

# İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

1 Temmuz 2016 / Sayı: 270

İHRACATTA IŞIK DOĞUDAN YÜKSELİYOR

## HEDEF PAZAR İRAN

İhracatçıdan  
hükümete  
10 temel öneri

İTKİB dijital  
dönüşümde  
düğmeye bastı





Yeni Styleshoots Vertical / Dikey 2



Yeni Styleshoots Horizontal / Yatay 2

 **StyleShoots**  
Ultimate Photo Studio

# SIRADIŐI BİR TEKNOLOJİ

StyleShoots sistemlerinde, bir fotoğraf çekimi için ihtiyaç duyabileceğiniz tüm fiziksel ekipmanlar tek bir paket içerisinde sunulmaktadır. Sadece elinizde tuttuğunuz iPad ile Barkod okutma işlemlerini, Canon 5D mkIII DSLR kamera lenslerini, Rotolight ANOVO SOLO ışık sistemini kontrol edebildiğinizi düşünün.



@astasjuki

**ASTAŐ JUKI**

ASTAŐ ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ő.

Koçman Cad. No: 57 34600 GüneŐli/İSTANBUL Tel: (0212) 630 89 00 ( pbx ) - Faks: (0212) 630 89 29

www.astasjuki.net - e-mail : astasjuki@astasjuki.net



# ron

## TEXTILE AUXILIARIES



Deliklikaya Mah. No:43 34867 Hadımköy - Arnavutköy / İstanbul

**Tel:** +90 212 775 23 50 - 51 - 52 **Fax:** +90 212 775 23 56 **Email:** info@ronkimya.com.tr

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

## içindekiler

### 6 AVRUPA



BREXIT HAZIR  
GIYİM İHRACATINI  
ZORLAYACAK

### 7

#### MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

AB tekstil  
sektörü  
yükselişte



### 10 ABD

ABD'Lİ ALIM GRUPLARI  
"MADE IN TURKEY" NİN  
PEŞİNDE

### 12 ABD

MAGIC İKİNCİ ŞOVUNA  
HAZIRLANIYOR

### 11

#### MAKALE

Can Fuat GÜRLESEL

Dünya ekonomisi  
ne zaman  
normalleşecek?



### 14 ORTADOĞU

İHKİB MİSİR İLE İYİ  
NİYET PROTOKOLÜ  
İMZALADI

### 16 UZAKDOĞU

TÜRKİYE-ÇİN İLİŞKİLERİ  
ÇOK ÖNEMLİ



### 18 PORTRELER

ANKA Tekstil YK Başkanı  
Şerafettin DEMİR

OTİAD Başkanı  
İlker KARATAŞ

Moda Tasarımcısı  
Emre AKTUNA



### 24 İHRACATIN ŞAMPİYONLARI ÖDÜLENDİRİLDİ



### 28 İLK 1000'DE İTKİB BAŞARISI

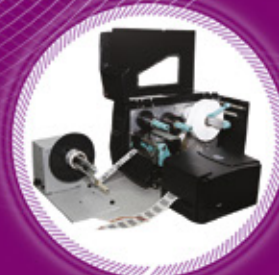


### 34 İHRACATÇILAR HÜKÜMET İLE KOORDİNELİ ÇALIŞIYOR

# AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



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



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**  
YAYINGİLİK İLETİŞİM HİZMETLERİ TİC.LTD. ŞTİ.

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**

Erkan ERSÖZ  
erkanerso@kucukmucizeler.com

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

Meral GÜLER  
meralguler@kucukmucizeler.com

**EDİTÖRLER**

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

**GRAFİK TASARIM**

Muhammed AKDENİZ  
muhammed@kucukmucizeler.com

**PAZARLAMA İLETİŞİMİ**

**REKLAM GRUP DİREKTÖRÜ**  
Özgür SEYHAN  
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

Hedef Dergisi İTKİB adına Küçük Mücizeler 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  
İkittelli OSB. Mh. Giyim Sanatkarları 2 B Blok No: 14 Başakşehir/İSTANBUL

**DAĞITIM**

Intermail

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

**38 İTKİB**

BOĞAZIÇI  
HAZIR GIYIMIN  
AKTÖRLERİNİ AĞIRLADI

**39 İTKİB**



TEKSTİL SEKTÖRÜ  
ORTAK AKILDA  
BULUŞTU

**42 GÜNDEM**

İTKİB DİJİTAL  
DÖNÜŞÜMÜ  
BAŞLATTI



**46 TÜRKİYE TASARIM HAFTASI İLE FARKLILAŞACAK**

**48 HALI**

10'UNCU  
YILA ÖZEL 10  
TASARIMCI

**54 FUAR**

AYAKKABI YAN  
SANAYİNİN  
BULUŞMA ADRESİ  
AYSAF

**56 İHRACAT**

TEKSTİL İRAN'LA  
ŞAHLANACAK



**66 SEKTÖR**

MARKA MELEKLERİ  
İÇİN GERİ SAYIM  
BAŞLADI

**73 MAKALE**

Av. Emre Can Develi  
İflas erteleme  
sürecine genel bir  
bakış

**75 MAKALE**

Erdoğan KARAHAN  
Personele yapılan  
Ramazan  
yardımlarının  
vergisel boyutu

**78 EĞİTİM**

6 BİN GENCİMİZİ  
SEKTÖRLE  
BULUŞTURUYORUZ

**86 TASARIM**

11'İNCİ İTHİB  
KUMAŞ TASARIM  
YARIŞMASI'NIN  
FİNALİSTLERİ BELLİ OLDU

**87 MAKALE**

Melis  
KARAPANÇA ÖRÜN  
Beklenmedik  
bir moda



# GR

## GÜLLE PLATIN RESIDENCE

### BODRUM'DA DENİZE SIFIR, TAŞINMAYA HAZIR

Denize sıfır konumda ve teraslı daireler, 2 büyük yüzme havuzu, Bodrum merkeze yürüme mesafesi, 10.000 m<sup>2</sup>'lik yeşil alan, 2000 m<sup>2</sup>'lik otopark, siteye özel iskele plajı, deniz kenarında restoran, cafe bar ve sayısız ayrıcalık...



**Hemen Arayın!**

**+90 212 422 12 81**

**+90 532 356 63 03**

**+90 507 101 84 14**

**+90 532 294 69 00**

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

[info@platinresidence.com](mailto:info@platinresidence.com)

**BODRUM'UN EN İYİ  
KARMA PROJESİNDE  
SINIRLI SAYIDA  
RESIDENCE SİZİ  
BEKLİYOR.**



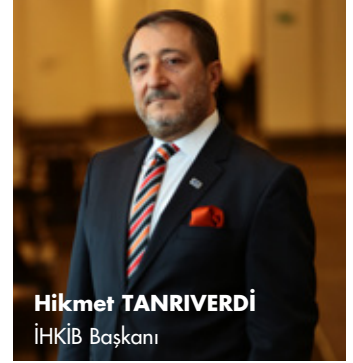
**%25 PEŞİN 0 FAİZ  
12 TAKSİT  
LANSMANA ÖZEL  
%25 PEŞİN  
36 AY VADE**

# BREXIT HAZIR GİYİM İHRACATINI ZORLAYACAK

Türkiye'nin İngiltere'ye toplam ihracatının dörtte birini hazır giyim oluşturuyor. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "İngiltere, 2,2 milyar dolar ile ikinci büyük pazarımız. AB'den ayrılması hazır giyim ihracatımızı olumsuz etkiler" açıklamasını yaptı. Sektör için İngiltere'nin Almanya'dan sonra ikinci büyük pazarı olduğunu söyleyen Tanrıverdi, şöyle söyledi: "2015'te hazır giyim ihracatının yüzde 13'üne denk düşen 2,2 milyar dolarlık bölümünü İngiltere'ye

gerçekleştirdik. Türkiye'nin İngiltere'ye 9,2 milyar dolarlık toplam ihracatında sektörümüzün payı yüzde 24'ü buluyor. 2016'nın ilk beş ayında da İngiltere'ye hazır giyim ihracatımız olumlu bir grafikte seyrediyordu. Beş aylık dönemde ihracatımızı yüzde 2,2 artışla 860 milyon dolara yükselttik. Referandumda AB'den ayrılma kararı çıkması sterlinin değerinin düşmesi ve İngiltere ekonomisinin daralması sonucunu doğuracak. Ayrıca uzmanlar İngiltere'nin AB'den ayrılması

durumunda 2030'a kadar yüzde 6 daha az büyüyeceğini öngörüyor. Bu gelişme ve beklentilerin ticaretimize olumsuz yansımaları olacak. Bununla birlikte aylık süreci, ihracatçımız açısından yeni fırsatlara da kapı açabilir. Olumlu gelişmelere de tanıklık edebiliriz. AB'nden çıkış sürecini tamamlaması halinde İngiltere ile Türkiye arasında Gümrük Birliği dışında bir mekanizmaya ihtiyaç olacak. İki ülkenin hızlı hareket etmesi gerekecek."



**Hikmet TANRIVERDİ**  
İHKİB Başkanı

## GÜMRÜK BİRLİĞİ'NDEN ÇIKIŞ OLUMSUZ OLUR



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**  
TİM Başkanı

TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi, İngiltere'nin AB'den ayrılma yönündeki kararını değerlendirdi: "2015 ihracatımızın yüzde 44,5'ini AB ülkelerine yaptık. Aynı periyotta İngiltere 10,6 milyar dolar ile Irak'ı geride bırakarak en çok ihracat yaptığımız 2'nci ülke oldu. İthalatımızda da önemli bir yere sahip olan İngiltere ile 2015'teki toplam ticaret hacmimiz 16 milyar dolar. Biz ihracatçılar olarak İngiltere'nin AB'de kalmasını arzu ediyorduk. Ancak İngiltere halklarının kararını saygıyla karşılıyoruz." İngiltere'nin 2015 yılındaki toplam ithalatında Türkiye'nin yüzde 2'den daha az pay aldığını kaydeden Büyükeksi, "İngiltere'nin AB'den resmi olarak ayrılması belli bir süre alacak. TİM olarak yaptığımız çalışmalarda Brexit'in ihracatımıza kısa vadede etkisinin sınırlı olacağını gördük. İngiltere'nin AB'den ayrılması ile birlikte İngiltere'nin Gümrük Birliği'nden çıkarılması sonucunda Türkiye ile İngiltere arasındaki gümrük duvarları yeniden yükselişe geçebilir. Bu da şüphesiz ki ikili ticaretimizi ilk bakışta olumsuz etkileyecektir. Ancak, ayrılma müzakerelerinde İngiltere'nin Gümrük Birliği içerisinde bırakılacağı ya da İngiltere ile AB arasında bir STA akdedileceğini öngörüyoruz" açıklamasında bulundu.



## HOLLANDA VE FRANSA'DAN DA AYRILIK ÇAĞRILARI

Birleşik Krallık'ın referandumundan sonra Hollanda ve Fransa'da da referandum çağruları yapıldı. Fransa'nın aşırı sağcı Ulusal Cephe (FN) partisi, ülkenin Avrupa Birliği üyeliği konusunda bir referandum çağrısı yaptı. FN lideri Marine Le Pen İngiltere'nin AB'den ayrılması'na (Brexit) gönderme yaparak Fransa'nın

da Birlikten ayrılmasını teklif etti, "Frexit zamanı geldi" dedi. Hollanda'da ise göç karşıtı duruşuyla bilinen Geert Wilders de ülkesinin AB üyeliği konusunda referandumla gidilmesi çağrısında bulundu. Bir açıklama yapan Wilders, "Kendi ülkemizin, paramızın, sınırlarımızın ve göç politikamızın kontrolünde biz olmak istiyoruz" dedi.

## SÜRPRİZ KARAR TİCARETİ DÜŞÜRECEK



**İsmail GÜLLÜ**  
İTHİB Başkanı

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı İsmail Güllü, Brexit kararının İngiltere için de sürpriz olduğuna işaret etti. Bu durum zaman içinde mutlaka ticaretine de düşüş olarak yansıtacağına işaret eden Güllü, "Çünkü başka bir bünyeye giriyorsunuz. Alışmış olduğunuz bir gümrük sistemi var ve bir anda vergili başka bir sisteme döneceksiniz" dedi. Bu durumun Türkiye ihracatına da etkisi olacağını ifade eden Güllü, "İngiltere'deki brexit kararı bizi hiç etkilemez demek çok mümkün değil. Parite 1,35'ten 1,1'e düştü ancak, gümrük etkisi daha büyük olur. En azından büyük artış olmasa da çok büyük düşüş de olmaz gibi geliyor. Çünkü İngiltere çok alıp, az sattığımız bir ülke. Gerek beyaz eşya, tekstil, hammadde ihracatını sürdürüp devam edecektir, ancak Brexit etkisinden kaynaklanan yüzde 5-10 civarında düşüş de olur. Bunlar ihtiyaç ürünleri olduğundan azalsa da etkisi sınırlı olur. İngiltere, bizim büyük pazarlarımızdan biri. Milyar dolarların üzerinde bir ticaret hacim var tekstilde" diye konuştu.



## DRAMATİK SONUÇLAR OLABİLİR

Brexit'in hazır giyime olumsuz yansımaları olacağını söyleyen TGSD Başkanı Şeref Fayat, "2015 yılında İngiltere'ye 2,2 milyar dolarlık hazır giyim ihracatımız var. İngiltere'nin Gümrük Birliği'nin dışına çıkması ve ihracatımızın vergiye tabi olması sektöre olumsuz yansımalarını görürüz. Türkiye ile STA yapılmaz ise ihraç ürünlerimizin yüzde 30 vergiye tabi olduğu ABD'dekine benzer dramatik bir sonuçla karşı karşıya kalabiliriz" dedi.



Şeref AYAT

## GÜMRÜK BİRLİĞİ DEVAM ETMELİ

İngiltere'nin Türkiye'nin en önemli ticari partnerlerinden biri olduğunu söyleyen BMD Başkanı Sami Kariyo, "Cari açık fazlası verdiğimiz ülkeler arasında yer alıyor. İngiltere'nin AB'den ayrılık sürecinde iki konu bizim için önem taşıyor. İlki Gümrük Birliği anlaşmasından kaynaklanan kazanımlarımızın devam etmesini arzuluyoruz. İkinci olarak poundun değeri dolar ve euro karşısında yüzde 10 civarında düştü. Ancak İngiltere ile çalışan firmalarımızın gelirlerinde ciddi bir kayıp söz konusu olacak. Firmalarımızın gerekli önlemleri almaları gerekiyor" dedi.



Sami KARIYO

## AYAKKABI SEKTÖRÜ AVANTAJ YAKALAYACAK

İngiltere'nin AB'den çıkması ile şartların eşitleneceğini ve ayakkabı ihracatımızın yüzde 20 artacağını söyleyen T ASD Başkanı Hüseyin Çetin, "Ayakkabı ihracatımız, 2015'de yüzde 31'lik bir kayıp ile 22 milyon dolara geriledi. Buna rağmen İngiltere, ayakkabı ihracatımızda ilk 5'te yer alıyor. AB'nin dışına çıkması bize sektör açısından bir kayıp yaşatmaz. Aksine yeni dönemle birlikte ihracatımız yüzde 20 artar" dedi.



Hüseyin ÇETİN



## AB tekstil sektörü yükselişte

Haluk ÖZELÇİ

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

AB Komisyonu tarafından bir süre önce açıklanan istatistikî verilerde, 2016 yılının ilk çeyreğinde, Topluluktaki tekstil sanayisinde, üretim, satış ve istihdamda nispeten olumlu artışlar olduğu, hazır giyimde ise gerileme olduğu görülüyor.

Raporda yer alan verilere göre perakende satışlar da beklenen düzeyin oldukça altında. Bunun nedenleri arasında, genel ekonomik durgunluğun yanı sıra, İngiltere'deki halkoynaması, Yunanistan'ın hala bir düzene sokulamayan borç ödemesi gibi sorunları da eklemek mümkün. Komisyonun Mayıs ayında yaptığı başka bir araştırmaya göre, tüketici talebindeki gerilemede piyasaların tedirginliği kadar havaların mevsim normallerinin altında serin ve yağışlı geçmesinin de etkisi var.

AB'nin 2016'nın ilk çeyreğinde üçüncü ülkelerden gerçekleştirdiği tekstil ve hazır giyim ithalatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,5'lik artışla 28,6 milyar euroda kalmış. Geçen yıl aynı dönemdeki ithalat yaklaşık aynı düzeyde ve 28,2 milyar euro olarak kayıtlara geçmişti. Toplam tekstil ve hazır giyim ithalatı içinde tekstil mamulleri ithalat artışı yüzde 2,9'a ulaşırken, hazır giyim mamullerindeki artışın yüzde 1 olarak gerçekleşmesi dikkat çekiyor. Bu genel tablo içinde, Topluluğun birinci tedarikçisi Çin'den ilk üç ay içinde yapılan alımların değer olarak yüzde 7,7, miktar olarak yüzde 2 gerilemesi de önemli bir veri olarak karşımızda yer alırken, AB ithalatı içinde en önemli artışları gösteren ülkeler Bangladeş (değer yüzde 10,4, miktar yüzde 9,4), Türkiye (değer yüzde 8,7, miktar yüzde 8,1) ve Pakistan (değer yüzde 10,1, miktar yüzde 7,4) olarak sıralanıyor. Hindistan'dan yapılan ithalat ise miktar olarak yüzde 1,1 artarken, değer olarak yüzde 11,9 azalmış durumda.

Çin'in, AB pazarına yönelik ihracatının gerilemesinde, alıcıların ucuz mamullere yönelmesinin büyük rolü var. Halen AB pazarında tüketiciye fiyat

yönünden en elverişli gelen hazır giyim mamulleri Vietnam ve Bangladeş'te üretiliyor. Piyasa analistlerine göre Çin, rekabeti yeniden sağlamak için işçi ücretlerindeki artışı frenleyerek maliyetleri düşürecek tedbirler geliştirse de bunda ne kadar başarılı olacağını önümüzdeki süreçte göreceğiz. Bangladeş, sadece AB değil ABD pazarında da Çin'in gittikçe kınlanılan liderliğine göz dikmiş durumda. Kendisine en büyük rakip olarak da Vietnam'ı görüyor. Diğer yandan AB'nin 2016'nın ilk üç ayındaki tekstil ve hazır giyim ihracatı, değer bazında sadece yüzde 1 düzeyinde artarken, en büyük alıcılar olan ABD, İsviçre, Çin, Rusya ve Türkiye'ye yönelik satışlar yerinde sayıyor.

### AB'nin STA'ları çeşitleniyor

Son olarak, AB, bir süredir çeşitli ülke ve ülke gruplarıyla yürüttüğü ticaret müzakerelerini de birbiri ardına sonuçlandırıyor. Ancak bunların yürürlüğe girebilmesi için Konsey ve Parlamento'nun onayı da gerekli... Geçtiğimiz günlerde, AB ile Southern African Development Community (SADC-Botsvana, Lesotho, Mozambik, Namibya, Svaziland ve Güney Afrika) arasında devam eden müzakereler sonuçlandı ve taraflar arasında bir Ekonomik ve Ortaklık Anlaşması (EPA) imzalandı. AB, halen SADC EPA grubunu oluşturan ülkelerin en büyük ticari ortağı konumunda bulunuyor. Geçen yıl bu ülkelere özellikle mineral ve metal ağırlıklı olarak yapılan ithalat 32 milyar euro seviyesindeydi. AB'nin bu gruba ihracatı ise otomotiv, kimyasallar ve makine ağırlıklı olarak aynı düzeyde gerçekleşiyor. Anlaşmanın, Konsey ve Avrupa Parlamentosu'nun onayının ardından önümüzdeki aylarda yürürlüğe girmesi bekleniyor.

AB ile Kanada arasında geçen yıl imzalanan Ticaret Anlaşması (CETA-Comprehensive Economic & Trade Agreement) da AB ve Kanada Parlamentolarının yanı sıra, Üye Ülke Parlamentolarının da onayına sunulmuş durumda. Anlaşma metninin önümüzdeki aylarda önce Konsey'de ardından Parlamento'da onaylanması beklenirken, Anlaşmada yer alan "Investor dispute settlement (yabancı yatırımcıya yatırım yaptığı ülkeye yönelik dava açma hakkı)" maddesi, metnin AB Parlamentosu'nun onayından geçmesinin önündeki en büyük engel gibi görünüyor. Aynı şekilde Üye Ülkelerin Parlamentolarının da diğer bazı hassas konuların yanı sıra "Investors' Protection" şartını onaylayıp onaylamayacaklarını şimdiden tahmin etmek kolay değil.

(1000 euro)	İthalat (%)	İhracat (%)	Denge (%)	3m2015	3m2016	16/15	3m2015	3m2016	16/15
<b>Tekstil</b>	7.439.767	7.652.052	2.9	5.146.948	5.191.665	0.9	-2.292.819	-2.460.387	7.3
<b>Hazır Giyim</b>	20.763.840	20.977.776	1.0	5.795.551	5.856.099	1.0	-14.968.290	-15.121.677	1.0
<b>Toplam</b>	28.203.607	28.629.828	1.5	10.942.499	11.047.764	1.0	-17.261.108	-17.582.064	1.9



## İŞSİZLİK YÜZDE 5 GERİLEDİ

İngiltere'de işsizlik oranı yüzde 5 ile son 11 yılın en düşüğüne geriledi. Ülkede işsizlik Şubat-Nisan ayları döneminde toplam 1,67 milyon düştü. Londra'da Ulusal İstatistik Bürosu'nun verilerine göre istihdam artışı 55 bin seviyesinde gelerek çalışan sayısı rekor seviye olan 31,6 milyon kişiye tırmandı. Artış uzmanların beklediğinden de daha büyük oldu. Büronun verilerine göre işçilerinde primlerinde olduğu kazançlarda bir önceki seneye karşılaştırıldığında yüzde 2 arttı. Bir başka veri de dikkatleri çekti. Kamu sektöründe istihdam edilen kişi sayısı 6 bin artarken, yerel yönetimlerde ise çalışan sayısı 2,2 milyona düşerek rekor kırdı. Ülkede özel sektör yaklaşık 2,6 milyon kişiye istihdam sağlayarak kamu sektöründen daha fazla kişiye eklemek sağlıyor.

## TEKSTİL VE HAZIR GİYİM İLK SIRADA



İspanya'nın 2016 yılının ilk dört aylık döneminde ihracatı yüzde 1,8 artışla 83,35 milyar Euro, ithalatı ise yüzde 0,8 azalma ile 88,92 milyar oldu. Bu çerçevede dış ticaret açığı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 28,2 oranında azalarak 5,58 milyar olarak gerçekleşti. İthalat ve dış ticaret açığının düşmesinde petrol fiyatlarındaki düşüşlerin etkili olduğu bildirildi. İhracatta öne çıkan ürünler otomotiv, makine, elektrikli aletler, plastik mamulleri, eczacılık ürünleri, meyve-sebze, tekstil konfeksiyon ve demir-çelik olurken ithalatta ise otomotiv ve yedek parçaları, mineral yakıtlar, plastikler, organik kimyasallar, giyim eşyası ilk sıralarda yer aldı. İhracatın yüzde 67,3'ü Avrupa Birliği üyesi ülkelere gerçekleştirildi.

## YUNANİSTAN'A BİR YARDIM PAKETİ DAHA

Euro Grubu Maliye Bakanları Lüksemburg'daki toplantıda Yunanistan'a haziran sonuna kadar finansal yardım paketi kapsamında ilk dilim olan 7,5 milyar euro gönderilmesine karar verdi. Avrupa Komisyonu'nun ekonomik işlerden sorumlu komiseri Pierre

Moscovici, Atina'nın sorumluluğunu yerine getirdiğini söyledi: "Büyük ilerleme kaydedildi. Bundan dolayı çok mutluyum. Yaptığımız toplantı sonunda Yunanistan'a 7,5 milyar euro ödeme yapılması konusunda anlaşmaya vardık. Bu bizim beklediğimiz

ve istediğimiz şey." Euro Grubu Maliye Bakanları geçtiğimiz ay Brüksel'de yaptıkları toplantıda Yunanistan'ın belli koşulları yerine getirmesi durumunda bu ülkeye 10,3 milyar euroluk yeni kurtarma paketi diliminin gönderilmesine onay vermişti.



## YIRTIĞI FORMALARI BİZE GÖNDERSİNLER

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Fransa'da düzenlenen Avrupa Futbol Şampiyonası'nda İsviçre A Milli Takımı oyuncularının formalarının neden yırtıldığını ortaya koymak için yetkin bir laboratuvarla incelenmesi gerektiğini belirterek, "Yırtılan formaları bize göndersinler, sorunun nedenini ortaya çıkaralım" dedi. Tanrıverdi, AA muhabirine yaptığı açıklamada, formaları üreten firmanın Türkiye'de hazır giyim endüstrisinin önde gelen firmalarından olduğunu aktararak, bu firmanın küresel ölçekli spor markalarının da

tedarikçisi durumunda bulunduğunu ifade etti. Firmanın tüm üretimini markaların belirlediği teknik özellikte ve standartlarda gerçekleştirene işaret eden Tanrıverdi, "Ancak ürün futbolcuların isim ve numaralarının baskı işlemleri yapılmadan alıcıya teslim ediliyor. Euro 2016'da İsviçre A Milli Futbol Takımı'nın formalarının yırtılmasının teslimattan sonra söz konusu baskı işlemleri sırasında yaşanan bir sorundan kaynaklandığını düşünüyorum. Yine de kesin bir yargıya varmak için söz konusu formaların yetkin bir laboratuvarla



test edilmesi gerekir. Formaları gönderirlerse bir İHKİB kuruluşu olan EKOTEKS Laboratuvarı'nda gerekli testleri yaptırarak, sorunun kaynağını net bir şekilde ortaya çıkarabiliriz" dedi.

