

**RUSYA
KRİZİNDE
İTKİB
GÖREVDE**

**DIŞ TİCARETİN
YENİ
KAPTANI
MUSTAFA
ELİTAŞ**

HAYALLER HALIYA DOKUNDU

İHİB
2015
9.
HALI
TASARIM
YARIŞMASI



bullmer

cutting room technology

astajuki.com



Modanın Şampiyonu

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

PROCUT D 8001
SERİSİ

ASTAS JUKI

ASTAS ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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

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

www.astas-cadcam.com

cadcam1@astasjuki.net

Reaktif dijital baskıda ve örme kumaşta en iyiye bizimle ulaşın

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



www.birlikorme.com.tr

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

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

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

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

E-mail: info@birlikorme.com.tr



10 EKONOMİNİN
DÜMENİNE
ELİTAŞ GEÇTİ

TÜRKİYE
İNOVASYON
HAFTASI

12



14 RUSYA ÇIKMAZINDA
İHRACATÇILAR YOL
ARIYOR

MODA VE TASARIMDA
ORTAK PLATFORM
STRATEJİSİ

22



34 HAYALLER
TASARIMA
DOKUNDU

DERİNİN
BÜYÜK BULUŞMASI:
İDF

48



İMA'DAN
MUHTEŞEM
NEW GEN DEFİLESİ

68

76

4 BİRLİK'TEN
TASARIM VE MODA
SERGİSİ

SAHİBİ

İTKİB adına Bekir ASLANER

DANIŞMA KURULU

Hikmet TANRIVERDİ, İsmail GÜLLE,
Mustafa ŞENOCAK, Uğur UYSAL

YAYIN KURULU BAŞKANI

Özkan KARACA

YAYIN KURULU

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

YAZI KURULU

Süleyman ÇAKIROĞLU, Mustafa BEKTAŞ

YÖNETİM YERİ

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

YAPIM



YAYIN DİREKTÖRÜ

Tolga TOPÇU
tolgatopcu@kucukmucizeler.com

YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER

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

ART DİREKTÖR

Uğur KARAGÜL
ugurkaragul@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUP DİREKTÖRÜ

Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

Özgür HASÇELİK
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

BASKI-ÇİLT

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

DAĞITIM

Intermail

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

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

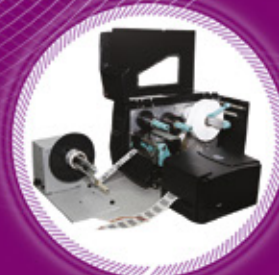
İLETİŞİM

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

AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



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



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

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



www.akbarkod.com

%14.7

TÜİK tarafından açıklanan sanayi üretim verilerine göre arındırılmamış (ham) sanayi üretim verisi Ekim ayında yıllık yüzde 14,7 artarak Ocak 2011'den bu yana en yüksek artış hızına ulaştı.



İHKİB, dış ticaret sermaye şirketleri ile bir araya geldi

Hazır giyim sektörünün Rusya ve Ortadoğu gibi pazarlara çalışan dış ticaret firmalarının sorunlarını ve çözüm önerilerini değerlendirmek üzere 8 Aralık 2015 Salı günü İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi başkanlığında kahvaltılı bir toplantı düzenlendi. Toplantıya BATIAD, LASIAD, MESIAD - OTIAD Başkanları ve 30'un üzerinde dış ticaret firmasının yetkilisi katıldı. Söz konusu toplantıda dış ticaret firması temsilcileri öncelikli olarak yaşadıkları sıkıntıları ifade etti. Bu kapsam-

da yabancılar tarafından kurulan firmaların kayıt dışı faaliyetleri nedeniyle dış ticaret firmalarının gördüğü zararlar, gümrüklerdeki uygulamalar nedeniyle yaşanan gecikmelerin yarattığı sorunlar, özellikle sektöre yakın bölgelerde depolama alanı gerekliliği, lojistik problemler, ambarlarda yaşanan sorunlar, Ambarlı limanında yaşanan sorunlar, havalimanı yetersizliği, Libya'ya vize uygulanması nedeniyle Libyalı müşterilerin Türkiye'ye gelememesi nedeniyle yaşanan müşteri kaybı,

THY Kargo'da kolilerin zarar görmesi, kaybolması ya da kısmi yüklemeler sonucu yaşanan gecikmeler başlıca sorunlar olarak dış ticaret firmalarımız tarafından dile getirildi. Tanrıverdi, öncelikli olarak dış ticaret firmalarının bir araya gelerek mümkünse bir dernek oluşturmalarını ancak en azından birlik içinde hareket etmelerinin önemli olduğunu ifade ederek, yaşanan sıkıntılar ile ilgili olarak gerekli mercilere başvuru yapacaklarını dile getirdi.

İHKİB, eğitim seminerlerine devam ediyor

İHKİB'in hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne yönelik olarak her ay belli bir plan çerçevesinde yürüttüğü eğitim seminerleri devam ediyor. Aralık ayında Sosyal Medya Uygulamaları, Kumaş Testleri, Fast Fashion ve Stratejiler, Yönetim Becerileri Geliştirme ve Liderlik başlıklı eğitim seminerleri düzenlenecek.



15 Aralık

SOSYAL MEDYA UYGULAMALARI

Yrd. Doç. Dr. Engin AKÇAGÜN - MİMAR SİNAN ÜNİVERSİTESİ
Yrd. Doç. Dr. Abdurrahim YILMAZ - MİMAR SİNAN ÜNİVERSİTESİ
Emre HALİLOĞLU - EVA İSTANBUL İÇERİK AJANSI GENEL MÜDÜRÜ

16 Aralık

KUMAŞ TESTLERİ

Ülkü KARAHANLAR - BİLGİ ÜNİVERSİTESİ - ÖĞRETİM ÜYESİ

17 Aralık

MODADA FAST FASHION VE STRATEJİLER

Murat GÜLER THE UNITECH - EĞİTİMEN

24 Aralık

YÖNETİM BECERİLERİ GELİŞTİRME VE LİDERLİK

Bülent BAŞARYÖNETİM DANIŞMANI - EĞİTİMEN

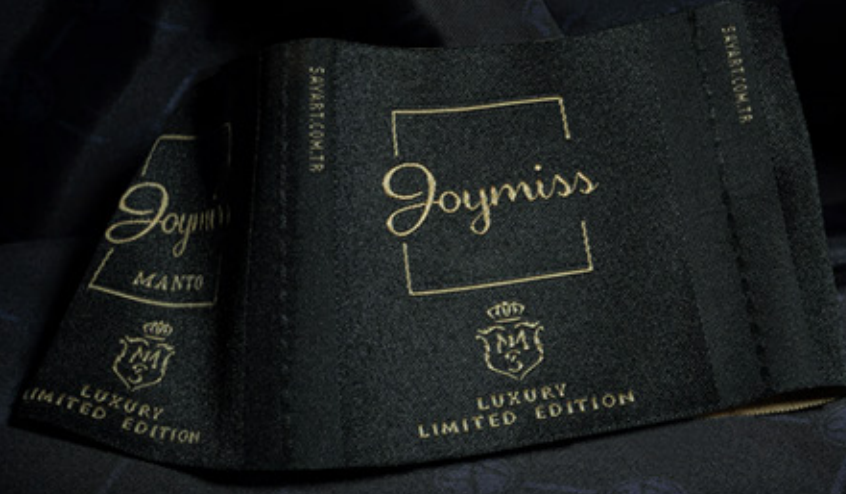
Fashionist için geri sayım başladı

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün önemli fuarlarından Fashionist, üçüncü kez Lütfi Kırdar ve İstanbul Kongre Merkezi salonlarında yerli ve yabancı moda profesyonellerini buluşturacak. Patika Fuar ve OTIAD (Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği) işbirliği ile bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilecek olan Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı Fashionist, 14- 16 Ocak 2016 tarihleri arasında kapılarını açacak. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından da tescil edilen ve uluslararası fuar takviminde yer alarak Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon sektörünü dünya genelinde temsil eden Fashionist, bu yıl, katılımcı profili ile üç kilit arasında büyük bir ticari hacim oluşturmayı hedefliyor. Düzenlendiği ilk iki yılda 250 katılımcı marka ve butik, 40.000'e yakın ziyaretçi ağırlayan ve toplamda 500 milyon dolarlık ticari hacim yaratan Fashionist'in üçüncü yılı için İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), İstanbul Tekstil ve Hammadde İhracatçıları Birliği (İTHİB) ve Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile Türkiye'de bugüne kadar yapılmış en büyük alım heyeti çalışması gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) da desteklediği Fashionist için çalışmalar 11 ay öncesinden başlatıldı.



SAYART ETİKET

INSPIRED BRANDS • PACKAGING
TECHNOLOGY



Hem vintage hem fütürist...



DOKUMA ETİKET | KARTON ETİKET | GOFRE ETİKET | PARLATMA ETİKET | LAZER KESİM

YAPIŞKANLI ETİKET | KARTON ÇANTA | İPLİ KLİPS | AKMAZ ETİKET | DERİ ETİKET



www.sayart.com.tr



info@sayart.com.tr



[sayartetiket](https://www.instagram.com/sayartetiket)

%4

TÜİK, yılın üçüncü çeyreğine ilişkin gayrisafi yurtiçi hasıla verilerini açıkladı. Türkiye ekonomisi yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 4'le beklentilerin üzerinde büyüdü. Geçen yılın aynı dönemine göre, sabit fiyatlarla yüzde 4'lük artışla 34 milyar 934 milyon lira, cari fiyatlarla yüzde 12,1'lik artışla 518 milyar 637 milyon lira oldu.



Akdeniz'de tasarım rüzgarı esti

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği tarafından dördüncüsü düzenlenen ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması Ödül Töreni ile tasarımcılar ödülleri kavuştu. AKİB çatısı altında bulunan sekiz İhracat-

çı Birliği'nden biri olan Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri ihracatçıları Birliği tarafından dokuma kumaş üretiminde tasarımcı kimliğinin güçlenmesine yardımcı olacak tasarımcı adaylarını keşfetmek ve tasarımcılara kendi-

lerini ifade etme şansı vermek amacıyla bu yıl dördüncüsü düzenlenen ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması Ödül Töreni 4 Kasım Çarşamba gecesi Adana Sheraton Otel'de gerçekleştirildi. ATHİB Başkanı Zeki Kıvanç'ın evsahipliğindeki etkinliğe Adana Valisi Mustafa Büyük, Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin yanı sıra İTHİB Başkanı İsmail Güllü ve Akdeniz bölgesinin önde gelen firmalarının yöneticileri katıldı. Kumaş tasarımı alanında ilerlemek isteyen genç yeteneklerin sektöre kazandırılmasına fırsat veren yarışmada 'Öğrenci' ve 'Genel' kategorilerinde yarışan tasarımcılardan birinciye 10 bin lira, ikinciye 7 bin lira ve üçüncüye 4 bin lira para ödülü verilirken, öğrenci kategorisi kazananlarına yurtdışında eğitim imkanı sağlandı. Öğrenci kategorisinde Dokuz Eylül Üniversitesi'nden Tuğçe Aşık birinci, Uğur Özmiş ikinci ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nden Berk Gümüşterazili üçüncü olarak dereceye girdi. Genel kategoride ise Gülhan Güleçer birinci olurken, İsmail Yerlikaya ikinci, Lale Şanslı ise üçüncü oldu. Ayrıca finale kalan tüm tasarımcılar, Uluslararası Paris Première Vision Tekstil Fuarı'na ziyaret etme imkanı verilerek ödüllendirildi. Yarışmacılara ait ürünler, ünlü Modacı Gamze Saraçoğlu'nun yarışmaya özel oluşturduğu koleksiyon ve Öner Evez'in koreografisi ile davetlilerin beğenisine sunuldu Yarışma defilesinde tasarımları Didem Ozal, Merve Büyüksaraç gibi ünlü mankenler taşıdı.

İMA'dan Osmanbey firmalarına trend semineri

İHKİB, OTİAD ve İMA işbirliğinde, Nelly Rodi'nin Kreatif Direktörü Tiphaine Beaupere tarafından OTİAD üyelerine trend semineri verildi. İMA'da gerçekleşen, OTİAD üyelerine yönelik seminerde 2016 İlkbahar-Yaz trendleri aktarıldı. Seminerde temalar, lifestyle, kumaş, renkler, kadın ve erkek giyim alanlarına dair geniş bir perspektifte sunuldu. Seminerde konuşan OTİAD Başkanı İlker Karataş, OTİAD üyelerinin yoğun ilgisiyle karşılanan trend seminerlerine devam edeceklerini söyledi. Karataş, "Her sezon üyelerimize yönelik düzenlediğimiz trend seminerlerine her geçen gün ilginin arttığını memnuniyetle görüyorum. Bu bizleri daha da motive ediyor" dedi. Seminere yüzün üzerinde OTİAD üyesi ve çalışanı katıldı.



brother

at your side

S-7300A

“brother ‘dan yeni nesil düz dikiş makineleri”



YENİ

NEXIO

- İplik temizlemeye gerek kalmaması için geliştirilmiş çok kısa iplik kesme sistemi.
- Elektronik motorlu programlanabilir dişli kontrol sistemi.
- Yapılan ayarları USB ile başka makinelere aktarabilme.
- Kumaş kalınlığına göre otomatik devir kontrolü.
- Başlangıç ve bitişte sık dikiş özelliği.
- LCD ekran ve dahası...



DERİ KONFEKSİYONÇULARI DESTEK BEKLİYOR

DERİ İHRACATÇILARININ YAŞADIKLARI SORUNLARA DAHA KALICI ÇÖZÜMLER BULMAK İÇİN DÜZENLEDİĞİ SEKTÖR BULUŞMALARININ İLKİ DERİ KONFEKSİYON VE KÜRK GİYİM FİRMALARI İLE KAHVALTILI BİR TOPLANTI İLE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

İDMİB Yönetim Kurulu'nun sektör temsilcileri ile düzenli olarak bir araya gelmek, sektörün sıkıntılarını birinci ağızdan dinlemek ve ortak çözüm yolları geliştirmek amacıyla başlatmış olduğu sektör buluşmalarının ilki 23 Kasım tarihinde Novotel Zeytinburnu'nda deri konfeksiyon ve kürk giyim sektörünün temsilcileri ile yapıldı. Yoğun bir katılım ile yapılan kahvaltılı buluşmada sektörün öne çıkan sorunları, İDMİB'in ve Deri Tanıtım Grubu'nun sektör için faaliyetleri, sorunlara ilişkin olarak sanayici ve sektör temsilcilerinin çözüm önerileri karşılıklı görüş alışverişi yapılarak değerlendirildi. İDMİB Yönetim Kurulu'nu temsilen İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin, Yönetim Kurulu Üyesi ve DTG Başkanı Erdal Matraş, İDMİB Yönetim Kurulu üyeleri Ersin Özgümüş, Ruken Mızraklı, İslam Şeker, Remzi Özbay, Süleyman Gürsoy ve Cem Özvardar katılırken, Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği Başkanı Yakup Teleke, Başkan Yardımcıları İbrahim Aydoğan ve Kıyasettin Temuçin olmak üzere TDKD Yönetim Kurulu üyeleri ile sektörden yoğun bir katılım sağlandı.

İDMİB'den çözüm reçetesi

Sektörde faaliyet gösteren firmaların yaşadıkları sorunları ve çözüm önerilerini gündeme getirdiği toplantıda; özellikle son dönemde yaşanan kriz nedeniyle önemli daha da artan ve İTKİB tarafından işlemleri gerçekleştirilen Devlet Yardımları geri ödemelerindeki gecikmeler, sektörün bankalar ile yaşadığı sıkıntılar, Rusya ile yaşanan krizden dolayı firmala-



ra devlet eliyle finansman desteği sağlanması, Rusya'da yapılan fuarlarda tanıtım faaliyetlerinin artırılması ve sektördeki firmaların devlet destekleri konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığı, fuar ve ofis desteği alan firmaları bilinçlendirici eğitimler yapılmasının faydalı olabileceği ele alındı.

Toplantıda yurtiçinde bir deri konfeksiyon fuarı ihtiyacının ciddi şekilde hissedildiği kaydedilerek, deri ve deri mamulleri sektörünün temel girdisi olan ham deride KDV oranının yüzde 8'den yüzde 1'e inmesi gerektiği, deri konfeksiyon sanayi temsilcilerinin doğal bir küme halinde yer aldığı Zeytinburnu bölgesi için acil bir eylem planına ihtiyaç duyulduğu ve bu kapsamda sektör temsilcileri, kamu bürokrasisi ve sektörde faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşları temsilcileri ile konaklamalı bir "çalıştay" yapılarak ortaya

çıkacak çözüm önerilerinin devlet katında birinci elden aktarılmasının faydalı olacağı dillendirildi.

Tek pazar odaklı ihracatın sıkıntılara ve kırılganlığa neden olduğu, yeni pazarlara ihtiyaç duyulduğu da toplantıda ele alınarak bu kapsamda tanıtım faaliyetlerini makro plan çerçevesinde, kısa, orta ve uzun vade olarak planlanarak, İtalya'da yapılan tanıtımların benzerini Rusya'da da yapılması gerektiği, yine aynı kapsamda hedef ülkelerin belirlenerek bu pazarlarda tanıtım faaliyetlerine başlanması gerektiği, DTG'nin tanıtım faaliyetlerinde önceliği en önemli pazarımız olan Rusya'ya vermesi gerektiği belirtildi. Toplantıda deri sektörünün gümrüklerde yaşadığı sorunlardan tutulmuş da kalifiye eleman yetiştirilmesine kadar birçok konu da detaylı bir şekilde ele alındı.

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 100 marka

ABBATE	altinyatak	ALTINYILDIZ CLASSICS	ANT TEKNİK	ARC	ARZU KAPROL	ATALAR	atlas	B&G store
batik	BIRKENSTOCK	BILSAR	BIRKENSTOCK	BFG	Brooks Brothers	CARLA	Civil	Columbia
Coquet	dagi	DAMAT TWEEN	damat	D'S damat	DSN SHOES & BAGS	ECCO Shoes for Life	EFOR	EMPORIO ARMANI
ender	ERAK	EVKUR	EVRENSAAT	faik sönmez	Fakir	FOREVER NEW	CSSTORE	GUCCI
HKN HAKKANGANTA	HERRY	ihlas Holding	imza	INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY	KARACA	KARACA
KEMAL TANCER	KERAN	KOMPEDAN	Kristal COLA	Lee Cooper	LESCON KAZANMAK GİBİ YOK	Levi's	Lufian	MACHKA
MADAME COCO	MARATON	marka park	MAYK	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	NAKŞİN	Opakoptik	OpmaR Optik
ÖZCAN aydınalma	ÖZKAN Tekstil	sanal	patmes	PAMİDOR	PANÇO	Penti	PERSPECTIVE	PICASSU
pierre cardin	POLOGARAGE	ROYAL HALL	samsun çarşı	SARAR	SARAFOTO	SILK & CASHMERE	Sportime	SPX
STEFANEL	SÜVARİ	SUVEN	TANA GROUP	tantoni	TARHEDİZ	TERGAN	THEORIE	Ufany
Timberland	TUDORS	TWIST	VEKEM	VIB Azerbaycan	WHITE STONE	yali spor	YARGICI	YİĞİT

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

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

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

Daha fazla bilgi almak için;
http://www.nebim.com.tr/basari_hikayeleri
<http://www.nebim.com.tr/nebimv3>

NEBİM

V3

NEBİM



EKONOMİNİN DÜMENİNE ELİTAŞ GEÇTİ

1 KASIM SEÇİMLERİNİN ARDINDAN 64. HÜKÜMET RESMİ OLARAK GÖREVE BAŞLARKEN, BAŞBAKAN AHMET DAVUTOĞLU YÖNETİMİNDEKİ YENİ KABİNEİN EKONOMİ BAKANI MUSTAFA ELİTAŞ OLDU.

Bariş içinde ve yüksek katılımı gerçekleşen 1 Kasım seçimlerinin ardından 64. Hükümet, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın onayı ile göreve başladı. Başbakan Ahmet Davutoğlu, yeni kabineye ilişkin yaptığı açıklamada, yeni Bakanlar Kurulu'nun, Türkiye'yi önümüzdeki dört yıl içinde yeni bir ufka taşıma misyonu üstlendiğinin altını çizdi.

"64. Hükümetin arkasında yüzde 85'lik katılımı sağlanmış bir seçim zaferi, önünde de 2023 hedefleri var. Milletimize söz verdiğimiz her konuda gerekli her adımı atacağız. Yapısal reformları gerçekleştireceğiz, sivil anayasa için çalışmalar yürüteceğiz. Ben şimdiden hükümetimizi ilan etmeden 64'üncü Hükümetin başbakanı olarak, her sözü yerine getireceğimize dair teminatımı ifade etmek isterim" diyerek devam eden Başbakan Davutoğlu, bu çerçevede, kabinedeki tüm bakanların yoğun bir çalışma temposu içinde

olacağını; kabinede tecrübeli bakanlar kadar yeni bakanlarla bir harman oluşturma gayreti gözettiklerini dile getirdi. Bu bakanlar kurulunun misyonunu, Mevlana'nın deyişiyle, "bu topraklara sevgi tohumu ekmek" olarak özetleyen Başbakan Davutoğlu, "Talep edeceğimiz en temel husus, bize oy vermiş ya da vermemiş zihinlerimizden geçirmeden hizmet etmek, her türlü hesaba açık şekilde milletin hizmet kervanına katılmaktır" dedi. Başbakan Ahmet Davutoğlu liderliğindeki yeni Bakanlar Kurulu'nda eski Maliye Bakanı Mehmet Şimşek Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı olarak görevlendirilirken, Ekonomi Bakanlığı'na ise AK Parti Kayseri Milletvekili Mustafa Elitaş getirildi. 64'üncü hükümetin diğer başbakan yardımcılıklarına Numan Kurtulmuş, Yalçın Akdoğan, Yıldırım Tuğrul Türkeş ve Lütfi Elvan getirilirken, Avrupa Birliği Bakanı Volkan Bozkır ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı

Fikri Işık görevlerine devam ediyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na Süleyman Soylu atanırken, Mevlüt Çavuşoğlu Dışişleri Bakanlığı görevini; Ekan Ala İçişleri Bakanlığı görevini; Cevdet Yılmaz da Kalkınma Bakanlığı görevini yeniden üstlenecek. Diğer yandan, eski Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, yeni kabinenin Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı olurken, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na Bülent Tüfenkçi atandı.

İstikrar, Türkiye için fırsattır

Yeni Bakanlar Kurulu'nun Ekonomi Bakanı olan Mustafa Elitaş, bakanlık görevine ilişkin ilk açıklamasında, "Nihat Zeybekci arkadaşımızın bıraktığı yerden çalışmalara aynen devam edeceğiz" değerlendirmesinde bulunurken, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ise yaptığı açıklamada, 64. Hükümete başarılar diledi ve "Başta Başbakanımız ve ihracattan sorumlu Ekonomi Bakanımız Mustafa Elitaş olmak üzere, yeni hükümette görev alan tüm bakanlarımızı tebrik ediyoruz" dedi. Açıklamasında, ihracat ailesi olarak, dört yıl sürecek bir istikrar hükümetinin işbaşında olmasının Türkiye için bir fırsat olduğunu dile getiren Büyükekşi, "Dünya ekonomisinde yaşanan gerilemeye rağmen ekonomik göstergeleri olumlu seyreden Türkiye'nin, önümüzdeki yıllarda yeni hükümetin kararlı duruşuyla, yüksek büyüme istahını sürdüreceğine inanıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

TİM Yönetim Kurulu Bakan Elitaş'ı ziyaret etti

Diğer yandan, TİM Yönetim Kurulu, Kasım ayı sonunda Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş'ı makamında ziyaret etti ve ekonomi gündemine dair son gelişmeleri değerlendirdi. Özellikle Rusya ile devam eden gergin siyasi ilişkileri ve bu durumun ekonomiye yansımalarının ele alındığı ziyarette, Bakan Elitaş, Rusya ile yaşanan gelişmeler sonrasında başta deri ile tekstil ve konfeksiyon sektörleri olmak üzere Rusya ihracatında yaşanan sorunlara ilişkin talepleri ivedilikle değerlendireceklerinin altını çizdi.

Toplantıda, ihracatçıların talep ve beklentilerini de dinleyen Bakan Elitaş, ihracatın Türkiye sanayisine can verdiğini, üretimi besleyerek büyümenin motoru olduğunu vurgulayarak, "Yaşamakta olan ve yaşanması muhtemel olası sorunlara yönelik fikir teatisinde bulunduğumuz bu verimli toplantılara bundan sonra da devam edeceğiz ve ihracat gemisine sektörlerimizin beklentisi ile yol vereceğiz" ifadelerini kullandı. Bakan Elitaş, ihracatçı sektörlerin sorunlarını ele almak üzere devletin tüm mekanizmalarıyla seferber olduğu, enstrümanları en etkin şekilde kullanmak üzere çalışmalar yaptıkları bilgisini de paylaştı ve "Tüm ilgili Bakanlıkların en üst düzey yetkililerinin bir araya geldiği değerlendirme toplantıları yapıyoruz. Ekonomi Bakanlığı'nca yapılan tüm tespitler ve ihracatçılarımızın dile getirdiği çözüm önerileri de bu platforma taşınmış durumda" değerlendirmesinde bulundu.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ise Türkiye ve Rusya arasında yükselen tansiyona ilişkin değerlendirmesinde, "Türkiye ve Rusya iki güçlü stratejik ortak, iki ülke arasında güçlü ilişkiler var. Yıllık 30 milyar doları aşan ticaret hacmine sahibiz. Türkiye ile Rusya arasında son 20 yılda çok büyük montanlara ulaşmış bir turizm ve müteahhitlik ilişkisi var. Böylesine çok yönlü ekonomik ve ticari ilişkiler içinde olduğumuz bir ülke ile bağlarımızı zayıflatmak mümkün değil. Uzun yıllardır süren dostluk ve hatta stratejik ortaklık böyle bir olayla bozulamaz. Siyasi gelişmelerin faturasını ekonomiye ve ihracata kesmeyelim. Kısa vadede yaşanacak sorunlar uzun vadeli ticaret ve yatırım ilişkilerimizi etkilememeli. Köklü devletler siyaset ve ticareti birbirine karıştırmaz. Zaman zaman sorun yaşasak da ticareti artıracak devam ettiğimiz ülkeler var. Doğru olan da budur. Bu anlamda Rus iş dünyası temsilcilerini de itidalli olmaya davet ediyoruz" dedi.

Mustafa Elitaş kimdir?

64. Hükümetin Ekonomi Bakanı olan Mustafa Elitaş, ekonomist ve sanayici kimliği ile tanınıyor. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat ve Maliye Bölümü'nü bitirmesinin ardından sanayici olarak iş hayatına atılan Bakan Elitaş, 22 ve 23'üncü dönemlerde Kayseri Milletvekili olarak TBMM'de aktif görev almıştı. İyi düzeyde İngilizce bilen Bakan Elitaş, evli ve dört çocuk babasıdır. İş ve siyaset hayatı boyunca pek çok dernek, oda ve borsa ile ihracatçı birliklerinde yönetim kurulu üyeliklerinde bulunan Bakan Elitaş, milletvekilliği süresince AK Parti Grup Başkanvekilliği'ni de sürdürmüştü.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Yeni hükümetimiz hayırlı uğurlu olsun. Seçimlerle geçen bir dönemin ardından artık ekonomiye odaklanıp ihtiyaç duyulan reformların bir an önce hayata geçirilmesini bekliyoruz. Bilindiği üzere hazır giyim ihracatı, yüzde 10 düzeyinde bir düşüş ile yılsonuna doğru ilerliyor. Miktar olarak artış yakalasa da değer olarak düşüş yaşıyoruz. İhracatımızın yüzde 75'ini avro olarak yapsak da Türkiye'de hesaplamalar dolar ile yapılıyor. İhracatımız bu etkilerden arındırıldığında, geçen yılki düzeyde olduğumuzu söyleyebiliriz. Ülkemizdeki yeni istikrar ortamını doğru kullanabilirsek, 2016 yılının sadece hazır giyim için değil bütün sektörler için bir tekrar sıçrayış yılı olacağını düşünüyorum.



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

Öncelikle, Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan 64. Hükümetin ülkemiz ve iş dünyamıza hayırlı olmasını dilerim. Yeni kabinede, yeni yüzlerin, yeni heyecanların tecrübe ile harmanlanmış olduğunu görüyoruz. Bir süredir oluşan belirsizliğin ortadan kalkması ve istikrarın gelmesiyle birlikte Türkiye'nin yeniden hızlı büyüme rakamlarına ulaşan, ihracatını artıran bir ülke konumuna geleceğine inanıyorum. Bugüne kadar yaptığı çalışmalarla bizlere destek veren eski bakanlarımıza teşekkür eder, yeni bakanlarımıza ve oluşturulan kabineye Türkiye'nin büyük hedeflerine ulaşması konusunda yapacakları çalışmalarında başarılar dilerim.

TÜRKİYE İNNOVASYON HAFTASI



Türkiye İnovasyon Haftası Üç günde **50** bin kişiyi buluşturdu

TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI İSTANBUL'DA 50 BİN KİŞİNİN KATILIMIYLA REKOR KIRARKEN, İHRACATÇI BİRLİKLERİNİN DÜZENLEDİĞİ 20 TASARIM VE YEDİ AR-GE PROJE PAZARI YARIŞMASINDAN SEÇİLEN ÖDÜLLÜ TASARIMLAR ÜÇ GÜN SÜREYLE İZLENEBİLDİ.

Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği, bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilen Türkiye İnovasyon Haftası, her yıl artırdığı katılımcı sayısını, bu yıl 50 bine ulaştırdı. İstanbul Kongre Merkezi'nde "Sınırsız İnovasyon, Sınırsız Potansiyel" temasıyla üç gün süren ve Türkiye ile dünyadan ünlü inovasyon gurularının konuşmacı ve panelist olarak yer aldığı etkinlikte ayrıca birbirinden ilginç onlarca eş zamanlı etkinlikler de düzenlendi. Bu kapsamda Türkiye'nin saygın Ar-Ge merkezlerinin geliştirdiği özel proje ve ürünler ziyaretçilerle buluşurken, Tür-

kiye'deki 193 üniversite arasından seçilen 32 proje katılımcıların ilgisine sunuldu; 26 teknopark, projelerini sektör profesyonellerine tanıttı; ihracatçı birliklerinin düzenlediği 20 tasarım ve yedi Ar-Ge Proje Pazarı yarışmasından seçilen ödüllü tasarımlar üç gün süreyle izlenebildi. Yine Türkiye'nin önde gelen yenilikçi şirketlerinin son teknoloji ürünleri İstanbul Kongre Merkezi hollerinde ziyaretçilerle buluşurken, düzenlenen sergi, workshop ve demo günleri de etkinliğin içeriğini zenginleştirdi ve Türkiye'deki inovasyon ekosisteminin kurulması yolunda önemli bilgi paylaşımlarına sahne oldu.

İleri teknoloji üretimine geçmeliyiz
Türkiye İnovasyon Haftası'nın son gün etkinliklerine katılan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yaptığı konuşmada "Hedeflerimiz için çitayı yükselterek ve yeni politikalar geliştirerek yolumuza devam etmeliyiz. Marka değeri yüksek, ileri teknoloji üretmek zorundayız. Bunun için eğitim ve öğretime önem vermeliyiz" diyerek, Ar-Ge konusunda Türkiye'nin çok daha atak ve kararlı adımlar atması gerektiğine değindi ve inovasyonun önemine vurgu yaptı. Bu çerçevede, milli gelirden Ar-Ge için yapılan harcamaların yüzde 3 seviye-



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye İnovasyon Haftası etkinlikleri kapsamında yer alan stantları gezerek bilgi aldı.



Sıra Dışı Kadınlar Paneli



Hollanda Prensi Maurits van Oranje-Nassau, TIM Başkanı Mehmet Büyükekşi ile etkinlik stantlarını gezerek inovatif çözümleri inceledi.

sine yükseltilmesi gerektiğini vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, ayrıca, ihracatta ileri teknoloji ürünleri oranının yüzde 10'a, orta yüksek teknoloji ürünlerinin oranını da yüzde 50 seviyesine çıkarmanın gerekliliğinin önemine değindi ve "Sürdürülebilirlik için bunu yapmamız önemlidir. Başka türlü 500 milyar dolar hedefine ulaşamayız. İnovasyon kültürünü bunun için hem

bireysel hem kurumsal anlamda geliştirmeliyiz" dedi. Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ise konuşmasında Türkiye'nin inovasyon alanındaki gelişimi için gençlerin potansiyelinin geliştirilmesi gerekliliğine işaret ederken, TIM Başkanı Mehmet Büyükekşi de "Tarihte imkansız olan bazı şeyler, bu topraklarda mümkün kılındı. Tekrar silkinip sıçrama yapacak beyin gücümüz, ser-

mayemiz, bu yönde ihtiyaç olduğuna dair fikir birliğimiz ve insan kaynağımız gençler var. Cumhurbaşkanımızın liderliğiyle, büyük inovatif düşünce çağını daha ileriye taşıyarak, Türkiye'yi global çapta güçlü bir ülke haline getireceğiz. Türkiye'nin gençleri, Hazerfen Ahmet Çelebi'nin torunları olarak geleceğin yükselen Türkiye'sinin kanatları olacak" dedi.



Chris Hadfield
Astronot



Dave Blank
Twente Üni. Baş Bilimsel Büyükelçisi



Ümit Leblebici
TEB Genel Müdürü



Easton Lachapelle
Unlimited Tomorrow Kurucusu

RUSYA ÇIKMAZINDA İHRACATÇILAR YOLARIYOR



TÜRKİYE VE RUSYA ARASINDA VAR OLAN GÜÇLÜ TİCARİ İLİŞKİLER UÇAK DÜŞÜRME OLAYI İLE BİRLİKTE KRİZE GİRDİ. TEKSTİL, HAZIR GİYİM VE DERİ SEKTÖRLERİNİN EN ÖNEMLİ PAZARLARINDAN BİRİ OLAN RUSYA'DA BAŞ GÖSTEREN KRİZİN ETKİLERİ VE ÇÖZÜMLERİ İÇİN SEKTÖR YETKİLİLERİ HAREKETE GEÇTİ.

