



2016 yılı dolu dolu geçecek  
Yurtdışı ve içinde toplamda 120 fuar

**Hazır giyim rotayı Afrika'ya kırdı**  
İHKİB Afrika açılımına Kamerun ile devam etti

**Teksilde iş var**  
İTHİB & Yenibiris.com istihdam kapılarını aralıyor

**İHRACATTA  
UMUTLAR**

**2016**'ya

**KALDI**

**bullmer**  
cutting room technology

astajans.com



# Modanın Şampiyonu

- Tam otomatik parametrik ayarlanabilen kafa yağlama sistemi
- 8 cm'e kadar kumaş katı kesim yüksekliği
- Yeni dijital teknoloji sayesinde, Cutter'in 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](http://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

## içindekiler

### 6 RUSYA



KRİZ DOSSO DOSSI'YI  
ETKİLEMEDİ

### 7

#### MAKALE

Prof. Dr. Ümit ÖZLALE

Sahi,  
Rusya'nın  
uçacağı  
ne zaman  
düştü?



### 10 AVRUPA



İTKİB'DE GÜNDEM  
GÜMRÜK BİRLİĞİ

### 11

#### MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

AB-Türkiye  
ilişkileri  
hareketleniyor



### 12



TÜRKİYE DÜNYANIN  
8'İNCİ ÖNEMLİ ÜRETİCİSİ

### 14 ORTA DOĞU

### İÇ GİYİMİN İLK HEDEFİ İRAN



TÜRK DERİ SEKTÖRÜ  
İRAN'DAKİ PAYINI  
ARTIRMA PEŞİNDE

### 15

### 16 ABD

### ABD'YE TEKSTİL İHRACATI ARTACAK

### 17

#### MAKALE

Cüneyt BAŞARAN

2016'nın  
resmi ve  
Türkiye



### 18 PORTRELER

Ekonomi Bakanı  
MUSTAFA ELİTAŞ

İşadamı  
HALİT NARİN

Moda Tasarımcısı  
ATIL KUTOĞLU



### 24 İTKİB

### YENİ BAKANA MAKAMINDA ZİYARET



### 26

TİM'DEN ZEYBEKÇİ'YE  
VEFA YEMEĞİ

### 30

### HAZIR GİYİM ROTAYI AFRİKA'YA KIRDI

# 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](http://www.akbarkod.com)

**SAHİBİ**

İTKİB adına Bekir ASLANER

**YAYIN KURULU**Hikmet TANRIVERDİ  
İsmail GÜLLE  
Mustafa ŞENOCAK  
Uğur UYSAL**YÖNETİM YERİ**Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad.  
Dış Ticaret Kompleksi B Blok  
34530 Yenibosna - İstanbul  
**T.:** (0212) 454 02 00  
**F.:** (0212) 454 04 15  
**W.:** www.itkib.org.tr  
**e-mail:** info@itkib.org.tr**YAPIM****KÜÇÜK MUCİZELER**  
YAYINCILIK İLETİŞİM HİZMETLERİ TİC. LTD. ŞTİ.**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**Erkan ERSÖZ  
erkanersoz@kucukmucizeler.com**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**Meral GÜLER  
meralguler@kucukmucizeler.com**EDİTÖRLER**Bahtiyar ORHAN  
bahtiyar@kucukmucizeler.com  
Ulaş YAVUZ  
ulasavuz@kucukmucizeler.com  
Tolga ÇATAL  
tolgacatal@kucukmucizeler.com**ART DİREKTÖR**Uğur KARAGÜL  
ugurkaragul@kucukmucizeler.com**GRAFİK TASARIM**Muhammed AKDENİZ  
muhammed@kucukmucizeler.com**PAZARLAMA İLETİŞİMİ  
REKLAM GRUPO DİREKTÖRÜ**Özgür SEYHAN  
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

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

**İLETİŞİM**Kaptanpaşa Mah. Darülaceze Cad.  
Bilaş İş Merkezi A Blok No: 31  
K: 6 D: 63 Şişli/İstanbul  
(0212) 211 68 53 - 73**BASKI-CİLT**Belmat Baskı  
İkiteli OSB. Mh. Giyim Sanatkarları 2 B Blok No: 14 Başakşehir/İSTANBUL  
www.belmatbaski.com**DAĞITIM**

Intermail

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

**32 GÜNDEM**TEKSTİL'DE  
İŞ VAR**36 GÜNDEM**ÇORAP  
URGE YOL  
HARİTASINI  
BELİRLEDİ**40 GÜNDEM**İHRACATÇILAR  
2016  
YILINDAN  
UMUTLU**50 GÜNDEM**FUARLARLA  
DOLU BİR  
YIL DAHA68  
KOBİ KREDİLERİNDEKİ  
YÜKSELİŞ SÜRÜYOR**46 GÜCÜMÜZÜN  
FARKINDAYIZ****62 MALİYE  
POSTASI**BAKAN  
SÜLEYMAN  
SOYLU İLE  
ÇALIŞMA HAYATI  
DEĞERLENDİRİLDİ**63 MAKALE**

Erdoğan KARAHAN

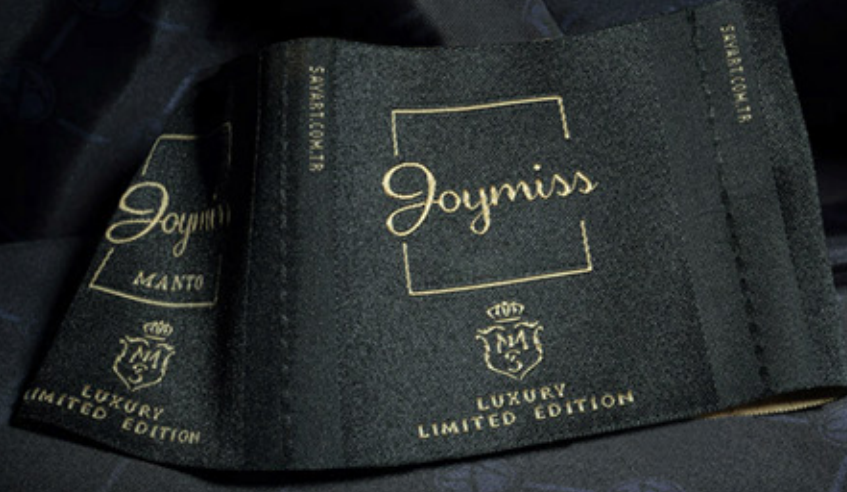
Tahsil  
edilemeyen  
alacakların  
hukuki  
durumu**80 TASARIM**HER VİTRİNİN BİR  
HİKAYESİ OLMALI**81 MAKALE**

Melis KARAPANÇA ÖRÜN

Yeni nesil  
sanatsal  
yaklaşımlar  
ve öğrenme  
kültürü**82**"İZMİR GELİNİ"  
YARI FİNALİSTLERİ  
BELİRLENDİ

# SAYART ETİKET

INSPIRED BRANDS • PACKAGING  
TECHNOLOGY



Hem vintage hem fütürist...



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

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



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



[info@sayart.com.tr](mailto:info@sayart.com.tr)



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

## GAZPROM UKRAYNA'YA DOĞALGAZ SEVKİYATINI DURDURDU

Rus enerji şirketi Gazprom, Ukrayna'ya sevk ettiği doğalgazı durdurdu. Gazprom'dan yapılan açıklamaya göre, Gazprom Başkanı Aleksey Miller, "Ukrayna'nın ön ödeme sistemiyle aldığı doğalgaz bitti. Yeni doğalgaz sevkiyatı için de Ukrayna tarafından herhangi bir ödeme yapılmadı. Dolayısıyla Ukrayna'dan yeni bir ödeme gelene kadar, bu ülkeye yönelik doğalgaz sevkiyatını durdurmuş bulunmaktayız" ifadelerini kullandı. Ukrayna Ulusal Doğalgaz Şirketi Naftogaz'ın Başkanı Andrey Kobolev, yaptığı açıklamada, Ukrayna'nın bu kış artık Rus gazı almasına gerek olmadığını söylemişti. İhtiyaç duydukları gazı gerekirse AB'den ters akış yöntemiyle temin edebildiklerini belirten Kobolev, 2016'nın ilk çeyreğinde doğalgaz fiyatlarının düşmesini beklediklerini, dolayısıyla şimdilik yer altı depolarında kullanılan doğalgazla idare etmek istediklerini belirtti.



## "GERGİNLİK ŞUBAT-MARTTA ZAYIFLAR"



**Bülent TÜFENKÇİ**  
Gümrük ve Ticaret Bakanı

Rusya'yla yaşanan gerginliğin ilk günlerine nazaran, gümrükten dönen malların azaldığını belirten Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, "Yavaş yavaş normalleşiyor. Öngörümüz çok uzun sürmemesi. Şubat, mart gibi gerginlik zayıflar" dedi. Bülent Tüfenkci, Türkiye'nin 24 Kasım sabahı Rus uçağını düşürmesi sonrası iki ülke arasında gerilen ilişkileri değerlendirdi. Tüfenkci, Rusya'nın uyguladığı yaptırımlar konusunda "Biber, salatalık, domateste sıkıntı yok. Portakal, mandalina gibi ürünlerde sıkıntı var. Bunlar da iç piyasada ucuzladı. Sadece Rusya'ya ihraç edilen dikenli salatalık vardı. Bunun da fiyatı arttı, üretici memnun. Ayakkabı ihracatı ambargodan sonra daha da arttı. Deri konusunda uzun süre bu şekilde götüreceklerini zannetmiyorum" ifadelerini kullandı.

## KRİZ DOSSO DOSSI'Yİ ETKİLEMEDİ

İş ve tatili birleştiren özgün modeliyle tüm dünyada adından söz ettiren Dosso Dossi Fashion Show'un 20'ncisi, Antalya'da gerçekleştirildi. Rusya ile yaşanan uçak krizine rağmen 1000'in üzerinde Rus'u Antalya'ya getirdiklerini söyleyen Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, toplamda 50 milyon dolar ile beklentilerin üzerinde ciro gerçekleştirdiklerini belirtti. Türkiye'de alanında en büyük fuar organizasyonu olduklarını vurgulayan Hikmet Eraslan, 150 civarında yerli firmanın Dosso Dossi Fashion Show için üretim yaptığını hatırlattı. Yaklaşık 30 bin kişiye geçici istihdam imkânı yarattıklarının altını çizen Eraslan şunları söyledi: "Küresel belirsizliklerin tüm risklerini üstlenerek hem üretici hem de alıcı için garantörlük yapıyoruz. Bir başka deyişle iki taraf için güven köprüsü oluşturuyoruz. İstanbul İkitelli'deki lojistik üssümüzden 32 ülkede 200'in üzerinde şehre ürün sevk ediyoruz. Siparişleri en geç 45 gün içinde alıcıya ulaştırıyoruz. İlk kez bu fuarda Rus alıcılarımıza özel, iade garantisi veriyoruz. Eğer bir müşterimiz aldığı ürünü Rusya'ya sokamazsa, mali iade edebilecek, biz de kendisine parasını göndereceğiz. Dosso Dossi Fashion Show'un bugünlere gelmesinde büyük katkısı olan Rus dostlarımızla el ele verip bu sıkıntılı dönemi de en az hasarla atlatacağımıza inanıyorum." İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, LASİAD Başkanı Giyaşettin Eyyüpkoca ile OTİAD Başkanı İlker Karataş da Antalya'daki etkinliğe katılarak Dosso Dossi'ye destek verdi. Tanrıverdi, "Büyük bir emekle bu zorlu organizasyonu başardıkları için hazır giyim sektörü ve ülkem adına kendilerine teşekkür ediyorum. 5 bin konuk içinde yer alan 1000'in üzerindeki Rus, çok da kolay olmayan yollardan Antalya'ya geldi. Onların bu ilgisi iki halk arasındaki güçlü ilişkilerin siyasal gerilimlere rağmen kesintisiz sürdüğünü, bundan sonra da devam edeceğini ortaya koydu" dedi.





## YABANCI İŞÇİ KOTASI YÜZDE 22.4 AZALACAK

Rusya'nın Türkiye'ye uyguladığı yaptırımlar çerçevesinde Türk işçilerin Rusya'da çalışmasına kısmen yasak getirilmesinden sonra 2016 yılında Rusya'nın vizeyle çalışacak olan yabancı işçilere ihtiyacı yüzde 22.4 oranında azalacak. Gelecek yıl Rusya'da toplam 214 bin vizeli yabancı işçinin çalışması bekleniyor. Rusya 2016 yılında en çok yüksek mesleki nitelik gerektiren işlerde yabancı işçiye ihtiyaç duyacak. Yüksek mesleki nitelikli işçi ihtiyacı toplam yabancı işçi ihtiyacının yüzde 94.7'sini oluşturuyor.

## ÜNLÜ RUS AVUKATTAN TÜRK İŞ ADAMLARINA TAVSİYELER



Moskova Avukatlar Birliği ve DEYURE Avukatlar Bürosu Başkanı Nikita Filippov, kötüleşen Türk-Rus ilişkileri nedeniyle sorunlar yaşayan Türk iş adamlarına tavsiyelerde bulundu. Başkent Moskova'da Rus-Türk İşadamları Birliği'nin (RTİB) organize ettiği "Vizeler, Çalışma İzinleri, Mülkiyet Sorunları, Şirketlerin Hukuksal Hakları Konulu" toplantıda söz alan ünlü avukat bazı yasal prosedürleri hatırlattı. Filippov Rusya'da çıkartılan 28 Kasım ve 30 Kasım kararnamelelerini detaylı şekilde anlattı. Ünlü avukat, "Öncelikle Rusya Devlet Başkanlığı'nda alınan kararda yasakların uygulanma tarihinin 1 Ocak olması Rusya'da yaşayan ve faaliyet gösteren iş adamlarının çok zarar görmemesi amaçlı bir tarih. İsteseleleri bu kararları hemen alabilir, ayrıca her fabrikada araştırma yapar ve herhangi bir olumsuzlukta büyük cezalar kesebilirlerdi. Rusya'da şahsınıza yapılacak yanlışlarda ve haksızlıklara sadece kanunlarla cevap verebilirsiniz. Size tavsiyem 1 Ocak'a kadar şirket belgelerinizi tertemiz hale getiriniz.



## Sahi, Rusya'nın uçağı ne zaman düştü?

Prof. Dr. Ümit ÖZLALE

umit.ozlale@ozyegin.edu.tr

Rusya'ya ihraç ettiğimiz ürünlerin 11'i, Rusya'daki gelişmelere yüksek duyarlılık içeriyor. Bunların dördü tekstil ürünü. Yani, tekstil ve deriye özel çözümler üretmemiz gerekiyor.

Küresel kriz sonrasında ana ihracat pazarımız olan AB'deki keskin daralma ve bizim için çok kritik olan Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'ndeki siyasi ve ekonomik belirsizlik, Rusya ve BDT pazarını bizim için daha da önemli hale getirdi. Fakat bunun tersi de geçerli: Bu süreçte Türkiye de Rusya için ekonomik ve siyasi açıdan stratejik ortaklardan biri oldu. 1990'lı yıllardan beri türlü badireler atılarak Rusya'da iş yapma pratiklerini anlayan ihracatçılarımız da bu artan ekonomik ve siyasi ilişkilerde başrol oynadı. İlk olarak dikkat edilmesi gereken nokta, Rusya'nın 1998 krizini saymazsak, son yirmi yıldır Rusya'ya olan ihracatımızın toplam ihracatımızın üzerinde artmış olduğudur. Bununla beraber dikkat edilmesi gereken bir başka husus da son 10 yıldır Rusya'nın ithalat talebindeki artışa neredeyse paralel bir ihracat yapıyor oluşumuz. Bir başka deyişle Rusya'nın yüksek büyüdüğü ve ithalat talebini artırdığı yıllar, bizim de bu ülkeye ihracatımızı aynı oranda artırdığımız yıllardır. Rusya'nın ithalatındaki payımız, bazı başarılı sektörleri saymazsak, uzun bir zamandır yüzde 2 civarında seyrediyor. O zaman kritik soru şu: Eğer Rus uçağı hava sahamızı ihlal etmeseydi ve biz hala Rusya'nın ithalatından yüzde 2 civarında pay almaya devam etseydik, Rusya'ya

ihracatımız önümüzdeki beş yıl içinde nasıl olurdu? Biliyorsunuz bugünlerde Rusya ekonomisinde işler biraz karışık gibi. 2015'in başından itibaren dolarn rubleye karşı yaklaşık iki kat değerlenmesi ve petrol fiyatlarındaki çöküş nedeniyle Rusya'nın milli gelirinin 2020 sonunda bile 2014 değerlerine gelmesi beklenmiyor. Diğer yandan, 2011-2014 arasında Rusya'ya olan ihracatımızın toplam ihracatımız içindeki payı yüzde 4,3 seviyelerinde iken bu oran 2015 yılında -siyasi krizden önce- zaten yüzde 2,5 civarına düşmüş durumdaydı.

Kendi açımızdan baktığımızda en önemli ihracat pazarlarımızdan biriyle yaşanan bu gerginliğin ekonomik olarak bizim için -özellikle bu derginin odak noktası olan tekstil ve konfeksiyon sektörlerinde- önemli bir maliyet getirdiği muhakkak. Peki Rusya açısından durum nasıl? Tek kelimeyle olumsuz! Rusya'ya ihracat yaptığımız toplam 97 ürünün 11'inde Rusya'daki gelişmelere yüksek bir duyarlılık olduğu sonucuna varıyoruz. Bu 11 sektörün 4 tane-sini tekstil ürünleri oluşturuyor. Dolayısıyla, tekstil ve deri alt sektörlerine etkili, kısa ve uzun dönem çözüm üretmemiz gerekiyor.

Aşağıdaki tablo, ihracat payı açısından Rusya'ya en duyarlı sektörün deri sektörü olduğunu, miktar açısından ise yaklaşık 660 milyon dolar ihracatı ile tekstil sektörünün Rusya'daki gelişmelere yüksek bir duyarlılığı olduğunu net bir şekilde gösteriyor. Özetle, tekstil ve konfeksiyon ihracatımız içinde Rusya'nın payı yüzde 10'dan fazla olan birçok alt sektör bulunmaktadır. Daha da önemlisi normal şartlarda bu ihracatı Türkiye'deki iç pazara sunmak ya da alternatif pazarlara kısa dönemde yönelmek oldukça zor görünmektedir. Bu açıdan, ilk önce ana pazarı Rusya olan ihracatımızın nakit akışı ve yatırım kredilerinde oluşabilecek aksaklıklar giderilmeli, daha sonra da TİM'in yeni pazarlar stratejisi kapsamında yeni coğrafyalara ihracat yapabilmek için gerekli teşvik mekanizmaları sunulmalıdır.

Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinin İhracatında Rusya'nın Payı (2012-2014)

|                | 2012             |                 | 2013             |                 | 2014             |                 |
|----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|
|                | Rusya'ya ihracat | Sektördeki payı | Rusya'ya ihracat | Sektördeki payı | Rusya'ya ihracat | Sektördeki payı |
| Deri           | 283,9            | %20,4           | 272,2            | % 16,7          | 222,4            | %13,8           |
| Ev tekstili    | 100,1            | %5,7            | 122,0            | % 6,0           | 88,7             | % 4,3           |
| Halı           | 60,0             | %3,0            | 64,2             | % 2,9           | 55,0             | % 2,3           |
| Hazır Giyim    | 282,6            | %2,1            | 297,5            | % 2,0           | 258,3            | % 1,6           |
| Teknik tekstil | 80,0             | %5,6            | 99,9             | % 6,4           | 77,5             | % 4,8           |
| Tekstil        | 1033,0           | %15,7           | 888,8            | % 12,6          | 661,4            | % 9,2           |

Kaynak: comtrade veri tabanı, ÜBER hesaplamaları

## KRİZDE SAĞDUYU GALİP GELSİN

Türkiye'nin en önemli ticari partnerlerinden Rusya ile yaşanan siyasi kriz, ihracatta hazır giyim, tekstil ve deri sektörlerine büyük zarar verdi. 2016 yılında ihracatta sıçrama beklerken yaşanan krizin hesapları alt üst ettiğini belirten İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, konuyla ilgili şöyle konuştu: "Rusya ile yüzyılların ötesine giden komşuluk ilişkilerimiz son yıllarda her alanda gelişerek farklı bir boyuta geldi. 30 milyar doların üzerine çıkan ticaret hacmimizi çok daha yukarılara taşıma potansiyelimiz bulunuyor. Diğer taraftan Ruslarla adeta akraba olduk. Binlerce gencimiz, Ruslarla evlenip yuva kurdu, çocukları oldu. On binlerce Rus, ikinci vatan olarak benimsedikleri Türkiye'de yaşıyor. Her yıl 4,5 milyon Rus tatil için ülkemizi tercih etti. Bu gelişmelere paralel olarak karşılıklı ticari ilişkilerimiz üst düzeylere çıktı. Nükleer santral gibi çok kritik projelerde Rusya ile ortak olduk. Ukrayna gerginliği ve Ruble'nin değer kaybı yüzünden iki yıldır Rusya'ya ihracatımızda ciddi bir gerileme vardı. 2016'yla birlikte ihracatta yeni bir sıçrama beklerken uçak krizi bütün hesapları alt üst etti. Dilerim sağduyu galip gelir ve kriz çok daha derinleşmeden iki büyük komşuya yaraşır bir olgunlukla çözüme kavuşturulur."



# RUSYA & TÜRKİYE MATEMATİĞİ

1 Ocak 2016'dan itibaren Türkiye'den tarım ürünleri, hammadde ve gıda ürünleri ithalatı yasaklandı.



Rusya'da Türk şirketlerinin faaliyetleri yasaklandı ve kısıtlandı.



Rus işverenlerin Türk vatandaşlarını istihdam etmesi yasaklandı.



1 Ocak 2016'dan itibaren Türkiye'ye vize muafiyeti askıya alındı.

PASAPORT



Azak Denizi ve Karadeniz limanlarındaki denetim artırıldı.



### TÜRKİYE'NİN RUSYA'DAN İTHALATI

Enerji Kaynakları % 70,8  
Metaller ve metal ürünleri % 15,2  
Gıda ürünleri ve tarımsal hammaddeleri % 6,8  
Kimyasallar % 5,4  
Diğer % 1,8

### TÜRKİYE'NİN RUSYA'YA İHRACATI

Makine, teçhizat ve araçları % 32  
Gıda ürünleri ve tarımsal hammaddeleri % 24,1  
Tekstil ve tekstil ürünleri % 17,3  
Kimyasallar % 10,8  
Diğer % 15,8

### TURİZM

Turizm gelirleri (2014 verileri)  
**96** milyon dolar

% 9,4 Turizm sektörünün genel istihdamdaki yeri

**277** milyon işyeri

**4** milyar dolar Rus turistlerin Türkiye ekonomisine katkısı

### TİCARİ İLİŞKİLER

Türkiye Rusya'nın ticari ortakları arasında

**6**'ncı sırada

Rusya ve Türkiye arasındaki ticaret 2015'in ocak-eylül döneminde

**18** milyar dolar

Türkiye, Rusya'nın ihracatında

**5**'inci sırada

Tur operatörlerine Türkiye'ye tur paketleri satışından vazgeçilmesi tavsiye edildi.



1 Aralık 2015'ten itibaren Rusya ile Türkiye arasında charter uçuşlar yasaklandı. Düzenli uçuşlar üzerindeki denetim arttı.



# brother

at your side

## S-7300A

**İPLİK  
TEMİZLEMeye  
SON!**

“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...

brother **Ijamoto**

**VI.BE.MAC.**

**Eastman**

**MERROW**

**SCHMETZ**

**Hinze Hooks**

**macpi**

**ISM**

**0212 495 00 00**  
www.brothertr.com uguras@brothertr.com

Türkiye Distribütörü  
**UĞUR**  
M A K İ N A

**Castrol**

**MRSM**

**VINCO  
SEWING**

**Carcano Egldio & C. srl**  
Tavole per macchine per cucire

**VEDA**

**EFKA**

**GRAND**

**ISM**

**HO HSING**

## İNGİLTERE'DE PERAKENDE SATIŞLARINDA SÜRPRİZ

İngiltere'de perakende satışlar kısmında yüzde 1.7 ile beklentilerin çok üzerinde bir artış gösterdi. İngiltere'de perakende satışlarda yıllık büyüme de yüzde 5 ile beklentilerin üzerinde açıklandı. Ekonomistler perakende satışların kasımda aylık bazda yüzde 0.5 ve yıllık bazda yüzde 3 büyüyeceği tahmininde bulunmuşlardı. Perakende satışlarda ekim ayı için aylık bazda yüzde 0.6'lık düşüş olarak açıklanan oranı ise yüzde 0.5 düşüşe revize edildi. Ekim ayı için yıllık artış ise yüzde 3.8'den yüzde 4.2'ye revize edildi.



## İSVEÇ'TE NAKİT KULLANIMI SONA ERMEK ÜZERE

İsveç'te nakit kullanma alışkanlığının yok olmaya yüz tutması yüzünden ulusal para birimi Kron'un dolaşımdaki miktarı giderek azalıyor. İsveç Merkez Bankası verileri kredi kartı ile ödemelerin 1998 ve 2013 yılları arasında 10 kat arttığını ortaya koyuyor. Altı yıl önce 106 milyar Kron olan dolaşımdaki nakit miktarı ise bugün 80 milyar Kron'a indi. İsveçliler ödemelerinde kredi kartı yanında akıllı cep telefonlarına yüklü uygulamaları da sık kullanıyor. Öyle ki nakit ödemenin eskide kalmaya başlaması müzelerin duyarlılığına dahi neden oluyor.



## AVRUPA'DA İSTİHDAM 3. ÇEYREKTE ARTTI

Euro Bölgesi'nde istihdam, 3. çeyrekte bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 0.3, AB'de de yüzde 0.4 arttı. Euro Bölgesi'nde bu yılın üçüncü çeyreğinde istihdam, bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 0.3 yükseldi. Bu dönemde istihdam artışı Avrupa Birliği'nde (AB) ise yüzde 0.4 oldu. Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) bugün açıkladığı verilere göre, 19 üyeli Euro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış istihdam, bu yılın 3. çeyreğinde, ikinci çeyreğe kıyasla yüzde 0.3, 28 üye ülkeden oluşan AB'de ise yüzde 0.4 arttı.



## İTKİB'DE GÜNDEM GÜMRÜK BİRLİĞİ

Avrupa Birliği, hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin ihracatında önemli bir paya sahip. Bu yüzden de Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği'nde yaşanan sıkıntılar ihracatçılara direkt olarak yansıyor. Bu yaşanan sıkıntıların ihracata daha fazla yansımaması adına İTKİB Genel Sekreterliği, Ekonomi Bakanlığı, Avrupa Birliği Genel Müdürü Murat Yapıcı ile ihracatçıların taleple-

rini ve şikâyetlerini iletmek üzere toplantı düzenledi. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Yönetim Kurulu Üyeleri, tekstil, deri ve halı birliklerinin üyelerinin de katıldığı toplantı 23 Aralık 2015 tarihinde Florya Beyti Restoran'da gerçekleştirildi. "Avrupa Birliği-Gümrük Birliği'nde Yaşanan Sorunlar" başlığı altında toplanan talep ve şikâyetler yetkili isimlerle paylaşıldı. İHKİB Yöne-

tim Kurulu Üyeleri Özkan Karaca, Nilgün Özdemir, İTHİB Başkan Yardımcısı Şerafettin Demir, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Öksüz, İDMİB Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin de toplantıda yer alan üyeler oldu. İhracatçı Birliklerinin temsilcilerinin sorularını yanıtlayan yetkili, belirttikleri konulara ilişkin çeşitli düzenlemelerin Bakanlık tarafından yapılacağı bilgisini verdi.

## SOFYA, DÜŞÜK VERGİ SAYESİNDE İŞ KURMADA İLK 10'DA



Sıralama, Bulgaristan'ın avantajları olarak düşük vergi oranları, hızlı internet bağlantısı ve AB fonlarını gösteriyor. Forbes dergisi, Brighton School of Business and Management'dan Richard Madison'un hazırladığı ve Sofya'nın da yer aldığı dünyanın iş kurmak için en iyi 10 şehrinin yer aldığı bir sıralama yayımladı. Sofya, sıralamadaki 10'uncu yerini, fazla popüler olmamasına rağmen hızlı internet bağlantısı ve düşük kurumlara vergisi (yüzde 10) sayesinde alıyor. Forbes dergisi ayrıca Sofya'nın AB'nin LAUNCHub, Eleven Startup Accelerator ve Neveq gibi yapısal fonları sayesinde bölgedeki yatırımcılar için çekim merkezi olduğunu aktarıyor.

## AB VE JAPONYA STA MÜZAKERELERİ HIZLANDI

Japonya Başbakanı Shinzo Abe ve AB Dönem Başkanı ve Lüksemburg Başbakanı Xavier Bettel'in, yaptıkları ikili görüşmede, Japonya ve AB arasındaki STA müzakerelerini erken sonuçlandırma konusunda mutabık kaldıkları bildiriliyor. Japon Kyodo haber ajansına göre halen AB Dönem Başkanlığını yürütmekte olan Lüksemburg Başbakanı Xavier ile Japonya Başbakanı Abe arasındaki görüşmede müzakerelerin hızlandırılması konusunda iki taraf da olumlu görüş beyan etti.

## TÜRKİYE PASAPORTU DÜNYANIN EN PAHALISI

Dünyanın en pahalı pasaportu 251 dolarlık bedelle Türkiye'de. Veri analizi şirketi Statista, Türkiye'de asgari ücretle çalışan bir kişinin on yıllık pasaport alabilmesi için 95 saat çalışması gerektiğini de belirtiyor. 1 Şubat 2015 kurları üzerinden dolara çevrilerek hesaplanan pasaport bedelleri sıralamasında, ikinci sırada 206 dolarla Avustralya, üçüncü sırada ise 159 dolarla İsviçre yer alıyor. Pasaport alabilmek için asgari

ücretlerinin en çok çalışması gereken ülke ise 266 saat süreyle Meksika. Sekiz saatlik mesai süreleri üzerinden hesaplandığında, Meksika'daki bir asgari ücretli, pasaport parasını ancak 33 günde toplayabiliyor. Meksika'daki pasaport ücreti ise 155 dolar.



## AB, UKRAYNA'YA KAPILARINI AÇTI



Rusya ve AB arasında en büyük ülke olan Ukrayna'nın 43 milyonluk pazarı 2016 başlangıcı itibarıyla AB ülkelerine açılıyor. Ukrayna ve AB arasında 2014 yılının yaz sezonunda imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmasına binaen ikili ticaretteki ürünlerin yüzde 98'ine vergi alınmayacak. Vergi muafiyetinin yanı sıra prosedürlerde de kolaylıklar getirilecek. Avrupa Parlamentosu'nun bu tedbiri sarsıntı geçiren Ukrayna ekonomisini canlandırmak amaçlı aldığı aktarıyor. Yeni uygulamanın sayesinde Ukraynalı üretici ve ihracatçılara yıllık 500 milyon Euro tasarruf getireceği de ifade ediliyor. Aynı zamanda Bulgaristan üreticilerinin Ukrayna'ya ihracatının ve genel olarak ikili ticaretin artması bekleniyor.

## ALMANYA ALTINLARINI ÜLKEYE GETİRİYOR



Almanya'da Soğuk Savaş döneminde kalma bir alışkanlık daha tarihe karışıyor. Merkez Bankası (Bundesbank), yurtdışında sakladığı tonlarca altını ülkeye getiriyor. Bundesbank Yönetim Kurulu Üyesi Carl-Ludwig Thiele, 2020 yılına kadar Almanya'nın altın rezervinin yarısının ülkeye getirileceğini söyledi. 2012 yılında bu oran yüzde 31'di. Bu oran bin 36 tona karşılık geliyordu. "Aslında altını geri getirmiyoruz. Altın zaten buradaki depolarda hiç tutulmadı" diyen Thiele, iki Almanya'nın birleştiği 1990 yılına kadar Merkez Bankası'nın Almanya'daki kasalarında tutulan altın rezervinin yalnızca 77 ton olduğunu hatırlattı. Bu miktar, Almanya'nın toplam altın rezervinin yalnızca yüzde ikilik kısmını oluşturuyordu.



## AB-Türkiye ilişkileri hareketleniyor

**Haluk ÖZELÇİ**

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

Birkaç yıldır neredeyse durma noktasında olan AB-Türkiye ilişkileri birdenbire hareketlendi. İnsan sormadan edemiyor, "Bayram değil seyran değil, AB bizi niye hatırladı!"

**M**ülteci akınından gözü korkan Almanya ve Fransa'nın aklına birden Türkiye geldi. AB liderleriyle Türkiye arasında süren yoğun pazarlığın ardından, geçen Kasım ayının sonunda yapılan Zirve toplantısında işin adı kondu. AB, bu insan selinin kendi ülkelerine gelmeden Türkiye'de kontrol altına alınmasına karşılık üç milyar Euro verecek. Bu para, bir komisyonun denetiminde olmak koşuluyla, Türkiye'deki mültecilerin yaşam şartlarının iyileştirilmesi için kullanılacak. Buna ek olarak, üyelik müzakereleri hızlandırılacak; Türkiye, üzerine düşen yükümlülükleri hızla yerine getirecek ve yıllardır kıvılcımlayan ilişkileri canlandırma adına öncelikle 17'nci Fasıl açılacak, diğer fasılların açılması konusunda çalışma başlatılacak. Bununla birlikte Türk vatandaşlarına Schengen Bölgesi'nde uygulanan vize konusunda da gelişmeler yaşandı ve Türkiye'nin, insan kaçakçılığını önleme ve "vize yol haritası" yükümlülükleri kapsamında geri kabul şartlarını eksiksiz yerine getirmesiyle, vize uygulamasının kaldırılacağı teyit edildi. Sonuçtan her iki taraf da memnun olmuş gibi gözüküyor. Bana kalırsa bu işten kârlı çıkan, yine AB oldu. Harcamasını kendi kontrolünde yapacağı bir para karşılığında, savaştan kaçan insanların Türkiye'de kalmalarını garanti altına aldı. Yine, üyelik müzakerelerinin bir sonucu olarak zaten açılması gereken bir fasıl, sanki yeni bir açılmış gibi sundu ve Katma Protokolün şartı olan serbest dolaşıma haksız olarak uyguladığı vizenin kaldırılmasını yeni şartlara bağladı. Böylece konu tatlıya bağlandı ama halen ülkemizdeki 2,5 milyon dolaylarındaki Suriyeli mültecilere daha ne kadar ekleneceği sorusuna yanıt veremiyoruz. Zirve toplantısında, her zaman yapılan basma-

kalıp tekrarların yanı sıra önemli kararlar da alındı. Örneğin, Gümrük Birliği'nin iyileştirilmesi konusundaki hazırlıkların tamamlanmasıyla birlikte resmi müzakerelerin 2016 yılı sonuna doğru başlayacağı dile getirildi.

Diğer yandan, Avrupa Birliği ile ilişkilerimizin aniden hızlandığının bir başka göstergesini de geçen Aralık ayında yaşadık. Avrupa Komisyonu ve Avrupa Konseyi üzerinde büyük etkisi olan Avrupa Parlamentosu INTA Komitesi, 8 Aralık'ta, AB-Türkiye Gümrük Birliği'nin Güncellenmesi konusunda Avrupa Komisyonu'nun da hazır bulunduğu bir toplantı düzenledi.

INTA Komitesi'nin Türkiye Daimi Raportörü Parlamenter David Borrelli'nin başkanlık ettiği, benim de sektörlerimiz adına konuşmacı olarak katıldığım toplantıya, Brüksel'deki diğer bazı sivil toplum kuruluşları da davetliydi.

Özetle aktarmam gerekirse, toplantıda şu başlıkların üzerinde durdum:

- AB ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği'nin, uygulamaya başlamasının (1995 yılı) ardından her iki tarafa da sağladığı yararlar, küresel ekonomide meydana gelen dinamik değişimler karşısında yetersiz kalmıştır.
- AB, ticaret politikasını değiştirerek ikili STA'lara yönelmiş; Türkiye ise bu müzakerelerde yer almamasına karşı anlaşmaları üstlenmiştir. Fakat STA'nın tarafı olan üçüncü ülkeler, Türkiye ile anlaşmaya yanaşmamıştır.
- Bu sorunlar, büyük ölçüde Türkiye'nin AB karar mekanizmasında yer almamasından kaynaklanmaktadır.
- Türk hazır giyim ve tekstil sektörlerinin üretim, altyapı, istihdam ve ekonomideki pay gibi konular nedeniyle AB sanayileriyle bazı farklılıkları bulunmaktadır. Bu nedenle AB, STA müzakerelerinde bu sektörleri yeterince savunmamaktadır.
- Kara yolu taşımacılığında uygulanan TIR geçiş kotaları ve Türk vatandaşlarına uygulanan seyahat vizeleri, birer ticari engel olup kaldırılmalıdır.
- Dünya Bankası tarafından hazırlanan AB-Türkiye Gümrük Birliği Raporu'nda, tüm bu olumsuzluklara işaret edilmiş ve bu haliyle Gümrük Birliği'nin uygulanamaz hale geldiği vurgulanmıştır.
- Türkiye'nin AB'ye tam üyelik perspektifinin önünü açacağına inandığımız Gümrük Birliği'nin modernleştirme çalışmalarını destekliyor olsak da, bu konuda AB içinde de siyasi bir iradenin olması gerektiğine inanıyoruz.

## FRANSA'DA KIŞ GELMEYİNCE TÜKETİCİ HARCAMALARI AZALDI



Euro Bölgesi'nin ikinci en büyük ekonomisi Fransa'da tüketici harcamalarında Kasım 2015'te son iki yılın en büyük aylık düşüşü görüldü. Fransa Ulusal İstatistik Bürosu (INSEE) verilerine göre harcamalar, ekonomistlerin yüzde 0,1'lik artış beklentisine karşın Ekim ayına göre yüzde 1,1 geriledi. Mevsim normallerinin üzerinde seyreden hava sıcaklığının enerji ve giyim eşyası harcamaları üzerinde etkili olduğu, ayrıca Paris'i kana bulayan terörist saldırıların da tüketici davranışlarını etkilediği varsayılıyor. Öte yandan Fransa Ulusal İstatistik Bürosu, 2015'in üçüncü çeyreğinde, daha önce yüzde 0,3 olarak kaydedilen büyüme rakamını onayladı.