## TEKSTİLDE İLK ÇEYREK STABİL GEÇTİ



Avrupa Birliği yılın ilk üç ayında 20,9 milyar Euro giyim yüzde 1 ve 7,6 milyar Euro tekstil yüzde 1 ithalatı gerçekleştirdi. Avrupa-Akdeniz için satın almada gözle görülür bir güçlenme görüldü. Satın almada Avrupa'ya yapılan sırasıyla 3,8 ve 1,6 milyar Euro giyim ve tekstil ithalatı ile giyimde yüzde 7 ve tekstilde yüzde 9 büyüme sağlandı. Büyümeden giyim alanında

öncelikle Türkiye yüzde 8 ve Fas yüzde 10 avantaj sağlarken, Tunus yüzde 2'lik bir yavaşlama kaydetti. İhracat alanında, Avrupa Birliği giyimde 5,8 milyar Euro yüzde 1 ve tekstilde 5,1 milyar Euro yüzde 1 ile yine stabil bir düzey ortaya koydu. Asya giyim ve tekstilde sırasıyla yüzde 2 ve yüzde 1, Euromed (Avrupa-Akdeniz) bölgesi ise her iki alanda yüzde 4 büyüme kaydetti.

# brother

at your side

## S-7300A

**YENİ**

**İPLİK  
TEMİZLEMeye  
SON!**

“brother’ dan yeni nesil düz dikiş makineleri”



# 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...

Türkiye Distribütörü

**UĞUR**  
M A K İ N A

0212 495 00 00  
www.brothertr.com



## OECD: ABD'DE GELİR EŞİTSİZLİĞİ ARTIYOR

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü OECD'nin hazırladığı raporda Amerika Birleşik Devletleri'nde gelir eşitsizliğinin artmaya devam ettiği kaydedildi. Rapor, Birleşik Devletleri'nin küresel resesyondan hızlı bir şekilde çıktığını ancak kazanımların eşit bir şekilde paylaşılmadığına dikkat çekiyor. OECD bununla birlikte ülkede en çok dezavantajlı konumda olanların kadınlar ve azınlıklar olduğunu belirtirken, Washington'a da asgari ücretin artırılması konusunda tavsiyede bulunuyor. OECD yatırımların artmasının verimliliğin büyümesini güçlendireceğini söyledi.

## İLİŞKİLERİMİZİ GELİŞTİRECEĞİZ



İngiltere'de yapılan referandumla ilgili yazılı bir açıklama yapan Kanada Başbakanı Justin Trudeau, "Avrupa Birliği de İngiltere de Kanada'nın derin tarihsel bağları ve ortak değerleri olan stratejik ortaklardır. Biz, her iki tarafla da bugüne kadar olan ilişkilerimizi devam ettirecek ve geliştireceğiz" dedi. Kanada Başbakanı Trudeau, açıklamasında şu görüşlere yer verdi: "Dünyadaki ortaklarımızla olan bağlarımız, Kanada'nın en büyük varlıkları arasındadır. Bu ilişkilerin, Kanada halkının refahına olan katkısı şüphesizdir. Kanada'nın temel altyapı yatırımları ve orta sınıfın güçlendirilmesine dair büyük ekonomik esasları var. Küresel piyasalarda oluşacak belirsizliğe karşı da pozisyonumuzu almış durumdayız. "İstifa kararı alan İngiltere Başbakanı David Cameron'la iyi arkadaş olduklarını kaydeden Justin Trudeau, "kendisine Kanada halkı adına bu arkadaşlığı ve iyi müttefikliği için teşekkür ediyorum" dedi.

## DÜNYA BANKASI BÜYÜME BEKLENTİLERİNİ DÜŞÜRDÜ

Dünya Bankası, "Küresel Ekonomik Beklentiler Raporu"nun (GEP) Haziran 2016 sayısını yayımladı. 2016, 2017 ve 2018 yıllarına ilişkin küresel büyüme beklentilerini aşağı yönlü revize etti. Küresel ekonomideki yavaşlamanın ocak ayında yapılan bir önceki

değerlendirmeye kıyasla daha belirgin hale geldiği belirtilen raporda, aralarında verimsiz parasal genişleme politikaları, artan özel sektör borcu, jeopolitik ve siyasi belirsizliklerin de bulunduğu aşağı yönlü risklerin arttığı vurgulandı. Dünya Bankası, bu çerçevede, küresel

büyüme beklentilerini 2016 için yüzde 2,9'dan yüzde 2,4'e, 2017 için yüzde 3,1'den yüzde 2,8'e ve 2018 için yüzde 3,1'den yüzde 3'e düşürdü. Brezilya, Arjantin, Suudi Arabistan ve İran, büyüme beklentileri en fazla düşürülen ülkeler olarak kayıtlara geçti.

# ABD'Lİ ALIM GRUPLARI "MADE IN TURKEY" NİN PEŞİNDE

Zara, H&M, Mango ve Massimo Dutti gibi Avrupalı hazır giyim devlerinin son dönemde ABD'de mağaza atağına kalkması, ülkedeki Made in Turkey imajını güçlendirdi. ABD'li hazır giyim devleri, bu markalara üretim yapan Türk firmalarının peşine düştü. Türkiye'nin ABD'ye gerçekleştirdiği hazır giyim ihracatı bu yılın ilk 4 ayında geçen yılın aynı dönemine göre

yüzde 15 arttı. Yılın ilk 4 ayında tüm ülkelere yapılan ihracat ise yüzde 8 artış gösterdi. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Şeref Fayat, "ABD'liler Zara, Mango gibi zincirlerdeki ürünleri incelerken, Made in Turkey etiketinin farkına bir kez daha vardı. Çünkü 10 yıldır Uzakdoğu'ya yönelmişlerdi. İhracat artışına kur da yardımcı olunca bu ülkeye ihracatımız artıya geçti" dedi.



Şeref FAYAT

## TCMB ANKETİNE GÖRE DOLAR 3,10 TL

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) anketine göre, finans ve reel sektör uzmanları 2016 sonunda doların 3,10 TL olacağını tahmin ediyor. Bankanın finansal ve reel sektörde karar alıcı, uzman kişiler, profesyoneller ile yabancı finansal kuruluşlarının uzmanları arasından seçilen 67 katılımcıyla gerçekleştirdiği 2016 yılı Haziran Ayı Beklenti Anketi'ne göre, bir önceki anket döneminde 3,11 olan kur beklentisi Türk Lirası lehine güncellendi. 12 ay sonra ise ABD Doları'nın 3,21 Lira olması tahmin ediliyor.



## LEVI'S VE GOOGLE'IN AKILLI CEKETİ

Google'ın İleri Teknoloji ve Projeler Ekibi, geliştirdiği Jaquard teknolojisini Levi's ceketlerde kullanmak için yaptığı anlaşmayı açıkladı. Özellikle şehirde bisiklet kullananlar için bir akıllı ceket tasarlanacağını açıklayan ekip, sadece ceketin koluna dokunarak akıllı telefonun kullanılabilceğini belirtti. İşbirliğinin amacı, hem kaliteli bir tasarıma sahip hem de teknolojiyi pratik bir şekilde kullanabilen bir kıyafet üretmek. Akıllı ceketin en önemli özelliklerinden birisi de kolaylıkla yıkanabiliyor olması. Bunu geliştirmenin ciddi bir çaba gerektirdiğini belirten Google İleri Teknoloji ve Projeler (ATAP) araştırma ekibinden Ivan Poupyrev, "Teknoloji narindir, kıyafetler ise dayanıklı olmalıdır" diyerek kıyafetlerin maruz kaldığı durumlardan etkilenmemesi için çabaladıklarını ifade etti.



## İHTİYACA GÖRE ŞEKİL DEĞİŞTİREN KIYAFET



Moda markası Chromat ve teknoloji devi Intel işbirliği ile insan vücudunun ihtiyaçlarına göre şekil değiştiren kıyafetler üretildi. İnsan vücudunun daha güçlü, daha hızlı olması ve optimum seviyede performans göstermesi için ürünler üreten Chromat, 2016 İlkbahar-Yaz koleksiyonunda kıyafetin, giyen kişiye adapte olması fikri ile yola çıktı. Kişinin kalp atış hızını, vücut sıcaklığını, nefes alış verişini ve stres durumunu algılayabilen kıyafetler üretmek için yola çıkan firma tasarımlarında, hava sıcaklığı, hava basıncı, konum ve sosyal çevre gibi dış etkenleri de göz önünde bulundurdu. Kıyafeti giyen kişinin algı sistemlerini genişletmek için elbise şekil değiştiriyor.



## Dünya ekonomisi ne zaman normalleşecek?

Dr. Can Fuat GÜRLESEL

Küresel ekonomi, 2008 yılında başlayan ve 2009 yılında derinleşen kriz ile karşılaştıktan yaklaşık yedi yıl sonra bile hala sürdürülebilir bir istikrarı bulamadı. Kapitalist sistem veya küresel ekonomi, 2008-2009 krizini sadece Merkez Bankalarının daha genişletici para politikaları uygulamaları ile aşmaya çalışıyor: Piyasalar ve kurumlar, özellikle de mali piyasalar ve kurumlar, kalıcı olacak yapısal dönüşümlere izin vermiyor.

**M**erkez Bankalarının her defasında daha genişletici politikalar izlemesi veya genişlemenin sona erdirilmesini ertelemeleri yeni bir normal midir? Bir başka deyişle, dünya ekonomisi bundan sonra ancak Merkez Bankalarının olağanüstü parasal genişlemeleriyle mi ayakta kalacak? Merkez Bankalarının olağanüstü parasal genişlemesi, dünya ekonomisinde dengeli, sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyümeyi halen sağlayamadı. Ancak finansal piyasaların isteği doğrultusunda genişlemeler artınıyor ve böylece sadece mali dalgalanmalar azaltılabiliyor. Bu da ancak bir sonraki oynaklığa kadar sürüyor. Merkez Bankalarının 2016 modası ise eksi ve negatif faiz uygulaması: İyileştirici etkisi belirsiz bu uygulamanın da kalıcı olma ihtimali endişe verici...

Dünya ekonomisinin reel kesim tarafında dünya mal ticareti daralıyor. Daralma daha çok ticarete konu olan mal fiyatlarındaki gerilemeden kaynaklanmakla birlikte, gelirin ticaret esnekliği zayıflıyor. Yani gelirler

artarken ticaret azalıyor. Yeni nesil ticaret anlaşmalarıyla bölgeselleşmenin arttığı ve Çin'in olağanüstü atıl kapasitelerinin yıkıcı etkilerine karşı korunma önlemlerinin giderek meşru hale geldiği ortamda ticaretin daralması da acaba diğer bir yeni normal midir? Bundan sonra ekonomiler, ihracattan çok iç talebe ve tüketime dayalı büyümek zorunda kalabilir.

Yükselen ekonomiler efsanesi de sarsılıyor: Çin hızla yavaşlarken, Rusya ve Brezilya küçülüyor; çok sayıda enerji ve emtia ihracatçısı gelişen ülkede de ekonomiler zayıflıyor. Dünyanın kaynaklarını hızla tüketen ve bu kaynakları üreten ülkeleri yükselen ekonomiler haline getiren efsane, yerini ancak yapısal reformlarla büyümek zorunda olacak gelişen ülke ekonomilerine bırakıyor. Yeni normallere en çok direnç gösteren kesim ise finans kapital. Finans kapital içinde bankacılık sektörü ulusal ve uluslararası düzenlemelerle giderek daha fazla yeni koşullara uyum gösteriyor. Buna karşın para piyasaları, emtia piyasaları ve vadeli işlem piyasaları, işlem teknolojilerini de arkasına alarak, halen oynaklıklar ve dalgalanmalardan besleniyor ve reel kesimin hayal edemeyeceği kazançlar peşinde koşuyor. Bu kazanç isteği yeni normal değildir ve olmalıdır!

Tüm bu belirsizliklere, bilinmeyenlere, oynaklıklara ve risklere karşı işletmelerde daha esnek ve kısa vadeli karar yapılarına ihtiyaç var. Bu ihtiyaç da işletmelerin yeni normal olacak gibi görünüyor.



Yükselen ekonomiler efsanesi de sarsılıyor: Çin hızla yavaşlarken, Rusya ve Brezilya küçülüyor; çok sayıda enerji ve emtia ihracatçısı gelişen ülkede de ekonomiler zayıflıyor.



## FED ORANLARI YİNE DEĞİŞTİRMEDİ

ABD Merkez Bankası FED, faiz oranlarını açıkladı. Daha önce 2016 yılında artış olmasını beklediğini açıklayan banka, bu güncellemede oranları değiştirmede. Gecelik faizde yüzde 0,25 - 0,50 bandında devam kararı alan banka, buna karşın 2016 içerisinde faiz artışı beklediğini yineledi. ABD istihdam piyasasının bu kararlarla güçlenmesini umduğunu açıklayan banka, gelecek ay faiz oranlarında artışın sinyalini verdi.



## IMF, ABD'NİN BÜYÜME TAHMİNİNİ DÜŞÜRDÜ

Uluslararası Para Fonu (IMF), ABD'nin bu yıla ilişkin büyüme beklentisini yüzde 2,4'ten yüzde 2,2'ye çekti. IMF, ABD ekonomisine ilişkin değerlendirmeleri içeren 4. Madde Konsültasyon Raporu'nu yayımladı. Raporla, küresel dalgalanmalara direnç gösteren ülke ekonomisinin son birkaç çeyrekte yavaşlamasına karşın genel olarak iyi durumda olduğu belirtildi. Geçen sene 2,4 milyon kişiye istihdam yaratılmasının işsizliği yüzde 4,7'ye gerilediği aktarılan raporda, buna karşın son tarım dışı istihdam verisinin, ekonominin ivme kaybettiği endişelerini artırdığına işaret edildi. Raporla, ülkenin bu yıla ilişkin büyüme tahmini 0,2 puan azaltılarak yüzde 2,2'ye indirilirken, gelecek senenin büyüme beklentisi yüzde 2,5'te sabit bırakıldı. ABD ekonomisinin büyümesini durdurma potansiyeline sahip dört olası sorunun bulunduğu ifade eden IMF Başkanı Christine Lagarde, bunları, 'işgücüne katılımın düşmesi', 'verimliliğin azalması', 'ülkede gelir eşitsizliği' ve 'yoksulluk seviyelerinin yüksek olması' olarak sıraladı. ABD'de giderek artan bir "gelir güvensizliği"nin bulunduğunu söyleyen Lagarde, sorunların üzerine gidilmemesi halinde bunların ABD'nin büyümesinin "temellerini aşındıracağı" uyarısında bulundu.

# MAGIC İKİNCİ ŞOVUNA HAZIRLANIYOR



Dünyanın en büyük karma fuarı olma özelliğini taşıyan WWD Magic & Magic Show, 15-17 Ağustos tarihlerinde Las Vegas'ta 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 gerekiyor. Hazır giyimden tekstile, ayakkabıdan aksesuarlara kadar birçok ürün grubunda üreticileri alanında toplayan fuarda yerinizi almayı unutmayın.

## SAHTE AYAKKABIYA TEKNOLOJİK ÇÖZÜM

ABD'li ayakkabı üreticisi Greats, Ayakkabılarının orijinalliğini kanıtlamak için, her ayakkabıya blok zinciri sistemine kayıtlı bir NFC etiketi yerleştirdi. Her yıl sadece ABD gümrüklerinde 100 milyon dolar değerinde sahte spor ayakkabı ele geçiriliyor. Dünya çapında sahte moda ürünlerinin toplam 600 milyar dolarlık bir piyasa olduğu tahmin ediliyor. ABD gümrük yetkililerine göre ele geçirilen sahte ürünlerin yüzde 40'ını spor ayakkabılar oluşturuyor. New York'un Brooklyn bölgesinden küçük bir ayakkabı üreticisi Greats, profesyonel Amerikan futbolu oyuncusu Marshawn Lynch ile geçtiğimiz dönemde bir sponsorluk anlaşması imzaladı. Greats, bu alanda uzmanlaşmış Chronicled adlı şirketle ve 3 boyutlu yazıcılar ile üretim yapan Origin firmasıyla anlaşta. Chronicled aslında bu problemin daha önce Bitcoin'in gizemli mucidi Satoshi Nako-

moto tarafından çözüldüğünü fark etti. Sanal para birimi Bitcoin'in orijinalliğini kanıtlamak için blok zinciri (blockchain) adlı bir teknoloji kullanılıyor. Bu teknolojiyi ayakkabıları doğrulamada kullanan Chronicled, her ayakkabıya küçük birer NFC etiketi yerleştirdi. Bu etiketler sadece Greats'in ayakkabıları

için oluşturulan bir blok zinciri sistemine bağlı. Akıllı telefonla taranarak kullanılabilen etiketler, o ayakkabının satın alındığı mağazaya gelmeden önce nerelerden geçtiğini ve nerede üretildiğini size söylüyor. Sistem tarafından tanınmayan etiketlerin ise sahte olduğu anlaşılıyor.



## Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 110 marka

ABBATE	ADILISIK	ALFABETA	ALTYILDIZ CLASSICS	APPRIVA	ARC	ARZU KAPROL	AVVA	AZIZ bebe	B&G store
batik	BIRLIK 1908	BIGGMALL	BILSAR	BIRKENSTOCK	Brooks Brothers	CAMP TEKSTİL	Cashmere	MODA DI CENIONE	chicco
CHIMA DREMOBELIFE	Cimpa	Civil	Columbia	Coquet	CRISPINO	DAFFARI	dagi	DAMAT   TWEEN	daman
DESAN	dinateks	DOGAN CANTA	D'S damat	ECCO Shoes for Life	EFOR	EMPIRE PARMANI	ender	ERAK	faik sönmez
FOREVER NEW	GeBe "aşk izinden"	Giovane Gentle	GÖN® Güzel Oğul Nibeli	GSSTORE	GUCCI	GUSTO	HASIRCILAR	HATEMOĞLU	HERRY
Home Sweet Home	imza	INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY	KARACA	KAYRA	KIT	KIP	KOMPEDAN
Lee Cooper	lescon	Levi's	loya	Lufian	MACHKA	mapa	MARATON	marka park	MCS SHOES & BAGS
MENDO'S	NU	ÖZKAN TEKSTİL	PAMİDOR	PANÇO	PARKBRAWO	PENLOPE	Penti	PERSPECTIVE	PICASSU
POLOGARAGE	RAMSEY	ROMAN	Scarsi	SARAR	SAROFONO	Sateen	Sementa	SILK & CASHMERE	SKECHERS
SW sport works	Sportime	SPX	STEFANEL	SUWEN	SÜVARİ	TALU TEKSTİL	ARHEDİZ	TERGAN	THE QIRI
tiffany	Timberland	TRIKO MİSİRLİ	twist	VEKEM	VETRINA	VIB Azerbaycan	YDS	yalıspor.	YARGICI

## 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 almaya, 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

NEBİM

V3

## VATANDAŞLARINDAN VERGİ ALMAYACAK



Suudi Arabistan, duyurduğu 2030 Vizyonu çerçevesinde hazırlanan Ulusal Reform Paketi ile önümüzdeki 5 yıl içinde petrol dışı gelirlerini üçe katlamayı hedefliyor. Velihaht Prensi Muhammed bin Selman tarafından hazırlanan paketle, kamu çalışanlarının maaşlarında kesinti ile su ve elektriğe uygulanan sübvansiyonlar kaldırılıyor. Devlet Bakanı Muhammed al-Sheikh yaptığı açıklamada plandaki önemli değişikliği şöyle duyurdu: "Yönetim 2030 vizyonu çerçevesinde daha önce duyurulan aksine vatandaşlardan gelir vergisi almayacak. Vatandaşlar üzerine herhangi bir verginin empoze edilmeyeceği gayet açık ve net oldu. Nisan ayında açıklanan plan ülkenin petrole bağımlı ekonomisinin çeşitlendirilmesini hedefliyor. Programda 2 buçuk trilyon dolar değerindeki ulusal petrol şirketi Aramco'nun yüzde 5'ten azının halka arzı da planlanıyor. Bununla birlikte ekonomide özel sektörlerin teşvik edilmesi ve kültürel aktivitelerin, eğlence dünyasının geliştirilmesi hedefleniyor.

## ORTADOĞU'DAKİ BARİŞ SÜRECİNİ ETKİLER



Arap Birliği Genel Sekreteri Nebil el-Arabi'nin, "İngiltere'nin AB'den ayrılmasının Ortadoğu'daki barış sürecini olumsuz etkileyeceği" değerlendirmesinde bulunduğu belirtildi. Ortadoğu barış sürecinde ABD'nin durgunluğunun ve İsrail'in reddedici tavrının devam edeceğini beklediğini söyleyen Arabi, "Bu türden engelleri aşmak için barış sürecine ivme kazandıracak uluslararası bir oluşumun olması gerekiyor. Ne yazık ki İngiltere'nin AB'den çıkması sebebiyle bu oluşum sağlanamayacak" dedi.

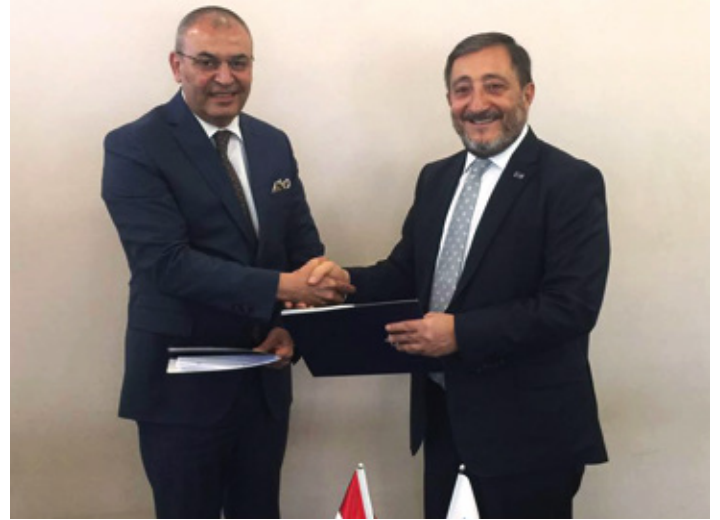
## IRAK EKONOMİSİ YÜZDE 4,3 BÜYÜYECEK

Dünya Bankası tarafından, Irak, Suriye, Yemen ve Libya'nın ekonomik büyüme beklentilerine ilişkin yapılan açıklamada, Irak'ın yakın gelecekte beklenen ekonomik duruma kavuşmasının kolay olmadığı, devam eden savaş, şiddet eylemleri ve petrol fiyatlarının düşük seyri nedeniyle durumunun "kırılgan" olduğu, bu çerçevede 2016 yılında yüzde 4,3, 2017 yılında yüzde 5,6 büyümesinin beklendiği belirtildi. Bankanın raporunda, bütçe açığının 2015 yılında yüzde 14,5'e çıktığı, bunun üzerine hükümetin 2015 yılının ikinci yarısından itibaren petrol ve petrol dışı gelirlerin artırılmasına yönelik çalışmalar yaptığı vurgulandı.



## İHKİB MİSİR İLE İYİ NİYET PROTOKOLÜ İMZALADI

Mısır ve Türkiye, tekstil sektörüne ve ikili ilişkilerine katkıda bulunmak için İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Pyramids Grup Uluslararası Yönetim Kurulu Başkanı Muhammed Şerif, Mısır Tekstil ve Ev Tekstili Ticaret Odası Başkanı Muhammed Abdül Selam ile bir araya geldi. Dış Ticaret Kompleksi'nde bir araya gelen taraflar iyi niyet protokolünü imzaladı. Hazır giyim ihracatında alternatif pazarlarını genişleten İHKİB, aynı zamanda mevcut pazarlarındaki ticari ilişkileri de geliştiriyor. Ortadoğu pazarında önemli ülkelerden olan Mısır ile imzalanan bu protokol, ihracata katkı sağlayacak.



## TÜRKİYE İLE İSRAİL ANLAŞMASI TİCARETİ OLUMLU ETKİLEYECEK

Türkiye ile İsrail arasındaki ilişkilerin normalleştirilmesine yönelik mutabakat, her iki ülke tarafından da imzalandı. İki ülke arasında yürütülen müzakerelerin ardından varılan mutabakata Dışişleri Bakanlığı Müsteşarı Feridun Sinirlioğlu, Bakanlık'ta basına kapalı olarak imza attı. Mutabakat metnine İsrail Dışişleri Bakanlığı Genel Direktörü Dore Gold da aynı saatte İsrail Dışişleri Bakanlığı'nda basına kapalı olarak imza attı. Başbakan Binali Yıldırım, mutabakat metninin Sinirlioğlu ve İsraili muhatapı tarafından imzalanmasının ardından onay sürecinin başlayacağını, metnin İsrail Güvenlik Kabinesi ile TBMM tarafından onaylanmasının ardından da

karşılıklı büyükelçilerin atanacağını duyurmuştu. Yıldırım, İsrail Başbakanı Binyamin Netanyahu ile eş zamanlı olarak düzenlediği basın toplantısında İsrail'le mutabakat metninin parafede edildiğini açıklayarak, "Mutabakat metni iki tarafça uzlaşıldı. Kararlaştırıldı ve parafede edildi. Böylece ilişkilerin normale döndürülmesiyle ilgili süreç başlamış oldu" ifadelerini kullanmıştı. Başbakan Yıldırım, ayrıca İsrail'le varılan mutabakat çerçevesinde Gazze'ye uygulanan ambargonun hafifletilmesi ve Mavi Marmara baskınında hayatını kaybedenlerin ailelerine 20 milyon dolar tutarında tazminat ödenmesi konusunda karar alındığını bildirmişti.