Rus uçağının Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından düşürülmesi sonrasında iki ülke arasındaki gerilen ilişkiler ekonomik ilişkileri de olumsuz etkiliyor. İki ülke arasında ekonomik ilişkilere göz attığımızda Türkiye ile Rusya arasındaki ekonomik ilişkiler her geçen yıl artarken, özellikle taahhüt ve enerji alanında gelişmelerin hız kazandığı görülüyor. Rusya, Türkiye'nin en önemli ticaret ortaklarından biri olarak değerlendiriliyor. İki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 2010 yılında 26,2 milyar dolar düzeyinden 2014 sonunda yüzde 17,3 artışla 31,2 milyar dolara yükseldi. Bu yılın 9 aylık döneminde ise dış ticaret hacmi 18,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin geçen yıl 157,6 milyar dolar tutarındaki toplam ihracatının 5,9 milyar dolarlık (yüzde 3,8) kısmı ve 2015 Ocak-Eylül dönemindeki 107,3 milyar dolarlık toplam ihracatın da 2,7 milyar dolarlık (yüzde 2,5) bölümü Rusya'ya yapıldı. Rusya, Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ilk on ülke arasındaki yerini korurken, bu ülkeye başta tekstil ve hazır giyim olmak üzere, yaş meyve-sebze, metal eşya, motorlu kara taşıtları ürünleri ihracat ediyor. Türkiye'nin ithalatında beş yıldır ilk sırada bulunan Rusya, bu yılın 9 aylık döneminde

Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı. 2010 yılında 21,6 milyar dolar tutarındaki Rusya'dan ithalat, 2014 yılında yüzde 17,1 artışla 25,3 milyar dolara ulaştı. Bu yılın Ocak-Eylül döneminde ise Rusya'dan ithalat 15,8 milyar dolara geriledi. Son 5 yıllık dönemde Türkiye'nin toplam ithalatının yüzde 10-11'lik kısmı Rusya'dan karşılanırken, bu ülkeden başta doğalgaz olmak üzere demir, çelik, hububat ithal ediliyor. Türkiye geçen yıl 242,2 milyar dolar ve bu yılın 9 ayında 156,3 milyar dolar ithalat gerçekleştirdi. Geçen yıl Rusya 496,6 milyar dolar ihracat ve 380 milyar dolar ithalat yaparken, Türkiye, Rusya'nın ithalatından yüzde 1 ve ihracatından yüzde 5,1 pay aldı. Rusya vatandaşlarının turizmde en çok tercih ettiği ülkelerden birisi konumundaki Türkiye'ye geçen yıl 3 milyon 451 bin 749 Rus turist geldi. Turistler kişi başı ortalama 775 dolar harcama yapıyor. Türkiye'ye gelen turist sayısında ikinci sırada yer alan Rusya'dan bu yıl ekim ayı itibarıyla da 3,3 milyon turist Türkiye'yi ziyaret etti. Rusya'daki bazı tur operatörleri Türkiye'ye tatil satışlarını durdururken, bazı firma yetkilileri ise Türkiye'nin Rus turistler için 13 yıldır en gözde tatil yeri olduğuna dikkati çekerek,

Mısır'a uçuşların durdurulmasından sonra Türkiye'nin en önemli alternatif güzergah haline gelmesi nedeniyle satışlarına devam edeceklerini bildirdi.

Rusya'da 700 Türk mağazası var

İki ülke arasında tekstil ve hazır giyimde 'bavul ticareti' olarak bilinen yöntem de önemli yer kaplıyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Rusya'ya hazır giyim ve konfeksiyon ile tekstil ihracatının yıllık 1,1 milyar dolar seviyelerinde olduğunu, bavul ticareti ile rakamın 5 milyar dolara kadar çıktığına işaret ediyor. Geçen yıl itibarıyla Rusya'daki ekonomik kriz nedeni ile zaten işlerin bir miktar gerilediğini hatırlatan Tanrıverdi, "Bu tür krizler halkların psikolojisinde ve güveninde kırılma yaratıyor. Kısa sürede önlem alınmazsa ihracatımızın yarısını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıyayız" diyor. Tanrıverdi, Rusya'da faaliyet gösteren 700'ün üzerinde Türk perakende mağazası olduğuna da dikkat çekerek, "Mağazalarımızın da durumu zora girecek. Süreci endişe ile izliyoruz. Bir an önce sorunların diplomasi yolu ile çözülmesini bekliyoruz" şeklinde konuşuyor. Rusya'da Türkiye sınırında uçak

HAZIR GİYİM VE TEKSTİL İHRACATININ YILLIK 1,1 MİLYAR DOLAR SEVİYELERİNDE OLDUĞU RUSYA'YA BAVUL TİCARETİ İLE TOPLAM RAKAM 5 MİLYAR DOLARA KADAR ÇIKIYOR. RUSYA'YA YAPILAN DERİ İHRACATI İSE 500 MİLYON DOLAR DÜZEYİNDE BULUNUYOR.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

"Rusya'da 700'ün üzerinde Türk perakende mağazası bulunuyor. Türk mağazalarına yönelik halen bir boykot girişimi görmedik. Yaşanan krize yönelik bir yol haritası hazırlayıp Ekonomi Bakanlığı'na sunacağız."

krizine tepki olarak Türk mağazalarına karşı bir boykot yaşanmadığını belirten Hikmet Tanrıverdi, Rusya'ya hazır giyim ihracatının bu yıl 200 milyon dolar civarında olacağını söyledi. Geçen yıl 350 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiğini kaydeden Tanrıverdi, asıl sıkıntının bavul ticaretinin zora girmesiyle ortaya çıkacağını kaydediyor. Tanrıverdi, hazır



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

"Yaşanan siyasi krizin ticarete yansımış olmasını çok üzücü buluyoruz. Sektörün bu süreç boyunca en az zarar görmesi için de Rusya'ya ihracat yapan tekstil firmalarının görüşlerini alarak bir eylem planı oluşturmaya çalışıyoruz."

giyim ve tekstil sektörünün Rusya'ya yönelik olarak yaşadığı sorunları derleyerek bir rapor şeklinde Ekonomi Bakanlığı'na sunacaklarını ifade etti.

Siyasi sorunların ticareti etkilemesi yanlış

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı-



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

"Son dönemde Rusya ile işlerimizin düzeleceğine dair umutlarımız yükselmışken bu tarz bir kriz iyi olmadı. Umutlarımızı ötelemek zorunda kalabiliriz. Yaşanan kriz iki ülke ekonomisini de olumsuz etkileyecek."

ları Birliği Başkanı İsmail Gülle de Rusya ile ilişkilerin bozulmasından en fazla etkilenecek sektörlerden birinin tekstil ve hazır giyim olduğunu belirterek "Sektörün Rusya'ya ihracatı 1 milyar dolar seviyesinde bulunuyor. Rusya'daki ekonomik durum nedeniyle geçen yıl bu pazar zaten yüzde 40 daralmıştı. İhracatımızda yeni bir daralma Türk teks-



İTKİB'i oluşturan dört Birliği temsilen İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve İHİB Başkan Yardımcısı Ahmet Hayri Diler 8 Aralık Çarşamba akşamı İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Sanayi Odası ve tekstil hazır giyim sektörünün önde gelen derneklerinin yetkilileri ile yemekli bir toplantıda bir araya geldi. Türkiye ile Rusya arasındaki ticarete ilişkin detaylı bir sunum yapıldı. Katılımcıların üzerinde durduğu konular ve çözüm önerileri İTKİB yetkilileri tarafından maddeler haline getirilerek Ekonomi Bakanlığı'na önümüzdeki günlerde sunulacak.



İTHİB Başkanı İsmail Gülle, 7 Aralık Pazartesi günü Birlik yönetim kurulu üyeleri ile birlikte Rusya'ya ihracat yapan firmalar ve sektörün önde gelen dernek yetkilileri ile yemekli bir toplantıda bir araya geldi. Toplantıda, Rusya ile yaşanan krizin boyutu ve yapılması gerekenler ele aldı.

til ve hazır giyim sektörü için büyük sorun yaratır" diyor. Rusya'ya satışların 2 senedir yüzde 40'ı aşan oranda gerilediğini aktaran İTHİB Başkanı İsmail Gülle, "Şu şartlarda da ticaretimiz yürüyor. Bu konuda devletimizin duruşu bizim için önemlidir. Belki bu gerilimin ardından zarar görürüz ancak bizim menfaatlerimiz devletin menfaatlerinden önemli değildir" şeklinde konuştu. Gülle, bununla birlikte şunları söyledi: "Rusya ile gerilim var. Ancak ticaret devam etmeli, ti-

caret siyasetin ötesinde. Rusya'nın meseleyi ticaret tarafına getirmesini yanlış buluyoruz. Rusya ile köklü bağlarımız var. Burada siyasi sorunların ticarete dökülmesi yanlış. Bu tarz sorunlar ekonomik olarak bize verdiği zararlar kadar kendilerini de olumsuz etkiler. Başka bir deyişle bu gibi şeylerin yararı yok, zararı var. Bizim ihracatımız 10 milyar dolar. Bunun 500 milyon doları Rusya'ya yapıyor. Bu sorunun aşılması ve sektörün bu süreç boyunca en az zarar görmesi için de Rusya'ya ihracat yapan tekstil firmalarının görüşlerini alarak bir eylem planı oluşturmaya çalışıyoruz."

Deri ihracatçıları krizin aşılmasını bekliyor

Deri Tanıtım Grubu yaşanan olumsuzluklara rağmen 8 Ocak 2016'da Rusya'da başlayacağı bir dizi tanıtım etkinliğine devam edecek. Rusya ile yaşanan olumsuz durumu değerlendiren İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, 2 yıldır Rusya'daki ekonomik krizden kaynaklanan bir ticaret kaybı yaşadıklarını hatırlattı. Son dönemlerde ise Rusya'da krizin etkilerinin geçmeye başladığını, özellikle deride stokların erimeye başlamasının olumlu sinyaller olduğunu kaydeden Şenocak, "İşlerin düzeleceğine dair umutlarımız vardı. Ancak bu kriz iyi olmadı. Umutlarımızı ötelemek zorunda kalabiliriz" diye konuştu. Olası krizin iki ülkeyi de olumsuz etkileyeceğini belirten Şenocak, "Özellikle enerjide Rusya'nın en büyük alıcılarından biriyiz, bunu da unutmamak gerekir, bizden vazgeçmesi kolay değil. O nedenle gerginliğin sona ermesi adına her iki tarafın da sakin olması ve bu şekilde açıklamalar yapması lazım" ifadelerini kullandı.

Ayakkabıcılar alternatif pazarlara yönelecek

Rusya ile yaşanan uçak krizi etkilerini ayakkabı sektöründe de iyiden iyiye hissettirmeye başladı. Türkiye'nin en önemli ayakkabı ihraç pazarlarından biri olan Rusya'dan krizin ardından sipariş iptalleri geliyor. Gönderdikleri malların da teslim alınmadığını söyleyen Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Başkanı Hüseyin Çetin, ayakkabı sektörü için Rusya'da zorlu bir dönemin başladığını bildirdi. Rusya'nın iki yıl öncesine kadar Türkiye'nin bir numaralı ayakkabı pazarı olduğunu hatırlatan Çetin, şunları söyledi: "Rusya 2 yıl öncesine kadar 130 milyon dolarlık alımıyla en büyük pazarımızdı. Ruble'nin değer kaybı ve bölgesel gerilimlerden dolayı bu ülkeye ihracatımızda geçen yıl başlayan kan kaybı bu yıl da devam ediyor. 2014'ün 11 aylık diliminde Rusya'ya 106 milyon dolar olan ayakkabı ihracatımız bu yılın aynı döneminde yüzde 36 düşüşle 68 milyon dolara gerilemiş bulunuyor. 2016'dan itibaren Rusya pazarında payımızı yeniden artırma hesapları yaparken uçak krizi patladı. Krizin etkilerini daha ilk günlerden hissetmeye başladık. Rus alıcılar birbiri ardına siparişlerini iptal etmeye başladılar. Diğer taraftan kargolarını teslim almıyorlar. Böyle giderse bir zamanlar bir numaralı pazarımız olan Rusya'yı tamamen kaybetme riskiyle karşı karşıyayız. Krizin Rusya ile serbest gümrük anlaşması bulunan Kazakistan ve Belarus'a ihracatımızı da etkilemesi kaçınılmaz görünüyor. Geldiğimiz noktada, 130 milyon dolarlık ürün sattığımız Rusya pazarındaki kaybımızı AB, İran ve alternatif pazarlara ağırlık vererek telafi etmeye çalışacağız."



HÜSEYİN ÇETİN TASD Başkanı

"Geldiğimiz noktada, 130 milyon dolarlık ürün sattığımız Rusya pazarındaki kaybımızı AB, İran ve alternatif pazarlara ağırlık vererek telafi etmeye çalışacağız."



Rusya krizinde İTKİB görevde

Türkiye ile Rusya arasında yaşanan siyasi kriz, ekonomik ilişkilere de yansdı. Yaşanan bu krizden Rusya'ya ihracat yapan firmaların en az etkilenmesine yönelik olarak İTKİB çeşitli tedbirler alıyor.

- Genel Sekreterliğimiz, üye firmalarımız ve Ekonomi Bakanlığı arasında iletişimin sağlanması amacıyla **rusyadestek@itkib.org.tr** e-posta adresi oluşturulmuştur. Yaşanan sıkıntılar, karşılaşılması muhtemel sorunlar ve önerilerinizi bu adrese gönderebilirsiniz. Toplanacak olan bilgiler günlük olarak Ekonomi Bakanlığı'na iletilecektir.
- Rusya'ya iş amacıyla yapılan seyahatlerde dikkat edilmesi gereken hususları Moskova Büyükelçiliği'nin **<http://moskova.be.mfa.gov.tr/AgencyAnnoucements.aspx>** web sayfasından takip edebilirsiniz. Bölgeye yapılacak ziyaretlerde söz konusu web sitesindeki bilgiler incelenmeden seyahat planlanmaması önem taşımaktadır. (Ayrıca, iki ülke arasındaki vize muafiyetinin sadece turistik ziyaretleri kapsadığını ve iş seyahatleri için vize temin edilmesi gerektiğini özellikle hatırlatırız.)
- Başta Ofis-Mağaza, Fuar ve Turquality destekleri olmak üzere devlet yardımlarıyla ilgili süreçlerde ve belge teminlerinde karşılaşılan sorunları **rusyadestek@itkib.org.tr** adresine iletilebilirsiniz.
- Rusya'ya yapılan ihracat süreçlerinde ve gümrük işlemlerinde karşılaşılan sorunları **rusyadestek@itkib.org.tr** adresine iletilebilirsiniz.





BELARUS-TÜRKİYE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

İTHİB, BİR SÜREDİR BELARUS İLE TİCARİ İLİŞKİLERİ GELİŞTİRMEK İÇİN ÇALIŞMALAR YAPIYOR. BU TİCARİ İLİŞKİLERİN KALICI HALE GELMESİ İÇİN DE İKİ ÜLKE ARASINDA, DEİK TARAFINDAN ORGANİZE EDİLEN TÜRKİYE-BELARUS YATIRIM FORUM'UNDA İYİ NİYET PROTOKOLÜ İMZALANDI.

DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi, Belarus Ulusal Yatırım ve Özelleştirme Ajansı ile Belarus Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği işbirliğinde İstanbul InterContinental Otel'de 12-13 Kasım tarihlerinde Türkiye-Belarus Yatırım Forumu düzenlendi. Anılan Yatırım Forumu kapsamında Belarus ile geçtiğimiz aylarda yapılan ticari ilişkileri geliştirme faaliyetlerinin devamı niteliğinde 12 Kasım Perşembe günü bir önceki Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile Belarus Cumhuriyeti Başbakanı Andrei Kobyakov himayelerinde İTHİB Başkanı İsmail Gülle ile Bellegprom ve Belneftekhim temsilcileri arasında ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve devamlılığının sağlanması amacıyla İşbirliği Protokolü imzalandı.

DEİK/Türkiye-Belarus İş Konseyi, Belarus Ulusal Yatırım ve Özelleştirme Ajansı ve Belarus Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği

işbirliğinde gerçekleştirilen forumda konuşan Belarus Cumhuriyeti Başbakanı Andrei Kobyakov, "Gelecek dönemde yeni pazarlara girmeye gayret ediyoruz. Türkiye bizim için önemli bir atlama tahtası olacak, bunun farkındayız" dedi. İstanbul'un finans merkezi olmak üzere Londra, Zürih ve Frankfurt ile rekabet ettiğini belirten Kobyakov, "Forum, dünya ekonomisinin istikrarlı olmadığı bir dönemde gerçekleştirilmektedir. Dünyanın mal ve finans pazarlarında yüksek düzeyde istikrarsızlık söz konusu. Belarus açık bir ekonomidir, ihracata yöneliktir. Pek çok ülkeye benzer olarak dış şoklara açıktır" dedi. İşletmelerinin finans, ticari, ekonomi ve yatırım alanındaki çalışmaları sayesinde, dünya pazarlarının düzensizliği içinde ek korunma önlemleri almış olduklarını vurgulayan Kobyakov, iki ülke arasında çeşitli alanlarda 1 milyar dolardan fazla yatırım

gerçekleştirildiğini ifade etti. Turkcell'in 2008 yılında Belarus GSM operatörünün yüzde 80'ini satın aldığı ve Eximbank'ın ülkedeki çok büyük inşaat projelerini finanse ettiğini ve aynı şekilde Emsaş'ın da inşaat alanında önemli ekonomik faaliyetlerde bulunduğu aktaran Kobyakov, ülkeler arasındaki ticaret hacminin beş yıl içinde 2,5 kat arttığını söyledi. Forumun Belarus'taki yatırım koşulları hakkında taraflara daha iyi ve ayrıntılı bilgi vermesi temennisinde bulunan Kobyakov sözlerini şöyle sürdürdü: "Mevlana Celaledin-i Rumi'nin de dediği gibi, 'Sıradan insan için taş görünen, başkası için mücevher olabilir.' Umarım, Belarus'un, Avrupa'nın ortasında duran bir mücevher olduğunu hepimiz göreceksiniz." Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Türkiye ve Belarus arasındaki ticaret hacminin yaklaşık 600 milyon dolar olduğunu söyledi.

BELARUS, GEREK COĞRAFİ KONUMU GEREKSE SAHİP OLDUĞU KALİTELİ İŞGÜCÜ GİBİ DİĞER AVANTAJLARI İLE BÜYÜK BİR POTANSİYELE SAHİP. BELARUS, BİR NEVİ AB İLE BAŞTA RUSYA OLMAK ÜZERE ESKİ SOVYET CUMHURİYETLERİ ARASINDA BİR KÖPRÜ HALİNE GELMİŞ DURUMDA.

İki ülkenin birbirini tamamlama konusunda birçok avantaja sahip olduğunu belirten Zeybekci, Türkiye'nin 2015 yılının ilk yarısında en hızlı büyüyen 7'inci ülke olduğunu vurguladı.

Yakından takip edilmesi gereken bir pazar

Belarus, Azerbaycan ve Rusya gibi ülkelerin ortak pazarlarını içeren yapısı ile dikkat çekiyor. Belarus hem altyapı hem de yatırım olarak oldukça uygun. Son yaşanan siyasi gelişmelerden dolayı Belarus parasında yaşanan aşırı değer kaybı ve alım gücünün düşmesi şu anda bu pazarı ideal bir pazar olmaktan uzaklaştırmış gösteriyor. Kesinlikle yakından takip edilmesi ve üzerinde durulması gereken bir ülke konumunda Belarus. Bu son yaşanan krizden sonra oradaki satın alma gücünden dolayı bu pazarda sorunlar yaşanıyor. Yaşanan sıkıntılar geride kaldığında bu pazarda ticaretin tekrar yoluna gireceği kaydediliyor. Rusya ve çevre ülkelerde Belarus'ta üretilen ürünlerin kalitesine yönelik bir hayranlık duyuluyor. Kaliteli ürün üreten bir ülkenin doğal olarak kaliteli hammaddeye ihtiyacı bulunuyor. Bu ihtiyacı coğrafi olarak en hızlı olarak temin edebilecekleri yerlerin başında Türkiye bulunuyor. Türkiye bundan dolayı bu pazara ilişkin olarak yüksek potansiyel barından bir konumda bulunuyor. Türkiye için de hem mal satabileceği bir ülke olmanın yanında Belarus mal alınabilecek bir konuma da sahip. Belarus'ta zincir olarak faaliyet gösteren perakende firmaları için çok yüksek iş potansiyeli bulunuyor. Bireysel olarak o pa-



DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi, Belarus Ulusal Yatırım ve Özelleştirme Ajansı ile Belarus Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği işbirliğinde İstanbul InterContinental Otel'de 12-13 Kasım tarihlerinde Türkiye-Belarus Yatırım Forumu düzenledi.

zara gidip mal satmaya çalışan firmalar için şimdilik işler zor olabilir ancak gelecekte kesinlikle bu pazarda çok olumlu dönüşlerin yaşanacağı kaydediliyor.

Tekstil ihracatı fırsatlar sunuyor

Belarus 2014 yılı verilerine göre 655,3 milyon dolarlık tekstil ve hammaddeleri ithalatının yüzde 11'lik kısmını Türkiye'den karşılamakta olup, Türkiye Belarus'un tekstil ve hammaddeleri ithalatı yaptığı ülkeler arasında ikinci sırada yer almaktadır. Belarus'un 2014 yılında tekstil ve hammaddeleri ithalatı yüzde 4 azalmış durumda. Belarus'un 2014 yılında Türkiye'den hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı ise yüzde 19 azaldı.

Belarus'un 2014 yılı ithalat verilerine göre;

420,6 milyon dolarlık hazır giyim ithalatının yüzde 3,2'lik kısmını Türkiye'den karşılamakta olup, hazır giyim ithalatı yaptığı ülkeler arasında Türkiye 6'ncı sırada yer almaktadır. Belarus'un 2014 yılında hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı yüzde 29 artmış durumda. Belarus'un 2014 yılında Türkiye'den hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı ise yüzde 0,1 artmış gösterdi.

Belarus'ta tüketim alışkanlığı gelişiyor

Belarus'taki tekstil ve konfeksiyon sektörü genelde küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşuyor. Firmaların çoğunluğu, bir devlet kuruluşu olan Bellegprom çatısı altında örgütlenmiş durumda. Bellegprom, Belarus tekstil, örme, dokuma, ayakkabı ve deri işleme sektörlerinden firmaları bünyesinde bulundurduğundan, aynı zamanda en geniş sektör temsil gücüne sahip kuruluş olma özelliğine de sahip bulunuyor. Belarus'ta tüketim alışkanlıkları her geçen gün gelişmektedir. Ülkenin milli gelir büyümesi, özellikle son yıllarda çok yüksek oranlarda gerçekleşmiştir. Son dönemde artan inşaatlar, birbiri ardınca açılan süpermarketler, kredi kartı kullanımının yaygınlaşması, toplumdaki dönüşüme işaret etmekte. Ülke insanlarının kültürel olarak iyi giyinmeyi ve eğlenmeyi seven insanlar olması bu alanlarda Türkiye için fırsat olabileceğini düşünülüyor. Özellikle tekstil ve giyim sektöründe ihracat imkanları bulunmaktadır. Giyim sektöründe Türk Malı imajının iyi olduğu gözlemleniyor. Son dönemde yaşanan kriz ortamının geçmesinden sonra bu pazarda önemli gelişmelerin olacağı bekleniyor.



İTHİB, 21-23 Ekim tarihleri arasında Belarus Heyeti'ni Dış Ticaret Kompleksi'nde Türk firmaları ile bir araya getirmişti.



TEKNİK TEKSTİL DEPREMDE HAYAT KURTARACAK

ALMAN AECHEN ÜNİVERSİTESİ İLE İŞBİRLİĞİ YAPAN TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜ, YUNANİSTAN İLE DE PROTOKOL İMZALADI. OLUŞTURULAN YUNAN-TÜRK YENİLİKÇİ YAPI MALZEMELERİ MERKEZİ (CIBMAT), AKDENİZ HAVZASINDA SIKÇA GÖRÜLEN DEPREMLERE KARŞI DAHA SAĞLAM ALT VE ÜST YAPI İHTİYAÇLARINA ÇÖZÜM ARAYACAK.

İTHİB ile Almanya'nın Aachen Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi ile ATHİB, ETHİB, GATHİB ve UTHİB arasında 22 Ekim tarihinde İstanbul Tekstil Araştırma ve Geliştirme Merkezi'nin etkinliğinin artırılmasına yönelik olarak bir işbirliği protokolü imzalanmıştı. Tekstil sektörüne yeni ufuklar açacak bir vizyon projesinin eseri olan protokol ile halihazırda tekstil sektörünün Ar-Ge, eğitim, danışmanlık ve test ile benzeri ihtiyaçlarının giderilmesine yönelik olarak hizmet veren İTA İstanbul'un Almanya'nın en köklü kurumlarından Aachen Üniversitesi knowhow'ını kullanarak kabiliyet ve

imkânlarının, ayrıca uluslararası işbirliği ile etkinliğinin artırılması hedefleniyor. Bu çerçevede uluslararası işbirliklerinin ilk temeli Yunanistan'ın Başkenti Atina'da 10 Kasım tarihinde gerçekleştirilen Cibmat Projesi'nin iyi niyet protokolü imza töreni ile atıldı. Cibmat Projesi (Cibmat Yunan-Türk Yenilikçi Yapı Malzemeleri Merkezi) temel olarak Akdeniz havzasında sıkça görülen deprem gibi doğal felaketler, artan kentleşme ve benzeri konuların sebep olduğu yapı endüstrisinde daha sağlam alt ve üst yapı ihtiyaçlarına bir çözüm arayışı olarak ortaya çıktı.

Ar-Ge işbirliğinin ilk meyvesi

Cibmat, Türk ve Yunan yerel endüstri ve enstitüleri güçlendirip yeni malzemeleri inşaat sektörüne katmayı hedefliyor. Cibmat, yenilikçi yapı malzemeleri ve endüstrisinde 15 yıllık tecrübeye sahip Aachen Üniversitesi ile Türk ve Yunan tekstil endüstrilerinin güçlerini bir araya getirerek her iki ülkede faaliyet gösteren firmaların sorunlarına kalıcı çözümler üretecek. Merkez ayrıca Yunanistan Endüstri Malzemeleri Araştırma Teknoloji Merkezi (MIRTEC S.A.) ve İTA-İstanbul yapı malzemeleri ve uygulamalarıyla ilgili test yapma ve sertifika verme işlemini

yürütecek. Bu kapsamda yeni malzeme ve teknolojilerin pazara hızlı ulaşımı için tasarlama, hızlandırma ve birleştirme görevlerine sahip bir merkez kurulacak. Açıklık ve hızlı dağıtımın yapılabilmesi için sanal ortamda Cibmat platformu oluşturulacak. Proje kapsamında Akdeniz Bölgesi'nde riski azaltan, ekonomi dostu, inovatif, sürdürülebilir ve çok fonksiyonlu yeni yapı malzemelerinin ortaya çıkması sağlanarak Yunanistan, Türkiye ve Almanya'da inşaat endüstrilerinin teknik tekstiller yardımıyla gelişimi ve üç ülke arasında bu alanda uzun vadeli ortaklığın kurulması hedefleniyor.

Depremi önleyemiyoruz, can kaybını önleyebiliriz

Projenin imza törenine İTHİB Başkanı İsmail Gülle, ATHİB Başkanı Zeki Kıvanç, Marmara Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Mehmet Akalın, Aachen Üniversitesi ITA/RWTH Enstitü Direktörü Thomas Griess, aralarında Yunanistan Sanayi Bakan Yardımcısının da bulunduğu birçok üst düzey Yunan siyasetçi ve sivil toplum örgütü temsilcileri de katıldı. İmza töreni öncesinde bir konuşma yapan İTHİB Başkanı İsmail Gülle Aachen Üniversitesi, Marmara Üniversitesi ve İTA İstanbul'un ortağı Türk Tekstil Endüstrisi İhracatçı Birlikleri (ATHİB, ETHİB, GATHİB ve UTHİB) arasında yapılan işbirliğinin sadece iki ülke için değil, bölgesel bir gelişim modeli oluştura-

cağımı, depremler ve diğer doğal felaketler nedeniyle risk altında olan birçok hayatın teknik tekstil ürünleri ile kurtarılacağını ifade etti. Projenin Türk ve Yunan tekstil endüstrilerine itici bir güç sağlayacağını, gerek Türkiye gerekse Almanya'da çok büyük bir iş hacmine sahip olan yapı endüstrisinin projenin çıktıkları ile yeni imkan ve kabiliyetlere kavuşacağını belirten İsmail Gülle proje ortaklarına teşekkür ederek projenin AB tarafından da desteklenmesini beklediklerini söyledi. Cibmat'ın Türk ve Yunan yerel endüstri ve enstitüleri güçlendirip yeni malzemeleri inşaat sektörüne katmayı hedeflediğini belirten İsmail Gülle, "Geçtiğimiz günlerde Marmara Denizi'nde yaşanan 4,0, Ege Denizi'nin Yunanistan açıklarında ise 6,7 şiddetindeki sarsıntılar, her iki ülkenin ortak kaderi olan deprem felaketini bir kez daha gündeme getirdi. Depremi önleyemiyoruz ancak can kaybını önleyebiliriz. Bu işbirliği sadece iki ülke için değil, bölgesel bir gelişim modeli oluşturacak, depremler ve diğer doğal felaketler nedeniyle risk altında olan birçok hayat teknik tekstil ürünleri ile kurtarılacak" dedi.

Üretim Ekim 2016'da

AB Fonları ile desteklenmesi beklenen projenin, depremler ile birçok insanın hayatını kaybettiği Ege'nin iki kıyısında birçok canı kurtarması umut edilmekte olup, projenin



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

"Cibmat Projesi Türk ve Yunan yerel endüstri ve enstitülerini güçlendirerek yeni malzemeleri inşaat sektörüne katmayı hedefliyor."

Mart 2016 tarihinde kaynak aktarımını başlatarak Ekim 2016 tarihinde üretime başlaması hedefleniyor. Proje ile Türkiye ve Yunanistan'da teknik tekstil üretim gücünün katlanması, her iki ülke tekstil sanayinin yeni ufukların açılması, vizyonların genişlemesi bekleniyor.



İTHİB ile Almanya'nın Aachen Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi ile ATHİB, ETHİB, GATHİB ve UTHİB arasında 22 Ekim tarihinde İstanbul Tekstil Araştırma ve Geliştirme Merkezi'nin etkinliğinin artırılmasına yönelik olarak bir işbirliği protokolü imzalanmıştı.

Proje kapsamında riski azaltan, ekonomi dostu, inovatif, sürdürülebilir yeni yapı malzemelerinin ortaya çıkması sağlanarak Yunanistan, Türkiye ve Almanya'da inşaat endüstrilerinin teknik tekstiller yardımıyla gelişimi ve üç ülke arasında bu alanda uzun vadeli ortaklığın kurulması hedefleniyor.

MODA VE TASARIMDA ORTAK PLATFORM STRATEJİSİ

İŞBİRLİĞİ PLATFORMU OLUŞTURMAK, MARKA VE TASARIM İŞBİRLİKLERİNDE KARŞILIKLI GÖRÜŞ ALIŞVERİŞİNDE BULUNMAK ÜZERE İHKİB YÖNETİM KURULU ÜYELERİ İLE AKADEMİSYENLER BİR ARAYA GELDİ. TOPLANTIYA 50'YE YAKIN AKADEMİSYEN İLE TASARIM DERNEKLERİNİN TEMSİLCİLERİ İŞTİRAK ETTİ.



Hazır giyim sektöründe marka ve tasarım odaklı işbirlikleri konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak ve bu işbirliği çerçevesinde ortak bir platformunun kurulmasına yönelik bir strateji oluşturmak amacıyla İHKİB ile Akademisyenler bir araya geldi. 24 Kasım tarihinde Four Seasons Bosphorus Hotel'de bir araya gelen taraflar birçok konuda ortak karar aldı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi'nin başkanlık ettiği İHKİB & Üniversiteler İşbirliği Platformu Toplantısı'na çok sayıda yönetim kurulu üyesi de katıldı. Söz konusu toplantıya İstanbul, İzmir, Ankara, Mersin, Antal-

ya, Malatya, Manisa, Burdur, Denizli ve Kütahya'dan olmak üzere Türkiye'nin dört bir tarafından moda tasarımı konusunda eğitim veren üniversite ve yüksek okullardan öğretim üyeleri de katıldı. Bu kapsamda aralarında Bilgi Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Yeditepe Üniversitesi, Dumlupınar Üniversitesi Gediz Meslek Yüksek Okulu ve Şişli Meslek Yüksek Okulu olmak üzere birçok üniversite ve yüksekokuldan 50'ye yakın öğretim üyesi toplantıya iştirak etti.

Moda ve tasarım kimliği ön planda

Öğretim üyelerinin yanı sıra İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü, İstanbul Moda Akademisi (İMA) ve Moda Tasarımcıları Derneği'nden (MTD) temsilcilerinde katılımıyla yaklaşık 80 kişinin yer aldığı geniş katılımlı bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ülke ekonomisinde ağırlıklı bir yeri olduğunu söyledi. Sektörün gerçekleştirdiği ihracatla dünyada söz sahibi ülkeler arasında yer aldığını vurgulayan Hikmet Tanrıverdi, sektörde ileriye yönelik hedeflerinin ise ihracatta

katma değerin artırılması olduğunu ifade etti. Sektörün yarattığı katma değerin tarım dâhil hiçbir sektörde olmadığını altını çizen İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, genellikle piyasada hazır giyim ve tekstilin karıştırıldığını hatırlatarak, eskiden 'çaputculuktan çıkmak' diye bir deyim olduğunu vurgulayarak bugünkü hazır giyim sektörünün moda ve tasarım kimliğine dikkat çekti.

Ortak işbirliği platformu toplantıları devam edecek

Hikmet Tanrıverdi, önceki dönemlerde katma değer ve inovasyon denildiğinde sadece

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB'in "Özel İstihdam Bürosu Yetkisi" aldığını belirtti ve hazır giyim sektörünün iş bulma network'ü gibi çalışacaklarını ifade etti. Ayrıca Hikmet Tanrıverdi, öğrencilere staj yeri bulma konusunda İHKİB olarak önümüzdeki dönemde harekete geçeceklerini belirtti.

Ar-Ge ve Ür-Ge anlaşılırken artık "tasarım" kavramının da yaygın bir şekilde kullanıldığını altını çizdi. Hazır giyim sektörünün bu konuda büyük rolü olduğunu söyleyen Hikmet Tanrıverdi, "Hazır giyim ürünlerinde katma değeri yükseltecek temel unsurların başında moda, tasarım, Ür-Ge ve Ar-Ge geliyor" dedi. "Sektörde hâlihazırda kilogramı 24 dolar olan birim fiyatımızı moda ve tasarımın kaldıraç gücü ile bu oranı 50 dolar seviyesine yükseltmeyi temel hedef edindik" diye konuşan Hikmet Tanrıverdi, "Bu yüksek katma değerli ürün hedefine eğitimli insanlar ve tasarımcılar ile ulaşabileceğiz ve bu sayede sadece katma değer artışıyla ihracatımızı ikiye katlayabileceğiz" diye ekledi. Hikmet Tanrıverdi, yaptığı konuşmanın devamında geleceğe dair büyük hedeflerinin gerçekleştirilmesi için üniversiteler ve akademisyenler ile devamlı temas halinde olarak, işbirliği ve güç birliği yapılması, proje ortaklıkları kurulması gerektiğine işaret etti. Hikmet Tanrıverdi ayrıca ortak işbirliği platformu toplantılarının yılda en az bir kez düzenlenerek hazır giyim sektörünün geleceğine yönelik stratejilerin belirlenmesinde yardımcı olacağını ifade etti.