## İSPANYA SEÇİM SONUÇLARI MOODY'S NOTUNU ETKİLEYECEK



Moody's, İspanya'da yapılan parlamento seçim sonuçlarının siyasi belirsizliği artırdığını belirterek bunun kredi notu için negatif olduğunu açıkladı. Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu Moody's, İspanya'da yapılan parlamento seçimleri sonuçlarının siyasi belirsizliği artırdığını ve kurulacak yeni hükümetin yapısal reformlara, mali konsolidasyona devam etme kabiliyet ve isteği konusunda kuşku oluşturduğunu savunarak, gelişmelerin kredi notu için negatif olduğunu bildirdi. İspanya'da yeni bir hükümetin kurulmasının büyük olasılıkla zor olacağını belirten Moody's, hükümetin kurulamaması ve yeni bir tur seçime gidilmesi halinde siyasi belirsizliğin uzun süreli olacağını vurguladı.

## HOLLANDA'DA ÜCRETSİZ ALIŞVERİŞ POŞETİ YASAKLANDI

Hollanda'da çevre kirliliğiyle mücadele kapsamında 1 Ocak 2016'dan itibaren alışverişlerde bedava plastik poşet yasaklanacak. Hollanda Altyapı ve Çevre Bakanlığı konuya ilişkin Meclise gönderdiği bildiği, 1 Ocak 2016 yılında yürürlüğe giren yasal düzenlemeyle ülke genelindeki alışveriş yerlerinde bedava plastik poşetlerin yasaklanacağını, isteyenlerin bunu

ancak ücret karşılığında alabileceğini duyurdu. Plastik poşet yasağı geçen sene Türk kökenli Milletvekili Yasemin Çegerek tarafından gündeme getirildi. Bu yolla plastik poşet kullanımının azaltılması ve çevre kirliliğinin önüne geçilmesinin hedeflendiğine işaret edilen açıklamada, söz konusu yasağın tüm mağazalar için geçerli olacağı kaydedildi.



## TÜRKİYE DÜNYANIN 8'İNCİ ÖNEMLİ ÜRETİCİSİ



Cushman & Wakefield tarafından hazırlanan rapora göre, Çin artan maliyetler nedeniyle üretimdeki gücünü Malezya'ya kaptırdı. Dünyanın sekizinci önemli üreticisi Türkiye ise Avrupa'nın en önemli üretim üssü konumunda bulunuyor. Rapora göre; ucuz maliyet, iş gücü, pazara erişim, sürdürülebilirlik, tedarik zinciri gibi unsurlar, firmaların üretim üslerini belirlemede başlıca faktörleri oluşturuyor. Buna göre, dünyanın en büyük üreticisi olan Çin, artan işçilik

ve işletme maliyetleri ile çekiciliğini nispeten kaybetmeye başladı. Çin'in yerine Malezya, Endonezya ve Vietnam gibi düşük maliyetli bölgelerin çekici hale geldiğine işaret edilen rapora göre, maliyet açısından Malezya ilk sırada yer aldı. Rapor, Asya Pasifik ülkelerinin bir üretim destinasyonu olarak hakimiyetlerini sürdürdüğünü ortaya koyarken, endeks sıralamasında ilk 10'un 7'sini bölge ülkeleri aldı. Rapora göre, 2014'e göre üç basamak yükselerek sekizinci sı-

rayı alan Türkiye ise Avrupa, Asya, Rusya ve Afrika'nın kesişim noktası olarak konumlanmasının yanı sıra önemli alt-yapı yatırımlarından da faydalanmakta. Rapora göre Türkiye, Avrupa'nın ise en önemli üretim üssü konumunda bulunuyor. Hem güvenlik, hem de maliyet açısından daha güçlü enerji platformu, kaya gazı ve yenilenebilir enerji kaynaklarının ABD'nin profilini güçlendirdiğine işaret edilen rapora göre, ABD de beş sıra yükselerek dördüncülüğe oturdu.



**Volkan BOZKIR**  
Avrupa Birliği Bakanı ve  
Başmüzakereci

## SCHENGEN VİZESİNDE ANLAŞMA SAĞLANDI

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Volkan Bozkır, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının Schengen bölgesine vizesiz girebilmesi için AB ile mutabakat sağlandığını belirterek, "Vizenin kaldırılması için mutabakat sağlandı ve bu yılın ekim ayında Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları Schengen bölgesine vizesiz olarak girebilecekler ve çok önemli bir sorunumuz, çok önemli bir beklentimiz bu şekilde karşılanmış olacak" dedi. Bakan Bozkır, yedincisi Samsun'da düzenlenen 'Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Üyelik Süreci' konulu sivil toplumla diyalog toplantısında yaptığı konuşmada, AB tarafından sağlanan kaynaklar ve AB ile Türkiye ilişkileri hakkında bilgi verdi. AB süreci bakımından son dönemde çok

önemli gelişmeler meydana geldiğine işaret eden Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Bozkır, şöyle devam etti: "Tabiri caizse paradigma değiştiği için kartlar yeniden dağıtıldı ve bir süredir istediğimiz hızda cereyan etmeyen bu ilişkiler şimdi bundan sonra çok önemli bir hız kazanacak. Bunlar içinde en önemli unsurlardan birincisi, Türk insanının belki de en çok kendini rahatsız hissettiği, en çok üzüntü duyduğu alanlardan bir tanesi vizedir. Şimdi bu vizenin kaldırılması için mutabakat sağlandı ve bu yılın ekim ayında Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları Schengen bölgesine vizesiz olarak girebilecekler ve çok önemli bir sorunumuz, çok önemli bir beklentimiz bu şekilde karşılanmış olacak."

## 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 ITWEEN         | 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 GIBİ YOK | Levi's              | Lufian      | MACHKA         |
| MADAME COCO     | MARATON       | marka park           | MAYK         | MCS SHOES & BAGS | MENDO'S                  | NAKŞIN              | Opakoptik   | OpmaR Optik    |
| ÖZCAN aydınlık  | 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/basari_hikayeleri)  
<http://www.nebim.com.tr/nebimv3>

NEBİM

V3

NEBİM

## SURİYELİLERE ÇALIŞMA İZİNİ

Ankara, AB'nin, Türkiye ile ilişkilerin geleceği açısından üzerinde durduğu en önemli konu olan Suriyeli mülteciler için kritik bir adım atmaya hazırlanıyor. Resmî rakamlara göre sayıları 2 milyon 421 bine ulaşan mültecilere çalışma izni verilmesi için Bakanlar Kurulu kararı çıkartılacak. Suriyelilerle ilgili adımın mesajını AB Bakanı Volkan Bozkır, TBMM'de verdi. Bozkır, AB Uyum Komisyonu'na katılarak komisyon üyelerine bir sunum yaptı. Basına kapalı gerçekleşen toplantıda özellikle muhalefet partilerinin üyeleri Türkiye'nin "ev ödevleri" konusunda Bakan'a çok sayıda soru yöneltti. Bakan Bozkır vekillerle çarpıcı bilgiler paylaştı. Bozkır'ın tutanaklara yansıyan ifadelerine göre, o bilgilerden ilki Türkiye'deki Suriyeli mülteci sayısına ilişkindi. Bakan Bozkır, kayıtlı mülteci sayısının 2 milyon 421 bin 523 olduğunu açıkladı.



## DTÖ'YE YENİ ÜYE GELİYOR

İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanı Muhammed Rıza Nimetzade, ülkesinin bundan sonraki önceliğinin, dünya ekonomisine entegrasyon kapsamında Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üyelik olduğunu söyledi. İran resmî haber ajansı IRNA'nın haberine göre, Kenya'nın başkenti Nairobi'de "DTÖ 10. Bakanlar Konferansı"nda konuşan Nimetzade, İran ile 5+1 ülkeleri arasındaki nükleer müzakerelerde varılan anlaşmaya değindi.

## İRAN VE RUSYA ORTAK PARA ANLAŞMASI İMZALAYACAK

Rusya Ticaret Bakanı Denis Mantorov ile görüşmesi sonrası açıklamada bulunan İran İslam Cumhuriyeti İletişim ve Teknoloji Bakanı Mahmut Vaizi, görüşmede iki ülke ekonomik ilişkilerinin gelişmesi önündeki engellerin incelendiğini ve bu sorunların giderilmesi için çabaların artmasının gündeme geldiğini bildirdi. Mantorov da iki ülkenin ortak yatırımlarının düzeyinin artması gerektiğini vurguladı.

# İÇ GİYİMİN İLK HEDEFİ İRAN



Hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmaların uluslararası rekabetini geliştirmeyi hedefleyen İHKİB kümelenme çalışmaları hızla devam ediyor. Ekonomi Bakanlığı URGE tebliği kapsamında İHKİB tarafından yürütülen çalışmalar çerçevesinde 19-22 Aralık 2015 tarihleri arasında iç giyim firmalarına yönelik olarak İran'a ticaret heyeti programı düzenledi. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat'ın katılımları ile düzenlenen Tahran Ticaret Heyeti'nde yer alan iç giyim firmaları, İran pazarının iç giyim sektöründe güçlü bir potansiyeli olduğuna dikkat çektiler. İran'da yapılan görüşmelerden memnun ayrılan firmalar, hedeflerine uygun olarak davet edilen toptancı, perakendeci ve imalat yapmak isteyen yatırımcılar ile görüştü. Tahran'da mağazalaşma ve bayilik üzerinden satış yapmak isteyen firmalar da yatırım odaklı ziyaretçiler ile görüşme şansı yakaladılar. Heyet kapsamında 200 satın alma ile bir araya gelindi. 20 Aralık 2015 tarihinde gerçekleştirilen pazar keşif gezisi, iç giyim alanında çoğunlukla toptancı firmaların konumlandığı Tahran bölgesinde yapıldı. 21 küme firma temsilcisi, potansiyel müşterileri tek tek yerlerinde ziyaret ederek ne tür ürünlerin nerelerde, nasıl sergilendiği ve fiyatları konusunda gözlemlerde bulundu. Firmalar ayrıca ziyaret ettikleri satın almaçıları, ertesi gün gerçekleştirilecek ikili iş görüşmelerine davet ettiler. Etkinliğe Tahran'da bulunan satın almaçıların yanı sıra, Tebriz, Meşhed ve serbest ticaret bölgesi olan Keşm Adası'nda bulunan satın almaçıları da katıldı. Türk iç giyim ürünlerinin büyük ilgi ile karşılandığı etkinlikte, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, URGE destekli faaliyetler ile İran pazarında hızlı bir büyümenin yaşanabileceğine dair görüşlerini dile getirdi.





# TÜRK DERİ SEKTÖRÜ İRAN'DAKİ PAYINI ARTIRMA PEŞİNDE

Deri, Deri Konfeksiyon, Saracıye, Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi üreticilerin katılımıyla gerçekleştirilen etkinlik kapsamında Tebriz, ve Tahran şehirlerinde alım gruplarıyla ikili iş görüşmeleri, pazar ziyaretleri ve resmi kuruluş temsilcileriyle görüşmeler yapıldı. Ticaret Heyetine 6'sı Ayakkabı, 5'i Ayakkabı Yan Sanayi, 5'i Deri, 2'si Konfeksiyon, 1'i Saracıye ve 1'i Suni Deri üreticisi olmak üzere toplam 19 firma iştirak etti. İran'ın önemli ayakkabı kuruluşlarından Merkezi Tahran'da bulunan El Yapımı Ayakkabı Üreticileri Birliği Başkanı Rasool Shajari, dernek merkezlerinde heyetimizi ağırlamış, İran deri ve ayakkabı sektörü hakkında bilgi vererek ve yapılan görüşmelerde ortak yatırım ve işbirliğine verdikleri önem üzerinde durdu.



## KATARLI QNB, FİNANSBANK'I 2.7 MİLYAR EURO'YA SATIN ALDI

Türkiye'de bankacılık sektörüne ABank ile adım atan, ardından önce Boyner'e ortak olan sonra Digitürk'ü satın alan Katarlılar bu kez de QNB ile Finansbank'ı 2,75 milyar Euro'ya satın aldı. Katarlı QNB, National Bank of Greece'in Finansbank'taki yüzde 99,81 payının tamamını 2,75 milyar Euro'ya satın aldı. Açıklamada düzenleyici kurumlardan onayın ardından satın alma işleminin 2016'nın ilk yarısında tamamlanmasının beklendiği ifade edildi. Finansbank'ın Katarlılara satışı KAP'a da bildirildi. KAP'a NBG'nin yaptığı açıklamayı aktaran Finansbank, satışta NBG'nin Finans Yatırım Menkul Değerler'de sahip olduğu yüzde 0,2 hisse, NBG'nin Finans Portföy Yönetimi'nde sahip olduğu yüzde 0,02 hisse ve NBG'nin Finans Leasing'de sahip olduğu yüzde 29,87 hissesinin dahil olduğunu belirtti.



## FAS'TA KATILIM BANKACILIĞI ÇALIŞMALARI HIZLANDI

Fas, global ekonomik krizin etkilerinden korunmak için 2016'da başlaması planlanan katılım bankacılığına önem veriyor. Fas'ta son yıllarda mali denge yakalanmış olmasına rağmen uluslararası piyasalardaki dalgalanmalar, olağanüstü bazı iç ve dış gelişmeler ekonomisi için tehdit unsuru oluşturuyor. Bu durum da

ülkeye yeni sermaye getirebilmek veya tarz finans kuruluşlarıyla çalışan yatırımcıları teşvik etmek için faizsiz bankacılığın hayata geçirilmesinin gerekli olduğu belirtildi. Merkez Bankası Başkanı Abdullatif el-Cevahiri, yaptığı bir konuşmada "Fas'ta katılım bankası açmak için özellikle Körfez ülkelerinden birçok talep var. Katar'dan

üç istek geldi. Bunun yanı sıra Suudi Arabistan, Bahreyn ve Kuveyt'ten de talepler var" dedi. Cevahiri, bu bankalardan bazılarının faizsiz bankacılık yapmak için Fas bankalarıyla ortaklık anlaşması yapma talebi sunduğunu, bazılarının ise sıfırdan katılım bankası açma talebinin olduğunu belirtti.

## İSRAİL'İN YÜZDE 22'Sİ YOKSULLUK SINIRINDA



İsrail Milli Sigorta Kurumu'nun yayınladığı 2014 Yıllık Yoksulluk Raporu'na göre, halkın yüzde 22'si yoksulluk sınırının altında yaşıyor. İsrail nüfusunun yüzde 22'sinin yoksulluk sınırının altında yaşadığı bildirildi. İsrail Milli Sigorta Kurumu'nun yayınladığı 2014 Yıllık Yoksulluk Raporu'na göre, 1 milyon 709 bin 300 İsrailli yoksulluk sınırının altında yaşıyor. Nüfusun yüzde 22'sine tekabül eden bu rakam, 2013 yılında ise yüzde 21,8 olarak açıklanmıştı. Raporunda yoksulluk sınırı altında yaşayan aile sayısı 444 bin 900, çocuk sayısı ise 776 bin 500 olarak açıklandı. Buna göre İsrailli çocukların yüzde 31'i yoksulluk sınırının altında bulunuyor.

## İSLAMİ BANKALARIN TOPLAM AKTİFLERİ 920 MİLYAR DOLARI AŞACAK

Dünya genelindeki İslami bankacılık aktiflerinin 2015 yılında 920 milyar doları aşacağı öngörülüyor. Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi Ernst & Young (EY) tarafından yayımlanan 'Dünya İslami Bankacılık Rekabet Raporu'na göre, dünya genelindeki İslami bankacılık aktiflerinin 2015 yılında 920 milyar doları aşacağı bekleniyor. Kısaca QISMUT olarak ifade edilen Katar, Endonezya, Suudi Arabistan, Malezya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye'deki İslami bankacılık varlıklarının 2015 yılında 801 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. İslami bankacılık varlıklarının 2020 yılında 1,6 trilyon dolara ulaşması beklenen QISMUT ülkelerinde sektörün toplam karının ise 27,8 milyar dolar olması öngörülüyor.



Raporda, QISMUT ülkelerinin, Körfez İşbirliği Konseyi'nin (KİK) ek imesiyyle İslami bankacılık sektörüne yön veren ana pazarlar olduğu ifade edilirken, Türkiye'de sektörde geçen yıllarda yaşanan düşüşün tekrar yükselceği tahmin ediliyor. EY'nin Orta Doğu ve Kuzey Afrika Mali Hizmetler Başkanı Gordon Bennie, sektörün yüzde 16 civarında yıllık bileşik büyüme oranı ile güçlü bir şekilde büyümeye devam ettiğini belirterek, "2014 yılında, Körfez İşbirliği Konseyi'nin 91 milyar dolarlık katkısıyla büyüme yüzde 18'e yükseldi. Suudi Arabistan, yüzde 33 ile küresel İslami bankacılık pazarında en büyük paya sahip. Suudi Arabistan'ı yüzde 15,5 ile Malezya, yüzde 15,4 ile BAE takip ediyor" dedi.

## ORTADOĞU'DA TEHLİKELİ GERGİNLİK

Suudi Arabistan-İran krizi giderek şiderleniyor. İran ve Suudi Arabistan arasında Riyad yönetiminin bir Şii din adamını idam etmesinin ardından ortaya çıkan diplomatik kriz, sadece iki ülke arasında ilişkileri değil bölgedeki mezhep çatışmalarını da büyük ölçüde artırma riski taşıyor. İran'la diplomatik ilişkileri kesen Suudi Arabistan, İran'a yönelik yeni kararlar aldı. Suudi Arabistan Dışişleri Bakanı Adil el Cubeyr'in yaptığı açıklamaya göre, İran'la ticari ilişkiler de durduruldu, İran-Suudi Arabistan arasındaki uçuşlar askıya alındı ve Suudi vatandaşların İran'ı ziyaret etmesi yasaklandı. Suudi Arabistan Dışişleri Bakanı Adil el Cubeyr, İran'la tüm ticari ilişkilerin kesildiğini bildirdi. Suudi Arabistan, İran'la hava trafiğini de askıya alacaklarını açıkladı. Yani Suudi Arabistan ile İran arasındaki uçuşlar yasaklandı.



## DÜNYANIN EN BÜYÜK KARMA FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN



Dünyanın en büyük karma fuarı olma özelliğini taşıyan WWD Magic & Magic Show, 16-18 Şubat tarihlerinde Las Vegas'da düzenlenecek. Her yıl iki kez düzenlenen fuar, 10 ayrı bölümden oluşuyor. Firmaların ürün gruplarına göre yer aldığı fuara İHKİB, Milli Katılım dahilinde organizasyon düzenliyor. Fuarla katılacak Türk firmalarının doğru alıcı için ürün gruplarına göre doğru bölümlerde yer almaları da gerekiyor. Fuarda yer bölümler ise şöyle; WWD

Magic, Sourcing at Magic, Enkvegas Womens, WSA@magic, Pooltradeshow, Project, Mvmnt, Men's, FN Platform, The Tents Project. Dünyanın dört bir tarafından profesyonel alıcıların ziyaretçi akınına uğradığı fuara yaklaşık 60 ülkeden ziyaretçiye ev sahipliği yapıyor. Hazır giyimden tekstile, ayakkabıdan aksesuarlara, kadar kadar birçok ürün grubunda üreticileri alanında toplanan fuarda yerinizi almayı unutmayın.

## ABD VE KÜBA ARASINDA POSTA SERVİS HİZMETE GİRİYOR

ABD ve Küba arasında 1963 yılında kesilen doğrudan posta servisinin tekrar hizmete girmesi konusunda anlaşma yapıldı. ABD ve Küba'nın iki ülke arasında doğrudan posta servisinin tekrar hizmete girmesi konusunda anlaşmaya vardığı bildirildi. ABD ve Küba'dan, 1963 yılında iki ülke arasında kesilen doğrudan posta servisinin tekrar başlatılması konusunda anlaşmaya varıldığı, hizmetin ilk etapta pilot programla uygulamaya sokulacağı duyuruldu. Posta servisinin ne zaman hizmete gireceği konusunda tarih verilmedi ancak "yakın bir zamanda başlayacağı" ifade edildi. İki ülke arasında doğrudan posta hizmeti bulunmadığından bu hizmet Kanada ya da Meksika gibi üçüncü ülkelerin havayolu şirketleri aracılığıyla yürütülüyor. ABD ile Küba arasındaki diplomatik ilişkiler 54 yıllık aranın ardından bu yıl tekrar başlamış ve her iki ülke karşılıklı büyükelçilik açmıştı.

## İŞSİZLİK MAAŞI BAŞVURULARI BEŞ AYIN ZİRVESİNDE

ABD'de işsizlik maaşına ilk kez geçen hafta başvuranların sayısı 282 binle beş ayın en yüksek seviyesine çıktı. ABD'de haftalık işsizlik maaşı başvuruları geçen hafta bir önceki haftaya kıyasla 13 bin kişi artarak 282 bin oldu. ABD Çalışma Bakanlığı verilerine göre, geçen hafta ilk kez işsizlik maaşı talebinde bulunanların sayısı bir önceki haftaya kıyasla 13 bin kişi artarak 282 bin oldu. ABD haftalık işsizlik maaşı başvuruları beklentileri aştı. ABD Çalışma Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, 5 Aralık ile sona eren haftada işsizlik maaşı başvuruları 13 bin kişi artışla 282 bine yükseldi. Piyasalarda beklenti başvuruların bin kişi düşüşle 268 bin olacağı yönündeydi.



## ABD'YE TEKSTİL İHRACATI ARTACAK

İTHİB, ABD'ye ihracat yapan Türk tekstil firmalarıyla bir kez daha Zorlu Rafless Otel'de bir araya geldi. 21 Aralık tarihinde düzenlenen toplantıya çok sayıda üretici firma katıldı. İTHİB Başkanı İsmail Güllü başkanlığında düzenlenen toplantıda, küresel rekabette güçlü oyuncu olma adına Türk tekstil sektörünün tanıtım faaliyetleri konusunda birçok başlık ele alındı. "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.

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.



## ABD'NİN KİMYA SEKTÖRÜNDEKİ DEVLERİ BİRLEŞİYOR

Kimya sanayisinde ABD'nin iki dev şirketi Dow Chemical ile DuPont birleşme görüşmelerinde anlaşma sağladılar. Birleşme öncesi ellerinde Dow ya da Du Pont hisse senedi olanlar, birleşmede sonra bu hisselerinin yarısına sahip olacak. Kimya sektöründe dünyanın ikinci büyük şirketi haline gelen DowDuPont'un

piyasa değeri 130 milyar dolar olacak. DuPont CEO'su Ed Breen birleşme ile oluşan DowDuPont'un CEO'su olarak, Dow Chemical CEO'su Andrew Liveris ise bu yeni şirketin yönetim kurulu başkanı olarak görev yapacak. DowDuPont'un rekabet kurullarının ilgili düzenlemeleri gereği üç ayrı şirkete bölünmesi planlanıyor.



## MADE IN TURKEY İLE 'AMERİKAN RÜYASI' BAŞLADI

Zara, H&M ve Marks&Spencer gibi Türkiye'de üretim yapan firmaların ABD'nin büyük şehirlerinde mağazalar açmasıyla Amerikalı dev markalar, Made in Turkey etiketiyle daha sık karşılaşmaya başladı. On yıl önce 1,5 milyar dolar seviyesinde olan, ancak şimdilerde 400 milyon dolar civarında gerçekleşen ABD'ye tekstil ihracatında eski günlere dönüş için harekete geçildi. Özellikle doların değer kazanması Türk tekstilini ABD pazarında cazip hale getirdi. ABD'li tüketici için Türk tekstili ucuzlamış oldu. Ayrıca, Avrupalı tekstil markalarının ABD'de mağazalar açması ve bu markaların kullandığı Made in Turkey etiketli ürünler Türk tekstilinin kalitesi için 'kendiliğinden' reklam etkisi yarattı. Amerikalı ünlü tekstil perakendecisi Ann Taylor, Türkiye'ye inceleme geldi. Ardından yüklü miktarda sipariş verdi.

## ABD'DE TÜKETİCİ HARCAMALARI HIZLANDI



ABD'de tüketici harcamaları Kasım ayında yüzde 0,3 ile son üç ayın en hızlı artışını gerçekleştirdi. ABD'de tüketici harcamaları Kasım ayında üç ayın en hızlı artışını gösterdi ve bu durum, ABD ekonomisinin en büyük parçasının tatil alışverişi sezonuna yaklaşılması ile birlikte ivme kazanmakta olduğunu işaret ediyor. Tüketici harcamaları Kasım ayında yüzde 0,3 arttı ve ekonomistlerin tahminlerinin medianına göre de bu verinin yüzde 0,3 artış göstermesi bekleniyordu. harcamalar önceki ay değişiklik göstermemişti. Kurumun sözcüsü Jeannine Aversa, "BEA'nın Kasım ayı için kişisel tüketici harcamaları verisi yanlışlıkla erken açıklandı," dedi ve "BEA bunun bir daha olmaması için adımlar atacak ve ekonomik verilerin güvenliğini korumak için uygun çalışmaları yürütecek" şeklinde konuştu.



## 2016'nın resmi ve Türkiye

### Cüneyt BAŞARAN

Geçen yıl, mülteci krizi başta olmak üzere yerin dibine girmek istediğimiz anlar yaşasak da dünyada güzel gelişmeler de oldu: Örneğin, Mars'ta su bulunurken, Ebola virüsü ile mücadelede de önemli sonuçlar alındı.

Sizinle Hedef Dergisi'nde bulduğumuz ilk yazımızda, 2016'da cevaplarını arayacağımız soru başlıklarını yeniden bir hatırlayalım istedim. Tahmin ediyorum ki, bu konu başlıkları hem Türkiye için hem de küresel ekonomi ve siyaset için sene boyunca çok öne çıkacaklar.

#### Mülteci krizi ve değişen siyasi iklim

2015 yılında toplam 1 milyon mülteci AB sınırları içine girdi. Bunun yaklaşık 800 bini Almanya'da. Geri kalanı ise farklı AB ülkelerine dağılmış vaziyette. Mülteci akınının etkileri AB'de hissedilmeye başladı. Merkel'in içerideki anketlerde desteği yüzde 30'lara düştü. Avrupa'da birçok başkentte Almanya'nın kontrolünde olduğu düşünülen Brüksel ve onun aldığı kararlar protesto ediliyor. Yunanistan'ın ardından, İspanya'da, Portekiz'de anti AB partiler seçimlerde büyük başarı kazandı. İtalya ve Fransa'da ise anti AB partileri ciddi yükseliş sergiliyor. Doğu Avrupa'da hem Polonya'da hem de Macaristan'da muhafazakar ve anti AB partilerin başa geldiğini de unutmayalım. AB'de politik iklimin bozulmaya devam etmesi durumunda Türkiye için önemli olacak hususlar, başta askıya alınabilecek Schengen Kanunu, daha sonra da upgrade edilmesi ümit edilen "Gümrük Birliği'nin" süruncemede kalması anlamına gelebilir. Ayrıca, İngiltere Başbakanı David Cameron, seçimlerde söz verdiği üzere İngiltere'yi AB'den ayrılma kararı almak üzere 2017'de referanduma götürecektir. Türkiye için İngiltere'nin AB'den çıkması, birlik içindeki önemli bir destekçinin kaybedilmesi anlamına da gelecektir.

#### Suriye'de Esad rejimi devam edecek mi?

Batı için "gitmesi şart" denilen Esad, Suriye'de sınırlı bir alanda yabancı güçlerin desteği ile de olsa gücünü koruyor. Özellikle Rusya'nın Esad'ın çağrısıyla bölgeye yerleşmiş olması ve İran'ın da desteği,

mevcut Suriye hükümetinin gücünü korumasına neden oluyor. Diğer yandan ABD'nin önderliğinde diğer batılı güçlerin de IŞİD karşıtı bölgede gerçekleştirdikleri mücadele devam ediyor. Bir başka ifadeyle Rusya'sı, ABD'si, Fransa'sı, İngiltere'si çok küçük bir bölgede kağıt üzerinde aynı düşmana (IŞİD) mücadele ediyor gözükmeyle beraber, Suriye'nin geleceği, Orta Doğu'da yeniden çizilecek haritalar dahil çok çetin bir pazarlığın içindedir. Türkiye açısından da durum kritik. Kuzey Suriye'de oluşabilecek olan bir Kürt devleti Türkiye için ciddi bir güvenlik riski yaratabilir. Bu açıdan Esad rejimi ve Suriye'nin geleceği konusu bizim açımızdan da son derece önemli.

#### Çin yuani daha fazla devalüe eder mi?

2015 yılı boyunca Çin para birimi yuanın ABD Doları karşısında değer kaybı yüzde 4 oldu. Aslında kulağa düşük gelebilir, ama bu haliyle yuan, dolara karşı son beş yılın en değersiz noktasında. Bu yıl en az yüzde 5 daha bekleniyor. Eğer bundan daha fazla bir devalüasyon gerçekleşirse, başta Çin'e komşu Asya ülkeleri olmak üzere, birçok emtia üreticisi ülke kurunda ciddi sıkıntı yaşanacaktır. Eğer yuan devalüasyonu sermaye piyasalarında "sert dalgalanma" yaratacak olursa bunun Türk varlıklarını da negatif etkilemesi kaçınılmaz olur.

#### ABD'de yeni başkan Donald Trump mı?

2016 sonunda ABD'de seçimler var. Sekiz yıllık Demokrat Başkan Obama'nın görevi devredeceği lider kim olacak? Sekiz yılın ardından Cumhuriyetçiler yeniden göreve gelir ve bir de kampanyalar sırasındaki söylemleriyle tüyleri diken diken eden Donald Trump'ın liderliği söz konusu olursa yerküre için her şey farklı olabilir!

#### Türkiye'de Başkanlık tartışmaları

Son konu da Türkiye'den. Gelişmeler gösteriyor ki, bu yıl Anayasa değişikliği konusunda bir referandum söz konusu olabilir. Bu değişikliğin içinde "Başkanlık" maddesinin bulunması, konunun Meclis'te çözümlenmeyeceğini belirleyecek. Mevcut durumda 367 vekil Meclis'te bir araya gelirse "Başkanlık" mevzuu dahil Anayasa Değişikliği seçim olmadan yapılabilir. Ancak bu çok mümkün görünmüyor. Bu durumda da Anayasa değişikliğinin 330 vekil ile referandumda gitmesi söz konusu olabilir. Referandumda gidilirse nasıl bir seçim dönemi bizi bekler?

Bahsettiğimiz konular 2016'nın en önemli başlıkları olacak. Umarım beraber yaşar ve yorumlar oluruz. Sağlık ve huzur dolu bir sene olsun.

## Ekonominin yeni kaptanı

Kayserili olan Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat ve Maliye Bölümü mezunu. Sanayici olarak iş hayatını sürdüren Elitaş, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nde de yönetim kurulu üyeliği yaptı. TBMM'de dört dönem görev alan Elitaş, 1 Kasım seçimlerinin ardından ekonominin yeni kaptanı oldu. Bakan Elitaş göreve geldiği ilk günden itibaren, sanayici ve ihracatçı birliklerinde edindiği tecrübe ile Türkiye ihracatına yön vermeye başladı.



**Mustafa  
ELİTAŞ**

*EKONOMİ BAKANI*

**Mehmet  
BÜYÜKEKŞİ**

*TİM BAŞKANI*



Yenilik *emr*'inizde

**EMR FERMUAR SAN. ve TİC LTD. ŞTİ.**

[www.emrfermuar.com](http://www.emrfermuar.com) [fabrika@emrfermuar.com](mailto:fabrika@emrfermuar.com)

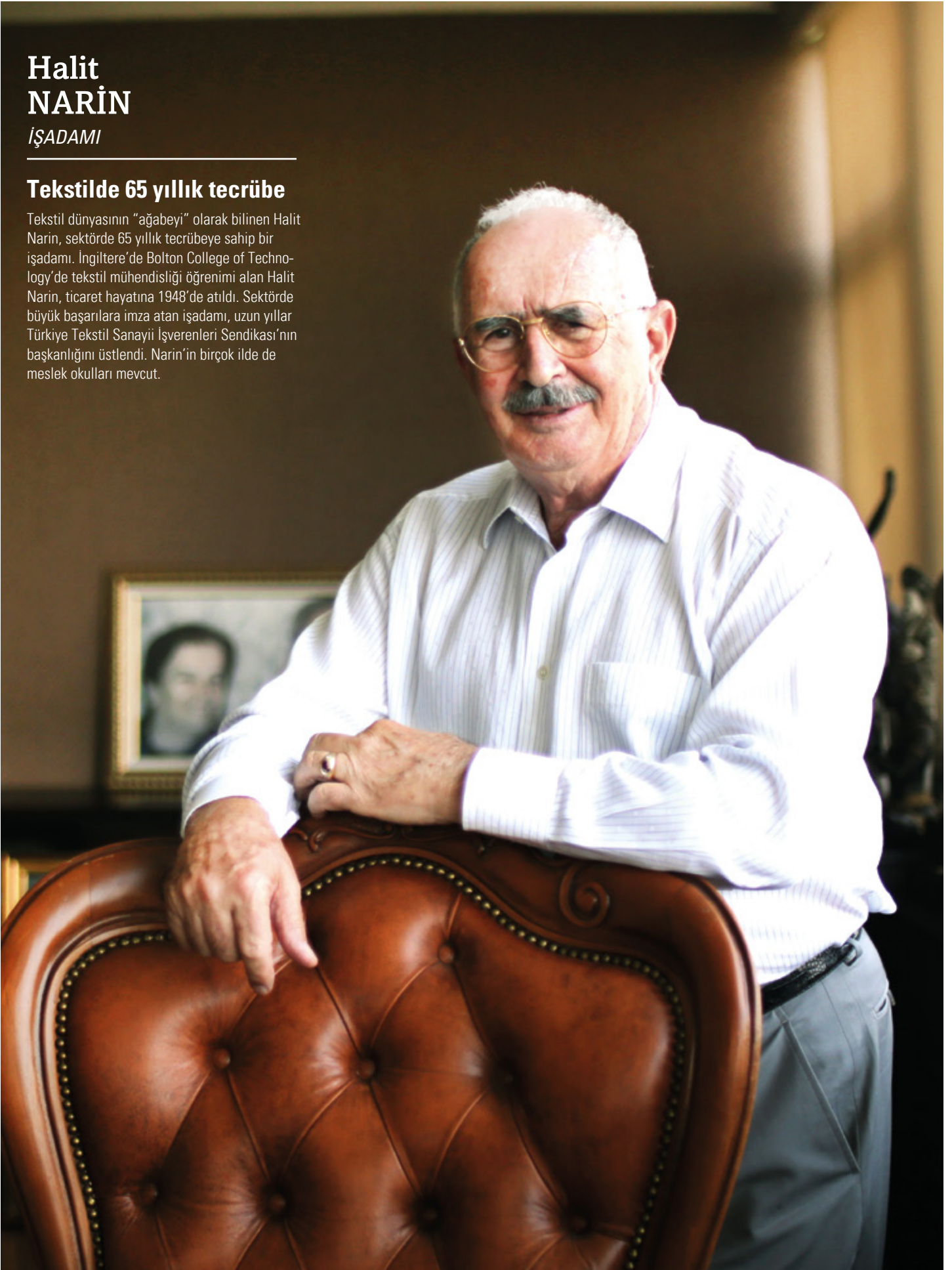


## Halit NARİN

*İŞADAMI*

### **Tekstilde 65 yıllık tecrübe**

Tekstil dünyasının "ağabeyi" olarak bilinen Halit Narin, sektörde 65 yıllık tecrübeye sahip bir işadami. İngiltere'de Bolton College of Technology'de tekstil mühendisliği öğrenimi alan Halit Narin, ticaret hayatına 1948'de atıldı. Sektörde büyük başarılarla imza atan işadami, uzun yıllar Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası'nın başkanlığını üstlendi. Narin'in birçok ilde de meslek okulları mevcut.



# TEKNOLOJİNİN MODASI

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

 **Live ERP**  
İş Çözümleri Platformu

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

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

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

 **Live VOGUE**  
Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi

 **Live DYE**  
Tekstil Terbiye Takip Sistemi

 **Live WEAVE**  
Dokuma Üretim Takip Sistemi


 **Live KNIT**  
Kumaş Üretim Takip Sistemi

 **Live YARN**  
İplik Üretim Takip Sistemi


 **Live POSITIVE**  
Satış Yönetim Sistemi

 **Live SHOP**  
Satış Noktası Yönetimi



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

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

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

 **sentez**  
business solutions



## Atıl KUTOĞLU

*MODA TASARIMCISI*

### **Prensesleri giydiren tasarımcı**

Henüz lisedeyken farkını gösterip Vakko ve Beymen'de staj yaparak modanın mutfağına giren Atıl Kutoğlu, bugün dünyaca ünlü bir moda tasarımcısı. Atıl Kutoğlu, Türk ve Osmanlı sanatından izler taşıyan koleksiyonlarıyla Paris, Viyana, Münih, Düsseldorf, Milano ve New York'ta moda haftalarına katıldı. Alek Wek, Elizabeth Jagger, Jermaine Jackson ve Alexandra Richards gibi ünlü isimler tasarımcının defilelerinde podyumda yürüdü. 2013 yılında Avusturya Eğitim, Kültür ve Sanat Bakanlığı tarafından "Devlet Onur Nişanı"na layık görülen Kutoğlu'nun ünlü müşterileri arasında Avusturya prensesleri Camilla von Habsburg ve Francesca von Habsburg, Naomi Campbell ve Karolina Kurkova gibi isimler bulunuyor.





**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

# YENİ BAKANA MAKAMINDA ZİYARET



Yeni hükümette, Başbakan Ahmet Davutoğlu yönetimindeki kabinenin Ekonomi Bakanı, Mustafa Elitaş oldu. İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, İHKİB Başkan Vekili Kemalettin Güneş, İHİB Başkan Yardımcısı İbrahim Geyikoğlu

ve İTHİB Başkan Yardımcısı Şerafettin Demir'den oluşan İTKİB Heyeti 22 Aralık Salı günü Mustafa Elitaş'ı yeni görevinde başarılar dilemek ve ihracatçıların karşı karşıya kaldıkları sorunları aktarmak üzere makamında ziyaret ettiler. Oldukça sıcak bir ortamda

gerçekleşen ziyarette Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, ziyaret için teşekkürlerine ileterek, hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin yarattıkları katma değerle ihracat için önemine vurgu yaptı. Türkiye'nin dünyada yaşanan ekonomik çalkantıların etkisi ile zorlu

bir süreçten geçtiğine değinen Elitaş, bu zorlukları hep birlikte aşacaklarına olan inancını dile getirdi. Ziyarette ihracatçıların yaşadıkları birtakım sorunları Bakan Elitaş'a aktaran İTKİB heyeti, 2016 yılından beklentilerini de aktarma fırsatı buldular.