## ABD'İNİN TECRÜBESİNDEN FAYDALANMAK İSTİYOR

ABD'ye bir yılda 3'üncü ziyareti gerçekleştiren Suudi Arabistan'ın ikinci velihaht prensi ve kralın oğlu Muhammed Bin Selman, Washington'da ABD Dışişleri Bakanı John Kerry ile bir araya geldi. Suudi Arabistan, halkından ilk defa almaya başlayacağı vergiyle ilgili ABD'nin tecrübelerinden yararlanmak istiyor. "2030 vizyonu" reform planları kapsamında ekonomisinde büyük değişikliklere gitmeye hazırlanan Suudi Arabistan'ın kafesinde ekonomi yetkilileri de bulunuyor. Suudi Arabistanlı ekonomist ve askeri uzman Ali Tevlati, ziyarette ABD ile üç konuda bilgi alışverişinde bulunduğunu söyledi.

## FİLİSTİN ÜRETİCİ FİYAT ENDEKSİ ARTTI

Filistin'de Üretici Fiyatları Endeksi (ÜFE) Mayıs 2016'da bir önceki aya göre yüzde 3,18'lik bir artış ile 101,94'e ulaştı (baz Aralık 2015=100). Yerel tüketilen ürünler için Üretici Fiyat Endeksi Mayıs 2016'da bir önceki aya göre yüzde 3,38'lik bir artış ile 102,04'e ulaştı (baz Aralık 2015=100). Yerel ihracat ürünleri için Üretici Fiyat Endeksi Mayıs 2016'da bir önceki aya göre yüzde 1,35'lik bir artış ile 101,05'e ulaştı (baz Aralık 2015=100).

## DÜNYA BANKASI'NDA FİLİSTİN'E DESTEK

Dünya Bankası Governörler Kurulu, Filistinlilere 55 milyon dolar başta bulunulmasına karar verdi. Dünya Bankasından yapılan yazılı açıklamada, 55 milyon dolarlık başta Batı Şeria ve Gazze'de belediyeler, eğitim, enerji alanları ile yeni iş imkanları oluşturulması ve reformlar için harcanacağı belirtildi. Açıklamada görüşlerine yer verilen Dünya Bankası Batı Şeria ve Gazze Bölge Direktörü Steen Lau Jorgensen, dünya ekonomisinin kötü seyrettiği bir dönemde bile sınırlı imkânlarla sahip gruplara desteklerinin sürdüğünü bildirdi. Jorgensen, bu yardımların, barış ile istikrarın sağlanması için gerekli şartların oluşmasında önemli payı olduğunu kaydetti.



## İran'ı düşünmek gerek

Doç. Dr. Hatice KARAHAN

Fırsatları iyi değerlendirebilmek için doğru çözümlere ihtiyaç olduğu ortada. İşte bu noktada, İran'a yelken açacak kurumların, ortamı ne derece iyi bildikleri azami önem taşıyor. İran'a bir yerli ortak edinip girmek de, tek başına merhaba demek de, üretim için hat kiralayarak adım atmak da mümkün ancak bunların hepsinin artı ve eksilerini iyi kavrayıp tartmak gerekiyor.

İran ekonomisi, yaptırımsız yeni dönemde serpilmeyi beklerken, birçok ülke de bu yeni başlangıçtan onunla birlikte istifade etmek için kolları sıvadı. Ülkenin, küreselleşme dalgasından mahrum kalıp kendi çapında geliştirdiği sektörlerini, işbirlikleriyle artık daha verimli ve katma değerli hale getirme şansı var. Bu minvalde hızlanması beklenen İran ekonomisi, gelişime açık bir pazar olması hasebiyle şu sıralar dünyanın gözbebeği... Finans sisteminde henüz aşılmamış sıkıntılar başta olmak üzere, derin bürokrasi ve kayıt dışılık gibi olumsuzlukların varlığı bilinmekle birlikte, engin fırsatlar nedeniyle dünya ekonomilerinin bu pazardan gözünü alması biraz zor. Ve söz konusu yeni dönemde, Türkiye'nin de, yanı başındaki bu yanıştan geri kalmaması önem taşıyor.

Türkiye ve İran son tahlilde, birbirinin ihracat pazarları arasında ön sıralarda yer alan iki ortak... Ve nükleer dönemde aksaklıklar yaşanmış olsa da, ticaret ilişkileri epey eskiye dayanıyor. Şimdi ise bu ilişkileri yeşertmek mümkün ancak artacak rekabeti de göze alıp çevik davranmak gerekiyor. Bunun yanı sıra Türkiye, gelişime açık komşusunda sadece ticaret değil, yatırım ilişkilerini de canlandırmayı düşünmeli. Bu kapsamda, İran'da yatırım girişleri artık yeni bir sayfaya geçecekken, ya-

bancılar için kredi imkânları ve sanayi bölgelerinde teşvikler oluşturulacağı göze çarpıyor. Son yıllarda iki taraflı bir hareketsizlik yaşayan Türkiye-İran yatırım ilişkileri de, gelişmeler doğrultusunda fırsatlardan istifade edip kıpırdanmayı umabilir.

Bu bağlamda ilgili Türk firmalarının, İran'ın kendi ekonomisindeki potansiyelin yanı sıra buradan Türkmenistan, Afganistan ve Pakistan gibi yakın pazarlara ulaşım hususunu hatırlaması da yerinde olacaktır. Ayrıca İran'da yatırımcılar açısından cazip bir faktörün, nispeten ucuz enerji olduğunu belirtmek gerekir. Sektörden sektöre değişimle birlikte, ülkedeki bir kısım hammadde de düşük maliyet veya daha iyi kalite nedeniyle avantajlar oluşturabiliyor. Ek olarak, İran'ın, tesis ve altyapı inşası konusunda da yatırımlar için ciddi olanaklar sunduğunun altını çizmekte fayda var.

Öte yandan, fırsatları iyi değerlendirebilmek için doğru çözümlere ihtiyaç olduğu da ortada. İşte bu noktada, İran'a yelken açacak kurumların, ortamı ne derece iyi bildikleri azami önem taşıyor. İran'a bir yerli ortak edinip girmek de, tek başına merhaba demek de, üretim için hat kiralayarak adım atmak da mümkün ancak bunların hepsinin artı ve eksilerini iyi kavrayıp tartmak gerekiyor.

Sonuç olarak, firmalarımızın İran'ı kesinlikle düşünmesi ancak en doğru formüllerle ilerlemesi şart... İşte bu bağlamda, ilgili kamu kurumlarımıza da, firmalarımıza desteklemek üzere, iki taraflı etkin işleyecek ve İran uzmanlarının eşlik ettiği "bilgi aktarım mekanizmaları" kurma görevi düştüğü kanaatindeyim.



Türkiye ve İran son tahlilde, birbirinin ihracat pazarları arasında ön sıralarda yer alan iki ortak... Ve nükleer dönemde aksaklıklar yaşanmış olsa da, ticaret ilişkileri epey eskiye dayanıyor. Şimdi ise bu ilişkileri yeşertmek mümkün ancak artacak rekabeti de göze alıp çevik davranmak gerekiyor.



## 52 ÜLKEYE GÜMRÜKSÜZ İHRACAT YAPIYOR

Bangladeş Ticaret Bakanı Tofail Ahmed, AB'nin 28 üyesi de dâhil 52 ülkeye Bangladeş ürünlerinin gümrüksüz ihraç edildiğini dile getirdi. Ahmed, ABD'nin 8 bin 620 adet üründe, Güney Kore'nin 8 bin 778 üründe, Çin'in 4 bin 788 üründe, Tayland'ın 6 bin 999 üründe ve Malezya'nın 297 üründe Bangladeş'e gümrüksüz girişe izin verdiğini belirterek, Hükümet olarak gümrüksüz pazar giriş kolaylığını daha fazla ürün ve ülkede elde etmek için çeşitli önlemler aldıklarını ifade etti.

# BAKAN ÇAVUŞOĞLU MYANMAR'I ZİYARET ETTİ



Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, 12-14 Haziran tarihlerinde Myanmar'a resmi bir ziyaret gerçek-

leştirdi. Dışişleri Bakanı Çavuşoğlu, yeni Myanmar Hükümeti ile ilk resmi teması oluşturan söz konusu ziyaret

kapsamında Myanmar Devlet Başkanı, Devlet Danışmanı ve Dışişleri Bakanı ile Genelkurmay Başkanı'yla görüşmeler yaptı. Anılan ziyaret ikili ilişkilerin geliştirilmesi imkânlarının ele alınması bakımından önemli bir fırsat teşkil etti. Dışişleri Bakanı Çavuşoğlu, ayrıca Thayet Şehitliğimizi ziyaret ederek ve Arakanlı Müslümanlarla bir araya geldi. Türkiye'nin Myanmar'a yönelik insani ve kalkınma yardımlarına işaret eden Dışişleri Bakanı Çavuşoğlu, ikili ilişkilerin her alanda geliştirilmesinin hedeflendiğini vurguladı.

## HİNDİSTAN TEŞVİKLERİ ONAYLADI

Hindistan hükümeti emek yoğun tekstil sektöründe yeni iş yaratmayı, üretimi ve ihracatı desteklemek amacıyla teşvik ve imtiyazları onayladı. Ayrıca sermaye teşviği ile ilişkili olan Technology Upgradation Fund Scheme (TUF) üretim teşvikleri de uygulamaya konulacak. Kaynaklara göre çalışma kanunlarının basitleştirmesini içeren önlemler içerisinde sabit dönemli istihdam ve tekstil ve hazır giyim sektörünü ileri götürmek amacıyla vergi iadesi gibi önlemler de bulunuyor. Tekstil Bakanlığı yetkilisi tarafından yapılan açıklamaya göre, 2015-16 dönemi Hindistan'ın tekstil ihracatı 40 milyar dolar olarak gerçekleşti.

## BANGLADEŞ'TE 790 HAZIR GİYİM FABRİKASI KAPATILDI

Bangladeş Ticaret Bakanı Tofail Ahmed, Meclis'te yapmış olduğu konuşmasında Jatiya Udyog, Accord ve Alliance gibi organizasyonlar gözetiminde şimdiye dek yapılan işyeri güvenliği denetimleri sonucunda 39'u ihracatçı olmak üzere toplam 790 adet hazır giyim fabrikasının kapatıldığını belirtti. Söz konusu üç organizasyonlar, ihracatçı hazır giyim fabrikalarında yangın, elektrik ve fabrika binası güvenliği konusunda denetimler yapmakta olup, Bangladeş'te şimdiye dek 3 bin 746 adet hazır giyim fabrikasının denetimini gerçekleştirdikleri ve yapılan denetimler sonucunda 39 adet ihracatçı fabrikanın faaliyetinin

işyeri güvenliğini sağlayamadıkları için durdurulduğu bildirilmekte. Diğer yandan, adı geçen Bakan, Bangladeş'te hâlihazırda 5 bin

190 adet hazır giyim fabrikasının bulunduğunu ve bunların 4 bin 824 tanesinin ihracatçı olduğunu dile getirdi.



## HİNDİSTAN YENİ ÇİN OLMA YOLUNDA

Hindistan dünyanın en hızlı gelişen ekonomileri içerisinde liderliğini sürdürüyor. Son beş yılın en düşük faiz oranları tüketici harcamalarını arttırdıkça, bu durum ülkenin Gayrisafi Yurtiçi Hâsılası (GSYH) ocak ve mart ayları arasında neredeyse yüzde 8 oranında genişlemesine yardımcı oldu. Bunun anlamı ise Hindistan Asya'nın ekonomi devi Çin'in büyüme oranını geride bıraktı. Çin'in aynı dönemdeki Gayrisafi Yurtiçi Hâsılası ise yüzde 6,7 oldu. Hindistan'dan gelen olumsuz veriler ise sadece özel yatırımlarda ve ihracat daralmasında görüldü.

## ÖRME GİYİM İHRACATINDA DÜŞÜŞ



AB menşe kurallarındaki değişiklik, ithalatçı bazı ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesi ve ilave bazı koruma önlemlerinin de etkisi ile Bangladeş'in bazı AB ülkelerine ve diğer bazı pazarlara olan örme giysi ihracatının gerilediği bildirildi. Bangladeş'i n 27 AB ülkesinin 10'unda örme giysi ihracatının düştüğü belirtilmektedir. Ülkenin hâlihazırda mali yılın Temmuz-Mayıs döneminde örme giysi ihracatı 11,92 milyar dolar olarak gerçekleşmiş olup, söz konusu tutarın 8,39 milyar doları (yüzde 70,4) AB'ye yapılan ihracatın gelmektedir. Yine aynı dönemde

ülkenin ihracatında geleneksel olmayan piyasalar olarak tanımlanan ülkelerden, Brezilya'ya yapılan örme giysi ihracatında yüzde 38,79, Çin'e yapılan örme giysi ihracatında yüzde 4,98 ve Türkiye'ye yapılan örme giysi ihracatında yüzde 8,85'lik bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Diğer yandan, mali yılın ilk 11 ayında, Rusya'ya yapılan örme giysi ihracatının yüzde 5,92, Güney Afrika'ya gerçekleştirilen örme giysi ihracatının ise yüzde 3,91 oranında artış kaydettiği bildirilmektedir. Bazı sektör temsilcileri ülkedeki enerji darboğazının da üretimi olumsuz etkilediğini belirtmektedir.

# TÜRKİYE-ÇİN İLİŞKİLERİ ÇOK ÖNEMLİ



Ankara'da Çin Büyükelçiliği'nin ev sahipliği yaptığı 22 Haziran 2016 Çarşamba günü akşamı verilen iftar yemeğinde konuşan Zhang Tao, Çin'in başarılı bir gelişmeye ve ilerlemeye dayalı bir politika yürüttüğünü, ancak bunun Çin ulusal çıkarlarından sapmak anlamına gelmediğini söyledi. Zhang Tao, 2010 yılından bu yana Stratejik İlişkilerin Kurulması ve Geliştirilmesi ile İlgili Ortak İşbirliği Bildirisi'nin kabul edilmesi ile Türk-Çin ikili ilişkilerinin yeni bir boyut kazandığını da söyledi. Türkiye ile ilişkileri geliştirme konusunda Çin'in arzusunun dile getiren Zhang Tao, Türkiye ile dostluğu geliştirmek için umutlu olduklarını da sözlerine ekledi.



## JAPONYA BAŞBAKANI: VERGİLER ERTELENDİ

Japonya Başbakanı Shinzo Abe, ülkede satış vergilerinin 2,5 yıl erteleneceğini doğruladı. Abe yaptığı açıklamada KDV artışının iç talebe zarar verebileceğini söyleyerek böyle bir karar aldıklarını kaydetti.

Japonya hükümeti satış vergilerinin yüzde 8'den yüzde 10'a çıkarılmasını, daha önce açıkladığı önümüzdeki Nisan ayı yerine 2019 yılı Kasım ayında düşünüyor. Ülkede vergi artışı borç açığının kapatılması ve hızla yaşanan nüfus için sosyal refah maliyetlerinin finanse edilmesi açısından gerekli görülüyor.

## 2020 HEDEFİ İLE DUDAK UÇUKLATTI

Çin'in en büyük elektronik perakende devi olan Alibaba Grup'tan yapılan açıklamada şirketin 2020 yılında brüt mal hacminin 912 milyar dolar ile mevcut verilerin neredeyse iki katına çıkmasının beklendiği kaydedildi. Çin'in Hangzhou kentindeki konferansta yapılan açıklamada, Alibaba'nın mevcut brüt mal hacminin konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Jack Ma, sahte mallar üzerinde mücadeleye büyük ağırlık vereceklerini söyledi. Şirket 2036'da kayıtlı tüketici sayısının ise 2 milyara ulaşmasını öngörürken, 2016'da aktif kullanıcı sayısının 423 milyona çıkmasını bekliyor.



## DÜNYANIN EN PAHALI KENTİ HONG KONG

Mercer'in 2016 yılı "Yaşam Maliyeti Araştırması"na göre, bu yıl dünyanın en pahalı şehri Hong Kong olurken, İstanbul 101'inci sırada yer aldı. İnsan kaynakları yönetim danışmanlığı firması Mercer'den yapılan açıklamaya göre şirketin beş kıtada 209 şehirde gerçekleştirilen "Yaşam Maliyeti Araştırması" sonucunda Hong Kong, dünyanın en pahalı şehri olarak açıklandı. 100 puana sahip New York'un temel alındığı araştırmada, veri toplama evresinde dünyada yaşanan doğal afetler, ekonomik ve politik dalgalanmalar, döviz kurlarındaki hareketlilik, enflasyon ve konaklama ücretlerindeki dalgalanmalar dikkate alındı. Her şehirde konut, ulaşım, yiyecek, giyim, ev eşyası ve eğlence dâhil olmak üzere 200'den

fazla kalemin karşılaştırmalı maliyetlerinin ölçüldüğü araştırma sonuçlarına göre, 2016 yılının en pahalı şehri Hong Kong, yaşam maliyeti en düşük yer ise Nambya'nın Windhoek kenti oldu. Listede Hong Kong'un ardından Luanda, Zürih ve Singapur en pahalı kentler olarak sıra-

lanırken, Tokyo ise geçen seneye göre 6 basamak yükselerek 5'inci sıraya yükseldi. Geçen yıl yapılan araştırmada 99'uncu sırada olan İstanbul ise bu yıl listede 101'inci sırada yer almış ve yaşam maliyeti açısından geçen yıla göreli olarak daha "ucuz" bir şehir olarak tanımlandı.



## Şerafettin DEMİR

ANKA TEKSTİL YK Başkanı  
İTHİB Başkan Yardımcısı

### Klasik ve modern bir arada

Tekstil sektöründe birçok sivil toplum örgütünde görev alan Şerafettin Demir, İTHİB Başkan Yardımcılığı görevini de devam ettiriyor. Kayserili işadamı, Anka markasıyla günümüzün modern ve klasik çizgileri bünyesinde barındıran ev tekstilindeki geniş koleksiyonunu 40'ı aşkın ülkede tüketicilere ulaştırdıklarını söylüyor: "Başarımızın en büyük nedenlerinden biri geniş ürün yelpazesini devamlı stoklarda bulundurmamız ve müşterilerin karşılaştığı maliyet ve satış risklerini ortadan kaldırmamızdır."



*“artık cirtbantta da kalite emrinizde”*

%100 poliamid hammadde

Kenar açılmalarına karşı %100 garanti



**WWW.CIRT-BANT.COM**

Keresteciler Sitesi M.Nezih Özmen Mh. Zafer Cad. Alaybey İş Hanı No:13/1-3-5 Merter / İSTANBUL  
Fabrika: Malatya 1.Organize Sanayi Bölgesi, 3. Cadde, No:19 Yeşilyurt / MALATYA  
t: +90 212 507 61 44 - f: +90 212 507 68 44





## İlker KARATAŞ

OTİAD BAŞKANI

### Yapacak daha çok işimiz var

“Yıllar önce Osmanbey semtinin Meşrutiyet Mahallesi sınırları içinde tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız, burayı bir moda merkezi yapma adımlarını atarken bugün sınırlarını Şişli ve Kâğıthane ilçelerine genişleterek kendi marka ve tasarımları ile üretim yapan ve ihraç eden bir üs haline getirmiştir” diyen OTİAD Başkanı İlker Karataş, dünya üzerinde 154 ülkeye ihracat yaptıklarını ve hedeflerinin 2023’te 5 kıtaya 5 milyar dolar ihracat olduğunu söylüyor. “Bu hedeflerden de anlaşılacağı gibi bizim daha yapacak çok işimiz var” diyen İlker Karataş, “Bu sektör Türkiye’nin en büyük ve asla ihmal edilmemesi gereken en köklü sektörüdür. Arkadan gelen kuşakların bu bilinçle yetiştirilmesi gerekiyor” diye de ekliyor.

# Stretching Beyond

## Black

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

## eco-soft

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

## PowerFit

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

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

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

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

  
creora®  
it's in our every fiber



## Emre AKTUNA

*MODA TASARIMCISI*

### **Gelenekselciliğe bir başkaldırı**

“Outkastpeople” markasının genç tasarımcısı Emre Aktuna, tasarımda kendisini besleyen unsurları şöyle sıralıyor: “İnsan ilişkileri, toplum tarihi, geçmiş ve yaşayan alt kültürleri araştırmayı seviyorum. Benim için bu toplulukların inanç yapıları, günlük yaşantıları, dinledikleri müzikler, aile ilişkileri ve giyim tarzları bitmek bilmeyen bir ilham kaynağı.” Outkastpeople markasının herhangi bir toplumsal sınıf veya kimlik kaygısı taşımayan, dinamik genç şehirlilere hitap etmeyi hedeflediğini söyleyen genç tasarımcı, “Genel duruşu itibarıyla da gelenekselciliğe bir başkaldırı içinde olduğundan dolayı markanın kimliği de ismi gibi buradan geliyor” diyor.

FOTOĞRAF: MEHMET TURGUT



# Arachra Performance

SON TEKNOLOJİ GÜNEY KORELİ YENİ ARACHRA VE TEXLON SPANDEX SATIŞTA

yüksek ısıya dayanıklı 

mükemmel esneklik 

yüksek güç ve stabilite 



# İHRACATIN ŞAMPİYONLARI ÖDÜLLENDİRİLDİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 23. Olağan Genel Kurulu ve İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Törene, 65. Hükümet kabinesi de yoğun ilgi gösterirken, ihracatçı birlikleri başkanları, TİM Delegeleri ile iş dünyası da etkinliği yakından takip etti.

**T**İM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin ev sahipliğinde, 4 Haziran'da İstanbul Grand Tarabya Oteli'nde gerçekleştirilen TİM 23. Olağan Genel Kurulu ve İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla

gerçekleştirildi. Genel Kurul'a Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, Kültür ve Turizm Bakanı Nabi Avcı'nın yanı sıra ihracatçı

birlikleri başkanları ve TİM Delegeleri ile iş dünyasının önemli isimleri katıldı. Genel Kurul ve İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nin açılış konuşmalarında, 2023, 2023 ve 2071 vizyonlarının gerçekleşmesi için Türkiye ihracatının güçlenmesi gerekliliği vurgulandı ve yeni teşviklerin müjdesi verildi.

## İhracat camiası her türlü takdir ve desteği hak ediyor

TİM 23. Olağan Genel Kurulu ve İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nde bir konuşma yapan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, dünyada üretim ve ticaret konusunda ciddi sıkıntıların yaşandığı bir

## DÜL TÖRENİ



dönemde, Türkiye ekonomisinin büyümesinde en büyük paylardan birinin ihracatçılara ait olduğunu vurguladı ve ihracatçılara, “Bu camia her türlü takdir ve desteği hak ediyor. O yüzden ihracatçıları, ekibimizin ayrılmaz parçası haline getirdik. Doğu Afrika seyahatinden 135 ihracatçımızla birlikte döndük. Ben sizden razıyım, inşallah sizler de bizden razısınız” sözleriyle seslendi. “Sizler ülkemizin gelişmesi, büyümesi konusunda yaptığınız katkılarla, fedakârlıklarla şükranı gerçekten hak ediyorsunuz. Sadece ihracatın, milli gelirimizin 5'te birini oluşturuyor olması bile başlı başına bir takdir sebebidir. Bu yüzden de ihracatçılarımızı en çok görüştüğüm kesim konusunda bulunuyor. Türkiye gibi dinamik bir ülke için asıl önemli olan, bundan sonra yapılacak olanlardır” diyerek devam eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin 2023 yılı vizyonunun, bu vizyon doğrultusunda belirlenen hedeflerin artık bir namus borcu



**Recep Tayyip ERDOĞAN**  
Cumhurbaşkanı

“Önümüzdeki altı ayı 2017'nin sıçrama dönemi olarak kabul edelim. 2017 bizim için ivme yılı olsun. Ekonomide, bir kısmını TİM'in dile getirdiği yapısal dönüşümleri hızla gerçekleştirmeliyiz.”

haline dönüştüğünün altını çizdi ve ihracat ile turizmin süratle toparlanması gerekliliğine işaret etti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, ayrıca, Rusya krizinin farklı coğrafyalar ve yeni pazarların önemini orta-

ya çıkardığına da değindi ve “Doğu Afrika'da ülkemize yönelik çok farklı bir muhabbet var. Üst ve altyapıda girişimcilerimizi bekliyorlar. 2014 yılı büyüme hızımızda yavaşlama olduysa da bu sıkıntılı dönemi

## TÜRKİYE GENELİNDE EN FAZLA İHRACAT YAPAN İLK 10 FİRMA

1. Ford Otosan
2. Tüpraş
3. Oyak-Renault
4. Kibar Dış Ticaret
5. Vestel
6. Tofaş
7. Arçelik
8. Toyota
9. Bosch
10. TGS Dış Ticaret

## İTKİB'İN 4 SEKTÖRDE BAŞARISI

Hazır giyimde **1'inci**  
**TGS Dış Ticaret**

Tekstilde **1'inci**  
**Ak-Pa Tekstil**

Deride **1'inci**  
**DSD Deri**

Halıda **1'inci**  
**Erdemoğlu**

Türkiye'nin 2015'teki

# 143,9

milyar dolarlık toplam ihracatının % 48,7'sini ilk 500 firma yaptı.

İkinci 500 firma ihracatın

# %8,8

geri kalan 62 bine yakın firma da toplamın

# %42,5

gerçekleştirdi.



**Nihat ZEYBEKÇİ**  
Ekonomi Bakanı

Ihracat politikamızı sizlerle birlikte gözden geçirerek yeni bir ihracat seferberliğini başlatacağız. Gerekirse kişiye özel elbise diker gibi kararlar alacağız. 7/24 tüm sorunlarınızda yanınızda olacağız.

geride bırakıyoruz. Önümüzdeki altı ayı 2017'nin sıçrama dönemi olarak kabul edelim. 2017 bizim için ivme yılı olsun. Eğitim sistemimizdeki değer eksikliğini gidirmeliyiz. Kendi tarihimize uygun kültür sistemini yaygınlaştırmalıyız. Ekonomide, bir kısmını TİM'in dile getirdiği yapısal dönüşümleri gerçekleştirmeliyiz. Üretimle tasarımı, nitelikli eleman yetiştirmeyi hep birlikte inşa etmeliyiz. Ağaçlarla uğraşırken, ormanı gözden kaçırmayacağız" değerlendirmesinde bulundu.