Öğrencilere staj desteği

Toplantının sonunda kapanış konuşması yapan Hikmet Tanrıverdi, staj ile ilgili konuda İHKİB olarak önümüzdeki dönemde harekete geçeceklerini ifade ederek, sektör ile ayda bir toplantı yaptıklarını ve bu toplantılar kanalıyla öğrencilerin staj yapması için zorlayıcı olacaklarının altını çizdi. Staj kapasitesini bilmek açısından mezun sayısının bilinmesinin önemli olduğunu söyleyen



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

"Hazır giyim ürünlerinde katma değeri yükseltecek temel unsurların başında moda, tasarım, Ür-Ge ve Ar-Ge geliyor."

Hikmet Tanrıverdi, bunun için üniversitelerden mezun sayısını bildirmelerini ve talebe göre firmalara öğrenci dağıtımını yapabileceğini kaydetti. Hikmet Tanrıverdi ayrıca stajyer kabul eden firmaların öğrenci başarısına göre okul kontenjanını artırıp azaltabileceğini, ders programları ile ilgili olarak ise derslerde kimi görmek isteniyorsa buna göre davet ve yönlendirme yapabileceklerini de ifade etti. Hazır giyim sektörünün doğru tanıtılıp, işbirlikleri ile algının doğru oluşmasına





Sektörün doğru tanıtılıp, işbirlikleri ile alginın doğru oluşmasına katkıda bulunulması gerektiğini söyleyen Hikmet Tanrıverdi, bundan sonra bu platformun etkin bir şekilde faaliyetlerine devam etmesi gerektiğini söyledi.

katkıda bulunulması gerektiğini söyleyen Hikmet Tanrıverdi, bundan sonra bu işbirliği platformunun etkin bir şekilde faaliyetlerine devam etmesi gerektiğini, bunun için de, önümüzdeki aylarda bir çalıştay ile tekrar bir araya gelineceğini ifade etti.

Sektörün potansiyeli akademisyenlerle paylaşıldı

Hikmet Tanrıverdi'nin açılış konuşmasının ardından toplantıya katılan konuklara hazır giyim ve konfeksiyon sektörünü tanıttığı bir sunum yapıldı. Sunumda sektörün Türkiye'deki ve uluslararası pazarlardaki yeri ve konumuyla ileriye yönelik hedefleri ve avantajları konusunda konuklara bilgi verildi. Söz konusu sunumda, hazır giyim sektörünün, üretim ve istihdamda gıdadan sonra en büyük imalat sanayi kolu olduğuna dikkat çekilerek, sektörün Gayrisafi Milli Hâsıla'nın yüzde

3'ünü, imalat üretiminin yüzde 6,2'sini, imalatta işgücünün yüzde 15'ini, toplam ihracat gelirinin yüzde 11,9'unu gerçekleştirdiği belirtildi. Sektörde üretimde 500 bin olmak üzere perakendeye birlikte istihdamın 1,5 milyonu geçtiği ve yüzde 50'lik oran ile kadın istihdam edildiği ifade edildi. Ayrıca sektörün 18,7 milyar dolarlık hazır giyim ihracatıyla dünyanın 8'inci, Avrupa Birliği'nin ise 3'üncü büyük hazır giyim tedarikçisi olduğu da vurgulandı.

Sektörden beklentiler ve hedefler

2023 yılının hazır giyim sektörünün ihracat hedefinin 60 milyar dolar olduğu hatırlatılarak, bunun yolunun markalaşma, tasarım ve modadan geçtiği bir kez daha vurgulandı. Sunumda, hedeflenen büyüklüğe ulaşmak için kalifiye iş gücü, ara kademedede nitelikli personel, nitelikli

tasarımcı, yaratıcılık ve yeni fikirlerin gerektiğinin altı çizildi. Toplantı Doç Dr. Oğuz Babüroğlu'nun moderatörlüğünde, sektörün ileriye dönük gelişimi açısından nasıl bir işbirliği beklendiği, sektör ve üniversiteler olarak tarafların birbirinden beklentileri ve bundan sonraki dönemde işbirliğinin daha etkin bir şekilde devam ettirilmesi amacıyla somut önerilerin alınması şeklinde devam etti. İşbirliği ile ilgili beklentinin yüksek olduğunun toplantıya katılımın yüksek olmasından görüldüğünü ifade eden Doç Dr. Oğuz Babüroğlu, bugüne kadar Batı'da rastlanan üniversite-sanayi işbirliklerini halen Çin gibi doğu ülkelerinde de farklı modellere rastlandığını belirtti. Bu konuda sektörde de beklentilerin ve hedeflerin büyüklüğüne oranla mutlaka farklı bir düzeye çekilerek güçlendirilmesini vurgulayan Oğuz Babüroğlu, toplantıya gelen konuklardan

İHKİB'in beklentileri

- ✓ Üniversitelerin gerek staj gerekse sanayi tanımak için diyalogda aktif olmaları
- ✓ Akademisyenler çözüm ortağı olması
- ✓ Öğrencilerin psikolojik olarak çalışma hayatına hazırlanması
- ✓ Tasarım eğitimi veren okullarda ders programını öğretim üyeleri ile beraber yapmak
- ✓ Öğrencilere sektörden birilerinin ders vermesi
- ✓ Üniversitelerde kadın, erkek, çocuk gibi tasarımda segmentasyona gidilmesi

Akademi dünyasının beklentileri

- ✓ Sanayi-üniversite işbirliğinin mutlaka sağlanması ve bu işbirliğinin sürdürülebilir kılınması
- ✓ Staj olanaklarının nasıl arttırılacağı, sanayicilerin işe aldıkları tasarımcılardan beklentileri
- ✓ Sanayi üniversite işbirliği ve diyalog geliştirme
- ✓ Tasarımcı olarak yetiştirilen öğrenciyi sanayi ile kaynaştırma
- ✓ Sürdürülebilirlik, işbirlikleri için bilgi alma
- ✓ Birbirini tanıma, sanayi ile eğitimi birleştirme, sektörle daha yakın olmak

Akademisyenlerin toplantıda dile getirdikleri hususlarda ortak nokta; sanayi-üniversite işbirliğinin mutlaka sağlanması ve bu işbirliğinin sürdürülebilir kılınması olarak belirtildi.



toplantıdan beklentilerini belirtmelerini istedi. Akademisyenlerin toplantıda dile getirdikleri hususlarda ortak nokta; sanayi-üniversite işbirliğinin mutlaka sağlanması ve bu işbirliğinin sürdürülebilir kılınması olarak belirtildi. Konuklar tarafından dikkat çekilen husus, bugüne kadar birçok alanda işbirliğinin tesisi için bir araya gelinmesi ancak, sonrasında devamının getirilmemesi olduğu ifade edilerek, işbirliğinde tıkanıklıklar yaşandığının altı çizildi.

Sanayi ve üniversiteler diyalog halinde olmalı

Toplantıda öğretim üyeleri tarafından beklentileri yönetim kurulu üyeleriyle paylaşıldı. Beklentiler çoğunlukla; staj olanaklarının nasıl arttırılacağı, sanayici-

lerin işe aldıkları tasarımcılardan beklentileri, sanayi üniversite işbirliği ve diyalog geliştirme, tasarımcı olarak yetiştirilen öğrenciyi sanayi ile kaynaştırma, sürdürülebilirlik, işbirlikleri için bilgi alma, birbirini tanıma, sanayi ile eğitimi birleştirme, sektörle daha yakın olmak, öğrencilerin ilgisini çekebilmek ve istenen bölüm olabilmek için sektörün daha çekici hale getirmek için yapılması gerekenler oldu. İHKİB Yönetim Kurulu temsilcilerince üniversitelerin gerek staj gerekse sanayiye tanıtmak için akademisyenlerin diyalogda aktif olmaları gerektiği belirtilirken, sektörün zor bir sektör olduğu ve bunun için akademisyenlerden çözüm ortağı olmalarının beklendiği ifade edildi. İHKİB yönetim kurulu üyelerince öğrencilerin de gerek staj gerekse çalışmaya başladıkların-

da gerçekçi bir psikolojiyle işe başlamaları için hazırlanmaları vurgulanırken, tasarım eğitimi veren okullarda ders programını öğretim üyeleri ile beraber yapmak, öğrencilere ders vermek, staj gibi konularda üniversitelere yardımcı olmak istediklerini net bir şekilde ifade edildi.

Toplantıya katılan üniversite ve yüksekokullar

Bilgi Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Gelişim Üniversitesi, Haliç Üniversitesi, Işık Üniversitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İTÜ, İTÜ-FIT, Kemerburgaz Üniversitesi, Kültür Üniversitesi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Maltepe Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Nişantaşı Üniversitesi, Okan Üniversitesi, Yeditepe Üniversitesi, Akdeniz Üniversitesi Serik Meslek Yüksek Okulu, Dumlupınar Üniversitesi Gediz Meslek Yüksek Okulu, Faruk Saraç Meslek Yüksek Okulu, İnönü Üniversitesi Yakınca Meslek Yüksek Okulu, Kavram Meslek Yüksek Okulu, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Meslek Yüksek Okulu, Nişantaşı Meslek Yüksek Okulu, Pamukkale Üniversitesi Denizli Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu, Plato Meslek Yüksek Okulu ve Şişli Meslek Yüksek Okulu.



Toplantı, Doç. Dr. Oğuz Baburoğlu moderatörlüğünde sektörün ileriye dönük gelişimi açısından nasıl bir işbirliği beklendiği, sektör ve üniversiteler olarak tarafların birbirinden beklentileri ve bundan sonraki dönemde işbirliğinin daha etkin bir şekilde devam ettirilmesi amacıyla somut önerilerin alınması şeklinde devam etti.

İHKİB'den Özel İstihdam Bürosu Yetkisi

Toplantının devamında sanayi ve üniversite işbirliği ile daha önce gerçekleştirilmiş iyi uygulamalar konuklar ile paylaşılarak, üzerinde değerlendirilme yapıldı. Bu kapsamda İTÜ, Marmara Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi'nden öğretim

Toplantıya katılan akademisyenlerden tasarımcı öğrencilerin diploma projelerinin sektörle beraber yapılması, öğrencilerin psikolojik olarak çalışma hayatına hazırlanması, moda tasarım projelerinin bir firma ile beraber yapılması önerileri de alındı.



Toplantıda akademisyenler, İHKİB yönetim kurulu üyelerine sektörden beklentilerini paylaşarak, sektörün hedefleri konusunda düşüncelerini paylaştılar.

üyeleri de sanayi ile gerçekleştirdikleri projeler hakkında bilgi verdiler. Toplantıda özellikle öğrencilere staj ve iş bulma konusuna dikkat çekildiği için İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB'in "Özel İstihdam Bürosu Yetkisi" aldığını belirtti ve hazır giyim sektörünün iş bulma network'ü gibi çalışacaklarını ifade etti. Ayrıca toplantıya katılan akademisyenler tarafından tasarımcı öğrencilerin diploma projelerinin sektörle beraber yapılması, öğrencilerin psikolojik olarak çalışma hayatına hazırlanması, moda tasarım projelerinin bir firma ile bera-

ber yapılması da önerildi. Bu kapsamda yılsonu defile yapılması, model staj deneyimi projesi, Tekstil Moda Tasarım Merkezi'nin kurulması, İHKİB tarafından firmalara stajyer zorunluluğunun getirilmesi, üniversitelerde kadın, erkek, çocuk gibi tasarımda segmentasyona gidilmesi, görsel mağaza tasarımcılığının geliştirilmesi, tasarımcıyı daha ileriye taşıma; ileri tasarımcı kavramı, Moda Tasarımcı Yarışmalarını Anadolu'ya yaymak, akıllı telefonlarla uygulamalarla öğrencilerin katılımı ile bir platform oluşturulması gibi öneriler alındı.



İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri bir arada

İHKİB-Üniversite İşbirliği Platformu toplantısı öncesinde İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB yönetim kurulu üleriyle bir araya geldi. Sektörün durumunu değerlendiren kurul, ihracat hedeflerine ulaşma noktasında nerede olduklarını ve yapılması gereken çalışmalar varsa, bunların neler olduğu tespiti konusunda fikir alışverişinde bulundular.



Yenilik *emr*'inizde

EMR FERMUAR SAN. ve TİC LTD. ŞTİ.

www.emrfermuar.com fabrika@emrfermuar.com





İRAN İLE İŞBİRLİĞİ GÜÇLENİYOR

İRAN-TÜRKİYE İŞ FORUMU ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'YE GELEN ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERDEN 78 İRAN FİRMASI TÜRKİYEDEN FİRMALAR İLE GÖRÜŞTÜ. GÖRÜŞMELERİ YAKINDAN TAKİP EDEN İTHİB YETKİLİLERİ, İKİ ÜLKE ARASINDA TİCARİ POTANSİYELE VURGU YAPTILAR.

Türkiye ve İran ile ticari ilişkilerin daha da güçlendirilmesi için iki ülke iş adamları karşılıklı ziyaretler gerçekleştiriyor. Bu ziyaretlerin en sonuncusu ise çeşitli sektörlerden 78 İran firmasının 4 Aralık tarihinde İran-Türkiye İş Forumu çerçevesinde ziyaretleri oldu. WOW Convention Center İstanbul'da İran Madenler ve Ticaret Bakanlığına bağlı Bussiness Trade Center kurumu ve Taflan Turizm organizatörlüğünde düzenlenen etkinlikte firmalar Türk firmaları ile de B2B görüşmeler gerçekleştirdi. Etkinliğe İran'dan 9 hazır giyim ve tekstil firması katıldı. İran ile ilgili uluslararası platformda kaydedilen olumlu gelişmeler, iki ülke arasında imzalanan "Tercihli Ticaret Anlaşması", İran petrol ve doğalgazının önümüzdeki dönemlerde Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaşması ve ambargoların kalkması gibi gelişmelerin Türkiye ile İran iş dünyasına katkı sağlayacağı öngörülmekte. İran ile Türkiye arasında ticaret hacminin önümüzdeki yıllarda 30 milyar dolara erişmesi hedefleniyor.

Ortak noktalar ticarete yansımali

İran - Türkiye İş Forumu'nda İstanbul Tekstil İhracatçıları Birliği Başkanı İsmail Gülle yaptığı konuşmada iki ülke arasında iş imkanlarının gelişmesi için yapılan bu tarz etkinliklerin önemine vurgu yaparak sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim ihracatı yaklaşık olarak 30 milyar düzeyini yakalamış bulunuyor. Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörleri ihracatlarının büyük çoğunluğunu Avrupa Birliği ülkelerine yapıyor. Bu durum Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim üretiminde ne kadar gelişmiş bir noktada olduğunun önemli bir göstergesi. Bu gelişmenin ardından uzun yıllara yayılan güçlü bir altyapı ve bilgi birikimi bulunuyor. Firmalarımız bu gelişim ile sınıflı kalmayarak Afrika ve Avrupa'nın belki ülkelerinde de yatırımlara yöneldiler. İran'ın da Türkiye'nin bu gelişmiş tekstil ve hazır giyim üretiminden yararlanmasını istiyoruz. İran ile sıcak dostluk ilişkilerimizin ticarete de yansımaları bizim için çok önemli. İki ülke arasında coğrafi yakınlık kadar kültürel yakınlığın ticari yakınlığa da yansımaları umuyoruz. Bu kadar ortak noktası

olan Türkiye ile İran'ın işbirliklerini güçlendirmeleri kadar akılcı başka bir şey olamaz diye düşünüyorum. Geçmişte yaşanan siyasi nedenlerden dolayı iki ülke arasında ticaret konusunda büyük eksikler yaşandığını görüyoruz. Son dönemde oluşan ortam ile birlikte tüm dünyanın gözünün İran pazarına yöneldiğini gözlemliyoruz. Birçok ülkeden İran'a ticari heyetlerin gittiğini görüyoruz. Bu çerçevede biz Türkiye ihracatçıları olarak biz de İran'a ziyaretler düzenledik, orada etkinlikler yaptık. Bizim diğer ülkelere göre bu pazarda bir adım önde olduğumuz avantajlarımız bulunuyor. Bunlar daha önce de belirttiğimiz gibi coğrafi ve kültürel olarak birbirimize çok yakın olmamızdır. Ticari olarak güçlü ortaklıklar kurmamız ve bu ortaklıkları da sanayi işbirlikleri ile de gelecekte taçlandırmalıyız. Ben bir tekstilci olarak Türkiye'nin tekstil konusunda sahip olduğu bilgi, birikim ve gücünden İran'ın yararlanmasını istiyorum. İki ülke arasında çok güçlü ticaret potansiyelinin olduğunun her iki tarafta farkında diye düşünüyorum."



DERİ İHRACATÇILARI İRAN YOLCUSU

İRAN İLE GELİŞEN TİCARİ İLİŞKİLERDE TÜRK DERİ SEKTÖRÜ DE YERİNİ ALMAK İÇİN ÇALIŞMALARINA DEVAM EDİYOR. İDMİB TARAFINDAN İRAN'A DÜZENLENECEK DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ SEKTÖREL TİCARET HEYET PROGRAMI ÖNCESİNDE KATILIMCI FİRMALAR İLE DETAYLI BİR TOPLANTI YAPILDI.

Deri ve deri ürünleri konusunda önemli bir pazar potansiyeli barındıran İran'a yönelik olarak İDMİB uzun süredir çalışma yapıyor. Bu çerçevede İran'a 20 deri ve deri ürünleri firması ile 12-17 Aralık tarihleri arasında Deri ve Deri Ürünleri Sektörel Ticaret Heyeti düzenlenme kararı alındı. Deri ve Deri Ürünleri Sektörel Ticaret Heyeti'ne katılacak firmalar ile İDMİB'te 8 Aralık Salı günü detaylı bir toplantı düzenlendi. Deri, deri konfeksiyon, saraciye, ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi üreticilerimizin katılımıyla gerçekleştirilecek etkinlik kapsamında Tebriz ve Tahran şehirlerinde alım gruplarıyla ikili iş görüşmeleri, pazar ziyaretleri ve resmi kuruluş temsilcileriyle görüşmeler yapılacak. İDMİB'te İran'a yapılacak ziyarete katılacak firma yetkililerine Heyet'in programı ve pazara ilişkin olarak detaylı bir sunum yapıldı. İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi İslam Şeker'in başkanlık ettiği toplantıda İran ile Türkiye arasında son dönemde deri ve deri ürünleri ihracatının gelişim seyri detaylı bir analizle ortaya konulurken, İran'a yönelik

ihracatta dikkat edilmesi gereken konularda detaylandırıldı.

Hedef 100 milyon dolar ihracat

Deri sektörü, 2015 yılı sonunda İran'a 30 milyon dolarlık deri ve deri mamulü ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyor. Türk deri sektörü komşu olarak mesafe avantajının yanı sıra kültürel avantajları da kullanarak pazarda daha etkin olmaya çalışıyor. Türk deri ve deri ürünleri sektörünün İran pazarına yönelik 2016 yılı ihracat hedefi ise 100 milyon dolar düzeyinde bulunuyor. Türkiye'nin İran'a deri ürünü olarak sattığı ürünlerin başında ayakkabı geliyor. 2015 yılının ilk altı ayındaki 10 milyon 757 bin dolarlık ihracatın 6 milyon 134 bin dolarlık kısmı ayakkabı sektörüne ait. İhracatın 4 milyon 277 bin dolarlık bölümü ise saraciye ürünlerinden oluşuyor. İran, 1,1 milyar dolarlık deri ve deri mamulleri ithalatıyla 2014'de dünyada 42'nci sırada yer alıyor. Bir önceki yıla göre rakamlar yüzde 133 oranında artışı ortaya koyuyor. İran, ayakkabı ithala-

tında ise dünyada 41'inci sırada bulunuyor. İran'ın 2014 yılında ayakkabı ithalatı 494 milyon dolar. Bir önceki yıla göre artış oranı ise yüzde 216. İran, 2014 yılında 603 milyon dolarlık saraciye ürünü ithal etti. Bu rakamla saraciye ithalatında ülkeler arasında 22'nci sırada yer alıyor. Bir önceki yıla göre artış oranı ise yüzde 93. Deri konfeksiyon ürünleri ithalatında ise İran, 2014 yılında 1 milyon dolarlık ithalat yaptı. Bir önceki yıla göre yüzde 302 oranında bir artış ortaya çıktı. Deri yan işlenmiş ya da bitmiş deride dünyanın 83'üncü büyük ithalatçısı olan İran'ın bu alandaki 2014 ithalat rakamı ise 4 milyon dolar.

Ticaret Heyetine Katılacak Deri ve Deri Ürünleri Firmaları

- Akar Ayakkabı
- Ülker Ayakkabıcılık
- Erdo Ayakkabı
- Gürsel Ayakkabı
- Ferudun Kundura
- Karyoka Ayakkabı
- Tergan Deri
- Prestij Makine
- Polimeks Kimya Ve Deri
- Umut Taban
- Elit Ayakkabı Makina
- Erdoğan Ayakkabı
- Derimsan
- Birdallar Deri
- İsdefe Deri
- Finitek Deri
- Mader Deri
- Marjinal Deri
- Emelda Fuar Tannery
- Gerzer Deri





İTHİB ABD'YE ODAKLANDI

İTHİB, TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ABD'DE SAHİP OLDUĞU REKABET GÜCÜNÜ VE KÜRESEL EKONOMİDEN ALDIĞI PAYI ARTIRMAK ÜZERE ABD'YE İHRACAT YAPAN FİRMALARLA BİR ARAYA GELDİ.

Türkiye'nin ihracatında Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenen Hedef Pazarlar listesinde yer alan Amerika Birleşik Devletleri, ihracata ivme kazandırma yolunda büyük fırsatlar sunuyor. Amerika Birleşik Devletleri, 2014 yılında Türkiye'nin tekstil ihracatında 328 milyon 128 bin 427 dolar ile 6'ncı sırada yer aldı. 2013 yılı ihracatı ile karşılaştırıldığında Türkiye tekstil sektörünün ABD'ye ihracatını yüzde 6.2 oranında artırdığını görüyoruz. Bu artışını devam ettirmek isteyen İTHİB, ABD'ye ihracat yapan Türk tekstil firmalarıyla Zorlu Rafless Otel'de 2 Aralık tarihinde bir araya geldi. İTHİB Başkanı İsmail Gülle başkanlığında, İTHİB Başkan Yardımcıları Fatih Bilici ile Ahmet Öksüz koordinatörlüğünde gerçekleşen toplantıya hem yönetim kurulu üyeleri hem de firma temsilcileri tarafından geniş katılım sağlandı.

Küresel rekabette güçlü oyuncu
İTHİB, dünya ve ABD pazarından daha fazla pay alarak sektörümüzün küresel rekabetçiliğini güçlendirmek amacıyla 2016 yılı için "Türk Tekstil sektörü için tanıtım ve ticari faaliyetler yoluyla ABD pazarına girişini kolaylaştırmaya yönelik çalışmalar" yürütmeyi hedefliyor. Bu doğrultuda İTHİB, mevcut ihracat pazarları arasında ABD olan veya ABD'yi hedef pazar olarak gören Türk tekstil firmalarının temsilcileri bahse konu olan tanıtım ve ticari faaliyetleri hakkında öneri ve fikirler için bir araya geldi. Toplantıda küresel rekabette güçlü oyuncu olma adına Türk tekstil sektörünün tanıtım faaliyetleri konusunda birçok başlık ele alındı.

ABD'ye ihracatta yol haritası

Yönetim kurulu üyeleri ile firma temsilcileri kısa, orta ve uzun vadeli planlar hazırlayarak bir yol haritası oluşturulmasında hemfikir oldular. Reklam ve tanıtım çalışmalarına ağırlık vermek isteyen İTHİB'e firma temsilcilerinden destek geldi. "Fast fashion" kavramının ABD'de son derece önemli olması sebebiyle, Türk tekstil ürünlerinin sadece basic ürünler için değil, Fast fashion'da da kullanımın yaygınlaştırılması yönünde çalışmalar yapılması toplantıda dile getirilen fikirlerden oldu. toplantıda taraflar arasında ABD'li firmaların ürünlerini Türkiye'den tedarik etmesi için nelere dikkat edilmesi gerektiği de masaya yatırıldı.

Fuarlara katılımla sinerji elde edilecek

Fransa'nın en önemli fuarlarından olan Premiere Vision Fuarı'nın New York durağına da Türk firmalarının Paris'e olduğu gibi buraya da önem verilmesi ve katılım sağlamalarının gerekliliği toplantıda ele alınan başlıklar arasındaydı. Premiere Vision New York'ta elde edilecek sinerji ile Türk tekstil sektörünün tanıtımına artı puan kazandıracığı toplantıya katılan firma temsilcileri tarafından da kabul gördü.



Toplantıya katılan firmalar

- Almodo Tekstil
- Bahariye Mensucat
- Bezsan Tekstil
- Btd Textile
- Gülle Entegre Tekstil
- Kıpaş Pazarlama
- Özdoku Tekstil
- Roja Örne Sanayi
- Uğurteks Tekstil
- Antik Dantel
- Bez Tekstil Sanayi
- Denim Kumaşçılık - Denim Dynamo
- Söktaş Dokuma
- Yünsa Yünlü Sanayi
- Saydam Tekstil
- Att Concorde
- Espe Ömür Tekstil
- Tivil Tekstil

Stretching Beyond

Color+

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

eco-soft

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

Black

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

PowerFit

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


creora®
it's in our every fiber

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

creora® is registered trademark of the Hyosung corporation kr is brand of premium spandex

www.creora.co.kr

HER BOY

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

TÜRKİYE İÇİN ÜRETIYORUZ
1952'den
bugüne
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÖRÜZ

Makina Parkuru

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



özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

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





HAYALLER TASARIMA DOKUNDU

TÜRK HALISININ ÇEHRESİ TASARIMLA DEĞİŞİYOR. İHİB TARAFINDAN DÜZENLENEN VE GELENEKSEL HALE GELEN HALI TASARIM YARIŞMASI'NIN 9'UNCUSU, İSTANBUL'UN TARİHİ MEKANLARINDAN TOPHANE-İ AMİRE KÜLTÜR VE SANAT MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. GÖRKEMLİ GECEDE TÜRK HALISININ GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRECEK TASARIMLAR VE TASARIMCILAR BELİRLENİRKEN, TÜRK HALI SEKTÖRÜNE KATKI VEREN BİRÇOK İSİM DE ONURLANDIRILDI.

Türk hali ve kilim sektörünün en önemli mirasçısı İHİB, dokumanın ana vatanı Anadolu'nun kadim kültürünü devralarak bir adım öteye taşıyor. Tasarım ve tasarımcının tüm toplum tarafından özümsemesi ve içselleştirilmesi için her türlü çabayı sarf eden İHİB, bu kapsamda, her yıl gerçekleştirdiği Halı Tasarım Yarışmalarının 9'uncusunu İstanbul'un tarihi mekanlarından Tophane-i Amire Kültür ve Sanat Merkezi'nde gerçekleştirdi. 16 Kasım tarihinde düzenlenen görkemli geceye, İHİB Başkanı Uğur Uysal başta olmak üzere tüm İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, TETSİAD Başkanı Yaşar Küçükçalık, GAHİB Başkanı Salahattin Kaplan, Birlik yöneticileri, sektörün önde gelenleri ve tasarımcılar ve aileleri katıldı. İHİB Alım Heyeti Programı

çerçevesinde ABD, Brezilya ve Japonya'dan İstanbul'a gelen dünyanın en büyük halı ithalatçısı firma ve kuruluşların temsilcileri de gecenin davetlileri arasındaydı. Özellikle akademi ve sektör işbirliğinin başarılı bir örneği olan organizasyonun jürisini de sektörün önde gelen isimlerinin yanı sıra dalında uzman akademisyenler oluşturdu.

Özgün tasarımlar, yenilikçi fikirler

Finale kalan 8 tasarımcının tasarımlarının sergilendiği gecede, tasarımların özgünlüğü, yeni fikirler içermesi, malzeme seçimi ve malzeme tasarım uyumu, tasarımların haliye dönüşürülebilir olması, tasarımların nihai tüketici tarafından kullanılabilir olması gibi kriterler ön planda tutuldu. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Geleneksel Türk Sanatlar

Bölümü, Halı, Kilim ve Eski Kumaş Desenleri Anasanat Dalı 4. sınıf öğrencisi Erman Aksoy, su altının rengarenk dünyasını oluşturan resiflerden esinlendiği çalışmasıyla 9. Halı Tasarım Yarışması'nın kazananı oldu. Yarışmanın 2'nciliğini Dokuz Eylül Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesi, Geleneksel Türk Sanatları Bölümü, Halı Kilim ve Eski Kumaş Desenleri Anasanat Dalı 4. Sınıf öğrencisi Uğur Cihan 'Renkler' temalı çalışmasıyla elde ederken, yarışmada 3'üncülüğü ise Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Geleneksel Türk Sanatları Bölümü, Halı, Kilim ve Eski Kumaş Desenleri Anasanat Dalı 4. sınıf öğrencisi Özgecan Bülbül, yeryüzünün en görkemli doğal afeti olan yanardağ patlamasını konu eden 'Magma' temalı çalışmasıyla elde etti. Gecenin açılış konuşmasını yapan İHİB Başkanı Uysal, İHİB olarak organize



İHİB 9. Halı Tasarım Yarışması'nın sonuçları açıklanırken finale kalan tasarımcıların heyecanları görülmeye değerdi.

ettikleri Halı Tasarım Yarışması'nın uzun süren bir çalışmanın ürünü olduğunu dile getirdi. Projeye akademi, sektör ve yerli tasarımcıların emeklerini bir araya getirerek 11 sene önce yola çıktıklarını ifade eden Uysal, "Biz hayallerimizden güç aldık ve önümüze taş koyanların yarattığı engelleri bir bir aştık. Halıcılar tasarımdan ne anlar diyenler oldu, tasarımcıları kendi bünyesinde tutup tasarım gücümüzü geleceğe aktarmamak için, akademiyle ilişki kurulmaması için elinden geleni yapanlar oldu. İHİB olarak yılmadık, ben ve benimle beraber bu yola baş koyan arkadaşlarımız, ilk günden beri tasarımın eninde sonunda gelip bizi bulacağını biliyorduk" şeklinde konuştu. Son 11 senede yapılan yatırımlarla dünyanın en büyük makine halısı kapasitesine sahipken ve böylesine harika bir markaya yani Türk halısı markasına sahipken, Anadolu'da bu işin kültürünü yaşarken, değişen dünya ticaretinde sadece bunlara sahip olmanın yeterli olmadığını ekip olarak o günden gördüklerinin altını çizen Uysal, tasarım ve tasarımcının etkisiyle yaratılan katma değer olmadan, Türk halısı markasının ellerinden kayıp gideceğini gördüklerini belirtti.

Sektör akademi işbirliği

11 sene önce attıkları temel ve akademinin özellikle üniversitedeki hocalarının ve meslektaşlarının sonsuz desteğiyle bugünlere geldiklerini söyleyen Uysal, İHİB olarak tasarım ya-

rışmalarımız sayesinde birçok tasarımcı keşfettiklerini vurguladı. Projenin ismi Halı Tasarım Yarışması olsa da, bu projeyi halı tasarımcısı keşfetmek için en doğru yol olarak gördüklerini ifade eden Uysal, "Amacımız, yetenekli ve halı sektöründe çalışmak isteyen, sektöre yön vermek isteyen tasarımcıları keşfedip onları sektörle buluşturmak. Yola çıkarken, '10 yılda 10 tane uluslararası tasarımcı keşfedip, yetiştirip desteklemek' gibi çok konservatif bir fikirle yola çıktık; ama bugün bu sayı 20'leri 30'ları buldu. Halı Tasarım Yarışması, sadece tasarımcıları değil, aynı zamanda halı sektörünü de kucaklayan bir yarışma. Bu yarışma sayesinde bir bütün ve dayanışma içinde olduğumuzu da tescil etmiş oluyoruz. Yarışma ile sektörü bugünlere getiren büyüklerimizi hatırlıyor ve onurlandırıyoruz. Bunun yanı sıra, sektörümüze yön veren, çığır açan firmalarımızı hatırlamak ve onların bizlere tekrar yol göstermelerini ve sektör için gayretlerine devam etmelerine destek olmak adına 'Yılın Halıcısı' ödülünü takdim ediyoruz" şeklinde konuştu. Türkiye'nin zenginleşen bir ülke olmasından kaynaklı, el halısı imalatının giderek yok olmaya doğru gittiğini belirten Uysal, el halısı sektörünü ticari olarak canlandırmanın çok zor olduğunu bil-seler de, İHİB olarak el halısı imalatını destekleyecek birçok projeye imza attıklarını altını çizdi. Uysal, konuşmasını bu tarz yarışmaların artması ve tasarımcılara ve tasarıma önem



UĞUR UYSAL
İHİB Başkanı

İHİB olarak organize ettiğimiz Halı Tasarım Yarışması uzun süren bir çalışmanın ürünü. Projemize akademi, sektör ve yerli tasarımcılarımızın emeklerini bir araya getirerek yola çıktık. 15 sene önce tüm bu başarılar bir hayaldi. Biz hayallerimizden güç aldık ve İHİB olarak ilk günden beri tasarımın eninde sonunda gelip bizi bulacağını biliyorduk. Son 15 senede yaptığımız yatırımlarla dünyanın en büyük makine halısı kapasitesine ve böylesine harika bir markaya yani Türk halısı markasına sahipken, Anadolu'da bu işin kültürünü yaşarken, değişen dünya ticaretinde sadece bunlara sahip olmanın yeterli olmadığını o günden görmüştük. O nedenle bundan 11 sene önce temelini attığımız bu proje, akademinin özellikle üniversitedeki hocalarımızın ve meslektaşlarımızın sonsuz desteğiyle bugünlere geldi. İHİB olarak tasarım yarışmalarımız sayesinde birçok tasarımcı keşfettik. Yola çıkarken, "10 yılda 10 tane uluslararası tasarımcı keşfedip, yetiştirip desteklemek" gibi çok konservatif bir fikirle yola çıktık; ama bugün bu sayı 20'leri 30'ları buldu. Halı Tasarım Yarışması, sadece tasarımcıları değil, aynı zamanda halı sektörünü de kucaklayan bir yarışma. Bu yarışma sayesinde bir bütün ve dayanışma içinde olduğumuzu da tescil etmiş oluyoruz. İHİB olarak çalışmalarımızın meyvesini alıyoruz. Ancak bu sadece bizlerin çabalarıyla olmuyor. Bu nedenle, bu tarz yarışmaların artmasını ve tasarımcılara ve tasarıma önem verme konusunda halkımızın ve hepimizin seferber olmasını temenni ediyorum.