## İHRACATÇILAR, EKONOMİ BAKANI İLE BULUŞTU

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'na katılan Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, 26 sektör ve 4 bölgesel birlik başkanı ve yönetim kurulu üyeleriyle tanıştı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi küresel ekonomide daha fazla söz sahibi olmayı hedefleyen

Türkiye'nin buna ulaşmasındaki en önemli aktörlerinden birinin ihracatçı olduğuna vurgu yaptığı toplantıda, ihracatçı birlikleri başkanları da sektörleriyle ilgili beklentilerini, sorunlarını ve çözüm önerilerini Bakan Elitaş ile paylaştılar. TİM Başkanı Büyükekşi, 2015 yılının hem küresel ekonomide

meydana gelen gelişmeler, hem de komşu ülkelerde yaşananlar nedeniyle zorlu geçtiğini, ancak yine de ihracatta birçok ülkede yaşanan düşüşlere göre Türkiye'nin kaybının daha sınırlı kaldığını hatırlattı. Türkiye'nin dünya ithalatından aldığı payı binde 9,4 seviyesine çıkartarak bugüne kadarki en yüksek

değere ulaştığını kaydeden Büyükekşi, "Bizler, Türkiye'nin yüksek bir potansiyele sahip olduğunu biliyoruz. Bu potansiyeli hayata geçirebilmek, Türkiye ekonomisini çok daha dayanıklı hale getirmek, çok daha hızlı büyütebilmek için de önemli adımlara ihtiyaç duyduğumuza inanıyoruz" diye konuştu.



## İHKİB SEKTÖR BULUŞMASI'NDA 2015 DEĞERLENDİRİLDİ

İHKİB'in düzenlediği son "Sektör Buluşması" 9 Aralık 2015 Çarşamba günü gerçekleştirildi. 70'e yakın hazır giyim ve konfeksiyon sanayicisinin katıldığı Sektör Buluşması'nın ana temasını 2016 yılının genel değerlendirilmesi, 2016 yılından beklentiler ve geleceğe yönelik sektörel beklentiler oluşturdu. Toplantı, İHKİB'in hazır giyim ihracatçıları ve ülke ekonomisi

açısından önemini vurgulayan sunumuyla başladı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi'nin başkanlık ettiği toplantıda ekonomist ve ekonomi gazetecileri de küresel piyasalar ışığında Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu durumu hazır giyim sanayicilerine detaylı bir şekilde aktardılar. İHKİB Yönetim Kurulu üyelerinin de hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün yaşadığı çeşitli

sorunlara değinerek çözüm önerileri sıraladığı Sektör Buluşması'nda firma temsilcileri de İHKİB'ten beklentilerini ve yaşadıkları çeşitli sorunları aktardılar. Toplantı sonunda İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi İHKİB'in istihdam bürosu, yurtdışı alacak takibi ve sektörel eğitimlere önem verdiğini belirterek 1 Ocak 2016 sonrası projelerin hayata geçeceğini belirtti.

## FATİH METİN, EKONOMİ BAKANLIĞI BAKAN YARDIMCILIĞINA ATANDI



AK Parti Bolu Milletvekili Fatih Metin, Ekonomi Bakanlığında Bakan Yardımcılığına atandı. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olan Bakan Yardımcısı Fatih Metin, aynı zamanda AK Parti Bolu Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi. 2003-2007 yılları arasında iki dönem AK Parti Bolu İl Başkanlığı görevini üstlenen Bakan Yardımcısı Fatih Metin, 2007 genel seçimlerinde AK Parti Bolu Milletvekili olarak parlamentoda yer aldı. Fatih Metin, 2009-2011 yılları arasında 23. Dönem'de TBMM Başkanlık Divanı Katip Üyeliği görevini üstlendi. Son olarak Fatih Metin, 2011 yılından aday adaylığı sürecine kadar Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı olarak görev yaptı.

## HAZIR GIYIM SEKTÖRÜ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ İÇİN İTO'DA



yolları konuşuldu. Sektörün büyük ilgi gösterdiği toplantı İTO Başkanı İbrahim Çağlar'ın ev sahipliğinde gerçekleşti. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, OTİAD Başkanı İlker Karataş, TİGSAD Başkanı İrfan Özhamaratlı, LASİAD Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca'nın yanı sıra sektör temsilcileri de toplantıya

katılım sağladı. Hikmet Tanrıverdi konuşmasında 2015 yılı birçok açıdan zorlu bir süreç olduğunu, ancak yeni dönemde bu zorlu başlıklara yeni ilaveler olacak gibi görüldüğüne değindi ve 2016 yılında en büyük beklentinin seçim sonrası ekonomi odaklı politikalar olduğunu sözlerine ekledi.

Dünyada ve ülkemizde yaşanan ekonomik ve siyasal sorunlar tekstil ve hazır giyim sektörünü yakından etkiliyor. Sektör, bu sorunların üstesinden gelmek için çözüm yolları arıyor. İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) gerçekleşen "Hazır Giyim Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri Çalışma Toplantısı"nda da son günlerde yaşanan sorunlar, Rusya krizi ve çözüm



## İPEK HALININ DUAYENİ MUSTAFA ÇINAR HAYATINI KAYBETTİ



Türk halı sektörünün ve Kocaeli'nin simge firmalarından Özipek Halıcılık'ı büyük bir aile şirketi haline getiren Mustafa Çınar hayatını kaybetti. İpek el dokumacılığı alanında sektörün duayenlerinden olan Çınar, sayısız insana yarattığı iş imkanıyla Türk halı sektörünün sevilen isimlerinin başında geliyordu. İstanbul Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunu olan Çınar evli ve iki çocuk babasıydı. 1946 yılında doğan Çınar, Hereke'nin en büyük değerlerinden Özipek Halıcılık'ın orakları arasında yer alıyordu. Çınar, Özipek Halıcılık'ın kurucularından Mehmet Özçevik'in erken yaştaki vefatının ardından aile bağlarını koparmayıp 1983 yılında Abdullah Sarımermer ve Hatice Özçevik ile bir araya gelerek Özipek Halıcılık'ı büyük bir aile şirketi haline getirdi. Çınar, civar köylerde açmış olduğu halı atölyelerinde yaklaşık üç bin işçiyi istihdam ederek el dokumacılığı ipek halı alanında sayısız insana destek oldu. Halılarında, dünden bugüne hüznü, umudu, tarihi, doğayı ve İstanbul'u işleyen Çınar, başarılı ve güvenilir çizgisıyla Özipek Halıcılık'ın birçok dalda ödüllü bir şirket olmasına da büyük katkılar sağladı. Çınar, Özipek Halıcılık'ın, 2013 yılında Altın Tarım, 2014 yılında Mermer ve 2015 yılında Güneş isimli halılarla AmericasMart AMCA (America's Magnificent Carpets Awards) ödülleri kazanmasında da büyük pay sahibi oldu. Kazandığı ödüllerin ve yakaladığı başarıların en büyük mutluluk ve gurur kaynağı olduğunu her fırsatta ifade eden Çınar'ın vefatından sonra oğlu Haluk Çınar babasının görevini devraldı.

## TİM'DEN ZEYBEKÇİ'YE VEFA YEMEĞİ

TİM, bugüne kadar hizmetlerinden dolayı Ekonomi Bakanlığı görevini 1 Kasım seçimlerinin ardından Mustafa Elitaş'a bırakan Nihat Zeybekçi'ye veda yemeği verdi. 10 Aralık Perşembe günü Florya Beyti Restaurant'ta verilen yemeğe; Birlik Başkanları, Delegeler ve Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Bakan Zeybekçi'ye yapmış olduğu başarılı çalışmalardan, ihracatçılara sağladığı hizmetlerden ve verdiği desteklerden dolayı şükranlarını sunarken; Zeybekçi, Büyükekşi ile yönetimine daha nice güzel günler görmeleri üzere başarılar diledi.



## İDMİB, AYAKKABI SANAYİCİLERİ İLE BİR ARAYA GELDİ

Deri ihracatçıların yaşadıkları sorunlara daha kalıcı çözümler bulmak için düzenledikleri sektör buluşmalarının ikincisi Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği ile yapıldı. 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 ikincisi 23 Aralık Çarşamba günü Novotel Zeytinburnu'nda Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği üyeleri yapıldı. Yoğun bir katılım ile yapılan kahvaltılı buluşmada sektörün öne çıkan sorunla-

rı, İDMİB'in ve Deri Tanıtım Grubu'nun sektör için faaliyetleri, sorunlara ilişkin olarak sanayici ve sektör temsilcilerinin çözüm önerileri karşılıklı görüş alışverişini yapılarak değerlendirildi. İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak başkanlığında yapılan toplantıda ayakkabı sektöründe faaliyet gösteren firmalar sorunlarını aktardılar.

## THY KARGO'DAN İTKİB'E ZİYARET

THY Kargo Bölümü Başkanı Ahmet Türk ve ekibi 10 Aralık 2015 tarihinde İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Güllü ve İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak'a bir ziyarette bulundu. Toplantı da THY kargo

yüklemeleriyle ilgili sektörle işbirliği alanlarının neler olabileceğine ilişkin değerlendirmeler yapıldı. Toplantının başlangıcında THY Kargo Bölüm Başkanı Ahmet Türk tarafından THY kargo işlemleri ve kapasitesine ilişkin

bilgiler verildi. Karşılıklı işbirliği konuları değerlendirilerek, öncelikle Birlik üyelerinin kargo gönderilerinde bir standart olmadığı ve bir konsolidasyon sağlanmasının zor olması nedeniyle toplu bir işbirliğinin pek mümkün olmadığı belirtildi. Toplantıda ele alınan diğer önemli bir konu ise, son dönemde sıkışan pazarlar nedeniyle ABD'nin öne çıkan pazarlardan olduğu ve bu pazara ilişkin kargo taşımalarında işbirliği yapılması hususudur. Bunun için detaylarının ayrıca çalışılması kararlaştırıldı. Bunların yanı sıra, toplantıda birlik başkanları tarafından, sektörlerin THY kargo gönderilerinde sıklıkla karşılaştığı belirli günlerdeki yoğunluk ve bu nedenle kargoların bölünmek durumunda kalması, ayrıca zaman zaman kolilerin kaybolması ya da zarar görmesi gibi sorunlar da dile getirildi.



# 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 for its brand of premium spandex



[www.creora.co.kr](http://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](http://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                            |





İHKİB, iki yıl önce hedef kıta olarak belirlediği Afrika'ya yönelik çalışmalarına devam ediyor. Kamerun'dan 50 firmadan oluşan alım heyetini ağırlayan İHKİB'in hedefi, kıtaya hazır giyim ihracatını 1,5 milyar dolara çıkarmak.

# HAZIR GİYİM AFRİKA'YA ROTAYI KIRDI

Üretim, istihdam ve ihracatta Türkiye'nin lokomotif olan hazır giyim sektörü, uçak krizi ile sorunların daha da derinleştiği Rusya'ya karşı alternatif pazar arayışlarına hız verdi. Bu çerçevede İHKİB 15 Aralık'ta Kamerun'dan gelen 50 kişilik alım heyetine ev sahipliği yaptı. Kamerun, 6 ülkenin oluşturduğu "Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (CEMAC) lideri konumunda. Kamerun'dan

gelen alım grubu ile Türk ihracatçılar Dış Ticaret Kompleksi Toplantı Salonunda bir araya geldi.

## Kamerun, Afrika'ya giriş kapısı olacak

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, dünya ticaretindeki payını orta ve uzun vadede hızla arttırması beklenen Afrika'yı iki yıl önce hedef kıta olarak belirlediklerini hatırlattı. 2013'te Nijerya'ya 120 kişilik bir ticaret heyeti düzenlediklerini, bu yılın Mayıs ayında da Nijerya'dan

100 kişilik bir alım heyetini İstanbul'a getirdiklerini bildiren Tanrıverdi, şunları söyledi: "BDT, Ortadoğu ve Afrika Ülkeleri Dış İlişkiler Komitemizin hedef pazar olarak belirlediği Afrika açılımımızı Nijerya'nın ardından Kamerun ile sürdürüyoruz. Kamerun'un en büyük hazır giyim ve konfeksiyon alıcılarından oluşan 50 firmayı İstanbul'da ağırlıyoruz. Bu firmalar üreticilerimizle ikili görüşmeler yapacaklar. Alım grupları ayrıca Osmanbey, Laleli,



Merter ve Bayrampaşa'da üretim merkezlerini ziyaret edecekler.23 milyon nüfusa sahip Kamerun; Çad, Orta Afrika Cumhuriyeti, Gabon, Ekvator Ginesi ve Kongo'dan oluşan 'Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (CEMAC) lideri konumunda. Aralarında gümrük birliği bulunan, ortak gümrük tarifesi uygulayan ve tek para birimi kullanan 6 ülkenin oluşturduğu toplam 35 milyonluk bir pazardan söz ediyorum. Yıllık 18,7 milyar dolar ihracat hacmine ulaşan hazır giyim sektörümüz için ilk bakışta küçük bir pazar gibi değerlendirilebilir. Ama ben Kamerun'un hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüz için geleceğin parlayan yıldızı Afrika'ya atlama taşı olacağına inanıyorum. Nijerya ile başlayan ve Kamerun ile devam eden açılımımızla Afrika'ya hazır giyim ihracatımızı üç yıl içinde ikiye katlayarak 1,5 milyar dolara çıkaracağız."

### **Kamerun, Türk girişimcileri bekliyor**

Öte yandan Kamerun Ticaret Bakan Yardımcısı Bouba Aoussine ise ülkesinin CEMAC ve çevre ülkelerle birlikte toplamda 100 milyonluk bir pazarın merkezi konumunda olduğunu söyledi. Kamerun'un aynı zamanda bir pamuk üreticisi olduğunu vurgulayan Aoussine, "300 bin ton pamuğun sadece yüzde 5'ini işleyebiliyoruz. Kalan kısmını ham olarak ihraç ediyoruz. Türk girişimcilerinin gelip bu potansiyelimizi geliştirmelerini istiyoruz. 'Kazan kazan' prensibiyle ilişkilerimizin çok daha iyi noktalara geleceğini umuyorum" dedi.

### **Hazır giyimciler alternatif pazarlara odaklanıyor**

Hazır giyim sektörünün en önemli pazarlarından biri olan Rusya ile yaşanan uçak krizini de değerlendiren Tanrıverdi, iki ülke arasında giderek derinleşen sorunun en kısa zamanda çözülme-



**IHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Yönetim Kurulu Üyeleri Kamerun Alım Heyeti'ne Dış Ticaret Kompleksinde ev sahipliği yaptılar.**

sini umut ettiklerini söyledi. Son 10 -15 yıl içinde siyasi, ekonomik, ticari ve sosyal alanlarda hızla gelişip derinleşen Türkiye – Rusya ilişkilerinin bir krizle heba edilemeyecek kadar önemli olduğunu vurgulayan Tanrıverdi, hazır giyim ve konfeksiyon üreticileri olarak

hesaplarını en kötü senaryo üzerinden yaptıklarının altını çizen Tanrıverdi, Rusya kapısının tamamen kapanma riskine karşı Afrika'nın yanı sıra AB, ABD ve İran başta olmak üzere mevcut pazarlardaki paylarını devam ettirme arayışlarının devam ettiğini sözlerine ekledi.

## **Afrika açılımına KAMERUN ile devam**

*IHKİB, daha önce Nijerya ile başladığı Afrika açılımına Kamerun ile devam ediyor. Kamerun; Çad, Orta Afrika Cumhuriyeti, Gabon, Ekvator Ginesi ve Kongo'dan oluşan 'Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (CEMAC) lideri konumunda. Bu ülkeler ortak gümrük tarifesi uyguluyor ve tek para birimi kullanıyor.*



**IHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Kamerun Ticaret Bakan Yardımcısı Bouba Aoussine basına yönelik bir bilgilendirme toplantısı düzenlediler.**

**678**  
milyon dolar

Türkiye'nin Afrika'ya  
2014 yılında hazır  
giyim ihracatı

**5**

**Afrika ülkesi**

Hazır giyim ihracatı  
yapılan ilk 50 ülke  
arasında 5 Afrika  
ülkesi bulunuyor.

**110**  
milyon dolar

Türkiye'nin Kamerun'a  
genel ihracatı



# TEKSTİL'DE İŞ VAR

İTHİB, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde istihdam kapılarını ardına kadar açıyor. Yenibiris.com portalı ile yapılan anlaşma ile işveren ve iş arayanları aynı zeminde buluşturdu. 'Tekstilde iş var' sloganıyla başlayan projeye sektörün ihtiyaç duyduğu eleman ihtiyacını karşılamak için özel bir platform kuruldu.

**T**ekstil sektöründe kaliteli iş gücünü doğru taleple buluşturmayı amaçlayan İTHİB 'Tekstilde İş Var' projesi kapsamında Türkiye'de online iş ve insan kaynakları hizmetlerinin öncülerinden olan Yenibiris.com ile iş birliği anlaşması imzaladı. Tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ihtiyaç duyulan iş gücünü, İTHİB üye firmaları yanı sıra tüm Türkiye'ye kazandırmayı amaçlayan proje ile kalifiye ve ara elemana istihdam sağlanacak. İTHİB Başkanı İsmail Gülle ve Yenibiris.com yetkilileri arasında protokol imza törenine, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Şeref Fayat, Türkiye Tekstil İşverenleri Sendikası (TTİS) İkinci Başkanı Ahmet Topbaş, Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Olgun Zorlu, Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu gibi isimler de katılarak sektörün

istihdam sorununu çözecek projeye destek verdiler.

### "Tekstilde daha çok yapacak şey var"

Yenibiris.com ile hayata geçirdikleri 'Tekstilde İş Var' projesinden memnun olduklarını belirten İTHİB Başkanı İsmail Gülle, "90'lı yıllarda tekstil Türkiye'nin en gözde sektörüydü. Tekstil eğitimi de çok ciddi talep görüyordu. Tıptan daha yüksek puanlarla öğrenciler tekstil bölümlerini tercih ediyorlardı. Günümüze yaklaştıkça sektöre karşı olumsuz bir yargı oluşmaya başladı. Üniversiteler öğrenci bulmakta zorlanmaya başladı. Biz bu imajı yıkmak için yıllardan beri ihracatçı ve sanayici olarak, tekstilde daha çok yapacak şey olduğu inancı ile çalışıyoruz" dedi. Gülle, özellikle gençlerin tekstil sektörüne bakış açılarını değiştirmek için Yenibiris.com ile istihdam projesi yaptıklarını ifade ederek,



**İsmail GÜLLE**  
İTHİB Başkanı

"Bu proje ile tekstil ve hazır giyim sektöründeki işverenler ihtiyaç duydukları kalifiye ve ara elemanları kolayca bulacak."

şöyle konuştu: "Tekstilde iş olduğuna inanıyoruz. 14 tekstil fakültemizden her yıl yüzlerce gencimiz mezun oluyor. İşsizliğin arttığı bir dönemdeyiz. İşsizlerimizin yüzde 20'sini eğitilmiş gençler oluşturuyor. Geleceğimizi emanet edeceğimiz gençlerimizi sektörün dinamizmine katmak istiyoruz. Biz burada yaptığımız işbirliği ile istihdama dolayısıyla ülkemize ufak bir artı bile katabilirsek mutlu oluruz."

#### 4 bin tekstil firması yararlanacak

İTHİB'in 4 bin üye firmasının proje kapsamında yer alacağını vurgulayan İsmail Gülle, 17 Aralık tarihinden itibaren [www.yenibiris.com/ithib](http://www.yenibiris.com/ithib) adresinden başvuruların başladığını, daha ilk günden bin kişinin iş başvurusunda bulunduğunu söyledi. İTHİB Başkanı Gülle, henüz duyurusu ve tanıtımı yapılmamasına rağmen ilk günden böyle bir başvuru sayısı almalarının sevindirici olduğunu söyleyerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Projemiz İstanbul ile sınırlı kalmayacak, Türkiye'nin projesi olacak. 'Tekstilde İş Var' projesi, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ihtiyaç duyulan kalifiye eleman ve ara elemanın işverenle buluşturulduğu önemli bir platforma dönüşecek."

#### Uygun aday ile uygun işveren buluşacak

Yenibiris.com adına protokolü imzalayan Hürriyet İcra Kurulu Başkanı Ahmet Özer de istihdamın önemine değinerek, İTHİB ile gerçekleştirdikleri işbirliği ile işverenle iş arayanları bir araya getireceklerini söyledi. Yenibiris.com'un 2016 yılında tekstil dışında da sektörlerle yöneleceğini aktaran Özer, ülke istihdamına ve ekonomisine önemli oranda katkı sunmayı hedeflediklerini belirtti. "Tekstilde İş Var" projesinin detayları ile ilgili bilgi veren Ahmet Özer şunları söyledi: "İTHİB'in web sayfasında da kendi alt yapımızı oluşturduk. İş arayanlar da işverenler de buradan oluşturduğumuz sistemle başvurularını yapabilecekler. Yenibiris.com ve İTHİB sitelerinden uygun aday ile

uygun işvereni bir araya getireceğiz."

#### İlk ayda 45-50 bin arası başvuru bekleniyor

Yenibiris.com Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özörnek ise Yenibiris.com'da 9 milyon kişinin toplam 17 milyon özgeçmişini olduğunu ve bu kişilerden 1 milyona yakınının tekstil ve hazır giyim sektörlerinde istihdam edilecek kişiler olduğunu belirtti. Özörnek, sitenin aylık 78 milyon üzerinde sayfa gösteriminin de olduğunu hatırlatarak, "Proje kapsamında ilk ayda tekstil ve hazır giyim sektörlerinde 45-50 bin arası başvuru olacağını tahmin ediyoruz. Kalifiye eleman arayanlar rahatlıkla bu proje kapsamında aradığı istihdama kavuşacak" diye konuştu.



**Ahmet ÖZER**  
Yenibiris.com YK Üyesi

"İTHİB'in web sayfasında da alt yapımızı oluşturduk. İş arayanlar ve işverenler oluşturduğumuz sistemle başvurularını yapabilecekler."

#### Her sektör yetişmiş işgücü istiyor

İSO Başkan Yardımcısı ve Türkiye İç Giyim Sanayiciler Derneği Başkanı İrfan Özhamarathı şunları söyledi: "Bir tarafta ülkemizde ciddi işsizlik var ama bir tarafta da İstanbul Sanayi Odası'nda yaptırdığımız tüm anketlerde, her sektörde yetişmiş işgücü ihtiyacının da çok yüksek olduğunu görüyoruz. Bu nedenle de yenibiris.com'da kurulan bu platform çok değerli. Tekstil ve hazır giyim alanında yüksek katma değer üreten sektörlerdir. Öyle ki kilogramı 65 sent olan pamuk, hazır giyim olarak kilosu 25 dolardan

## İlk ay hedefi 50 bin başvuru

Proje kapsamında ilk ayda tekstil ve hazır giyim sektörlerinde 50 bin başvuru olacağı tahmin ediliyor. [yenibiris.com](http://www.yenibiris.com)'da yer alan özgeçmişlerin 1 milyona yakını tekstil ve hazır giyim sektörlerinde istihdam edilecek kişilerden oluşuyor.



■ Tekstil ve hazır giyim sektörünün önde gelen temsilcileri de "Tekstilde İş Var" projesine destek verdiler.



**Şeref FAYAT**  
TGSD Başkanı

"Sektörümüzün çok önemli sorunu gençlerin sektörde çalışması için onların ilgisini çekebilmek. Bu projenin bu konudaki katkısı büyük olacak."



**Süleyman ORAKÇIOĞLU**  
ORKA Group Başkanı

"Böyle doğru projelerle gençlerimize ulaşırsak sektörümüz adına gelecek kaygımız da olmaz. Gençlerimize ne kadar önem verirsek sektörün de o kadar başarılı olacağına inanıyoruz."

ihraç ediliyor. Bu da gösteriyor ki sektörümüz uzun yıllar bu ülke için üretmeye devam edecek. Bu açıdan da bu ortak platform sektöre çok büyük katkı sağlayacak."

### Gençleri çekerek başarılı oluruz

DAMAT, Tween ve D'S Damat markalarının sahibi Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, "Biz gençlerimize ne kadar

önem verirsek sektörün de o kadar başarılı olacağına inanıyoruz. Daha önce birlikte çalışabileceği-mizi bile düşünemediğimiz birçok küresel markanın CEO'ları bize diyor ki, 'bizim arkamızda bizi taşıyan genç bir nesil yok. Siz çok şanslısınız çünkü öyle bir gücünüz var' diyorlar. İşte bu proje de o nedenle çok önemli. Böyle doğru projelerle gençlerimize ulaşırsak sektörümüz adına gelecek kaygımız da olmaz"

## 4 bin tekstil firması

İTHİB'in 4 bin üye firması proje kapsamında yer alacak. 17 Aralık'ta faaliyete başlayan proje yoğun ilgi topluyor.



# 1,5

milyon kişi

Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin toplam istihdamı

# %97

52 bin işyeri, tekstil ve hazır giyim üzerine çalışıyor. Bunun 18 bini tekstil, 34 bini ise hazır giyim sektörlerinde hizmet veriyor. Sektörde faaliyet gösteren işyerlerinin yüzde 97'sini KOBİ'ler oluşturuyor.

# %40

Tekstil ve hazır giyim sektöründe çalışanların % 40'ı kadınlardan oluşuyor. Türkiye'deki toplam kayıtlı kadın istihdamının % 11,3'ü bu sektörlerde çalışıyor.

# %9,29

Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin oluşturduğu toplam doğrudan, dolaylı ve uyarılmış istihdam yaklaşık 2,4 milyon kişiye ulaşarak toplam istihdamın % 9,29'unu teşkil ediyor.



**İrfan ÖZHAMARATLI**  
İSO Başkan Yard. ve TİGSAD Başkanı

"Tekstil ve hazır giyim sektörleri uzun yıllar bu ülke için üretmeye devam edecek. Bu açıdan da bu ortak platform sektöre çok büyük katkı sağlayacak."

dedi. Orakçioğlu, Orka Group'un halen 3 bin kişilik istihdamı bulunduğunu vurguladı.

### Katkısı çok büyük olacak

TGSD Başkanı Şeref Fayat, "Sektörümüzün çok önemli sorunu gençlerin sektörde çalışması için onların ilgisini çekebilmek. Hem tekstilde hem hazır giyimde istihdam ihtiyacı var. Zaten halen de ülkemizin en çok istihdam sağlayan sektörü konumundayız. Bu projenin bu konudaki katkısı büyük olacak" dedi.



**TEXWORLD**  
ISTANBUL

**apparel sourcing**  
ISTANBUL



# ISTANBUL

23-25 MART 2016

İSTANBUL LÜTFİ KIRDAR ULUSLARARASI KONGRE VE SERGİ SARAYI  
ULUSLARARASI MODA FUARI: HAZIR GİYİM, KUMAŞ, AKSESUAR

Daha fazla bilgi için:  
[info@turkey.messefrankfurt.com](mailto:info@turkey.messefrankfurt.com)  
[www.texworld.com.tr](http://www.texworld.com.tr)

Destekleyenler



 messe frankfurt

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

# ÇORAP URGE YOL HARİTASINI BELİRLEDİ

İHKİB tarafından çorap firmalarının uluslararası alanda rekabet gücünü artırmak amacıyla yürütülen URGE çalışmalarında ihtiyaç analizi süreci tamamlandı. Oluşturulan faaliyet takvimiyle, firmaların ihracatta daha büyük hedeflere ulaşması planlanıyor.

**I**HKİB, hazır giyim için yürütmekte olduğu kümelenme çalışmalarında çorap sektöründe faaliyet gösteren Türk imalatçı firmalarına da yer veriyor. Ekonomi Bakanlığı'nın onayı ile 2015 yılı Haziran ayında hayata geçirilen "Çorap İmalatçıların/Markalarının Dış Pazarlara Açılımı URGE Projesi" Türkiye'de çorap sektöründe faaliyet gösteren 20 firmanın ihracatta rekabet gücünü artırmayı amaçlıyor. Bu anlayış ile İHKİB tarafından koordine edilen çorap sektörüne yönelik kümelenme çalışması, projenin ilk faaliyeti olan ihtiyaç analizi sürecini tamamladı. Bu kapsamda, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi'nin açılış konuşmasını yaptığı 9 Aralık 2015 tarihinde düzenlenen İhtiyaç Analizi Sonuç Toplantısı'na, İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Özkan Karaca ve Fatih Yarkin başkanlık etti. Toplantıda konuşan İHKİB Başkanı Tanrıverdi, çorap sektörü firmalarına sunulan bu projeyi büyük bir fırsat olarak değerlendirdiğini, katılımcı firmaların faaliyetlere aktif katılmaları olduğu sürece rekabet güçlerine büyük ölçüde yarar sağlayabileceklerini dile getirdi. Tanrıverdi, konuşmasında ayrıca, Türkiye'nin 2014 yılı çorap ihracat değerlerinin 2013 yılına göre yüzde 5,5'lik büyüme ile 1,2 milyar dolara yükseldiğini ve dünya çorap ihracatında Türkiye'nin 2'nci sıraya yükseldiğinin altını çizdi. Toplantıya başkanlık eden Özkan Karaca, çorap sektöründe tırmanan ihracat rakamlarının yüksek ivmesini korumaya, proje ile sunulan faaliyet takviminin destek olacağını belirtti. Karaca, faaliyet takviminde belirtilen, sektöre yönelik trendlerin takibine, yeni ve mevcut pazarlarda pazarlama geliştirilebilecek stratejilere ve firmaların mevcut üretim kapasitelerini ve verimliliklerini artırabilecekleri faaliyetlere firmaların dikkatini çekti. Toplantıda, URAGEM Eğitim ve Danışmanlık Yöneticisi ve AB Küme Mükemmeliyeti Programı



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi'nin açılış konuşmasını yaptığı İhtiyaç Analizi Sonuç Toplantısı'na, İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Özkan Karaca, Fatih Yarkin ile ÇSD Başkanı Bülent İyikülah da katıldı.

Eğitmeni Yeliz Çuvalcı Özbek de 'Çorap İmalatçılarının Dış Pazarlarda Uluslararası Rekabetçiliğinin Geliştirilmesi URGE Projesi' başlıklı bir sunum gerçekleştirerek, toplantıya katılan küme firmalarını gelecek aşamalar hakkında bilgilendirdi.

### **İhracatta daha büyük hedefler**

Eylül 2015 tarihinde baş-

layan ihtiyaç analizi faaliyeti ile projede bulunan 20 firmanın ihtiyaçları ve hedefleri incelenerek iki yıl sürecek olan projenin faaliyet takvimi planlandı. Kümelenme yaklaşımı ile oluşturulan proje ile firmaların ortak ihtiyaçları ve ortak hedefleri esas alındı. Ekonomi Bakanlığı'nın 2010/8 tebliği kapsamında yürütülen kümelenme çalışmalarının

temeli, firmaların birbirleri ile rekabet ederken aynı zamanda işbirliği de yaparak, ihracatta daha büyük hedeflere ulaşmasını sağlamak. Kümelenme çalışması ile çorap firmaları ortak ihtiyaç duydukları eğitim/danışmanlık konularından, mevcut pazarlarını genişletmeye ve yeni pazarları keşfetmeye varan faaliyetler düzenleyebilecekler.

## **rekabet GÜCÜNE yarar sağlayacak**

*Kümelenme çalışması ile çorap firmaları ortak ihtiyaç duydukları danışmanlık konularından, mevcut pazarlarını genişletmeye ve yeni pazarları keşfetmeye varan faaliyetler düzenleyebilecekler.*



### **Rekabet faktörleri ve eğitim alanları**

URGE Projesi kapsamında belirlenen eylem alanları, firmaların uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini artırıcı, ihracat potansiyellerini geliştirici, iş yapış süreçlerini düzenleyici ve mevcut pazarlarda söz sahibi olurken yeni pazarları da keşfetmelerini sağlayacak şu başlıklarda toplanıyor: 'Üretim verimliliği, maliyet optimizasyonu ve kapasite artışı', 'Tasarım ve koleksiyon kabiliyetlerinin geliştirilmesi', 'Organizasyon içi iletişim, kurumsal performans yönetimi ve ölçümü', 'Finansal analiz, risk yönetimi ve planlama, 'Yurtdışı pazarlama faaliyetleri' ve 'Alım heyetleri'. Firmalar, ihtiyaçlarına göre belirlenen sayılı eylem planlarını uygulama aşamasından önce ve esnasında eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden de



faýdalanyor. Gerçekleştirilen ihtiyaç analizleri çerçevesinde, küme firmalarının her uzmanlık alanında aynı seviyede olmadığı verisine uygun olarak, gerek proje kaynaklarının etkin kullanımı gerekse firmaların öncelikli ihtiyaçlarının en üst düzeyde karşılık bulabilmesi amacıyla tüm faaliyetler firmaların talepleri doğrultusunda

gruplandırılıyor ve uygulanıyor. Bu kapsamda öncelikli olarak sağlanan destekler arasında, firmaların tasarım ve koleksiyon kabiliyetlerinin geliştirilmesi ve hedef pazarlarının beklentilerini karşılayacak nitelikte, pazara yönelik tasarım ihtiyaçlarının giderilmesi yer alıyor. İki yıl boyunca yılda dört kez tüm firmaların katılımı ile düzen-

lenecek çorap sektörü odaklı trend seminerleri, firmalara özel desen tasarımı ve koleksiyon hazırlanması için tasarım danışmanlığı destekleri ile firmalar, proje ile eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanyor. Bunun dışında, firmaların üretim verimliliklerinin artırılması amacıyla atölye çalışmaları düzenleniyor ve ihtiyacı

olan firmalara danışmanlık hizmeti veriliyor. Küme firmaları, son olarak, şirket içi organizasyonlarının iyileştirilmesine yönelik kurumsal kapasite artırıcı eğitimler alabiliyorken ayrıca finansal planlamaları konusunda da arzu ettikleri takdirde risk yönetimi eğitimi alabiliyor.

### Türkiye dünyanın en büyük ikinci çorap ihracatçısı

Kümelenme çalışması kapsamında firmalar, belirleyecekleri hedef pazarlar konusunda da bilgilendiriliyor. Bu kapsamda, firmalara dünya çorap pazarında yer alan ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin konumları ile Türkiye'nin küresel ölçekte çorap pazarındaki yeri hakkında da detaylı sunumlar yapılıyor. Buna göre, 2014

## ÖNE ÇIKAN PAZARLAR

### Kıta Avrupası

Almanya, İngiltere, Hollanda, Fransa, İspanya başta olmak üzere Avrupa ülkeleri

### Amerika

Dünyanın en büyük çorap ithalatçısı

### İskandinav Ülkeleri

Kişi başına düşen milli gelir ve çorap tüketim oranının yüksek olması yönüyle İsveç, Norveç, Danimarka, Finlandiya

### Doğu Avrupa Ülkeleri

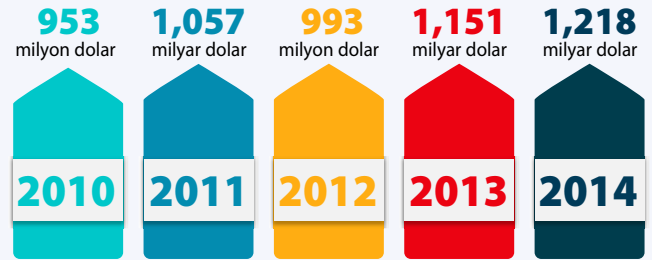
Polonya, Slovakya, Hırvatistan, Romanya

### Kuzey Afrika Ülkeleri

Libya, Fas, Cezayir, Mısır

## Türkiye çorap ihracatı

(2010-2014)



**2014 yılında Türkiye,** bir önceki yıla göre **yüzde 5,5**'lik büyüme ile İtalya'yı geride bırakarak dünyanın ikinci büyük çorap ihracatçısı konumuna yükseldi.

## Dünya çorap ihracatı

(2010-2014)







## OCAK

**10,9** milyar dolar

İhracattaki düşüşte ek-sik iş gününün ve kötü hava koşullarının etkisi hissedildi. Avrupa Birliği pazarındaki kayıpta ise parite etkisi görüldü.

**%-9,8**

## ŞUBAT

**10,5** milyar dolar

Merkez Bankası'nın koridorun üst bandında 50, gösterge faizde 25 baz puan olarak gerçekleşen faiz indirimi ihracatçıların beklentisini karşılamadı.

**%-13**

## MART

**11,3** milyar dolar

İhracatta yaşanan düşüşte dünya ticaretinde dolar bazında yaşanan daralma etkili oldu. Dünya ticaretinin yüzde 4 ila 5 oranında gerileme kaydedebileceği görüşleri ağırlık kazandı.

**%-13,4**

# İHRACATÇILAR

## 2016 yılından

# UMUTLU

## NİSAN

**11,9** milyar dolar

Türkiye nisan ayında AB'ye ihracatını en fazla arttıran dördüncü ülke olurken, AB ithalatındaki artış da Türkiye'nin ihracatına olumlu katkı sağladı.

**%-9,8**

## MAYIS

**10,9** milyar dolar

Dolar bazında görülen genel ihracat düşüşüne rağmen Türkiye Avrupa Birliği'ne euro bazında ihracatını tam yüzde 13 artırdı.

**%-19**

## HAZİRAN

**11,7** milyar dolar

Haziran ayında baz etkisi nedeniyle ihracattaki düşüş hızı azaldı. Bunun yanı sıra birim fiyatlardaki gerileme ve parite etkisi haziran ayında da sürdü.

**%-6,4**

## TEMMUZ

**10,9** milyar dolar

Yunanistan ile AB, IMF ve kreditorler arasında yeni bir yardım ve borç programı uygulanması konusunda uzlaşma sağlanması olumlu bir gelişme olarak değerlendirildi.

**%-13**

## AĞUSTOS

**10,5** milyar dolar

1 Kasım seçim kararı alındıktan sonra ihracatçılar önündeki belirsizlik de azaldı. Ancak ihracatçılar, Fed kararları ve Çin'in yavaşlamasıyla oluşan belirsizlikle mücadele etti.

**%-4,9**

## EYLÜL

**10,6** milyar dolar

Bayram tatilindeki üç iş günü kaybı ve bayram sonrasındaki yavaşlama ihracatta 1,9 milyar dolarlık kayba neden oldu.

**%-19,8**

Türkiye 2015 yılı genel ihracatı yüzde 8,7 oranında düşerek 144 milyar dolar olarak gerçekleşirken, ihracattaki lider pazarlar Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD oldu. İhracatçılar, Ar-Ge ve inovasyon adımlarını hızlandırarak ve kayıp yaşanan pazarların yerine alternatiflerini ikame ederek, ihracat performansının 2016 yılında artacağından umutlu.