## 7/24 ihracatçının yanında olacağız

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ise konuşmasında, ihracatçılarla birlikte Türkiye'nin bilgiyi ve teknolojiyi üreten, kendi markalarını yaratan bir ülke olacağını, bu kapsamda Hükümet olarak öncelikli hedefleri arasında ihracatçı ve sanayicilerin finansmana ucuz ve kolay ulaşmalarını sağlamak olduğunu söyledi.

Bakan Zeybekci, Türkiye ekonomisinin yüz akı olan ihracatçıların bugüne kadar çok önemli başarıları imza attığını, mal ve hizmet ihracatındaki başarılarıyla Türkiye'nin ekonomik bağımsızlığının kahramanı olduklarını belirlerken, ihracatçıların Türkiye'yi dünyanın her noktasında başarıyla temsil ettiğinin altını çizdi ve hedeflerinin, her gün bir önceki günden daha fazla üreten, daha

fazla ihracat yapan, ekonomik olarak daha bağımsız, edilgen değil etken bir Türkiye olduğunu vurguladı.

2023 hedeflerine ulaşmak için yeni bir anlayışa ihtiyaç olduğunu da dile getiren Bakan Zeybekci, "İhracat politikamızı sizlerle birlikte gözden geçirerek yeni bir ihracat seferberliğini başlatacağız. Eksikliklerimizi ve engelleri birlikte belirleyip çözümlerini birlikte bulacağız. İthalat politikamızı sizlerle birlikte tekrar gözden geçirerek haksız rekabete yol açan uygulamaları tespit edip, üretim ve ihracatı destekleyen politikalarla yolumuza devam edeceğiz. İhracat, pazarlama, fuar, tanıtım, yurt dışı temsilcilik politikamızı gözden geçirip gerekli tedbirleri alacağız. Yatırım ve ihracat teşviklerinde noktasal çalışmalarımıza ağırlık vererek gerekirse kişiye özel elbise

diker gibi kararlar alacağız. 7 gün 24 saat tüm sorunlarınızda ve projelerinizde yanınızda olacağız" yorumunu yaptı.

## İhracatçı, takdiri hak ediyor

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi de konuşmasında, TİM'in temsil ettiği 65 bin ihracatçının Türkiye için çalıştığını ve yapılacak daha çok işleri olduğunu belirterek "İnanıyoruz ki gün artık tıkanık bürokrasinin direncini kırma günü; gün artık milyar dolar değerinde yeni şirketler oluşturma günü; gün artık daha güçlü bir Türkiye için daha hızlı büyüme günü. Yani yeniden başlama günü. Biriz, iriyiz, diriyiz. Biz, Türkiye'nin geleceğiz" dedi. İhracatçılar olarak komşu ülkelerde yaşanan ekonomik ve siyasi krize rağmen başarı elde ettiklerini vurgulayan Büyükekşi, "Dünya genelinde fiyatlar geriliyor. Pazarlarımız daralıyor. Deyim yerindeyse ateş çemberinin tam ortasındayız. Buna rağmen miktar olarak daha fazla mal satabiliyoruz. 2023 hedefimiz 500 milyar dolar ihracat ve dünya ticaretinden yüzde 1,5 pay almak. Bu kapsamda geçen yıl üç rekor kırdık. Birincisi, dünya ticaretindeki payımızı binde 8,7'ye, ikincisi AB'nin ithalatındaki payımızı yüzde 1,2'ye ve üçüncüsü ise ihracatın milli ge-

## Türkiye için daha HIZLI BÜYÜME günü

*Tayyip Erdoğan: İnanıyoruz ki gün artık tıkanık bürokrasinin direncini kırma günü; gün artık milyar dolar değerinde yeni şirketler oluşturma günü; gün artık daha güçlü bir Türkiye için daha hızlı büyüme günü. Yani yeniden başlama günü. Biriz, iriyiz, diriyiz. Biz, Türkiye'nin geleceğiyiz.*





**İhracatçı birlik başkanlarının yoğun katılım gösterdiği İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'ne İTKİB kanadından İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve birçok sanayici iştirak etti. İhracatçı Birlik Yöneticileri Bakanlar ile bire bir görüşme fırsatı yakaladılar.**

İlimizdeki payını yüzde 20'ye çıkardık. Yani ekonomimizin 5'te 1'ini ihracat oluşturdu. Her türlü zorlu şartlara rağmen bunları hep birlikte başardık. Türkiye'nin daha büyük işler başarmak için yeniden harekete geçmesi gerekiyor. Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün dediği gibi 'Medeniyet yolunda başarı, yenileşmeye bağlıdır.' 65. Hükümetimizin yeni ve taze bir güçle Türkiye'yi 2023 hedeflerine taşıyacağına inanıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

### **Araziye uyan değil meydan okuyan ihracatçı ordusu**

Türkiye'nin artık araziye uyan değil meydan okuyan, yeni nesil bir ihracatçı ordusu oluşturmak mecburiyetinde olduğuna da dikkat çeken Büyükekeşi, bu kapsamda yeni nesil girişimci yetiştirmeye, küresel doğan şirketler yaratmaya ve yeni bir dönem başlatmaya ihtiyaç duyulduğunu söyledi. "Beceri, İrade, Odaklanma" kavramlarından "BİO Başarı" formülü oluşturduklarını dile getiren Büyükekeşi, "Beceri

## **İhracatta dört sektörden 117 FİRMA**

*Dört sektörden toplam 270 firma listeye girmeyi başarırken, toplamda 13 milyar 230 milyon dolarlık sektörel ihracatla ilk 1000 firmanın oluşturduğu toplam ihracatın yüzde 16'sına karşılık gelen dört sektörden 117 firma ilk 500 içerisinde yer aldı.*

ve irade bizde var. İhtiyacı-mız olan tek şey odaklanma" dedi.

Konuşmasında ihracatçılara da hatırlatmalarda bulunan Büyükekeşi, "Ar-Ge merkezlerinizi artırmanızı ve tasarım merkezleri açmanızı bekliyoruz" diye konuştu.

### **Dört sektörün payı yüzde 16**

Diğer yandan TİM 2015 İlk 1000 İhracatçı Firma Araştırması'nda hazır giyim ve konfeksiyon, tekstil ve tekstil mamulleri, deri ve deri mamulleri ile halı sektörlerinden toplam 270 firma listeye girmeyi başardı. Toplamda

13 milyar 230 milyon dolarlık sektörel ihracatla, ilk 1000 firmanın oluşturduğu toplam ihracatın yüzde 16'sını oluşturan dört sektörden 117 firma ilk 500 içerisinde yer alırken, 153 firma ise ikinci 500'de kendisine yer buldu.

TGS Dış Ticaret'in Türkiye'nin en çok ihracat yapan ilk 10 firması arasında da yer aldığı araştırma sonuçlarına göre, ilk 1000 firma içerisinde yer alan 171 hazır giyim ve konfeksiyon firması toplam 9 milyar 213 milyon dolarlık, 72 tekstil ve tekstil mamulleri firması 3 milyar 83 milyon dolarlık, 20 halı firması 734 milyon 848 bin dolarlık, yedi

deri ve deri mamulleri firması ise 189 milyon 544 bin dolarlık sektörel ihracat gerçekleştirdi.

Diğer yandan, hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe ilk üç sırayı 729,1 milyon dolarlık sektörel ihracatla TGS Dış Ticaret, 556,8 milyon dolarlık sektörel ihracatla Pergamon Status ve 393,6 milyon dolarlık sektörel ihracatla Birgi Birleşik Giyim alırken, tekstil ve tekstil mamulleri sektöründe ilk üç sırayı 305,9 milyon dolarlık sektörel ihracatla Ak-Pa Tekstil, 214,5 milyon dolarlık sektörel ihracatla KordSa Global ve 196,9 milyon dolarlık sektörel ihracatla Sanko; halı sektöründe ilk üç sırayı 124,5 milyon dolarlık sektörel ihracatla Erdemoğlu, 72,5 milyon dolarlık sektörel ihracatla Dost Kardeşler ve 62,4 milyon dolarlık sektörel ihracatla Kartal Halı; deri ve deri mamulleri sektöründe ise ilk üç sırayı 40,7 milyon dolarlık sektörel ihracatla DSD Deri, 34,5 milyon dolarlık sektörel ihracatla Adesa ve 27,6 milyon dolarlık sektörel ihracatla Yakupoğlu Tekstil elde etti.



**Etkinliğe; İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ile yönetim kurulu üyeleri Ferzat Erdebil, Güven Karaca ve Ruken Mızraklı da iştirak etti.**

## Hazır Giyim ve Konfeksiyon TGS Dış Ticaret

Hazır giyim sektöründe 2014 yılının 1'incisi TGS Dış Ticaret, 2015 yılı sektörel ihracatta da 1'inci oldu. 2015 genel sıralamasında ise 10'uncu olan TGS Dış Ticaret, ticari statüsü itibarıyla sektör gözetmeksizin Türkiye'de faaliyet gösteren üretim ve ticaret firmalarının ihracatına aracılık faaliyetleri yürütüyor. Türkiye Ekonomi Bakanlığı'nca belli sayıda elit firmaya tanınan "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statüsü alan firma, 2012 yılında İstanbul Borsası'nda halka açıldı. TGS Dış Ticaret adına Yönetim Kurulu Başkanı Ali Tanrıverdi ödülü, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Gümrük ve Ticaret Bakanı İbrahim Tüfenkci ile TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin elinden aldı.

2015 YILI  
SEKTÖREL İHRACATTA  
**729** milyon  
**131** bin **598 \$** ile  
**SEKTÖR  
BİRİNCİSİ OLDU**



2015 YILI  
SEKTÖREL İHRACATTA

**305** milyon

942 bin **53 \$** ile

**SEKTÖR  
BİRİNCİSİ OLDU**

## Tekstil ve Hammaddeleri AK-PA Tekstil

Tekstil sektöründe 2015 yılı sektörel ihracatta da liderlik koltuğunu bırakmayan Ak-Pa Tekstil, 2015 yılı genel sıralamasında 28'inci oldu. Ekonomi Bakanlığı tarafından Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsü verilen firmalardan olan Ak-Pa Tekstil, Avrupa, Ortadoğu, Asya-Pasifik, Afrika ve ABD'ye ihracat gerçekleştiriyor. Ak-Pa Tekstil adına Genel Müdür Suat Aydın ödülü, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi'nin elinden aldı.



## Deri ve Deri Mamulleri DSD Deri

Deri sektörünün 2015 yılı birincisi DSD Deri oldu. genel sıralamada ise 165'inci sırada yer alan firma, yıllar içinde büyüyen ihracatı ve diğer sektörlerle genişleyen müşteri yapısıyla 200'ün üzerinde ihracatçıya hizmet veriyor. DSD Deri adına Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Özbay ödülü, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin elinden aldı.

**2015 YILI**  
SEKTÖREL İHRACATTA  
**40** milyon  
**717** bin **582 \$** ile  
**SEKTÖR**  
**BİRİNCİSİ OLDU**





2015 YILI  
SEKTÖREL İHRACATTA

**124** milyon  
**560** bin **833 \$** ile

**SEKTÖR  
BİRİNCİSİ OLDU**

## Halı Erdemoğlu Dış Ticaret

Halı sektöründe Merinos, Dinarsu, Padişah gibi markalarıyla fark yaratan Erdemoğlu Dış Ticaret, 2015 yılı sektörel ihracatta 1'inci, genel sıralamada ise 76'ncı oldu. Halı ihracatındaki liderliğini yıllardır devam ettiren Erdemoğlu, devlet destekli uluslararası markalaşma programı olan Turquality sertifikasını halı sektöründe alan ilk firma. Erdemoğlu Dış Ticaret adına Erdemoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Erdemoğlu ödülü, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Gümrük ve Ticaret Bakanı İbrahim Tüfenkci ile TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin elinden aldı.



# 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





# İHRACATÇILAR HÜKÜMET İLE KOORDİNELİ ÇALIŞIYOR

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ile Yönetim Kurulu Üyeleri, Başbakan Binali Yıldırım başta olmak üzere 65. Hükümet kabinesindeki Bakanlıkları ziyaret etti ve ihracatçıların sorunlarına çözüm aramaya devam etti.

**B**aşbakan Binali Yıldırım, Başbakan Yardımcıları Tuğrul Türkeş ve Nurettin Canikli, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Ömer Çelik ile T.C. Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanı Ömer Çam'a birer çalışma ziyaretinde bulunan TİM Heyeti, ihracatçıların 65. Hükümetten beklentilerini içeren "İhracat Destek Paketi Önerileri"ni Bakanlıklara sundu.

Görüşmelerde, daha önce TİM 23. Olağan Genel Kurulu'nda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile de paylaşılan "İhracat Destek Paketi Önerileri"nden hareketle ihracatçıların yaşadığı sorunlara çözüm arayan TİM

Heyeti, 2023 hedefleri doğrultusunda hükümetle koordineli çalıştıklarını dile getirdi ve ihracatçının beklentilerinin karşılanacağına inandıklarını, yüksek katma değerli üretime odaklanarak Türkiye ekono-

misine katkı vermeye devam edeceklerinin altını çizdi.

## 2023 hedeflerine adım adım ilerliyoruz

TİM olarak, büyüme, ihracat, cari açık, enflasyon ve kur,

istihdam gibi temel ekonomik verilerin yer aldığı "Ekonomi Yol Haritası Önerileri" hazırladıklarını vurgulayan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Yeni döneme ilişkin beklentilerimizi Genel Kurulumuzda



■ TİM Heyeti, ihracatçıların sorunları ve çözüm önerilerini bir rapor halinde iletti

Sayın Cumhurbaşkanımıza arz etmiş ve ihracatımızın tekrar atağa kalkması gerektiğini belirtmiştik. Sayın Başbakanımız Binali Yıldırım başta olmak üzere, 65. Hükümetimizin Bakanlıkları ile TİKA Başkanı'na gerçekleştirdiğimiz çalışma ziyaretlerinde de bu taleplerimizi tekrar etme ve ihracatta yaşadığımız sorunları dile getirme fırsatı yakaladık” derken, ihracatı kalıcı ve sürekli bir şekilde artırabilmek adına büyük önem arz eden destek paketi önerilerinin en kısa sürede sonuçlanacağına inandıklarını dile getirdi. Geçtiğimiz haftalarda Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli tarafından açıklanan, Türkiye’de yatırımın ve üretimin önünün açılmasını sağlayacak yapısal reform paketinde de TİM önerilerinden bazılarının gündeme alındığına da değinen Büyükeşki, “Önerilerimizin dikkate alındığını görmek bizleri oldukça memnun etti. Bu taleplerin Hükümetimizce biran önce hayata geçirilmesiyle birlikte 2023 hedeflerimize bir adım daha yaklaşmış olacağız” değerlendirmesinde bulundu.

### **İhracat ülke gündemi haline gelmeli**

TİM Heyeti, 7 Haziran’da ilk olarak Başbakan Yardımcısı



Başbakan Yardımcısı  
Nurettin Canikli



Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı  
Faruk Özlü

Tuğrul Türkeş'i, ardından Ekonomi, Bakanı Nihat Zeybekci, Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, AB Bakanı

ve Başmüzakereci Ömer Çelik ile Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanı Serdar Çam'ı makamların-

da ziyaret etmiş ve ihracatçıların sorunlarını ilk elden ilgili Bakanlıklarla paylaşmıştı. 15 Haziran’da ise Başbakan Bina-



Ekonomi Bakanı  
Nihat Zeybekci



AB Bakanı ve Başmüzakereci  
Ömer Çelik

li Yıldırım'ı Başbakanlık Çankaya Köşkü'nde, Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli ve Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'yü ise makamlarında ziyaret eden TİM Heyeti, 65. Hükümetin verimli yatırımların artırılması, kamuda kaynak israfının önlenmesi, maliyetlerin azaltılması konularına öncelik vermesini takdirle karşıladıklarını dile getirmiş ve "Ekonomik sıçra-

ma, ekonomik dönüşüm, reel ekonomi ve ihracat yeniden ülkemizin ana gündemi haline gelmeli. Net ihracatın büyümeye katkısı sürekli bir şekilde pozitif olmalı. İhracatımızı büyümeye pozitif katkı yapabilecek düzeylere getirebilmek ve 2023 hedeflerimize ulaşabilmek için yüksek katma değerli ürünlere odaklanmalıyız" vurgusunda bulunmuştu.



Başbakan Yardımcısı  
Tuğrul Türkeş

## KABİNE ZİYARETLERİNE KATILAN TİM HEYETİ

Mehmet Büyükeçşi  
Mustafa Çıkrıkçıoğlu  
Tahsin Öztiryaki  
Süleyman Kocasert  
Ahmet Güleç  
Murat Akyüz  
Rıza Seyyar  
Ali Can Yamanyılmaz  
Ali Kahyaoğlu  
Başaran Bayrak  
Güven Uçkan  
İsmail Gülle  
Mustafa Şenocak  
Cemal Şengel  
Hikmet Tanrıverdi  
Salih Zeki Poyraz  
Ahmet Kahraman  
Latif Aral Aliş



Çevre ve Şehircilik Bakanı  
Mehmet Özhaseki

# İHRACATÇININ 10 TEMEL BEKLENTİSİ



# BOĞAZIÇI, HAZIR GİYİMİN AKTÖRLERİNİ AĞIRLADI



Sektör liderlerinin buluşma noktası Boğaziçi Üniversitesi, tekstil ve hazır giyim sektörüne yön verenleri ağırladı. Boğaziçi Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından Tekstil ve Hazır Giyim (THG) Ekonomisi Zirvesi, 31 Mayıs tarihinde İHKİB'in organizasyon

partnerliğiyle, Çalık Denim sponsorluğunda; TGSD, MTD, BMD, LASIAD ve MESIAD'ın desteğiyle Boğaziçi Üniversitesi Albert Long Hall'da

gerçekleştirildi. İhracatın kilit taşı olan Tekstil ve Hazır Giyim'in potansiyelini geliştirme ve yönetmeyi, disiplinlerarası konu başlıkları ve yenilikçi bakış açılarıyla masaya yatırmayı hedefleyen THG Ekonomisi Zirvesi'nde sektörün güncel problemlerinden gelecek tahminlerine kadar birçok konu ele alındı. Türk markalarını global sahnede görmek için yapılması gerekenlerin tartışıldığı, endüstrinin inovasyonla büyümesi için atması gereken adımların ele alındığı ve e-ticaretin hem sektörün hem de ülke ekonomisinin geleceğini nasıl şekillendireceğinin konuşulduğu THG Ekonomisi Zirvesi, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık, LC Waikiki CEO'su Mustafa Küçük ve dünyaca ünlü modacı Arzu Kaprol gibi sektörün önde gelen isimlerini ağırladı.

## BAŞARILI GAZETECİLER ÖDÜLLENDİRİLDİ



Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) tarafından, Vodafone Türkiye ana sponsorluğunda, CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul katkısıyla "Yaza Merhaba" etkinliği kapsamında 8'inci kez gerçekleştirilen "Ekonomi Basını Başarı Ödülleri" törenle sahiplerini buldu. EGD Başkanı Celal Toprak, açılıştaki konuşmasında organizasyonun kendileri için ne kadar anlamlı olduğuna değinerek, sektörde yaşanan sıkıntıya rağmen, gazetecilerin haber yapabiliyor olmasının önemine işaret etti. Birçok başarılı ismin ödül aldığı EGD gecesinde İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "En İyi Köşe Yazarı" ödülünü Şelale Kadak'la verdi.

## İHKİB EĞİTİM VAKFI İSKİF'TE

Türkiye'nin en büyük işletme ve iş arayanlar buluşması olarak bu yıl 5'incisi düzenlenen İstanbul Kariyer ve İstihdam Fuarı (İSKİF), 9-11 Haziran tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde ziyaret-

çilerini ağırladı. İşverenler iş arayanları bir araya getiren İSKİF'de yer alan İHKİB Eğitim Vakfı, sektörün ve çalışanların istihdamaya yönelik taleplerini tarafları bir araya getirerek çözüm buluyor.



## KYSD'NİN YENİ YÖNETİMİNDEN ZİYARET

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği'nin (KYSD) yeni yönetim kurulu başkanı Dr. Murat Özpehlivan, İHKİB'i ve İTHİB'i ziyaret etti. 29 Mart

tarihinde gerçekleştirilen KYSD'nin Olağan Genel Kurulu'nda dernek başkanlığına seçilen Murat Özpehlivan, seçim sonrası sektörün çatı kuru-

şularını ziyaret etti. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi'yi ve İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü'yi makamında ziyaret

eden KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Özpehlivan, son dönemde sektörde yaşanan gelişmeleri değerlendirdi.





# TEKSTİL SEKTÖRÜ ORTAK AKILDA BULUŞTU



Tekstil sektörünün önde gelen şirket liderlerinin katıldığı İTHİB Ortak Akıl Toplantısı 31 Mayıs tarihinde bir araya geldi. Halkbank ve Turkishtime dergisi tarafından düzenlenen ve İTHİB'in ev sahipliğinde, Prof. Dr. Emre Alkin moderatörlüğündeki toplantıda, tekstil ve hammaddeleri sektörünün sorunları ve çözüm önerileri tartışıldı. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü'nün liderlik yaptığı toplantıya tekstile yön veren birçok iş insanı da katıldı.

## OTİZMLİ ÇOCUKLAR İÇİN BİR ARAYA GELDİLER



İTHİB sponsorluğunda gerçekleşen Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği'nin (OTİAD) aylık yayın organı olan Osmanbey Moda Dergisi 100. sayı Gala gecesinde, aralarında, Alona, Ece Gürsel, Ebru Güzel, Ebru Ürün, Deniz Pulaş, Gülay Kuriş, İpek Tenolcay, Janset,

Sabahat Doğanılmaz ve Sema Şimşek gibi podyumun ünlü isimleri otizmli çocuklarla podyuma çıktı. 2 Haziran'da İTHİB'in sponsorluğunda Sarıyer Eski Büyükdere İskelesi'nde gerçekleşen gecede ünlü futbolcu Mehmet Topal'ın imzalı forması Tohum Otizm Vakfı için 7

bin TL'ye açık artırma ile satışa sunuldu. Formayı 7 bin TL'ye alan OTİAD'ın ilk Kurucu Başkanı Hüseyin Tancıger, hem geliri hem de formayı Tohum Otizm Vakfı'na bağışladı. Gecede konuşan İTHİB Başkanı İsmail Güllü de otizmli çocuklar yararına yapılan böylesi bir gece-

de bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve "insanım" diyen herkesin toplumun yardıma muhtaç kesimlerine el uzatması gerektiğini belirterek, "Sahip olduğumuz zenginliğin o zaman bir anlamı olur, insan o zaman insan olur" diye konuştu.

## ALİ SAMİ AYDIN, TETSİAD'IN YENİ BAŞKANI OLDU

TETSİAD'ın 3'üncü Olağan Genel Kurulu 16 Haziran tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde çok sayıda sektör temsilcisinin katılımıyla gerçekleştirildi. Yapılan oylama sonucunda genel kurul üyelerinin oy birliğiyle yeni başkan Ali Sami Aydın oldu. Görevi Yaşar Küçükçalık'tan devralan Ali Sami Aydın ve Yönetim Kurulu Üyeleri, derneğin 2016-2019 dönemi için görevlendirildi. TETSİAD'ın yeni başkanı Ali Sami Aydın yaptığı teşekkür konuşmasın-

da üstlendikleri bu görevin getirdiği yükümlülüklerin ve güçlüklerin farkında olduklarını, Türk ev tekstili sektörünü bir adım daha öteye taşıyabilmek için bu görevi layıkıyla yerine getireceklerini belirtti. Yaşar Küçükçalık'a da teşekkür eden Aydın, "Ev tekstili sektörünün gelecek yıllara yönelik stratejilerini sektördeki tüm paydaşlarımızla birlikte belirleyeceğiz. Nano tekstilden, akıllı tekstile, yeni pazarlar oluşturulmasına kadar çalışmalar yürüteceğiz" dedi.



# GELENEKSEL İFTAR BULUŞMALARI



## İTKİB AİLESİ BİR ARADA

Hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin çatı kuruluşu İTKİB, 20 Haziran tarihinde tüm çalışanlarıyla birlikte iftar yemeğinde buluştu. İTKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ve İTKİB Genel Sekreteri Bekir Aslaner'in bir arada olduğu iftar yemeğinde birlik üyeleri ve birlik çalışanları birlikte iftar açtı. Birlik başkanları, tek tek masaları dolaşıp sohbet etti.



## KYSD'DEN BİRLİK MESAJI

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)'nin geleneksel iftarı 15 Haziran Çarşamba tarihinde gerçekleşti. TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen iftar yemeğine 2 bin iş insanı katıldı. Sektörün önde gelen

birçok ismi katılım sağlarken, davette birlik, beraberlik ve kardeşlik mesajları verildi. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle'nin yanı sıra birçok tekstil sanayicisi de iftara katılım sağlayan isimler arasında yer aldı.