Görkemli geceye İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, TETSİAD Başkanı Yaşar Küçükçalık ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sami Aydın da katıldı.

verme konusunda herkesin seferber olmasını temenni ederek noktalandı.

İHİB destek verdi, tasarımcılar üretti

İHİB, 9. Halı Tasarım Yarışması'nda da, geçmiş senelerde olduğu gibi ince eledi sık dokudu. Üç aşamaya ayrılan yarışma sürecinde tasarımcılar oldukça zorlandı. Tasarımcı adaylarından kendilerinin belirleyeceği bir tema doğrultusunda, kendi içlerinde renk, doku, biçim, materyal gibi noktalarda birbirleriyle ilişkili tasarımlar hazırlamaları istendi. Yoğun katılımın olduğu yarışmanın ilk aşamasını geçen yarışmacılar ikinci aşamada jüri ile yüz yüze mülakata katıldı. Kendilerini ve tasarımlarını anlattıkları ikinci aşama sonunda finale kalan 8 öğrencinin tüm masrafları İHİB tarafından karşılanmak koşuluyla kendi halılarını üretmeleri sağlandı. İlk aşamada, tasarımların bitmiş halleriyle görülebilmesi için tasarımcılar, tasarımlarından en az birinin ufak boyda örnek

dokuması veya üç boyutlu prototiplerini de hazırlamakla yükümlü kılındı. Başvuruların ilk değerlendirilmesi 16 Haziran 2015 Salı günü yapıldı ve sunum dosyaları ve başvuru dokümanları dosya numaralarına göre incelenerek ikinci aşamaya kalan dosyalar belirlendi. Katılımcıların isimleri jüriden saklandı ve sonuçlar telefon ya da internet yoluyla alfabetik sıraya göre duyuruldu. Yarışmanın ikinci aşaması, 17 Haziran 2015 Çarşamba günü adayların jüri ile sözlü görüşme yapmalarıyla başladı. Her katılımcıdan sunum yapmaları istendi. Bu çerçevede tasarlanan halının kullanım alanı, tüketici tarafından kullanılabilirliği ve halının piyasaya sunulabilirliğinin araştırılması ana kriterlerine göre 8 finalist belirlendi. Yarışmanın üçüncü aşaması ise 9. Halı Tasarım Yarışması finalinde gerçekleşti. İHİB tarafından düzenlenen ödül töreninde 8 finalistin halı tasarımları bir sergi/performans ile basın mensuplarının yanı sıra, mimarlık ve iç mimarlık dünyası ile halı sek-



NİHAT YILDIZ

İHİB DK Üyesi

Halı Tasarım Yarışması Jüri Başkanı

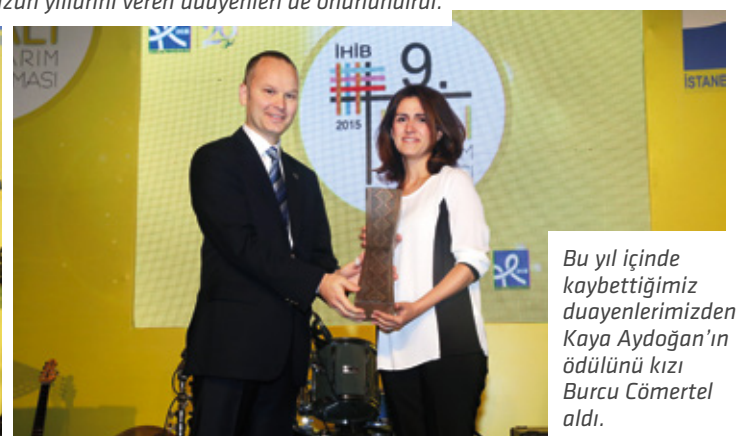
Yarışmalara ilk başladığımız yıllarda, ne sektörün üniversite ve tasarımcılara ilgisi ne de üniversite ve tasarımcıların sektörden haberi vardı. Bugün geldiğimiz noktada üniversiteler ile ortak projeler yürüten bir İHİB, tasarımcılara giderek ilgisi artan ve tasarımcı çalıştırmaya başlayan firmalar ve sektörü sahiplenen, sektöre katkı yapmak isteyen ve sektör sayesinde kazanabilirim diyen tasarımcılarımız var. İngilizce karşılığı 'Design' olan tasarım kavramı; yaratma, seçme ve karar verme gibi eylemleri kapsayan bir süreçtir. Tasarımı, düşüncenin kağıda aktarılmasından üretilmesine kadar geçen süre içindeki yaratma, seçme ve karar verme gibi eylemlerin tümü olarak tanımlamak mümkündür. İHİB olarak tasarımcıyı bütün süreçlere dahil ederek, hem sektörü tanımasını hem de tasarımdan üretime her aşamada aktif rol almasını sağlayarak sektöre entegre ediyoruz. Tasarımcı, okulda öğrendiği her şeyi sahada uygulayarak doğruluğunu veya eksik yanlarını test etme fırsatı buluyor. Tasarım; tasarımcıyı, ürünü ve sektörü bir üst seviyeye taşımak demektir; rekabet gücünü artıran, katma değeri yüksek ve satılabilir ürünler üretmektir ve dünya rekabet liginde var veya yok olma mücadelesidir. Tasarıma ve tasarımcıya gerekli değeri ve desteği vermeyen bir sektörün gelecek kaygısı olmaz çünkü o sektörün geleceği olmaz ve yok olmaya mahkumdur.



Jüri Başkanı Nihat Yıldız finale kalan 8 tasarımcıya yarışmaya katılım sertifikası sundu



9. Halı Tasarım Yarışması'yla İHİB sektöre uzun yıllarını veren duayenleri de onurlandırdı.



Bu yıl içinde kaybettiğimiz duayenlerimizden Kaya Aydoğan'ın ödülünü kızı Burcu Cömertel aldı.

törü mensupları, üniversite öğretim üyeleri ve ilgili iş çevrelerinin önde gelen isimlerinden oluşan seçkin davetlilere sunuldu. Finalistler tarafından hazırlanan 150x220 cm ebadındaki halılar jürinin değerlendirmesine sunuldu. Bu sunumun ardından jüri üyeleri tarafından yapılan değerlendirme sonucunda, her bir finalistin halısı jüriden belirli bir puan aldı. Final gecesinde alınan puanın yüzde 60'ı ile mülakattaki puanın yüzde 40'ı, her bir yarışmacının final puanını oluşturdu.

Fuar katılımı, maddi destek ve eğitim ödülleri

İHİB, yarışmada finale kalan ve dereceye giren genç tasarımcıları ödüllendirmeyi de ihmal

etmedi. 9. Halı Tasarım Yarışması'nda ilk 8'e kalan finalistler, Ocak ayında Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenecek olan ve dünyanın en büyük halı ve yer kaplamaları fuarı olan DOMOTEX'e katılma fırsatı elde ettiler. Finalistler önce 15 Ocak 2016 tarihinde Frankfurt'ta düzenlenecek Heimtextil Fuarı'nı ziyaret ettikten sonra 16-17 Ocak 2016 tarihleri arasında Hannover'a geçerek DOMOTEX Fuarı'nı ziyaret edecekler. Tüm ulaşım ve konaklama masraflarının İHİB tarafından karşılanacağı seyahat 3 gün sürecek ve finalistler bu sayede kendilerini geliştirme ve dünya trendlerini yakından görme fırsatı elde edecek. Bunun yanında, yarışmada ilk üçe giren yarışmacılar, 7 bin, 5 bin ve 3 bin liralık para

ödülleri sahibine olurken, finale kalan diğer yarışmacılar da biner liralık maddi destekle ödüllendirildi. Ayrıca, ilk üçe kalan finalistlere birer adet bilgisayar ve Texcelle Halı Desen Programı hediye edildi.

Duayenler unutulmadı

Tasarımla geleceği şekillendiren ve sektörün çehresini değiştiren İHİB, sektöre destek verenleri de unutulmadı. İHİB Başkanı Uysal, geçen sene olduğu gibi bu sene de Türk halı sektörüne katkıları ve sektörün bu noktaya gelmesinde büyük emekleri olan ve sektöre, halıcılığa, hem ihracat hem emek hem mağazacılık hem de ağabeylik yapma anlamında büyük emek veren duayenlere davetlerini geri çevirmedikleri için



Türk halı sektörünün yenilikçi halıcılarının ödüllendirildiği Yılın Halıcısı ödülüne bu sene, hem yurt içinde hem de yurt dışında Türk halısını başarıyla temsil eden Step Halı'nın sahibi Cem Şengör layık görüldü.



İHİB'in destekleriyle dokudukları ilk ürünleri sergileme fırsatı bulan engelli öğrencileri temsilen Eram Fatih Özel Eğitim Mesleki Eğitim Merkezi Okulu Müdürü Muhlis Ekinci, Sosyal Sorumluluk Ödülü'nü İHİB Başkanı Uğur Uysal'ın elinden aldı.



MEMET GÜRELİ
Dhoku Halı

Halı Tasarım Yarışması'nı derece yapan birkaç halı bulmaktan daha çok, bu sektöre uzun zaman hizmet edebilecek, yeni fikirler üretebilecek genç ve başarılı arzulayan insanları ortaya çıkarabilmesi açısından çok doğru ve yararlı buluyorum. Tüm detaylardan arınmış tasarım bence iyi tasarımdır. Jüri üyesi olarak yarışmadaki tercihlerimi bu bakış açısıyla yenilikçi, yaratıcı fikir ve önermelere öncelik vererek belirledim. Son olarak belirtmek isterim ki, genç tasarımcılar sektörün içinden tavsiye almazlarsa bence bize daha yeni fikirlerle gelebilirler.



ÖZGE USLUCA
Mersin Üni. G.S.F. Tekstil Böl. Başkanı

İHİB 9. Halı Tasarım Yarışması, halıcılık sanatının yaşamasına, gelişmesine neden olduğu kadar, sektöre süreklilik ve canlılık kazandırabilecek tasarımcıların yetişmesine de olanak sağlamaktadır. Aynı zamanda, üniversite-sektör buluşmasını sağlarken sanat-tasarım sürekliliğini devamlı kılmaktadır. Genç tasarımcılara tavsiyem; yaşadığımız kültürel mirasın çok zengin olduğu Anadolu topraklarından beslenerek, günümüz dünyasının teknolojik gelişmelerini takip ederek, kendilerini özgürce ifade edebilen tasarımcılar olmalıdır.



YAVUZ BÖKE
Nurteks Halı

İHİB tarafından düzenlenen 9. Halı Tasarımı Yarışması bu yıl da çok renkli geçti. Jüri üyeleri olarak finale kalan yarışmacıların eserleri arasında seçim yapmakta zorlandık. Göründüğü kadarıyla İHİB tarafından 10 yılda 10 tasarımcı felsefesi ile yola çıkılan yarışma hedefini aşmış vaziyette. Dereceye giremeyen ürünler arasında da bir sanayici olarak renk ve desen açısından çok beğendiğim ürünler vardı. Bilindiği gibi halıyı sattıran tasarımdır. Genç tasarımcıların yön vermesiyle Türk halıcılığının dünya ölçeğinde daha üst basamaklara tırmanacağına inanıyorum.



HATİCE DEMİRSAL ÇELİK
Kaşmir Halı

Sektör yetkilileri ile genç tasarımcıları buluşturan yarışma ile halı sektörü genç tasarımcılarla tanışma şansı bulurken tasarımcılar da yaratıcı yorumlarla, kültür mirasımız olan halıya katkıda bulunuyor. Tasarımın, bir desen çiziminden ibaret olmadığına sektörü nerele getirebileceği görülüyor. Bu yarışmanın, sektör yetkililerinin tasarımcıların bakış açısının farklılığını daha iyi anlamalarına ve saygı gösterip şans vermeleri gerektiğini görmelerine ciddi katkıda bulunduğuna inanıyorum. Tasarımcıların öncelikle sabırlı olup, endüstrinin imkânlarını ve esneklik payını iyi anlayıp, hayalleri ile doğru bağ kurmalarıyla, başarılı çalışmalara imza atacaklarını düşünüyorum.

HALI BENİ SEVDİ, BEN HALIYI SEVDİM



Ayşe Sarsılmaz, Türk halı kültürünün ve sektörünün bugünlere gelmesinde en önemli paya sahip isimlerin başında geliyor. Her alanda olduğu gibi halıcılıkta da gizli kahramanlar yer alıyor ve Ayşe Sarsılmaz, 56 yıldır inançla ve aşkla dokuduğu halılarla bu payı fazlasıyla hak ediyor. 9. Halı Tasarım Yarışması'nda sadece tasarımı ve tasarımcıları değil, sektöre katkı veren tüm kesimleri onurlandıran İHİB, Ayşe Sarsılmaz ve ailesini de unutmadı.

Günde 5 bin düğüm

9 yaşından beri halı dokuyan Sarsılmaz, halının kendisini ve kendisinin de halıyı sevdiğini ve sağlıklı el verdiği için halı dokumaya devam etmek istediğini söylüyor. Hak ettiğinin altında yevmiyeye üç çocuğunu evlendiren ve sağlık sorunları

başta olmak üzere ailesinin geçimini üstlenen Sarsılmaz'ın halıya olan aşkı köyde başlıyor ve Manisa'nın Demirci ilçesinde bugüne kadar sürüyor. Halının bereketini başka hiçbir şeyde bulamadığını söyleyen Sarsılmaz, bugüne kadar Kars, Balıkesir, Niğde ve Milas halıları dokuyan Sarsılmaz, 15 lira yevmiyeye günde 5 bin düğüm atıyor. Sarsılmaz, halının kendisi ve ailesi için vazgeçemedikleri bir alışkanlık, bir bereket olduğunu belirtiyor.

İHİB'den halı tezgahı sözü

İHİB'in daveti sonrası ailesiyle konuk olduğu Halı Tasarım Yarışması'nda, İHİB Başkanı Uğur Uysal tarafından sahnede onurlandırılan Sarsılmaz, İHİB Başkan Yardımcısı İbrahim Geyikoğlu'nun verdiği sözle halı dokumaya devam edilecek. Ayşe Sarsılmaz'ın böylesine cüzi bir meblağ karşılığında halinden şikayet etmeden, memnun şekilde halı dokumasından İHİB olarak çok etkilendiklerini ifade eden Geyikoğlu, Ayşe Sarsılmaz'ın halı sevdasına sessiz kalamayacaklarını belirtti. Sarsılmaz'ın İHİB olarak bir halı tezgahı hediye edeceklerini belirten Geyikoğlu, Sarsılmaz gibi halı sevdalıları sayesinde Türk halısının ayakta durduğunun altını çizdi. Halıyı severse daha iyi dokuyacağını ifade eden Sarsılmaz, yeni tezgahıyla yeni halıları dokumaktan duyduğu sevinci belirtirken, Geyikoğlu da kendisini gelecek sene yapılacak olan Halı Tasarım Yarışması etkinliğine dokuduğu halılarla birlikte katılması için ikna etti.



ALEX HOSSEINIA
Dallas Rugs - ORRA (Oriental Rug
Retailers Association)

İstanbul seyahatimde 9. Halı Tasarım Yarışması ve ticari organizasyonlarla Türk halı sektörünün iç yüzünü anladım ve sektörel ilgili ilk elden bilgiye sahip oldum, bu imkanı yaratan herkese müteşekkirim. Farklı ülkelerden gelen katılımcılarla iş perspektifimizi geliştirmemize faydalı olan karşılıklı görüşmeler gerçekleştirdik ve bu sayede Türk halı sektörü ve pazarı hakkında bilgi sahibi olurken biz de kendi tecrübelerimizi paylaşma fırsatı bulduk. Kanaatimce, organizasyonda yer alan alıcılar ve satıcılar dahil herkes için oldukça verimli bir gezi oldu.

sonsuz teşekkürlerini ve saygılarını sundu. İHİB, bir yandan gelecek için çalışırken bir yandan da sektörün bu noktalara gelmesinde emeği geçen duayenleri vefa duygusuyla ödüllendirirken geçen sene verdiği söz de tutmuş oldu. Başkan Uysal, artık geleneksel hale gelen ve sektörün duayenlerini onurlandıran bu anlayışı gelecek sene de devam ettireceklerini ifade etti.

Yılın Halıcısı Step Halı, Yılın Dokumacısı Ayşe Sarsilmazer

İHİB tarafından gelenekselleşen bir diğer ödül ise 'Yılın Halıcısı' ödülü oldu. Türk halı sektörünün yenilikçi halıcılarının ödüllendirildiği kategoride bu sene, yurtiçinde ve yurtdışında Türk halısını başarıyla temsil eden Step Halı'nın sahibi Cem Şengör ödüle layık görüldü. İHİB, yılın halıcısı ödülüyle sektörü yeniliğe ve başarıya teşvik ediyor; sektöre yön veren, çığır açan firmaları hatırlıyor ve onların sektöre tekrar yol göstermelerine ve sektör için gayretlerine devam etmelerine destek olmak adına 'Yılın Halıcısı' ödülünü takdim ediyor. İHİB tarafından bu sene ilk kez verilen yılın dokumacısı ödülünün sahibi ise Manisa'nın Demirci ilçesinden Ayşe Sarsilmazer oldu. Türk halı kültürünün ve sektörünün bugünlere gelmesinde en önemli paya sahip olan dokumacıları da unutmayan İHİB, 56 yıldır aşkla halı dokuyan ve hayatını halıya adayan 65 yaşındaki Ayşe Sarsilmazer'i emeklerinden ve sektöre kattığı inanç ve destekten dolayı unuttu.

Bir ilk: Sosyal Sorumluluk Ödülü

İHİB sektör paydaşları adına birçok önemli



DAVID SAMAD
Samad Rugs - ORIA (Oriental Rug
Importers Association)

Jüri üyesi olarak aldığım davet beni çok onurlandırdı. 9. Halı Tasarım Yarışması'nın düzenlendiği Tophane-i Amire Kültür Sanat Merkezi, boğaza nazır konumuyla gerçekten harika bir atmosfere sahipti. Jüri üyeleri olarak özgünlük, malzeme seçimi ve malzeme ile genel harmoninin uyumu başlıklarında her birini değerlendirme fırsatı bulduk. Çok yetenekli genç kadın ve erkeklerden oluşan yarışmacılar sayesinde, halı sektöründe edindiğim 40 yılı aşkın tecrübe sonrası dokumanın modern halılara nasıl uyarlandığını görmek gerçekten harikaydı.

projeyle imza atarken bir yandan da sosyal sorumluluk projeleriyle Türk halısını tüm kesimlere tanıtmaya ve sevdirmeye devam ediyor. 9. Halı Tasarım Yarışması'nda bir ilke daha imza atan İHİB, hafif düzeyde zihinsel engelli öğrencilere destek vermeyi ve sektöre artı değer sağlamayı hedeflediği ve sosyal sorumluluk projeleri kapsamında başlattığı 'İş Okullarında El Dokuma ve Kilim Dokuma Uygulamaları Projesi' ile amacına ulaştı. İHİB Denetim Kurulu Üyesi Nihat Yıldız'ın koordinasyonunda ilk yılını dolduran proje, ERAM Fatih Özel Eğitim ve Mesleki Eğitim Merkezi - İş Okulu'nda ilk ürünlerini verdi. Yarışma gecesi, İHİB'in destekleriyle dokudukları ilk ürünleri sergileme fırsatı bulan öğrencileri temsilen Eram Fatih Özel Eğitim Mesleki Eğitim Merkezi Okulu Müdürü Muhlis Ekinci, ödülünü İHİB Başkanı Uğur Uysal'ın elinden aldı.

Türk halısını tüm dünya tanıdı

Yarışma gecesinin önemli konukları arasında, İHİB tarafından Alım Heyeti kapsamında İstanbul'a davet edilen heyet de yer aldı. İHİB'in Türk halısının dünyada hak ettiği yeri kazanması hedefiyle yürüttüğü çalışma kapsamında ABD, Brezilya ve Japonya'dan İstanbul'a gelen 25 kişilik heyet, Türk halısının tasarım gücünü wyerinde görmüş oldu. Geceden son derece memnun kaldıklarını ifade eden ziyaretçilerin yanı sıra geceye İHİB'in yakın ilişki içinde olduğu Halı Magazine, Cover ve Carpet XL gibi halı sektöründe söz sahibi uluslararası dergilerin temsilcileri de gözlemci olarak katıldı.



TIM STEINERT
Carpet XL

9. Halı Tasarım Yarışması gerçekten görkemli ve harika bir organizasyondur. Kanımca bu tür yarışmalar, aynı Halı Tasarım Yarışması'nda olduğu gibi kısıtlamalardan uzak ve yaratıcılığa tamamen açık olmalı. Yarışmada, tasarımcıların halılarını kendilerinin dokuması şartı koyulmasını son derece yaratıcı buldum ve çok hoşuma gitti. Bu, her tasarımcının kullandıkları malzeme ve dokuma tekniklerine dair bir yakınlığı ve bilgisi olmasını sağladı. İHİB tarafından düzenlenecek olan 10. Halı Tasarım Yarışması'na katılmayı şimdiden dört gözle bekliyorum.



BEN EVANS
Halı - Cover Magazine

Bugünün Türkiye'si, geleneğin ön planda rol oynadığı bir gelecek vizyonu yaratma noktasında oldukça başarılı. 9. Halı Tasarım Yarışması da bu vizyonun bir temsili olarak gelecek genç nesilleri yetiştirmek adına çok doğru ve harika bir organizasyon. Diğerlerinden farklı olarak, İHİB'in tüm tasarımcıları, halıları dokumak konusunda zorunlu kılması ve desteklemesi ve sektör ile akademiye birleştirilmesi övgüye değerdi. Yarışmanın nihai aşamaya gelmiş ürünler üzerine odaklanması, İHİB'in Türk halısının mirasını sahiplenmeye yönelik iddiasının da bir kanıtı oldu. İHİB, tüm dünyaya Türk halısının gücünü gösterdi ve iş yapmaya ne kadar arzulu ve yatkın olduğunu ispat etti; bence en önemlisi de buydu.



Erman Aksoy

birinci

Tasarıma ilgim uzun süreden beri vardı. Bu yüzden üniversiteden önce moda tasarım ve resim eğitimi aldım. Bunlardan sonra Güzel Sanatlar Fakültesi'nde Geleneksel Türk Sanatları Bölümü'nü kazandım. Halı, Kilim ve Eski Kumaş Desenleri Anasanat Dalı'nda eğitim almaya başladıktan sonra halı tasarımına ve dokumaya ilgi duymaya başladım. Daha önce de katıldığım ve finale kaldığım bu yarışmanın biz öğrencilere birçok olanak tanıyor olması ve kendi çalışmalarımızı özgürce ifade etme olanağı vermesi beni teşvik etti. İHİB Halı Tasarım Yarışması'nın bize kazandırdığı birçok imkan var. Halı tasarım alanında tanınmamızı sağlamları biz genç tasarımcılar için oldukça önem taşıyor. Eğitim alanındaki, maddi anlamdaki ödülleri ve yurtdışı fuar gezileri kendimizi geliştirmemize olanak sağlıyor. Tasarım alanında gerekli tecrübeyi edindikten sonra kendi tasarımlarımı dilediğimce hayata geçirebilmeyi hedefliyorum.

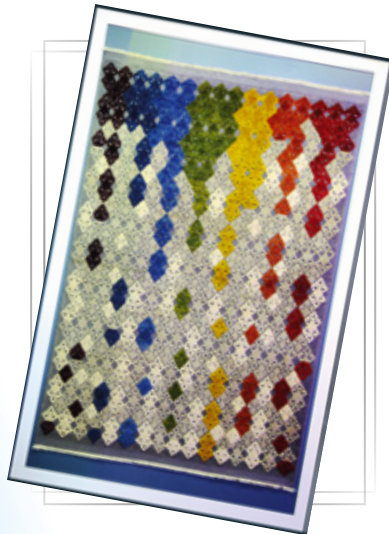


Yeteneklerimi keşfetmem resimle başladı ve sonrasında kendimin ve yakın çevrem yeteneklerimi fark etmesi ve destek vermeleri sayesinde Güzel Sanatlar Lisesi Resim Bölümü'ne girdim. Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk Sanatları Bölümü Halı Kilim ve Eski Kumaş Desenleri Ana Sanat Dalı'nı kazanana dek halı tasarlamak veya halı bölümü okumak gibi bir hedefim yoktu. Okulla birlikte kumaş ve özellikle halıya olan ilgim arttı. İHİB'in düzenlediği Halı Tasarım Yarışması, bizlere tasarımlarımızı hayata dönüştürme fırsatı verdiği gibi, sektörden birçok kişiyle tanışmamızı ve iletişime geçmemizi de sağlıyor. Başta DOMOTEX ve HEIMTEXTIL Fuarları ile dünya çapında sektörü, tasarımları, inovatif ürünleri görmek, "Daha iyi ve farklı nasıl olabilir?" sorusuna yakından inceleyerek yanıt verme şansı vermekte. Gelecek planlarım arasında ise öncelikle sektörde deneyim kazanmak ve kendimi geliştirmek, sonrasında kendi markamı yaratmak başta geliyor.

ikinci



Uğur Cihan

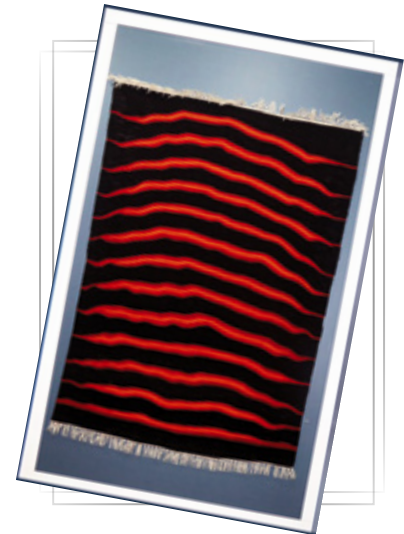


Tasarıma ve sanata ilgim çocukluğumdan beri vardı. Bu yüzden Güzel Sanatlar Fakültesi'ne gitmeyi istedim. Halıya ilgim ise Geleneksel Türk Sanatları bölümünü kazandıktan ve Halı, Kilim ve Eski Kumaş Desenleri Anasanat Dalı'nı seçtikten sonra başladı. İHİB Halı Tasarım Yarışması'nın bu alandaki en başarılı yarışma olduğunu düşünüyorum. Tasarım eğitimi almış öğrencileri tasarımlarında mümkün olduğunca özgür bırakmalarını takdir ediyorum. Üretim için imkan sağlamları ve tüm destekleri de bizleri oldukça motive ediyor. İHİB Halı Tasarım Yarışması'nın alanımızda tanınma imkanı sunmasının en önemli ödül olduğunu düşünüyorum. Yurtdışındaki fuarlara gitmemizi sağlamları vizyonumuzu geliştirmemize, tasarımlarımızın birçok yerde sergilenmesi de yine tanınmamıza oldukça katkı sağlıyor. Geleceğe yönelik hedefim Anadolu'nun en önemli kültürlerinden olan dokumacılığın dünyada hak ettiği şekilde tanıtılmasıdır. Dokumayı ve eski kültürleri canlı tutmayı, bunu da modern dünyaya ayak uydurarak yapmayı hedefliyorum.

üçüncü



Özgecan Bülbül





**ÇOCUKLARIMIZ
KALABALIKLARDA
KAYBOLMASIN!**

ASIL OKULLARI BUTİK OKUL KONSEPTİYLE

MERTER'de

Anasınıfı - ilkokul - Ortaokul



asil okulları
Anasınıfı - ilkokul - Ortaokul

Bizi Sosyal Medyada
Takip Edebilirsiniz @asilkoleji



444 61 70

E-5 Üstü MERTER / İSTANBUL
www.asilkoleji.com



İHİB'DEN ALIM HEYETİ İLE 10 MİLYON DOLARLIK İŞ BAĞLANTISI

ÜYELERİNE YENİ PAZARLAR BULMAK İÇİN ÇALIŞMALARINI YÜRÜTEN İHİB, ABD, BREZİLYA VE JAPONYA'NIN 25 BÜYÜK HALI İTHALATÇISINI ALIM HEYETİ KAPSAMINDA TÜRKİYE'YE GETİRDİ. İHİB ÜYESİ 50'NİN ÜZERİNDE KATILIMCI FİRMA İLE GÜN BOYU SÜREN BİRE BİR GÖRÜŞMELERDE 10 MİLYON DOLARLIK İŞ BAĞLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Tasarıma ve tasarımcıya verdiği destek ile öne çıkan İHİB, 9. Halı Tasarım Yarışması ile muhteşem bir organizasyona imza attı. Birçok dalda verilen ödüllerin sahiplerini bulduğu gecede, davetliler arasında İHİB'in Alım Heyeti kapsamında İstanbul'da ağırladığı ABD, Brezilya ve Japonya'dan gelen 25 firma da yer aldı. ABD'den TC New York Ticaret Ataşeliği, The Oriental Rug Importers Association (ORIA) ve The Oriental Rug Retailers of America (ORRA); Japonya'dan Tokyo Ticaret Müşavirliği, Japan Imported Textile Agency (JITAC) ve Japan Interior Fabrics Association (JIFA); Brezilya'dan Sao Paulo Ticaret Ataşeliği ve Brazilian Association of Confection and Textile Industry (ABIT)'den alınan üye ve ithalatçı listelerini içeren ve-

riler kullanılarak seçilen İHİB Halı Alım Heyeti, İHİB tarafından 15-20 Kasım 2015 tarihlerinde gerçekleştirildi. İHİB tarafından hazırlanan program uyarınca, İHİB Halı Alım Heyeti kapsamında İstanbul'da ağırlanan davetliler, 16 Kasım 2015 tarihinde İHİB tarafından organize edilen '9. Halı Tasarım Yarışması'na, 17 Kasım 2015 tarihinde 'İkili İş Görüşmeleri' ve 'Brainstorming Meeting About Carpet World' toplantılarına katıldılar. 18 Kasım tarihi, ikili iş görüşmelerinde tanışan ve firma ziyaretleri yapmak isteyen firmalara serbest zaman olarak ayrılırken, 19 Kasım'da ise Sultanahmet Halı Müzesi, Kapalıçarşı ziyareti ve Boğaz'da tekne turu organizasyonları gerçekleştirildi. Yarışmanın ertesi günü, 17 Kasım tarihinde İTKİB bi-

nasında gerçekleştirilen toplantıda bir araya gelen heyet ile el halısı ve kilim, dokuma makine halısı, duvardan duvara baskı halı ve banyo halısı ihracatçılarından oluşan İHİB üyesi 50'nin üzerinde katılımcı firma, gün boyu süren bire bir görüşmeler gerçekleştirdi. Alım Heyeti kapsamında gerçekleştirilen ve 10 milyon dolarlık iş bağlantısı gerçekleştirilen ikili görüşmelere, İHİB'in yakın ilişkisi içinde olduğu Halı Magazine, Cover ve Carpet XL gibi halı sektöründe söz sahibi uluslararası dergilerin temsilcileri de gözlemci olarak katıldı. Kurulan iş bağlantılarının yanı sıra yenilikçi fikirlerin de paylaşıldığı toplantıdan Alım Heyeti kapsamında gelen ve İHİB üyesi firmalar memnun ayrıldı. İstanbul'a ilk defa gelen çoğu yabancı firma İstanbul'a ve

İHİB'in misafirperverliğine hayran kaldıklarını bildirdi ve organizasyonun profesyonelliği için İHİB'e teşekkürlerini ilettiler. Yabancı katılımcılar ikili görüşmelere katılan yerli firmaların nitelikleri, iş hacimleri ve taleplerine yanıt bulabilme kriterleri açısından heyetten oldukça memnun kalırken gelecek sene de programın tekrarlanması halinde katılmaktan memnuniyet duyacaklarını ifade ettiler. Yerli katılımcılar ise, yabancı firmaların farklı ülke pazarlarından, büyük çapta alım yapan firmalardan olması, ikili iş görüşmelerinde istekli olmaları ve yeni iş bağlantıları kurma imkânı sağlandığı için Alım Heyeti programından memnun olduklarını iletirken, görüşme süresinin artırılabilmesi için ikili görüşmelerinin 2 gün olmasının daha isabetli olacağını dile getirdiler. Alım Heyeti organizasyonları, fuarlara nazaran daha verimli ve isabetli olma özelliği taşıyor. Firmaların birbirlerini ihtiyaçlarına göre kolaylıkla bulduğu ve değerlendirmelerini de o ölçüde yaptığı Alım Heyetlerinde firmaların geleceğe yönelik üretim stratejilerini belirlemeleri sağlanırken, sektörün geleceği için neler yapılabileceği de görüşülüyor. TİM tarafından tüm birliklere yönelik olarak Alım Heyeti organizasyonları gerçekleştirilmesi yönünde bulunulan telkinlere yanıt vermiş olmanın yanı sıra, işbaşına gelirken duyurduğu seçim bildirgesinde yer alan dışa açılım taahhütlerinden birini de yerine getirmiş olan İHİB, yeni pazarlar bulunması amacıyla gerçekleştirdiği Alım Heyeti toplantılarına bundan sonra da devam edecek.

İHİB tarihinde bir ilk

Türk halısının tüm dünyada söz sahibi olması için yoğun çalışmalarını sürdüren İHİB, yeni pazar arayışlarına da son derece önem veriyor. Bu kapsamda, tarihinde bir ilki gerçekleştiren İHİB Yönetimi, dünyanın en büyük halı ithalatçısı ülkelerden ABD, Brezilya ve Japonya'dan 25 firmayı İstanbul'a getirdi. Alım Heyeti kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelere, İHİB'in yakın ilişki içinde olduğu Halı Magazine, Cover ve Carpet XL gibi uluslararası dergilerin temsilcileri de gözlemci olarak katıldılar. Alım Heyeti ikili görüşmeleri programı İHİB tarafından İHİB üyesi 500'e yakın firmaya e-mail yoluyla yazılı olarak duyurulurken, gerçekleştirilen toplantıda toplam 310 görüşme gerçekleştirildi. Yurtdışı fuar katılımlarına nazaran oldukça

Firmaların, ihtiyaçlarına göre değerlendirmelerini yaptığı Alım Heyetlerinde geleceğe yönelik üretim stratejilerini belirlemeleri sağlanırken, sektörün geleceği için neler yapılabileceği de görüşülüyor.



Alım Heyeti programında toplam 310 görüşme gerçekleştirilirken, nokta atışı ticari birliktelikler kurulması sağlandı.