**A**ralık ayında Türkiye'nin ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12 azalışla 11,5 milyar dolar oldu. 2015 yılının genelinde Türkiye'nin ihracatı ise yüzde 8,7 düşüşle 144 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2015 yılında Türkiye'nin ihracat şampiyonu yine otomotiv sektörü olurken, bu sektörü hazır giyim ve konfeksi-

yon ile kimyevi maddeler ve mamulleri takip etti. 2015 yılında en fazla ihracat yapılan beş ülke Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD olurken, en fazla ihracat gerçekleştiren kent yine İstanbul oldu. Bu yılki ihracat kayıplarında küresel ekonomideki dalgalanma, euro/dolar paritesi, çevre ülkelerdeki istikrarsızlık, eksik iş günleri ve genel seçimler atmosferini etkili oldu.

## EKİM

**12,4** milyar dolar

Avrupa Birliği'nin dünya ile yaptığı ticaretteki artış ve büyüme oranlarındaki yükseliş dikkati çekti. İhracatçılar AB'ye özel ve yeni bir ağırlık vermeyi hedefledi.

**%-1,5**

## KASIM

**11,4** milyar dolar

Kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre iller bazında 56 kentte ihracatta azalış görüldüken, 23 kentte de artış yaşandı.

**%-10,5**

## ARALIK

**11,5** milyar dolar

Dünya pazarlarında meydana gelen belirsizlikler ve Rusya'nın Türk mallarına uyguladığı yaptırımlar aralık ihracatını olumsuz etkiledi.

**%-12**

# PARİTE HAZIR GİYİM İHRACATINI VURDU

Hazır giyim ihracatı 2015 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 9,4 oranında düşüş gösterdi. Hazır giyim ihracatındaki düşüşün temel nedeni parite etkisi olurken, hazır giyim ihracatı parite etkisinden arındırıldığında yüzde 1'lik artış gözleniyor.



nında azaldığı görülüyor. 2015 yılının son ayında 1,4 milyar dolar hazır giyim ihracatı gerçekleştirirken ilk on bir ayda sektörel ihracat performansına bakıldığında, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında 2014 Kasım ayında başlayan düşüşün 2015'in Ekim ayına kadar devam ettiği, Ekim'de yaşanan artış sonrası Kasım'da tekrar düşüşe geçtiği görülüyor. Yılın ilk dokuz ayı yüzde 0,4 ile yüzde 16,9 arasında değişen oranlarda azalan ihracat, Ekim'de yüzde 6,5 oranında artmış, Kasım ayında ise yüzde 6,3 oranında azalmış durumda. 2015 yılının Kasım ayında sektörel ihracat 1,4 milyar dolar olmuş, bu rakam hem 2014 yılı için 1,562 milyar dolar olarak hesaplanan aylık ortalama ihracat değerinin hem de 2015'ün ilk onbir ayı için 1,422 milyar dolar olarak hesaplanan aylık ortalama ihracat değerinin altında kaldığı görülüyor.

## Türkiye ihracatında hazır giyim payı arttı

2015 yılının sonunda hazır giyim ihracatının Türkiye genel ihracatı içindeki payının yüzde 12 olduğunu görüyoruz. İlk onbir ayı sonunda hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 11,8 olarak hesaplanmış. Bu

pay 2012 yılının Ocak-Kasım döneminde yüzde 10,6, 2013 yılının eş döneminde yüzde 11,5 ve 2014 yılının eş döneminde yüzde 12 idi. Öte yandan, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının sanayi ihracatında payı, 2015 ilk onbir ayı itibarıyla yüzde 15,6 olmuştur. Veriler, hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün Türkiye genel ihracatındaki payı azalma eğiliminde iken, sanayi ihracatındaki payının 2015'in ilk on bir ayında 2014'ün eş dönemine kıyasla yüzde 0,3 oranında arttığını gösteriyor. 2015'in ilk onbir ayında Almanya, İngiltere ve İspanya Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında en büyük pazarlar olarak yerlerini korudukları görülüyor. Yılın ilk on bir ayında Almanya'ya yüzde 19,6 oranında düşüşle 2,9 milyar dolarlık ihracat yapılırken, İngiltere'ye yüzde 12,4 düşüşle 2 milyar dolarlık ve İspanya'ya yüzde 0,9 düşüşle 1,5 milyar dolarlık ihracat yapılmış durumda. Bu üç ülkeyi dördüncü sırada 797,7 milyon dolarlık ihracat rakamı ile Fransa ve beşinci sırada 729,6 milyon dolarlık ihracat rakamı ile Hollanda takip ediyor. Sırasıyla Irak, İtalya, Romanya, ABD ve Polonya, Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında diğer önde gelen pazarları arasında bulunuyor.



**Hikmet TANRIVERDİ**  
İHKİB Başkanı

## Hedefimiz 20 milyar dolar

Türkiye hazır giyim sektörü olarak ihracatta yaşadığımız düşüşe rağmen en fazla ihracat yapan ikinci sektör konumundayız. 2015 yılı, iki genel seçim nedeniyle seçime endekslili bir yıl oldu. Bu durum, ihtiyaç duyulan ekonomi politikalarının hayata geçirilmesini olumsuz etkiledi. Dünya pazarlarında meydana gelen belirsizlikler de eklenince iş dünyası açısından uzun ve derin bir bekleme süreci yaşanmasına yol açtı. Hazır giyim sektörü olarak 2016 yılında moda, tasarım ve markalaşma adımlarımızı hızlandırarak ve kayıp yaşanan pazarların yerine alternatiflerini ikame ederek, ihracat performansımızı 20 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz.

**T**ürkiye'den 2015 yılında 207 ülkeye 17 milyar dolar değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ürünü ihracat edildi. Sektörel ihracatın 2014 yılına göre yüzde 9,4 ora-

# MİKTAR ARTIŞI DEĞER ARTIŞINA YANSIMADI

2015'te miktar bazında yüzde 6 oranında ihracat artışı yakalayan tekstil ve hammaddeleri sektörü, değer olarak yüzde 10 oranında gerileyerek 8 milyar dolarda kaldı. Sektörünün genel ihracattaki payı ise 2014'e göre yüzde 5,8'e yükseldi.



**İsmail GÜLLE**  
İTHİB Başkanı

## Alternatif pazarlara yükleneceğiz

Dünya'da ve Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafya da çok ani gelişmelerin olması nedeniyle 2016 yılı için şimdiden neler olacağını söylemek zor. Ancak yaşanan siyasi krizlerden tekstil sektörü olarak en az etkilenmek için alternatif ve yeni pazarlara yönelmeyi planlıyoruz. Rusya ile yaşanan krizin tekstil sektörünü olabildiğince az etkilemesi için elimizden geleni yapıyoruz. Bazı alt sektörlerimizde ürünlerin birim fiyatları düşüyor ama üretim miktarı olarak arttık. Geçen seneki ihracat rakamını parasal olarak yakalayamadık ancak miktar olarak daha fazla ihracat yapmış durumdayız. Dünyada ve yaşadığımız bölgelerde ortaya çıkan gelişmeler tekstil ihracatımızı etkilemeye devam edecek gibi görünüyor.



**T**ürkiye'nin tekstil ve hammaddeleri ihracatı, 2015 yılında yüzde 10,4 oranında gerileme ile yaklaşık 8 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. 2015 yılının Aralık ayında 628,7 milyon dolar olarak gerçekleşen tekstil ihracatı bir önceki yılın Aralık ayında 673 milyon dolar olarak gerçekleşmişti. 2015 yılı Kasım ayında Türkiye'nin genel ihracatı yüzde 10,5 oranında gerileyerek 11,4 milyar dolara indiği görüldü. Bu dönemde aynı şekilde sanayi

ürünleri ihracatı da yüzde 10,4 oranında gerilemiş ve 9,1 milyar dolar değerinde gerçekleşti. Kasım ayında yaklaşık 663 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen tekstil ve hammaddeleri sektörünün genel ihracattaki payı 2014 yılının aynı ayına göre yüzde 5,8'e ve sanayi ürünleri ihracatındaki payı ise yüzde 7,3'e yükseldiği görüldü.

## Tekstil ihracatının lideri İtalya

2015 yılı Kasım ayında ve Ocak-Kasım döneminde, Türkiye tekstil ve hammaddeleri ihracatında öne çıkan ülkeler değerlendirildiğinde, en önemli ihracat pazarının yüzde 9,6 oranında pay ile İtalya olduğu görülüyor. 2015 yılı tekstil ihracatında dikkat çeken en önemli noktalardan birini miktar bazında ihracat artarken değer olarak ihracat kaybının yüzde 10 düzeyinde olmasıdır.

2014 Ocak-Kasım arasında 11 aylık döneme baktığımızda miktar olarak 1,5 milyon ton tekstil ihracatı yapılırken 2015 yılının aynı döneminde miktar bazında ihracatın 1,6 milyon tona çıktığını görebiliyoruz. Miktar olarak yüzde 6'ya yakın tekstil ihracatı artarken, değer olarak yüzde 10 ihracat düşüşü görülüyor. 2015 yılı Ocak-Kasım döneminde, Türkiye tekstil ve hammaddeleri ihracatında öne çıkan ülkelere yapılan ihracat miktar bazında değerlendirildiğinde, en önemli ihracat pazarı olan İtalya'ya tekstil ve hammaddeleri ihracatının yüzde 5 oranında artış ile 161 bin ton olarak gerçekleştiği görülüyor. Tekstil ve hammaddeleri ihracatında ikinci büyük ihracat pazarı olan Rusya'ya miktar bazında ihracat, Kasım ayında yüzde 13,2 ve Ocak-Kasım döneminde yüzde 25,3 oranında gerileme kaydetmiş.

# DERİ İHRACATI

## YENİ PAZARLAR ARIYOR



**Y**ılı 1,5 milyar dolar ihracat ile kapatan deri ve deri mamulleri ihracatı, 2014 yılında 1,8 milyar dolar olan ihracata kıyasla yüzde 21,3 düzeyinde düşüş göstermiş durumda. Deri ihracatının 2015 performansına göz attığımızda yılın Ocak-Kasım döneminde yüzde 18,7 düşüşle 1,4 milyar dolarlık deri ve deri ürünleri ihracatı gerçekleştirildiğini görülüyor. Anılan dönem itibarıyla Türkiye'nin genel ihracatı yüzde 8,6 düşüşle 131,9 milyar dolar olarak kaydedildi. Deri ve deri ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı ise bu dönemde yüzde 1 olarak hesaplandı. Deri ve deri ürünleri ihracatımızda 2015 yılında en önemli pazarı Rusya oldu. Rusya'ya Ocak-Kasım döneminde yapılan ihracat bir önceki yıla oranla yüzde 38 gibi ciddi bir oranla düşerek geçen yılın aynı döneminde 366,3 milyon dolardan 225 milyon dolara geriledi. Bu dönemde Rusya'yı 124 milyon dolar ile Irak takip etti. Irak'a 2015'in 11 ayında yapılan deri ve deri mamulleri ihracatının yüzde 9,2 arttığı görülüyor. Irak'ı 101 milyon dolar ile İtalya takip ediyor. Bu dönemde İtalya'ya yapılan deri ve deri mamulleri ihracatının da yüzde 28,7 oranında düştüğü görülüyor. İtalya'yı deri ihraca-

Deri ürünleri ihracatı 2015 yılında yüzde 21,3 düşüş ile 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu düşüşe rağmen genel ihracattaki payı sabit kalan sektör, en güçlü olduğu pazar olan Rusya ile yaşanan siyasi gerilimlerden de olumsuz etkileniyor.

tında Ocak-Kasım döneminde Almanya, İngiltere, Fransa, Çin, ABD, Suudi Arabistan ve İspanya takip ediyor.

### Ayakkabı ihracatı liderliğini koruyor

2015 yılı Ocak-Kasım döneminde 629 milyon dolarlık ihracat ile Deri ve Deri ürünleri içerisinde en fazla payı alan ayakkabı ihracatında, bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 6,9'luk bir düşüş yaşandığı görülüyor. Ayakkabı ihracatının toplam deri ve deri ürünleri ihracatı içerisinde bu dönemki payı yüzde 46,2 düzeyinde bulunuyor. Bu dönemde en çok ihracat yapılan ikinci ürün grubunu ise deri giyim ürünleri oluşturdu. Bu dönemde deri giyim ürünleri ihracatında yüzde 31,3 oranında düşüş görüldü. Deri giyim ürünleri ihracatı bu dönemde 321,6 milyon dolar düzeyinde kaldı. Yılın 11 aylık döneminde en fazla ihraç edilen üçüncü ürün grubu ise yarı işlenmiş/bitmiş deri ürün grubu oluşturdu. Bu ürün grubunun 11 aylık ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 25,8 oranında düşüş göstererek 223,7 milyon dolar oldu. Bu dönemde saraciye ürünleri ihracatı da yüzde 17,8 oranında düşüş gösterdi. Saraciye ihracatı bu dönemde 184,7 milyon dolar oldu. Aynı dönemde saraciye ihracatı geçen yıl 224,7 milyon dolar olmuştur.



**Mustafa ŞENOCAK**  
IDMIIB Başkanı

### Türk derisi dünya markası olacak

Deri ve deri ürünleri ihracatımız 2015 yılında yüzde 20 gibi düşüş gösterdi. Türkiye genel ihracatının yüzde 11 üzerinde kayıp yaşandığı 2015 yılında deri ve deri ürünleri ihracatımız da yüzde 20 düzeyinde kayıp yaşadı. Deri sektörümüzün ihracatını bu dönemde etkileyen olayların başında Rusya ekonomisinde yaşanan olumsuz gelişmeler ve bu ülke ile yaşanan siyasi gerilimler etkili oldu. Rusya ile Türkiye arasında yaşanan siyasi gerilimin deri ve deri ürünleri ihracatımızı en az etkilemesine yönelik olarak IDMIIB olarak sektör paydaşlarımız ile yoğun temaslarda bulunuyoruz. 2016 yılında da deri sektörü olarak Rusya pazarına yönelik çalışmalarımızın yanı sıra İran ve alternatif pazarlara yönelik faaliyetlerimizi arttıracacağız. Türk derisinin kalitesini tüm dünyaya göstermeye kararlıyız.

# HALI İHRACATI DURGUNLUĞA RAĞMEN İDDİALİ



**Uğur UYSAL**  
İHİB Başkanı

**T**ürkiye'nin hali ihracatı 2014 yılını yüzde 7,3 oranında bir artışla kapatmış ve 2,4 milyar dolar olarak gerçekleşmişti. 2015 yılında ise hali Türkiye hali ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 14,4 düşüşle 2 milyar dolar düzeyinde kaldığı görülüyor. 2015 yılının ilk onbir ayının sonunda ise hali ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 13,8 oranında azalarak 1,8 milyar dolar olarak kaydedilmiş. 2015 yılının Ocak-Kasım döneminde Türkiye'nin toplam ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 8,6 oranında azalmışken, hali ihracatının düşüş oranı daha yüksek olduğu için Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde hali ihracatının payı 0,08 gerileyerek yüzde 1,40 olarak hesaplandı. Türkiye'nin el halısı ihracatı 2015 yılı Ocak – Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 32 oranında azalırken, ihracat değeri 80,8 milyon dolar olarak kaydedilmiş. Diğer yandan, aynı dönemde makine halısı ihracatı bir önceki yılın Ocak-Kasım dönemine kıyasla yüzde 12,8 oranında azalarak 1,8 milyar dolara yakın bir değerde gerçekleşmiş.

Dünyada yaşanan siyasi gelişmelerden kaynaklı Türkiye'nin hali ihracatı 2015 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 14,4 düşüşle 2 milyar dolar oldu. Sektör, 2016 yılında ihracatını artırmak için yüksek potansiyel gördüğü pazarlara yoğunlaşıyor.

## **İhracatta Suudi Arabistan liderliğini koruyor**

Türkiye'nin hali ihracatında yüzde 19,5'lik payıyla en büyük ihracat pazarı konumunda olan Suudi Arabistan'a 2015 yılının Ocak-Kasım döneminde gerçekleştirilen ihracat, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 6,8 oranında artarak 359,9 milyon dolar olarak kaydedilmiş. Anılan dönemde, ikinci büyük pazarımız konumundaki ABD'ye hali ihracatımız yüzde 0,6 oranında azalarak 243,9 milyon dolar olmuş. Kaydedilen bu ihracat değeri ile ABD'nin toplam hali ihracatı içerisindeki payı yüzde 13,2 olmuş. Yine bu dönemde en büyük

üçüncü ihracat pazarımız konumundaki Irak'a yönelik hali ihracatımız ise bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 5,5 oranında azaldığı 173,4 milyon dolar olarak kaydedilmiştir. Irak'ın toplam hali ihracatımız içerisindeki payı yüzde 9,4 olarak hesaplanmaktadır. Hali ihracatımızda 2015 yılı Ocak-Kasım dönemine ait veriler incelendiğinde, Almanya'ya yönelik hali ihracatımızın bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 11,5 oranında azalarak 102,2 milyon dolara gerilediği ve Almanya'nın hali ihracatımız içerisindeki payının yüzde 5,5 olduğu anlaşılmaktadır. Aynı dönemde İngiltere'ye yönelik ihracatımız bir önceki yılın

## **2016 yılına hazırız**

Dünyada yaşanan ekonomik durgunluk ve komşu ülkelerde yaşanan çatışmalar genel ihracatımızı etkilediği gibi hali ihracatını da olumsuz etkiliyor. Nitekim 2014 yılında 2,4 milyar düzeyinde gerçekleşen ihracatımız, bu yıl 2 milyar düzeyine gerilemiş durumda. Bu tablo içerisinde İHİB olarak ümitsizliğe düşmeden alternatif pazarlara yoğunlaşarak sektörün gücünü diri tutmak için yoğun çaba sarf ediyoruz. Özellikle hali üretiminde tasarıma odaklanarak katma değerli ürünler ile yola devam etme noktasında sektör artık daha bilinçli. 2015 yılında Birlik olarak tasarıma ve eğitime yönelik gösterdiğimiz çabayı 2016 yılında daha da sürdüreceğiz.

aynı dönemine kıyasla yüzde 0,8 azalarak 73,9 milyon dolar olarak kaydedilmiş olup İngiltere'nin toplam hali ihracatımız içerisindeki payı yüzde 4 olarak gerçekleşmiştir.



# GÜCÜMÜZÜN farkındayız

Ekonomi Bakanlığı himayesi ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkıları ile Türkiye'nin yeni markası "Turkey Discover the Potential"ın yurttta ve dünyada tanıtım atağı başladı. Türkiye'nin hikâyesini anlatan logonun lansmanı TİM'in öncülüğünde, çalışmaya destek veren kurum ve kuruluşların temsilcileri ile iş, siyaset ve spor dünyasından çok sayıda ünlü ismi ağırladı.

Ciner, Türk Medya, Yeni Şafak, Fox, Cumhuriyet Medya Grupları ve Türk Hava Yolları ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi de destek verecek. Yurtdışı kampanyalarında ise 2016 yılından itibaren Türkiye'nin hikâyesini anlatan içerikler oluşturulacak, inovatif, yeni nesil, interaktif bir iletişim politikası izlenecek.

**T**ürkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), Türkiye'nin yeni markası "Turkey Discover the Potential" ile ülke potansiyelinin keşfedilmesi amacıyla yurttta ve dünyada tanıtım atağı başlattı. TİM'in öncülüğünde Ekonomi Bakanlığı himayesi ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkıları ile gerçekleşen, Hükümet'in programına ala-

rak desteklediği Türkiye'nin yeni markası "Turkey Discover the Potential" (Türkiye'nin gücünü keşfet), hem yurt içinde hem de yurtdışında başlatılan tanıtım atağıyla artık dünyada daha güçlü ses getirecek. Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun katılımıyla 25 Aralık 2015 tarihinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleşen Türkiye markası lansmanı, çalışmaya destek veren kurum ve

kuruluşların temsilcileri ile iş, siyaset ve spor dünyasından çok sayıda ünlü ismi ağırladı. Türkiye Markası lansmanı ile Türkiye'nin kanaat liderlerinden başlanarak ülke insanına tanıtımı amaçlanırken, bazı şirketler de Türkiye'nin yeni markasıyla kendi ürün ve markalarını birleştiren reklam kampanyaları ile tanıtıma destek olacaklar. Kampanyaya TRT, Doğuş, Doğan, Turkuaz,

## Türkiye'ye değer katacak

Türkiye Markası lansmanına katılan Başbakan Ahmet Davutoğlu, "Turkey Discover the Potential"ın Türkiye'yi tanıtan bütün kurumları dağınıklıktan kurtaracağını belirtti. Türkiye'nin küresel ekonomimin merkezinde olacağını söyleyen Ahmet Davutoğlu, "Türkiye, gücünün, imkânlarının, coğrafya-





**Ahmet DAVUTOĞLU**  
Başbakan

"Türkiye, gücünün, imkânlarının, coğrafyasının, kültürel değerlerinin, ekonomik dinamizminin ve milletin gücünün farkında. Bu marka da Türkiye'nin dünyaya tanıtılmasına değer katacak."

sının, kültürel değerlerinin, ekonomik dinamizminin ve milletin gücünün farkında. Bu marka da Türkiye'nin dünyaya tanıtılmasına değer katacak. Türkiye'nin hikâyesi milyonlarca kişiyle buluşturulacak, dünyaya anlatılacak ve birlikte daha nice hikâyeler yazacağız" diye konuştu. Ferdi hayatta olduğu gibi ülkelerin hayatında da öz güvenin her şeyden daha önemli olduğunu söyleyen Davutoğlu, "Öz güven bana göre kendi gücünü, kendi imkânlarını, kendi sınırlarını keşfetmek ve en büyük ihtiyacımız, en büyük güç kaynağımız öz güvenimizdir. Öz güvenini kaybeden ülkelerin atılım yapma gücü kalmaz" dedi.

### Slogan ve marka dönüm noktası olacak

Ahmet Davutoğlu, Türkiye gibi bir ülkeyi tanıtmayı kolay ve böyle bir ülke adına konuşmanın gurur verici olduğunu ifade ederek, "Bizim kültürümüze değmemiş medeniyet yoktur. İlk tarım toplumundan İskender dönemine, Roma dönemine, Selçuklu'ya, Osmanlı'ya, İslam medeniyetine, Orta Asya'dan gelen Horasan kültürüyle meczetmiş bütün kültürel harmanlanmaya biz sahibiz. Açın Mesnevi'yi, her yerden bir iz bulursunuz. Bu büyük kültürel birikimle biz



**Mustafa ELİTAŞ**  
Ekonomi Bakanı

"Turkuaz rengi gördüğümüzde bu Türkiye'dir diye bir algı oluşturmak gerek. Türkiye Markası ile bunu başaracağız. Önümüzdeki günlerde de yeni kampanyalarla tanıtım ataklarımıza devam edeceğiz."

her bir medeniyete değer, insanlığı temsil ediyoruz. İnsanlığı bütünüyle temsil eden çok az coğrafya vardır ve insanlık kültürünü bu anlamda en güçlü şekilde temsil eden temerküz ettiği coğrafyada bizim ülkemizdir" ifadelerini kullandı. İpek Yolu'ndan bugünkü enerji hatlarına, ulaşım koridorlarından büyük küresel ekonomik networklere kadar her yerde Türkiye'nin olduğunu ve küresel ekonominin merkezinde Türkiye'nin olacağını belirten Davutoğlu, "Dünyaya kapanmayacağız, dünyaya açılacağız. Dünyaya açılırken de kimliğimizi, ait olduğumuz

# 7

Türkiye, Avrupa'daki en büyük 7'nci ekonomi.

# 400

milyar dolar

Dış ticaret hacmimiz 2014'te 3,6 kat artarak 400 milyar dolara yükseldi.

# 34

2002'de 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısı 8 iken, 2014'te 34'e yükseldi.

# 158

milyar dolar

2002'de 36 milyar dolar olan ihracatımız, 2014'te 158 milyar dolar seviyesine çıktı.



**Mahir ÜNAL**  
Kültür ve Turizm Bakanı

"Yeni bir algı oluşturabilmek için biz de önümüzdeki dönemde 'Dokunmadığımız insan kalsın' adıyla yeni bir kampanya başlatacağız. Ülke tanıtımına devam edeceğiz."

toprağın o derin kültürünü büyük bir onurla temsil edeceğiz" dedi. Tanıtım logosunun önemine işaret eden Davutoğlu, gerek geometrik simgesel anlatımla gerekse simgelerin kültür tarihindeki yeri itibarıyla Türkiye'nin bütününe temsil ettiğini söyledi. Türkiye'nin kendisini dünyaya tanıtmak noktasında yeni bir değer kazandığını belirten Davutoğlu, Türkiye Markası kampanya lansmanının, Türkiye'nin kanaat önderlerinin ortak bir akılla imza attığı, "Turkey Discover the potential" için dönüm noktalarından biri olacağını kaydetti.





**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**

TİM Başkanı

"Türkiye'nin yeni markasını milletimize sunmanın gururunu yaşıyoruz. 300 yıldır sürdürdüğümüz, 'Biz Batı mıyız yoksa Doğu muyuz?' tartışmasını, 'Biz hem Doğuymuz hem Batıyız' diyerek noktalıyoruz."

## Yurtdışında etkin tanıtım

Türkiye markasının bir yandan yabancı yatırımcıları Türkiye'ye çağırabilmek, diğer yandan da Türk işadamlarına yeni motivasyon sağlayabilmek için önemli bir çalışma olduğunu vurgulayan Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, pazarlamada en önemli yöntemin hedefe ulaşmak olduğunu söyledi. Bakan Elitaş, "Turkuaz rengi gördüğünüzde bu Türkiye'dir diye bir algı oluşturmak gerek. Türkiye Markası ile bunu başaracağız. Önümüzdeki günlerde de yeni kampanyalarla tanıtım ataklarımıza devam edeceğiz" diye devam etti. Elitaş, Turkey Discover the Potential iletişim kampanyasının bütüncül etkilerine ilişkin, şunları kaydetti: "Algı oluşturabilmek ve zihinlerde belli bir yer edebilmek için tek bir imaj, desen ve şekille hedef kitlelere ulaşmanız gerekir. 1 Aralık'tan itibaren başlattığımız ve 31 Aralık'ta sona erecek kampanyamızda yurtdışında televizyonlarda, gazetelerde ve dergilerde imajını ve markasını oluşturabilmiş markalara, bir taraftan da gücünü ve potansiyelini keşfet çağrısıyla yurtdışında Türkiye'ye yatırım yapmak için hevesli olan iş âlemini buraya çağırabilmek için

iletişim çalışması yapacağız. Türkiye'nin doğal güzellikleriyle turizm imkanlarını nasıl kullanabileceğimiz konusunda Türkiye'yi tanıtılabilmek, öte yandan da Türkiye iş insanlarını kendilerine bir motivasyon sağlayabilmek, dünyadaki paydaşları ve iş ortaklarıyla daha heyecanlı bir şekilde ortaya çıkabilmek için verilmiş bir enerji, sinerji diyebiliriz."

## Biz hem Doğuymuz hem Batıyız

Türkiye Markası'nın önemine değinen Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal da yeni bir algı oluşturabilmek için önemli adım atıldığını hatırlatarak, "Biz de önümüzdeki dönemde 'Dokunmadığımız insan kalmasın' adıyla yeni bir kampanya başlatacağız.

Ülke tanıtımına devam edeceğiz" dedi. Türkiye'nin yeni markasıyla hikâyesini dünyaya anlatacağını söyleyen TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ise, "Turkey Discover the Potential bir marka değildir. Marka olan Türkiye'nin kendisidir" dedi. Önlerine büyük hedefler koyduklarını, 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı amaçladıklarını aktaran Büyükekşi, Türkiye'nin muazzam bir medeniyetler zincirinin mirasçısı olduğunu hatırlatarak, "Şimdi vakit bu gururu, bu medeniyet ufkunu, bu ilahi ahengi ve harmoniyi, tüm dünyaya anlatmanın vakti. Türkiye'nin yeni markasını milletimize sunmanın gururunu yaşıyoruz. Bugün, 300 yıldır sürdürdüğümüz, 'Biz Batı mıyız yoksa

Doğu muyuz?' tartışmasını, 'Biz hem Doğuymuz hem Batıyız' diyerek noktalamanın günü" dedi.

## Dünyaya teklifimiz var

Büyükekşi, şöyle devam etti: "Turkey Discover the Potential'la tüm dünyaya bir teklif yapıyoruz. Bu teklif, sıradan bir reklam sloganı veya tanımlayıcı bir işareten ibaret değildir. Bu teklif Doğu-Batı şeklinde ikiye bölünen insan medeniyetine insan ruhuna ve insan zihnine yapılan büyük bir birleşme çağrısıdır. Rabbin yarattığı insan ırkını coğrafyanın, dilin ve siyasetin ayrıları ile bölmek vakti dolmuştur. Yeni markamızın işaret diliyle, dünyaya şunu söylüyoruz: 'Biz, üzerinde yaşadığımız coğrafya ve taşıdığımız mirasla, Doğu'nun ve Batı'nın bir senteziyiz. Dünyayı ve kendisini keşfe çıkan her kişi, bu topraklarda, bölünmüş ruhunun diğer yarısını bulacaktır. Bu topraklar, gönlül gözleriyle bakmayı bilenlere, zaman gelir Mevlana'nın 'Gel ne olursan ol gel' çağrısında, zaman gelir Tatyos Efendi'nin bir bestesinde ruhunun öbür yarısını teklif eder. Bu nedenle markamız varoluşuyla, tüm dünyaya yapılan güçlü ve ilham verici bir keşfe davet çağrısıdır. İnsanlığın hazinelerini ve medeniyetlerin birleşmiş ruhunu keşfetmeye davettir bu çağrı."

# bir TEKLİFİMİZ var

*'Turkey Discover the Potential'la tüm dünyaya bir teklif yapıyoruz. Bu teklif, sıradan bir reklam sloganı veya tanımlayıcı bir işareten ibaret değildir. Bu teklif Doğu-Batı şeklinde ikiye bölünen insan medeniyetine insan ruhuna ve insan zihnine yapılan büyük bir birleşme çağrısıdır.*

## LOGONUN ESİN KAYNAKLARI

### Elibelinde

**Elibelinde figürün kökeni Sümer yaratıcı tanrıçası İştar. Binlerce yıldır uygarlığın beşiği olan bu topraklarda bereket sembolü. Ellere beline dayamış bir kadın görürsünüz; düz duran bir üçgenin üst tarafından iki yana açılmış iki kırık, kol biçimli çizgiden oluşuyor.**

### Kufi

**Arap harflerinin düz, köşeli ve geometrik olarak kullanılmasıyla ortaya çıkmış bir yazı türü Kufi. Köklerinin İslam öncesi Sami uygarlığına kadar dayandığını düşünenler var. İslam uygarlığında "ummu'l-hutut", yani yazıların anası olarak anılıyor.**

### Çini

**Çininin ilk örnekleri, tuğla üzerine renkli sığın kullanılması ile eski Mısır ve Mezopotamya'da oluşturulmuş; ama kelime Osmanlıca'dan geliyor. Çini sanatında dünyanın en zarif ve seçkin örneklerini Anadolu'da görüyoruz. Selçuklular çinilerde geometrik şekiller, yıldızlar, hayvan ve insan figürleri kullanıyorlardı. Kütahya ve İznik illeri dünyaca ünlü çini başkentleri. Çini büyük sabır ve tecrübe gerektiren bir sanat. Çini işleminde genelde tercih edilen mavi desenler tek işleniyor.**



**Gücünü ve Potansiyelini Keşfet**

# Geçmişten geleceğe GÜCÜNÜ KEŞFET TÜRKİYE

Türklerin tarihte kilim, halı, el sanatları, mimaride kullandıkları kültürel motiflerden esinlenen logoda, sekiz motif yer alıyor. Bu motifler yükselişi, dünyayı, birlikteliği, buluşmayı, sinerjiyi, doğuyu-batıyı, inovasyonu, harmoniyi temsil ediyor. Sembollerde Türkiye Selçuklularında kullanılan süslemeler ve Osmanlı zamanındaki çini süslemelerine bir gönderme yapıyor.



## BİRLİK

Birlik olma Türkiye'nin yapısıdır. Türkiye, İslam hoşgörüsü, Antik Roma bilgeliği, kadim Anadolu ruhu, Mezopotamya ustalığı, Orta Asya dinamizmi ve Avrupa'nın inovatif yaklaşımının mirasçısıdır. Temelinde birlik olma duygusunun yer aldığı farkında olan Türkiye herkesi kucaklıyor. "Ne olursan ol, gel" Türkiye'nin ana felsefesidir.



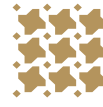
## BULUŞMA

Akdeniz ve Karadeniz ya da Avrupa ve Asya tektonik tabakalarının birleşim yeri olmakla beraber Türkiye; maneviyatın ve zihnin, duygunun ve aklın, geçmişin ve geleceğin buluşma noktasıdır. Türkiye, bugün bu potansiyelini temel alarak sanatçıların, işadamlarının, filozofların ve sporcuların buluşma merkezi olacaktır.



## İNOVASYON

Dünyanın en önemli düşünürleri, hocaları ve mucitleri tarih boyunca Anadolu kütüphanelerinde, saraylarda, medreselerde çalıştı. Bugün bu miras iyi bir kılavuz ve odaklanmış bir dinamizme dönüştü ve Türkiye'nin inovatif yaklaşımı, Türkiye'yi bölgenin lider gücü haline getirip, daha ilerisi için basamakları tırmanmasını sağlıyor.



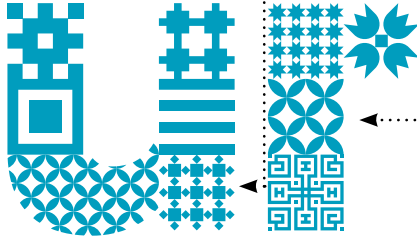
## SİNERJİ

Nasıl bir fikir yalnızca birkaç kelimeden ibaret değilse; Türkiye'de sadece hava, su ve topraktan oluşmuyor. Ateşi körükleyen elementleri bir araya getiren maddeye "anlam" veren şey onun ruhudur ve bu ruhla Türkiye bir ülkeden çok daha fazlasıdır. Türkiye'nin sinerjisi, yalnızca kararlılığının ve başarısının değil, aynı zamanda bitmek tükenmek bilmeyen dinamizminden harekete geçen bütün paydaşlarını kapsar.



## BÜYÜME

Tarihte bilinen ilk şehir Çatalhöyük, Anadolu'nun bereketli topraklarında doğdu. Hiitlerden Osmanlı Devleti'ne Anadolu'nun hayat verdiği tüm medeniyetleri kendisiyle beraber büyüttü. Bugün, Türkiye aynı dinamizmi kucaklıyor; tarihten gelen geleneği ile modern enstrümanları birleştirerek daha da büyüyor.



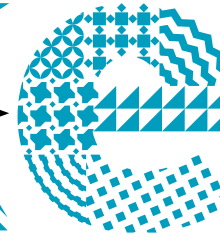
## DOĞU VE BATI

Avrupa ve Asya'da toprakları bulunan Türkiye tam anlamıyla ikin farklı kültürü birleştiren bir köprüdür. İki bölgenin de özelliklerini gösteren kültürel elementlere sahip Türkiye, işte bu uçsuz bucaksız medeniyet tarihinin mirasçısı.



## DÜNYA

Küreselleşme sürecini hızla tamamlayan ve tüm dünyayla ekonomik, siyasal ve kültürel olarak bütünleşen Türkiye, kendisini hiçbir zaman izole etmedi. Dünyanın sıkıntılarına ve acılarına karşı asla duyarsız ve hareketsiz kalmadı. Entegre dünyanın önemli bir parçası olan Türkiye, bu bütünün en kıymetli bileşenlerindedir.



## AHENK

Oldukça geniş ve renkli bir tarihi olan Türkiye, güzelliğini bütün renklerinin eşsiz uyumuna borçlu. Her renge bir rol bahsedilen Türkiye'de, bu renk yelpazesinin oluşturduğu birliktelik, işbirliği ve ahengi temsil ediyor. Türkiye'nin tüm bileşenleri, farklılığın uyumunda bütünleşerek Türkiye'yi meydana getiriyor.

# FUARLARLA DOLU BİR YIL DAHA

2016 yılı fuarlarda dolu dolu geçecek. İhracatçılar hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinde yurtdışında ve yurtiçinde toplamda 120 fuar ile yılı tamamlayacak.

13 - 14 Ocak / İTHİB / **London Textile Fair**



### Milli Katılım

Yılda iki defa düzenlenen fuar Avrupa'dan gelen tekstilcileri, tasarımcıları ev distribütörleri tek bir çatı altında topluyor.

16 - 19 Ocak / İHİB / **Domotex Hannover**



### Milli Katılım

Halı sektörünün dünyada en önemli fuarı olan Domotex, 100'den fazla ülkeden 40 binden fazla ziyaretçiyi alıyor.



02 - 04 Şubat / İTHİB / **Munich Fabric Start**

### Milli Katılım

Kumaş ve aksesuarlarının sergilendiği fuar, yılda iki kez Almanya'da düzenleniyor.

4 - 6 Şubat / **İstanbul İplik Fuarı**

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.

4 - 6 Şubat / **Ifexpo İstanbul**

Türkiye'nin iç giyim, çorap, ev ve plaj giysileri, yan sanayi ve aksesuarları üreticilerinin katıldığı fuara yaklaşık 300 firma katılım gösteriyor. Fuar, 2015 yılında 10 bin ziyaretçiyi ağırladı.



## 11-13 Şubat / **Linexpo İstanbul Moda Günleri**

TİGSAD tarafından organize edilen fuar, Türkiye'nin en önemli iç giyim, plaj-yatak kıyafetleri ve çorap markalarını ve bu ürünlerin yan sanayi ve aksesuar firmalarını bir araya getiriyor. İç giyim, gecelik, sabahlık, mayo, pijama, t-shirt, şort, eşofman, tayt ve yan sanayi aksesuar ürünlerinin sergileneceği fuarda yerinizi alın.



## 14 - 17 Şubat / İDMİB / **The MICAM**

### **Milli Katılım**

Ayakkabı denilince akla ilk gelen yurtdışı fuarı olan The MICAM, her sezon bin 500'e yakın markayı ve 31 bin ziyaretçiyi ağırlıyor.

## 14 - 16 Şubat / İHKİB / **Pure London Fuarı**



### **Milli Katılım**

İngiltere'nin başkenti Londra'da her yıl iki kere düzenlenen Avrupa'nın en seçkin moda fuarlarından biri. Fuarla yaklaşık 600 firma katılım sağlıyor.



## 16 - 18 Şubat / İTHİB / **Première Vision Paris**

### **Milli Katılım**

Paris'te yılda iki kez düzenlenen fuar, gelecek sezonun moda ve kumaş eğilimlerinin paylaşıldığı önemli bir fuar.