## ÇORAP SANAYİCİLERİ İFTARDA BULUŞTU

Çorap Sanayicileri Derneği'nin (ÇSD) her yıl geleneksel olarak verdiği iftar yemeği, 14 Haziran Salı akşamı, İstanbul Florya'deki Crowne Plaza Otel'de gerçekleşti. Ev sahipliğini ÇSD Başkanı Bülent İyikülah'ın yaptığı iftar programına başta İSO Başkanı Erdal Bahçivan, İTHİB Başkanı İsmail Gülle, ÖTIAD Yönetim Kurulu Başkanı İlker Karataş ve Yö-

netim Kurulu Üyesi Cüneyt Mutkan, Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayi Meclisi Başkanı Ali Ulvi Orhan, Moda Hazır Giyim Federasyonu Başkanı Hüseyin Öztürk, BATIAD Başkanı Aydın Erten, MESİAD Başkanı Yusuf Gecü'nün yanı sıra, birçok sektörel derneğin başkan ve yöneticileri, ÇSD üyeleri, çorap sektörü mensupları ve ÇSD'nin çözüm ortakları katıldı.



# TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN DESTEK ELİ KİMSESİZ ÇOCUKLARA UZANDI

Tekstil sektörünün çatı kuruluşu İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), sektörün önde gelen sivil toplum örgütlerinin başkanları ve yöneticileri, kimsesiz çocuklar ve yaşlılarla iftar programında bir araya geldi. 23 Haziran tarihinde İstanbul Bahçelievler Şeyh Zayed Çocuk Yurdu'nda gerçekleşen iftar programına; Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürü Önal İnaltekin, Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATIAD) Başkanı Aydın Erten, Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) Başkanı Bülent İyikülah, Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği (LASIAD) Başkanı Gıyasettin Eyyüp-koca, Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD) Başkanı Yusuf Gecü, Osmanbey Tekstilci İş Adamları Derneği (OTİAD) Başkanı İlker Karataş, Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) Başkanı İrfan Özhamaratlı, Aile ve sosyal politikalar İl müdürü Önal İnaltekin, İTKİB Genel Sekreter Yardımcısı Süleyman Çakıroğlu, Merter Türk Kızılayı Başkanı Erhan Tan'ın yanı sıra birçok iş insanı da katılım sağladı. İftar sonrasında bir konuşma yapan İTHİB Başkanı İsmail Güllü, "Bu akşam burada bizimle bir araya gelen tüm sektör Başkanlarıma çok teşekkür ediyorum.



Çocuklarımızla, yarınlarımızın geleceği ve teminatı olan gençlerimizle ve Yaşlılar Yurdu sakinlerimizle bir arada olmak, birlikte aynı sofrayı paylaşmaktan çok mutluyum. İnşallah bu anlamlı ve mutluluk veren akşamlarda daha sık bir arada oluruz" dedi.



## İTHİB ÜYELERİ BİR ARAYA GELDİ

Tekstil lider kuruluşu İTHİB, 21 Haziran tarihinde Four Seasons Bosphorus'da İTHİB Üyeleriyle bir araya geldi. İTHİB Başkanı İsmail Güllü'nin ev sahipliği yaptığı iftar yemeğine, İTHİB Üyeleri Şerafettin Demir, Ali Sami Aydın, Ahmet Şişman, Mehmet Fatih Bilici, Vehbi Canpolat, Sultan Tepe, Natan Yakuppur'un yanı sıra tekstil sektörünün öncü markalarının temsilcileri de katılım sağladı.



## SEKTÖR TRİSAD İFTARINDA BULUŞTU

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) geleneksel boğazda iftar programını, 8 Haziran akşamı Kabataş'tan kalkan teknede gerçekleştirdi. Boğazın eşsiz manzarası eşliğinde gerçekleşen İftar programına başta Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD) Yönetim Kurulu Başkanı İlker Karataş, İSO Başkan Vekili İrfan Özhamaratlı, Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayi Meclisi Başkanı Ali Ulvi Orhan, MESİAD Başkanı Yusuf Gecü, dernek üyeleri ve sektör temsilcileri katıldı.



# İTKİB DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ BAŞLATTI

Microsoft ve InnTheBox firmaları işbirliğinde yürütülecek ve yaklaşık dört ay sürecek üye ilişkileri yönetimi projesi ile İTKİB, üyelerinin talep ve ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verebilecek.

**D**ünyada olduğu gibi Türkiye’de de son zamanlarda iş çevrelerinde sıkça gündeme gelen ve her sektörden profesyonellerin ilgisini çeken üye ilişkileri yönetimi artık İTKİB’de. Haziran ayında yapılan İTKİB Başkanlar Kurulu toplantısında dijital dönüşüm için düğmeye basılmıştı. Proje Microsoft ve InnTheBox firmaları işbirliğinde yürütülecek ve yaklaşık dört ay sürecek. İTKİB Genel Sekreterliği’nin hizmet verdiği birlikler, projeden büyük bir verimlilik artışı bekliyor. 20 Haziran tarihinde Dış Ticaret Kompleksi’nde bir araya gelen İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ve Yönetim Kurulu Üyeleri, projenin detaylarını konuştu.

## Dönüşümü yapmak zorundayız

“Üyelerimize daha iyi hizmet

sunabilmek için bu dönüşümü yapmak zorundayız” diyen İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, “Artık bilginin üretilmesi kadar kullanılmasının da verimlilik farkı yarattığı bir dönemdeyiz. Projeyle, İTKİB’in kurumsal yapısının güçlenmesi adına önemli bir adım atıyoruz” ifadelerini kullandı. “Üyelerimize daha kaliteli hizmet vermek için teknoloji hangi olanakları sağlıyorsa biz de bunları öğrenmek ve uygulamak zorundayız” şeklinde konuşan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, “Üyelerimizin ihtiyaç ve taleplerini tespit etmek ve bunlara uygun hizmetleri sağlamak konusunda daha etkin çalışacağız” diye de ekledi.

## İş süreçlerinde doğru bilgiye ulaşım kolaylaşacak

Bir merkezde toplanacak verileri kullanacak olan birimlerin üyelerine daha hızlı ve etkin hizmet verebileceği vurgusunu yapan İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak da “Böylece üyelerimizle olan ile-



tişimimiz ve bilgi paylaşımımız güçlenecek” ifadelerini kullandı. Proje bittiğinde üye portalı ve çağrı merkezinin de kurulmuş olacağını söyleyen İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ise “Böylece üyelerimiz kurumla ilgili devam eden iş süreçleri hakkında güncel ve doğru bilgiye doğrudan erişebilir olacaklar” dedi. İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal, “En önemli hedeflerimizden birisi üyelere daha hızlı ve doğru cevap verebilecek bir sistemin kurulması” dedi.

## Dijital dönüşümün başarısı personele bağlı

İTKİB Genel Sekreterliği’nin yapmış olduğu açıklamada; örgütlerin dijital dönüşüm süreçlerinde iki aşamada risk içerdiği belirtiliyor. Bunlardan birincisinin dönüşümün iskeletinin iyi kurgulanması ile ilişkili olduğu belirtiliyor. Bu aşamada büyük ölçüde danışmanlık ve süreç analiz uzmanları tarafından iyi yönetilirse başarı

getireceği belirtilen açıklama, şöyle devam ediyor: “İkinci risk alanı ise dönüşümün tamamlanmasıyla elde edilen çıktının sürdürülebilir kılınmasıdır. Bu aşamada da başarının anahtarı personeldir. Dönüşüm sürecinin içselleştirilmesi için personelimizi sürece etkin olarak iştirak ettireceğiz. Sürecin şekillendirilmesi, departmanlarımızın sorumluluğunda olacak ve bu dönüşüm süreci için yeni kurduğumuz Kurumsal Bilgi Teknolojileri Yapılandırma birimimiz de departmanlarımız ile danışmanlarımız arasında köprü görevi görecek. İTKİB Genel Sekreteri Bekir Aslaner, “Her değişim projesinde olduğu gibi personel arasında belirli ölçüde tedirginlik ve stres gözleneceğini biliyoruz. Ancak İTKİB personelinin dijital sürece yaklaşımına ilişkin ilk izlenimlerimiz çok olumlu. Personelimizin bu süreci başarıyla tamamlayacağına ve sürdüreceğine inancım sonsuz” dedi.



# ÖRGÜDE EVRİM

## ADF AİLESİ

STOLL

WWW.STOLL.COM

WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR

Örgüde tamamıyla yeni bir boyut. Daha kabiliyetli – daha kaliteli. Stoll, örgünün evrimini sunar: yeni CMS ADF Makine yelpazesi. Stoll, 16 ve 32'li mekiklerle çalışan CMS ADF 16 ve CMS ADF 32 modelleriyle tüm ihtiyaçları karşılayacak bir makine jenerasyonu geliştirdi. Geleceği şekillendirecek öncü desenler için hazırlanan yeni örgü teknikleri ve makine teknolojileriyle, artık daha fazlasını yapmak mümkün. **Örgüde evrimi siz de yaşayın. ADF Ailesini keşfedin.**

# TÜRKİYE YENİ DÜNYANIN KURUCULARINDAN OLMALI

İstanbul Sanayi Odası Meclisi haziran ayı olağan toplantısı gerçekleştirildi. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Türkiye'nin yeni dünyanın kurucularından olması gerektiğini söyledi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisi haziran ayı olağan toplantısı, "Üretim Ekonomisinin Temel Strateji Olduğu Yeni Döneme Girilirken Yatırımlar, İhracat ve Bölgesel İşbirliklerinin Önemi" ana gündemi ile gerçekleştirildi. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıya, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci konuk olarak katıldı. Konuşmasında Hükümetin yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik açıkladığı önlem paketini sanayi sektörü olarak memnuniyetle karşıladıklarını belirten İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, sanayinin ihtiyaç duyduğu yüksek katma değerli ve yüksek teknolojiye sektörlere dönüşümün de reformcu bir teşvik sistemi ile mümkün olacağına dikkat çekti. Teşviklerle yalnızca yerli yatırımların değil, küresel krizden bu yana azalan doğrudan yabancı yatırımların da yeniden canlandırılması gerektiğinin altını çizen Bahçıvan, "Ekonomi yönetiminin reform iştahının ve istikrarlı bir ekonomiye yönelik kararlılığının devam etmesi ölçüsünde sanayicimizin ve üreticimizin yatırım iştahı



canlanacak. Bütün bunlar Başbakanımız Binali Yıldırım'ın 'Adeta yatırımcıların önüne bir turkuaz halı sereceğiz' sözlerini destekliyor. Bu bağlamda, ülkemizi sahip olduğu büyük hedeflere kavuşturma mücadelesinde biz sanayiciler, her zamankinden daha fazla bir gayret ve özveriyle turkuaz halıya ayak basmak, turkuaz halı yolculuğunda Hükümetimizle beraber olmak istiyoruz" dedi.

## Atıl makine parkının Doğu bölgelerine taşınmasına destek

Sanayicilerin Bakanlığı ilgilendiren konularda yaşadığı sorunları ve çözüm önerilerini sekiz başlık altında özetleyen

Erdal Bahçıvan, şöyle konuştu: "İstanbul'da ve batı illerimizde atıl durumda bulunan makine parkının Güneydoğu ve Doğu bölgelerine yatırım amacıyla taşınması için destek talep ediyoruz. Böylece hem duran bir varlığı değerlendirerek ülkemizin kaynak israfının önüne geçeceğiz hem de o bölgeye sadece makine değil bilgi ve tecrübe de taşımış olacağız. Yerli alımlar sadece kamu alımları değil, yap-işlet-devret gibi kamunun etki alanında bulunan diğer satın almalarda da uygulanmalı."

## Türkiye yeni dünyanın kurucularından olmalı

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci de konuşmasında, Türkiye'nin kısa bir sürede 100 milyarlarca dolar değerinde kendi milli fonlarının elle tutulur, gözle görülür hale geleceğini vurguladı. Bakan Nihat Zeybekci, Türkiye'nin yeni dünyanın kurucularından olması gerektiğini söyledi. Dünyanın tek bloklu bir yapının etrafında döndüğünü dile getiren Bakan Zeybekci, 2008 ekonomik kriz sonrası haritaların ekonomik bir kalemle yeniden şekillenmeye başladığını kaydetti. Zeybekci, güçlü bir üretim ayağı olmadığı

takdirde başarılı olmanın zor olacağını belirtti. Eximbank'ın Ekonomi Bakanlığı'na bağlandığını kaydeden Zeybekci, "Eximbank'ın şu anki 15 milyar dolar civarındaki sermaye yapısını ve yaklaşık 35 milyar dolar civarındaki toplam kredi hacmini, toplam 100 milyar dolarlarla telaffuz edilebilir hale, 1 yıl içinde, 2017 yılının ortalarına doğru getirmeyi hedefliyoruz" dedi.

## Yeni dünyanın büyüme motoru Afrika

Kalkınma Bankası'nın da yeniden yapılandırılması gerektiğini belirten Bakan Zeybekci, Türkiye'nin sürdürülebilir şekilde, cari açığını kabul edilebilir seviyede tutarak da büyüebileceğini söyledi. Ülkenin böyle bir potansiyeli olduğunu ifade eden Zeybekci, yakında Türkiye'nin çok daha farklı şekilde bazı finans imkânlarına ve kaynaklarına da kavuşabileceğini söyledi. Dünyanın son çeyreğinde büyüme motorunun Çin ve Hindistan gibi ülkeler olduğuna dikkati çeken Zeybekci, "Yeni dünyanın yeni büyüme motoru Afrika olacaktır. Sanayicilerin Afrika'ya karşı son derece duyarlı olmalarını öneriyorum" diye konuştu.



**Nihat ZEYBEKÇİ**  
Ekonomi Bakanı

# 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)



# TÜRKİYE TASARIM HAFTASI İLE FARKLILAŞACAK

Bu sene ilk defa gerçekleştirilecek olan "Türkiye Tasarım Haftası"nın startı Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi tarafından verildi. İhracatçı birlik başkanlarının katıldığı basın lansmanında Nihat Zeybekci, 500 milyar dolar ihracat hedefi için Türkiye'nin farklılaşmak zorunda olduğunu söyledi.



**E**konomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) işbirliğinde bu sene ilk defa gerçekleştirilecek olan "Türkiye Tasarım Haftası"nın basın toplantısı Dış Ticaret Kompleksi'nde yapıldı. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin katılımıyla gerçekleşen basın lansmanına birçok ihracatçı birliklerinin başkanları da katılım sağladı. Türkiye Tasarım Haftası süresince endüstriyel tasarım, moda tasarımı ve görsel iletişim tasarımı alanlarına yönelik olarak dünyaca ünlü tasarımcılar, üniversiteler, tasarım okulları, sanayici ve akademisyenlerin katılımıyla paneller, konferanslar ve workshoplar düzenlenecek. Organizasyon; yıl içinde düzenlenen tasarım yarışmalarının finalistlerinin, ürün ve projelerinin sergi ve defileleri, dünyanın prestijli

tasarım yarışmalarında ödül kazanan Türk tasarımları ile tasarım merkezleri ve tasarım ofislerinin ulusal/uluslararası proje sergileri ile zenginleştirilecek. Tasarıma yönelik faaliyet gösteren tüm paydaşları tek çatı altında toplayacak olan etkinlik; Design Turkey Ödül Töreni ve Sergisi'ni de kapsayarak bütünleyici bir tasarım ekosistemi oluşturacak.

## Türkiye farklılaşmak zorunda

Türkiye Tasarım Haftası'nın basın lansmanında konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, 6 yıldır ülke olarak 150 milyar dolarlık ihracatı aşamadıklarını ve bu noktada tıkandıklarını söyledi. İhracat edilen ürünlerde kilogram başını en fazla 1,9'a kadar zorlayabileceklerini ifade eden Bakan Nihat Zeybekci, 2023 yılı 500 milyar dolar ihracat hedefinin bugünkü şartlar dahilinde

imkansız olduğunu söyledi. "300'lü rakamları görebiliriz ama 500 diyebileceksek Türkiye farklılaşmak zorunda. Türkiye fasoncu anlayış olarak büyük başarı sağladı. Türkiye'nin ihracatı 150 milyar dolara geldi, bu inanılmaz bir başarı" diye konuşmasına devam eden Bakan Zeybekci, "Patenti, tasarımı, sunumu, tanıtımı, bilgisi, teknolojisi, dağıtım kanalları,

mağaza gibi alanlara kendilerinin sahip olduğu bir Türkiye düşünürseniz işte o zaman 500 milyar dolar çocuk çağı olur. Bir yerden başlamak lazım" ifadelerini kullandı.

## Marka başvurusunda Avrupa'da birinciyiz

Konuşmasında Apple markasını örnek veren Bakan Nihat Zeybekci, "Telefonlarınız



Tasarıma yönelik faaliyet gösteren tüm paydaşları tek çatı altında toplayacak olan etkinliği Design Turkey, iki yılda bir gerçekleştiriliyor.



## YENİLİK, FARKLILIK, ESTETİK...

**"Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri" kapsamında, gelecekte endüstriye yön gösterecek yaratıcı fikirleri desteklemek amacıyla, üretim için programa alınmamış tasarım projelerinin değerlendirildiği "Kavramsal Tasarım Ödülleri" kategorisi de yer alıyor. Bu yıl endüstriyel tasarım içerikli birlik yarışmalarında ilk üçe giren finalistler, Design Turkey kavramsal tasarım kategorisine doğrudan ve ücretsiz olarak başvurmuş sayılacak. Ön elemeyi geçen ürünler, her yıl olduğu gibi bu yıl da 30'u aşkın tasarım otoritesinin yer aldığı uluslararası bir jüri tarafından "İyi Tasarım Ödülü", "Üstün Tasarım Ödülü" ve "Kavramsal Tasarım Ödülü" olmak üzere 3 kategoride ve sektörel bazda değerlendirilecek. Ürünler; getirdikleri yenilik, sundukları farklılık, kullanıcının ihtiyacına cevap verebilme özellikleri, işlevsellikleri ve taşıdıkları estetik değerler gibi ölçütlerle değerlendirilecek. Kazanan tasarımlar, sergi ve yayınlar aracılığıyla hem ulusal hem de uluslararası platformlarda tanıtılacak.**

veya bilgisayarlarınıza bir bakın ne yazıyor? 'Designed by Apple in California, made in China.' Tamam, bunu hepimiz biliyoruz ama bu üründen elde edilen katma değer ne kadar Çin'de kalıyor? Ne kadar Amerika'ya gidiyor? Çok yakın zamanda yapılan bir araştırmaya göre katma değer sadece yüzde 2,1'i montajın yapıldığı ülkede kalırken, yüzde 48,8'i ise tasarımın yapıldığı ve markanın çıktığı ülkeye gidiyor" bilgisini paylaştı. Türkiye'nin, 2015 yılı Aralık ayında yayımlanan Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO) verilerine göre marka başvuru sayısında dünyada 6'ncı sırada yer aldığını söyleyen Bakan Zeybekci, konuşmasına şöyle devam etti: "Avrupa'da ise marka başvurusunda tam 5 senedir 1'inci sıradayız. Ayrıca, yine 2010-2016 yılları arasında verilen dünya tasarım ödülleri sayısına göre ödül alan tasarımlar bakımından ABD'nin ardından ikinciyiz. 2015 yılında Madrid Sistemi kanalıyla Türkiye'ye yapılan marka başvurularında 10 bin 400'ün üzerinde başvuruyla ülkemiz dünyada 1'inci sırada yer alırken, Türkiye'den Madrid Sistemi yoluyla yapılan başvurulara ise yaklaşık olarak bin 150 başvuru ile 12'nci sırada yer aldık."

"Biz de tasarlayabiliriz, marka yaratabiliriz, uluslararası arenda uluslararası markaların olduğu caddelerde markalarımızı en önemli köşelerde yerini alabilir" diye seslenen

Bakan Zeybekci, "Paris'te, Tokyo'da veya New York'ta Türk markaları görüyoruz, gördükçe de göğsümüz kabarıyor. Turquality yüz milyonlarca dolarlık destek veren bir program. Yapmamız gereken en önemli şeylerden birisi Türkiye'yi marka haline getirmek. Bunu özgüvenle, birlik ve beraberlikle yapacağız" dedi.

### Hedef; 500 Ar-Ge merkezi

Basın toplantısında konuşan bir diğer isim de TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi oldu. Türkiye Tasarım Haftası'nın duyurusunu yapmak için bir araya geldiklerini söyleyen Mehmet Büyükekşi, "Rekabetin çok yoğun bir şekilde yaşandığı bir ortam var. Bugün artık



Moda tasarımı, endüstriyel tasarımı ve görsel iletişim alanlarına yönelik olarak dünyaca ünlü tasarımcıların, tasarım okullarının, sanayici ve akademisyenlerin katılımıyla gerçekleştirilecek Türkiye Tasarım Haftası'nı İTKİB destekliyor.



**Nihat ZEYBEKCI**

Ekonomi Bakanı

Paris'te, Tokyo'da veya New York'ta Türk markaları görüyoruz, gördükçe de göğsümüz kabarıyor. Yapmamız gereken en önemli şeylerden birisi Türkiye'yi marka haline getirmek.



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**

TİM Başkanı

Yaptığımız çalışmalarla hem firmalarımıza hem gelecekte nesillerimize inovasyon tutkusunu yerleştirmek istiyoruz. Tasarım meşalesini ülkemizde yakmak istiyoruz.

sadece kaliteli mal üretip pazara sürmek başarı elde etmek için tek başına yeterli değil. İhracatın kalıcı ve sürdürülebilir olması için yüksek katma değerli üretim olmazsa olmaz. 2023 hedeflerinde dünya markaları yaratmak istiyoruz, hedefimiz 10 uluslararası marka yaratmak" dedi. Son 6 yılda 250'ye yakın Ar-Ge merkezinin açıldığını söyleyen Büyükekşi, "500 Ar-Ge merkezi hedefi koyduk. Biz inanıyoruz ki özellikle birçok sektörde yeni Ar-Ge merkezi açmak için bu konuda çalışmalar daha da önem kazanacak. Yaptığımız çalışmalarla hem firmalarımıza hem gelecekte nesillerimize inovasyon tutkusunu yerleştirmek istiyoruz. Tasarım meşalesini

ülkemizde yakmak istiyoruz" dedi. Türkiye Tasarım Haftası'nın ülke ihracatının gelişimi açısından son derece önemli olduğunu vurgulayan Büyükekşi, "Etkinlikte üç tane önemli konu var: Endüstriyel tasarım, moda tasarımı ve görsel iletişim. Bu etkinlik sayesinde katma değerli yüksek ürün geliştirilmesini, tasarımın yaygınlaştırılmasını ve özendirilmesini hedefliyoruz. Tasarımı bir gün değil, bir yıl boyunca konuşulan bir hale getirmek istiyoruz. Etkinlik kapsamında üç gün boyunca konferanslar, paneller, workshoplar olacak. Turquality firmaları ve Design Turkey sergileri olacak. İhracatçı birliklerimiz tarafından düzenlenen farklı tasarım yarışmaları da burada yer bulacak. 22 tane yarışma düzenleniyor. İçlerinden birer Türkiye birincisi seçeceğiz" ifadelerini kullandı.

### En iyi tasarım okulları davet edildi

Her yıl düzenlenen İstanbul Design Week etkinliğinin de bu yıldan itibaren Türkiye Tasarım Haftası şemsiyesinin altına alındığını söyleyen Mehmet Büyükekşi, Design Turkey için özel bir sergileme alanı oluşturulacağını da söyledi. Kaliforniya ve Barselona'nın da aralarında bulunduğu en iyi tasarım okullarını davet edeceklerini söyleyen Büyükekşi, bu kapsamda 10 tane okulun belirlendiğini de paylaştı.

# 10'UNCU YILA ÖZEL 10 TASARIMCI

Halı Tasarım Yarışması ile genç tasarımcılar ve akademi arasındaki işbirliğini kuvvetlendirmeyi hedefleyen İHİB, 10'uncu Halı Tasarım Yarışması'nda yarışacak 10 genç tasarımcıyı belirledi.

**İ**HİB, Türk halı sektörünün geleceğini tasarlıyor. Halı Tasarım Yarışması ile genç tasarımcılar ve akademi arasındaki işbirliğini kuvvetlendirmeyi hedefleyen İHİB sektöre yeni bir soluk getiriyor. Bu yıl 10'uncusunu düzenleyeceği Halı Tasarım Yarışması ile sektöre yeni ve genç tasarımcılar katmayı amaçlayan İHİB, yarışma öncesi iki aşamadan oluşan ön eleme sürecinde de ince eleyip sık dokudu. Türkiye'nin farklı üniversitelerinden 90 başvurunun değerlendirildiği ön elemelerde, sektörün alanında yetkin isimleri ve akademisyenlerinin karşısına çıkan 27 genç tasarımcı finale kalmak için yarıştı. İHİB Yönetim Kurulu tarafından alınan kararla Halı Tasarım Yarışması'nın 10'uncu yılına özel olarak bu yıl 10 genç tasarımcı finalde yarışacak. Son başvuru tarihinin 10 Haziran olarak belirlendiği yarışmaya başvuran genç tasarımcıların, İHİB'in de desteğiyle sektörün uzun yıllardır eksikliğini çektiği tasarım odaklı üretime de katkıda bulunmaları hedefleniyor. Türk halı sektörünün dünya çapında hak ettiği yeri elde etmesi için tasarım odaklı üretime öncelik verilmesi gerektiğine inanan İHİB, bu amaçla organize ettiği 10. Halı Tasarım Yarışması ile hem sektörün tasarıma odaklanmasını hem de sektöre yeni ve genç tasarımcılar kazandırmayı amaçlıyor.