UĞUR UYSAL İHİB Başkanı

"İHİB olarak, Türk halı sektörüne canlılık kazandırmak ve yeni ticari ilişkilerin kurulmasını sağlayarak hem Birliğimize hem tüm halı ihracatçısı firmalarımıza yeni pazarlar yaratmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz Alım Heyeti programımız, Türk halısını tüm dünyaya duyurma hedefimize bizi biraz daha yaklaştırdı."

etkili olan Alım Heyeti toplantılarında, bire bir görüşmelerle nokta atışı ticari birliktelikler kurulması sağlanırken, İHİB üyesi 50'nin üzerinde katılımcı firma, yurtdışına gitmek zorunda kalmadan yeni ticari ilişkiler kurarak yeni pazarlara açılıyor. Özellikle ABD pazarının Türk halısı ve ihracatı için öneminin farkında olan İHİB, kurulacak yeni bağlantılar sayesinde Türk halısının ve tasarımının gücünü tüm dünyaya yaymak istiyor.

Tek çıkış yolu: Tasarım

TİM'in 2023 hedefleri kapsamında odaklandığı inovasyon, Ar-Ge, tasarım ve markalaşmadan oluşan dört alanla ilgili olarak tüm birliklere telkinde bulunmasından da cesaret alan İHİB, özellikle 'tasarım'a odaklanarak Türk halısının tasarım gücünü Alım Heyetleri ile tüm dünyaya duyurmayı amaçlıyor. Alım Heyeti kapsamında gerçekleştirilen toplantıda da dile getirildiği üzere, Türk halısı, tasarım anlamında birçok ilke ve yeniliğe imza atmasıyla biliniyor. Bu özelliğini, Anadolu'nun kültürel birikimiyle de harmanlayarak sürdürmeyi ve geliştirmeyi isteyen İHİB, tasarım ile dünya halı ticaretine yön vermeyi öncelikleri arasında görüyor.



Alım Heyeti kapsamında ABD, Brezilya ve Japonya'dan İstanbul'a gelen ithalatçı firmalar da, Türk halısının tek çıkış yolunun Halı Tasarım Yarışması'ndan çıkacak yetenekli tasarımcılar olduğu görüşünde birleşiyor. Dünya halı piyasasının gittiği yön de dikkate alındığında, Türk halı firmaları, patchwork ve vintage el halıları yerine yeni ürünlerle dünya pazarlarında boy göstermesi gerektiğinin bilincinde. Yeni pazarlara açılmak için katma değerli ürünlere odaklanan İHİB'in düzenlediği Alım Heyeti organizasyonu, katılımcı firmaların gelecek için kendilerine çizmeleri gerek yolu da göstermesi açısından faydalı olmuşa benziyor.

Alım Heyeti projesinde yurtdışından getirilen firma temsilcilerinin uçak ve otel masraflarının yüzde 50'si Alım Heyeti desteği kapsamında Ekonomi Bakanlığı tarafından karşılanmaktadır.



ROB LEAHY

ORRA (Oriental Rug Retailers of America)

Başta İHİB'e, Yönetim Kurulu Üyeleri başta olmak üzere halı sektöründen birçok kişiyle güzel dostluklar kurmamıza ve İstanbul'u görmemize fırsat verdikleri için düzenledikleri bu güzel organizasyondan dolayı teşekkür ediyorum. Ziyaretimde, profesyonelce planlanmış biz dizi etkinlikte yer aldım. Genç tasarımcıların yer aldığı ve Türk halı sektörünün başarılarının sergilediği Halı Tasarım Yarışması etkinliğinden çok etkilendiğimi söylemeliyim. Organizasyonda, hem İHİB olarak hem ülke olarak inovasyona verilen değer ve taahhütten çok etkilendim. Gecede, yemekler, müzik ve güler yüzlü insanlarla harika bir atmosfer vardı. İHİB tarafından Alım Heyeti kapsamında İstanbul'a davet edilen ekibin, Amerika ve diğer ülkelerin halı sektörlerini son derece iyi temsil eden şekilde çok iyi seçilmiş olduğunu düşünüyorum. Birbirimizle son derece iyi anlaştığımızı ve benim gibi herkesin harika zaman geçirdiğinden eminim. Heyet olarak Türkiye'nin halı sektörü ve ticaretiyle ilgili çok fazla şey öğrendik ve tedarikçi firmalar ile yaptığımız görüşmeler sonrası sektörün geleceğiyle ilgili de fikir sahibi olduk. Tespitlerime göre Türk halı sektöründeki büyüme makine ve makine destekli halılar ile sağlanıyor. Şu açık ki, Türkiye özgün halı ve kilimleriyle büyük başarı yakaladı. Kanaatimce Halı Tasarım Yarışması'nda sergilenen tasarım gücüyle bu inovatif kapasitenin bir araya gelmesi halinde Türk halı sektörünün çok büyük bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum. İHİB Başkanı Uğur Uysal başta olmak üzere tüm İHİB Yönetim Kurulu Üyelerine, Türkiye'ye bizi davet ettikleri için teşekkürlerimi sunuyorum. Aramızdan birçoğu birçok sipariş vererek geri döndü ve kendi adıma, showroom'umda sergilemek üzere sipariş verdiğim halıları görmek için sabırsızlanıyorum.



STOLL

WWW.GKS.STOLL.COM

WWW.MAYERMUMESSILIK.COM.TR

GKS

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

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





TEKSTİL DÜNYASI TEXWORLD İSTANBUL'DA BULUŞTU

HAZIR GIYİM VE TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ AKTÖRLERİNİ AĞIRLAYAN TEXWORLD İSTANBUL, 5 BİNİN ÜZERİNDE ZİYARETÇİYE EV SAHİPLİĞİ YAPTI. LÜTFİ KIRDAR ULUSLARARASI KONGRE VE SERGİ SARAYI'NDA KAPILARINI ARALAYAN FUARA YURTDIŞINDAN VE İÇİNDEN TOPLAM 125 FİRMA KATILDI.

Tekstil sektörünün öncü aktörlerini ağırlayan Texworld İstanbul, 3-5 Kasım tarihleri arasında İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda kapılarını araladı. Messe Frankfurt tarafından organize edilen Texworld İstanbul Fuarı, 3'üncü kez düzenlendi. Dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçiler, fuara büyük ilgi gösterdi. 125 katılımcının yer aldığı fuar üç gün boyunca 5 binin üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Fuarın ikinci günü ise Messe Frankfurt İstanbul ve Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin ev sahipliğinde ev tekstili sektöründeki gelişmelerin ve yenilikler ile trendlerin aktarıldığı Heimtextil basın toplantısı düzenlendi. Messe Frankfurt Tekstil Fuarlarından Sorumlu Başkan Vekili Olaf Schmidt ve TETSİAD

Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Küçükçalık basın toplantısında konuşmacı olarak yer aldı. Türkiye, dünyada tekstil ihracatında en büyük ilk 10 ülke arasında yer alıyor ve hazır giyim ihracatında 7'nci sırada bulunuyor. Resmi verilere göre Türkiye'den yapılan hazır giyim ihracatı 2013 yılına göre yüzde 8 oranında bir büyüme göstererek 2014 yılında 18.7 milyar dolara ulaştı. Ayrıca, Türkiye ve özellikle İstanbul, coğrafi konumundan dolayı katılımcı firmalara bölge ülkelerinden gelen müşteriler ile iletişime geçmek için çok çeşitli fırsatlar sunuyor.

Türkiye dünyada en önemli tekstil merkezlerinden biri

Sekiz ülkeden 127 katılımcıyı fuarda ağırladıklarını belirten Messe Frankfurt



İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım, "Yarattığımız bu uluslararası platformda, katılımcıları, ziyaretçileri ve satın almacıları aynı çatı altında buluşturmanın gururunu yaşıyoruz" dedi. Türk moda ve hazır giyim markalarının artan iç talebi karşılamak için çok çeşitli ve farklı kalitede kumaş arayışında olduğunu ifade eden Tayfun Yardım, "Türkiye'nin dünyada en önemli tekstil merkezlerinden biri olduğunu göz önüne alacak olursak 3'üncü Texworld İstanbul, sektörü bir kez daha bir araya getirdi" dedi. Fuarı ilk defa Daegu Gyeongbuk Tekstil Endüstrileri Birliği (DGTEA) ve Kore Ticaret-Yatırım Teşvik Ajansı'nın (KOTRA) da katıldığını belirten Tayfun Yardım, şöyle devam etti: "İpekyolu, Daegu şehrinde başlayıp, İstanbul'da sona ererdi. Bildiğiniz gibi, tarihte İpek Yolu sadece tüccarların değil, aynı zamanda doğudan batıya ve batıdan doğuya bilgelerin, orduların, fikirlerin, dinlerin ve kültürlerin de yolu olmuştur. Fuarı bu yıl gerçekleşen bir diğer yenilik ise Vietnam'ın katılımcı ülkeler arasında yer alması oldu. Kore, Pakistan ve Hindistan ise pavilyon düzenleyen ülkeler arasında yer aldı. Texworld İstanbul Fuarı'nda yer alan



katılımcılar pamuklu, denim, brode ve dantel, örme kumaş, gömleklilik, yün ve yünlü karışimli kumaşlar, fonksiyonel kumaşlar, keten ve kenevir dokuma, baskı, ipek, ipek görünümlü kumaşlar, iplik ve elyaf, aksesuar, organik kumaşlar, şal ve eşarp, konfeksiyon ve hazır giyim ürünlerini sergileme fırsatı yakaladılar.”

Workshop programlarıyla dolu dolu bir fuar

Yılda iki kez düzenlenen fuar, kumaş imalatçıları ve aksesuar üreticileri ile profesyonel alıcıları buluşturmak için mükemmel bir platform yaratıyor. Yeni kumaş koleksiyonlarından ilham almak, dünyanın dört bir yanından gelen trendleri incelemek, seçkin ve ileri teknoloji ile donatılmış hazır giyim kumaş üreticilerini daha yakından tanımak için Texworld İstanbul’un doğru adres olduğunu sektörün önde gelen isimleri özellikle vurguluyor. Texworld İstanbul’da fuar boyunca düzenlenen seminer ve workshop programlar da firmaların dolu dolu birkaç gün geçirmesine olanak sağlıyor; Texworld Trendleri Sunumu Sonbahar-Kış 2016-17, Gelecekte Moda, Görsel Sunum, Vitrin Tasarımı ve Styling, Case Study: Christian Dior Lüks Deri Ürünleri, Ceylan Atunç ile Fashion Talk, Vakko Esmod İstanbul Moda Akademisi Tarafından Moda Tasarımı, Yaratıcılık ve Uygulama Süreci, Drapaj Tekniğiyle Tayyör Ceket Tasarımı Uygulama Atölyesi bu çalışmalarından birkaçı. Fuarın bu döneminde yeni dâhil olan bölümler de oldu. Bunlar; konfeksiyon ve hazır giyim ürünleri (erkek-kadın, çocuk), spor giyim, mayo, iç çamaşır, pijama, takım.

Moda trendleri, gelecek stratejileri...

Texworld İstanbul süresince ziyaretçileri bekleyen bir diğer ilgi çekici etkinlik ise, Türkiye’nin tek Keçe Merkezi’ne sahip Aydın Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü’nün tepme keçe, ünlü kübist ressamların tabloları ve çeşitli şapkaların Texworld İstanbul standında sergilenen olması. Aynı zamanda 4 Kasım Çarşamba günü



Fuarın bu dönemine Daegu Gyeongbuk Tekstil Endüstrileri Birliği (DGTIA) ve Kore Ticaret-Yatırım Teşvik Ajansı (KOTRA) da katıldı.

de Öğretim Görevlisi Gülgün Tekin’in önderliğinde öğrenciler ıslak tepme keçe uygulamaları ile keçe şallar üretti. Fuarda, Elif Tuğba Aydınhyurt’un moderatörlüğünde gerçekleşen “Gelecekte Moda” etkinliğine Türkiye’nin ünlü moda bloggerları konuşmacı olarak katıldı. Aralarında Aslı Güvenç, Buket Güler, Simla Canpolat ve Nihan Çumralıgil’in bulunduğu etkinlikte moda trendleri, gelecek senaryo analizleri, moda ve teknoloji, teknolojik gelişmelerin moda sektörüne etkisi, lüks moda yönetimi ve trendlerin oluşumu gibi konular konuşuldu. Görsel sunumun bir parçası olan “Styling” üzerine özel projeler hazırlamakta olan Ümit Temurçin moderatörlüğünde gerçekleşen etkinlikte Tchibo Türkiye-Stratejik Planlama ve Pazarlama Yöneticisi Ceyda Kaptan, Gap-Banana Republic ve Aeropostale Markalarının Görsel Sunum Yöneticisi Burcu Cansız, All Dergisi Yayın Yönetmeni Pınar Çelikel, Moda Tasarımcısı Tuba Ergin ve ünlü moda tasarımcısı Emre Erdemoğlu ve Stil Blogger’ı ve Marie Antoinette Chcolatier Kurucu Ortağı Ruken

Demirer konuk olarak yer aldılar. “Görsel Sunum, Vitrin Tasarımı ve Styling” konulu etkinlikte marka ve moda tasarımcılarının koleksiyon hikâyeleri yoğun ilgi gördü. Vakko Esmod Moda Akademisi, Texworld İstanbul Fuarı’nda seminer ve workshop düzenledi. Moda tasarım eğitmeni Dominique Boillot tarafından verilen seminerin konuları arasında moda tasarımı, yaratıcılık ve uygulama süreci yer aldı. Vakko Esmod Moda Akademisi eğitmeni Nadia Haouach ve öğrencileri tarafından gerçekleştirilecek atölye çalışmasında ise üç boyutlu kalıp çıkarma teknikleri kullanılarak manken üzerinde tayyör ceket tasarımı uygulaması yapıldı.

Fuara kimler katılımcı olmalı?

Aşağıda belirtilen alanlarda uzmanlaşmış bir üreticiyseniz, Texworld sizin için doğru adres. Pamuklu, denim, brode ve dantel, örme kumaş, gömleklilik, yün ve yünlü karışimli kumaşlar, fonksiyonel kumaşlar, keten ve kenevir dokuma, baskı, ipek, ipek görünümlü kumaşlar, iplik ve elyaf, aksesuar, organik kumaşlar, şal ve eşarp.

Yeni Eklenenler; Konfeksiyon ve hazır giyim ürünleri (erkek-kadın, çocuk), spor giyim, mayo, iç çamaşır, pijama, takım.



DERİNİN BÜYÜK BULUŞMASI: İDF

BÜYÜLEYİCİ TASARIMLARLA İSTANBUL DERİ FUARI'NDA (İDF) BİR ARAYA GELEN DERİ SANAYİCİLERİ, 2016 - 2017 DERİ TRENDLERİNİ GÖRÜCÜYE ÇIKARDI. ULUSLARARASI KATILIMCILARIN İLGİ DUYDUĞU VE CAZİBESİ GİDEREK ARTAN İDF, KÜRESEL PAZARLARDAKİ KÜRK VE DERİ PROFESYONELLERİNİN İLGİ ODAĞI OLDU.

Dünya deri sektörü 3-5 Kasım tarihleri arasında IDF 2015 kapsamında TÜYAP'ta bir araya geldi. Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV) ve Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) işbirliği, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), Deri Tanıtım Grubu (DTG) ve Türk Deri Sektörü Sivil Toplum Kuruluşlarının katkı-

ları, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB) desteği ile 10'un-
cu İstanbul Deri Fuarı, TÜYAP tarafından organize edildi.

24 ülkeden İDF'ye ilgi

24 ülkeden 163 katılımcı firma ve firma temsilciliğinin katılımıyla, 53 ülkeden 5 bin 486 profesyonelin ziyaret ettiği İDF 2015'in açılışı, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, TÜYAP Başkanı Bülent Ünal, TDSD Başkanı ve Deri Tanıtım Grubu Başkanı Erdal Matraş, TÜRDEV Başkanı Kıyasettin Temuçin, TDKD Başkanı Yakup Teleke, KSİAD Başkanı Ayfer Gümrük, SSD Başkanı Cemal Aydın ve T ASD Başkanı Hüseyin Çetin ile sektör temsilcilerinin bulunduğu törenle gerçekleştirildi. İstanbul Valisi Vasip Şahin ve Büyükşehir Belediye Başkanı Hasan Akgün fuarı ziyaret ederek sektörel dernekler ve katılımcı firmalar ile görüştü.

Rusya krizi fuara olumsuz yansıdı

İDF'nin içinde barındırdığı etkinliklerle geleneksel bir fuar görüntüsünden çok, deriye dair her şeyin bir arada görüldüğü, derinin, yaratıcılıkla buluştuğu bir platform olduğuna değinen İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, bu yıl Rusya ile yaşanan siyasi gerilimin fuara olumsuz yansıdığına dikkat çekiyor. Fuarın yaşanan bu olumsuz havadan dolayı geçen yıla göre bir miktar küçüldüğünü belirten Mustafa Şenocak, 2 yıldır Rusya'daki ekonomik krizden kaynaklanan bir ticaret kaybı yaşadıklarını hatırlattı. Son dönemlerde ise Rusya'da krizin etkilerinin geçmeye başladığını, özellikle deride stokların erimeye başlamasının olumlu sinyaller olduğunu kaydeden Şenocak, "İşlerin düzeleceğine dair umutlarımız vardı. Ancak bu kriz iyi olmadı. Umutlarımızı ötelemek zorunda kalabiliriz" diye konuştu. Olası krizin iki ülkeyi de olumsuz etkileyeceğini belirten Şenocak, "Özellikle



İDF'YE 24 ÜLKEDEN 163 FİRMA KATILIRKEN, 53 ÜLKEDEN 5 BİN 486 PROFESYONEL ZİYARET ETTİ. FUARDA DERİ FİRMALARI HONG KONG, JAPONYA, RUSYA, TATARİSTAN, ABD'DEN GELEN SATIN ALIM TEMSİLCİLERİ İLE AYNI PLATFORMDA BULUŞMA ŞANSI YAKALADI.

enerjide Rusya'nın en büyük alıcılarından biriyiz, bunu da unutmamak gerekir, bizden vazgeçmesi kolay değil. O nedenle gerginliğin sona ermesi adına her iki tarafın da sakin olması ve bu şekilde açıklamalar yapması lazım" ifadelerini kullandı.

Güçlü bir pazarlama platformu

Türk deri sektörü temsilcilerinin yeni iş bağlantıları kurması, var olan ticari ilişkilerini güçlendirmesi ve yeni pazarlara açılması için önemli bir ticari buluşma olan İDF 2015, gerçekleştirilen etkinliklerle geleneksel bir "fuar" görüntüsünden çok; deriye dair tüm ürün ve teknolojilerin bir arada görülebileceği, derinin tasarımla, yaratıcılıkla buluştuğu bir "Pazarlama Platformu" niteliği taşıyor.

Fuar dolu dolu içeriğiyle göz doldurdu

İDF'nin organize edildiği ilk günden beri Türk deri sektörü temsilcilerinin yeni iş bağlantıları kurması, var olan ticari ilişkilerini güçlendirmesi ve yeni pazarlara açılması için önemli bir fırsat olduğuna değinen TÜRDEV Başkanı Kiyasettin Temuçin, "10'uncu İstanbul Deri Fuarı, 24 ülkeden 156 katılımcı firma ve firma temsilciliğini yerli ve yabancı deri sektörü profesyonellerinin yanı sıra Hong Kong, Japonya, Rusya, Tataristan, ABD'den gelen satın alım yetkilileri ile aynı platformda buluşturdu. İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği ve Deri Tanıtım Grubu destekleri



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

"İDF içinde barındırdığı etkinliklerle geleneksel bir fuar görüntüsünden çok, deriye dair her şeyin bir arada görüldüğü, derinin, yaratıcılıkla buluştuğu bir platform."



KIYASETTİN TEMUÇİN
TÜRDEV Başkanı

"İDF organize edildiği ilk günden beri Türk deri sektörü temsilcilerinin yeni iş bağlantıları kurması ve yeni pazarlara açılması için önemli bir fırsatlar sunuyor."

ile Simay Bülbül tarafından dizayn edilen 2016/17 trendlerinin sergilendiği Trend Alanı, Kürk Sanayicileri ve İşadamları Derneği öncülüğünde hazırlanan Remix Milano 2015 Sergisi ile, Uluslararası Kürk Federasyonu işbirliği ile gerçekleştirilen workshop fuarın dikkat çeken etkinlikleri arasında yer aldı. Bunun yanı sıra; deri, yünlü deri ve kürk sektöründe üretilen yenilikçi ürünleri aynı platformda buluştu-

İDF 2015'te yer alan etkinlikler;

- * Deri, yünlü deri ve kürk sektöründe üretilen yenilikçi ürünleri aynı platformda buluşturan "Challenge for Leather / Deride Yeni Değer Yaratma" Yarışması 2015, Çetinkaya Kürk Deri ve Konfeksiyon bu yıl Yarışmada hem Deri'de Yeni Teknoloji kategorisinde, hem de Deri'de Moda kategorisinde ödül olarak dikkatleri üzerine topladı.
- * TÜRDEV Deri'de 40 Yıl Ödülleri kapsamında bu yıl Adnan Manastrı, Enver Fidan, Fahrettin Basiloğlu Türker Harman, Ersin Özgümüş, Ender Sözen, Ernest Azizof, Türk deri sektörüne katkılarında dolayı ödül takdim edilen sektör duayenleri oldular.
- * Kürk Sanayicileri ve İşadamları Derneği öncülüğünde hazırlanan Remix Milano 2015 Ödüllü Tasarımlar Sergisi.
- * 'KSİAD & IFF Uluslararası Kürk Federasyonu işbirliği ile gerçekleştirilen genç tasarımcı ve öğrencilere yönelik workshop.



ran bir etkinlik olan Challenge for Leather/ Deride Yeni Değer Yaratma Yarışması Türk deri sanayinin gücünü yansıtan bir unsur olarak öne çıktı” dedi.

Deride değer yaratan firma: Çetinkaya

Deri, yünlü deri ve kürk sektöründe üretilen yenilikçi ürünleri aynı platformda buluşturan “Challenge for Leather / Deride Yeni Değer Yaratma Yarışması”nda Çetinkaya Kürk Deri ve Konfeksiyon firması bu yıl Deri’de Yeni Teknoloji ve Deri’de Moda kategorilerinde ödül alarak dikkatleri üzerine topladı. İDF Deri Fuarı’na Çetinkaya Deri firması olarak 16 yıldır katıldıklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çetinkaya: “Bu fuarı önemsememizin sebebi, Türk derisinin de dünya pazarlarında ismini duyurmaya devam etmesi için destek vermek istediğimizdir. Gün geçtikçe deri sektörünün dünya pazarlarında ivme yitirmesi de ayrı bir sorun olduğundan ülkemizde yapılan bu fuarlara katılmak ve destek vermek bütün sektördeki firmalarımızın önemsendiği bir konu olmalıdır. Çünkü biz ancak sektörümüzü canlı ve dinamik tutarak yeni müşteriler bulur, pazarımızı genişletebilir, bu pastadan aldığımız payı artırabiliriz. Biz Çetinkaya Deri firması olarak Türk derisini dünyanın her yerinde en iyi tanıtan ve ülkemizi en şekilde temsil eden firmalardan biriyiz. Sadece İDF değil Paris, Hong Kong, Shanghai Deri Fuarları’na da her sene kesintisiz olarak katılarak ülkemizi temsil etmeye devam ediyoruz. Hatta 2010 senesinde Premier Vision Paris Fuarı’nda basın tarafından Best Collection ödülüne layık görülüp, 2011, 2013 ve 2014 senelerinde APLF Hong Kong Fuarı’nda Best Fashion ve Best Collection, 2015 yılında da Haining - Çin Deri Fuarı’nda yine Best Collection ödüllerini kazanarak ülkemizin gurur kaynağı olduk. En son ödülü de bu fuarda En İyi Teknoloji ve En Moda Deri ödülü ile aldık. Ekibimizin başarılı çalışmaları ile yine bütün bu fuarlara çok yoğun Ar-Ge çalışmaları yaparak, hazırlanarak katılmaya devam edeceğiz. Bugün bu gururla Türk deri sektörüne, gerek Avrupa, Asya ve Amerika pazarlarındaki birçok müşteriye direkt satış yaparak gerekse ülkemizdeki ihracatçı konfeksiyon firmalarının tedarikçisi olarak destek vermeye çalışıyoruz. Önümüzdeki yıl ABD’deki fuarlara da katılmaya başlayacağız. birsonraki sonraki hedefimiz de Güney Kore’de yapılan deri fuarı olacaktır” dedi.



Fuarı ziyaret eden İstanbul Valisi Vasip Şahin, stantları gezerek firma yetkililerinden deri işleme teknikleri ve modelleri hakkında bilgi aldı.



MEHMET ÇETİNKAYA
Çetinkaya Deri YK Başkanı

“Yarışmada ‘En İyi Teknoloji’ ve ‘En Moda Deri’ ödülünü almak bize gurur verdi. Fuarlara çok yoğun Ar-Ge çalışmaları yaparak, katılmaya devam edeceğiz.”



İDMİB ve DTG'nin destekleriyle Moda Tasarımcısı Simay Bülbül tarafından 2016 / 17 trend tahminlerinin sergilendiği “Trend Alanı” dizayn edildi.



Messe München

Connecting Global Competence

CUSTOM-MADE FOR YOUR VISIONS.



**ISPO TEXTRENDS – PLATFORM FOR TEXTILE INNOVATIONS.
JANUARY 24-27, 2016 AT ISPO MUNICH.**

If you want to be ahead of the times you need a future-oriented platform. ISPO TEXTRENDS at ISPO MUNICH is a special venue for ground-breaking innovations and textile trends. Designers and product managers will find not only extraordinary opportunities to gain international contacts, but also for research and sourcing. Take advantage of the chance to be a part of the future of fibers, patterns and accessories. Up close and personal at ISPO MUNICH and 365 days per year at ispo.com
SPORTS. BUSINESS. CONNECTED.

ISPO.COM





AYSAF'TA GÖZLER İRAN'IN ÜZERİNDE

YERLİ VE YABANCI 420 AYAKAKKABI YAN SANAYİ FİRMASININ KATILDIĞI AYSAF FUARI İRAN, HİNDİSTAN, İTALYA, PAKİSTAN GİBİ ÜLKELERDEN GELEN HEYETLERİ AĞIRLADI. AYAKKABI SEKTÖRÜNE 500 MİLYON DOLARLIK İHRACAT KATKISI SAĞLAYACAĞI TAHMİN EDİLEN FUARIN GÖZDESİ İSE 100 MİLYON DOLARLIK İHRACAT YAPILMASI BEKLENEN İRAN OLDU.

Ayakkabı sektörünün en istikrarlı fuarları arasında yer alan "54. AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı" 11-14 Kasım 2015 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Yılda iki kez gerçekleştirilen organizasyon, yan sanayi üreticilerini ulusal ve global ölçekte faaliyet gösteren alıcı kuruluşlarla buluşturdu. Fuar, CNR Holding kuruluşlarından Pozitif Fuarçılık A.Ş. tarafından, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD), Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) ve KOSGEB işbirliği ile düzenlendi. Yerli ve yabancı 420 ayakkabı yan sanayi firmasının katılımı ile 40 bin metrekare alanda gerçekleştirilen AYSAF'ta, deri, suni deri, yan sanayi, taban, kalıp, ökçe, kimyasal ve makine gibi ürün grupları yerli ve yabancı alıcıların beğenisine sunuldu. Ayakkabı yan sanayi endüstrisinin kilometre taşı olan AYSAF'ta sektörün tasarım ve teknolojik gelişimi de 25 farklı ülkeden gelen yerli ve yabancı konukların beğenisine sunuldu.

Hedef 500 milyon dolar ihracat

AYSAF Fuarı ve sektörle ilgili değerlendirmelerde bulunan AYSAD Başkanı Tan Erdoğan, fuarın ayakkabı yan sanayi sektörünün uluslararası arenada tanınması ve sektörün ihracatının artırılmasında önemli rol oynadığını söyledi. Sektörün ihracatının 2023 yılında 2,5 milyar dolar ihracat hedefi olduğunu hatırlatan Erdoğan, şöyle konuştu: "Fuarın Türkiye ayakkabı sektörü ihracatına 500 milyon dolarlık katkısı var.

Bu fuarda İran, İtalya, Hindistan, Pakistan gibi pek çok ülkeden gelecek heyetleri ağırladık. Fuara gelecek heyetlerle alım, satım ve işbirliği anlaşmalarımız oldu." Sektör olarak fuarda özellikle İran pazarına göz diktiklerini aktaran Tan Erdoğan, "Tebriiz Vali Yardımcısı'nın eşliğinde İran'dan gelen büyük heyeti fuarda ağırladık. İran'a uygulanan ambargoların kalkması ile İran Türkiye pazarından alım

yapmaya başladı. Fuarda İran pazarına olan ihracatımıza 100 milyon dolarlık katkı sağlamayı hedefliyoruz. Ayakkabı üretimleri iyi olmasına rağmen kalite konusundaki eksikleri nedeni ile bize yöneldiler. Yan sanayiye önemli oranda ihtiyaçları var. İran'da bizim yerleşik yan sanayi fabrikalarımız var. Onlara deriden suni deriye, tabandan teknolojiye kadar her türlü yan sanayi ürünümüzü satabiliriz" dedi.



ues varak



Sorunsuz 10 yıkama*

Yüksek ısı dayanımı

Üstün kalite
uygun fiyat



THERMOWASH®

varak baskının en canlı hali...

www.uesvarak.com



*SGS Test Laboratuvarlarında yapılmış olan "10 yıkama testi" sonrası, görünüm testi raporlarındaki değerlendirme sonucu baz alınmıştır.



DOMOTEX 2016 için GERİ SAYIM BAŞLADI

DÜNYA HALI SEKTÖRÜNÜN BULUŞTUĞU EN ÖNEMLİ FUARLARIN BAŞINDA GELEN DOMOTEX HALI FUARI 2016 İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI. MİLLİ KATILIM KAPSAMINDA KATILIM SAĞLAYACAK FİRMALAR, İHİB YÖNETİM KURULU'NUN DA YER ALDIĞI KURA ÇEKİMİ İLE FUAR ÖNCESİ SON HAZIRLIKLARINI TAMAMLAMIŞ OLDU.

DOMOTEX 2016 için geri sayım başladı. Almanya'nın Hannover şehrinde dünyanın en büyük fuar alanında yılda bir kez Ocak ayında düzenlenen ve dünya halı sektörünün buluştuğu en önemli fuar olan DOMOTEX Halı ve Yer Döşemeleri Fuarı yeni yılda 16-19 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirilecek. İHİB önderliğinde, 2015 yılını hem kiralanılan toplam alan olarak hem de katılımcı firma sayısı olarak en yüksek uluslararası katılımcı ülke olarak başarılı şekilde kapayan Türkiye, bu yıl çitasını yükseltmeyi hedefliyor. DOMOTEX 2015'te katılımcı firmalardan yüzde 97 gibi yüksek bir memnuniyet oranı yakalayan İHİB, benzer bir başarıyı yeni yılda da yakalamak için kollan erkenden sıvadı.

Katılımcıların yerleri belirlendi

DOMOTEX Halı Fuarı'nın 20 senedir katılımcıları arasında yer alan Türkiye, İHİB Yönetimi'nin organizatörlüğünde fuar öncesi kura çekimini gerçekleştirdi. İTKİB Milli Katılımı kapsamında yer alan katılımcı firmaların büyük çoğunluğunun katıldığı toplantı ve çekiliş, 13 Kasım Cuma günü Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda yapıldı. Fu-

ara katılan üyelerin harcamalarını minimum düzeye çekmek için verdiği uğraşlar sonucu anlaşılın dekorasyon ve nakliye şirketlerinden temsilcilerin de katıldığı toplantıda tecrübeli firma temsilcilerinin Almanya ve DOMOTEX Fuarı hakkındaki bilgilendirme konuşmalarının ardından yapılan çekilişte 16'ncı hol katılımcılarının yerleri belirlendi. İHİB Başkanı Uğur Uysal ve İHİB Başkan Yardımcısı Ahmet

Diler, Denetim Kurulu Üyeleri Hasan Altuntaş ve Bülent Metin'in de yer aldığı toplantıda katılım işlemleri ile ilgili gerekli belgeler de toplantıya gelen firmalardan temin edildi.

Eşit yaklaşım ve bilgilendirme

DOMOTEX Fuarı öncesi kura çekiminde, geçen sene olduğu gibi 2016'da da, büyük küçük tüm katılımcı firmaların üst düzey memnuniyeti için fuar alanındaki tüm firmaların cephesinin alana bakmasının sağlanacağı bilgisi verildi. Toplantıda ayrıca, Almanya ve DOMOTEX Fuarı hakkındaki bilgilendirme konuşmalarının yanı sıra, organizasyona yabancı firmaların fuar katılımı öncesi proaktif davranarak daha verimli bir fuar geçirmeleri amacıyla İHİB tarafından bilgilendirme amacıyla hazırlanan tanıtım kitapçığı ve CD'ler de kura çekilişinde katılımcı firmalara sunuldu. Almanya'nın Hannover şehrinde dünyanın en büyük fuar alanında yılda bir kez Ocak ayında düzenlenen ve halı sektörünün dünyadaki en önemli fuarı olan DOMOTEX Halı ve Yer Döşemeleri Fuarı'na 100'den fazla ülkeden 40 bin den fazla ziyaretçi, yeni sezonun halılarını, dokuma zemin kaplamalarını, esnek zemin kaplamalarını, parke döşemelerini, laminat kaplamaları ve kurulum, temizleme ve uygulama teknolojilerini de kapsayan en son ürün, yenilik, trend ve koleksiyonlarını keşfetme ve sergileme fırsatı elde ediyor.



Toplantıda Almanya ve DOMOTEX Fuarı hakkındaki bilgilendirme konuşmalarının ardından yapılan çekilişte 16'ncı hol katılımcılarının yerleri belirlendi.

TEKNOLOJİNİN MODASI

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



Live ERP
İş Çözümleri Platformu



Live e-Defter
Sentez Live e-Defter



Live e-Fatura
Sentez Live e-Fatura



Live e-Arşiv
Sentez Live e-Arşiv



Live VOGUE
Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi



Live DYE
Tekstil Terbiye Takip Sistemi



Live WEAVE
Dokuma Üretim Takip Sistemi



Live KNIT
Kumaş Üretim Takip Sistemi



Live YARN
İplik Üretim Takip Sistemi



Live POSITIVE
Satış Yönetim Sistemi



Live SHOP
Satış Noktası Yönetimi



www.sentez.com



www.twitter.com/SentezYazilim



www.facebook.com/SentezYazilim



sentez
business solutions

**Uluslararası İstanbul İplik Fuarı'nı
takviminize ekleyin!
4-6 Şubat 2016**

İSTANBUL İPLİK FUARI 13'ÜNCÜ KEZ KAPILARINI ARALAYACAK

İPLİK SEKTÖRÜNE YÖN VEREN FİRMALARIN SON ÜRÜN VE YENİLİKLERİNİN SERGİLENECEĞİ 13'ÜNCÜ ULUSLARARASI İSTANBUL İPLİK FUARI, 4-6 ŞUBAT 2016 TARİHLERİ ARASINDA TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ'NDE, KAPILARINI ARALAYACAK.