## 23 - 25 Şubat / İDMİB / **Lineapelle**

### **Milli Katılım**

Yılda iki kez düzenlenen fuar, kapılarını dünyanın dört bir tarafından gelen deri ve alt sektör profesyonellerine açıyor.



## 16 - 18 Şubat / İHKİB / **WWD Magic Las Vegas**

### **Milli Katılım**

Las Vegas'da yaklaşık 60 ülkeden bin 200 firmanın katılıp ürünlerini sergiledikleri dünyanın en büyük karma fuarında, dünyanın herhangi bir köşesinden fuarı ziyaret eden bir alıcı ile karşılaşabilirsiniz.



14 - 16 Mart / İHKİB / **CAT EXPO Fuarı**

### Milli Katılım

Orta Asya'nın en büyük hazır giyim fuarlarından olan Central Asia, 4 binin üzerinde ziyaretçisi var. Ziyaretçilerin yüzde 60'ı firma sahibi isimler olurken, 15 farklı ülkeden firmalar stantlarıyla yerini alıyor.

30 Mart – 02 Nisan / **AYMOD**

Türkiye'nin en köklü fuarlarından olan AYMÖD, yeni yılda kapılarını 55'inci kez aralayacak. Bir önceki sezon bin 400 markanın buluşma noktası olan fuar, 60 ülkeden ziyaretçiyi de ağırlamıştı.



16-18 Mart / İDMİB / **CHIC Shanghai**

### Milli Katılım

Hazır giyim, deri konfeksiyon ve aksesuarları alanında Asya'nın en büyük fuarlarından olan CHIC, Şanghay'a taşınmasının ardından başarılı bir yılı geride bıraktı. Yeni yılda bu başarısını devam ettirmek isteyen fuar, alternatif pazara yönelmek isteyen firmalar için kaçınılmaz fırsat.



27 - 30 Nisan / **Konfeksiyon Makinesi Fuarı**

Türkiye'nin ve dünyanın lider makine üreticilerinin yer aldığı, sektörün üretim gücünün ve son teknolojilerinin sergilendiği fuar, sektör firmalarının rekabet güçlerini artırmalarına, yeni pazarlara ulaşmalarına büyük katkı sağlıyor.

17 - 21 Mayıs / **EVTEKS**

Ev tekstilinde gelecek sezonun trendlerinin belirlendiği fuar, tülden yemek odası tekstiline kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Fuar aynı zamanda düzenlendiği alan itibarıyla da dünyanın 2'nci en büyük fuarı konumunda...



23 – 25 Mart  
**Première Vision İstanbul**

Ortadoğu ve Doğu Avrupa'nın tekstil ve moda sektörü profesyonellerinin ajandalarında "kaçırılmaması gereken" uluslararası etkinlik olarak yerini sağlamlaştırdı.



30 Mart - 01 Nisan / İDMİB / **APLF Hong Kong**

### Milli Katılım

Dünya deri endüstrisinin en önemli uluslararası platformlarından biri olarak kabul edilen APLF, Türk deri firmalarının mütemadiyen katıldıkları fuarlar arasında yer alıyor. Aynı zamanda birçok Türk firması Best of Awards yarışmalarından da birincilik ödülleriyle dönüyor.



01 - 03 Haziran / İTHİB  
**Japan LifeStyle Tokyo**

### Milli Katılım

Bir önceki dönemde 30 bin 144 ziyaretçi ile ziyaretçi sayısında rekor kıran fuar, tekstil sektöründeki firmaların Uzak Doğu'ya açılmaları için güzel bir alternatif.

## 01 - 04 Haziran / **AYSAF**

Ayakkabı sektörünün en istikrarlı fuarları arasında yer alan AYSAF, yılda iki kez gerçekleştiriliyor. Takviminize eklemeyi unutmayın.



## Temmuz 2016 / İTHİB / **London Textile Fair**

### **Milli Katılım**

22 ülkeden 5 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırlayan fuar, tekstil sektörünün en önemli fuarları arasında yer alıyor.

## 31 Temmuz-2 Ağustos / İHKİB / **Pure London Fuarı**

### **Milli Katılım**

İngiltere'nin başkenti Londra'da her yıl iki kere düzenlenen Avrupa'nın en seçkin moda fuarlarından biri. Kadın giyim, ayakkabı ve aksesuar üzerine olan fuar bu yıl ilk defa bünyesine erkek giyimi de dahil ediyor. Fuara yaklaşık 600 firma katılım sağlıyor.



## 17 - 19 Ağustos / İHKİB / **WWD Magic Las Vegas Fuarı**

### **Milli Katılım**

Las Vegas'da yaklaşık 60 ülkeden bin 200 firmanın katılıp ürünlerini sergiledikleri fuarda, dünyanın herhangi bir köşesinden fuarı ziyaret eden bir alıcı ile karşılaşabilirsiniz. 60 bin ila 75 bin arasında ziyaretçisi olan fuarda, hazır giyim, tekstil, deri konfeksiyon, aksesuar ve ayakkabıya kadar birçok ürün sergileniyor.



## 30 Ağustos - 01 Eylül / İTHİB / **Munich Fabric Start**

### **Milli Katılım**

Kumaş ve aksesuarlarının sergilendiği fuar, yılda iki kez Almanya'da düzenleniyor. Fuarın son dönemine katılan firma sayısı 950.

## 31 Ağustos - 03 Eylül / İHKİB / **CPM Moskava**

### **Milli Katılım**

Dünyanın en popüler fuarlarından olan CPM, başta Rusya olmak üzere Doğu Avrupa pazarının en önemli hazır giyim fuarlarından biri. Moskova hazır giyim piyasasından iyi bir pay edinmenin yolu bu fuardan geçiyor.

## 03 - 06 Eylül / İDMİB **The MICAM**



### **Milli Katılım**

Türk deri firmalarının her sezon takip ettiği ve adını duyurduğu bir fuar olarak da önemli bir yerde duran The MICAM'da yerinizi almayı unutmayın



## 03 - 06 Eylül / **IranTex**

İran'a yönelik ambargoların kademeli olarak kalkmaya başlamasıyla ortaya çıkan ihracat potansiyeli Türk tekstil dünyasını harekete geçirdi. Alternatif pazar arayan ihracatçı için bu fuar kaçınılmaz bir fırsat.

## 07 - 09 Eylül / **IDMIB Lineapelle**



### **Milli Katılım**

İtalya'nın dünyaca ünlü moda şehrinde düzenlenen fuar, prestijli fuarlar arasında yer alıyor.

## 13-15 Eylül / **İTHİB / Première Vision Paris**

### **Milli Katılım**

Dünya modasının küresel erişimine paralel olarak New York, Şanghay ile İstanbul gibi önemli merkezlerde alt etkinliklerini sürdürüyor.



## 19 - 21 Ekim / **Première Vision İstanbul**

Moda endüstrisinin ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefleyen cazip bir platform olan fuar, tasarımcıların da ilgisini çekiyor.



## 26 - 29 Ekim / **Hometex**

Türkiye'nin dikkat çeken fuarlarından olan Hometex, ev tekstili ve dekorasyon sektörünün yerli ve yabancı öncü firmalarını buluşturuyor. Perdeden döşemelik kumaşa kadar geniş bir ürün yelpazesi sunan fuar, aynı zamanda sezonun trendlerini de belirliyor.

## 28 Eylül - 01 Ekim / **AYMOD**

Türkiye'nin en köklü fuarlarından olan AYMOD, yeni yılda kapılarını 55'inci kez aralayacak. Bir önceki sezon 1400 markanın buluşma noktası olan fuar, 60 ülkeden ziyaretçiyi de ağırlamıştı. Kendi kulvarında dünyanın ikinci büyük fuarı olan AYMOD, sezon trendlerinin ilk kez görücüye çıkarıldığı bir platform.



## 23 - 26 Kasım / **AYSAF**

Ayakkabı sektörünün en istikrarlı fuarları arasında yer alan AYSAF, yılda iki kez gerçekleştiriliyor. Yan sanayi üreticileri, ulusal ve global ölçekte faaliyet gösteren alıcı kuruluşlarla buluşuyor. Fuar, ayakkabı yan sanayi endüstrisinin kilometre taşı olarak kabul ediliyor.





# IF wedding 2016 FASHION İZMİR

10. GELİNLİK, DAMATLIK VE ABİYE GİYİM FUARI

Follow  
us

Gala Gecesi

ALESSANDRA RINAUDO  
BRIDAL COUTURE

2-5  
ŞUBAT

\* fuarizmir

by nicole

[ifwedding.izfas.com.tr](http://ifwedding.izfas.com.tr)

DESTEKLEYENLER / SUPPORTERS



PARTNER



ORGANİZATÖRLER / ORGANIZERS



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

# DENİMDE TAŞLAMAYA TEKNOLOJİK ÇÖZÜM

Büyüyen dünya tekstil piyasası, özellikle üretim makineleri bazında inovatif ürünlerle üretim maliyetlerini düşürüyor. Dünyanın en önemli tekstil ve hazır giyim makinaları fuarı olan ITMA, 2015 yılında da, inovasyon odaklı ürünlere yönelik açtığı yarışmalarla, özellikle enerji maliyetlerini düşüren teknolojilerin yaratılmasına olanak sağladı.

**H**er yıl giderek büyüyen Türk tekstil sektörü, katma değerli ürünlerin üretilmesine yönelik olarak yürütülen çalışmaları ve dünyanın son trendlerini yerinde takip ediyor. Başta enerji olmak üzere üretim maliyetlerini düşürmek, çevreye duyarlı ve sosyal açıdan insanı odağına alan inovasyonlarla sosyal açıdan da faydalı ve sürdürülebilir ürünler üretmek ve bu ürünleri sergilemek amacıyla gerçekleştirilen dünyanın en önemli tekstil ve hazır giyim makineleri fuarı olan ITMA, Türk tekstilcilerinin ve makine üreticilerinin de ilgisindeydi. ITMA 2015'in 'Sürdürülebilir İnovasyon Sanatına Hakim Ol' sloganı ile gerçekleştirilen etkinlikte, iki dalda ödül verilen ürünler, sektör açısından birçok yönden dikkat çekiciydi. Kasım ayında İtalya'nın Milano kentinde düzenlenen etkinlikte, katılımcılar, yenilikçi vizyonun her daim hakim olduğu en son teknolojileri ve tekstil ekipmanlarını yakından görme fırsatı elde ettiler. Başta enerji tasarrufu olmak üzere firmalar için maliyetleri düşü-

rücü olumlu etkilerinin yanı sıra katma değer yaratma potansiyeli ve sosyal etkileri bakımından da son derece önemli sonuçlar yaratacak ürün ve projeler, sektörün geleceğini öngörmek ve ona göre konum almak açısından önemliydi.

## Sürdürülebilir teknolojiler

4 yılda bir düzenlenen tekstil piyasasına özel büyük çaplı ekipman fuarı ITMA 2015 buluşmasında verilen ödüllerle tekstil makineleri alanında yenilikçi yaklaşımlara verilen destek sürdü. Sürdürülebilirlik merkezli ödüller 'Endüstri Üstün Başarı Ödülü' ve 'Araştırma ve İnovasyon Üstün Başarı Ödülü' dallarında verildi. Endüstri Üstün Başarı Ödülü, yarışmacılardan, tekstil ve hazır giyim üreticilerine yönelik teknolojik inovasyonlardan tüm dünya ve insanlara fayda sağlamaya kadar geniş yelpazede beklentilerle ileri düzeyde sürdürülebilirliğe kaldıraç görevi görmelerini bekliyor. Aynı zamanda, ödül, teknoloji üreticileriyle endüstriyi bir araya getirerek tekstil ve hazır giyim üretiminde üstün bir sürdürüle-



*Dört yılda bir düzenlenen tekstil piyasasına özel büyük çaplı ekipman fuarı ITMA 2015 Milano buluşmasında katılımcılar üretim araçlarının modernizasyonundaki gelişmeleri sunmak için bir araya geldi.*

bilirliği sağlamayı amaçlıyor. Araştırma ve İnovasyon Üstün Başarı Ödülü ise tekstil ve hazır giyim sektörlerinde sağlanması olası üstün ilerleme ve başarıları öngören yüksek lisans çalışmalarını baz alıyor. Ödül, endüstrinin gelecek inovatif çalışmalarına destek olacak yüksek teknolojinin diğer sektörlerle de fayda sağlaması gerekliliğinin altını çiziyor. ITMA, Endüstri Üstün Başarı Ödülü için, tasarlanan inovatif ürünün üretilmesi halinde çevresel ve sosyal etkiler yaratması,

işgücünün yararına olması, tasarım, teknik yenilik ve verimli bir yayılma sağlaması ve iş dünyasına yönelik olarak, ürünün kullanımıyla elde edilecek ticari artı ve sürdürülebilirliği gibi kriterleri göz önünde bulunduruyor. Benzer şekilde, Araştırma ve İnovasyon Üstün Başarı Ödülü için ise jürinin değerlendirdiği kriterler; çevresel, sosyal ve ticari sonuçları, yaratıcı ve üstün bir araştırma yaklaşımı, endüstriyel bir artı değer sağlaması ve ürünün geliştirilmeye açık olması ile

güncel ve potansiyel olarak ticari yönden uygulanabilir bir proje olması olarak sıralanıyor.

### Taş devri sona erdi

ITMA tarafından verilen Endüstri Başarı Ödülü, Levi Strauss CO. ve Tonello firmalarının işbirliği ile üretilen Nostone isimli ürüne verildi. Kot taşlama işlemini, maliyetleri düşürerek çevreye daha duyarlı bir hale getirmek amacıyla tasarlanan ve denim üreticilerini nakliye, depolama, kısıtlı kullanım, makine bakımı ve israf yüklerinden kurtaran Nostone adı verilen proje, tekstil sektöründe büyük bir yenilik olarak kabul ediliyor. Paslanmaz çelikten aşındırıcı tamburun tüm yükü üstlendiği yeni teknoloji ile kullanımı basit, dayanıklı ve sürdürülebilir inovatif bir ürün olarak tasarlanan Nostone, maliyetleri düşürürken düşük karbon izi ile çevre dostu bir makine olma özelliği taşıyor. Taşlamaya yönelik el işini minimum düzeye indiren teknoloji ile atık su veya taş da son veriliyor. Levi Strauss & CO. İnovasyon Direktörü Bart Sights, yeni ürünleriyle ilgili olarak şunları söylüyor: "Levi's olarak biz ekibimizden, uygulanabilir, mekanik ve eski usul kot taşlama tekniğinde kullanılan süngertişme alternatif bir yöntem üzerinde çalışmalarını istedik. Tonello, bu hayalimize paralel olarak, çok sayıda dairesel makine prototipi üretti ve Levi's olarak bu

ürünleri üretim sahalarımızda ve fabrikalarımızda test ettik. Sonuçlar gerçekten oldukça olumluydu ve ekip olarak yakın gelecekte ölçeklenebilir, uygun maliyetli ve sürdürülebilir bir sonuç alma umudu taşıyoruz. Bu inovatif çalışma, her iki firmamız için fakat daha çok tüm endüstri için ve en önemlisi çevre için büyük bir başarı olacak."

### Yılda 60 bin kişilik enerji tasarrufu

ITMA tarafından verilen ve öğrencilere yönelik olan 'Araştırma ve İnovasyon Üstün Başarı Ödülü'nün sahibi ise, Institut für Textiltechnik, RWTH Aachen University'nin aday göstermesi ile Jan Vincent Jordan oldu. Jordan, 'Manyetik atkı atma analizi için test tezgahı ürün geliştirme ve montajı' üzerine yüksek lisans tezi ile ödüle layık görüldü. Jordan geliştirdiği

## 'ÇEVREYE DUYARLI, insanı odağına alan İnovatif bir üründe başta enerji olmak üzere üretim maliyetlerini düşüren, çevreye duyarlı ve insanı odağına alan bir anlayış öncelikli olarak aranıyor.

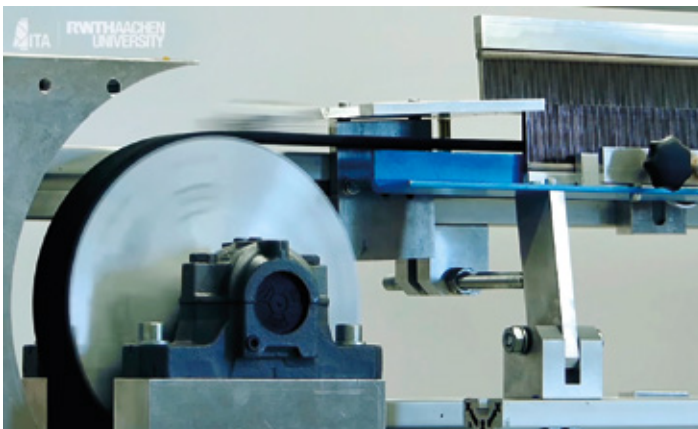
teoriyi şu sözlerle anlatıyor: "Teorim ağızlı dokuma makineleri için geliştirildi ve bunu yaparken geleneksel ağızlı dokuma makinelerinin üretim potansiyeliyle aynı kapasiteye



**Kot taşlama işlemini, maliyetleri düşürerek çevreye daha duyarlı bir hale getirmek amacıyla tasarlanan Nostone projesi, tekstil sektöründe büyük bir yenilik olarak kabul ediliyor. Proje, Levi Strauss CO. ve Tonello firmalarının işbirliği ile gerçekleştirildi.**

sahip üretim gerçekleştirebilmeyi ön şart olarak belirledik. Teorimize uygun geliştireceğimiz makine ile yüksek verimli sürüm teknolojisi kullanarak, yüksek miktarlardaki ürünlerin nakliyesinden ve basınçlı hava

tutan enerji harcamalarında yüksek miktarda kazanç elde etmiş oluyoruz ve firmalara daha kısa sürede daha hızlı büyüme imkanı tanıyoruz. Dolayısıyla, üreteceğimiz makine ile faydalı sosyal sonuçların da doğmasına yardımcı olmuş oluyoruz. Planlamalarımıza ve çalışmalarımıza göre hala sürmekte olan ve 2016 yılında son halini vermeyi amaçladığımız araştırmalarımız sonucunda, manyetik dokuma makinemizle ilk kumaşlarımızı dokumayı hedefliyoruz. 2019 yılında makinemizi endüstrinin kullanımına açmak ve 2020 yılında makine üretimine başlamak hedeflerimiz arasında. 2014 yılı rakamlarına göre dünyada satılan 70 bin dokuma makinesi içinde 3 bin 500 adet satışla yüzde 5'lik bir pazar payına sahip olmamız halinde, hesaplamalarımıza göre yılda 92 bin megawatt enerji tasarruf etmiş olacağız. Bu değer, 60 bin nüfuslu bir kasabanın yıllık enerji tasarrufuna denk geliyor."



**ITMA tarafından öğrencilere yönelik olan verilen 'Araştırma ve İnovasyon Üstün Başarı Ödülü'nün sahibi 'Manyetik atkı atma analizi için test tezgahı ürün geliştirme ve montajı' üzerine yüksek lisans tezi Jan Vincent Jordan oldu.**

## ITMA İLE 'SÜRDÜRÜLEBİLİR İNOVASYON'

**Dört yılda bir yapılan dünyanın en büyük Tekstil/Konfeksiyon Makineleri, Tekstil Kimyasalları ve İplik Fuarı ITMA, kazanç mantığı dışında sektörün gelişimi, sinerji, güç birliği ve satış mantığı ile hareket ediyor. ITMA, Avrupa'nın en büyük dokuz ülkesinin makine dernekleri ve meslek grupları tarafından desteklenen ve kendi içinde disiplini güçlü bir fuar olarak biliniyor. Türkiye'den ITMA Fuarı'na 100'e yakın Tekstil/Konfeksiyon makine üreticileri, kimya ve iplik sektörü temsilcisi katılıyor.**



# TEKSTİL TERBİYE SEKTÖRÜ YEŞİL TEKSTİL İÇİN BİR ARADA

TTTSD, tekstilin öncü markalarının katılımı ile 'Tehlikeli Atıkların Sıfır Deşarjı' konulu bilgilendirme semineri düzenledi. Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi (ÇOSB) Konferans Salonu'nda gerçekleşen seminerde, sıfır deşarjda markaların beklentileri ve zincirleme kimyasal yönetimi gibi başlıklar ele alındı.

**S**anayinin gelişmesi ile birlikte büyüyen çevresel sorunlara yönelik çözümlerde giderek hız kazanmaya başladı. Tekstil sektöründe kullanılan suların en uygun bir şekilde arıtılmasına yönelik olarak firmalar her zamankinden daha fazla duyarlı durumda. Bu konuda ortaya çıkan gelişmeleri daha yakından takip eden tekstil firmaları bu konuda yapılan çalışmalara da destek veriyorlar. Bu çalışmalardan birini de 30 Kasım 2015 tarihinde Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi Konferans Salonu'nda

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği'nin düzenlediği Tehlikeli Atıkların Sıfır Deşarjı konulu semineri oluşturdu. H&M firmasından Çağdaş Doğru ve Levi's firmasından Yener Esen'in sunumlar gerçekleştirdiği seminerin açılış konuşmasını ise Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği Başkanı Dr. Vehbi Canpolat yaptı. Seminerde tekstil sektöründe yer alan yetkili isimlerin yoğun ilgi gösterdiği görüldü. Seminerde H&M, M&S, C&A, Bestseller, Puma, LCW, Inditex, Tesco, Levi's, Varner ve Adidas markalarının yetkili isimleri de katıldı.

Seminerin açılış konuşmasını TTTSD Başkanı Dr. Vehbi Canpolat, üretim yaparken çevre ve insan sağlığına yönelik tedbirlerin alınması konusunun çok önemli olduğunu vurgulayarak rekabet edebilmek için herkesin üzerine düşeni yapması gerektiğini söyledi.

## Çevre konusunda organize çalışmak şart

Vehbi Canpolat'ın konuşmasının ardından seminere geçildi. Seminerde sırasıyla; H&M firmasından Çağdaş Doğru ve Levi's firmasından Yener Esen tehlikeli atıkların sıfır deşarj edilebilmesiyle ilgili bilgiler verdi. Seminerde öne çıkan konu başlıkları ise şunlardan oluştu: "Firmalar kimyasal yönetim sistemlerini oluşturmalı. Sıfır deşarj konusunda markaların beklentileri iyi belirlenmeli. Dünya markalarının ne istediği bilinir ve ona göre yatırım yapılırsa sektör daha da büyür. Çevre ile ilgili konular bumerang gibidir. Döner



**Dr. Vehbi CANPOLAT**

TTTSD Başkanı

"Türkiye'de uluslararası geçerliliği olacak yerli bir laboratuvarın olması gerekiyor. Bunun olmaması tekstil sektörü için önemli problemlerden biridir."

dolaşır hepimizi etkiler. Bu konuda organize bir çalışma olmadığı için firmalar kendi çalışma gruplarıyla sorunları çözmeye çalışıyorlar. Zincirleme kimyasal yönetimi geliştirilmeli ve diğer sektörlerle entegre olmalıdır. Dünya çapında birçok marka tehlikeli kimyasalların sıfır deşarjı konusunda taahhütte bulundu.

“Teknolojinin barkodla buluştuğu an...”



**Intermec**  
by Honeywell

**M3 MOBILE**  
Your Best Mobile Business Partner

**DATALOGIC**  
THE VISION IS YOURS

**cab**  
we identify more

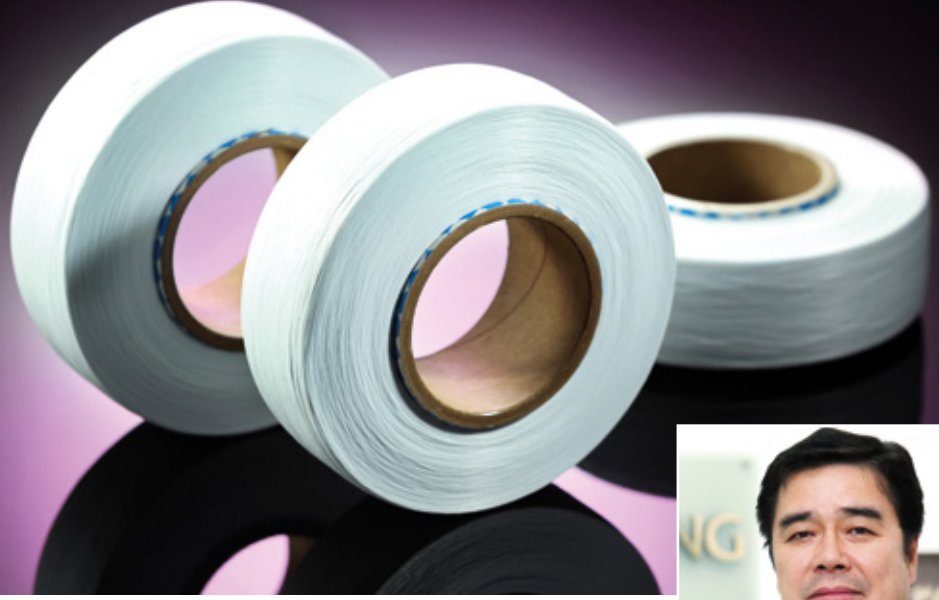


[www.akmazbarkod.com](http://www.akmazbarkod.com)

**akmaz<sup>®</sup>barkod**  
Barkod Teknolojileri & Sektörel Yazılım Çözümleri

# DÜNYA ELESTAN PAZARININ %40'İ ONDAN SORULACAK

Yedi ayrı iş kolunda faaliyet gösteren Hyosung, tekstilde dünya lideri spandeks-elastan markası. Firma, geçtiğimiz aylarda bir seminer düzenleyerek hem Türkiye'deki faaliyetlerini hem de ürünlerindeki yeniliklerini paylaştı.



**Cheon Gyu LEE**  
Hyosung İstanbul Tekstil Başkanı

**D**ünyada lider spandeks-elastan markası olan Hyosung, geçtiğimiz aylarda Çerkezköy fabrikasında creora teknik seminerine ev sahipliği yaptı. 11 Aralık 2015 tarihinde düzenlediği seminere birçok firmanın temsilcisi katılım sağladı. Seminere Hyosung İstanbul Tekstil Başkanı Cheon Gyu Lee başta olmak üzere şirket temsilcileri de üst düzey katılım sağladı. Hyosung, yedi farklı iş kolunda faaliyet gösteren ve yaklaşık 65 bölgede 25 bin çalışanı bulunan bir firma. Tekstilde spandex, naylon ve polyester üretimi gerçekleştiriyor. Naylonda dünyanın 5'inci büyük üreticisi olan Hyosung, naylon üretimini Güney Kore'de yapıyor. Aynı zamanda Türkiye'de de satışları bulunuyor. Polyesterde Güney Kore ve Çin'de üretim yaparken, spandex üretiminde ise dünyanın birçok ülkesinde üretim fabrikaları bulunuyor. Bazı ülkelerde ise birden fazla fabrikada üretim yapan Hyosung'un, Türkiye, Çin, Brezilya, Güney Kore, Vietnam'da

fabrikaları bulunuyor. 2015 yılında tüm tekstil fabrikalarındaki total üretimini 190 bin tona ulaştırmayı başaran Hyosung, 1992 yılında Kore'de spandex üretimi ile sektöre girdi. 2008 yılında Türkiye ve Vietnam fabrikalarını kurdu ve ardından Brezilya'daki fabrikası geldi. 2012 yılında Türkiye'de kapasite artırımına giden şirket, ilk açıldığında 400 ton civarında bir üretimle başlamışken bugün bin 800 tona kadar çıktı. Vietnam fabrikasında da kapasite artırımına giden şirket, geride bıraktığımız yılın eylül ayında yeni bir fabrika daha açtı. Şirketin hedefleri arasında 2020 yılında, dünyadaki elastan tüketiminin en az yüzde 40'ını elinde tutmak yer alıyor. Hyosung'un Creora markasında; creora color +, creora black, creora power fit, creora siliconfree gibi birden fazla alt ürüne sahip. Seminerde bu ürünlerin özellikleri tüketicilerle paylaşıldı. Her ürünün üzerindeki etiketlerde kaç denye ve hangi sınıf kalite olduğu bilgilerinin de verildiği söylendi. Creora'nın birçok ilgi çekici ürünü var. Bunlardan bi-

ri creora highclo mayolar için üretilen spandeks/elastanın klorüre karşı hassasiyetini gidermek için tasarlanan ürünü. Mayolarda kumaş dayanıklılığını artıran ürün, giysilerde de sıkıştırma ve şekillendirmeyi sağlıyor. Klorüre maruz kaldıktan 200 saat sonra bile gücünü koruyan ürünün, 280 saate kadar üst limiti var.

## Türkiye doğru yatırım

Seminerin öncesinde konuşan Hyosung İstanbul Tekstil Başkanı Cheon Gyu Lee, Avrupa'ya yatırım yapmaya karar verdiklerinde 2006 yılında birkaç aday ülke belirlediklerini ve tekstil sektöründeki tecrübesini, elastan tüketiminde dünyanın en büyük üçüncü ülkesi olmasını ve Avrupa, Kuzey Afrika ve Orta Doğu pazarlarına yakınlığını da göz önüne alarak yatırımlarını Türkiye'ye yapmaya karar verdiklerini anlattı. "Sizlerden gördüğümüz ilgi, Türkiye'ye yatırım kararımızın ne kadar isabetli olduğunu bize kanıtlamış oldu" diyen Cheon Gyu Lee, "400 ton kapasiteyle başladığımız üretimimiz şu anda

aylık bin 800 ton ve yurtdışındaki diğer fabrikalarımızdan tedarikini yaptığımız ürünlerimizle hizmet vermeye devam ediyoruz" ifadelerini kullandı. Cheon Gyu Lee, konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye'deki yatırımımızın önceliği her zaman bu güzel ülkenin üreticileri olmuştur. Bunu da üretimimizin yüzde 80'ini iç piyasaya tedarik ederek gösterdiğimiz düşünüyorum. Bizler, gerek satış takımımız gerekse teknik servis takımımızla sizlerle her zaman iletişimde bulunmaya önem veriyoruz. Böylelikle ihtiyaçlarınızı doğru tespit edip size en uygun ürünün tedarik edilmesini sağlıyoruz. Bu konuda sizlerden gelecek her türlü öneriye de açık olduğumuzu belirtmek istiyorum."

# 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 Solonuç 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/hkcfashionweekfw/36](http://www.hktdc.com/ex/hkcfashionweekfw/36)

Mobil Uygulama - HKTDC Mobile

Mobil Bilgi Sitesi - [www.hktdc.com/wap/fashionfw/T119](http://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](mailto:istanbul.consultant@hktdc.org) e-posta adresinden HKTDC İstanbul Ofisi ile irtibata geçiniz.



## VERGİ AFFI ÇÖZÜM OLMADI



Naci AĞBAL  
Maliye Bakanı

2014 yılı Eylül ayında çıkarılan torba yasayla sağlanan vergi affi henüz bir yılını doldurmuşken, Maliye'ye ödenmeyen borçlar yeniden tırmanışa geçti. 30 Kasım itibarıyla tahsil edilemeyen vergi borçları, 2014 yıl sonuna göre 29,4 milyar TL artarak 144 milyar TL'ye ulaştı. Geçen yıl 1,9 milyar TL olan trafik cezası tahsilatı da Ocak-Kasım döneminde 1,8 milyar TL'de kaldı. Ödenmeyen trafik cezaları 2,1 milyar TL'den 2,2 milyar TL'ye çıktı. Hatırlanacağı üzere, torba yasa ile 124 milyar TL tutarındaki Maliye alacaklarını ödemek için 4,5 milyon kişi başvuruda bulunmuş ve 42,5 milyar TL'lik vergi borcu yapılandırılmıştı. Benzer şekilde, SGK'nın 85 milyar TL'ye ulaşan alacakları için de 2 milyonu aşkın kişi başvuruda bulunmuş ve 36,8 milyar TL'lik borç yapılandırmasına gidilmişti. Maliye Bakanlığı, 30 Kasım itibarıyla sadece 7 milyar 846 milyon TL tahsilat yapıldığını, SGK ise 4,5 milyar lira tahsilat gerçekleştirildiğini bildiriyor.

## ASGARİ ÜCRETİ, VERGİ DİLİMİNE TAKILACAK

Asgari ücretin bin 300 TL olması üzerine tartışmalar henüz netleşmedi. Ancak bu tartışmalarda konuşulmayan "vergi dilimi", asgari ücretlinin canını sıkacak cinsten: Asgari ücretin artışı, ondan alınacak vergiyi de artıracak ve asgari ücretlinin eline, Ekim ayından sonra bin 230 TL geçecek. Yani asgari ücretli, yıl içerisinde sadece dokuz ay bin 300 TL maaş alabilecek. Ekim ayındaki kesintinin nedeni, vergi matrahının bin 399 TL'ye çıkmasıyla, ekim ayında yüzde 15'lik dilim yerine yüzde 20'lik vergi kesintisinin gerçekleşecek olması. Uzmanlar, yılın son üç ayındaki 5 puanlık vergi artışı nedeniyle devletin kazancının 1,1 milyar TL'ye ulaşacağını hesaplıyor.

## TÜRKİYE, VERGİ YÜKÜ EN DÜŞÜK ALTINCI ÜLKE

OECD üyesi ülkelerde toplam vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı, yani vergi yükü, 2014 yılında yüzde 34,44 ile ilk verinin açıklandığı 1965 yılından bu yana en yüksek seviyeye ulaştı. Hatırlanacağı üzere, vergi yükünün OECD ortalaması, verinin başlangıcı olan 1965 yılında yüzde 24,8 seviyesindeydi. OECD üyesi ülkeler içerisinde vergi gelirlerinin en yüksek olduğu ülke ise vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı yüzde 50,88 olan Danimarka. Danimarka'yı yüzde 45,22 ile Fransa, yüzde 44,66 ile Belçika ve yüzde 43,85'le Finlandiya izliyor. OECD üyeleri arasında en düşük vergi yükü yüzde 19,50 ile Meksika'da belirlenirken, bu alanda Şili yüzde 19,82 ile ikinci, Güney Kore yüzde 24,61'le üçüncü sırada bulunuyor. Türkiye de OECD vergi yükü ortalamasının altında kalırken, yüzde 28,72'lik oranla bu listede altıncı sırada yer alıyor.



## İHRAC ÜRÜNLERİNDE E-FATURAYA SÜRE UZATIMI

E-Fatura uygulamasına kayıtlı olan mükelleflerden, mal ve yolcu beraberinde eşya ihracı (Türkiye'de ikamet etmeyenlere KDV hesaplanarak yapılan satışlar) kapsamında fatura düzenleyecek olanlar için 1 Ocak 2016 olarak be-

lirlenen e-Faturaya geçiş süresi, 1 Ocak 2017'ye uzatıldı. Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde değişiklik yapılmasına dair ilgili tebliğ Resmi Gazete'de yayımlanırken, söz konusu faturaların e-Fatura olarak düzenlenmesi ve gön-

derilmesine ilişkin usul ve esaslar ile uygulamadan yararlanma yöntemleri [www.efatura.gov.tr](http://www.efatura.gov.tr) İnternet adresinde yayımlanan "e-Fatura Uygulaması Gümrük İşlemleri Kılavuzu"nda ayrıntılı olarak açıklanacak.



## İHRACATÇILARDAN GİB'E VERGİ DOSYASI

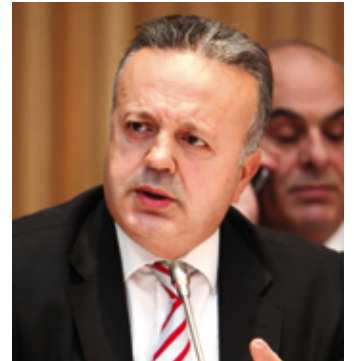
İhracatçı sektörlerin vergi uygulamaları hakkında görüş ve önerilerini almak üzere TİM ev sahipliğinde, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) yetkilileriyle gerçekleştirilen toplantı, 10 Aralık'ta Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlendi. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ve Başkan Vekili Süleyman Kocaser ile ihracatçı birliklerin Yönetim Kurulu Başkanları ve TİM Sektörler Konseyi üyelerinin katıldığı toplantıda, Gelir İdaresi Başkanı Adnan Ertürk, vergi uygulamaları hakkında görüş ve önerileri dinledi. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve İTHİB Başkanı İsmail Gülle'nin de hazır giyim ve tekstil sektörüne ilişkin talepleri ilettiği toplantıda ayrıca, KDV, ÖTV, KKDF ve diğer vergi uygulamalarındaki

güncel uygulamalar masaya yatırıldı; önemündeki döneme ilişkin yapılması istenen değişiklikler ve güncelleme-

lere ilişkin talepler, TİM tarafından hazırlanan bir dosya halinde yetkililere sunuldu.



Hikmet TANRIVERDİ  
İHKİB Başkanı



İsmail GÜLLE  
İTHİB Başkanı



## KDV İADESİNDE GECİKMELER BİR YILI BULDU

Bürokrasi, KDV iadelerindeki incelemeyi sıkı tutunca, bir yılı bulan gecikmeler şirketleri zora sokmaya başladı. Uzmanlar, KDV iadelerinde yaşanan gecikmelerin ana nedeni olarak çok sayıda vergi dairesi başkanı ve üst yöneticisinin yer değiştirmesi ile geçtiğimiz yıl boyunca süren seçim atmosferi nedeniyle oluşan siyasi belirsizlikleri öne sürüyor ve 2015 bütçesinin geçmiş yıllara göre güçlü tamamlanması isteğiyle, KDV iadelerinin bir kısmının 2016'ya kalabileceği uyarısında bulunuyor.

Hatırlanacağı üzere, Maliye Bakanlığı, 2015 Ağustos ayında KDV iadelerini kolaylaştıran yeni tebliğin uygulanması için rehberler yayınlamış ve buna göre KDV iadelerinin en geç üç ay içerisinde ödenmesi kararlaştırılmış; ancak yeni atamalar ve yeni tebliğe uyum süreci nedeniyle çok sayıda vergi dairesinde sürdürülen işlemler büyük ölçüde yavaşlama eğilimine girmişti.

## VERGİDE TAHSİLÂT ORANI YÜZDE 78



Maliye Bakanlığı verilerine göre, Ocak-Eylül döneminde, mükelleflere tahakkuk ettirilen 382 milyar 297 milyon 742 bin TL verginin 298 milyar 269 milyon 504 bin TL'lik kısmı tahsil edilmiş durumda. Söz konusu dönemde vergilerin yüzde 80'i, sırasıyla İstanbul, Kocaeli, İzmir ve Ankara'dan toplanırken, İstanbul, toplam 136 milyar 182 milyon 867 bin TL vergi tahsilâtı ile devletin kasasına giren her 100 lira'lık verginin 45,6 TL'sini tek başına karşıladı.