## Maddi destek de İHİB'den

Hazırlıklara erkenden başla-

yan İHİB, 10. Halı Tasarım Yarışması öncesi iki aşamadan oluşan ön eleme jürisi gerçekleştirdi. 7 Ekim tarihinde düzenlenecek olan Halı Tasarım Yarışması finalistlerinin belirlendiği ön eleme jürilerinin ilki 13 Haziran günü İHİB Yönetim Kurulu'nun katılımıyla gerçekleşmiş ve birinci ön eleme jürisinde, 90 adet başvuru sayısı 27'ye indirilmişti. Birinci ön eleme jürisini geçen 27 yarışmacının mülakata davet edildiği ikinci ön eleme jürisi ise 15 Haziran tarihinde gerçekleştirildi. İHİB Yönetim Kurulu, sektörün önde gelen isimleri ve akademisyenlerin katıldığı jüride mülakata katılan her yarışmacıya, kendilerini ve tasarımlarını akademisyenler ve sektör temsilcilerinden oluşan jüriye tanıtmaları için 4'er dakikalık süre verildi. Yapılan sunumların ardından her yarışmacı tasarımlarıyla ilgili jüriden gelen sorulara yanıt verdi. Sektör için oldukça umut verici tasarımların sergilendiği



jüride, yapılan değerlendirme sonucunda verilen puanlara göre ilk 10 tasarımcı belirlendi. Her yıl 8 yarışmacının finale kaldığı Halı Tasarım Yarışması'nda, bu yıl 10'uncu yıla özel olarak 10 tasarımcı finale kalmaya hak kazandı. 7 Ekim tarihinde düzenlenecek organizasyonda yarışacak isimler şöyle: Aslıhan Sevinçli, Dilara Gezer, Ersel Akaydın, Faruk Açıkgöz, Muhammed Türk, Nigar Demirtay, Nurettin Yıldırım, Senem Kula, Şenay Subaşı, Zümrüt Tali. Geleneksel hale gelen Halı Tasarım Yarışması'nda, İHİB, bu yıl da finalistlerin tasarladıkları halıların üretimi için maddi desteğini sürdürüyor. Her finalistin ürününü tamamlamasının ardından yarışma günü final jürisine sergileyeceği 10. Halı Tasarım Yarışması'nda tüm yarışmacılar ödüllendirilirken dereceye



*Genç tasarımcılar, dört dakika süren sunumlarında projeleriyle ilgili jüri üyelerini bilgilendirdi ve jüriden gelen soruları cevaplandırdı.*

giren tasarımcılar ise yurtdışı fuar katılımı, maddi destek ve eğitim ödüleriyle destekleniyor.



■ Ön eleme jürisine, İHİB Yönetim Kurulu Üyelerinin yanı sıra, sektörün önde gelen temsilcileri ve akademisyenler katıldı.

6.yıl

NEW SPRING PRODUCT  
**ECEX**  
T E E T H

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

Ece Fermuar San. ve Tic. A.Ş. Firüzköy Mezarlık Altı Cad. No: 10 Avcılar / İSTANBUL  
TEL : 0212 428 23 40 FAX: 0212 428 23 51

 **ECE**  
FERMUAR-ZIPPER

# İSTANBUL BEBEK GİYİMİN AKTÖRLERİNİ AĞIRLAYACAK

Türkiye'nin önde gelen bebek giyim üretici ve ihracatçı firmalarını bir araya getiren İstanbul Kids Fashion, 27-30 Temmuz tarihleri arasında, İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek. Fuarda, 200'den fazla ulusal ve uluslararası firma ile 350 markanın katılımı hedefleniyor.

**D**ünya hazır giyim ticaretinin yüzde 2,14'ünü oluşturan bebek giyiminde; ihracat rakamları 2014 yılında 10 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Artan sektör ve altyapı yatırımlarının yanı sıra firmalara sunulan kredi olanakları sayesinde Çin, dünya tekstil ve hazır giyim ihracatındaki payını son yıllarda artırarak yüzde 34,4 ile dünyanın en büyük bebek

giyim ihracatçısı oldu. Çin'i, Bangladeş, Hindistan, Kamboçya, Hong Kong ve Fransa izledi. Bebek giyim ihracatında her yıl düzenli bir artış yakalayan Türkiye, bir önceki yıla oranla yüzde 4,7'lik bir yükselişle 231,1 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Türkiye, 33 milyon dolara yakın bir rakam ile en fazla Irak'a ihracat yaptı. Irak'ı 28,4 milyon dolar ile İspanya izlerken, 25,5 milyon dolar ile Almanya üçüncü sırada geldi. Türkiye'nin ihracat yaptığı ilk 10 ülke arasında ise İngiltere, Libya, Fransa, Hollanda, Kırgızistan, Ukrayna, Belçika ve İtalya yer aldı. 2016 yılının ilk çeyreğinde ise bebek giyim eşyası kalemlerinden biri olan dokuma bebek giyim eşyası ihracatı, en fazla ihracatı yapılan ürünler arasında kaydedildi. Bu ürün grubunda geçen yıla göre yüzde 30 artış ile 27,6 milyon dolar ihracat kaydedildi.

## Yılda iki kez düzenleniyor

Özellikle tekstil üretimi ve ihracatındaki başarısı nedeni ile dikkatleri üzerine çeken Tür-



kiye, İstanbul Kids Fashion ile Avrupa ve Asya'nın çekim merkezi olmaya devam ediyor. Türkiye'nin önde gelen bebek giyim üretici ve ihracatçı firmalarını bir araya getiren İstanbul Kids Fashion, 27-30 Temmuz tarihleri arasında, İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek. 200'den fazla ulusal ve uluslararası firma ile 350 markanın katılımının hedeflendiği fuarda, firmaların 2016 Sonbahar Kış, 2017 İlkbahar Yaz koleksiyonları yer alacak. Türkiye'de uluslararası platformda bebek ve çocuk hazır giyim sektöründe yapılan tek ve en büyük fuar organizasyonu olarak öne çıkan İstanbul Kids Fashion'da, 0-16 yaş arası bebek, çocuk hazır giyim ve aksesuarları sergilenen olacak. Yılda iki kez yapılan İstanbul Kids Fashion, ocak ayında Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı'nın (CBME Türkiye) içerisinde ve Temmuz ayında 'İstanbul Kids Fashion' adı altında düzenleniyor. Bebek ve çocuk giyim ve abiyi, iç çamaşırını, çorap ve aksesuarlar, bebek ve çocuk ev tekstilinin yanı sıra

hamile giyim ve aksesuarları ürün gruplarının yer alacağı fuarın ziyaretçi profilini ise perakendeci-bebek & çocuk ve hamile ürünleri, bebek ve çocuk hazır giyim, ayakkabı mağazaları, anne ve hamile giyim mağazaları, mağaza zincirleri, departman store'lar ile ithalat ve ihracatçı, distribütör, acenta ve toptancılar, satın alma ofisleri ve ticaret firmaları ile e-ticaret firmaları oluşturacak.

## Cazibe merkezi Türkiye

Dünyanın 8'inci büyük hazır giyim ihracatçısı olan Türkiye'nin dünya tekstil ticaretinde köprü vazifesi gördüğüne değinen UBM ICC Genel Müdürü Erdal Baykara, "Türkiye, stratejik coğrafi konumu itibarı ile Avrupa, Avrasya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarlarındaki 1,5 milyar müşteri için kolay ulaşım ve uygun maliyetler nedeni ile cazibe merkezi olarak kabul görüyor. İstanbul Kids Fashion 2016, bu yıl da katılımcı ve ziyaretçilerine bu pazarda etkin rol almaları için önemli fırsatlar sunuyor" dedi.



# ÇÖZÜM BİZDE!

Rusya, Kazakistan  
ve Ukrayna ile  
ticaret kolaylığının  
anahtarı bizde!



- Gümrükleme
- Nakliye ve depolama
- Hava ve Kara Express Kurye
- Düzenli parsiyel
- Danışmanlık, sertifika ve sigorta

#### İstanbul Ofisi

Oruç Reis Mah. Giyimkent Sitesi 6. Sok. No: 13/15  
Esenler – İSTANBUL  
Tel: +90 (212) 518 06 06  
Faks: +90 (212) 518 85 75

#### Moskova Ofisi

125009  
Moskova, Bolshoy Kislovskiy, No: 1/12, 2. Blok, Ofis 213  
Tel: +7 (495) 181 50 20  
Tel / Faks: +7 (495) 181 50 22

# TÜRK KALİTESİ UZAKDOĞU'DA

İTHİB, Japonya'nın ev dekorasyonu alanında üst segmentine hitap eden en önemli ve prestijli fuarı olan Interior Lifestyle Tokyo Fuarı'na ilk kez milli katılım düzenledi. Fuara İTHİB bünyesinde 7 tekstil ve 1 halı firmasının yanı sıra iki organize sanayi bölgesinin de dâhil olmasıyla toplamda 28 Türk firması katıldı.

**E**v dekorasyonu alanında dikkat çeken Interior Lifestyle Tokyo Fuarı, 1-3 Haziran tarihleri arasında Japonya'nın Tokyo kentinde düzenlendi. Japon ev tekstili sektörünün üst segmentinin en önemli ve en prestijli fuarı olan Interior Lifestyle Tokyo, Haziran ayında olmak üzere yılda bir kere Mesago Messe Frankfurt tarafından organize ediliyor. Tokyo Big Sight fuar alanında dünyanın her yerinden gelen ev tekstili ve ev eşyası üreticilerini bir araya getiren fuarda, 195'i dünyanın farklı ülkelerinden olmak üzere 822 katılımcı firma/marka yer alırken, fuarı üç günde toplamda 30 bin kişi ziyaret etti. İTHİB tarafından ilk defa milli katılım düzenlenen Interior Lifestyle Tokyo Fuarı'na, tekstilden 7, halıdan da 1 firma ile katılım sağlandı. Bunun yanı sıra iki tane organize sanayi bölgesi de (Bursa Organize Sanayi Bölgesi; 10 firma,

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi; 10 firma) toplamda 20 firma ile birlikte hazırladıkları URGE projesiyle milli katılımı dâhil oldu. Fuarın bir sonraki dönemi 14-16 Temmuz 2017 tarihinde düzenlenecek.

## Tanıtım çalışmalarıyla Türk ev tekstiline dikkat çekildi

Aynı zamanda fuara Türkiye'nin Japonya Büyükelçisi Ahmet Bülent Meriç ve Ticaret Müşavirlerimiz Mete Özbalaban ve Musa Demir katılarak Türk firmalarını ziyaret etti. İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ve İHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Diler ile İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Özmen de firmaları yalnız bırakmadı. İTHİB tarafından ilk defa milli katılım düzenlenen Japonya'nın Tokyo şehrinde düzenlenen Interior Lifestyle Tokyo Fuarı organizasyonunda çeşitli tanıtım faaliyetlerine yer verilerek Türk ev tekstili sek-



törünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi hedeflendi. Milli Katılım organizasyonu içerisinde yer alan firmaların detaylarının yer aldığı bir katalog bastırılarak İTKİB info-stand'ında ve fuarın diğer alanlarında ziyaretçilere dağıtıldı. Fuar tanıtım çalışmaları arasında aynı zamanda fuarın resmi internet sitesi ana sayfasında milli katılım alanının ve info stand bilgilerinin bulunduğu web banner kullanıldı. Ayrıca web sitesini ziyaret edenlerin hazırlanan katılımcı kataloğuna online olarak ulaşabilmesi için web bannerı kataloğun linki verildi. Yine fuara metro ile ulaşan ziyaretçileri bilgilendirme amaçlı, metro çıkışında yer alan yürüyen merdivenler üzerine konumlu üzerinde İngilizce ve Japonca Türkiye milli katılımı hakkında bilgi veren 84 adet poster yer aldı. Fuar idaresi tarafından dağıtılan, fuar katılımcılarının tamamının hol-stand bilgilerinin yer aldığı fuar kataloğunda Türk firmalarının isimlerinin yer aldığı bir sayfa ilan yer aldı.

## FUARA KATILAN FİRMALAR

- Akarca Tekstil
- Aydın Tekstil
- Küçükçalık Tekstil
- Maya Tekstil
- Birce Tekstil
- Korhan Halı
- Ural Medikal
- Gökhan Tekstil
- DOSAB - VİNO Tekstil
- DOSAB - Çahan Tekstil
- DOSAB - Benaş Tekstil
- DOSAB - Buldağ Tekstil
- DOSAB - Işıksar Tekstil
- DOSAB - Prestige Tekstil
- DOSAB - Selinay Tekstil
- DOSAB - Teksium Tekstil
- DOSAB - Yılsay Tekstil
- DOSAB - Yücel Mensucat
- BOSB - Bz Jakarlı Dokuma
- BOSB - Cac Tekstil
- BOSB - Jage Tekstil
- BOSB - Marsala Tekstil
- BOSB - Melih Aker Tekstil
- BOSB - Nil-Ba Tekstil
- BOSB - Panoteks Tekstil
- BOSB - Saydam Tekstil
- BOSB - Şevket Güvenç Tekstil

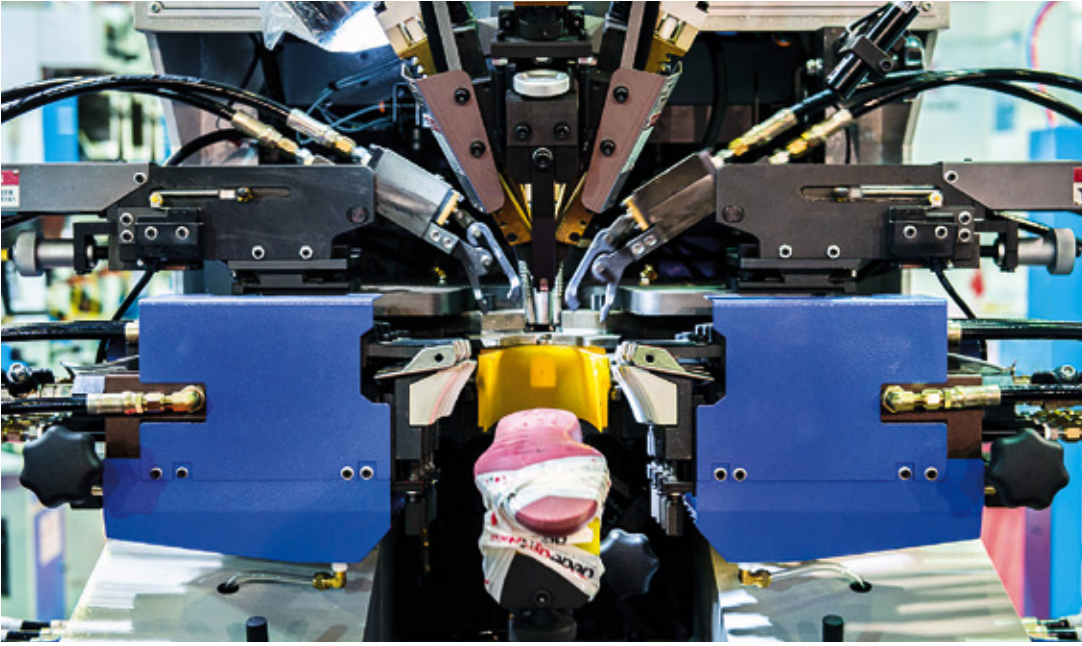


WE ONLY  
LIKE  
DENIM  
MARİTAS



we like everything about 'denim'

**MARİTAŞ** | DENİM  
maritasdenim.com  
@maritasdenim



# AYAKKABI YAN SANAYİNİN BULUŞMA ADRESİ AYSAF

Ayakkabı yan sanayinin en önemli fuarlarından AYSAF, 24 bin sektör profesyoneliyle ağırlayarak, sektörün ihracat ve iş hacmini artıracak buluşmanın adresi oldu.

**C**NR Holding kuruluşlarından Pozitif Fuarçılık tarafından, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AY-SAD) ve Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) işbirliğinde KOSGEB'in (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) destekleriyle 55'inci gerçekleştirilen AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuar'ı tamamlandı. 55'inci

AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı, 24 bin sektör profesyoneliyle ağırlayarak, sektörün ihracat ve iş hacmini artıracak buluşmanın adresi oldu. 25-27 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşen 55. AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuar'ı, 20 bin 686'sı yerli, 3 bin 219'u yabancı olmak üzere toplam 23 bin 905 profesyoneli ağırladı. CNR EXPO Yeşilköy'de düzenlenen fuar, ayakkabı yan sanayi sektörünün ihracat

potansiyelini artırmak için organize ediliyor. Fuara; İtalya, İspanya, Romanya, Ukrayna, Rusya Federasyonu, Çek Cumhuriyeti, İran, Tayvan, Ürdün, Lübnan ve Mısır'ın da aralarında bulunduğu çok sayıda ülkeden profesyonel katıldı.

## Trendlere yoğun ilgi

AYSAF Fuarı kapsamında Deri Tanıtım Grubu'nun da desteğiyle yapılan AYSAD Trend Alanı'nda, ayakkabı yan sanayinin 2017 yılı ilkbahar-yaz moda ve trendleri sergilendi. 55'inci düzenlenen AYSAF'ın 2017 yılı moda ve trendleri ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gördü. Yerli firmalar ve tasarımcıların ürünleri, Trend Alanı'nda yerli yabancı katılımcı ve ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Trend Alanı, yerli yabancı firma temsilcileri, sektör profesyonelleri, tasarımcılar ile ayakkabı üretimi ve tasarımı bölümü öğrencileri tarafından yoğun ilgi gördü.

## AYSAF'a katılım gösteren ülkeler;

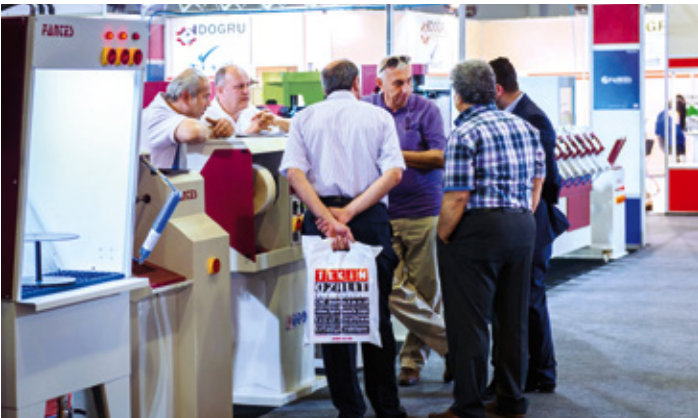
- İTALYA
- İSPANYA
- ROMANYA
- UKRAYNA
- RUSYA
- ÇEK CUMHURİYETİ
- İRAN
- TAYVAN
- ÜRDÜN
- LÜBNAN
- MISIR

## Fuarın ziyaretçi sayısı

**20** BİN  
**686**'sı yerli

**3** BİN  
**219**'u yabancı

**TOPLAM ZİYARETÇİ**  
**23** BİN  
**905**





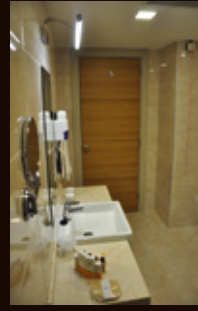


# GRAND İTİMAT HOTEL

KONFORLU ODALARI

68 STANDART ODA

3 SUITE ODA



SAFE BOX

Wi-Fi

OTOPARK

ÇAY VE KAHVE İKRAMI

ZENGİN AÇIK KAHVALTI BÜFESİ



ESTETİK GÖRÜNTÜLÜ

TOPLAM 71 ODA

ORGANİZASYONLAR

TOPLANTILAR

DÜĞÜN-NİŞAN-KINA GECESİ

COFFEE BREAK

PAMUKKALE 20 KM.

OTOGAR 5 KM.

HAVAALANI 70 KM.

FORUM ÇAMLIK 1,5 KM.

Tel: 0258 213 18 18 Faks: 0258 213 00 66

E-mail: [info@granditimathotel.com](mailto:info@granditimathotel.com)

Cumhuriyet Mah. Fevzi Çakmak Bulv. No:205 Denizli

Facebook: [/granditimathotel](https://www.facebook.com/granditimathotel)



# TEKSTİL VE HAZIR GİYİMİN GÖZÜ İRAN'DA

İran, Türk yatırımcılar için yeni fırsat kapısı oluyor. TİM ve DEİK tarafından açıklanan "Ambargo Sonrası İran Ekonomik ve Ticari Etki Analizi" raporuna göre İran'ın tekstil ve hazır giyim sektörü kısa vadede Türk yatırımcısının nefes alanı olacak.

**G**eçtiğimiz ay, TİM ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) işbirliğiyle KPMG Türkiye Yönetim Danışmanlığı tarafından "Ambargo Sonrası İran Ekonomik ve Ticari Etki Analizi" başlıklı rapor hazırlandı. TİM Başkanı Mehmet Büyükeçşi ile DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan tarafından kamuoyu ile paylaşılan raporda, İran pazarının bölge ve Türkiye ekonomisine etkileri, bu ülke pazarında

yatırımlar sonrasında değişecek rekabet koşulları ve sektörel düzeyde Türk şirketleri için doğabilecek fırsat ve risklere karşı değerlendirmeler yer alıyor. İran üzerinde bugüne kadar; İran'dan yapılacak ürün ithalatının sınırlandırılması, şirketlerin İran petrol ve doğal gaz sektörüne yatırım yapmalarının engellenmesi, İran'ın uluslararası ticari ortaklarla iş yapmasının kısıtlanması ve İran bankalarının kara listeye alınması şeklinde yaptırımlar

uygulandı. Bu yaptırımlara rağmen, İran, sahip olduğu zengin doğal kaynakları, eğitilmiş nüfusu ve avantajlı jeopolitik konumu sayesinde Orta Doğu'nun hâlâ kilit ekonomilerinden birisi konumunda bulunuyor. Yaptırımların İran'ın büyüme performansı üzerindeki etkisi 2010'da, yaptırımların sıkılaştırılmasından sonra görülmeye başladı. Dünya Bankası'na göre, ABD ve AB yaptırımları İran'da 2012-2014 arası dönemde toplam ihracat gelirinin yüzde 13,5'ine denk gelen 17,1 milyar dolarlık bir kayıp yarattı. 2016 yılı başı itibarıyla yaptırımların kaldırılmasıyla birlikte, İran gerçek potansiyelini açığa çıkarma fırsatını yakalamış bulunuyor. Yaptırımların kaldırılmasının ekonomi üzerinde; petrol üretimindeki artışla birlikte ülke gelirlerini ve petrol dışı sektörlerin gelişimini olumlu etkilemesi, uluslararası ticari maliyetlerde azalma ve yabancı yatırımlarla birlikte ticarete liberalleşme sağlanması ve bunların da İran ekonomisini önemli ölçüde iyileştirmesi bekleniyor. Buna karşın, düşen petrol fiyatları nedeniyle, reel GSYİH artışının 2016/17 yılında yüzde 4,2-5 aralığında gerçekleşebileceği tahmin ediliyor.

## Bazı ürünlerde düşük gümrük tarifeleri var

İran tekstil ve giyim sektöründe 2 milyar dolar büyüklüğü ve 78 milyonluk nüfusu ile önemli bir pazar. İran'ın toplam pamuk, ipek, yün, tekstil elyafı, iplik, kumaş ve giyim ithalatı 2014 yılında 4,2 milyar dolar olarak gerçekleşti ve ülkenin toplam ithalatının yüzde 5'ini oluşturdu. Yaptırımların kaldırılması tekstil sektörü için fırsatları ve rekabeti birlikte getirecek. Türk tekstil ihracatçıları açısından bakıldığında, kısa vadede ihracatı artırmaya yönelik en önemli fırsat, Tercihli Ticaret Anlaşması'nın bir sonucu olarak bazı tekstil ürünlerine getirilen düşük gümrük tarifeleri bulunuyor. Uzun vadede bakıldığında; yerli tekstil ve giyim üreticileriyle güçlü bir rekabet yaşanabilir. Türkiye İran'a sentetik tekstil malzemeleri ihraç eden başlıca ülkeler arasında. İran suni elyaf ve kumaş üretiminde yaşanabilecek bir iyileşme Türkiye'nin ihracatını doğrudan etkileyebilir. Ancak Çin'in bu pazarda güçlenmesi de olası ihtimaller arasında.

## İran, küresel ekonomiye yeniden entegre oluyor

TİM Başkanı Mehmet Bü-

## 5 maddede İran tekstil sektörü

- İran tekstil sektöründe toplamda ithalatçı konumunda.
- Yaptırımlar nedeniyle, modernizasyondan mahrum kalınması ve yabancı ülkelerden gelen rekabet, yurt içi üretimde daralmaya neden oldu.
- İran tekstil üreticilerinin büyük bir kısmı, 50'den az çalışana sahip küçük işletmelerden oluşuyor.
- İran tekstil ve giyim pazarı yaklaşık 2 milyar dolarlık hacme sahip ve tekstil ürünleri için büyük bir pazar.
- İran'ın tekstil ithalatında sentetik kumaşın payı büyük ve Türkiye bu ülkeye en fazla sentetik kumaş ihraç eden 3'ncü ülke.

## İran'ın tekstil ve giyim tedarikçileri:

1. BAE
2. Çin
3. Türkiye
4. Hindistan
5. Kore

\* Yerli üreticiler şu anda güçlü rakipler olarak görülüyor. Ancak İran hükümeti tekstil sektörüne yapılan yatırımlara öncelik veriyor ve bazı teşvikler sağlıyor.

yükeksi de İran'ın ambargo öncesindeki 2012 yılında en çok ihracat yapılan ülkeler arasında 3. sırada yer aldığını anımsatarak, "O dönem genel ihracatımızın yüzde 6'sını İran ile gerçekleştiriyorduk. Ambargo ile birlikte, İran'a ihracatımızda ciddi düşüşler oldu. İran'a 2013'te ambargo uygulanmasıyla 2015 yılına kadarki ihracat kaybımız 5,7 milyar doları buldu" dedi. Ambargoların geçen ocak ayında kalkmasıyla İran'a ihracatın 2016'da artışa geçtiğini vurgulayan Büyükeksi, şöyle devam etti: "İran, ticari ilişkilerde dünyanın cazibe merkezi olma yolunda ilerliyor. İhracatçı Eğilim Anketimizin sonuçlarına göre, İran; ihracatçılarımızın hedef ülke sıralamasında ABD'den sonra ikinci sırada yer aldı. Enerji, otomotiv, makine sektörlerimiz gelişmelerden olumlu etkilenenler. Ambargonun kalkmasının ardından TİM olarak İran'da Türkiye Ticaret Merkezi açtık. Tahran'daki dev ticaret merkezimiz 4 bin metrekarelik. Burada, farklı sektörlerden 60 firmamız ürünlerini sergileyebilecek. Yurtdışında atak yapmak isteyen firmalarımız için bu büyük bir fırsat."