İplik sektörünün içinde bulunduğu büyüme trendine paralel olarak ortaya çıkan yeni pazarlara açılma ve gelişme isteğinin bir yansıması olarak Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, sektör için yeni ihracat fırsatları yaratmayı hedefliyor.

Alım heyeti programı fuarı canlandırıyor

2015 Şubat ayında eş zamanlı düzenlenen Uluslararası İstanbul İplik Fuarı ve Texpo Eurasia Fuarı'nı 71 ülkeden 22 bin 325 ziyaretçi yoğun bir ilgiyle takip etti. Fuar 6 salon, 40 bin metrekare sergileme alanında 30 ülkeden 458 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde büyük bir başarıyla gerçekleşti. İplik sektörünün yeni pazarlara açılması hedefiyle uluslararası pazarlama faali-

yetlerine ağırlık verilen fuarda, Bosna Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, İran, Kosova, Makedonya, Mısır, Özbekistan, Sırbistan, Ürdün olmak üzere 10 ülkeden alım heyetleri, katılımcı firmalarla buluşturuldu. Katılımcı firmalar ziyaretçi sayısı ve niteliğinden memnun kalırken, potansiyel müşteriler ile bir araya gelerek verimli bir fuar geçirdiler.

Viskon, polyamid, keten...

İplik sektörüne yön veren firmaların son ürün ve yeniliklerinin sergileneceği 13. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, sektörün Avrasya'daki kalbi olarak nitelendiriliyor. Yurtiçinden ve yurtdışından gelen katılımcı firmaların en son trendler ve en yeni ürünlerini sektör ile buluşturacağı İstanbul İplik Fuarı'nda, viskon, viskon karışımı, akrilik, akrilik karışımı, polyester, pamuk, elastan, yün, polipropilen, polyamid, keten, doğal, rejenere, metalik, teknik, dikiş, nakış, naylon, el örgü, tekstüre, ipek, fantezi iplik çeşitleri, elyaflar, bobinler, masura ve makaralar bir arada sergilenecek.

İplik sektörünün önemli üreticilerinin katılımı ile Tüyap Fuarcılık tarafından düzenlenen 13'üncü Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, 4-6 Şubat 2016 tarihleri arasında kapılarını aralayacak. İplik sektörünün dünyadaki en büyük ticari etkinliği olan fuar, çeşitli ülkelerden gelen katılımcı ve ziyaretçileri bir araya getirerek küresel iplik ticaretine yön veren satış ve pazarlama platformu olarak göze çarpıyor. Fuar, ülkemiz iplik sanayisinin ihracat imkanlarını artırırken, yeni dağıtım kanallarının oluşumuna da imkan veriyor. Türk



Asya'nın önde gelen Moda Haftası

H o n g K o n g ' d a



Gelecek sezonların yeni akımlarını görebileceğiniz, Asya'nın moda başkenti Hong Kong'un en önemli trend belirleyici etkinliklerinden biri olan 47. HKTDC Hong Kong Moda Haftası Sonbahar/Kış, 18 - 21 Ocak 2016 Hong Kong Kongre ve Sergi Merkezi'nde (HKCEC) gerçekleştirilecek.

Konusunda Asya'nın en büyük fuarı olan bu moda platformu, tüm dünyadan 1500'den fazla tedarikçi ile giysi, aksesuar, kumaş ve hizmet konularında geniş bir yelpaze sunuyor. 2015 döneminde fuar 86 ülkeden 22,000'in üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yapmıştı.

Satın alma ihtiyaçlarınıza göre özenle bölümlendirildi

Soğuk iklim giysileri üzerine yoğunlaşan satın almacılar Termal Giyim ve lüks dokumaların bulunduğu Kaşmir ve Yün alanlarında heyecan verici koleksiyonlar bulacaklar.

Aksesuarlar ile ilgilenenler için Aksesuar Dünyası, Bijuteri Şöleni ve Atkı ve Şal Solonu bölümleri kaçırılmaması gerekenlerden.

Beş ile bin adet arası minimum sipariş miktarı kabul eden stant sahiplerini bir araya getiren, ödüllü Küçük Sipariş Alanı, limitli miktarlar içinde çeşitlilik isteyen satın almacılar için ideal.

Diğer öne çıkan bölümler arasında Aktif giyim ve Mayo, Moda İmparatorluğu, Kumaş ve İplik, Bebek ve Çocuk Giyimi, Uluslararası Moda Tasarımcıları Vitrini ve Dikiş Malzemeleri de var.

Her şey Moda Haftası'nda!

Tasarımcıların yeni koleksiyonlarını tanıttığı ve önde gelen markaların bir arada yer aldığı toplu defileler, moda evi ve tasarımcı defileleri ve podyum geçitleri ile mükemmel bir atmosfer yaratılıyor.

Aralarında uluslararası trend tahmin firmalarının da bulunduğu seminer ve forumlar, katılımcıların pazarlardaki son gelişmelerden haberdar olmasını sağlıyor. Networking etkinlikleri ile de endüstrinin önde gelen üyeleri tanışma olanağı sağlanıyor.

Daha iyi hizmet için yenilendi

Dünya çapında önde gelen diğer etkinlik, HKTDC World Boutique, Hong Kong, uluslararası moda takvimi ile daha iyi uyum için, Ocak ayından 7 - 10 Eylül tarihlerine kaydırıldı ve yine Hong Kong Kongre ve Sergi Merkezi'nde (HKCEC) gerçekleştirilecek.

Bundan sonra CENTRESTAGE adı ile devam edecek etkinlik, uluslararası ve bölgesel markalar, hazır giyim ve tasarım ürünlerine yönelik bir pazarlama platformu olarak hizmet verecek

ÜCRETSİZ Giriş Kartınızı hemen ayırın!

Web Sitesi - www.hktdc.com/ex/hkfashionweekfw/36

Mobil Uygulama - HKTDC Mobile

Mobil Bilgi Sitesi - www.hktdc.com/wap/fashionfw/T119



Denizaşırı yeni ziyaretçilere özel olanaklar

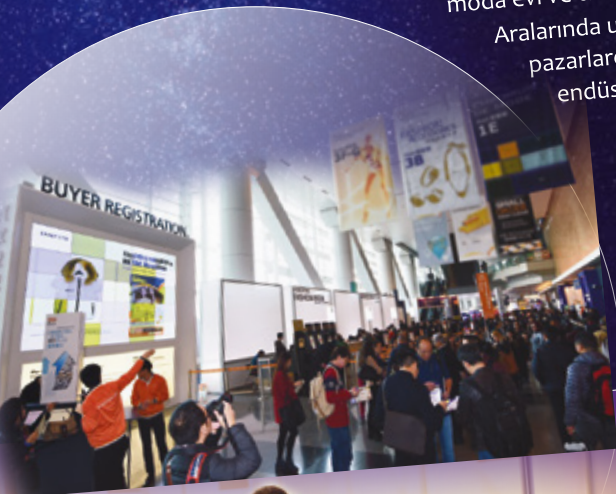
Tercihinize göre iki farklı Seyahat Teşviki olanağı!*

Seçenek 1 : 3 geceye kadar otel sponsorluğu*

Seçenek 2 : Seyahat Desteği*

*Şartlar ve Koşullara bağlıdır

Bilgi için lütfen (212) 287 4678 numaralı telefon veya istanbul.consultant@hktdc.org e-posta adresinden HKTDC İstanbul Ofisi ile irtibata geçiniz.



DÜNYANIN LİDER MAKİNE ÜRETİCİLERİNİN YER ALACAĞI KONFEKSİYON MAKİNESİ FUARI YENİ YILDA KAPILARINI AÇMAYA HAZIRLANIYOR. FİRMALARA YENİ PAZARLARA ULAŞMA NOKTASINDA BÜYÜK KATKI SAĞLAYACAK FUAR, AYNI ZAMANDA FABRIC İSTANBUL FUARI İLE DE EŞ ZAMANLI OLARAK GERÇEKLEŞECEK.

FUAR

58

KONFEKSİYON MAKİNESİ FUARI LİDER ÜRETİCİLERLE GELİYOR



Türkiye'nin ve dünyanın lider makine üreticilerinin yer aldığı, sektörün üretim gücünün ve son teknolojilerinin sergileneceği Konfeksiyon Makinesi Fuarı 27-30 Nisan 2016 tarihleri arasında TÜYAP'ta 25'inci kez ziyaretçilerle buluşmaya hazırlanıyor. Sektör firmalarının rekabet güçlerini artırmalarına, yeni pazarlara ulaşmalarına büyük katkı sağlayan ve önemli yatırımlara yön veren Konfeksiyon Makinesi Fuarı, 2014 yılında 467 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile 67 ülkeden 40 bin 729 profesyonel tarafından ziyaret edildi. Fuar, 2016'da hedef çitasını yükselterek sektördeki başarısını ulusal ve uluslararası arenada bir kez daha duyurmayı hedefliyor.

Dikiş makinelerinden depolama sistemlerine...

Fuar kapsamında konfeksiyon dikiş makineleri, nakış makineleri, kapitone, yatak, yorgan makineleri, ütü makine ve presleri, lazer kesim makineleri, dijital baskı makineleri ve malzemeleri, katlama ve



paketleme makineleri, temizleme makineleri, kalite kontrol cihazları, metraj ölçüm makineleri, depolama ve askı sistemleri, etiketleme ve desen baskı sistemleri, dikiş ve nakış iplikleri ile makine yan sanayinin ürün ve hizmetleri de ziyaretçilerle buluşturulacak ürün grupları arasında yer alıyor. Fuar bu özelliğiyle ziyaretçilere konfeksiyon üretiminde kullanılan ürün gruplarının tamamını tek çatı altında

bulma imkanı sağlıyor. Lider makine üreticilerinin en yeni ürünlerini sergileyeceği Konfeksiyon Makinesi 2016 Fuarı aynı zamanda Fabric İstanbul (Kumaş, Konfeksiyon Aksesuarları ve Konfeksiyon Yan Sanayileri Fuarı) ile de eş zamanlı gerçekleşecek. Sinerjinin yarattığı bu güç ziyaretçilere, makine, kumaş, yan sanayi ve aksesuarlarını bir arada bulma imkanı yaratacak.

“Teknolojinin barkodla buluştuğu an..”



Intermec
by Honeywell

M3 MOBILE
Your Best Mobile Business Partner

DATALOGIC
THE VISION IS YOURS

cab
we identify more



www.akmazbarkod.com

akmaz[®]barkod
Barkod Teknolojileri & Sektörel Yazılım Çözümleri

İŞVERENİN KAFASI KARIŞIK? HUKUKİ HAKLARIM NELER?



ZEKİ KIVANÇ

Adana Sanayi Odası Başkanı

"İşveren-işçi ilişkilerinden dolayı işverenlerin önemli sorunları var. İşverenlerin bu mağduriyetinin önlenmesi gerekiyor."

İŞÇİ MAHKEMELERİNDE PROBLEM YAŞAYAN İŞVERENLER, ÇOĞU ZAMAN HAKLI OLDUKLARI DAVALARDA BİLE KAYBEDEBİLİYOR. "İŞVEREN NEREDE YANLIŞ YAPIYOR, NASIL DAVRANMASI GEREKİYOR?" GİBİ SORULARA YANITLAR 'İŞVEREN SORUNLARININ İŞ HUKUKU VE YARGITAY KARARLARI IŞIĞINDA DEĞERLENDİRİLMESİ' SEMİNERİNDE ELE ALINDI.

İşveren ve işçi arasında yaşanan sorunlar çoğu zaman can sıkıcı bir hal alabiliyor. Mahkemeye taşınan birçok dava çoğu zaman istenilen gibi neticelenmiyor. Bu kimi zaman esasların yerine getirilmemesi olurken kimi zaman da hakların bilinmemesinden kaynaklanıyor. İşçi mahkemeleri salt işçilerin tarafını tutan bir mercii değil. İşveren ne kadar olayları belgelendirip mahkemeye sunarsa, mahkeme de o delillere göre hareket eder. İşverenin en büyük hatası delilleri kayıt altında tutmayıp, işi sadece beyanda bırakıyor olması. Bu konuya ilişkin Adana Sanayi Odası'nda seminer düzenlendi. Adana Sanayi Odası'nda düzenlenen "İşveren Sorunlarının İş Hukuku ve Yargıtay

Kararları Işığında Değerlendirilmesi" konulu seminerde, işverenlerin iş yaşamına ilişkin iş hukuku kaynaklı sorunları ele alındı. Etkinliğin konuşmacıları arasında Yargıtay Onursal Üyesi Ali Turhan, Yargıtay 22.Hukuk Dairesi Tetkik Hâkimi Hüseyin Can, Yargıtay 7.Hukuk Dairesi Tetkik Hâkimi Uğur Ocak yer aldı. ADASO Toplantı Salonu'ndaki seminerin açılışında konuşan Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, işveren-işçi ilişkilerinden dolayı işverenlerin önemli sorunları olduğunu belirterek, iş yaşamına ilişkin sorunlar ve güncel konularla ilgili bilgi alışverişinde bulunulmasını ve işverenlerin mağduriyetinin önlenmesini amaçladıklarını söyledi.

YARGITAY 22. HUKUK DAİRESİ TETKİK HÂKİMİ HÜSEYİN CAN, İŞVEREN FESHİ DIŞINDAKİ SONA ERMELERDE İŞ GÜVENCESİ HÜKÜMLERİNİN UYGULANMADIĞINI, HAKLI DA OLSA İŞ SÖZLEŞMESİ İŞÇİ TARAFINDAN FESHEDİLMİŞ İSE İŞÇİNİN İŞ GÜVENCESİNDEN YARARLANAMAYACAĞINI SÖYLEDİ.

İşverenlere “Düzenli kayıt” uyarısı

Son dönemde işçi-işveren sorunları nedeniyle yargıda biriken milyonlarca dava bulunduğu na dikkat çeken Yargıtay Onursal Üyesi Ali Turhan, işverenleri, muhasebe ve insan kaynaklarına ilişkin kayıtların düzenli tutulması konusunda uyardı. Ali Turhan, kayıt eksikliklerinin işverenlerin hukuk karşısında zayıf kalmasına ve davaları kaybetmesine neden olduğunu altını çizdi.

Yargıtay 22. Hukuk Dairesi Tetkik Hâkimi Hüseyin Can da, iş güvencesi hükümleri kapsamında işe iade davası şartlarını ve Yargıtay'da davaların nasıl değerlendirildiğini anlattı. İş güvencesinin, 2013 yılındaki İş Kanunu düzenlemesi ile hukuk sistemine girdiğini vurgulayan Hüseyin Can, “Düzenleme iş güvencesini sağlamak için yapıldı ama ülkemizde daha çok tazminata dönmüş bir uygulama oldu” dedi. İş güvencesinden yararlanmak için iş sözleşmesinin işveren tarafından feshedilmiş olması gerektiğini söyleyen Hüseyin Can, işveren feshi dışındaki sona ermelerde iş güvencesi hükümlerinin uygulanmadığını, haklı da olsa iş sözleşmesi işçi tarafından feshedilmiş ise işçinin iş güvencesinden yararlanamayacağını söyledi. Hüseyin Can, “İş sözleşmesi ikale ile sona ermiş ise işçi iş güvencesinden yararlanamayacaktır” diye de ekledi.

Fesih bildirim yazılı yapılmalı

İş Güvencesi kapsamındaki işçinin iş sözleşmesinin feshi için fesih bildirim yazılı yapılması gerektiğine vurgu yapan Hüseyin Can, fesih nedeni açık ve kesin bir şekilde belirtilmiş olmalı, işçinin yetersizliğine veya davranışlarına dayanılıyorsa fesihden önce savunması istenmeli ve geçerli bir nedene da-



Etkinliğin konuşmacıları arasında Yargıtay Onursal Üyesi Ali Turhan, Yargıtay 22. Hukuk Dairesi Tetkik Hâkimi Hüseyin Can, Yargıtay 7. Hukuk Dairesi Tetkik Hâkimi Uğur Ocak yer aldı.

yanması gerekliliklerine dikkat çekti. Hüseyin Can, şöyle devam etti: “İşveren, fesih bildiriminde gösterdiği fesih sebebi ile bağlıdır. İşveren birden fazla nedene dayandırmışsa fesih, bunlardan birini ispat etmesi yeterli. Sadece kanun maddesi belirtilerek ‘Görülen lüzum üzerine’, ‘Yönetim Kurulunun ... tarih ve sayılı kararı ile feshedilmiştir’, ‘Disiplin Kurulunun ... tarih ve sayılı kararı ile feshedilmiştir’ gibi genel ve soyut ifadeler kullanılarak yapılan fesihler de geçerli değil.” İşçinin savunmasına yönelik de bilgi veren Hüseyin Can, “İşveren işçinin davranışı ve verimi ile ilgili nedenlere dayanmak istediğinde işçinin bu iddialara karşı savunmasını almak zorunda. İşçinin zihinsel veya bedensel yetersizliği, arkadaşları veya amirleri ile sıkça ve gereksiz yere tartışmaya girişmiş olması gibi durumlarda savunmasının alınması işverenden beklenemez. Savunması istenirken fesih nedeninin işçiye açıkça bildirilmesi gerekir. Savunma istemi gösterilen fesih nedeni ile örtüşmeli. Savunmanın uygun yer ve zamanda istenmesi ve makul bir süre

inde de verilmesi istenmelidir. Sözlü olarak savunmanın istenmesi mümkün ise işçiden savunma istendiğini, savunma vermediğini ya da vermekten kaçındığını ispat külfeti işverene ait olduğundan, yazılı olarak istenmesi uygun olur” ifadelerini kullandı.

Fesih geçerli nedene dayandırılmalı

Feshin geçerli nedene dayandırılması zorunluluğunda iki tane geçerli neden bulunduğunu söyleyen Hüseyin Can, bunların İşçinin Kişiliğine İlişkin Nedenler ile İşletmeye, İşyerine ve İşe İlişkin Nedenler olduğunu belirtti. Hüseyin Can, işçinin kişiliğine ilişkin nedenler arasında; hastalık, kaza gibi nedenlerle ortaya çıkan ve başlangıçtaki koşullara göre işçinin içinde ve başka bir işte çalıştırılmasını imkansız kılan çalışma gücü eksikliği, hastalığı nedeniyle sık sık işe geç gelme, mesleki yetersizlik, performans düşüklüğü gibi sebeplerin yer aldığını söyledi. Hüseyin Can şöyle devam etti: “İşçinin kişiliğine ilişkin fesih nedenlerinin geçerli neden oluşturması için; işyerinde olumsuzluklara yol açması, mesleki yetersizliğe ilişkin neden halinde iş sözleşmesi bu nedenle feshedilmeden önce telafi için makul süre veya gerektiğinde yer değiştirme ve davranış halinden önce ihtar edilmesi gerekir.”

İşveren lehine önemli hükümler

Seminerde konuşan bir diğer isim ise Yargıtay 7.Hukuk Dairesi Tetkik Hakimi Uğur Ocak oldu. İş Hukuku'ndaki işçi alacakları ile ilgili ayrıntılı bilgi veren Uğur Ocak, yasalarda işçi lehine olduğu kadar işveren lehine de önemli hükümler bulunduğunu belirtti. Ücret konusunda ispatın işçiye ait olduğunu ifade eden Uğur Ocak, ödenen ücretle gerçek ücret arasında fark bulunuyorsa her türlü şekilde ispatlayabileceğini, bu nedenle hükümlere titizlikle uyulması gerektiğini kaydetti.



İÇ GİYİME URGE DESTEĞİ



İHKİB, EKONOMİ BAKANLIĞI'NIN URGE TEBLİĞİ DESTEĞİ KAPSAMINDA HAZIR GİYİM ALANINDA YÜRÜTTÜĞÜ KÜMELENME ÇALIŞMALARıyla ÜYELERİNE YENİ FIRSATLAR SUNUYOR. İÇ GİYİM ALT SEKTÖRÜNE YÖNELİK KÜMELENME ÇALIŞMASI BAŞLATAN İHKİB, ORTA VE KÜÇÜK ÖLÇEKLİ FİRMALARIN, BİRLİKTE HAREKET EDEREK ULUSLARARASI REKABET GÜÇLERİNİ ARTIRMAYI HEDEFLİYOR.

İHKİB, Ekonomi Bakanlığı'nın URGE tebliği desteği ile hazır giyim alanında üç farklı kümelenme çalışması yürütüyor. Haziran 2013 yılında başlayan ve Ekim ayında faaliyetlerini Alım Heyeti organizasyonu ile tamamlayan Tasarım Kümesi, proje kapanış hazırlıklarına girerken İHKİB, iç giyim sektöründeki yeni kümelenme çalışması ile üyelerine yeni fırsatlar sunuyor. Bu kapsamda çalışmalarını hızlandıran İHKİB, "İç Giyim ve Yatak Kıyafetleri Sektöründe Türk Markalarının Uluslararası Rekabetçiliğinin Geliştirilmesi" URGE projesi ile iki yıl bo-

yunca sürecek ihracat odaklı faaliyetlerine başladı. İran gibi Ortadoğu ülkelerinin yanı sıra başta Fransa olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde de düzenlenecek organizasyonlara İHKİB çatısı altında katılacak iç giyim sektörünün önde gelen ihracatçı firmaları, URGE projeleri sayesinde birlikte hareket ederek uluslararası rekabet güçlerini artıracak.

Rekabet yerine birlikte hareket etme Dünya'da sektörel uzmanlaşma giderek artıyor, firmalar uzmanlaşıyor, bölgeler

markalaşıyor, ürün özellikleri geliyor ve fiyatlar düşüyor. Birçok sektörde satış hacmi büyüse de, karlılık oranları düşüyor. Uluslararası alıcılar sadece kalite değil, farklılaşmış ürün ve uzun süreli çözüm arayışındalar ve küresel alıcılar için firmaların sadece güven vermesi artık yeterli değil, firmanın iş ortamı ve tedarikçileri de önem taşıyor. Sadece marka olmanın yetmediği bu yeni dönemde ortaya çıkan yeni iş modellerini takip eden, gelecek için inovatif çözümler üreten yapılara sahip firmalar bir adım öne çıkıyor. Bu kapsamda gerçekleştirilen ve Ekonomi

İHKİB, “İÇ GİYİM VE YATAK KIYAFETLERİ SEKTÖRÜNDE TÜRK MARKALARININ ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİNİN GELİŞTİRİLMESİ” URGE PROJESİ İLE İKİ YIL BOYUNCA SÜRECEK İHRACAT ODAKLI FAALİYETLERİNE BAŞLADI.

Bakanlığı tarafından desteklenen URGE faaliyetleri ile firmaların dünya ihracat payının artırılması, ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi, dünya ihracatında karlılıklarının artırılması, koleksiyon ve tasarım gücüne güç katılması, ürünlerin geliştirilmesi ve üretim ve verimliliğin artırılması hedefleniyor. T.C. Ekonomi Bakanlığı; Türkiye'nin ihracatının hedeflenen seviyelere ulaşabilmesi, ihracattaki katma değerli ürünlerin oranının artması, yeni pazarlarda büyüme sağlanabilmesi amacıyla küresel değer zincirleri içerisinde hem işbirliği yapan hem de rekabet eden Türk firmalarının gelişmesine büyük önem veriyor. Bu anlayış ile Bakanlık tarafından geliştirilen URGE tebliği kapsamında, İHKİB yürüttüğü kümelenme çalışmaları ile kazan/kazan anlayışı çerçevesinde orta ve küçük ölçekli Türk ihracatçı firmaların birlikte hareket ederek uluslararası rekabet güçlerini artırmayı hedefliyor. UR-GE Tebliği kapsamında şu ana kadar Bakanlıkça onaylanarak hayata geçirilen 230 uluslararası URGE projesi bulunuyor.

Kümelenme yaklaşımı temeline oturan bu projelerle rekabet halinde olan firmalar arasındaki güvensizlik ortamının tersine çevriliyerek firmaların birlikte hareket etmeleri ve bu birlikteliğin rekabet edebilirlik açısından güzel sonuçlar doğurmasının sağlanması amaçlanıyor.

Hedef: Altın Kalite Etiketi

Tüm dünyada örnekleri bulunan projelerin özellikle Avrupa ayağında, yavaşlayan ekonominin etkilerini tersine döndürmek ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi tesis edebilmek için KOBİ'lere yönelik kümelenme faaliyetleri destekleniyor. Avrupa Birliği Komisyonu, kümelenme desteğini çeşitli programlar altında sağlıyor. Kümelenme çalışmalarının daha verimli sonuçlar vermesi adına kapasite geliştirme amaçlı başlatılan COSME programı iyi bir örnek teşkil ediyor. Bu tür fonlarla, özellikle Orta ve Doğu Avrupa'da faaliyet gösteren kümelerin kapasitelerini ve yeterliliklerini artırarak KOBİ'lere daha fazla ve daha profesyonel fayda sağlanması amaçlanıyor. KOBİ'lere sağladığı katkılar sebebiyle Avrupa Küme Analizi Sekreteryası (ESCA) tarafından Altın Kalite Etiketi (Gold Label) ile ödüllendirilen bu çalışmalar özellikle Batı Avrupa'daki kümelenme çalışmalarını kapsıyor. Batı Avrupa'da, bu etiketi alabilen 45 küme bulunurken, Türkiye dahil Avrupa'nın doğusunda bu etiketi alabilen bir kümelenme çalışması bulunmuyor. İHKİB çatısı altında yürütülen kümelenme çalışmalarının da benzer bir başarıyı yakalamasını arzu eden İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, kümelerin yetkinlikleri ve KOBİ'lere rekabet edebilirlik noktasında sağladıkları katkılar dikkate alınarak yapılan bu derecelendirmede, İHKİB olarak hayata geçirdikleri kümelerin



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

“İHKİB olarak hayata geçirdiğimiz kümelerin başarılı kümelenme çalışmaları arasına girmesini ve KOBİ'lere rekabet edebilirlik noktasında katkı sağlamasını hedefliyoruz.”

UR-GE, firmaların gücü ışığında şekil alıyor

UR-GE Projeleri ile aynı iş kolunda faaliyet gösteren üye işletmelerin 3 yıl boyunca ihracata yönelik tüm adımları destekleniyor. İmalatı olan fakat ihracat yapmamış olan işletmelerin ihracata başlamaları için eğitim olarak ihracata hazırlanmaları sağlanıyor. Halihazırda ihracat yapan işletmeler için yeni hedef pazarlar belirlenerek bu pazarlara girmelerine veya mevcut pazarlarında ihracat paylarını artırmalarına destek olunuyor. Üç yıl boyunca 10 Ticaret Heyeti, 10 Alım Heyeti ve Ortak Fuar Katılımları gerçekleştirilebiliyor. İşletmelerin vizyonlarını geliştirecek, uluslararası rakiplerini tanımalarına, pazar koşullarını anlamalarına yardımcı olacak Çalışma Ziyaretleri düzenlenebiliyor ve işletmeler için gerekli olan eğitim, danışmanlık ve tanıtıma yönelik hizmetler (web sitesi, katalog vb.) temin edilebiliyor.

Uluslararası piyasalarda Türk iç giyim sektörünün rekabet edebilirliğinin artırılmasının hedeflendiği İHKİB çatısı altında yürütülen URGE projelerinde, iç giyim projesinde 22 firma yer alıyor.



başarılı kümelenme çalışmaları arasına girmesini ve üst sıralara tırmanmasını görmeyi arzuladığını dile getiriyor. Bu amaç ile yola çıkılarak, uluslararası piyasalarda Türk iç giyim sektörünün rekabet edebilirliğinin artırılmasının hedeflendiği ve İHKİB çatısı altında yürütülen URGE projelerinde 22 firma yer alıyor. Proje katılımcısı firmaların oluşturduğu iç giyim kümesinin, katma değeri yüksek ihracat potansiyellerini artırmaya yönelik ortak amaçlarına hizmet eden eğitim, danışmanlık, yurtdışı pazarlama ve alım heyeti gibi alanlarda faaliyetlerini sürdürmeleri planlanıyor. Bunun yanı sıra, kümelenme çalışmalarının, firmalar arasında işbirliklerinin oluşturulması ve firmaların birbirlerini güçlendirici çalışmalarda bulunmasını sağlayacağı öngörülmüyor.

Tahran'ın ardından Paris

Haziran 2015'te hayata geçirilen İHKİB'in İç Giyim Kümesi ihracat ve koleksiyon danışmanlığı faaliyetleri ile firmaların ürün ve alt yapı alanında geliştirmeyi planlarken, yurtdışı faaliyetlerinde mevcut Ortadoğu pazarlarındaki ihracatlarını artırarak iç giyim trendlerinin merkezi Avrupa'yı da takip edecek yurtdışı faaliyetleri gerçekleştirmeleri hedefleniyor. 21 Aralık 2015 tarihinde gerçekleştirilmesi planlanan İran Yurtdışı Pazarlama hareketi ile de Tahran'da İranlı satın alıcılar ile b2b görüşmeler organize edecek firmalar, İran faaliyeti sonrasında hızlarını kesmeden Ocak 2016'da Paris Salon de la Lingerie Fuarı'na katılacaklar.

Haziran 2015'te hayata geçirilen İHKİB İç Giyim Kümesi ile firmaların yurtdışı faaliyetlerinde mevcut Ortadoğu pazarlarındaki ihracatlarını artırarak iç giyim trendlerinin merkezi Avrupa'yı da takip edecek yurtdışı faaliyetler gerçekleştirmeleri hedefleniyor.



NAZIM KANPOLAT
İHKİB Denetim Kurulu Üyesi

İHKİB bünyesinde yapılan URGE projelerinin iç giyim ve çorap sektörlerinde imalat yapan firmalarımıza kendilerini ihracat ve markalaşma sürecinde olumlu yönde geliştirmeleri ve rekabet etmeleri noktasında ciddi anlamda katkı sağlamaktadır. Firmalarımız URGE projeleri destekleri sayesinde nasıl ihracat yapılır veya ihracatta önemli konular nelerdir, nasıl daha rekabetçi olunur gibi sorulara sağlıklı yanıtlar alabilmekte ve moda trendler konusunda eğitimler alabilmektedir. Bu projeler sayesinde firmalarımız daha bilinçli ve daha vizyoner olarak dünya piyasalarına bakabilmektedir ve bu da önümüzdeki yıllarda ihracatımıza özellikle 2023 hedeflerimize ulaşmamızda önemli bir etkidir. URGE projesi iç giyim sektöründe ilk defa uygulanmaktadır ve bu projeye 22 iç giyim firmamız katılmıştır. İlk defa hayata geçirilen bir proje için bu sayı oldukça önemli ve anlamlıdır. İç giyim açısından çok yeni olan URGE projemiz genel anlamda sektöre de çok büyük katkılar sağlayacak ve ihracat yapmak için imalat kapasitelerimizi daha verimli hale getirecektir. Ayrıca bu projeler başarıları da beraberinde getirdiği diğer sektör mensupları da bundan cesaret alıp yeni projelerle topyekun bir kalkınmanın da önü açılacaktır. URGE projelerindeki öncelikli pazarlarımız başlıca S.Arabistan, Katar, Kuveyt, Dubai ve İran gibi başlıca Ortadoğu ülkelerinin yanı sıra, Kuzey Afrika'da Cezayir, Fas, Libya ve son olarak Rusya ve Türk-i Cumhuriyetlerdir. Bu ülkeler genelde Türk ürünlerinin rağbet gördüğü pazarlardır. Son 10 yılda özellikle yakın coğrafyamızda bu ülkelere yönelik ihracatımızda yüzde 100'lerin çok üzerinde artışlar yaşanmaktadır. Bu pazarlar bizim çok daha hızlı yol alacağımız ve markalarımızı daha rahat satabileceğimiz pazarlardır.



ÖZLEM GÜNEŞ
İHKİB AB Projeler Şube Müdürü

Uluslararası alanlarda, hazır giyim sektöründe moda yapıcı ülke durumuna gelmek, markalaşmak, özgün tasarım ve koleksiyonlar üretmek, ülke hazır giyim ihracat payını artırmak amacıyla İHKİB, üye firmalarını faaliyette buldukları alt sektörlerle yönelik kümelenme çalışmalarına davet ederek desteğini sürdürüyor. Haziran 2015'te hayata geçirdiğimiz İç Giyim Kümesi kapsamında ihracat ve koleksiyon danışmanlığı faaliyetleri ile firmaları ürün ve alt yapı alanında geliştirmeyi planlarken, firmaların yurtdışı faaliyetlerinde mevcut Ortadoğu pazarlarındaki ihracatlarını artırarak iç giyim trendlerinin merkezi Avrupa'yı da takip edecek yurtdışı organizasyonları gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Faaliyetlerimiz çerçevesinde, ziyaret edilen ülkelerden alıcılarla b2b görüşmeler organize ederek, Türk ihracatçı firmalarımızın kapasitelerini duyurmalarını ve yeni iş ortaklıkları kurmalarını hedefliyoruz. İç giyim ve çorap alt sektörlerine yönelik düzenlenen URGE projeleriyle, firmalarımızın dünya ihracat paylarının artırılması, ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi, dünya ihracatında karlılıklarının, koleksiyon ve tasarım güçlerinin artırılması, ürünlerin geliştirilmesi ve üretim ve verimliliklerinin artırılmasını amaçlıyoruz. İHKİB çatısı altında yürüttüğümüz bu Kümelenme projeleri özellikle yakın coğrafyamıza yönelik son yıllarda yaşanan artış sürdürülebilir kılmayı ve yeni pazarlar olarak firmalarımızın uluslararası alanda rekabet edebilir düzeye erişmesini hedefliyoruz. İHKİB olarak, Tasarım, İç Giyim ve Çorap Kümelerinin ardından, talep eden firmaların sektörlerine göre farklı kümelenme çalışmaları ile firmaların kurumsal kapasitelerini ve ihracat paylarını artırmaya yönelik çalışmalarımızı bundan sonra da sürdüreceğiz.