Aynı dönemde mükelleflere tahakkuk ettirilen 39 milyar 775 milyon 463 bin TL verginin yüzde 89,5'ini oluşturan 35 milyar 600 milyon 451 bin TL'nin tahsil edildiği Kocaeli ise vergi tahsilât oranında ilk sırada yer alarak, bu alandaki başarısını korudu.



## Tahsil edilemeyen alacakların hukuki durumu

**Erdoğan KARAHAAN**

Yeminli Mali Müşavir

erdogankarahan@istanbulymm.com

Bu ayki makalemizin konusunu yurt dışından olan alacakların çeşitli gerekçelerle, özellikle de iflas nedeniyle tahsilinin mümkün olmaması durumunda, şüpheli alacak karşılığı olarak yurt içinde giderleştirilmesi ve bunun şartları oluşturacak.

Ülkemizde son yıllarda yaşanan siyasi istikrar ekonomik hayata da yansımış ve 2000'li yılların başında 30 milyar USD olan ihracat rakamımız 2014 yılı sonu itibarıyla 157 milyar USD olmuştur. Her ne kadar 2015 yılı ihracat rakamlarımız 2014 yılı rakamlarının altında kalacak olsa da, ülkemizin ihracatı gerek nitelik gerekse nicelik olarak artmaya devam edecek gibi görünmektedir. Siyasi otoritenin 2023 yılı ihracat hedefinin ise 500 milyar dolar olduğu bilinmektedir. İhracat rakamımızın bu denli artması, şirketlerimizin yurt dışından olan alacaklarını da artırmaktadır. Özellikle de yurt dışı ihracatımızın büyük bir kısmını oluşturan Rusya, Irak, Suriye, Mısır ve Libya gibi ülkelerdeki siyasi durum veya ülkemizle olan diyaloglarının gergin olması, bunun yanı sıra ihracat nedeniyle alacaklı olunan şirketlerin bulunduğu ülkedeki koşullar nedeniyle veya ekonomik krizler ve ticari gerekçelerle iflas etmeleri durumunda, bu alacakların bazen tamamı bazen de bir kısmı tahsil edilememektedir.

### Vergi Usul Kanunu Hükümlerine Göre Şüpheli Alacak Karşılığı Ayrılmasına Dair Hükümler

Türk vergi sisteminde bir alacağın şüpheli hale gelmesine dair şartlar VUK'un 323'üncü Maddesinde "Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla;

1. Dava veya icra safhasında bulunan alacaklar;
2. Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar; şüpheli alacak sayılır.

Yukarıda yazılı şüpheli alacaklar için değerlendirme gününün tasarruf değerine göre pasifte karşılık ayrılabilir. Bu karşılığın hangi alacaklara ait olduğu

karşılık hesabında gösterilir. Teminatlı alacaklarda bu karşılık teminattan geri kalan miktara inhisar eder. Şüpheli alacakların sonradan tahsil edilen miktarları tahsil edildikleri dönemden kar-zarar hesabına intikal ettirilir." şeklinde düzenlenmiştir. Görüldüğü üzere, VUK'un 323'üncü Maddesinde hüküm altına alınan şüpheli alacak müessesesinde, alacağın yurt içi veya yurt dışından olmasına dair bir ayırım yapılmamıştır. Yani söz konusu madde hem yurt içindeki alacaklar için hem de yurt dışındaki alacaklar için geçerli olacaktır.

Madde metninden de anlaşılacağı üzere, yurt içinden bir şirketin yabancı bir şirketten olan alacağının bu yabancı şirketin iflas etmesi nedeniyle tahsil edilememesi durumunda, tahsil edilemeyen bu alacaklar için şüpheli alacak karşılığı ayrılması, bu alacak için yetkili mahkemelerde dava açılması halinde mümkün olacaktır.

Burada önemli olan husus davanın hangi ülkedeki yetkili mahkemede açılacağı hususudur. Bu hususa karar verirken de 5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku hakkında Kanun hükümlerine bakmak gerekmektedir.

Bu Kanun'un 24. Maddesi hükmüne göre, bu durum yapılmış olan bir sözleşmede önceden öngörülmüş ve böyle bir tahsil edilememe durumunda hangi ülkenin mahkemelerinde dava açılacağı hüküm altına alınmış ise önceden kararlaştırılmış olan bu mahkemede dava açılması gerekmektedir.

Ancak bu durum önceden öngörülmemiş ise yani satış sözleşmesinde veya önceden yapılmış olan başka bir sözleşmede böyle bir tahsil edilememe durumunda nerede dava açılacağı kararlaştırılmamış ise alacak davası "karakteristik edim borçlusu" nun mukim olduğu ülkede açılacaktır.

Karakteristik edim, Bir sözleşmede ağır basan edim demektir. Peki sözleşmenin ağır basan edim nasıl belirlenecektir? Günümüzde pek çok sözleşmede taraflardan birinin borcu para borcudur. Bu sözleşmelerde borcu para borcu olmayan sözleşme tarafının edimi karakteristik edim olarak anılır. Yani karakteristik edim borçlusu, sözleşmede ağır basan edimi ifa ile mükellef olan kişileri ifade eder. Konumuza göre uyarlayacak olursak mal satım işlemi olmasaydı sözleşme kurulamayacağından ağır basan edim yani karakteristik edim satıcının edimidir.

İlgili Kanun hükümleri ışığında, Türk firmalarının yurt dışında yerleşik şirketlere mal ve hizmet satımları sonucunda tahsil edemedikleri alacaklarını, şüpheli alacak karşılığı ayırmak suretiyle gider olarak nasıl yazabileceklerini, bir sonraki sayımızda sonuca bağlayacağız.

## TAHSİL EDİLEMİYEN ALACAKLAR İÇİN VERGİ ÖDEMİYİN!



Senetli ya da senetsiz vadeli satışlar, ticari işletmelerin sıklıkla kullandığı bir ödeme sistemi. Vadeli satışlarda satıcının beklentisi, borçlunun vadesinde ödeme yapması ancak bu her zaman mümkün olmayabiliyor. Böyle durumlarda ticari işletmeler, belki de hiç tahsil edemeyecekleri "kâğıt üzerindeki" alacakları için vergi ödemek zorunda kalıyor.

VUK, dava ve icra aşamasında bulunan alacaklar ile yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacakları, "şüpheli alacak" olarak değerlendiriyor. Bu durumdaki alacaklar, mali yıl bitmeden tahsil edilirse, tahsil edilen kısım şüpheli alacaklardan çıkılıyor; kısmi tahsil yapıldığında veya hiç tahsilât yapılmadığında, kalan şüpheli alacaklar için yılın son gününde karşılık olarak ayrılıyor. Böylece tahsil edilmemiş ve tahsili şüpheli hale gelmiş alacaklar için vergi ödenmesinin önüne geçiliyor.

## İŞVERENE PRİM DESTEĞİ BEŞ YIL UZATILDI



Hükümet, işverenlere sağlanan sigorta prim desteğinin süresini beş yıl uzatırken, karar Resmi Gazete'de yayımlandı. Hatırlanacağı üzere, kadınlarla gençlerin işgücüne katılımını ve istihdamını artırmak, yeni istihdam yaratılmasını teşvik etmek amacıyla getirilen prim teşviki uygulamasının süresi, 31 Aralık'ta bitiyordu. Resmi Gazete'de yayımlanan yeni kararla birlikte, sigorta priminin işveren payının İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanmasını öngören düzenlemenin süresi 31 Aralık 2020'ye kadar uzatıldı.



## BAKAN SÜLEYMAN SOYLU İLE ÇALIŞMA HAYATI DEĞERLENDİRİLDİ

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Başkan Yardımcıları Mustafa Gültepe ve Volkan Atik ile Yönetim Kurulu üyeleri Birol Sezer, Nilgün Özdemir, Jale Tuncel ve İTKİB Genel Sekreteri Bekir Arslaner, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Süleyman Soylu'yu 24 Aralık Perşembe ziyaret ederek, asgari ücret, SGK denetimleri, kıdem tazminatı ve Suriyeli işçi konularında görüşlerini aktardı. Ziyarette, yeni hükümetin ekonomi konusunda attığı

adımları ilgiyle takip ettiklerini dile getiren Tanrıverdi, asgari ücretin net bin 300 TL olması halinde emek yoğun bir sektör olan hazır giyim sektörünün kârlılığının düşmesinin yanı sıra uluslararası alanda da sektörün rekabet gücünün azalacağı vurgusunda bulundu ve asgari ücretin bin 300 TL olması durumunda, vergi ve SGK yükünün bir kısmının Devlet tarafından karşılanması talebini yineledi. Bakan Soylu ise hazır giyim sektörü-

nün katma değerli yapısının Türkiye ekonomisi için öneminin farkında olduklarını belirterek, hükümetin asgari ücreti miktarını Asgari Geçim İndirimi ücreti dâhil bin 300 TL yapma konusunda kararlı olduğunu belirtti. Bunun yaratacağı yükün bir kısmının bütçe imkânları çerçevesinde kamu tarafından yüklenileceğini belirten Soylu, kıdem tazminatı konusunda da 2016 yılında taraflarla görüşerek düzenlemeler yapacaklarını dile getirdi.

## VERGİ VE HARÇLARA ZAM GELDİ

2016 yılında ödenecek vergi ve harç bedelleri netleşirken, yeniden değerlendirilme oranında artan vergi ve harç miktarları Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre en düşük motorlu taşıtlar vergisi 623 liraya yükselirken, bir yıllık pasaport ücreti de 163 lira oldu. Emlak Vergisi ile Veraset ve İntikal Vergileri de yeni yıldan itibaren zamlı tarifeye göre değerlendirilecek. Yeni MTV tarifesine göre, 1-3 yaş arasında 4 bin cm<sup>3</sup> ve yukarı motor hacmine sahip binek araçlar 22 bin 716 TL ile en yüksek MTV tutarını öderken, bin 300 cm<sup>3</sup> ve daha aşağı motor hacmine sahip 16 yaş ve üzeri model binek araç sahipleri de 66 TL ile en az MTV tutarı ödeyecek. Diğer yandan, altı aylık pasaport bedeli 111 lira, yıllık bedel ise 163 TL olarak düzenlenirken, cep telefonu başına alınan özel iletişim vergisi de 46 TL'ye yükseltildi. Benzer şekilde, Gelir Vergisi'ne tabii gelirlerin vergilendirilmesinde esas alınan tarifeye göre, 2016 için 12 bin

600 TL'ye kadar yüzde 15, 30 bin TL'nin 12 bin 600 TL'si için bin 890 TL ve fazlası için yüzde 20, 69 bin TL'nin 30 bin TL'si için 5 bin 370 TL ve fazlası için yüzde 27, 69 bin TL'den fazlasının 69 bin TL'si için 15 bin 900 TL ve fazlası için yüzde 35 şeklinde ödeme yapılacak. Basit usule tabii olmanın özel şartlarını belirleyen hadler, 2016 takvim yılında uygulanmak üzere; 1 numaralı bent için 88 bin TL ve 126 bin TL, 2 numaralı bent için 42 bin TL, 3 numaralı bent için 88 bin TL olarak tespit edildi. Değer artışı kazançlarına ilişkin istisna tutarı da 2016 takvim yılı gelirlerine uygulanmak üzere 11 bin TL, arazi kazançlarına ilişkin istisna tutarı 24 bin TL, mesken kira gelirleri için uygulanan istisna tutarı 3 bin 800 TL, tevkifata ve istisnaya konu olmayan menkul ve gayrimenkul sermaye iratlarına ilişkin beyanname verme sınırı ise bin 580 TL olarak belirlendi.





## İŞGÜCÜ MALİYETİ ARTIYOR

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış saatlik işgücü maliyeti endeksi, yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 4,2 artış sergiledi. TÜİK verilerine göre, endeks değerindeki artış oranı sanayi sektöründe yüzde 4,4, inşaat sek-

töründe yüzde 5,1 ve hizmet sektöründe yüzde 3,9 oldu. Saatlik işgücü maliyeti endeksinde en yüksek artış yüzde ise 6,5 ile ulaştırma ve depolama sektöründe gerçekleşti. Saatlik kazanç endeksinde de sanayi sektöründe yüzde 3,9, inşaat sektöründe

yüzde 4,9 ve hizmet sektöründe yüzde 5,2 artış izleniyor. Benzer şekilde, saatlik kazanç dışı işgücü maliyeti endeksinde ise sanayi sektöründe yüzde 2,4, inşaat sektöründe yüzde 4,4 ve hizmet sektöründe yüzde 1,1 artış yaşandı.

## GÜMRÜKLERDE OTOMASYONA GEÇİLECEK

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Türkiye'ye yurt dışından giren ve Türkiye'den yurt dışına çıkan ürünlerin takibinin sağlanması ve süreç hızlandırarak ihracatçının rekabet gücünün yükseltilmesi amacıyla gümrüklerde otomasyona geçileceğini söyledi. Dünya Ticaret Örgütü raporlarına göre, gümrüklerde bir günlük gecikmenin ticari kaybının yüzde 4 olduğunu ifade eden Bakan Tüfenkci, ihracatçının üzerindeki yükü azaltmak, gümrükleme maliyetlerini düşürmek ve işlemleri hızlandırmak amacıyla Türkiye'nin bütün gümrüklerinde otomasyona geçmeye yönelik çalışmaların sürdüğünü vurguladı. İhracatçıların, kurallara uygun olduklarında gümrüklerde beklememesi gerekliliğine işaret eden Bakan Tüfenkci, "İhracatçı, gümrüğe rahatlıkla

girip çıkabileceğine inanmalı. Buna göre fiyat verirken zaman da verebilmeli. Uluslararası piyasalarda sadece fiyat avantajı yetmiyor, zamanında teslim de büyük önem taşıyor. Bu nedenle, ihracatı kolaylaştırmak için yetkilendirmiş ve yerinde gümrükleme sistemini yay-

gınlaştıracamız. Tek pencere ile bütün işlemleri elektronik ortama taşıyacağız. 1,5-2 sene sonra ithalatçı da ihracatçı da kendilerine verilen şifre ile yüklediği malın nerede olduğunu görebilecek, hangi aşamada olduğunu görebilecek" dedi.



## BES'E AKTARILAN VAKIF BİRİKİMLERİ 1,7 MİLYAR TL'YE ULAŞTI

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, vakıf ve sandıklardan bireysel emeklilik sistemine (BES) aktarılan birikim tutarının 1,7 milyar TL'ye ulaştığını belirterek, bugüne kadar yaklaşık 15 bin kişinin vakıf ve sandıklarındaki birikimlerini BES'e devrettiğini bildirdi. Üyelerine

veya çalışanlarına emekliliğe yönelik taahhütte bulunan dernek, vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu (VASA) veya sair ticaret şirketleri nezdinde yurt içi ya da yurt dışındaki birikimlerin BES'e devri için bu yılın sonunda dolacak sürenin iki yıl uzatıldığını da kaydeden Şimşek, Gelir

Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısında yer alan konuya ilişkin kararın, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edildiğine işaret etti ve vakıf ve sandıklardan transfer edilen birikimlerin aktarım aşamasında gelir vergisinden istisna edildiğini hatırlattı.

## E-TEBLİĞ ADRESİ ALMAYI İHMAL ETMEYİN!

Elektronik tebligat, vergi mevzuatına 2010 yılında girmiş olsa da, gerekli altyapı çalışmalarının tamamlanmasının ardından, 1 Ocak'tan itibaren resmen uygulamaya başlanacak. Sistem, "vergi dairesinden gönderilecek olan bilgi ve belgelerin, tebliğ yapılacak kimşelere, tebliğe elverişli elektronik bir adres vasıtasıyla elektronik ortamda tebliğ yapılması" olarak tanımlandığı için, bu tebligatın yapılabilmesi amacıyla mükelleflerin, elektronik tebligat adresi olarak elektronik tebligat sistemini kullanmaları gerekiyor. E-Tebliğ, fiziki ortamda yapılan tebligat ile aynı sonucu doğuracağı için de konunun önemi artıyor. E-Tebliğ sistemine dâhil olması gerekenlerin bu gerekliliği yerine getirmemeleri halinde özel usulsüzlük cezası kesilecek. Bu ceza, 2015 yılında birinci sınıf tüccarlar ile serbest meslek erbabı için bin 300 TL olarak belirlenmişti. Üstelik bu cezaların ödenip e-Tebliğ adresi alma zorunluluğundan kurtulmak da mümkün değil.

## İŞVEREN ÜCRET ARTIŞINI HÜKÜMETLE BÖLÜŞMEK İSTİYOR



Asgari ücrette planlanan yüzde 30'luk artışın yüzde 15-15 olarak işveren ve hükümet arasında paylaşılması gerekliliğine dikkat çeken iş dünyası temsilcileri, planlanan artış nedeniyle özellikle KOBİ'lerin üzerine yıllık 27-30 bin lira yük getirileceğinin altını çiziyor. Çalışanların eline geçecek bin 300 TL'nin tartışma konusu olmadığını vurgulayan iş dünyası temsilcileri, aksine çalışanların daha fazla ücret almasının işvereni de memnun edeceğini ve piyasaya canlılık katacağını ifade ederken, bu yükün tamamının işverene yüklenmesinin ise istenmeyecek sonuçları olabileceği uyarısını yapıyor.

# VERGİ YASASI 2016'DA SİL BAŞTAN DEĞİŞİYOR

Maliye Bakanlığı'nın hazırladığı Vergi Usul Kanun Tasarısı Taslağı iyi mükellefi ödüllendirirken, kötü mükellefi teşviklerden mahrum bırakacak. Taslak metne göre, kaçakçılık cezasının ertelenmesi de kaldırılıyor ve şirketler için can simidi olan "uzlaşma" uygulamasında köklü değişikliklere gidiliyor.

**V**UK Tasarı Taslağı'na göre, vergisini düzenli ödeyen gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine bu vergiler için yarım puan vergi indirim verilmesi planlanırken, kaçakçılık cezalarının ertelenmesinden vazgeçiliyor. Ayrıca mükellefin uyumuna göre teşviklerden yararlanma şartı getirilmesi planlanan taslağa göre vergi uyumu başlıklı maddede uyum, "vergiye ve mükellefiyete ilişkin ödevlerin, vergi kanunlarına ve ilgili mevzuata uygun olarak süresinde ve eksiksiz yerine getirilmesidir" şeklinde tanımlanıyor.

Taslak metinde dikkat çeken en önemli ayrıntılardan biri, vergisini düzenli ödeyene vergi indirimini getirecek olması. Taslağa göre, Gelir İdaresi Başkanlığı mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu artırmak ve bu konuda gerekli her türlü tedbiri almakla yükümlü olacakken, yine Gelir İdaresi Başkanlığı, veri merkezinde yer alan bilgileri kullanarak, mükelleflerin uyum derecelerini dikkate alacak ve vergi kanunlarında yer alan indirim, istisna, iade,

mahsup ve benzeri işlemlerle ilgili farklı düzenlemeler yapabilecek. Böylece mükellefler, iyi mükellef kötü mükellef olarak ayrılacak. Bakanlar Kurulu ise gelir ve kurumlar vergisinde mükelleflerin beyanname verme ve beyan edilen vergileri öngörülen



sürelerde düzenli olarak ödemeleri koşuluyla, uyum derecelerini dikkate alarak, gelir ve kurumlar vergisi oranlarını yarım puan indirebilecek. Bakanlar Kurulu bu yetkisini sektörler, iş kolları ya da mükellef grupları itibarıyla kullanabileceksen, halen yüzde 20 olan kurumlar vergisi oranı yüzde 19,5'e; halen yüzde 15, 20, 27 ve 30 olarak uygulanan gelir vergisi oranları da yarım puanlık düşüşle yüzde 14,5, yüzde 19,5, yüzde 26,5 ve yüzde 29,5 olarak uygulanabilecektir.

### **Kaçakçılık ve sahtecilikte af yok**

Diğer yandan, taslak metne göre, kaçakçılık cezasının ertelenmesi de kaldırılıyor ve kaçakçılık suçunda; defter ve kayıtlarında hile yapanlar, gerçek olmayan veya kayda konu işlemlerle ilgili bulunmayan kişiler adına hesap açanlar, tahrif edenler, belgeleri gizleyenler yanıltıcı belge kullananların 18 aydan üç yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılması hükmü getiriliyor. Defter ve belgeleri yok edenler, kısmen veya tamamen sahte belge kullananların üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılmalarını öngören taslak metinde, verilen cezaların ertelenemeyecek olması da "Bu maddeye göre verilen hapis cezaları seçenek yaptırımlara çevrilemez" hükmüyle vurgulanıyor.

### **Uzlaşma için dört şart**

Hükümetin vergi alanında yapacağı en önemli düzenlemelerden birisi olan yeni taslağa göre, şirketler için can simidi olan "uzlaşma" uygulamasında da değişikliklere gidiliyor. Buna göre, Maliye Bakanlığı'nın vergi denetçi ve uzmanları şirketlere ceza kestiğinde, verginin haksız kesildiğini düşünen şirketlerin hem vergi aslında hem de cezada indirim sağlamak için Maliye ile uzlaşma yolu dört şarta bağlanacak.

Taslak metin, uzlaşmada vergi aslına dokunulması için ancak dört önemli nedenin olması gerektiğini belirtirken, bunlardan ilki bariz bir vergi hatasının bulunması, ikincisi uzlaşma konusunda aksi yönde bir yargı kararı olması, üçüncüsü "yanılma" halinin bulunması ve sonuncusu ise eğer ceza ile ilgili hukuki değerlendirme vergi kanunlarına, kararname, tüzük ve yönetmeliğe aykırı ise raporun yeniden değerlendirilmesi için Merkezi Rapor Değerlendirme Komisyonu'na gönderildiğinde komisyon tarafından cezanın bu yasal düzenlemelere aykırı olduğunun belirtilmesi olarak açıklanıyor. Taslak, bu hali ile kabul edilirse, bu dört şartın dışında uzlaşmada artık anaparada indirim yapılmayacak. Taslak metinde, mükelleflerin aleyhine olan bir başka madde de ispat ile ilgili. Kanun ile vergiyi doğuran olayın ve bu olaya ilişkin muamelelerin gerçek mahiyetinin yemin hariç her türlü delille ispatlanabileceği ifade edilirken, vergiyi

doğuran olayla ilgisi tabii ve açık bulunmayan şahit ifadesinin ispatlama vasıtası olarak kullanılmayacağı kaydediliyor. Ancak halen yürürlükteki Kanun'da, "İktisadi, ticari ve teknik icaplara uymayan veya olayın özelliğine göre normal ve mutad olmayan bir durumun iddia olunması halinde ispat külfeti bunu iddia eden tarafa aittir" cümlesi ile ispat yükü iddia edene bırakılırken, taslak metinde ispat yükü mükellefe bırakılıyor.

### **Vergi mahremiyeti korunacak**

Vergi Usul Kanunu Tasarısı Taslağı'ndaki dikkat çekici bir başka ayrıntı ise vergi mahremiyetine yönelik gerçekleşecek. Taslak metinde, vergi mahremiyetinin basın yayın yoluyla ihlali halinde gazete patronundan, yayın yönetmenine, editörden basın danışmanına kadar ceza getirilmesi öngörülüyor. Bilindiği üzere, halen yürürlükteki, Vergi Usul Kanunu'nda vergi mahremiyeti ve ihlali 362'nci maddede düzenleniyor.

Maddede vergi mahremiyetine uymaya mecbur olan kimselerden bu mahremiyeti ihlal edenlerin TCK 239'ncü maddesine göre cezalandırılması hükmü yer alırken, ilgili maddeye göre görevi ve mesleği gereği vakıf olduğu ticari sır, bankacılık sırrı veya müşteri sırrı niteliğindeki bilgi ve belgeleri yetkisiz kişilere veren veya ifşa eden kişi, şikayet üzerine bir yıldan üç yıla kadar hapis cezası ve 5 bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılıyor. Yeni taslakta ise vergi mahremiyetini ihlal açık bir biçimde ifade edilerek, "Vergi mahremiyetine uymaya mecbur olan kimselerden bu mahremiyeti ihlal edenler bir yıldan üç yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Bu kişiler hakkında ayrıca 150 günden az olmamak üzere adli para cezasına hükmolünür" deniliyor. Taslakta metinde ayrıca, vergi mahremiyetinin basın ve yayın yoluyla işlenmesi halinde de ne yapılacağına ilişkin yeni bir düzenleme de eklenmiş. Buna göre vergi mahremiyetinin basın ve yayın yolu ile işlenmesi halinde ceza basın ve yayın organının sahibi hakkında uygulanacak; basın ve yayın organının sahibi tüzel kişilikse kanuni temsilcileri ile duruma göre eser sahibi, sorumlu müdür, yayın yönetmeni, genel yayın yönetmeni, editör veya basın danışmanı gibi sorumlu müdürün bağlı olduğu kimler hakkında da uygulanacak.

## **vergi MAHREMİYETİNE vurgu**

*Yeni taslakta vergi mahremiyetini ihlal açık bir biçimde ifade edilerek, "Vergi mahremiyetine uymaya mecbur olan kimselerden bu mahremiyeti ihlal edenler bir yıldan üç yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır" hükmü yer alacak.*



# KOBİ KREDİLERİNDEKİ YÜKSELİŞ SÜRÜYOR

İhracatının yüzde 60'a yakınıni üstlenen KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamak için Türk bankacılık ve finans sektörü yoğun bir çalışma sürdürüyor. BDDK verilerine göre KOBİ'lerin kullandığı toplam nakdi kredilerin tutarı Ocak - Eylül döneminde 383 milyar TL'ye ulaştı.

**S**ayıları üç milyonu aşan KOBİ'lerin finans ve bilgi açlığını bastırmak için Türk bankacılık ve finans sektörü, sayısız ürün ve hizmet geliştirirken, KOBİ'lerin "amatörlükten profesyonelliğe" geçişlerinde bir mentor gibi hareket etmeye devam ediyor. Avrupalı banka ve finans kurumlarının 1980'li yıllarda keşfettiği KOBİ Bankacılığı, Türkiye'de ancak 2001 krizinde parladı. Geçmişte, kredi riskinin iyi ölçülemeyeceği ve çok sayıda müşteriye hizmet vermenin pahalı bir operasyon olacağı endişesiyle KOBİ'lerden uzak duran banka ve finans kurumları, artık yatırımlarını uluslararası kredilerle destekliyor ve KOBİ'lerin karşısına, sınırsız ürün ve hizmetle çıkıyor. Büyüme gücü ve isteğine sahip, yenilikçi, uluslararası alanda rekabetçi KOBİ'ler, bugün küresel ekonominin en önemli büyüme motorları olarak değerlendiriliyor. Ekonomik krizlerde büyük şirketler ölçek küçültürken, KOBİ'ler istihdam yaratma kapasiteleriyle ayakta kalıyor ve özellikle gelişmiş



ekonomilerin temel taşı olmaya devam ediyor. Zaten bu sebeple de ekonomilerin tepe yöneticileri, her yıl daha fazla oranda KOBİ desteğine izin veriyor, finans dünyasını KOBİ'ler lehine şekillendirmeye gayret ediyor.

KOBİ'lerin Türkiye'deki hacimleri halen yüzde 99,8 olarak ölçülüyor. Yani neredeyse tüm girişimlerin tamamı KOBİ niteliği taşıyor. TÜİK'in hazırladığı son verilere göre Türk KOBİ'lerinin istihdam gücü yüzde 74,2'ye ulaşırken, toplam maaş ve ücretlerin yüzde 54,7'sini, toplam cironun yüzde 63,8'ini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) yüzde 52,8'ini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın yüzde 53,3'ünü KOBİ'ler oluşturuyor. Aynı KOBİ'ler, ihracatın yüzde 56,4'ünü, ithalatın yüzde 37,8'ini üstleniyor. Doğal olarak, toplam üretimde bu kadar aktif rol oynayan Türk KOBİ'leri de bankalar ve finans kurumlarının ana hedefi konumunda bulunuyor. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) yayımladığı Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Eylül 2015 Raporu'na göre KOBİ niteliğindeki müşteri sayısı, 3 milyon 510 bine yaklaşıyor. Yine BDDK verilerine göre, bankaların toplam KOBİ kredileri ise 382 milyar 601 milyon TL'ye ulaşmış durumda. Ancak söylemeliyiz ki, bankalar ve finans kurumları tarafından sınırsız kredi ve hizmetle sarmalanmış olsalar da KOBİ'lerin bu ürün ve hizmetlerden ne kadar faydalanabildiği,

uzmanlar tarafından halen tartışılıyor. Tartışmaların ana gündem maddesi ise KOBİ'lerin finans yönetimlerindeki başarısı...

### KOBİ kredilerinin payı yüzde 26

Türkiye'deki toplam işletmelerin yüzde 99,8'ini oluşturan KOBİ'lerin son beş yılda bankaların gözdesi haline gelmesindeki en büyük etkenlerden biri, kuşkusuz, hazine faizlerinde yaşanan sert düşüş ve bankalar arasında süren güçlü rekabet olarak öne çıkıyor. Bu iki unsur, işletmelerin krediye hem daha uygun fiyatla hem de daha çabuk ulaşmasını sağlarken, BDDK'nın verileri, KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payının halen düşük kaldığını da ortaya koyuyor. Toplam kredilerden sadece yüzde 26 oranında pay alan KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerde yüzde 60'a varan seviyelerde fonlandığını söylersek, Türk KOBİ'lerinin sayısız ürün ve hizmete rağmen yeterince fonlanamadığı bir kez daha ortaya çıkmış oluyor. BDDK rakamlarına göre Ocak-Eylül döneminde toplam kredi tutarı 1,482 trilyon TL iken KOBİ kredilerinin 383 milyar TL'de kaldığı izleniyor.

### KOBİ'ler açık iletişimi tercih ediyor

Çok ürün ve hizmet, bununla birlikte toplam krediler içinde sınırlı fon hacmiyle süredir giden banka-KOBİ ilişkisinde, günümüzde öne çıkan en önemli unsurlardan bir diğeri de iletişim. Bankaların

## Kredilerin Dağılımı

Kobi Kredileri

%26

Tüketici Kredileri ve Kredi Kartları

%26

Ticari ve Kurumsal Krediler

%48

## Sektörlerin Payı

Toptan Ticaret

%8,3

Kişisel Ürünler

%3,6

Tekstil

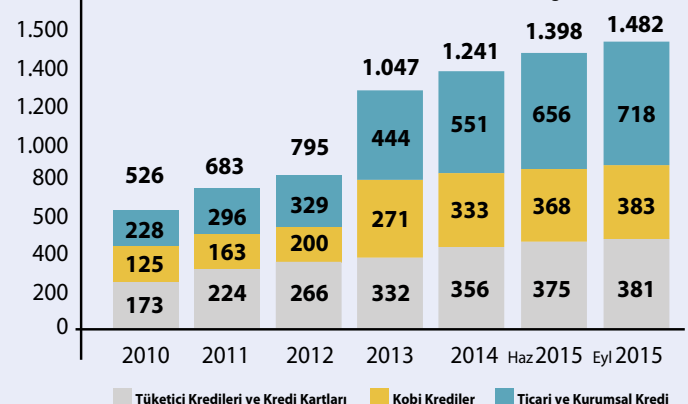
%3,5

rekabet avantajı sağlama konusunda yöneldiği birebir ve yerinde iletişim, KOBİ'ler tarafından güven ve samimiyet olarak algılanıyor ve önem arz ediyor. Diğer yandan uzmanlar, KOBİ'lerin çalışacağı banka ve finans kurumlarını tercih ederken ilk bakmaları gereken noktayı, kendi ihtiyaçlarını ne kadar iyi anladığı ve ona özel çözümler geliştirebilme yetenekleri olarak vurguluyor. Çünkü çoğu mikro ve küçük işletme, finansman, finans, muhasebe, ekonomi, bankacılık gibi teknik bilgileri yorumlama veya finans matematiğini hesaplama noktasında yeterli bilgi, kaynak ve en önemlisi zamana sahip değil. Bu doğrultuda bankaların elindeki en büyük koz, tüm bankacılık işlemlerinin yanı sıra cazip vadelere sahip, kolay ulaşılabilen kredi destek paketleri olarak öne çıkıyor. Bu açıdan değerlendirildiğinde, bankaların müşteri ilişkileri yönetimi kadrosunu yükseltmeleri ve bu kadrolara ek eğitimler vermesinin nedeni de daha iyi anlaşılıyor. Bunların ardından elbette şube sayısı, iletişim kanallarının açıklığı, erişebilirlik, hız ve çözüm kapasitesi, güvenilirlik gibi unsurlar gündeme geliyor ve bunların hemen tamamında bankalar rekabette öne çıkacak adımlar atmakta gecikmiyor. Bireysel bankacılıkta önemli olan ürün satmakken, KOBİ bakış açısında ise ürün veya satış odaklı olmak yerine oradaki müşteri ilişkilerini yönetmek, her gün daha fazla önem kazanıyor.

## Eximbank'tan 25 milyon euro kredi

Türk Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası arasında imzalanan Kredi Anlaşması çerçevesinde; KOBİ'lerin ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri ile işletme sermayesi ihtiyaçları, 25 milyon euroyu geçmeyecek (firma limiti 12,5 milyon euro) şekilde kredilendiriliyor.

## KREDİ TÜRLERİNİN GELİŞİMİ



# LEKE JEANS PERAKENDE İLE DÜNYAYA AÇILIYOR



**T**ürkiye hazır giyim sektörünün önemli markalarından biri olan Leke Jeans, sokağın ruhunu ve modern şehrin tarzını birleştiren özgün tasarımları ile yaş, cinsiyet, beden sınırları olmadan, gençlerin ve her zaman genç kalanların markası olma hedefiyle 1995 yılında Osmanbey'de kuruldu. Çok tercih edilen bir marka olmasının en önemli sebeplerinden biri söz konusu kitleye fiyat bazında daima istikrarlı, kaliteli ve günün trendine uygun koleksiyonlarıyla hizmet vermesi olarak ele alınıyor.

## Leke'nin ilk hedefi İran

Leke Jeans Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Acar hem yurtiçi hem de yurtdışında hazır giyim ve tekstil sektörünün yaşadığı sıkıntıları değerlendirerek sözlerine şöyle devam etti: "Yurtdışında Turquality destekleri ile markalaşmak için çalışmalarımıza başlayacağız. Şirketimiz açısından markalaşma adına ciddi bir altyapımız bulunuyor. 6 fabrikada üretim yapıyor, 250 mağazamızda

ürünlerimizi tüketicilere sunuyoruz. Yurtdışında da Türkiye'de yaptığımız şekilde mağazalaşmaya çalışacağız. Özellikle İran'da görüştüğümüz güçlü iş insanları bulunuyor. İran'a yönelik uluslararası ambargo kısmı olarak kaldırılmaya başlandı. İranlı bir gruptan bizden ülkelerinde 100 mağazalık bir Leke Jeans zincir oluşturmaya yönelik talepleri bulunuyor. Ayrıca Ortadoğu Ülkeleri, Doğu Bloğu ve Balkan Ülkelerinde mağazalar açabiliriz. Bu alanlara yönelik kuracağımız sisteme göre fizibilite çalışmalarına yapıyoruz bu ülkelerde. İlk hedefimiz İran'a yönelik gerçekleştireceğimiz mağaza zinciri olabilir. Ayrıca Mısır'da bizim bir fabrikamız bulunuyor. Mısır'da da franchising yöntemi ile mağazalaşacağız."

## Yeni moda akımı ile yol alıyor

Leke Jeans'i öne çıkaran yeni bir moda akımını ortaya çıkarmasıydı. Cengiz Acar, bu konuda sözlerine şöyle devam ediyor: "Bizim firmanın çatısı altında altı fabrikamız bulunuyor. Bu

fabrikalarımızda bin 500 kişiyi istihdam ediyoruz. Piyasaya ilk çıktığımızda blue jeans üretimi ile ortaya çıktık. Ama şu anda mont, triko, gömlek ve neredeyse bütün konfeksiyon ürünlerini üreten bir yapıya dönüşmüş durumdayız."

Denim dünyasında yenilikçi ürünleri ve uygun fiyat politikaları ile kendine vazgeçilmez bir yer edinerek önemli bir marka haline gelen Leke Jeans, dünyanın birçok noktasında mağaza açmayı hedefliyor. Moda dünyasındaki başarılarının yanı sıra inşaat ve otelcilik alanında da yatırımlara yöneliyor.



**Cengiz ACAR**  
Leke Jeans Yönetim Kurulu Başkanı



## MERTER'DE YENİ BULUŞMA NOKTASI: RAMADA

**Leke Jeans tekstil ve moda dünyasının dışında yeni yatırımları ile de adından söz ettiriyor. Leke Jeans'in Merter'de hayata geçirdiği Ramada Otel yatırımına ilişkin olarak Cengiz Acar sunuları aktarıyor: Merter'deki otelimiz 143 standart oda, 28 deluxe oda, 2 engelli odası, 25 Junior suite, 1 Executive Suite ve 1 Presidential Suite olmak üzere toplam 200 oda kapasitesine sahip. Otelimiz bölgenin en önemli konaklama noktalarından biri konumuna gelmiş durumda."**





# go natural

*all natural  
buttons* 

COROZO • HORN • SHELL • COCONUT • WOOD • LEATHER

[www.formdis.com](http://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

# GÖNLÜNÜ İPEĞE DOKUYOR

İpek halı dokumacılığı yeri doldurulamayan mesleklerin başında geliyor. İpek halının duayeni Avak Şirinoğlu, gönlünü koyarak sürdürdüğü mesleğinde Türk halısı, ipeği ve işçiliğinin artık çok özel bir meraka hizmet ettiğini söylüyor.



**T**ürk halı sektörünün en nadide alanlarının başında gelen ipek halı dokumacılığı az sayıdaki imalatçısıyla meraklıları için en özel ve değerli halıları üretiyor. İpek halı dendiğinde akla gelen isimlerin başında ise 50 seneyi aşkın tecrübesiyle butik halı imalatı yapan tek firma Şirinoğlu Halıcılık'ın sahibi, duayen Avak Şirinoğlu geliyor. Mesleğe Kayseri'de yün halıcılığı ile başlayan Şirinoğlu, 1960'lı yıllarda İstanbul'a göç etmiş. Ağabeyi Haygaz Şirinoğlu ile beraber ülke çapında gelişmeye başlayan ipek halı imalatına Hereke düğümlü halılarla katılan Şirinoğlu, bugün hala ipek halı imalatına devam ediyor. Hayatı boyunca başka bir iş yapmadığını ifade eden Şirinoğlu, "İpek halısı benim için aynı zamanda bir hobi. 80 yaşıma geldim hala uğraşıyorum" diyor.