### Batı'ya Türkiye ile açılır

Raporu değerlendiren DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan, "Soğuk Savaş'ın bitmesiyle Doğu Blok'unun küresel ekonomiye dahil olmasından sonra en büyük küresel ekonomik entegrasyon ile karşı karşıyayız. Yaptırımların kalkması ile Dünya Ticaret Örgütü'ne

üye olmayan ve en büyük ekonomi olan komşu ülke İran, yeniden küresel pazara entegre oluyor" dedi. Vardan, İran'ın küresel ekonomiye, özellikle batı pazarlarına entegrasyonu Türkiye üzerinden olacağını söyledi. Türkiye'nin bu sürecin en önemli oyuncusu olacağını söyleyen Vardan "Şirketlerimiz ticaret, yatırımlar, hizmetler kanalıyla İran'ın sunduğu iş potansiyelini kârlı yatırımlara dönüştürecekler. Türkiye'nin İran'a ihracatı yeni dönemde iki haneli artış gösterecek ve kısa bir sürede 30 milyar dolar ticaret hedefine daha da yaklaşacağız" dedi.

### Hedef 30 milyar dolar dış ticaret

Yaptırımlar sonucunda Türkiye'nin İran'a ihracatı 2012-2015 döneminde yüzde 63 gerilerken, iki ülkenin ticaret hacmi 2015 sonunda 10 milyar doların altına indi. Türkiye, hem ihracatını artırmak hem de iki ülke arasındaki ticaret hacmini 30 milyar doların üzerine çıkarmayı hedefliyor. İran'da öne çıkan 12 sektörün detaylı analizinin yapıldığı raporda, İran'ın Türkiye'nin ihraç pazarlarına yakınlığı ve düşük enerji fiyatları gibi yapısal unsurlar nedeniyle Türkiye'nin rakibi olacağına dikkat çekildi. İran'da ayrıca, pazarında tüketici ürünleri ihtiyacının yoğun olduğu vurgulandı. Raporu göre, İran'ın ithalatının gelecek 5 yılda, yıllık yüzde 9,3-11,6 artması beklenirken, Türkiye'nin İran'a ihracatının da yılda yüzde 14'e yakın büyüyebileceği belirtiliyor.



**İsmail GÜLLE**  
İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

### Tekstilde hedef; İran

İTHİB Başkanı İsmail Güllü yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı: "2015 yılında tekstil ve hammaddeleri sektörümüzün ihracatında İran önde gelen ülkeler arasında yer aldı. 8 milyar dolar değerinde gerçekleştirdiğimiz tekstil ve hammaddeleri ihracatımızdan geçtiğimiz yıl İran yüzde 5 pay aldı. 2015 yılının önemli gelişmesi olarak, İran'a olan ihracatımızda kaydedilen artışı gösterebiliriz. İran'a ihracatımız 2014 yılına göre yüzde 15,5 yükseldi ve İran, sektörümüzün dikkat çeken ihracat pazarı oldu."



**Hikmet TANRIVERDİ**  
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

### Firmalar İran pazarını değerlendirmeli

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Türk markalarının İran'da algısının çok pozitif olduğunu belirterek, "Batı ile imzaladığı anlaşmadan sonra İran hızla dünyaya açılacak. Firmalarımızın bu büyük pazardaki fırsatları mutlaka değerlendirmeleri ve Avrupa markalarından önce İran'a yerleşmeleri gerektiğini düşünüyorum" uyarısında bulundu. Tanrıverdi, "İran pazarında farklı iş birlikleri için temaslarımızı yoğunlaştırdık. Benzer çalışmalarını bundan sonra da devam ettireceğiz" şeklinde konuştu.

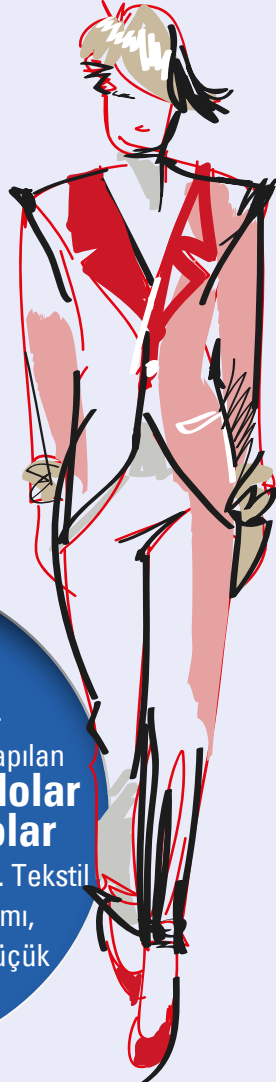


TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi, "Ambargo ile birlikte, İran'a ihracatımızda ciddi düşüşler oldu. İran'a 2013'te ambargo uygulanmasıyla 2015 yılına kadarki ihracat kaybımız 5,7 milyar doları buldu" dedi.

# ÖNE ÇIKAN SEKTÖRLER

**TEKSTİL:** Tekstil sektörü, İran Endüstriyel Kalkınma ve Yenilenme Kurumu tarafından başlıca kalkınma alanlarından biri olarak tanımlandı. Tekstil ekipmanı ve yedek parça ithalatına gümrük vergisi muafiyetleri ve tekstil üretimine gelir vergisi indirimi getirildi. İran hükümeti, önümüzdeki dönemde de tekstil sektörünü güçlendirecek adımlar atmaya istekli görünüyor. Yabancı üreticilerle olan rekabet ve yaptırımlar nedeniyle makine yedek parçalarının tedarik edilememesi, süreklilik gösteren iç talebe rağmen İran'ın yurt içi üretiminde daralmaya neden oldu. Buna bağlı olarak da İran'ın tekstil ve giyim ithalatı arttı. Son on yılda kumaş ve giyim ithalatı yukarı yönde trend gösterirken, örme ve dokumaya yönelik iplik ve elyaf ithalatı ise durağan seyretti. Tahran'da düzenlenen küresel tekstil fuarları ve İran'ın yabancı ülkelerle yaptığı görüşmeler, tekstil sektörünü geliştirmeye yönelik çabalarının birer göstergesi. Yaptırımların kaldırılması tekstil sektöründe fırsatları ve rekabeti birlikte getirecek. Birleşik Arap Emirlikleri ve Çin İran'a en fazla tekstil elyafı,

iplik, kumaş ve giyim ihraç eden iki ülkedir. 2014 yılında İran'a sırasıyla 1,7 milyar dolar ve 1,6 milyar dolar ihracat gerçekleştirmişlerdir. BAE ve Çin'in ardından üçüncü sırada yer alan Türkiye ise aynı yıl İran'a 347 milyon dolar tekstil ihracatı gerçekleştirmiştir. İran, Türk tekstil ve giyim sektörü için önemli bir ihracat pazarıdır. Türk malı ürünler İran halkı tarafından kaliteli ürün olarak algılanmaktadır. Tercihli Ticaret Anlaşması ile Türkiye'nin İran'a yaptığı tekstil ihracatı 2015 yılının ilk yarısında yüzde 48'e yakın artış göstermiştir.



İran Sanayi, Madencilik ve Ticaret Bakanlığı, 2013 ve 2014 yıllarında tekstil üretimine yapılan sırasıyla **241,2 milyon dolar** ve **120,18 milyon dolar** tutarında yatırıma ruhsat verdi. Tekstil üreticilerinin büyük bir kısmı, 50'den az çalışana sahip küçük işletmeler niteliğinde.

**PERAKENDE:** Yaptırım döneminde İran ekonomisinin itici gücü olan perakende sektörünün, 2019'a kadar yüzde 18'lik ortalama ile büyümesi bekleniyor. Market (özellikle geleneksel bakkaliye) ve market dışı ürünleri kapsayan mağaza perakendeciliği, sektörün yüzde 99,8'ini oluşturuyor. Gıda dışı grubunun (örneğin giyecek ile ayakkabı, restoran ve küçük ev aletleri) 2019 yılında 93 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Hükümet kayıt dışı ticareti azaltmayı hedefliyor ve bir ölçüye kadar başarılı



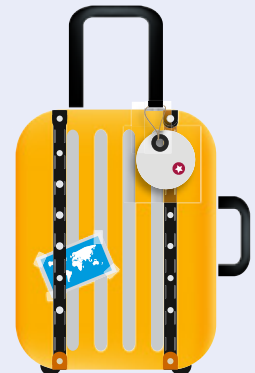
olmuş durumda. İran'daki olumlu tüketici harcaması trendlerinin perakende sektörünü olumlu olarak yönlendirmesi beklentiler arasında yer alıyor. Geleneksel ve organize olmayan dağıtım ağı modernizasyonu sınırlıyor ve fiyat belirleyicisi olarak rol oynuyor. Bu sebeple, ürünlerin dağıtımını için doğru ortakların seçilmesi ve işin bölgelere ayrılarak yönetilmesi, başarının anahtarı konumunda. E-ticaret, mağaza dışı perakendecilik hacminin yüzde 90'ını oluşturuyor. Şu anki hacim göreceli olarak düşük olsa bile, sektörün hızla büyümesi bekleniyor.

2018 sonuna kadar 15 bin m<sup>2</sup>'lik toplam alışveriş merkezi alanının **400 bin m<sup>2</sup>**'ye ulaşacağı tahmin ediliyor. 15 büyük alışveriş merkezi projesi planlanmakta, **toplam proje sayısı ise 100.**

**TURİZM:** İran'ın tarihi, kültürel ve doğal güzellikleri dünyayla tanışmaya hazırlanıyor. İran, 19 UNESCO Dünya Mirasına ve çeşitli dini, kültürel ve doğa turizmi destinasyonlarına sahip. İran Havayolları mevcut filosunu genişletirken diğer uluslararası havayolu şirketleri de İran'a uçuşlarını sıklaştırıyorlar. Ülkeyi ziyaret eden yabancı turist sayısı artmakta. İran'ın

şu anki yabancı turizmi yerli turizmine kıyasla çok küçük. Mevcut turizm altyapısı yetersiz ve otellerin hem kalite hem de kapasite bakımından iyileştirilmesi gerekiyor. İran'ın yeterli ve kaliteli turizm altyapısına sahip olmaması ve ülkenin jeopolitik konumu turizm sektörünün büyümesini tehlikeye atıyor.

İran hükümeti, 100 kadar olan **4 ve 5 yıldızlı otel sayısını 2025 yılına kadar 400'e** çıkarmayı hedeflemektedir. Bu otellerin 125'inden fazlasının şu anda inşa aşamasında olduğu söylenmektedir.





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



# TÜRKİYE KIYAFETE AKIL KOYUYOR

Türkiye'nin günden güne değişmesi, en önemli sektörlerden biri olan tekstil ürünlerinin de son teknolojilerle entegre olması gerekliliğini ortaya koyuyor. Türkiye'de tekstil teknoloji ve tasarımla birleştirilerek yenilikçi ve hayatı kolaylaştıran ürünler çıkaran Slothes bu alanda fark yaratıyor.

**T**ürkiye'nin ilk akıllı kıyafet teknolojileri markası Slothes, ülkemizi ilk kez, Temmuz ayında ABD'nin San Francisco şehrinde 12-13 Temmuz tarihlerinde gerçekleştirilecek dünyanın en büyük Giyilebilir Teknolojiler Konferansı'nda (WT 2016) temsil etmeye hazırlanıyor. Tekstilde kaliteli iplik ve kumaşın ötesine geçmeye çalışan Türkiye, tekstil teknoloji ve tasarımla (3T) birleştiren ve son teknolojilerle yenilikçi ve hayatı kolaylaştıran ürünler ortaya çıkaran bir girişim olan Slothes ile giyilebilir teknolojiler alanında da fark yaratmaya hazırlanıyor. Girişim aynı zamanda Türkiye'nin ilk akıllı kıyafet teknolojileri şirketi olma özelliğini taşıyor. Slothes, günlük hayatta kul-

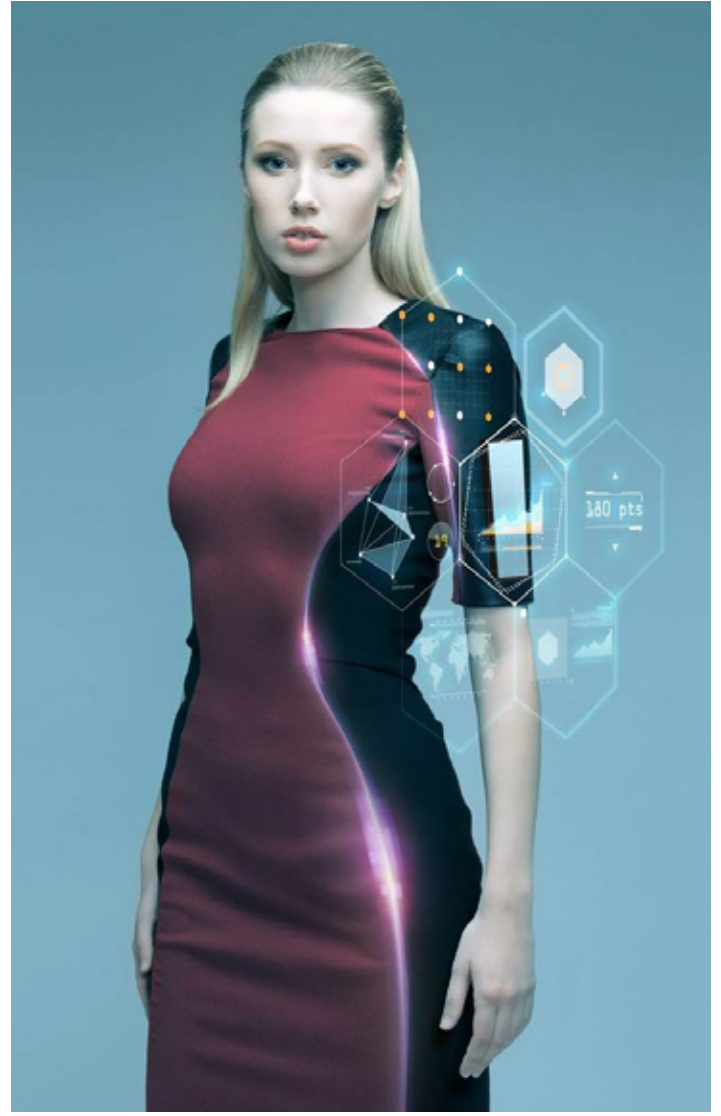


**Kadir DEMİRCİOĞLU**  
Slothes Kurucu Ortağı ve İş Geliştirme Direktörü

landığımız cihazları giyilebilir teknolojilerin de ötesine taşıyarak ürünlerin kıyafetlere entegre edilmesi ya da bu kıyafetlerle yönetilmesi üzerine çalışmalar gerçekleştiriyor. Başta çocuklar olmak üzere insanların kaybolması ve kaçırılmasının önüne geçmek için Türkiye'nin ilk akıllı kıyafeti "Slothes Finder"ı üreten ve bu ürünle dikkatleri üzerine çeken Slothes, ürünlerini sadece Türkiye'ye değil tüm dünyaya pazarlamaya hazırlanıyor.

## Slothes Finder ile çocuklar güvende

Slothes Kurucu Ortağı ve İş Geliştirme Direktörü Kadir Demircioğlu, "Dünyada her iki dakikada bir çocuk kayboluyor. Bu, her yıl 8 milyon çocuğun kaybolması demek. Sadece bu rakamlar bile sorunun ne kadar büyük ve korkutucu olduğunu gözler önüne seriyor" diyor. Bu sorundan hareketle "Slothes Finder"ı geliştiren Slothes ekibinin, başta okul kıyafetleri olmak üzere tüm kıyafetlere entegre edilebilen sistem ile kişinin GPS ile konum bilgilerine ulaştığını belirten Demircioğlu, "Konum bilgileri kullanıcıların telefonları ya da bilgisayarları vasıtasıyla kullandıkları yazılım sayesinde anlık bir şekilde takip edilebiliyor. Kullanıcıların belirledikleri lokasyonun terk edilmesi durumunda bu durum anlık bildirim olarak telefonlarına gönderiliyor.



Kullanıcılar aynı zamanda tehlikeli bölgeler belirleyerek çocukları bu bölgelere yaklaştıklarından haberdar olabiliyor. Kısa süre içinde müdahale edilmeyen durumlarda tüm sistemi yakından takip eden call center tarafından, daha önceden sisteme kaydedilen sorumlu kişiler telefonla aranarak takibi yapılan kişinin nerede olduğu bilgisi ve gelişmeler paylaşılıyor" şeklinde konuştu. Demircioğlu, kullanıcılar ayrıca çocuklarının gün içinde hangi saat aralıklarında nerede olduklarını da sistemden görebildiğini belirtiyor. Akıllı kıyafette yer alan sistem 1 haftalık standby modunda çalışabilirken 36 saat boyunca anlık takip yapılabilir.

## Bebeklerin ateşleri kıyafetle ölçülecek

Slothes, sıcaklığa duyarlı ther-

mokromik boya ile boyanan kıyafetler ile farklı bir ürün daha ortaya çıkardı. Bu kıyafetler ile kullanıcıların vücut sıcaklıkları anlaşılabilir. Tamamen bitki özlerinden üretilen termokromik boya ve bu boyanın uygulandığı kumaşlar 100 yıkamaya kadar üzerlerinde bakteri barındırmama özelliğine de sahip. Özellikle sağlık alanında kullanılması amaçlanan "Slothes Thermo" isimli ürün ile öncelikle bebeklere yönelik çalışmalar gerçekleştiren Slothes ekibi, bebeklerin vücut sıcaklıklarındaki ani değişikliklerin en hızlı şekilde anlaşılmasını sağlıyor. Bebeklerin standart vücut sıcaklığı olan 37,5 derecenin üstüne çıkılması durumunda kıyafetin renk değiş-tirmesi ile bebeğin hastalanacağı ya da sağlık durumunda bir değişiklik olup olmadığı anında anlaşılabilir.

# 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

# YENİ NESİL MÜ'MİNE



Muhafazakâr giyim markası Mü'Mine, konsept mağazalarındaki markaları görkemli bir defile ile tanıttı.

**M**uhafazakâr giyim markası Mü'Mine'nin defilesi Çırağan Sarayı'nda yapıldı. Bünyesinde Versace, GF Ferre, RobertoCavalli, Fendi gibi uluslararası moda arenasında söz sahibi olan markalar da dâhil olmak üzere toplam 56 A+ dünya markasını bir araya getiren MÜ'MİNE konsept mağazası,

Leonora, MoDiST, Çiğdem Akın, Çiğdem Malkoç gibi tasarımcı ve markaları da bünyesine ekledi. Çırağan Sarayı'nda gerçekleşen, konsepti "Tarihinden Beslenen Şıklık" olarak belirlenen geceye, cemiyet ve moda dünyasından birçok isim katıldı. Mü'Mine konsept mağazasının içinde bulunan tüm markaların yer aldığı, koreografisini Ferhan Aral'ın

yaptığı karma defile, 40 modelden oluşacak dev kadroyla davetlilerin beğenisine sunuldu.

## Türkiye'de 11 yerde açılacak

Türkiye'de, 'lüks segment' e hitap eden mağazalar açmaya hazırlanan MÜ'MİNE konsept mağazası A+ giyime yön veren markaları ile sektöre giriyor. Ayrıca

online satış seçeneğini de müşterisine sunan MÜ'MİNE konsept mağazası, çağın ve modanın gerekliliklerini "privateshopping" ayrıcalığıyla bir araya getiriyor. MT Marka Yönetim Kurulu Başkanı Mine Tozlu; MÜ'MİNE konsept mağazasının iki yıl içerisinde Türkiye'de 11 noktada, Arap ülkeleri ve Türkiye Cumhuriyetlerinde 15 ülkede açılacağını duyurdu.

## MÜ'MİNE KONSEPT MAĞAZASI'NIN DÜNYA MARKALARI

**Leonora, Çiğdem Akın, Çiğdem Malkoç, Modist, VersaceJeans, Versace Collection, TrussardiJeans, TruTrussardi, Iceberg, ToscaBlu, Galliano, GF Ferre, CNC, Gattinoni, RobertoCavalli Class, La Martina, Piquadro, RoccoBarocco, Versace Home, Cavalli Home, Marina Yachting, Blu Marine, Blu Girl, AlbertoGuardini, FrankieMorello, Fratelli RossettiFlexa, Colmar, Henry Cottons, Perlanicci, ReFractory, Maano, D&G, Dior, Prada, Moschino, Hermes, Etro, Paul&Shark, Givenchy, Jean Paul Gaultier, Yves Saint Lauren, Lanvin, CesarePaciotti, ErmannoScervino, DolceGabbana, MarcJacobs, MiuMiu, Bvlgari, MarcbyMarcjacobs, Red Valentino, Kenzo, Chloe, Cerruti 1881, Baldinini, ValentinoGaravani, Laura Biagiotti, Leonard, Nina Ricci, Hogan, Diesel, JacobCohen, EnricoCoveni, Byblos, Genny, CK Jeans, GuiseppeZanotti, Harmond&Blaine, Carven, JustCavalli, Hugo Boss, GuyLaroche, Stella McCartney, U Blancioni, Toms, Hunter, Moncler, Armani Junior, DKNY, IsseyMiyake, Michael Kors.**







# MODA

*Kumasta Başlar*



**İPEKİŞ®**

ESTABLISHED 1925

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



# DOSSO DOSSI FASHION SHOW MÜŞTERİLERİNİ VIP AĞIRLADI

Türkiye'nin hazır giyim ihracatında öncü bir rol üstlenen Dosso Dossi, hazır giyim sektörüne değer katmayı sürdürdü. Dosso Dossi Fashion Show, bölgesel sorunlar nedeniyle daralan pazara alternatif olarak sunduğu VIP konsepti ile önemli bir başarıya daha imza attı.

**İ**ş ve tatili birleştiren özgün modeliyle tüm dünyada adından söz ettiren Dosso Dossi Fashion Show, bölgesel sorunlar nedeniyle daralan pazara alternatif olarak sunduğu VIP konsepti ile önemli bir başarıya imza attı. Daha önce Antalya Expo-Center'da düzenlenen Dosso Dossi Fashion Show'ya bu yıl ilk kez Titanic Hotel evsahipliği yaptı. Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, düzenledikleri organizasyonlar ve

yaptıkları yeniliklerle sektöre yıllardır öncülük ettiklerini hatırlatarak VIP konsepti ile ağırladıkları alıcıları yüksek katma değerli ürünlerle buluşturdularını söyledi. Hazır giyim ihracatının ilk beş ayda yüzde 49 gerilediği Rusya başta olmak üzere BDT ülkelerindeki pazarlarda yaşanan daralmaya karşı geliştirdikleri yeni VIP stratejisi ile ciddi bir çıkış yakadıklarını bildiren Eraslan, "Miktar bazında daha az ama katma değeri çok daha yüksek ürünleri müşterilerimizle

buluşturduk. Hazır giyimde ortalama 24 dolar olan kilogram başına ihracat gelirini üçe katlayarak sektörümüzün hayalindeki rakamlara öncülük ettik" şeklinde konuştu.

## Üreticisi ve alıcısıyla daha elit bir Dosso Dossi

Türkiye'nin hazır giyim ihracatında öncü bir rol üstlenen Dosso Dossi, yeni konseptiyle birlikte hazır giyim sektörüne değer katmayı sürdürdü. Dosso Dossi Holding Yöne-

tim Kurulu Başkanı Eraslan, sektörün hayalini gerçekleştirdiklerinin altını çizerek şöyle konuştu: "Fuarımıza katılım için müşterilerimize en az 15 bin dolarlık alım şartı koyuyorduk. İlk kez bu organizasyonda asgari alım sınırını 25 bin dolara çıkardık. Buna karşılık üretici firmalarımızı elemeyen geçirip daha kaliteli ve katma değerli üretim yapanları kabul ettik. Böylece Dosso Dossi Fashion Show'yu üreticisiyle ve alıcısıyla çok daha elit bir organizasyona



dönüştürdük. Dosso Dossi başından itibaren katma değerli ürünleri alıcılarla buluşturuyor. Türkiye'nin hazır giyim ihracatında kilogram başına ortalama satış geliri 24 dolar iken Dosso Dossi olarak biz 45-50 dolarlardaydık. Yeni konseptimizde hazır giyim değerine daha da değer katıp kilogram başına ihracat birim fiyatımızı ortalama 75 dolar düzeyine çıkardık. İhracat gelirimizi üçe katlayarak sektörümüzün hayalindeki rakamlara öncülük ettik."

### Zengin Urumçili alıcılar Dosso Dossi'ye yeni bir renk ve soluk kattı

Dosso Dossi'nin 11 yıldır devam eden serüveninde en önemli alıcı kitlesini oluşturan Rus davetliler, krize rağmen bu yıl da yüzde 30 katılım ile ilk sırada yer aldı. Yeni konseptleriyle birlikte İran ve Arap coğrafyasından da katılımcı sayısında önemli bir artış gözlemlediklerini belirten Hikmet Eraslan, söz konusu ülkelerden özellikle

abiye kıyafetlere yoğun ilgi olduğunu söyledi. Dosso Dossi'ye Çin Sincan Uygur Özerk Bölgesi'nin Başkenti Urumçî'den ilk kez geniş bir katılım gerçekleştiğini söyleyen Eraslan, "Urumçili alıcılar, katma değeri yüksek pahalı ürünleri talep ediyorlar, sayıları görece az olmakla birlikte ciroya önemli bir katkı yapıyorlar" diye konuştu.