YENİ

FIRÇA ZIMPARA MAKİNASI

ALİSA®

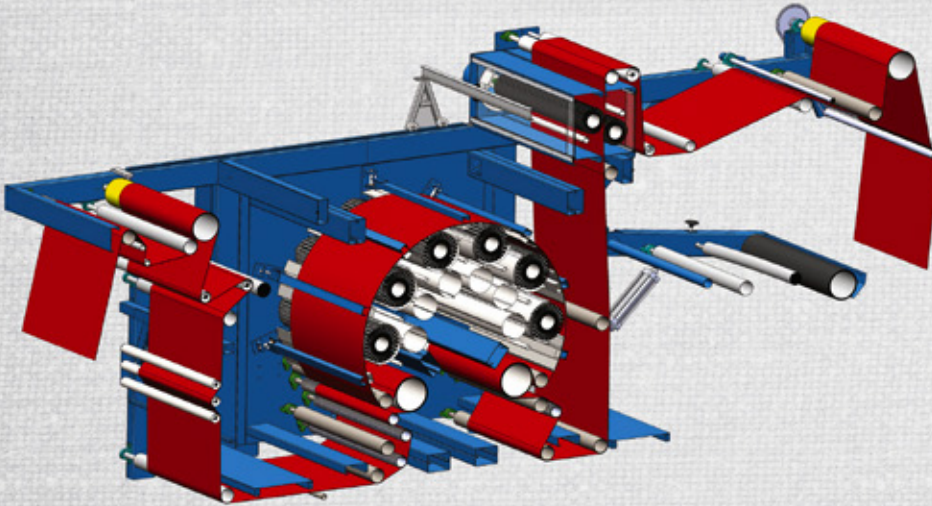
ÖRGÜ VE DOKUMA KUMAŞTA TEK MAKİNA



ITMA 2015
ITALY - MILANO
12-19 KASIM / NOVEMBER 2015
VISIT US AT
HALL 10 STAND NO: H108

EFEKT BİZİM İŞİMİZ...

ARTIK "ALİSA EFEKTİ" VAR



TEKNİK ÖZELLİKLER

- 40 mt/dak. Çalışma Hızı
- 6 adet Zimpara Silindiri 1400 d/dak. (Karbon, Seramik, Diamond)
- Sabit Tambur
- Özel Gerginlik Kontrol Sistemi
- Otomatik Kumaş Baskı Grubu
- Fırçalama Toz Emiş Sistemi
- Optik Dikiş Kontrol Sistemi
- Dokunmatik Ekran

www.memnun.com.tr

detaylı bilgi için bizimle irtibata geçebilirsiniz...



MEMNUN

MEMNUN MAKİNA İML.SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.

Zafer Mahallesi 118. Sokak No:10 34513 Esenyurt / İSTANBUL - TÜRKİYE

Tel: +90 212 620 3620 pbx - Fax: +90 212 620 3626

E-mail: info@memnun.com.tr

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



“BTC'nin yeni fiyatları sizleri çok ŞAŞIRTACAK!”

Roland®

AVA
PARTNERS FOR ALL TIME

Cham Paper Group

ElvaJet®
SENSIENT™

ergosoft
rip solutions

KONICA MINOLTA



Ders : Dijital Baskı Teknolojileri
Konu : Dijital Baskıda Kazanç



Dijital baskıda
kafanızı fazla karıştırmayın

= BİC

 Roland®


PARTNERS FOR ALL TIME


Cham Paper Group


SENSIENT


ergosoft
rip solutions


KONICA MINOLTA

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



İSTANBUL MODA AKADEMİSİ'NDEN MUHTEŞEM NEW GEN DEFİLESİ

İSTANBUL MODA AKADEMİSİ MODA TASARIMI LİSANS VE YÜKSEK LİSANS MEZUNLARININ KOLEKSİYONLARI ÖZEL BİR DEFİLE İLE MODA SEVERLERİN BEĞENİSİNE SUNULDU. 12 MEZUNUN 6'ŞAR PARÇADAN OLUŞAN TOPLAMDA 72 TASARIMI BÜYÜK BEĞENİ TOPLADI.

Moda ve modayla ilgili tüm alanlarda yenilikçi ve modern bir yaklaşımla eğitim faaliyetleri yürüten, uluslararası platformlarda kabul görmüş, Türkiye'nin en yetkin moda okullarından biri olan İstanbul Moda Akademisi (İMA), iş, sanat ve moda dünyasını "New Gen" defilesinde buluşturdu. İstanbul Moda Akademisi "Moda Tasarımı Programı" mezunları ile "Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı" mezunları, New Gen karma defilesiyle moda sektörüne

ilk adımlarını attı. İMA 2014-2015 "Moda Tasarımı Programı" mezunları arasından ön jüri değerlendirmesi sonucu seçilen dokuz genç tasarımcı ile "Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı" mezunu üç öğrencinin mezuniyet koleksiyonları, 27 Kasım Cuma günü Karaköy Antrepo 1' de gerçekleştirilen bir etkinlikte moda severlerle buluştu. Defileyle İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri, İTKİB Yetkililerinin yanı sıra moda ve sanat dünyası ile basın ilgisi yoğundu.

12 genç yetenekli tasarımcı

İMA "Moda Tasarımı Programı" mezunları Nazlı Tamer, Seçkin Piriler, Saadet Yüksel, İris Sülüş, Sezgi Tüzel, Mariya Ryadchenko, Şebnem Günay, Ceren Burunsuz ve Merve Derya, geçtiğimiz Ağustos ayında MTD Başkanı Mehtap Elaidi, İMA Direktörü Seda Lafçı, Moda Tasarımcıları Hakan Yıldırım, Niyazi Erdoğan, İMA Akademik Yöneticisi Eda Dorman, Moda Fotoğrafçısı Aslı Girgin ve Elle Türkiye Moda Direktörü Melis

12 İMA mezunu her bir öğrencinin 6'şar parçadan oluşan toplam 72 tasarımı moda severlerin beğenisine sunuldu.



Aralarında Seçkin Piriler'in de olduğu 12 İMA tasarımcısının podyuma çıkardığı tasarımları, defileye gelen ziyaretçiler tarafından büyük beğeni topladı.

Ağazat'ın jüri değerlendirmesi neticesinde defileye çıkmaya hak kazandı. Karma defilede ayrıca Koza Genç Moda Tasarımcıları finalistlerinden Ayşegül Baydemir, Bihter Tırpan ve Gökhan Yavaş, tamamladıkları İMA "Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı" eğitiminin ardından hazırladıkları ilk koleksiyonlarını sergiledi.

Gençlere İMA'dan hayallerindeki moda kariyeri

12 İMA mezununun 6'şar parçadan oluşan toplam 72 tasarımı moda severlerin beğenisine

sunulduğu defilede İMA Direktörü Seda Lafçı "İMA'da deneyimleyerek öğrenme çerçevesinde geliştirilen ve yaratıcılığı destekleyen metodolojimiz kapsamında teorik ve pratik pek çok farklı eğitim veriliyor, bunun sonucunda gençlere hayalindeki moda kariyeri için birçok fırsat sağlanıyor. Mezun olan öğrencilerin koleksiyonlarını böylesine büyük bir defileyle sergilemeleri de örneklerden biri ve harika bir deneyim" ifadelerini kullandı. New Gen; İMA Moda Tasarımı Lisans Programı ile Koza Genç Moda Tasarım Yarışması finalistlerinin de eğitim aldıkları Moda Ta-

sarımı ve Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı mezunlarının Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da koleksiyonlarını sergiledikleri defilelerin adıdır. Her yıl sektörün uzman isimlerinden oluşan ön jüri değerlendirmesi sonucu seçilen yeni mezun tasarımcılar İHKİB sponsorluğunda "New Gen" adıyla iki defile sunarak Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul takviminde yer alırlar. Bu sene Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un yapılamamasından ötürü defile özel bir gece ile moda severlere sunuldu.



New Gen defilsinde genç tasarımcıları, İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Jale Tuncel, Hikmet Ünal, İTKİB Genel Sekreteri Bekir Aslaner ile İMA Direktörü Seda Lafçı da yalnız bırakmadı.



Ayşegül Baydemir



Ayşegül Baydemir



Ayşegül Baydemir



Bihter Tirpan



Ceren Burunsuz



Ceren Burunsuz



Gökhan Yavaş



Gökhan Yavaş



Bihter Tirpan



Saadet Yüksel



Saadet Yüksel



Saadet Yüksel



iris Suloş



iris Suloş

tasarımcılar

- ✓ Ayşegül Baydemir – A State
- ✓ Bihter Tırpan - Romare
- ✓ Ceren Burunsuz – In Memory of Lady Di
- ✓ Gökhan Yavaş – Step Up
- ✓ İris Suloş – Hunted
- ✓ Mariya Ryadchenko - Iconoplastic
- ✓ Merve Derya - Pantone
- ✓ Nazlı Tamer – Dystopia
- ✓ Saadet Yüksel – The Hip-Hoppers
- ✓ Seçkin Piriler – Undercut Glamour
- ✓ Sezgi Tüzel – Sex-less Sells
- ✓ Şebnem Günay – The Universalists



Mariya Ryadchenko



Mariya Ryadchenko



Mariya Ryadchenko



Merve Derya



Merve Derya



Merve Derya



Nazlı Tamer



Nazlı Tamer



Nazlı Tamer



Şebnem Günay



Seçkin Piriler

Seçkin Piriler



Sezgi Tüzel



Sezgi Tüzel



Şebnem Günay

KESİM HANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ



KUMAŞ
SERİM MAKİNALARI



OROX SIRIUS
OTOMATİK KESİM
MAKİNASI



özbilim
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

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



KETEN İPLİKLERİNDE YENİ TEKNOLOJİLER

ÇİN'İN VE DÜNYANIN EN BÜYÜK KETEN İPLİK ÜRETİCİSİ KINGDOM HOLDING, KETEN ÜRETİCİLERİNİ "KETEN İPLİKLERİ VE YENİ TEKNOLOJİLERİ" BAŞLIKLİ BİR SEMİNERDE BULUŞTURDU. KINGDOM YÖNETİCİLERİ, KETEN HAKKINDA MERAK EDİLENLERİ VE DENEYİMLERİNİ ÜRETİCİ FİRMALARLA PAYLAŞTI.

Dünyanın en büyük keten iplik üreticilerinden Kingdom Holding, İstanbul'da "Keten İplikleri ve Yeni Teknolojileri" başlıklı bir seminer düzenledi. 3 Aralık Perşembe günü Hyatt Regency Otelinde Kingdom Holding ile Filofibra Pazarlama işbirliğinde gerçekleştirilen seminere Türkiye'nin önde gelen yüz kadar keten kumaş üreticisi firma katılım sağladı. Keten ipliğinde kalite ve inovasyon, Türkiye'de keten, ketenin dün ve bugün gibi başlıklarda sunum yapılan seminerde, Kingdom Holding Başkanı Ren Weiming, Kingdom Holding Genel Müdürü Shen Yuming, Filofibra Pazarlama Yönetim Kurulu Üyesi Ergin Turanlı, Depestele Grup Başkanı Vincent Depestele konuşmacılar arasında yer alan isimlerdi. Türkiye tekstil piyasasına elyaf, iplik, kumaş satışında servis veren Filofibra Pazarlama ile Çin'in en büyük keten ipliği üreticisi olan Kingdom yöneticileri, keten hakkında merak edilenleri ve deneyimlerini üretici firmalarla paylaştı.

Birlikte mucize yaratabiliriz

Seminerin açılış konuşmasını gerçekleştiren Kingdom Holding Başkanı Ren Weiming konuşmasına böyle bir organizasyonda yer almaktan duyduğu memnuniyeti belirterek başladı. Kingdom olarak ketende ve teknolojisinde öncü bir firma olduklarını ifade eden

Ren Weiming, toplamda üç fabrikalarının olduğunu, 4'üncüsünün çalışmalarının da Etiyopya'da devam ettiği bilgisini paylaştı. Türkiye'de orta ve uzun vadede yatırımlar düşündüklerini de ekleyen Ren Weiming, "Dünyada en fazla keten üreten firmayız. Türkiye dünyada en önemli tekstil merkezlerinden



biri konumunda. Kingdom olarak daha fazla teknoloji sunmaya hazırız. Birlikte bir mucize yaratabiliriz” diye konuştu.

Ketenin kullanım alanı genişliyor

Kingdom Holding'in Türkiye'deki mümessili olan Filofibra Pazarlama'dan Yönetim Kurulu Üyesi Ergin Turanlı, Türkiye'de keten kullanımına dair bir sunum gerçekleştirdi. Ketenin insanlık tarihiyle yakından ilişkisi olduğunu ve günümüzde de öneminin daha da artan bir elyaf olduğuna dikkat çeken Ergin Turanlı, Türkiye'de ev tekstilinde keten kullanımının çok önemli olduğunu altını çizdi. Özellikle perdede keten kullanımının yaygınlaştığını belirten Ergin Turanlı, “Hem kadın hem erkek giyimde, ceket ve pantolonda kullanımın oldukça yaygın olduğunu görüyoruz. Kadın giyimde keten kullanımı tişörtlerde artış gösterdi. Trikoda yeni yeni hareketlenmeler var. Denimde bundan 4-5 sene önce keten daha fazla kullanılıyordu. Bu durum biraz modayla alakalı tabii. Son 1-2 senede düşüş gösterse de Türkiye'nin iki önemli denim markasıyla çalışmalar başladı. Giyim aksesuarlarında keten yerini bulmuş ve bu konumunu sürdürüyor. Keten doğal görünümü, aynı zamanda güneş ışınlarını geçirmeme özelliğinden dolayı tercih ediliyor. Yatak örtüleri için de Avrupa'ya ve Amerika'ya önemli çalışmalar yaptık. Masa örtüleri de modern ve doğallığın artmasıyla beraber tekrar başladı” diye konuştu.

Türkiye önemli bir piyasa

Türkiye'nin ağırlıklı olarak Belçika'dan elyaf, Çin'den de iplik temin ettiğini söyleyen Ergin Turanlı, kumaşla birlikte toplamda minimum 6 bin ton ketenin Türkiye'ye girişi yaptığı bilgisini verdi. Yüzde 90'ın bitmiş ürün olarak tekrar yurtdışına gittiğini söyleyen Turanlı, “Buna rağmen biz hâlâ dünya üretiminde yüz-



REN WEIMING
Kingdom Holding Başkanı

de 5'in altındayız” dedi. Filofibra olarak Kingdom ile birlikte 2007 yılından itibaren çalıştıklarını söyleyen Turanlı, “Çin'den Türkiye'ye gelen elyafın yüzde 70'i Kingdom tarafından temin ediliyor. Buna karşılık Kingdom'ın toplam ihracatında ülke olarak yüzde 20'lik bir paya sahibiz. Bu da gösteriyor ki sektörde önemli bir piyasyız” diye de ekledi.

Çevreci üreticiler

“Kingdom olarak keten alanında 49 ulusal patentin sahibiyiz” diye konuşan Kingdom Holding Genel Müdürü Shen Yueming, “Teknolojiye çok önem veren bir firmayız. Mikrodalga kurutma teknolojisi, auto conner teknolojisi, kaynatma ve ağartma teknolojisi, çileleme ve serme kombinasyon makine teknolojisi ve devamı gibi teknolojileri geniş bir şekilde kullanıyoruz. Keten iplik çekim prosesi, ham maddenin kalite düşüşünden ve stabil olmamasından etkilenen iplik kalitesini artırarak oldukça yüksek seviyeye ulaştırdı” dedi. Konuşmasında otomasyon ekipmanlarında yaptıkları çalışmalara değinen Shen Yueming, şöyle devam etti: “Kingdom olarak geleneksel tekstil endüstrisinin transformasyonu



ERGİN TURANLI
Filofibra Paz. Yönetim Kurulu Üyesi

nu ve geliştirilmesinde de Fong'un işbirliğiyle Çin endüstrisinde geniş bir şekilde kullanılan ilk Radyo Frekans kurutucularını geliştirdik. Yine kare şeklindeki ilk kaynatma ve ağartma ekipmanını da ürettik. Çevreyi koruyan ve çevre dostu üretici bir firmayız. Bu sebeple organik kimyasal yardımcı maddelerinin kapsamlı kullanımı için İtalyan bir şirketle çalıştık. Yine Alman bir şirketle yaptığımız bir işbirliği ile 3'üncü fabrikamızdaki iplik üretiminde ton başına kullanılan endüstriyel su tüketimini 70 tona kadar düşürdük.” Shen Yueming, teknolojiye de hedeflerini de şöyle sıraladı: İplik kalitesini ve kalite stabilitesini yüksek standartlara ulaştırmak, bütün Kingdom fabrikalarında temel olarak temiz enerji kullanmak, iplik tonu başına endüstriyel su tüketimini azaltmak, otomasyon seviyesini ileriki seviyelere ulaşmak, dünyanın en büyük organik keten ipliği üreticisi olmak.

Keten üreticisi hava durumuyla yatıp kalkar

Seminerde konuşan bir diğer isim ise Avrupa'nın en büyük keten yetiştiricisi Depestele Grup Başkanı Vincent Depestele oldu. Ketenin tarihine ve özelliklerine ilişkin bilgi paylaşan Vincent Depestele, keten üretiminde hava durumu şartlarının önemine dikkat çekerek, “Keten üreticileri hava durumuyla yatıp kalkar” dedi. İki üretim tesislerinin olduğunu söyleyen Depestele, “Bünyemizde 600 keten üreticisi bulunuyor. 1997'de 1.700 hektarda üretim yaparken 2015 yılında 8 bin hektarda üretim yapıyoruz. 2020 yılında 10 bin hektarda üretim yapmayı hedefliyoruz. Ülke geneline baktığımızda 1997 yılında 2 bin 200 ton, 2015 yılında 15 bin ton, 2020'de ise hedef 20 bin ton. Kingdom ile işbirliğimiz ise 2005 yılında başladı. Amacımız her daim daha kaliteli ürünler üretmek” dedi.

Türkiye'de keten kullanım oranları

%25 ev tekstili

%26 dış giyim örme

%49 dış giyim dokuma

Dünyada keten kullanım oranları

%10 teknik tekstil

%30 ev tekstili

%60 dış giyim



DÖRT BİRLİK'TEN TASARIM VE MODA SERGİSİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ'NİN EV SAHİPLİĞİNDE ITCC KONGRESİ, BU YIL İLK KEZ TÜRKİYE'DE DÜZENLENDİ. ETKİNLİK KAPSAMINDA ÜSKÜDAR BELEDİYESİ HİMAYESİNDE BEYLERBEYİ SARAYINDA İHKİB, İTHİB, İDMİB VE İHİB'İN KATKILARIYLA CONTEMPORARY TEXTILE AND FASHION DESIGNERS SERGİSİ DÜZENLENDİ. SERGİDE, 4 BİRLİĞİN TASARIM YARIŞMALARINDA FİNALE KALAN TASARIMLAR YER ALDI.

ITCC Kongresi, bu yıl ilk kez Türkiye'de Marmara Üniversitesi'nin ev sahipliğinde 4-6 Kasım tarihlerinde İstanbul'da düzenlendi. Kongre'nin başkanlığını organizasyonun uluslararası komitesi üyesi olan ve kongrenin ülkemizde yapılmasını sağlayan Marmara Üniversitesi Tekstil Bölüm Başkanı Prof. Dr. Çiğdem Çini üstlendi. Kongre'nin ana teması olan "Between Worlds-Innovation and Design in Textiles and Costume" bağlamında etkinlik, kongre öncesi ve sonrası eş zamanlı sergiler, Kız Kulesi, Sadberk Hanım Müzesi gezileri gibi yan aktivitelerle bir hafta boyunca devam

etti. Kongre'de sunulan tekstil ve giyim alanındaki son gelişmeler ve kültürel özelliklerle ilgili bildirimlerin yanı sıra kongre kapsamında İstanbul'un önemli tarihsel mekânlarında üç ayrı sergi düzenlendi. Bunlardan bir tanesi Üsküdar Belediyesi himayesinde Beylerbeyi Sarayında İHKİB, İTHİB, İDMİB ve İHİB'in katkılarıyla açılan 'Contemporary Textile and Fashion Designers / Günümüz Tekstil ve Moda Tasarımcıları' sergisi oldu. İTKİB'in çatısı altında düzenlenen tasarım yarışmaları finalistlerinin işlerinden oluşan sergi, 6-11 Kasım tarihleri arasında ziyaretçile-

rini ağırladı. Serginin açılışı İTKİB Yetkilileri, Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, ITCC Kongre Başkanı Prof. Dr. Çiğdem Çini, ITCC Organizasyonu Partner temsilcileri Kate Wells, Ian Padgett ve Anothai Cholachatpinyo tarafından yapıldı. Kokteyl ile başlayan açılış, İTKİB tarafından düzenlenen gala yemeği ile son buldu. 6-11 Kasım tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırlayan sergide; 2015 Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması, 2015 İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması, 2014 İDMİB Deri Detay Tasarım Yarışması, 2014 İHİB Halı Tasarım Yarışması finalistlerinin tasarımları yer aldı.

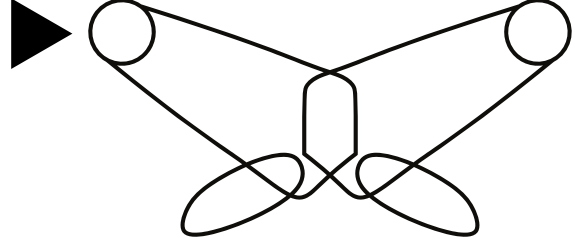


Serginin açılışı İTKİB Yetkilileri, Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, ITCC Kongre Başkanı Prof. Dr. Çiğdem Çini, ITCC Organizasyonu Partner temsilcileri Kate Wells, Ian Padgett ve Anothai Cholachatpinyo tarafından yapıldı.



Bu yıl ilk kez Türkiye'de Marmara Üniversitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen ITCC Kongresi'ne İHİB Başkanı Uğur Uysal ile DETGİS Başkanı İsa Dal da katılım sağladı.





KOZA

Sektöre uluslararası çapta tanınan tasarımcıları kazandıran İHKİB Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nın 2015 yılı kazananları Merve Odabaşı Doğu, Arzu Baykar, Eren Tuneli oldu.



10. İTHİB
DESIGN INSPIRATION FABRIC ART WORK SHOP
KUMAŞ
DESIGN INSPIRATION FABRIC ART WORK SHOP
Tasarım Yarışması

Tekstilde yenilikçi yaklaşımları destekleyen İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nın 2015 yılı kazananları Kenan Saatçioğlu, Ufuk Akkaya, Didem Taşdemir oldu.



DETAY'

DERİ ÜRÜNLERİ TASARIM YARIŞMASI

Deri, Ayakkabı, Saraciye olmak üzere üç kategoride tasarımcıları değerlendiren İDMİB Deri Detay Tasarım Yarışması'nın 2014 yılı kazananları;

Deri; Selviye Durmuş, Derya Altun, Nadir Zadeoğulları

Ayakkabı; Sedat Özer, Öykü Köyağasioğlu, Yiğit İldeş

Saraciye; Yiğit İldeş, Nadir Zadeoğulları, Fırat Karapınar



İHİB
2014
8.
HALI
TASARIM
YARIŞMASI

Halı sektörüne tasarımla yön veren İHİB Halı Tasarım Yarışması'nın 2014 yılı kazananları Büşra Balota, Nilüfer Ünay Çubukçu, Şükrü Burhanlı oldu.

ANADOLU VE KAFKAS HALILARI HAYAT BULUYOR

ESKİ HALILARIN YAŞATILMASI ADINA UĞRAŞ VEREN FİRMALARIN BAŞINDA GELEN DOĞA HALI, ANADOLU, KAFKAS VE UŞAK HALILARI ÜRETEREK TÜRK HALI KÜLTÜRÜNÜ DE CANLI TUTUYOR.

Türk halısı kültürünün yaşatılması için sarf edilen her çaba önemlidir ve saygıyı hak etmektedir. Özellikle eski halıları işleyerek yok olmaya yüz tutmuş kültürleri canlandıran firmalar ise bu noktada ayrı bir yere sahip. Sektörde kendine has yapısıyla saygın bir yere sahip olan Doğa Halı da, Türk halı kültürünü ayakta tutan markaların en önemlileri arasında yer alıyor. Halının Türkiye'deki merkezlerinden biri olan Aksaray'ın Sultanhanı ilçesinde doğan İsmail Neşeli, halıyla büyümüş olmasının da getirdiği birikimle Doğa Halı markasıyla katma değer yaratıyor. Yaptığı ihracat ile ülke ekonomisine de katkı sağlayan Doğa Halı, unutulmaya yüz tutmuş Kafkas, Anadolu ve Uşak halılarını üreterek Türk halı kültürünü ayakta tutuyor.

Kök boyalar ile yöresel motifler

Doğa Halı 1995 yılında kuruluyor. 1986 yılında halı tamiri ile kolları sıvayan İsmail Neşeli, kardeşinin de desteğiyle Sultanahmet'te iş yerini kuruyor. Köklerinden de kopamayan Neşeli, Sultanhanı'ndaki tamir atölyesinde halı tamirine de devam ediyor. Şirketi Doğa Halı'nın önceliğini antika halıların tamiri olarak tanımlayan İsmail Neşeli, eski halı ve kilim tamiri ve alım satımı yapmakla beraber kendi imalatları olan Anadolu, Kafkas ve Uşak halılarını da ürettiklerini belirtiyor. Eski kültürleri yaşattıklarının bilincinde olarak, antika halıların canlandırılmasının büyük özen, dikkat ve tecrübe gerektirdiğinin altını çizen Neşeli, Doğa Halı'nın bu birikime fazlasıyla sahip olduğunun altını çiziyor. İmalat süreçleriyle ilgili olarak da bilgi veren Neşeli, tüm detayları şu

sözlerle anlatıyor: "Tamir etmiş olduğumuz antika halıların doğasına ve yöresine uygun eski kilimlerden sökülmüş sağlam ipleri kullanarak antika halıları tekrar müşterilerimize kazandırıyoruz. Anadolu, Kafkas ve Uşak halılarını uygun malzemeler kullanarak yöresine uygun motiflerle imal ediyoruz. İmal ederken de halılarımızı kök boyalar kullanarak üretiyoruz. Ana renklerimiz olan kırmızıyı boya otundan, sarıyı muhabbet çiçeği ve cehriden, maviyi indigo taşından elde ederek bu renklerin karışımlarıyla da diğer renklere ulaşıyoruz."

Amerika ve Avrupa'ya ihracat

Doğa Halı'yı diğer firmalardan ayıran bir diğer

özellik ise Kafkas, Anadolu ve Uşak halılarını, gerçek motiflere bağlı kalarak yeniden üretmesi ve Türk halı kültürünü canlı tutmasının yanı sıra, kendi imalatları olan halıları aynı zamanda ihraç etmesi. Doğa Halı, başta ABD olmak üzere Amerika kıtasından birçok ülkeye ve Avrupa'nın hemen hemen tüm ülkelerine ihraç ettiği halılarla ülke ekonomisine de katkı sağlıyor. Tahrip olduğunda kullanılmaz duruma gelen makine halılarının aksine maddi yönden geri dönüşümü olan el dokuma halılara yönelik talebin hem içeride hem yurtdışında artmasını umduğunu ifade eden Neşeli, el dokuma halılarının tanıtılması için sektör olarak daha çok çaba sarf etmeleri gerektiği görüşünde.



İSMAİL NEŞELİ
Doğa Halı



WEEKENDERS

Meeting of relaxed minds...

A/W 16-17



kilimdenim

KILİM GRUBU KARTALTEPE MENSUCAT FABRİKASI Muratpaşa Mah. Demirhisar Cad. No: 3 Bayrampaşa - İSTANBUL

T+ 90 (212) 543 63 40 F+ 90 (212) 572 08 47 www.kilimdenim.com



KILIM GROUP



TIPHAINE BEURPERE
Nelly Rodi Kreatif Direktörü

NAZIM KANPOLAT
İHKİB YK Üyesi

İHKİB İÇ GİYİM URGE'DE TREND EĞİTİMİ

İHKİB KOORDİNASYONUNDA EKONOMİ BAKANLIĞI DESTEĞİ İLE HAYATA GEÇİRİLEN İÇ GİYİM URGE PROJESİNDE, KÜME FİRMALARI İLK FAALİYETLERİNE TREND EĞİTİMİ İLE BAŞLADI. NELLY RODİ İŞBİRLİĞİNDE GERÇEKLEŞEN SEMİNERDE GELECEK SEZONUN TRENDLERİ BELİRLENDİ.

Sektörde bulunan tüm firmaların katılımına açık olan eğitimde, İç Giyim Trend Eğitimi, Nelly Rodi firmasından kreatif direktör Tiphaine Beurpere tarafından sunuldu. Eğitim boyunca, Türkiye'de bulunan iç giyim kumaş ve aksesuar tedarikçi firmaları da ürünlerini ve moodboard'larını sergileyerek, eğitimde sunulan renk ve konseptlerin somut örneklerini katılımcı firmalara sergilemiş





Faraway

Bu temanın ana rengi kırmızı ve tonları. Turuncuya kaçan kırmızıları da görmek mümkün. Kırmızının yanı sıra mat sarı, mürdüm eriği moru ve kahverengi tonları da kendini gösteriyor. Bu temada arabesk diye adlandırdığımız motiflerin iç giyimde sıkça kullanıldığını görüyoruz. Matryoshka flowers da yine çok kullanılan motifler arasında yerini alıyor.



Winter Jungle

Bu temada hâkim olan renkler mavi, mor, yeşil ve tonları... Morun lilaya kayan renklerini de görmek mümkün. Sırlı satenleri bu temada görüyoruz. İç giyimde orman esintileri bu temada dikkat çekiyor. Egzotik çiçek deseni kullanımı geceliklerde gelecek sezonun trendi. İç giyimde de çiçek desenleri dikkat çekiyor.



go natural

*all natural
buttons* 

COROZO • HORN • SHELL • COCONUT • WOOD • LEATHER

www.formdis.com

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

SHOWROOM
MERTER M. Nesih Özmen Mah. Fatih Cad.
Ceviz sk. Nazmi İş Hanı No: 22/3
Merter - İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 637 48 94
Fax: +90 212 637 48 98

SHOWROOM
OSMANBEY Meşrutiyet Mah. Tuğrul sk.
No: 2/3 Osmanbey
İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 246 26 10-11
Fax: +90 212 246 21 31

İÇİNİZİ İSİTACAK

SONBAHAR-KIŞ TRENDLERİ

HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNDE SONBAHAR/KIŞ 2016-17 TRENDLERİ BELLİ OLDU. İHKİB, NELLY RODİ İŞBİRLİĞİNDE GERÇEKLEŞEN SEMİNER İLE TRENDLER FİRMALAR İLE PAYLAŞILDI.

İHKİB, Nelly Rodi işbirliğinde sezon trendlerini hazır giyim firmalarıyla paylaşmak üzere Dış Ticaret Kompleksi'nde bir araya geldi. Sonbahar/Kış 2016-17 trendlerinin Nelly Rodi'den Kreatif Direktör Tiphaine Beurpere'nin paylaştığı seminere birçok hazır giyim firması katılım gösterdi. 26 Kasım Perşembe günü düzenlenen trend seminerine İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Ünal, Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Mehtap Elaidi, moda tasarımcıları Özlem Kaya ile Nihan Peker de katılım sağlayan isimler arasındaydı. Seminerin öncesinde firmalarla düzenlenecek bir workshop'a dair bilgi veren Mehtap Elaidi, "Sektörde tasarımcıların daha iyi olması adına İTKİB ile çeşitli projeler üretiyoruz. Trend seminerinden bir workshop yapma fikri ortaya çıktı. Bu workshop çalışmamızda derneğimize bağlı tasarımcılar 'kreatif direktör' olarak firmaların tasarımcılarıyla birlikte kapsül koleksiyon hazırlayacak. Eğer bu workshopla ilgileniyorsanız firmalarınız adına bilgilerinizi yetkili arkadaşlarla

paylaşmanızı istiyoruz" dedi. Mehtap Elaidi, "Özlem Kaya, Mehtap Elaidi, Gamze Saraçoğlu, Nihan Peker, Gül Ağış, Tuba Aydın ile Belma Özdemir bu çalışma içerisinde yer alacak tasarımcılarımız" diye ekledi. Meh-

tap Elaidi'nin ardından Tiphaine Beurpere sezon trendleri sunumuna geçti. Beurpere, Fonctional, Woodland, Academic, Faraway temaları üzerinden bu sezonun trendleri firmalar ile paylaştı.