## Türk ipeği, halısı ve işçiliği için

Piyasada satılan ipek halıların çok büyük bir bölümünün ithal olduğunu belirten Şi-

rinoğlu, halı meraklılarının gene de gelip kendisini bulduğunu söylüyor. Şirinoğlu'na göre 15-20 yıl önceye kıyasla halı dokumacılığında yaşanan belirgin düşüşün bu duruma etkisi çok büyük. İpek halıcılığının Türk halıcılığı için yeri doldurulamayan bir meslek olduğunun altını çizen Şirinoğlu, maalesef bugün, meslektaşlarının haklı olarak güne hitap eden işlere yoğunlaştıklarını üzülerek belirtiyor. Kendi ürünlerinin piyasaya göre fiyat açısından yüksek ürünler olduğunu söyleyen Şirinoğlu, "Benim malım eski düzen olduğu için bugünkü piyasaya göre pahalı geliyor. Bu yüzden satışı artık çok zorlaştı. Senede 25-30 halı yapıyorum. Benim halılarımı Türk ipeği, halısı ve işçiliği için sadece meraklıları alıyor" diyor. El emeği ipek halıların, ithal mallara kıyasla çok değerli olduğunu söyleyen Şirinoğlu, "Benim halılarım değerini hiçbir zaman kaybetmez, üzerine değer katar. Ben kalitemi, Hereke kalitesini, eski stilimi, Türk halısı düzenini, Osmanlı'dan beri Kumkapı geleneğini hiç bozmadım, bozmaya da lü-

zum yok" sözleriyle duayen sıfatını ne kadar hak ettiğini gösteriyor.

## Maksat gönül almak

Türkiye'de işçilik ve ham ipeğin maliyetlerinin yükseldiğini belirten Şirinoğlu, bunun üzerine üretimin de azalmasını ekleyince Türk malının dış piyasada pahalı hale geldiğinin altını çiziyor. Şirinoğlu, hala ayakta olmalarını büyük fedakarlıklarla çalışmalarına bağlıyor. "Türkiye'de Milas, Yahyalı, Taşpınar, Ortaköy, Kırşehir ve Kayseri halısı başta olmak üzere çok çeşitli halılar bulunduğunu ancak artık ucuz ve uzun ömürlü olmayan, Çin, Afganistan, Pakistan ve Hindistan'da üretilen ithal malları tercih ediyor" şeklinde konuşan Şirinoğlu, "Çin 600 dolara ipek halı satıyor; biz ise bu rakama dokuma ücretini karşılayamıyoruz" diyor. Bilhassa imalatçıların zor durumda olduğunu vurgulayan Şirinoğlu, ellerindeki kadar, ellerindekilerle yetinerek yaşamaya çalıştıklarını söylüyor. Türkiye'de iş dallarının çoğalmasına paralel olarak halı dokuyan sayısında azalma yaşandığını da söyleyen



**Avak ŞİRİNOĞLU**  
Şirinoğlu Halıcılık

Şirinoğlu, "Devletin maddi yönden kredi, yardım ya da teşviklerle destek olması halinde dahi yeni halı dokuma sahaları kurulmadıkça sektörün cazip hale gelmesi zor" düşüncesinde. Şirinoğlu, tüm zorluklara rağmen geleneklerine bağlı kalarak gönül almaya da ihmal etmiyor; yıllardır sürdürdüğü adeti bu yıl da devam ettiren Şirinoğlu, her dokumacısı için hazırladığı 45 adet hediye paketini gösteriyor ve ekliyor: "İstiyorum ki ananevi adet, örf, usul ve kaideyi bozmayalım. Dokuyucu kızlarımıza çam sakızı çoban armağanı hediyeler alalım. Maksat gönül almak."

# 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

# CABANI OUTLETİNİ YENİLEDİ



Ayakkabı sektörünün öncü şirketlerinden Cabani, yeni yıla hızlı girdi. Hem fabrika satış mağazası hem de outlet olarak hizmet veren mağaza, satışa sunulan el yapımı ayakkabılarla da tüketicilerin yoğun ilgisini çekiyor.

**A**yakkabı sektöründeki faaliyetine 1983 yılında başlayan Cabani, sezon trendlerini iyi takip eden bir marka. Dünyaca ünlü birçok markaya üretim yapan Cabani, 40 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Perakende sektöründeki firmalar yeni yıla özgü hazırlıklara hız verirken, ayakkabı sektörünün öncü firmalarından Cabani de yeni yıl yatırımını hem fabrika satış mağazası hem de outletten yana kullandı. İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasının altında bulunan yaklaşık bin metrekare büyüklükteki fabrika satış mağazasını büyüten Cabani, yeni

sezon ürünlerini diğer mağazalarından farklı olarak yüzde 25 indirimle burada satıyor. Mağazada Cabani'nin yanı sıra yine şirketin kendisine ait Rock Ford ve Crunell markalarının ürünleri de geniş bir yer tutuyor. Tüketicilerin yoğun ilgi gösterdiği mağazada el yapımı ayakkabılar da dikkat çekiyor. Cabani Ayakkabı, mağaza yatırımının yanı sıra aynı noktadaki bir outlet mağazasını da yeniledi. Binlerce farklı model ürünün bulunduğu outlet mağazada geçen yaz sezonu ürünlerinin yanı sıra outlet için üretilen kalın tabanlı erkek botlarıyla turuncu ve lacivert gibi renkli tabanlı kışlık ayakkabılara da geniş olarak yer verildi.

## Fiyatta büyük avantaj

Cabani Ayakkabı Yönetim Kurulu ve İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Kubilay Kaban, her iki mağazayla tüketicilere fiyat konusunda büyük bir avantaj sunduklarını belirtti. Sektörde kaliteli ve moda ürünlerle isim yapan Cabani'nin outlet mağazasında ayakkabılar uygun fiyatlardan başlıyor. Outlet mağazasında birçok üründe tek fiyat uygulanıyor. Ayrıca dünyaca ünlü birçok markaya üretim yapan ve yaklaşık 40 ülkeye ihracat gerçekleştiren Cabani'nin outlet mağazasında ihracat fazlası ürünlere de yer veriliyor.



**Cem Kubilay KABAN**  
Cabani Ayakkabı YK ve  
İDMİB YK Üyesi



BALKAN VE  
DOĞU AVRUPA ÜLKELERİNDE;  
NAKLIYE VE LOJİSTİKTE  
**UZMAN  
KURULUŞ!**



[www.seraytrans.com](http://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

**“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

Manisa Yuntdağı -  
Koruköy'de DOBAG  
Projesi halısı dokuyan  
kadınlar (Şerife  
Atlıhan Arşivi, 2010)

# DOĞAL BOYALARLA KIRSAL KALKINMA

Türk halı kültürüne her koşulda destek veren İHİB, geleneksel halı kilim dokumacılığını yaşatmak için hayata geçirilen DOBAG Projesi Sergisi'ne katıldı. Yerli ve yabancı halı severlerin yoğun katılımıyla gerçekleştirilen sempozyumda, projenin önemine ve sürdürülebilirliğine vurgu yapıldı.

**T**ürk halısı ve kültürüne katkılarını sürdüren İHİB, yok olmaya yüz tutan halı kilim dokumacılığının yaşatılması için yoğun emek sarf ediyor. Son olarak, Türk halı dokuma geleneği olan yörelere geleneksel boyama tekniklerini yeniden tanıtmak amacıyla oluşturulan DOBAG (Doğal Boya Araştırma ve Geliştirme) Projesi kapsamında düzenlenen DOBAG Sergisi'ne katılım sağlayan İHİB Başkanı Uğur Uysal, Türk halısının kültürel yönünün de en az ticari yönü kadar önemli olduğunu altını çizdi. İHİB Başkan Yardımcıları İbrahim Geyikoğlu ve Ahmet Diler'in yanı sıra İHİB Denetim Kurulu Üyesi Haşim Güreli'nin de katılım sağladığı sempozyumda yerli ve yabancı yüze yakın halı sever de davetli olarak yer aldı. Ankara Resim ve Heykel Müzesi'nde 4 Aralık 2015 tarihinde gerçekleştirilen etkinliğin açılış konuşmasını Kültür Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nermin Kırım yaparken sempozyumun sunumunu ise

Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi (GSF) Geleneksel Türk Sanatları Bölümü'nden Prof. Şerife Atlıhan yaptı. DOBAG Projesi'nin Türk halı kültürüne ve ticaretine katkısı ile ilgili katılımcılara detaylı bilgi veren Atlıhan, projenin sosyal açıdan da önemli artıları olduğunu ifade etti. Sempozyuma büyükelçiliklerden de katılım olması, Türk halısına ve halıcılığına olan yüksek ilgiyi gösterdi. Sempozyumda konuşan İHİB Başkanı Uysal, DOBAG Projesi gibi kültürel faaliyetlerin önemini altını çizdiği konuşmasında devamlılık mesajı verdi. İHİB olarak projeye her türlü desteği vermeye hazır olduk-

larını ifade eden Uysal, Türk halısına sınıf atlatan her türlü gayretin arkasında olduklarını vurguladı. Sempozyumda konuşan İHİB Başkan Yardımcısı İbrahim Geyikoğlu ise DOBAG Projesi'nin Türkiye ve Türk halısının marka değerini yükseltecek önemde köklü bir çalışma olduğunun altını çizdiği konuşmasında, projede emeği geçen Kültür Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nermin Kırım'a, Ukrayna Büyükelçi eşi Liubov Korsunkaya'ya ve Ankara Resim ve Heykel Müzesi Müdiresi Ayşegül Canan'a ve davete katılan halıya gönül veren tüm meslektaşlarına teşekkürlerini ilettili.

## DOĞAL BOYAMACILIK

**Doğal boyamacılık; doğada bulunan çeşitli bitki ve böceklerin içerdiği boyar maddelerden yararlanılarak yapılan boyamacılık işlemidir. Bu işlem için bitkilerin kök, gövde, yaprak ve çiçekleriyle, böcekler kurutulmuş veya taze durumda kullanılır. Çeşitli elyaf türlerini (yün, ipek, pamuk) farklı yöntemler kullanarak suretiyle boyayabilen doğal boyarmaddeler çağlar boyunca çok yaygın biçimde Anadolu halıları için gerekli olan yün elyafının boyanmasında kullanılıyor.**





### Marmara Üniversitesi tarafından her bölge için halılara verilen DOBAG Garanti Etiketleri

### Amaç, doğal boyamaddelerin kullanılmasını sağlamak

DOBAG Projesi Türk halılarına eski değerini geri kazandırmak üzere halılarda doğal boya ve geleneksel desenlerin kullanılması için başlatılan bir proje olma özelliği taşıyor. 1981 yılında Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu Tekstil Bölümü öğretim elemanları tarafından başlatılan DOBAG Projesi'nin birinci amacı, geleneksel halı kilim ipliklerinin boyanmasında doğal boyamaddelerin kullanılmasını sağlamak olarak öne çıkıyor. Bu sağlanırken geleneksel motif, desen, renkler, malzeme ve dokuma tekniklerini de korumak ve yaşatmak da projenin hedefleri arasında yer alıyor.

### Köylerde boyama kursları

Projenin başlangıç aşamasında, doğal boyamaddeler üzerine uzman olan dönemin İstanbul Alman Lisesi biyoloji ve kimya öğretmeni Dr. Harald Böhmer, Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu'nun uzman kadrosunda görevlendirilmek üzere davet edildi. Projenin uygulanması için İstanbul'a yakın ve ulaşımı daha kolay olan ve eskiden beri dokuma geleneği olan iki bölge seçildi. Bunlardan birisi Çanakkale-Ayvacık ve çevresindeki köyler, diğeri ise Manisa Merkezine bağlı Yuntdağı köyü oldu. Projeye önce köylerde boyama kursları ile başlandı. Dr. Böhmer, asistan ve öğrencilerle projenin uygulama bölgeleri olan Çanakkale-Ayvacık ve Manisa Yuntdağı köylerinde yün boyama kursları gerçekleştirdi. Kursların sonunda 1982 yılında İstanbul-OTİM'de ve Mannheim'de sergilenen halılar oldukça beğeni topladı. Bu başarıdan da cesaret alınarak dokuyuculardan oluşan kooperatifler kuruldu.



IHİB Yönetim Kurulu, Türk halı kültürüne destek vermek amacıyla DOBAG Projesi Sergisi'ne katıldı.

### Kadınlar sosyal statü kazanıyor

1983 Yılında Yüksek Öğretim Kurumu'nun kurulmasıyla Marmara Üniversitesi'ne bağlanan "Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu" fakülteye dönüşerek adı "Güzel Sanatlar Fakültesi" oldu. 1982 yılından beri proje kapsamında üretilen

halılar 11 tanınmış müzenin koleksiyonunda yer aldı. Proje kapsamında 15 uluslararası sergi, bunlara ek olarak, proje uygulama bölgelerinde beş uluslararası sempozyum düzenlendi. Üniversite, proje kapsamında üretilen her kaliteli halıya deriden yapılmış DOBAG garanti etiketi veriyor. Bugün dünyada "DOBAG" tanınmış tescilli bir markadır ve güvenilir halıyı temsil eder. Bundan başka yurtiçi ve yurtdışında DOBAG Projesi'ni örnek alan kuruluşlar bulunuyor. Son olarak, proje kaliteli geleneksel halıların yapılmasına fayda sağlamanın yanı sıra kadınların sosyal statüsünün ve ekonomik gücünün de artmasına önayak oldu. DOBAG Projesi sayesinde ülke tanıtımına da önemli katkılar sağlandı.

## köyden kente GÖÇÜ önlemek

*DOBAG Projesi ile köylünün geleneksel yaşam biçimini bozmadan hayatlarına refah getirmek, köyden kente göçü önlemek ve yöresel bitki ve diğer malzemeleri kullanarak işe yarar biçime dönüştürmek amaçlanıyor.*



Marmara Üniversitesi GSF Geleneksel Türk Sanatları Bölümü'nden Prof. Şerife Atlıhan, sempozyuma katılan Büyükelçi eşlerini, proje kapsamında üretilen halılarla ilgili bilgilendirdi.

## İMA'DA TANITIM GÜNLERİNİ KAÇIRMAYIN!

2016 Bahar Dönemi erken kayıt kampanyası devam ederken, ilgilendiğiniz eğitimin Program Lideri ile birebir tanışma fırsatı yakalayın. Katılım için kayıt zorunludur. Tanıtım günlerinde birebir görüşme imkanı bulabileceğiniz isimler arasında; Modada Blog Yazarlığı ve Sosyal Medyada Barış Çakmakçı, Moda İletişimi ve PR'da Feride Tansuğ, Tekstil ve Hazır Giyim Müşteri Temsilciliğinde Gülfem Oral, Moda İllüstrasyonunda Veronique Polat yer alıyor.

**Tarih:** 8 Ocak 2016, Cuma  
**Saat:** 14:00 – 16:00  
**Yer:** İstanbul Moda Akademisi

## FASHIONİST İSTANBUL BU AY YAPILACAK



Tekstil ve konfeksiyon sektörünün önemli fuarlarından Fashionist, üçüncü kez Lütfi Kırdar ve İstanbul Kongre Merkezi salonlarında yerli ve yabancı moda profesyonellerini buluşturacak. OTİAD tarafından bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilecek olan Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı Fashionist, 14-16 Ocak 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 kıta arasında büyük bir ticari hacim oluşturmayı hedefliyor.

## DENİM PREMIÈRE KATILIMCI SAYISINI KORUDU

Denim Première Vision Fuarı, 18-19 Kasım 2015 tarihlerinde Barcelona'da gerçekleşti. Fuar, 3 bin 823 profesyoneli bir araya getirerek, önceki dönemlerde ortaya koyduğu katılımcı sayısını korurken, ziyaretçileri yüzde 72'sini 63 ülkeden gelen katılımcılar oluşturdu. Katılımcı sırasında Türkiye ikinci olduğu fuarın bir sonraki etkinliği 18-19 Mayıs tarihlerinde yine Barcelona'da düzenlenecek.

## KOLEKSİYON PLANLAMA VE OLUŞTURMA

Her ay modaya dokunan bir mesleği her merceğe altına alan İMA Blog, bu ay koleksiyon oluşturma ve planlamayı ele alıyor. Modanın yeniliğe aç ve değişime mahkûm ortamında her sezon ve tabii ki her ara sezonda yeni bir koleksiyon oluşturabilmek, trendleri yakından takip etmek, geleceğin neler getireceğini ön görebilmek ve koleksiyonun tutarlılığını sağlamak adına hikâye anlatıcılığına sahip olabilmekten geçiyor. Güncel bağlamında H&M Balmain işbirliğinin başarısı koleksiyon planlaması tarafındaki başarının en yakın örneklerinden sayılabilir. Tüm bunların yanında hedef kitleyi tanımak ve koleksiyonun gidişatını bu minvalde belirlemek de modanın söz konusu alternatif yolunda başarıya

giden yollardan bir diğeri. Tüketici alışkanlarına hâkim olmak, rakiplerin analizini yapmak, bütçe çıkarmak ve aynı anda bir tasarımcı, merchandiser ve buyer gibi düşünebilmek mesleğin olmazsa olmazlarından. Bu noktada işin

eğitim kısmını devralan İMA, kapılarını yeniden sektörün ihtiyaçları dâhilinde aralıyor. Detaylar için takipte kalın. \*The Alternate-Moda Meslekleri yazı dizisi için takip edilecek adres: blog.istanbulmodaakademisi.com



## HER VİTRİNİN BİR HİKAYESİ OLMALI

İMA mezunlarından Can Ekşiöğlü, "Her vitrinin bir hikayesi olmalı. Yaratıcı, sıra dışı ve zekice tasarlanan vitrinler her zaman müşteriyi mağazaya çeker" diyor.

### Görsel mağazacılık ve vitrin tasarımı kariyer yapma serüvenine giden süreci sizden dinleyebilir miyiz?

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Grafik Tasarım Bölümü mezunuyum. Diğer yandan uzun yıllar ailemle beraber tekstil sektöründe çalıştım. Annem stilist, ablam da benimle aynı okuldan mezun ve tasarımcı. Dolayısıyla hem aile işinin tekstil ve moda ile ilgili olması hem de güzel sanatlarda aldığım eğitim beni bu yola sürükledi diyebilirim. İMA'nın en büyük katkısı vitrin ve görsel mağazacılığın son yıllarda ülkemizde ve dünyada ne kadar

geliştiğini ve ürün sunumunun satışa yönelik etkisinin ne kadar önemli olduğunu göstermesi oldu. Gerek mağaza içi gerekse vitrinde yapılan bütün sunumlarda hiçbir şeyin tesadüf olmadığını, her detayın arkasında bir düşünce ve bilgi birikiminin yattığını görmüş oldum.

### Bir markayı en iyi yansıtan vitrin tasarımı nasıl şekilleniyor?

Öncelikle markayı çok iyi analiz etmek gerekiyor. Markanın tarihini, geçmişini iyi bilmek gerekiyor. Çünkü öğrenebileceğiniz ufak bir detay tasarımı oluşturmada yardım edebilir. Markanın toplumda insanların kafasında nasıl bir yer edindiğinin, nasıl bir izlenim bıraktığının iyi bilinmesi gerekiyor. Bunların dışında trendleri, modayı ve tasarım alanındaki yenilikleri de takip etmeniz gerekli.

### Vitrin tasarımı yaparken nelere dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle çalışacağım marka hakkında her şeyi öğrenmeyi çalışıyorum. Trendler tabii ki etkili oluyor. Vitrinin bir konusu olmalı, bir şeyler anlatmalı ki sizi mağazanın içine çeksin. Hikâyesi olmayan vitrin, tamamlanmamış demektir.

### Şu anda çalıştığınız bir kurum var mı?

Bir yılı aşkın süredir Beyoğlu Nike mağazasının görsel sorumlusu olarak çalışıyorum.

### Bir müşteriyi vitrine çeken şey sizce nedir?

Yaratıcı, sıra dışı ve zekice tasarlanan vitrinler her zaman müşteriyi mağazaya çeker.



**Can EKŞİÖĞLÜ**  
Nike Görsel Vitrin Sorumlusu

## NEW YORK MODA HAFTASI HALKA AÇILMA YOLUNDA



Moda dünyasının gösteriye çıktığı platform olan moda haftaları, The Council of Fashion Designer of America'nın Boston Consulting Group ile birleşmesiyle önemli değişimlere uğrayabilir. Moda editörlerinin, satın alma uzmanlarının ve ünlü simalarının modanın en ayrıcalıklı etkinliğinin kapılarını halka açma ihtimali konuşulan konular arasında. Tüketicilere direkt olarak teması geçmek isteyen CFDA'nın Yönetim Kurulu Başkanı Diane von Furstenberg, son zamanlarda gerek tasarımcılar gerekse alıcılar arasında genel bir memnuniyetsizliğin varlığından söz ediyor. Moda dünyasının kapılarını herkese açmanın, moda haftalarına yeni bir heyecan getireceği kaçınılmaz.

## GOOGLE'DA EN ÇOK ARANAN TASARIMCI RAF SIMONS



Dior'dan ayrılmasıyla moda gündeminin zirvesinden inmeyen tasarımcı Raf Simons, 2015 yılında Google'da en çok aranan isim oldu. Karl Lagerfeld ise en çok aranan tasarımcılar arasında 7'nci sırada yer alıyor. İkinci sırada Shoshanna Lonsstein Gruss, üçüncü sırada Giambattista Valli, dördüncü sırada Thakoon Panichgul, beşinci sırada Tadashi Shoji, altıncı sırada Elie Saab, yedinci sırada Karl Lagerfeld, sekizinci sırada Christian Lacroix, dokuzuncu sırada Zuhair Murad ve onuncu sırada ise Tommy Hilfinger bulunuyor.

## Yeni nesil sanatsal yaklaşımlar ve öğrenme kültürü



**Melis KARAPANÇA ÖRÜN**

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

Paylaşılan bilgi ve deneyim arttıkça "sahiplik" önemini kaybediyor ve "erişim" daha önemli hale geliyor. Bu yeni kültürün ortaya çıkardığı en önemli hareketlerden "kendin yap" olarak da adlandırılan yaklaşım, insanın doğuştan yapıcı olduğu ve birçok şeyi kendi kendine üretebileceği konusundaki dürtüleri güçlendiriyor.

tarafından da takip ediliyor ve etkinliklerinde yer alıyorlar. Markalar ile işbirliği içerisinde çeşitli projelerde hazır bulunuyorlar. Geçmişten günümüze sanatsal kavramlara bakıldığında stillerin statü sembolü olarak kullanılması kişiliğin görsel algıyla bağdaşmasına zemin hazırlıyor.

Bu eserler yeni ve alternatif trendler ve stiller yaratılması açısından besleyici oldukları gibi kişilerin algı alışkanlıklarını değiştirerek yenilikçi bakış açıları kazanmaları doğrultusunda da destekleyici oluyor. Geleceği ve öğrenmeyi hedefleyen açık kaynak hareketinin (sosyal medya) yarattığı zincirleme etkileşim, işbirliği ve paylaşım çağının niteliklerini yükseltiyor. Yeni nesil trend belirleyicileri; toplumların dünyasını genişletmek, tanınmak, kendini gerçekleştirmek, sosyalleşmek, öğretmek, yardım etmek gibi dürtüler de paylaşım ve işbirliği isteğine güç veriyor. Paylaşılan bilgi ve deneyim arttıkça "sahiplik" önemini kaybediyor ve "erişim" daha önemli hale geliyor. Bu yeni kültürün ortaya çıkardığı en önemli hareketlerden "kendin yap" (Do it yourself) olarak da adlandırılan yaklaşım, insanın doğuştan yapıcı olduğu ve birçok şeyi kendi kendine üretebileceği konusundaki dürtüleri güçlendiriyor.

Diğer bir yeni nesil algı donanımı ise tasarım düşüncesini benimsemek ve tasarım becerilerini geliştirmek. Herkesin bir başkası için daha çok bilgi kaynağı olduğu bir ortamda sanat ve tasarımsal yaklaşım hiç olmadığı kadar büyük bir önem kazanıyor. Sosyal medyanın yarattığı bu etki sayesinde herkes; bilgi tasarımı, iletişim tasarımı ve öğrenme algısı açısından temel seviyede yetkinlik kazanıyor.

Herkesin tasarımcı olabilmesi mümkün olmayabilir ama yeni nesil yaklaşımlar sayesinde herkes öğrenme ağlarının birer parçası haline geliyor. Tüm bu çerçeveden baktığımızda gördüğümüz, daha çok kişinin ürettiği ve paylaştığı cesur bir dünya...

Yeni neslin kolay adapte olabilme kabiliyeti önümüze 'yenileşme' akımını çıkartıyor. Sosyal medya mecralarında karşımıza çıkan, binlerce takipçisi olan birçok yeni nesil sinematik estetiğinde, hyperdigi fotoğrafçıyla karşılaşılıyor. Çalışmalar farklı bakış açılarından ele alınmış, anlık yakalanmış bir yaşam stilini anlatırcasına canlı ve samimi, kendi içlerinde yarattıkları özgün bir görsel dile hakim. Renkler, efektler, stiller cesurca ele alınmış, besleyici, doğal ve ilham verici. Bu hesaplar, belirlenmiş bir konsept ve alışlagelmiş temalardan uzak gibi görünseler de, belli bir altyapıyı barındıran öğeler ile ele alınıyorlar. Peki, bu görsel çalışmaların beslediği alanlar neler? Neden beğeniliyor ve takip ediliyorlar? Birçok stili ele alan bu yeni nesil trend avcılar, çokça sanatsal alana ilham veren kareler yaratıyor, mevcut trendleri etkiliyorlar. Endüstride yer alan birçok marka



## 2015'İN EN ÇOK KONUŞULAN MODA OLAYLARI

2015 yılı moda dünyası birçok olaya sahne oldu. Dünya devi markaların ve tasarımcıların birleşmesine sahne olan 2015, en çok ayrılmalarıyla konuşuldu. Moda kulislerinde en çok konuşulan olaylar şöyleydi:

- Alexander Wang'ın Balenciaga ile yollarının ayrılması
- Donna Karan'ın temellerini kendi attığı Donna Karan International markasının baş tasarımcılığını bırakması
- Raf Simons'ın Dior'dan ayrılması
- Net-A-Porter'in kurucusu Natalie Masenet şirketle bağlarını koparması.

## İTALYA'DAN TÜM SEKTÖRLERE YÖNELİK FUAR



Moda kuruluşları (Altagamma, AltaRoma, Sistema Moda Italiana et Camera Nazionale della Moda Italiana), diğer fuar organizatörleri İtalyan Dış Ticaret ve Tanıtım Ajansı (ICE) merkezinde, Kalkınma Bakan Yardımcısı Carlo Calenda tarafından ağırlandı. Toplantıda bir araya gelen farklı taraflar, Milano'da yeni bir fuar düzenlenmesine yönelik bir ön görüşme gerçekleştirdi. Yeni fuarın, Milano Moda Haftası ile eş zamanlı olarak Rho'da yer alan Milano Fuarı pavyonlarında gerçekleştirilmesi ve Made in Italy moda ve aksesuar ürünlerini büyük bir etkinlik çatısı altında bir araya getirmesi planlanıyor.

## "BEYAZ GÖMLEK" PROJESİNİ NESLİHAN ÇÖMEZ KAZANDI

İMA ve Bilsar işbirliğiyle hayata geçen "Beyaz Gömlek" projesinin kazananı belli oldu. İMA Moda Tasarımı öğrencisi Neslihan Çömez'in birinci olan tasarımı, Bilsar mağazalarında satışa sunulacak. Bilsar Tasarım Departman Yöneticisi Ceren Taşkent, "Bu projede İMA öğrencilerine verdiğimiz destekler, her anlamda devam edecek" diyor.

## WOOLMARK PRIZE ERKEKLER FİNALİNİ PİTTI UOMO'DA YAPACAK

International Woolmark Prize 2015-16'nın uluslararası erkekler finali Floransa'da, Pitti Uomo'nun bu ay düzenlenecek olan etkinliğinde, kadınlar finali ise New York'ta gerçekleştirilecek. İtalyan moda fuarı ilk kez bu etkinliğe ev sahipliği yaparken, hatırlanacağı üzere erkek giyim için ilk Woolmark ödülü geçtiğimiz yıl Londra'da, Erkek Moda Haftası'nda verilmişti. Pitti Immagine'nin CEO'su Raffaello Napoleone yaptığı açıklamada International Woolmark Prize Menswear ile ortaya koydukları önemli işbirliğinin Pitti Uomo'nun erkek modasında üstünlüğünü ve genç tasarımcılar için bir araştırma, tanıtım ve lansman plat-



formu olarak vazgeçilmez rolünü bir kez daha ortaya koyduğunu ifade ediyor. Woolmark Prize jürisi tarafından erkek modası için seçilen altı finalist; Munsoo Kwon, P.Johnson, Agi & Sam, Jonathan Christopher, Suketdhir ve Siki Im, 12-15 Ocak tarihleri arasında Pitti Uomo'da karşı karşıya gelecek.

## ALIŞVERİŞ ALIŞKANLIĞIMIZ DEĞİŞECEK

İnteraktif deneme odalarıyla Ralph Lauren, alışverişi hiç olmadığı kadar ilginç bir hale getiriyor. Deneme odalarında, tablet büyüklüğünde dokunmatik ekranlar olacak; bu ekranlar aracılığıyla yeni bir beden, renk, farklı bir ürün isteyebileceksiniz. Ayrıca deneme odalarına girmeden önce size verilen üç aydınlatma seçeneğinden birini seçerek de kıyafetinize istediğiniz ışıkta bakabileceksiniz. Akıllı ekranlar size benzer ürünleri ya da seçtiklerinizle birlikte tavsiye edilen ürünleri de gösterecek.



## "İZMİR GELİNİ" YARI FİNALİSTLERİ BELİRLENDİ

İzmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde, İZFAŞ tarafından Fuar İzmir'de 2-5 Şubat tarihlerinde onuncu kez organize edilecek olan IF Wedding Fashion İzmir-Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı için hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor. Fuar kapsamında bu yıl yedincisi düzenlenecek ve teması "İzmir Gelinini" olan Gelinlik Tasarım Yarışması'nda ise son aşamaya geliniyor. 158 tasarımcının başvurduğu yarışmada dereceye girenlere ödül olarak birinciye 10 bin TL, ikinciye 7 bin 500 TL, üçüncüye de 5 bin TL verilecek. Ayrıca her yıl olduğu gibi bu yıl da birinci olan yarışmacı, 2017 yılında düzenlenecek olan IF

Wedding Fashion İzmir Fuarı performans defilesini yapmaya hak kazanacak. Finale kalan tüm gelinliklerin fuar süresince sergi alanında sergileneceği yarışma, bu yıl tasarım sayısıyla da rekor kırıyor. Ayşe Türker, Ayten İnceerler, Fatma Kaya, Gözde Görgülü, Gülden Yaman, Hatice Kübra Erişir, İpek Aygül, İpek Özyoldaş, Müge Gürle, Pelin Özemas, Selin Bakıcıerler, Tuğçe Görgülü, Tuğçe Yıldırım, Zehra Bozkurt, Zeynep Zeliha Üldeş'in finalist olarak son elemeye kaldığı yarışmanın performans defilesi ise geçtiğimiz yılın birincisi Taner Tabaklı tarafından 4 Şubat'ta gerçekleştirilecek.

**IF WEDDING FASHION İZMİR 2015**  
10. GELİNLİK, DAMATLIK VE ABİYE GİYİM FUARI

**7. GELİNLİK TASARIM YARIŞMASI**

**TEMA:** İzmir Gelinini

**ÖDÜLLER:**

1. 10000 TL
2. 7500 TL
3. 5000 TL

## 2015'TE LÜKS PAZARIN BÜYÜMESİ YAVAŞLADI

İtalyan lüks sektörünün büyük isimlerini bir araya getiren Altagamma Vakfı'nın gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre dünya çapında lüks pazarının büyümesinin, 2015 yılında özellikle döviz pazarında görülen benzeri görülmemiş istikrarsızlık ne-

deniyle net bir yavaşlama kaydetmesi bekleniyordu. Yayınlanan tahminlere göre, kişisel lüks ürünleri pazarının (marka deri, moda, saat, takı, parfüm ve kozmetik ürünleri) 2015 yılında 253 milyar euro ciro ortaya koyması bekleniyordu (güncel kura göre yüzde

13 büyüme-sabit kurda yalnızca yüzde 1 ila 2 büyüme). Araştırma Çinlilerin en büyük lüks tüketicisi olmayı sürdürdüklerini ancak Hong Kong ve Makau gibi alışagelmis destinasyonlarından uzaklaşarak Avrupa, Güney Kore ve Japonya'ya yönelindiklerini de belirtiyor.

## 2015 BİTTİ, GELSİN 2016'NIN MODA HAFTALARI

2015'i akıllarda kalan moda haftalarıyla geride bıraktık. Yavaş yavaş da 2016'nın moda haftası takvimleri oluşuyor. Tarihleri belli olan moda haftalarını paylaşıyoruz.

- Mercedes-Benz Berlin Moda Haftası 19-22 Ocak
- New York Moda Haftası 11-18 Şubat
- Londra Moda Haftası 19-23 Şubat
- Paris Moda Haftası 2-9 Mart
- Mercedes-Benz Avustralya Moda Haftası 15-21 Mayıs

### İRAN PAZARINDA YER ALAN FİRMALARA EĞİTİM

İMA ve Tahran Maad Retail Study Center (MRSC) iş birliğindeki eğitimlerin ikincisi 23-26 Kasım 2015 tarihlerinde gerçekleşti. İMA ile MRSC arasında imzalanan anlaşma kapsamında İran pazarında yer alan üretici ve perakendeci firmalar ile bireysel katılımcılara eğitimler verilmeye devam ediyor. Dört gün süren "Compressed MBA for Fashion Retail Management" eğitim konuları; perakende matematiği, küresel perakende trendleri, pazarlama ve pazarlama planı, koleksiyon satın alma, müşteri davranışları, müşteri memnuniyeti, mağaza yönetimi olup katılımcı firmaların bu konulardaki farkındalığının gelişmesine katkı sağlandı. İMA, İran'daki eğitimlerine; Trend Seminerleri, Pazarlama, Tedarik Süreci, Koleksiyon Planlama, Moda Tasarımı, Çizim Teknikleri, Satış Teknikleri, Etkili İletişim, Styling gibi birçok başlıkta devam edecek.

## PARİS DÜNYANIN MODA BAŞKENTİ SEÇİLDİ



Global Language Monitor'ın on birinci yıllık araştırmasına göre, Paris 2015 yılının moda başkenti unvanını almaya hak kazandı. Bir önceki yıl Paris ve New York birbirlerine çok yakın bir sonuç elde ederken, bu yıl Paris, New York'tan neredeyse en az iki kat daha fazla puan aldı. Araştırmada Los Angeles, Roma, Milano, Barselona, Madrid ve Tokyo üst sıralarda yer aldı. Bu sınıflandırmayı yapmak için Global Language Monitor milyarlarca İnternet sayfasını, milyonlarca bloğu, 375 bin adet en önemli yazılı ve elektronik yayını ve yeni sosyal medya formatını analiz ettiği söyleniyor.

## HAKAN AKKAYA'DAN TREND SEMİNERİ



İTHİB ve OTİAD işbirliği ile düzenlenen geleneksel 'Günaydın Osmanbey' kahvaltısı, Osmanbey hazır giyim ve tekstil sektörünün ileri gelenlerini bir araya getirdi. 9 Aralık'ta Hilton Bomonti'de bir araya gelen sektör temsilcileri, Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya'nın 2016-2017 Kumaş Trendleri sunumunu izledi. Türkiye'nin önde gelen modacılarından Hakan Akkaya'nın konuşmacı olarak yer aldığı etkinlikte, kumaş trendlerinin 2016-17 kış öngörülerini anlatıldı. Etkinliğe İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İSO Yönetim Kurulu Üyesi OTİAD eski Başkanı Ali Ulvi Orhan, OTİAD Başkanı İlker Karataş, TTTSD Başkanı ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat, Şenol Aras, Muhammet Yenel, firma temsilcileri ve sektörün önde gelen kuruluş ve isimleri katıldı. Etkinlikte konuşan İsmail Gülle, krizlere alışık bir sektör olduklarını belirterek, "Hepinizin bildiği ve alıştığı bu krizler hayatımızda o kadar çok oldu ki, onun

için ah edip vah etmiyoruz. Çünkü biz her krizde başarıyla çıkabilmeyi başarmış bir sektörüz. Rusya krizi ile ilgili tüm sivil toplum kuruluşlarıyla yakın temas halindeyiz, onların önerilerini ve görüşlerini alıyoruz. Sektörümüze etkilerini en aza indirmek, çözüm ve önerilerinizi en üst düzeyde dile getirmek ve uygulamaya koymak için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bir de asgari ücret konusu hepimizi ilgilendiren önemli bir konu. En çok tekstil sektörünü etkileyecek bir konu. 1 Ocak 2016

itibarıyla başlayacak, bundan kimsenin şüphesi yok. Bizim çalışanlarımıza fazla para vermemek gibi bir derdimiz yok. Bununla gurur duyuyoruz. Kazanıp da insanlarla bunu paylaşmak kadar güzel bir duygu var mı? Bakanlarımızla görüştük bu konuda da yardımcı olacakları sözünü aldık, 180 lira destek vereceklerini söylediler" ifadelerini kullandı. İlker Karataş günün anısına Hakan Akkaya'ya seramik bir tabak takdim etti ve sunumundan dolayı Akkaya'ya teşekkür etti.



## IRVING PENN'İN SERGİSİ YENİ YILDA DA DEVAM EDECEK



Amerikalı fotoğrafçı Irving Penn'in ilk retrospektif sergisi Ekim ayında Washington'da kapılarını açmıştı. "Irving Penn: Beyond Beauty" ("Irving Penn: Güzelliğin Ötesi") Sergisi 20 Mart tarihine kadar devam edecek. Sergide bazıları bugüne kadar hiç yayınlanmamış olan 146 adet fotoğraf yer alıyor. New Jersey doğumlu olan ve 2009 yılında 92 yaşındayken New York'ta hayata gözlerini yuman Irving Penn özellikle 1940 ve 1950'li yıllarda ünlü moda dergisi Vogue için çektiği moda fotoğraflarıyla tanınıyor. Metropolitan Museum of Art sanatçının doğumunun yüzüncü yılını ise Nisan 2017'de kutlayacak.



# DERİYE

yeni sezon işleyen

# trendler

Gardırobumuzun en önemli parçaları deri... Buna kim itiraz edebilir ki? Yeni yılda da giyim ve kuşamımızda hakimiyetini koruyan deri, yepyeni bir yüzüyle karşımıza çıkıyor. Şaşırtıcı tasarımlar, beklenmedik geometrik şekiller ve zıt renklerin uyum içindeki dansları deride yeni sezona damga vuran 2016/17 yılı sonbahar-kış deri trendlerinde Functional, Academic, Woodland ve Faraway temaları öne çıkıyor. İşlevsellikte Functional, lüksten vazgeçemeyenler için Academic, doğadan esinlenen ve yeşilin her tonuna hayranlara Woodland ve çok uzaklara gidip yöresellikten hoşlananlara Faraway temalarını tanıtıyoruz.





# Functional

Bu temada gri, kırmızı, siyah, sarı ve açıktan koyuya geçen mavinin bir arada kullanılıyor. Birkaç sezondur hâkimiyetini koruyan asimetrik kesimler ise yeni yılda da vuruculuğunu sürdürecektir.



Pastel renkleri gördüğümüz bu temada lüks kavramı kendini gösteriyor. Kışın da giyimine özen gösteren ve lüksten vazgeçemeyenler bu temada kendini bulacak.

# Academic







Çok uzaklara gideceğimiz bu temada yöresel etkiler bizi baştan aşağıya saracak. Kırmızı ve turuncu renkler kıskırtıcı bir tona bürünürken, kahverengi de kendini gösteren bir başka renk olacak.

# Faraway



# Woodland

Ormandan esinlenen bu temada yeşilin tüm renklerini görüyoruz. Açık ve koyu kahverengini de gördüğümüz temada, sezona yön verecek baskıları deriler üzerinde görmek şaşırtıcı bir deneyim olacak.



# 2016 OCAK

| Pazartesi | Salı  | Çarşamba  | Perşembe  | Cuma                            | Cumartesi   | Pazar                                |
|-----------|---|---|---|---------------------------------|---|--------------------------------------|
| 27        | 28  | 29  | 30  | 31                              | 1   | 2                                    |
| 3         | 4 Ocak-8 Ocak<br>Kadın Ceketinde Kalıp Hazırlama ve Form Hatalarını Düzeltme Semineri | 5   | 6 Ocak<br>Motivasyon  | 7 Ocak<br>Boya Baskı Teknikleri | 8 Ocak<br>Dokuma Kumaşlarda Teknik Verilerin Tespiti Gramajı ve Maliyet Hesapları | 9                                    |
| 10        | 11  | 12 Ocak<br>Uluslararası Pazarlarda Müşteri Bulma Teknikleri | 13 Ocak<br>Satışta Prim - Teşvik Sistemleri ve Uygulamalar<br><br>13-14 Ocak<br>London Textile Fair | 14-16 Ocak<br>Fashionist        | 15 Ocak<br>Yalın İşletme Simülasyonu  | 16<br>16-19 Ocak<br>Domotex Hannover |
| 17        | 18  | 19 Ocak<br>Dijital Giysi Teknik Çizimi ve Tasarımı          | 20 Ocak<br>Tasarım ve Üretim Süreçleri  | 21                              | 22  | 23                                   |
| 24        | 25  | 26 Ocak<br>Yönetiş İletişim Becerileri                      | 27  | 28                              | 29  | 30                                   |
| 31        | 1   | 2   | 3   | 4                               | 5   | 6                                    |

# 2016 ŞUBAT

| Pazartesi  | Salı | Çarşamba  | Perşembe | Cuma   | Cumartesi | Pazar |
|--|------|---|----------|--|-----------|-------|
| 31   | 1    | 2<br>2-4 Şubat<br>Munich Fabric Start   | 3        | 4<br>4-6 Şubat<br>İstanbul İplik Fuarı<br><hr/> 4-6 Şubat<br>Ifexpo İstanbul | 5         | 6     |
| 7  | 8    | 9   | 10       | 11<br>11-13 Şubat<br>Linexpo İstanbul<br>Moda Günleri                        | 12        | 13    |
| 14<br>14-17 Şubat<br>The MICAM<br><hr/> 14 - 16 Şubat<br>Pure London Fuarı | 15   | 16<br>16-18 Şubat<br>WWD Magic<br>Las Vegas Fuarı<br><hr/> 16-18 Şubat<br>Premiere Vision Paris | 17       | 18   | 19        | 20    |
| 21   | 22   | 23<br>23-25 Şubat<br>Lineapelle   | 24       | 25   | 26        | 27    |
| 28   | 29   | 1   | 2        | 3  | 4         | 5     |

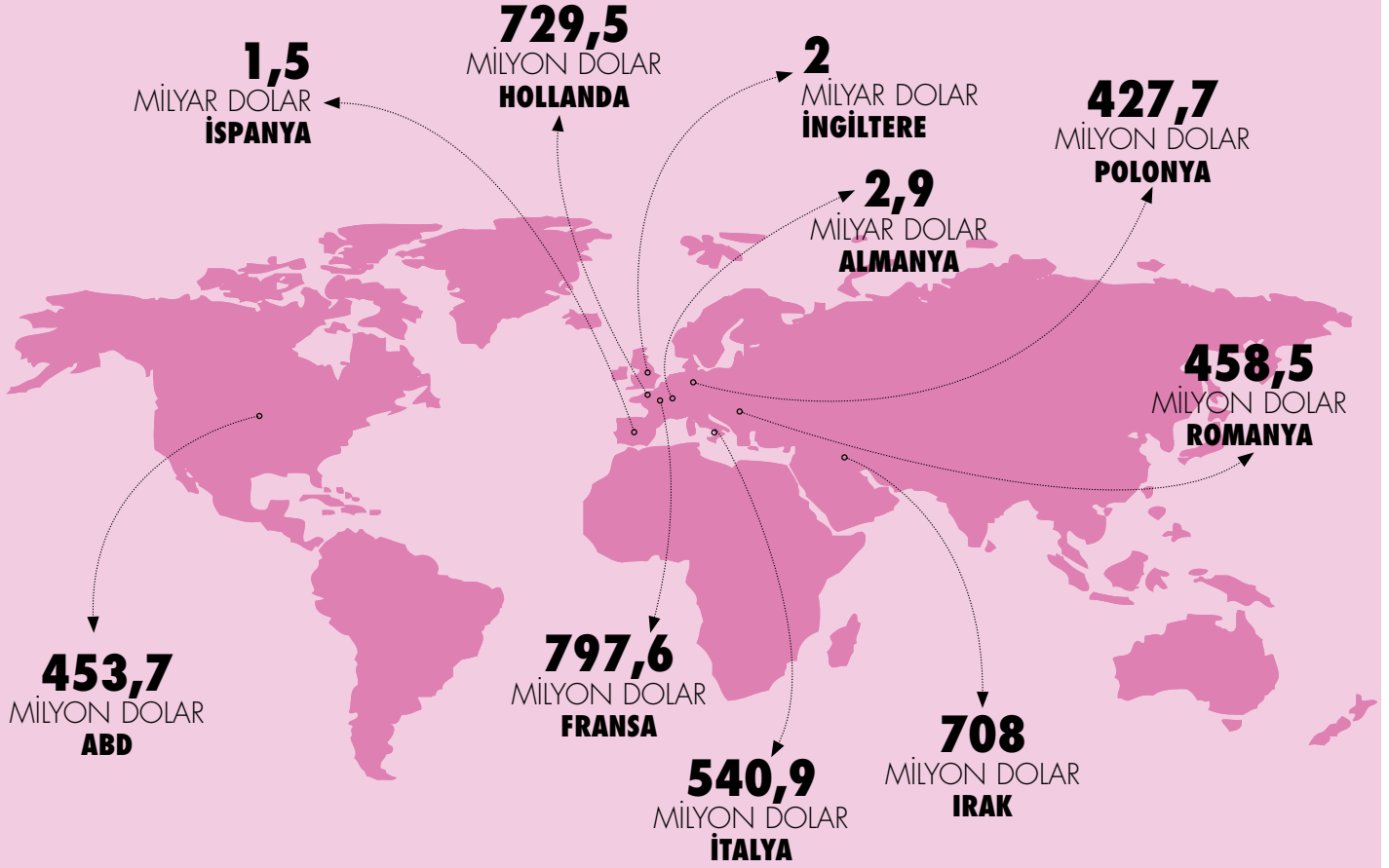
Yeni yıl ile birlikte fuar ve eğitim takvimleri de yenilendi. Ocak ve Şubat ayındaki eğitimleri ve fuarları kaçırmak istemiyorsanız bu etkinliklerin notunu alın. İTKİB'in sitesinden eğitimlere başvurabilir, fuarlar hakkında da bilgileri takip edebilirsiniz.

# HAZIR GIYİM İHRACATI

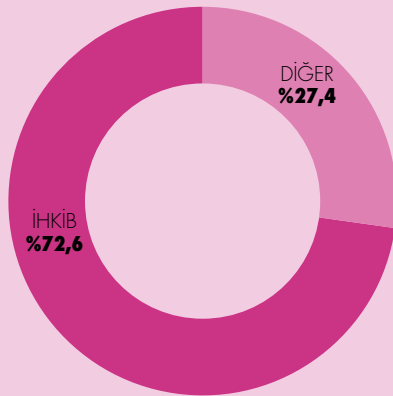
- Ocak-Kasım döneminde ihracat yüzde 10,3 düşerek 15 milyar 583 milyon dolar oldu.
- Son 12 aylık ihracat ise yüzde 9,8 kayıpla 16 milyar 949 milyon dolara ulaştı.
- Kasım ayı alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 958 milyon 881 bin dolarla dış giyim gerçekleştirdi.

KASIM AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 6,3 DÜŞÜŞLE  
**1.409.702.097**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## OCAK-KASIM DÖNEMİ ÜLKELERE GÖRE İHRACAT



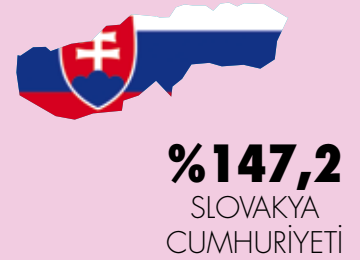
## HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



## ALT MAL GRUPLARININ KASIM AYI İHRACATINDAKİ PAYI



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında ihracatını en çok artıran ülke, yüzde 147,2 ile Slovakya Cumhuriyeti oldu.



KASIM AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 9,4 DÜŞÜŞLE  
**662.739.576**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Ocak-Kasım döneminde ihracat yüzde 10,7 düşerek 7 milyar 330 milyon dolar oldu.
- Son 12 aylık ihracat ise yüzde 9,8 kayıpla 8 milyar dolara ulaştı.
- Kasım ayı alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 224 milyon 570 bin dolarla dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.

İHRACATIN EN FAZLA  
ARTTIĞI ÜLKE

**%32,1**  
İRAN



En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında ihracatını en çok artıran ülke, yüzde 32,1 ile İran oldu.



ALT MAL GRUPLARININ  
KASIM AYI İHRACATINDAKİ PAYI

KUMAŞLAR



**392,1**  
MİLYON DOLAR

**153,7**  
MİLYON DOLAR



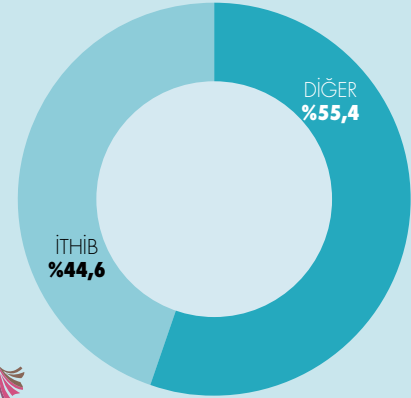
ELYAFLAR



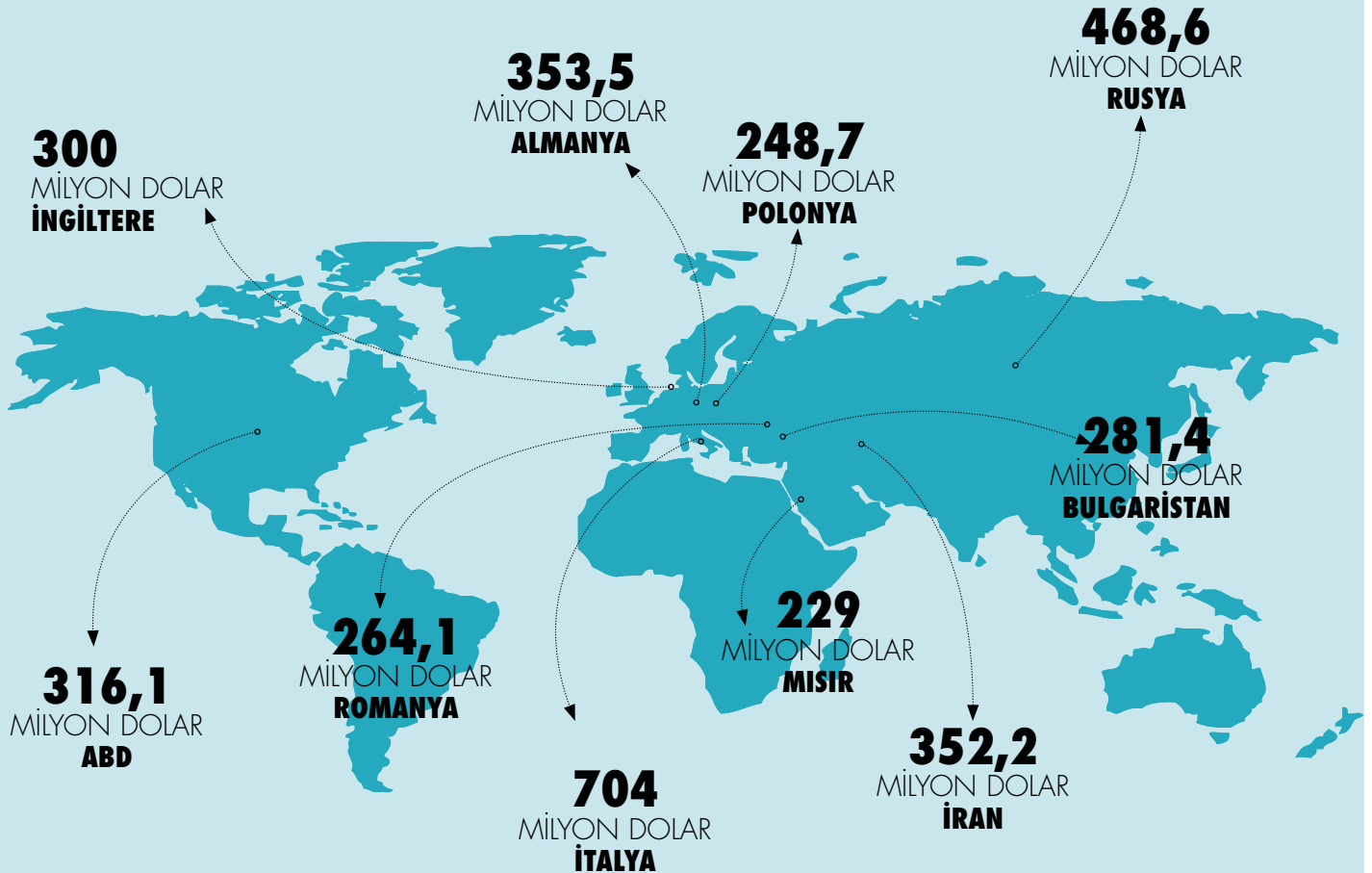
İPLİKLER

**43,8**  
MİLYON DOLAR

TEKSTİL VE HAMMADDELERİ  
İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



OCAK-KASIM DÖNEMİ ÜLKELERE GÖRE İHRACAT

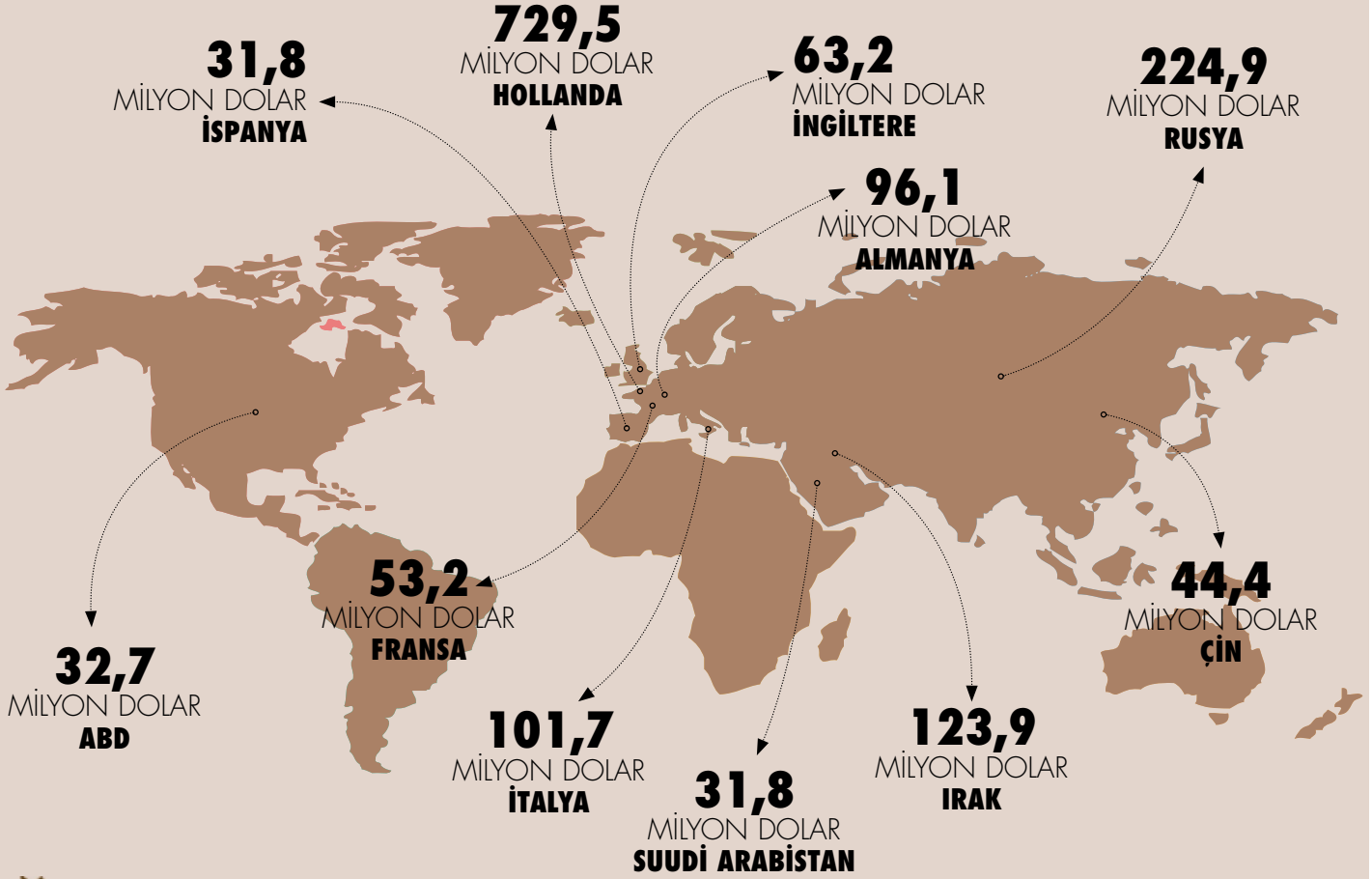


# DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

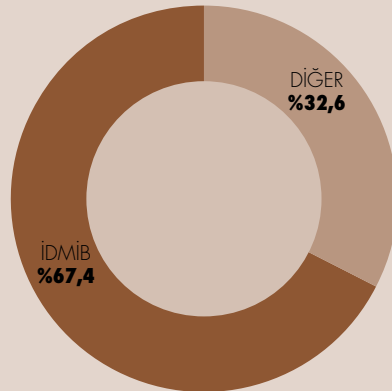
> Ocak-Kasım döneminde ihracat yüzde 18,7 düşerek 1 milyar 361 milyon dolar oldu.  
> Son 12 aylık ihracat ise yüzde 18,7 kayıpla 1 milyar 540 milyon dolara ulaştı.  
> Kasım ayı alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 45 milyon 292 bin dolarla ayakkabılar gerçekleştirdi.

KASIM AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 16,6 DÜŞÜŞLE  
**112.719.644**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## OCAK-KASIM DÖNEMİ ÜLKELERE GÖRE İHRACAT



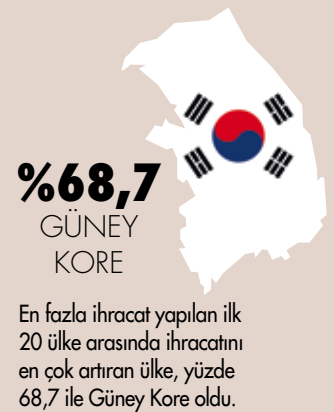
## DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



## ALT MAL GRUPLARININ KASIM AYI İHRACATINDAKİ PAYI



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



KASIM AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 21,7 DÜŞÜŞLE  
**175.503.858**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Ocak-Kasım döneminde ihracat yüzde 13,8 düşerek 1 milyar 843 milyon dolar oldu.
- > Son 12 aylık ihracat ise yüzde 12,1 kayıpla 2 milyar 58 milyon dolara ulaştı.
- > Kasım ayı alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 147 milyon 145 bin dolarla makine halıları gerçekleştirdi.

İHRACATIN EN FAZLA  
ARTTIĞI ÜLKE



**%72,7**  
MISIR

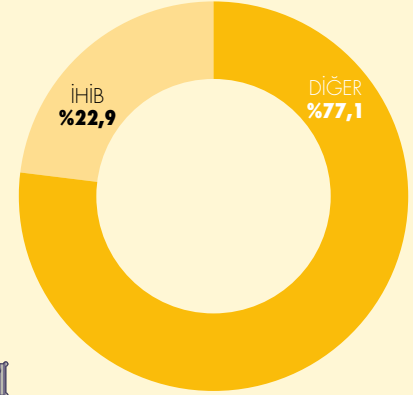
En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında ihracatını en çok artıran ülke, yüzde 72,7 ile Mısır oldu.



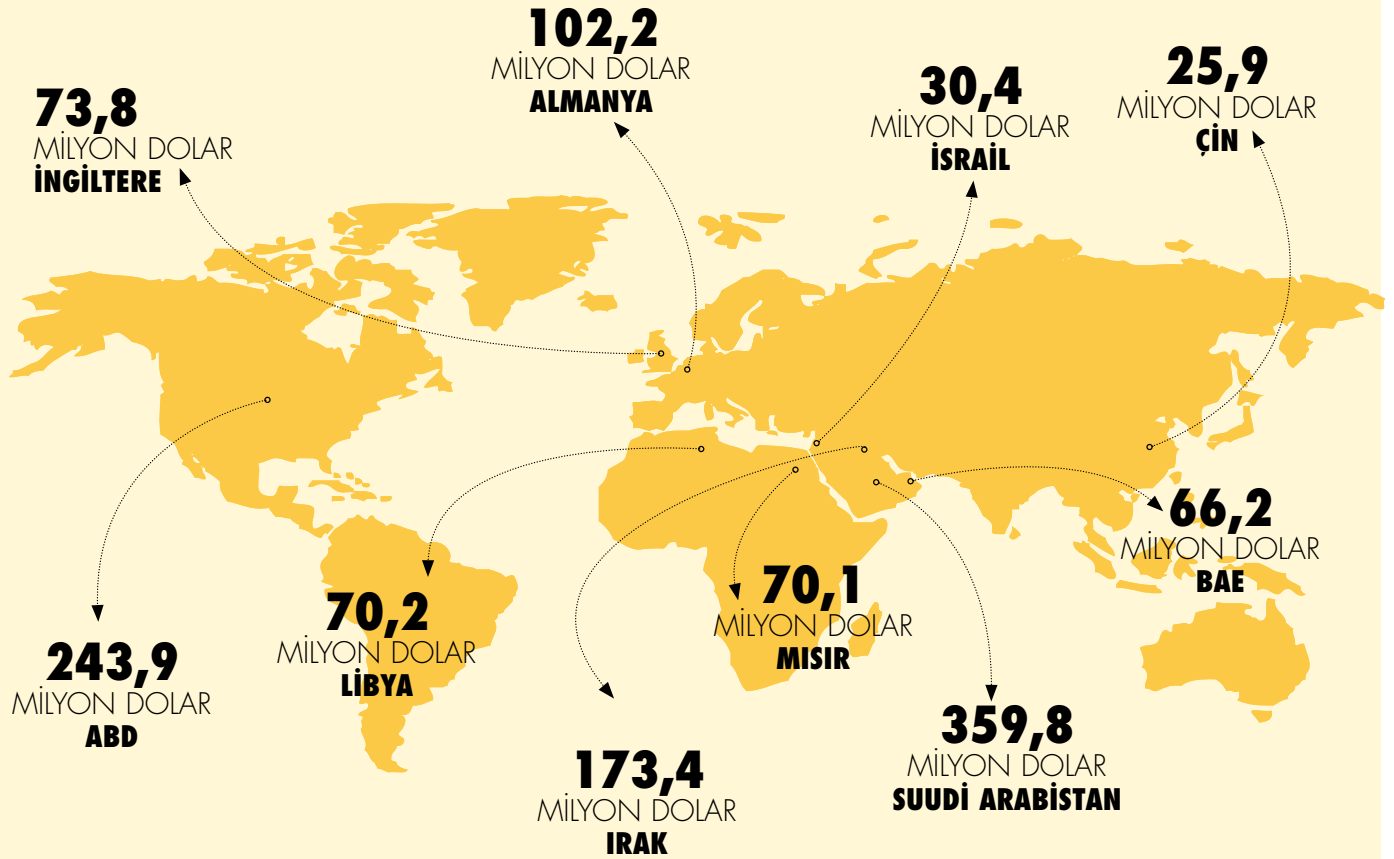
ALT MAL GRUPLARININ  
KASIM AYI İHRACATINDAKİ PAYI



HALI İHRACATINDA  
İHİB'İN PAYI



OCAK-KASIM DÖNEMİ ÜLKELERE GÖRE İHRACAT

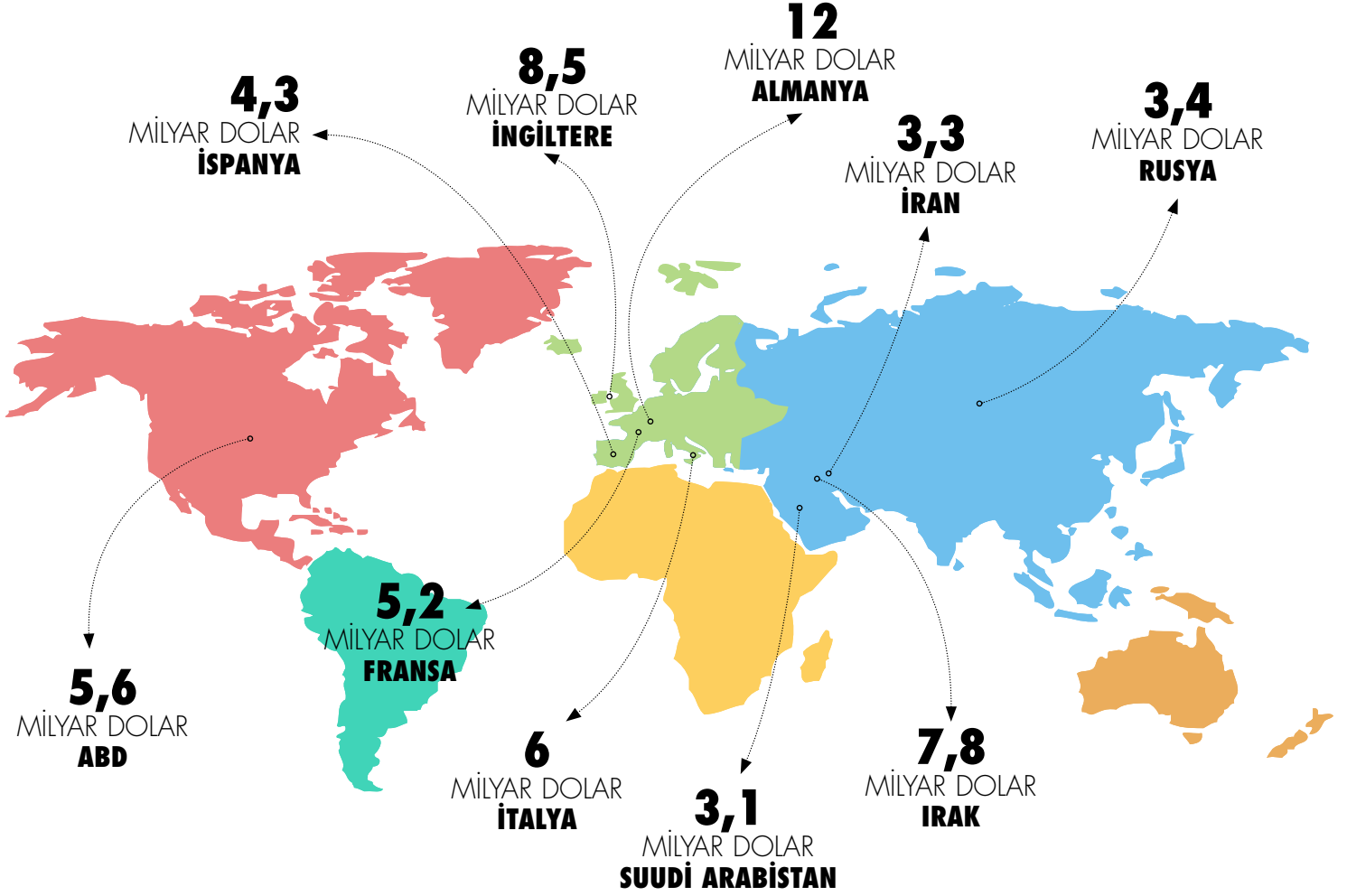


# TÜRKİYE İHRACATI

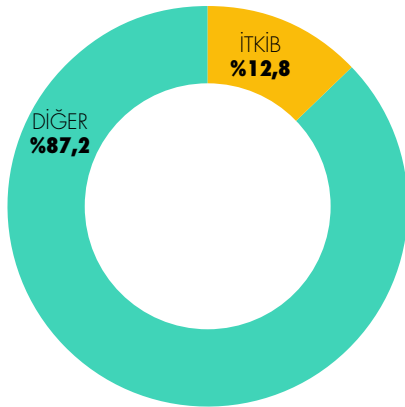
► Ocak-Kasım döneminde ihracat yüzde 8,6 düşerek 131 milyar 942 milyar dolar oldu.  
► İhracatçı birlikleri içerisinde İTKİB, yüzde 13'lük pay ile en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunda bulunuyor.

KAŞIM AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 10,5 DÜŞÜŞLE  
**11,436.953.518**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## OCAK-KASIM DÖNEMİ ÜLKELERE GÖRE İHRACAT



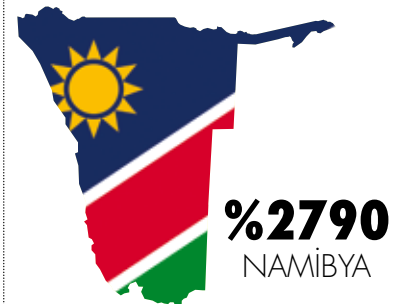
## TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



## SEKTÖRLERİN KASIM AYI İHRACATINDAKİ PAYI



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

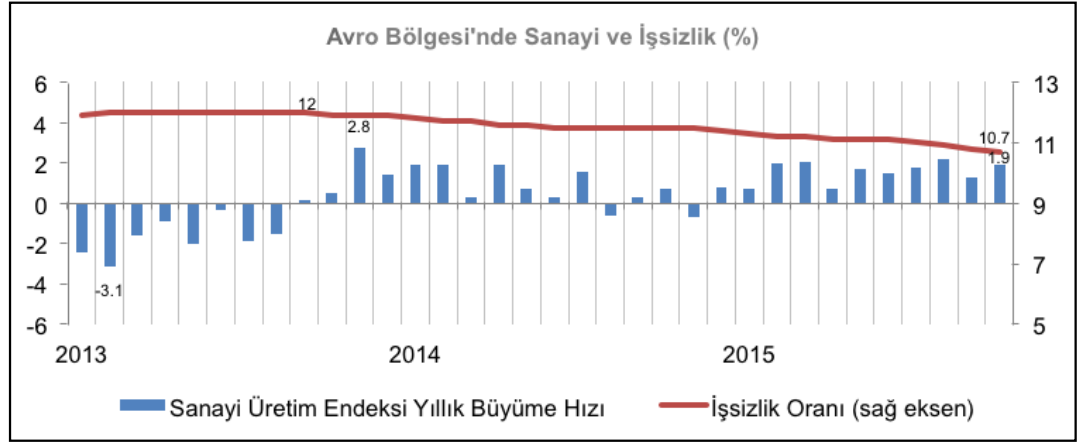


Kasım ayında ihracatını en çok artıran ülke, yüzde 2790 ile Namibya oldu.

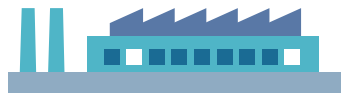


## AVRUPA EKONOMİSİ

Avro Bölgesi'nde sanayi üretimi yıllık büyüme hızını 2015 Ekim ayında yüzde 1,9'a çıkarırken, son çeyreğe dair diğer göstergeler de açıklanmaya devam ediyor. Bu çerçevede, reel kesim güveninde 2015 Kasım ayında bir bozulma gözlenirken, tüketici beklentileri ise 2015 Aralık ayında hafif bir yükseliş kaydetti. Öte yandan, 2015 Ekim ayında bölgedeki işsizlik oranı yüzde 10,7 olurken, yıllık tüketici enflasyonu ise 2015 Kasım ayında yüzde 0,2 düzeyine çıkarak 2015 Temmuz ayından sonraki en yüksek seviyeye ulaştı.



AVRO BÖLGESİNDE SANAYİ HIZLANDI



ENFLASYON YÜZDE 0,2 SEVİYESİNE YÜKSELDİ



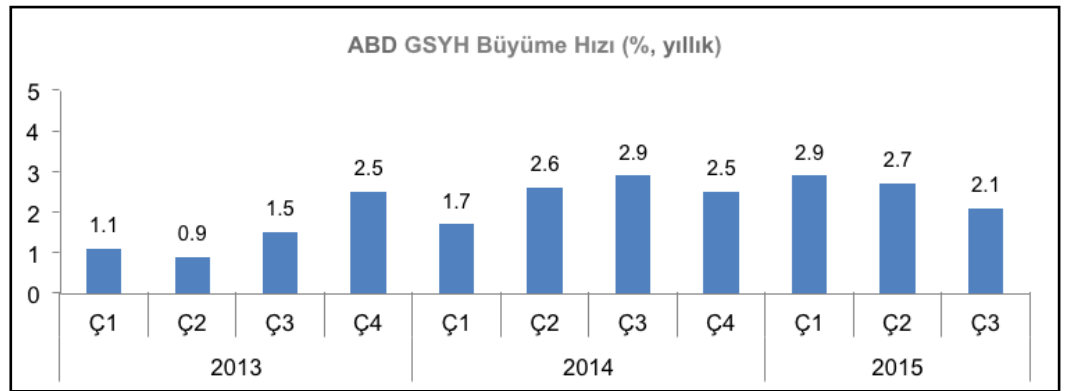
## ABD VE YÜKSELEN EKONOMİLER

2015 Ekim ayında yüzde 0,3 yıllık büyüme sergileyerek yılın son çeyreğine zayıflayarak giren ABD sanayi üretimi, 2015 Kasım ayında yüzde 1,2 düşüş kaydetti. Bu dönemde reel kesim güveni 48,6'ya düşerek son üç yılda ilk kez daralma yönünde sinyal verirken, tüketici güveni ise 2015 Aralık ayında 1,3 puan yükselişle 92,6 düzeyine gelerek iyileşme kaydetti. 2015 Aralık ayında ülkedeki tüketici enflasyonu son 11 ayın en yüksek seviyesi olan yüzde 0,5 oranında gerçekleşirken, ABD Merkez Bankası FED de federal fon faiz oranını yüzde 0,25-0,50 aralığına yükseltti. Bunun yanı sıra, ekonominin üçüncü çeyrek yıllık büyüme hızı ise yüzde 2,1'e revize edildi. 2015 yılının üçüncü

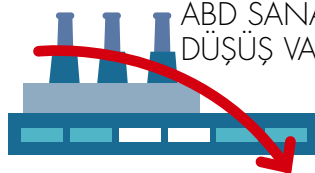
çeyreğinde yükselen ekonomiler arasında Hindistan'ın yüzde 7,4 oranındaki yıllık büyümesi göze çarparken, Çin'in hızının yüzde 6,9'a düşmesi ise yavaşlama trendini

doğruladı. Rusya ve Brezilya gibi bazı gelişen ekonomilerin daralma yaşadığı söz konusu döneme dair büyüme verileri açıklanmaya devam ederken, Güneydoğu Asya'nın en büyük

ekonomisi Endonezya'nın üçüncü çeyrekte yüzde 4,7 büyüme kaydettiği görüldü. Endonezya'da ihracatın daralmayı sürdürdüğü bu dönemde, ekonomideki GSYİH artışını, kamu harcamalarının



ABD SANAYİNDE DÜŞÜŞ VAR



ENDONEZYA EKONOMİSİ YÜZDE 4,7 BÜYÜDÜ





## 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



## İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

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

### Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği (DAİB)

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

### Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

### Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

### Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (AİB)

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

### Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB)

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

### İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

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

### Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

### Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB)

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

### Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

### İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

### Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB)

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

## İLGİLİ KURUMLAR

### Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

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

### Mertler Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

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

### Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)

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

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

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

### Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

### Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

### Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)

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

### Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

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

### Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

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

### Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)

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

### Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

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

### Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

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

### İHKİB Eğitim Vakfı

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

### Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

### Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

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

### Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

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

### Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

### Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

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

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

### Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTSD)

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

### Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)

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

### Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD)

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

### Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

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

*Kingdom is dedicated in  
the best linen yarn*



**KINGDOM HOLDINGS LIMITED**

+86-573-86781000

[www.kingdom-china.com](http://www.kingdom-china.com)

[kingdom@kingdom-china.com](mailto: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](mailto:filofibra@filofibra.com.tr) - web: [www.filofibra.com.tr](http://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](http://www.vigohome.com.tr) | [info@vigohome.com.tr](mailto:info@vigohome.com.tr)