BALKAN VE
DOĞU AVRUPA ÜLKELERİNDE;
NAKLIYE VE LOJİSTİKTE

**UZMAN
KURULUŞ!**



www.seraytrans.com

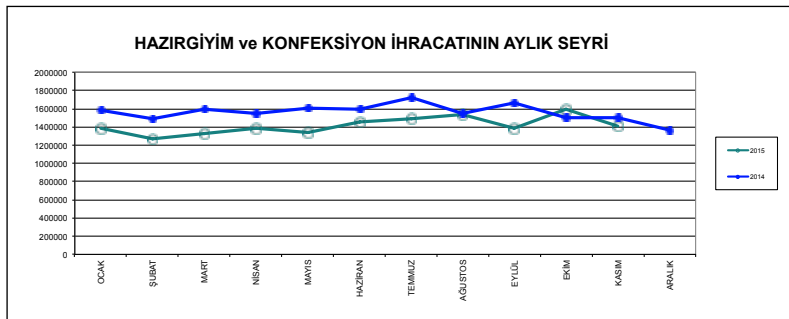


**ÇEK CUMHURİYETİ - POLONYA - SLOVAKYA - MACARİSTAN - ROMANYA
YUNANİSTAN - MAKEDONYA - ARNAVUTLUK - BULGARİSTAN VE KOSOVA'YA
GÜNLÜK PARSİYEL VE KOMPLE ÇIKIŞLAR**

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

GÖSTERGELER TÜRKİYE HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATI

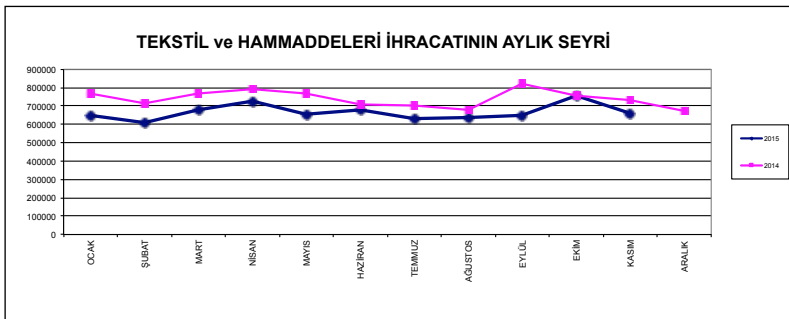
	2014 KASIM 1000 \$	2015 KASIM 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK KASIM 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2015 OCAK KASIM 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	DEĞİŞİM %
ALMANYA	295,720	245,656	-16.9	3,630,071	20.9	2,918,603	18.7	-19.6
İNGİLTERE	215,028	204,763	-4.8	2,296,714	13.2	2,010,798	12.9	-12.4
İSPANYA	131,916	151,785	15.1	1,528,073	8.8	1,541,982	9.9	0.9
FRANSA	77,807	69,913	-10.1	1,039,765	6.0	797,659	5.1	-23.3
HOLLANDA	66,162	58,043	-12.3	873,532	5.0	729,591	4.7	-16.5
IRAK	81,177	85,978	5.9	624,440	3.6	708,047	4.5	13.4
İTALYA	55,974	49,395	-11.8	638,495	3.7	540,941	3.5	-15.3
ROMANYA	58,105	40,882	-29.6	449,724	2.6	458,507	2.9	2.0
ABD	31,421	42,957	36.7	426,931	2.5	453,771	2.9	6.3
POLONYA	34,090	33,797	-0.9	414,818	2.4	427,789	2.7	3.1
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	1,047,400	983,169	-6.1	11,922,564	68.7	10,587,688	67.9	-11.2
DANİMARKA	38,885	32,253	-17.1	466,777	2.7	363,553	2.3	-22.1
BELÇİKA	30,348	26,771	-11.8	373,188	2.1	285,092	1.8	-23.6
UKRAYNA	40,000	20,445	-48.9	295,440	1.7	273,292	1.8	-7.5
SUUDİ ARABİSTAN	18,985	20,635	8.7	272,536	1.6	268,926	1.7	-1.3
İSRAİL	17,074	19,945	16.8	214,302	1.2	235,093	1.5	9.7
SLOVAK CUMHURİYETİ	5,894	14,568	147.2	159,788	0.9	209,690	1.3	31.2
İSVEÇ	19,896	15,176	-23.7	269,990	1.6	200,992	1.3	-25.6
RUSYA	19,507	12,936	-33.7	335,679	1.9	200,108	1.3	-40.4
CEZAYİR	18,104	19,312	6.7	149,678	0.9	186,984	1.2	24.9
LİBYA	13,042	15,844	21.5	134,145	0.8	155,272	1.0	15.7
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	1,269,136	1,181,055	-6.9	14,594,087	84.1	12,966,691	83.2	-11.2
AB (28) TOPLAMI	1,092,197	1,002,225	-8.2	12,979,258	74.8	11,230,803	72.1	-13.5
TOPLAM HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATI	1,504,078	1,409,702	-6.3	17,362,989	100.0	15,582,901	100.0	-10.3



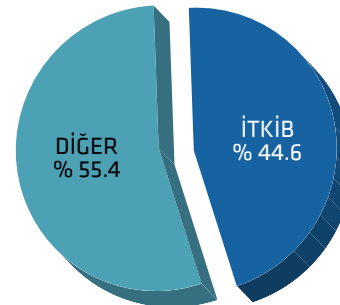
Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ihracatı, Kasım ayında, geçtiğimiz yıl aynı döneme göre yüzde 6'yı aşan bir kayıpla karşılaştı. En çok ihracat yaptığımız ilk 10 ülke içerisinde ABD ve İspanya ihracatı güçlü seyrini sürdürürken, AB28 temelli ihracatımızdaki kayıpların devam etmesi dikkat çekiyor.

TÜRKİYE TEKSTİL İHRACATI GÖSTERGELER

	2014 KASIM 1000 \$	2015 KASIM 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK KASIM 1000 \$	PAY %	2015 OCAK KASIM 1000 \$	PAY %	DEĞİŞİM %
İTALYA	66,286	58,306	-12.0	830,601	10.1	704,029	9.6	-15.2
RUSYA	55,400	39,895	-28.0	723,400	8.8	468,603	6.4	-35.2
ALMANYA	40,634	32,869	-19.1	418,936	5.1	353,560	4.8	-15.6
İRAN	27,421	36,227	32.1	302,246	3.7	352,286	4.8	16.6
ABD	30,382	29,472	-3.0	295,225	3.6	316,172	4.3	7.1
İNGİLTERE	30,226	28,289	-6.4	339,177	4.1	300,014	4.1	-11.5
BULGARİSTAN	25,029	24,338	-2.8	278,079	3.4	281,471	3.8	1.2
ROMANYA	26,909	23,326	-13.3	313,288	3.8	264,127	3.6	-15.7
POLONYA	26,122	24,657	-5.6	267,795	3.3	248,776	3.4	-7.1
MISIR	24,345	20,222	-16.9	256,947	3.1	229,045	3.1	-10.9
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	352,754	317,602	-10.0	4,025,693	49.0	3,518,083	48.0	-12.6
İSPANYA	19,156	20,625	7.7	234,730	2.9	228,855	3.1	-2.5
FAS	15,038	15,992	6.3	197,701	2.4	192,281	2.6	-2.7
UKRAYNA	24,910	15,567	-37.5	304,463	3.7	189,658	2.6	-37.7
İRAK	20,807	18,359	-11.8	198,957	2.4	159,978	2.2	-19.6
HOLLANDA	11,934	14,310	19.9	163,736	2.0	154,218	2.1	-5.8
BELÇİKA	12,704	13,656	7.5	153,025	1.9	153,244	2.1	0.1
TUNUS	14,391	12,288	-14.6	168,365	2.1	148,707	2.0	-11.7
ÇİN	15,112	12,152	-19.6	136,402	1.7	145,480	2.0	6.7
PORTEKİZ	12,666	8,793	-30.6	119,783	1.5	127,647	1.7	6.6
FRANSA	10,420	12,235	17.4	137,011	1.7	120,377	1.6	-12.1
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	509,892	461,580	-9.5	5,839,866	71.1	5,138,528	70.1	-12.0
AB (28) TOPLAMI	329,962	310,293	-6.0	3,790,190	46.2	3,400,411	46.4	-10.3
TOPLAM	731,786	662,740	-9.4	8,211,781	100.0	7,330,513	100.0	-10.7
TEKSTİL İHRACATI								



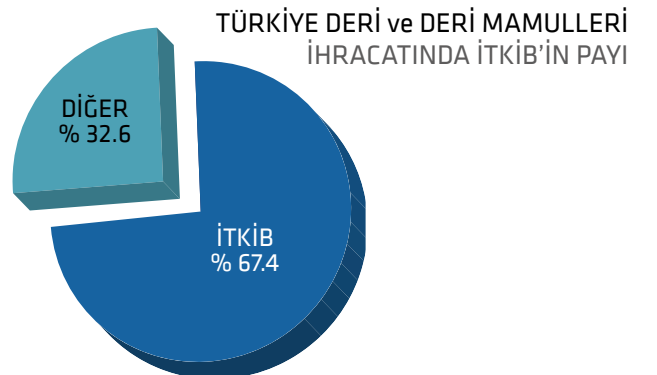
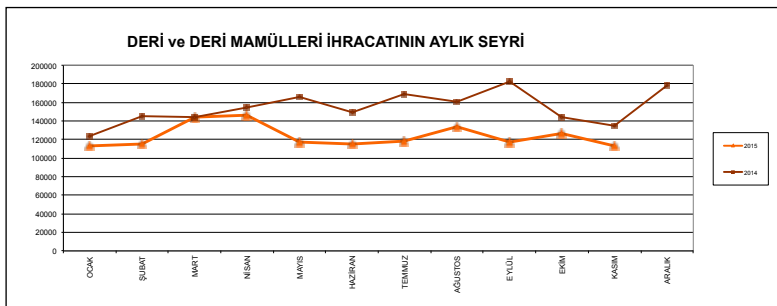
TÜRKİYE TEKSTİL ve HAMMADELERİ İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



Kasım ayında, tekstil ve hammaddeleri ihracatında, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 9,4'lük bir düşüş izlendi. Bu dönemde, ihracatımızda ilk 10 ülke içerisindeki İran haricinde tüm ülkelerde ihracat kayıpları yaşanırken, ilk 20 ülke içerisindeki, Ukrayna'da yüzde 37,5, Portekiz'de ise yüzde 30,6'ya ulaşan ihracat kayıpları dikkat çekiyor.

GÖSTERGELER TÜRKİYE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

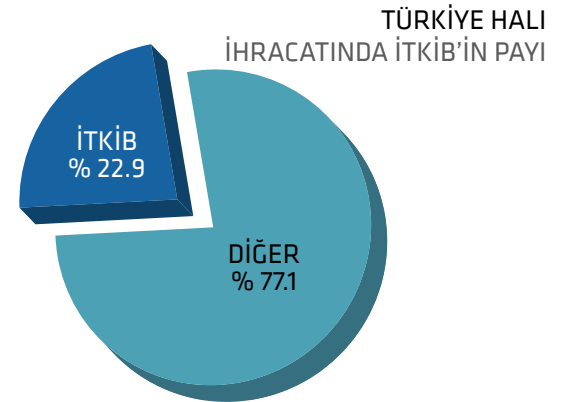
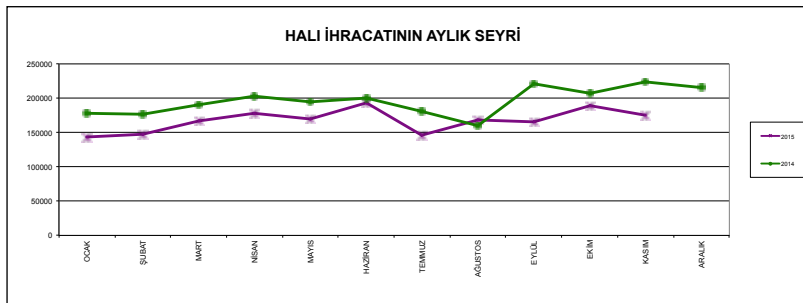
	2014 KASIM 1000 \$	2015 KASIM 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK KASIM 1000 \$	PAY %	2015 OCAK KASIM 1000 \$	PAY %	DEĞİŞİM %
RUSYA	29,188	20,527	-29.7	366,319	21.9	224,901	16.5	-38.6
IRAK	11,118	11,473	3.2	113,446	6.8	123,937	9.1	9.2
İTALYA	12,371	4,780	-61.4	142,684	8.5	101,687	7.5	-28.7
ALMANYA	9,397	8,796	-6.4	118,166	7.1	96,138	7.1	-18.6
İNGİLTERE	7,024	5,516	-21.5	79,061	4.7	63,262	4.6	-20.0
FRANSA	4,831	5,467	13.2	66,804	4.0	53,244	3.9	-20.3
ÇİN	5,174	3,847	-25.6	58,579	3.5	44,448	3.3	-24.1
ABD	2,794	3,359	20.2	32,952	2.0	32,696	2.4	-0.8
SUUDİ ARABİSTAN	2,453	2,573	4.9	38,042	2.3	31,815	2.3	-16.4
İSPANYA	2,417	3,151	30.4	25,270	1.5	31,805	2.3	25.9
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	86,766	69,490	-19.9	1,041,323	62.2	803,933	59.1	-22.8
HOLLANDA	1,255	1,384	10.3	16,751	1.0	25,814	1.9	54.1
BAE	1,417	1,656	16.9	15,788	0.9	23,771	1.7	50.6
ROMANYA	1,053	1,643	56.1	18,107	1.1	20,429	1.5	12.8
UKRAYNA	4,318	820	-81.0	56,131	3.4	20,394	1.5	-63.7
HONG KONG	2,645	1,961	-25.9	36,631	2.2	19,964	1.5	-45.5
BULGARİSTAN	1,370	1,672	22.1	20,857	1.2	18,747	1.4	-10.1
İRAN	877	905	3.1	8,977	0.5	17,817	1.3	98.5
CEZAYİR	2,392	900	-62.4	17,538	1.0	17,745	1.3	1.2
LİBYA	1,247	1,377	10.5	14,846	0.9	17,445	1.3	17.5
GÜNEY KORE	950	1,602	68.7	18,680	1.1	16,456	1.2	-11.9
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	104,288	83,410	-20.0	1,265,629	75.6	1,002,514	73.6	-20.8
AB (28) TOPLAMI	49,050	40,723	-17.0	604,466	36.1	511,828	37.6	-15.3
TOPLAM DERİ ve DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI	135,235	112,720	-16.6	1,674,326	100.0	1,361,237	100.0	-18.7



Deri ve deri ürünleri ihracatında Kasım ayı da negatif görünümle tamamlandı. Geçtiğimiz yıl aynı döneme göre yüzde 17'ye yaklaşan ihracat kaybı, özellikle İtalya pazarında görülen ve yüzde 61 seviyesini aşan ihracat kaybindan ciddi şekilde etkilenmiş gözüküyor. Sektörün Ocak-Kasım dönemi ihracatındaki kayıpların ise yüzde 18,7 seviyesinde gerçekleştiği ölçülüyor.

TÜRKİYE HALI İHRACATI GÖSTERGELER

	2014 KASIM 1000 \$	2015 KASIM 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK KASIM 1000 \$	PAY %	2015 OCAK KASIM 1000 \$	PAY %	DEĞİŞİM %
SUUDİ ARABİSTAN	20,345	20,579	1.2	336,955	15.8	359,851	19.5	6.8
ABD	26,811	25,236	-5.9	245,342	11.5	243,944	13.2	-0.6
IRAK	42,556	27,664	-35.0	183,457	8.6	173,409	9.4	-5.5
ALMANYA	13,970	11,873	-15.0	115,423	5.4	102,198	5.5	-11.5
İNGİLTERE	8,776	8,080	-7.9	74,439	3.5	73,865	4.0	-0.8
LİBYA	11,166	4,758	-57.4	114,289	5.3	70,270	3.8	-38.5
MISIR	4,323	7,467	72.7	60,112	2.8	70,183	3.8	16.8
BAE	5,814	3,387	-41.8	69,831	3.3	66,217	3.6	-5.2
İSRAİL	4,343	4,305	-0.9	30,280	1.4	30,393	1.6	0.4
ÇİN	2,663	2,287	-14.1	47,187	2.2	25,953	1.4	-45.0
KANADA	140,768	115,637	-17.9	1,277,316	59.7	1,216,283	66.0	-4.8
POLONYA	2,673	2,486	-7.0	33,972	1.6	24,439	1.3	-28.1
BELÇİKA	1,822	2,836	55.6	24,541	1.1	23,499	1.3	-4.2
CEZAYİR	2,009	1,859	-7.5	27,573	1.3	23,455	1.3	-14.9
İTALYA	2,203	2,398	8.8	25,570	1.2	22,468	1.2	-12.1
TÜRKMENİSTAN	4,216	1,530	-63.7	34,865	1.6	21,968	1.2	-37.0
RUSYA	5,774	2,320	-59.8	50,140	2.3	21,712	1.2	-56.7
KUVEYT	1,889	1,594	-15.6	23,399	1.1	20,668	1.1	-11.7
ROMANYA	3,554	2,529	-28.9	27,585	1.3	19,987	1.1	-27.5
KAZAKİSTAN	2,726	1,822	-33.2	22,108	1.0	19,639	1.1	-11.2
AFGANİSTAN	1,200	838	-30.2	19,389	0.9	19,441	1.1	0.3
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	168,835	135,848	-19.5	1,566,459	73.2	1,433,559	77.8	-8.5
AB (28) TOPLAMI	49,439	43,861	-11.3	450,560	21.1	377,024	20.5	-16.3
TOPLAM	224,143	175,504	-21.7	2,139,138	100.0	1,843,293	100.0	-13.8
HALI İHRACATI								

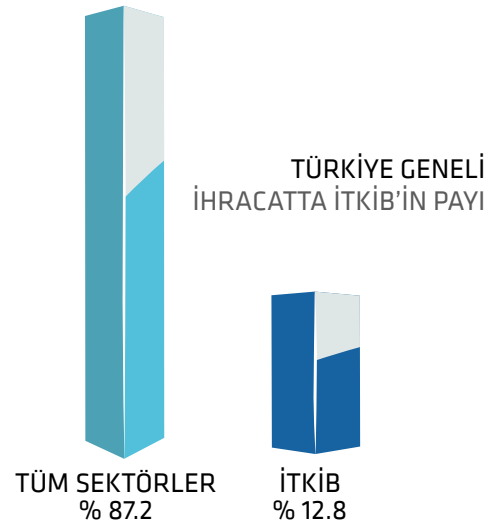
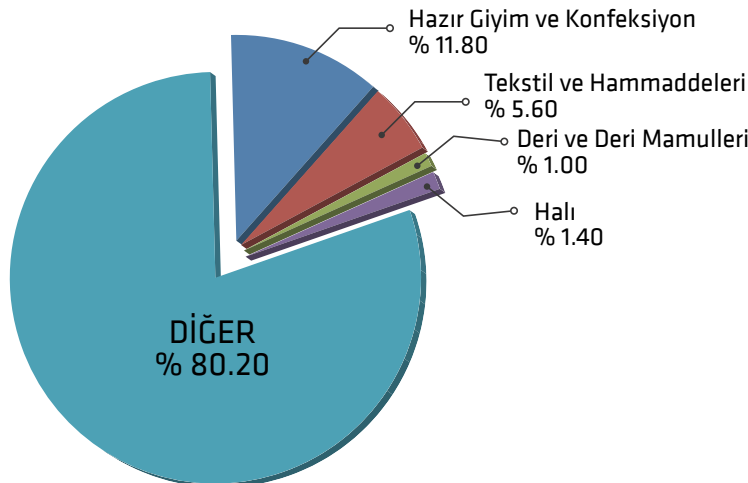


Halı ihracatında Kasım ayı, geçtiğimiz yıl aynı döneme göre yüzde 21'i aşan bir kayıp yaşadı. İhracatımızdaki ilk 10 ülke içerisinde Mısır ihracatının yüzde 72,7 oranında artışı izlense de Irak, Libya ve BAE'nin domine ettiği Orta Doğu ve Kuzey Avrupa pazarlarındaki daralmalar, Kasım ayı kayıplarının yüzde 20 barajını aşmasına neden oldu.

GÖSTERGELER SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$								
SEKTÖRLER	KASIM				SON 12 AYLIK			
	2014	2015	Değişim (‘15/‘14)	Pay(15) (%)	2013-2014	2014-2015	Değişim (‘15/‘14)	Pay (15) (%)
I. TARIM	2,192,775	2,008,629	-8.4	17.6	22,373,133	21,126,192	-5.6	14.5
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,618,050	1,510,949	-6.6	13.2	15,573,326	15,121,221	-2.9	10.4
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	600,902	609,495	1.4	5.3	6,735,983	6,240,387	-7.4	4.3
Yaş Meyve ve Sebze	338,022	270,539	-20.0	2.4	2,420,050	2,118,376	-12.5	1.5
Meyve Sebze Mamulleri	129,614	129,542	-0.1	1.1	1,417,578	1,335,158	-5.8	0.9
Kuru Meyve ve Mamulleri	160,260	151,694	-5.3	1.3	1,453,991	1,350,914	-7.1	0.9
Fındık ve Mamulleri	292,676	256,973	-12.2	2.2	2,160,189	2,883,306	33.5	2.0
Zeytin ve Zeytinyağı	15,890	16,511	3.9	0.1	230,723	196,369	-14.9	0.1
Tütün ve Mamulleri	75,722	71,027	-6.2	0.6	1,071,786	918,814	-14.3	0.6
Süs Bitkileri	4,965	5,168	4.1	0.0	83,025	77,896	-6.2	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	195,566	154,377	-21.1	1.3	2,252,514	1,864,119	-17.2	1.3
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	195,566	154,377	-21.1	1.3	2,252,514	1,864,119	-17.2	1.3
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	379,159	343,303	-9.5	3.0	4,547,293	4,140,851	-8.9	2.9
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	379,159	343,303	-9.5	3.0	4,547,293	4,140,851	-8.9	2.9
II. SANAYİ	10,199,204	9,135,088	-10.4	79.9	123,969,880	110,217,135	-11.1	75.9
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,091,164	950,963	-12.8	8.3	13,110,331	11,602,436	-11.5	8.0
Tekstil ve Hammaddeleri	731,786	662,740	-9.4	5.8	8,873,415	8,003,739	-9.8	5.5
Deri ve Deri Mamulleri	135,235	112,720	-16.6	1.0	1,895,236	1,540,001	-18.7	1.1
Halı	224,143	175,504	-21.7	1.5	2,341,681	2,058,696	-12.1	1.4
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,492,112	1,301,024	-12.8	11.4	17,969,115	15,553,652	-13.4	10.7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,492,112	1,301,024	-12.8	11.4	17,969,115	15,553,652	-13.4	10.7
C. SANAYİ MAMULLERİ	7,615,928	6,883,101	-9.6	60.2	92,890,433	83,061,046	-10.6	57.2
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1,504,078	1,409,702	-6.3	12.3	18,784,608	16,949,174	-9.8	11.7
Otomotiv Endüstrisi	1,839,051	1,920,563	4.4	16.8	22,231,613	21,119,341	-5.0	14.5
Gemi ve Yat	63,881	102,000	59.7	0.9	1,212,483	1,123,614	-7.3	0.8
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	1,003,276	938,358	-6.5	8.2	12,077,542	10,703,545	-11.4	7.4
Makine ve Aksamlar	470,827	489,265	3.9	4.3	6,060,800	5,577,164	-8.0	3.8
Demir ve Demir Dışı Metaller	566,707	506,143	-10.7	4.4	7,088,469	6,314,985	-10.9	4.3
Çelik	892,212	662,481	-25.7	5.8	13,208,408	10,310,503	-21.9	7.1
Çimento Cam Seramik ve Toprak	250,695	215,428	-14.1	1.9	3,150,688	2,789,293	-11.5	1.9
Mücevher	519,561	207,083	-60.1	1.8	2,903,146	2,829,545	-2.5	1.9
Savunma Sanayii	147,785	106,034	-28.3	0.9	1,636,099	1,544,557	-5.6	1.1
İklimlendirme Sanayii	351,212	315,493	-10.2	2.8	4,426,297	3,699,146	-16.4	2.5
Diğer Sanayi Ürünleri	6,644	10,551	58.8	0.1	110,282	100,179	-9.2	0.1
III. MADENCİLİK	391,401	293,237	-25.1	2.6	4,696,740	3,956,677	-15.8	2.7
Madencilik Ürünleri	391,401	293,237	-25.1	2.6	4,696,740	3,956,677	-15.8	2.7
T O P L A M (TİM)	12,783,381	11,436,954	-10.5	100.0	151,039,753	135,300,003	-10.4	93.2
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					6,475,991	9,911,593	53.1	6.8
TOPLAM (TİM+TÜİK)	12,783,381	11,436,954	-10.5	100.0	157,515,744	145,211,596	-7.8	100.0

* Ocak-Kasım dönemi için ilk 10 ay TÜİK, son ay TİM rakamı kullanılmıştır.
Son 12 aylık dönem için ilk 11 ay TÜİK, son ay TİM rakamı kullanılmıştır.



MAKRO EKONOMİK VERİLER GÖSTERGELER

İHRACATTAKİ GELİŞMELER

Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH), 2015 yılının üçüncü çeyreğinde, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 oranında ve beklentilerin üzerinde büyüdü. Bu dönemde ekonomik gelişim hızına en büyük destek, yine tüketimden geldi. Yüzde 3,4 oranında bir büyüme sergileyen özel tüketim, yıllık GSYİH hızına 2,2 puanla en büyük desteği verdi. Özel yatırımlar ise bu dönemde yeniden aşağı yönlü hareket ederek, yüzde 0,7 oranındaki düşüş sonucunda büyümeye -0,1 puanlık olumsuz katkı verdi. Üçüncü çeyrekte kamu tüketim harcamaları da yüzde 7,8 artışla, büyümeye 0,8

puan yukarı yönlü etkiledi.

Öte yandan bu dönemde, net ihracatın büyümeye yaptığı aşağı yönlü baskının ortadan kalkması, tabloyu etkileyen olumlu bir gelişme oldu. İhracat üçüncü çeyrekte yüzde 0,6 gerilerken, ithalatta ise yüzde 1 oranında düşüş görülmesi sonucunda, net ihracat, GSYİH gelişim hızına 0,1 puan olumlu katkı yaptı. Sektörler kanadında ise üçüncü çeyrek büyümesine en büyük destekler, sırasıyla 1,7 ve 1,6 puanla finans ve tarımdan geldi. Söz konusu dönemde sanayi sektörü ise büyümeye 0,5 puanla, önceki dönemlere göre zayıf bir katkı sağladı.

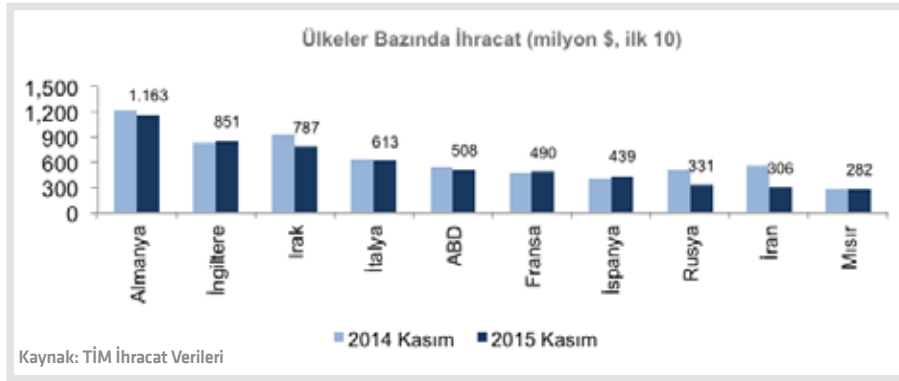


Kaynak: TİM İhracat Verileri

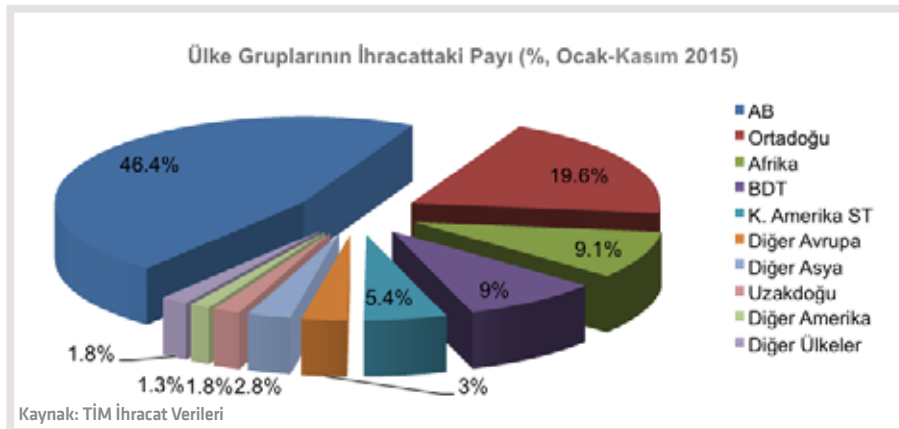
Türkiye Ekonomisi İvme Kazandı

Üçüncü Çeyrekte Ekonomi Tüketimden Destek Aldı

ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT



Kaynak: TİM İhracat Verileri



Kaynak: TİM İhracat Verileri

AB'nin İhracattaki Payı Yüzde 46,4

Rusya ve İran Pazarlarında, Sert Düşüş Yaşandı

TİM verilerine göre, Kasım ayında en çok ihracat yapılan ilk beş ülke, Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD oldu. Bu dönemde Almanya'ya yapılan ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,7 oranında düşerken, İngiltere pazarında ise yüzde 3'lük bir artış kaydedildi. Irak, İtalya ve ABD'ye yapılan ihracat da bu dönemde sırasıyla, yüzde 15,3, yüzde 2,4 ve yüzde 6,4 oranlarında daralma yaşadı. Kasım ayında Rusya ve İran pazarlarında çift haneli sert düşüşler görülürken, Fransa ve İspanya ise artış kaydetti.

Ülke grupları bağlamında, Ocak-Kasım döneminde AB ülkeleri, Türkiye'nin ihracatındaki payını yüzde 46,4'e yükseltirken, ikinci sırada gelen Orta Doğu'nun payı da geçen yılın aynı dönemine göre 0,7 puan artışla yüzde 19,6 oldu. Bu dönemde Afrika pazarında 0,2 puanlık bir artış yaşanırken, BDT'nin pastadaki payı 2,5 puan daralma kaydetti. Öte yandan, Kuzey Amerika ve Uzak Doğu ülkelerine yapılan ihracatın payı, bir önceki yılın aynı dönemine göre sırasıyla 0,6 ve 0,2 puanlık artışlar kaydetti. Bu dönemde diğer Amerika ülkelerini kapsayan pazarda ise 0,3 puanlık bir dilim daralması yaşandı.



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

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

Ekonomi Bakanlığı

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



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

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



BİRLİKLER

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

Tel: 0 324 325 37 37
Faks: 0 324 325 41 42
e-posta: akib@akib.org.tr
Web: www.akib.org.tr
Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (AİB)
Tel: 0 242 311 80 00
Faks: 0 242 311 79 00
e-mail: baib@baib.gov.tr
Web: www.baib.gov.tr

Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)

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

Doğu Anadolu İhracatçı Birliği (DAİB)

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

Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği (DKİB)

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

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB)

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

DERNEKLER

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

Tel: 0 212 549 36 12
Faks: 0 212 549 36 22
e-posta: info@aysad.org
Web: www.aysad.org

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

Tel: 0 212 320 82 00
Faks: 0 212 320 82 03
e-posta: info@birlesmismarkalar.org.tr
Web: www.birlesmismarkalar.org.tr

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

Tel: 0 212 438 32 08
Faks: 0 212 438 32 09
e-posta: csd@csd.org.tr
Web: www.csd.org.tr

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)

Tel: 0 212 474 75 30
Faks: 0 212 550 39 92
e-posta: info@denimder.com
Web: www.denimder.org.tr

İstanbul Nakış Sanayicileri Derneği (İNSAD)

Tel: 0 212 556 58 87
Faks: 0 212 644 88 95
e-posta: posta@insad.org.tr
Web: www.insad.org.tr

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSAD)

Tel: 0 212 438 12 96 - 97
Faks: 0 212 438 12 98
e-posta: kysd@kysd.org.tr
Web: www.kysd.org.tr

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)

Tel: 0 212 516 90 52 - 53
Faks: 0 212 458 12 50
e-posta: lasiad@lasiad.org.tr

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

Tel: 0 212 643 47 22
Faks: 0 212 553 80 80
e-posta: mesiad@mesiad.org.tr
Web: www.mesiad.org.tr

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

Tel: 0212 296 90 45
Fax: 0212 296 90 47
Web: www.mtd.org.tr

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)

Tel: 0 212 231 92 85
Faks: 0 212 231 89 46
e-posta: otiad@otiad.org.tr
Web: www.otiad.org.tr

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

Tel: 0 212 637 68 05
Faks: 0 212 637 68 07
e-posta: orsad@orsad.org.tr
Web: www.orsad.org.tr

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

Tel: 0 212 245 69 29
Faks: 0 212 249 27 87
e-posta: info@tescillimarkalar.org.tr
Web: www.tescillimarkalar.org.tr

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD)

Tel: 0 212 292 04 04 (pbx)
Faks: 0 212 292 23 04
e-posta: info@tetsiad.org
Web: www.tetsiad.org

Tüm İç Giyim Sanayiciler Derneği (TİGSAD)

Tel: 0 212 438 65 15
Fax: 0212 438 65 16
e-posta: info@tigsad.org
Web: www.tigsad.org

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

Tel: 0 212 549 71 71
Faks: 0 212 549 71 17
e-posta: info@tasd.com.tr
Web: www.tasd.com.tr

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKDD)

Tel: 0 212 665 27 47
Faks: 0 212 546 77 53
e-posta: info@tdkdd.org.tr
Web: www.tdkd.org.tr

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSİD)

Tel: 0 212 639 76 56
Faks: 0 212 451 61 13
e-posta: tgsid@tgsid.org.tr
Web: www.tgsid.org.tr

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

Tel: 0 212 438 06 60
Faks: 0 212 438 00 98
e-posta: info@trisad.org
Web: www.trisad.org

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TİTSD)

Tel: 0 282 758 35 64
Faks: 0 282 758 35 66
e-posta: info@titsd.org.tr
Web: www.titsd.org.tr

KURUMLAR

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)
Tel: 0 312 4100410
www.tuik.gov.tr

KOSGEB

Tel: 0 312 595 28 00
Faks: 0 312 368 07 15
e-posta: kos@kosgeb.gov.tr
Web: www.kosgeb.gov.tr

Rekabet Kurumu

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

Sosyal Güvenlik Kurumu

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

İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı

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

VAKIFLAR

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

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

Tel: 0 212 470 51 53
Faks: 0 212 470 52 13
Web: www.tasev.org.tr

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

Tel: 0 212 558 23 02
Faks: 0 212 558 22 96
e-posta: info@turdev.org
Web: www.turdev.org

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

Tel: 0 232 488 61 23
Faks: 0 232 488 61 00
e-posta: targdev@targev.org.tr
Web: www.targev.org.tr

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

Tel: 0 212 227 06 05
Faks: 0 212 227 07 05
e-posta: info@turktekstilvakfi.com
Web: www.turktekstilvakfi.com

SERBEST BÖLGE

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

Çorum Avrupa Serbest Bölge Müdürlüğü

Tel: 0 282 692 10 54 (4hat)
Faks: 0 282 691 10 59

İstanbul Deri ve Endüstri Serbest Bölge Müdürlüğü

Tel: 0 216 394 18 87
Faks: 0 216 394 12 68
e-posta: desbas@desbas.com.tr

İstanbul Trakya Serbest Bölge Müdürlüğü (İSBAŞ)

Tel: 0 212 786 60 02
Faks: 0 212 786 60 33
e-posta: info@isbas.com.tr

GÜMRÜKLER

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

Haydarpaşa Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 216 346 92 21
Faks: 0 216 336 92 50

Erenköy Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 216 364 29 75
Faks: 0 216 364 29 85

İstanbul Deri Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 216 394 18 87
Faks: 0 216 394 19 21

A.H.L. Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 212 465 00 69
Faks: 0 212 465 00 70

Halkalı Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 212 678 48 21
Faks: 0212 678 48 08

Ambarlı Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 212 875 70 71
Faks: 0 212 875 28 08

A.H.L. Kargo Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 212 465 52 44
Faks: 0 212 465 53 77

A.H.L. Yolcu Salonu Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 212 465 52 49
Faks: 0 212 465 52 54

Çerkezköy Gümrük Müdürlüğü

Tel: Faks: 0 282 726 58 61

Karaköy Yolcu Salonu Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 212 243 21 39
Faks: 0 212 243 21 79

Sabiha Gökçen Havalimanı Gümrük Müdürlüğü

Tel: 0 216 585 55 31
Faks: 0 212 585 55 36

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

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

KINGDOM®

VIGOHOME®

Evinizin kıymetlisi

İkitelli OSB Mah. Eski Turgut Özal Cad. No: 22D, Başakşehir / İstanbul | Türkiye
Tel: +90 212 671 03 74 | www.vigohome.com.tr | info@vigohome.com.tr

heimtextil

New: Tuesday - Friday
12 - 15. 1. 2016

New
Perspectives

Hall 9 - E91

 Deutsche
Messe

We'll be there: Hall 3, Stand B11
16 - 19 January 2016 • Hannover • Germany

DOMOTEX