### Sıkıntılı döneminde Antalya'ya 4 bin yabancı turist getirdik

Başta Antalya olmak üzere Türkiye'nin turizmde zor ve sıkıntılı bir dönem geçirdiğini hatırlatan Hikmet Eraslan, Dosso Dossi ile hazır giyim ihracatının yanı sıra 11 yıldır olduğu gibi Antalya'nın turizmde de hareket getirdiklerini vurguladı. Organizasyon için Antalya'da beş yıldızlı 6 otelde hizmet verdiklerini bildiren Eraslan, sözlerine şöyle devam etti: "Bölgesel

sorunlar, terör ve uçak krizi nedeniyle 2016'nın ilk beş ayında Antalya'yı ziyaret eden turist sayısında yüzde 42 düşüş var. Bu güzel kentimizi geçen yıl Ocak-Mayıs döneminde 2.5 milyon yabancı ziyaret ederken bu yılın aynı döneminde sayı 1.5 milyon civarında kaldı. Dosso Dossi için Antalya'ya gelen yaklaşık 4 bin yabancı misafirimiz bir nebze olsun kentin turizmine canlılık kattı. Yüz binlerce insanımızın geçimini turizmden sağladığı kentin ekonomisine bu yönüyle de önemli bir katkı sunduğumuzu düşünüyorum."

### Rakiplerimize göre avantajlıyız, bu zor dönemi de açacağız

Turizmde ve hazır giyim sektörünün geleneksel pazarları arasında yer alan Rusya ile BDT ülkelerinde sıkıntının en kısa zamanda aşılacağını umduğunu ifade eden Eraslan,



### Hikmet ERASLAN

Dosso Dossi Holding YK Başkanı

Yeni konseptimiz ile müşterilerimizi VIP ağırladık ve Dosso Dossi Fashion Show'u üreticisiyle ve alıcısıyla çok daha elit bir organizasyona dönüştürdük.

"Türkiye turizm ve hazır giyimde marka ülkeler arasında yer alıyor. İyi bir tanıtım kampanyasıyla turizmde ibreyi yeniden yukarıya çevirebiliriz. Diğer taraftan İki üç hafta gibi bir sürede ürün teslim etme kapasitemiz ve fiyat/kalite dengemizle hazır giyimde de rakiplerimize göre avantajlıyız. Orta ve uzun vadede Rusya başta olmak üzere BDT ülkelerinden bugünkünden çok daha fazla alıcı ağırlayacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

## Turizm sektörüne de CANLILIK KATTI'

*Turizm kenti Antalya'ya da nefes aldırın Dosso Dossi Fashion Show, şehre gelen 4 bin yabancı misafir ile turizm sektörüne de canlılık kattı.*

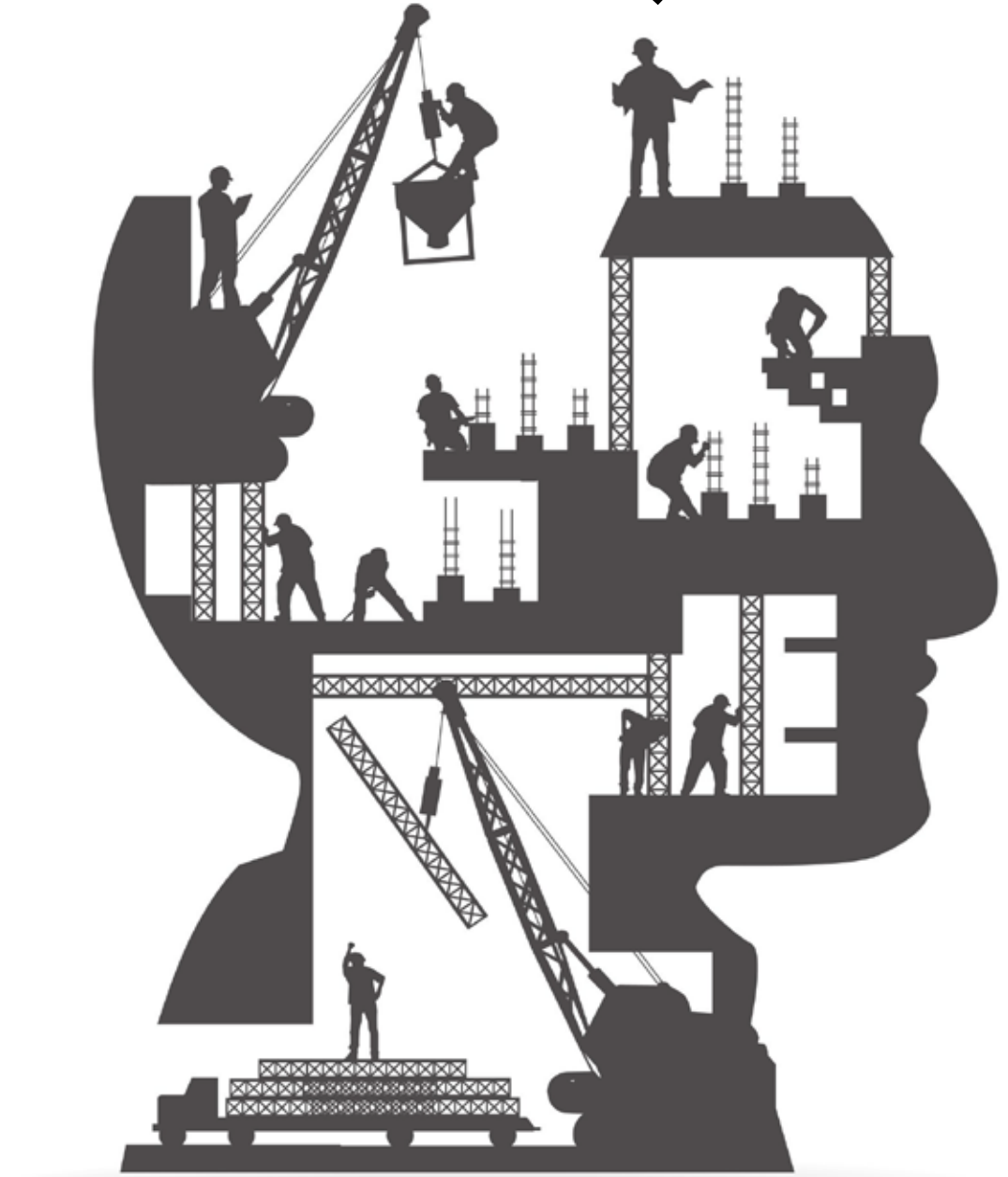


Dosso Dossi, miktar bazında daha az ama katma değeri çok daha yüksek ürünleri müşterileriyle buluştururken, hazır giyimde ortalama 24 dolar olan kilogram başına ihracat gelirini 75 dolara çıkararak sektörün hayalindeki rakamlara da öncülük etti.

# MARKA MELEKLERİ İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

Dünyayı değiştirmeye aday yeni markalar, düzen bozucu fikirlerle ortaya çıkıyor. Denenmeyi deneyecek ve başarısız olmayı göze alacak startup firmalara yol gösteren Saffron, Türkiye Direktörü Turgay Adıyaman'ın liderliğinde 'Marka Melekleri' projesini hayata geçiriyor.

**K**üçük ama bir o kadar anlamlı bir eleştiriyile başladım. Toplum olarak ezberimiz zayıf. O kadar ki, üniversite sınavlarında geometri ortalaması 1; üzücü olduğu doğru ama gerçek bu: Formül bile ezberleyemiyoruz. Batı dünyası için ise ezber bozmak, 400 yılı aşkın, Rönesans'tan beri gelen ve kendilerini imal eden bir ezberleri olduğu düşünüldüğünde son derece yerinde bir tabir. Avrupa medeniyeti, kendilerini oluşturan bu ezberle bireyin özgürlüğü, endüstrileşme ve günün sonunda kapitalizme kadar uzandı. Fakat... Her şey değişmeye meraklı. Dünya da değişiyor, Doğu yükseliyor ve insanlar daha sorgulayıcı hale geliyor, ne-



denin peşine düşüyor. Tam da bu noktada kilit kavramımız 'Disruptive'. Sözlük karşılığı ezber bozan olsa da, yükselen Doğu ve Türkiye bağlamında bu kavramı 'düzen bozan' olarak ifade etmeyi daha uygun buluyorum. Düzen bozmak derken,

sadece marka açısından değil, iş yapış şekillerinde ve düşünce yapısında düzen bozmayı anlıyorum. Peki dünya çapında bir marka yaratmak için düzeni nasıl bozacağız? Soruların yanıtı iki ana kavramda yoğunlaşıyor: Cesaret ve hız.

## Cesaret ve hız

Cesur ve hızlı yaklaşımlara ihtiyacımız var. Neden cesur olmak zorundayız? 400 yıllık Batı medeniyeti, gerçekten günümüzü şekillendiren bir mirasa işaret ediyor ve bu miras uzun süre Anadolu topraklarına sirayet etmiyor.

Şaşırtıcı ve basit bir nedenden kaynaklanıyor bu geç kalış: Matbaanın Anadolu topraklarına el yazmacılar ve hattatların işlerini kaybedeceği gerekçesiyle 300 yıllık bir gecikmeyle gelmesi. Gerçekçi olmak zorundayız; bu 300 yıllık mesafeyi bu topraklar hiçbir zaman kapatamadı. Şimdi ise bunu başarmanın zamanı, zor ama iyi haber, makas artık eskisi kadar açık değil. Bunun için ise denemeyeni denemek zorundayız. Bu noktada hala çok zamanımız olduğu yanılığısıyla karşı karşıya olduğumuzu görüyoruz; halbuki hız, cesaret kadar bizim olmazsa olmazımız. Geçmişte yaşanan pratiklerin, örneğin bir otomobil markası yaratmanın 20 yılı alması gibi, bizim için bir değeri olmamalı. Ya da dünyanın 17'ncü büyük ekonomisi olmakla yetinmenin. Türkiye'nin 100 yılı da yok, kendisine yol gösterecek dostları da. Önde olanlar kollarını açıp Türkiye'den bir dünya markası çıksın diye beklemiyor ve beklemeyecek; Hindistan'dan ya da Çin'den de bunu beklemeyecek. Bunun için Türkiye, kendisi olmaktan vazgeçmeyerek başka bir düşünce yapısıyla hareket etmeli. Bugün maalesef bütün bilenler, danışmanlar, ajanslar 20 yıl önce öğrendiklerini pratik ediyorlar ve sorun da tam burada yatıyor. Fakat şunu göremiyorlar: Elimizde tuttuğumuz iPhone, 10 yıl önce yoktu ve 10 yıl sonra da muhtemelen olmayacak, en azından bu formda olmayacak. Demem o ki, 40 yıllık konumlanmamızı artık değiştirmenin zamanı geldi. Terminoloji eskimemiş olabilir ama o terminolojiyi sizden önce 40 yıl boyunca denemiş markaların pratiklerini taklit ederek onları geçmemiz kabul edelim ki imkansız.

### İnsanlar akıllarıyla değil duygularıyla karar verir

Bu durumu Türkiye'de de gündemde olan bir örnek ile açıklamak yerinde olur: Hindistan'ın otomobil mar-

kası Nano Tata. Çok büyük ve potansiyelli bir ülkeden bahsediyoruz, 1,5 milyar insan yaşıyor. Hindistan'ın köklü ailelerinden Tata, daha uygun fiyatlı bir araçla piyasanın devlerine rakip olabilmek için yola koyuluyor fakat ne yapsa pazarın lideri Suzuki'ye benzemekten kurtulamıyor. Tüm denemeler tabii ki başarısız oluyor çünkü yapılmış olan taklit ediliyor. Bir arabayı cazip kılmak için ne yaparsın sorusuna hemen hemen herkes fiyat cevabını verir; yanlış. İnsanlar her ne kadar akıllarıyla hareket ettiklerini söylediler de duygularıyla karar verir. Nano, eksiltme modelinin iyi bir örneği oldu. Yeni bir model olmasa da otomobilde ilk defa uygulandı bu model ve başka otomobillere de örnek oldu. Nihayetinde 2 bin 500 dolara bir araba üretilmiş oldu. Böylesine düzen bozucu bir denemenin "Nano, ticari olarak başarısız oldu" diyerek değerlendirilmesi ise sözünü ettiğim hataya güzel bir örnek oluşturuyor. İyi projelerin, düzen bozan projelerin başarısızlığı göze alacak kadar cesur olması gerekiyor. Nano belki satmadı ama Tata ailesine, dünyada bir değişim yaratabilirim ve bunu Hintli kökenimden utanmadan başarabilirim havası verdi. Bu tüm dünya için bir mesajdı

ve geri dönüşü de çok çabuk oldu. Tam 9 yıl sonra İngilizler gibi tutucu bir millettten Jaguar'ı satın alan Tata cesaretinin de ödülünü almış oldu. Sonuç ne mi oldu dersiniz? Jaguar yeniden doğdu. Gelenekleri doğrultusunda kimseyi işten çıkarmayan Tata, Hint felsefesi ile batının know-how'ını buluşturarak bir markanın yeniden doğmasına vesile oldu.

### Hikayenin gücünün keşfedilmesi gerekiyor

Her gün yeni bir fikri olan dünyayı değiştirmek isteyen startup'lar ile tanışıyoruz. Çok parlak gençler ve çok parlak fikirleri var fakat bir noktada eksikler: fikirlerini dünyaya anlatamıyorlar. Kimenin bugün yeni bir şeye ihtiyacı yok. Dolayısıyla ne yapmak istediğin ve felsefen, ne yaptığından daha önemli. Çok çabuk tüketilen bir çağda yaşıyoruz. Instagram bir buçuk ay önce logosunu değiştirdi fakat kimse beğenmedi. Oysa bu Instagram'ın üçüncü 'rebranding'iydi. Gözden kaçan tek şey bu değil; hikaye de gözden kaçtı: "Hollanda'da çiçek pazarına gittim, 200 adet gül topladım, onları dizdim ve üç saat sonra bu logo ortaya çıktı. İnsanların hayatına dokunmak için..." Özetlersek: İnsanlar ürün değil, hikaye



**TURGAY ADIYAMAN**

Saffron Brand Consultants  
Türkiye Direktörü-Marka Danışmanı

satın alıyor. Türkiye'de de hikayenin gücünün keşfedilmesi gerekiyor. Bir başka deyişle, hem startup hem büyük firmalar için konfor alanını yıkmak cesaret istiyor. Ancak yatırımcılarımız, "Neden bu işi yapıyorsun?" sorusuna paranın ötesinde bir cevap verebildiğinde hedeflerimize ulaşabiliriz. Kısaca söylersek, Ar-Ge veya inovasyon felsefede yapılmalıdır.

### 'Marka Melekleri' ile baştan yaratıyoruz

Sona gelirken başa dönelim. Bir birey nasıl ancak 'kendisi olabildiğinde' başarılı olabilirse, bir marka da kendi felsefesini ortaya koyabildiği, kendinden utanmadığı süreçte başarılı olabilir. Yeni projemiz "Marka Melekleri" ile tam da bu ilkeden hareket ediyoruz. Beş startup firmayı bir gecede baştan yaratacağımız projemizde Saffron'un da desteğiyle Türkiye'yi geleceğe taşıyacak markalarımızı yaratıyoruz. Terminolojiye hediye edeceğimiz yeni terimimizle, şampiyonlar liginde yarışacak markalarımızı Türkiye için destekliyoruz. Ve şimdilik isimlerini verdiğimiz firmalarımızla yapacağımız beyin fırtınasının detaylarını yakında tüm Türkiye ile paylaşıyoruz. İnanıyoruz fakat inanın yeterli olmadığını biliyoruz ve bunun için hareket geçiyoruz. Başta dediğimiz gibi, düzen bozuyoruz.



**Nano belki satmadı ama Tata ailesine, dünyada bir değişim yaratabilirim ve bunu Hintli kökenimden utanmadan başarabilirim havası verdi.**



# KUR RİSKİNİ MİNİMUMDA TUTMAK MÜMKÜN

Türkiye, geçen yıl döviz kurlarında yaşanan dalgalanma sebebiyle 12,6 milyar dolarlık ihracat kaybı yaşadı. Borsa İstanbul, VİOP'ta döviz vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, dış ticaret yapan firmalara döviz kuru riskinden koruma imkânı sağlıyor.

**D**öviz kurundaki dalgalanmalar şirketlerin finansal sonuçlarını veya yabancı para cinsinden alacakları/borçları olan bireyleri etkileyebilecek risklerden biri. Kur riski, bir işletmenin bilançosunun aktifinde ve pasifinde aynı tutarda ve cinsten yabancı para bulunmamasından kaynaklanan zarardan oluşuyor. Son yıllarda ortaya çıkan kur dalgalanmaları birçok şirketin finansal tablolarına olumsuz yansdı.

Yüksek volatiliteli kurlar, özellikle ihracatçıların gelirini düşürdü veya ithalatçılar için malları daha pahalı olarak ithal etmelerine neden oldu. Türkiye'de, geçen yıl döviz paritesindeki aşırı oynaklık nedeniyle 12,6 milyar dolarlık ihracat kaybı yaşandı. Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP) döviz vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, dış ticaret yapan firmalara döviz kuru riskinden korunma imkânı sağlıyor.

BİST tarafından sunulan bu olanakta şirketler, kurdaki dalgalanmalarda şirketlerine kasko sunmuş oluyor. Sunulan bu kaskonun da küçük bir bedeli var ama katlanılamayacak rakamlarda değil.

Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP) dünyanın en hızlı büyüyen türev piyasası olarak, risk yönetimi açısından yatırımcılarına sunduğu destekte yatırımcılarına, pay ve pay endekslerine, döviz kurları-

na, faize, kıymetli madenlere, emtia ve enerjiye dayalı türev sözleşmeleri sunuyor. Ayrıca VİOP'ta tüm işlemler Takasbank güvencesiyle işlem görüyor, çünkü Takasbank tüm VİOP sözleşmelerinde merkezi karşı taraf (alıcıya karşı satıcı, satıcıya karşı alıcı) hizmeti veriyor. 2015 yılında ortalama günlük işlem hacmi 2,6 milyar TL'ye yaklaşan VİOP, bölgesinde her türlü risklerin yönetildiği en önemli türev piyasa olmaya devam ediyor.

## DÖVİZ OPSİYON SÖZLEŞMESİ NE İŞE YARAR?

Prim ödeyerek 1 adet Dolar/TL alım opsiyon sözleşmesi satın aldığınızda gelecekteki bir vade için 1.000 ABD Doları alma hakkını satın almış olursunuz. Dolar/TL opsiyon sözleşmesiyle kur riskinden kendinizi korumuş, bir nevi döviz riskinize karşı kasko yaptırmış olursunuz. 1 Adet Alım/Satım opsiyonunu alma/satma aşağıdaki şekillerde hak veya yükümlülükler ortaya çıkarmakta.

- Dolar/TL alım (call) opsiyonu ALMA = 1.000 ABD doları alma hakkı (ithalatçı için kasko),
- Dolar/TL satım (put) opsiyonu ALMA = 1.000 ABD doları satma hakkı (ihracatçı için kasko) vermekte.

- Dolar/TL alım (call) opsiyonu SATMA= 1.000 ABD doları satma yükümlülüğü,
- Dolar/TL satım (put) opsiyonu SATMA = 1.000 ABD doları alma yükümlülüğü doğurmakta.

» **Satın alma (call) opsiyonu:** Sahibine belli bir kıymeti belirli bir tarihte ve belirli bir fiyattan satın alma hakkı veren opsiyon sözleşmesidir.

» **Satma (put) opsiyonu:** Sahibine belli bir kıymeti belirli bir tarihte ve belirli bir fiyattan satma hakkı veren opsiyon sözleşmesidir.

### Kâr ya da zararınızı sabitleyin

Örneğin, belirli bir miktar teminat ile 1 adet Dolar/TL vadeli işlem sözleşmesi aldığınızda gelecekteki bir vade için 1.000 ABD Doları aldığınızı düşünebilirsiniz. Böylece, 1 adet Dolar/TL vadeli işlem sözleşmesiyle kur riskinden kendinizi koruyarak 1.000 ABD Dolarından edeceğiniz kâr/zararı sabitlemiş olursunuz.

### İhracatçı hedge konusunda bilinçlenmeli

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatçıların önemli bir kısmının yıllardır döviz kurlarındaki dalgalanmalardan negatif bir şekilde etkilenseler de bu riske karşı aksiyon alma konusunda bir mesafe kat edemediğini bildirdi. Büyükekşi, dalgalı kur sisteminin ihracatçıları kur konusunda aktif davranmaya zorladığını belirterek, şunları kaydetti: “Ancak ihracatçılarımızın kur risklerini yeterince hedge etmediklerini görmek-

teyiz. Bunun en büyük sebebi ise bilgi eksikliği olarak ön plana çıkıyor. İhracatçılarımız kur risklerini nasıl hedge edeceklerini bilmiyorlar. Ancak şu çok açık ki üretim ve pazarlama kadar, ihracatın finansal yönü de çok önemli. Firmalarımız çok verimli ve uygun maliyetlerle üretim yapıyorlar. Güzel pazarlama kanalları buluyorlar. Son tüketiciye kadar ulaşabiliyorlar. Ancak kur riskini önemsemedikleri zaman, zaten çok ufak kârları, kurlar yüzünden uçup gidebiliyor. İşte bunun önüne geçilmesi gerek. Biz de TİM olarak bu konuda üstümüze düşen görevi yerine getiriyoruz.” Riskleri azaltma imkânına sahip olduklarını belirten Büyükekşi, sözlerine şöyle devam etti: “Döviz riskinden korunmak için ihracatçılarımızın yüzde 35’i döviz kredisi/vadeli işlemler, yüzde 29’u forward işlemler, yüzde 12’si ise spot piyasa işlemleri yaparken, yüzde 41’i hiçbir uygulamada bulunmuyor. Neredeyse yarısı. Bu yüzde 41’lik oranın nedenlerini



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**

TİM Başkanı

İhracatçılarımızın kur risklerini yeterince hedge etmediklerini görmekteyiz. Bunun en büyük sebebi ise bilgi eksikliği olarak ön plana çıkıyor.

**Firmalar VIOP'ta kendilerini koruyabilir**  
*İhracatçıların yüzde 41'inin dövizdeki aşırı oynaklık riskinden korunmak için hiçbir enstrüman kullanmadığını belirten TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, bunun nedeni olarak ise kur riskine karşı alternatif finansman kullanmada şirketlerin bilgisinin bulunmamasını gösterdi. Büyükekşi, firmaların VIOP'ta kendilerini kur riskine karşı koruyabileceklerini söyledi.*



irdelediğimizde ise yüzde 23'ünün araçlar hakkında bilgi sahibi olmadığını görüyoruz. Kısacası, ihracatçımızın hedge konusunda karnesi iyi değil. Sabit kur sistemine dönebilir miyiz? Teorik olarak mümkün, ancak pratikte hayır! İkinci seçeneğimiz hiçbir şey yapmadan, aynı şekilde devam etmek. Dünya artık küresel bir köy. Dünyanın herhangi bir yerinde bir kelebeğin kanat çırpması başka bir yerde fırtına kopmasına neden olabiliyor. Biz de, bu konuda hiçbir şey yapmazsak eğer hem aynı risklere maruz kalmaya devam ederiz hem de dünyada yaşanan değişimlere karşı savunmasız kalmış oluruz. Üçüncü seçeneğimize odaklanmalıyız. Şirketlerimiz bu riskleri hedge etmeyi öğrenebilir mi? Elbette öğrenir.” Dünya’da 200’e yakın ülke bulunduğunu, bu ülkelerin 180’i aşkın para birimi kullandığını ve küresel piyasada 50’yi aşkın para biriminin online işlem gördüğünü, bunlardan 20 tanesiyle ticaret yaptıklarını belirten Büyükekşi, “Geçen yıl sadece parite etkisinden kaynaklı ihracat kaybımız 12,6 milyar dolar oldu. Biz bu kaybın bir kısmını tamamını yüzde 20’sini bile kaybetmemiş olsaydık ihracatımıza 4-5 milyar dolar mertebesinde daha az kayıp yaşardık” dedi.

Vadeli işlem

**İhracatçı için:**

Aralık ayı sonunda 100 bin ABD Doları tahsil edecek bir ihracatçı için risk dolar kurunun değişmesidir. İhracatçı Dolar/TL kurundaki düşüş riskinden korunmak istemektedir. Bu sebeple, 07.08.2016 tarihinde 2,8400'ten Aralık 2016 vadeli Dolar/TL vadeli işlem sözleşmesinde 100 adet kısa pozisyon (satım) alır. Vade sonunda spottaki farklı kur değerleri için oluşan kar/zarar durumu aşağıdaki gibi olur.

Spot Döviz Kuru (31.12.2015)	VIOP Kar/Zarar (TL)	Maliyet (TL)	İhracat Geliri (TL)
2,9500	-11.000	295.000	284.000
2,9000	-6.000	290.000	284.000
2,8500	-1.000	285.000	284.000
2,8000	4.000	280.000	284.000
2,7500	9.000	275.000	284.000

**İthalatçı için:**

Aralık ayı sonunda 100 bin Euro ödeyecek bir ithalatçı için risk euro kurunun değişmesidir. Yatırımcı Euro/TL kurundaki yükseliş riskinden korunmak istemektedir. Bu sebeple, 07.08.2016 tarihinde 3,1570 'den Aralık 2016 vadeli Euro/TL vadeli işlem sözleşmesinde 100 adet uzun pozisyon (alım) alır. Bu durumda vade sonunda spottaki farklı kur değerleri için oluşan kar/zarar durumu aşağıdaki gibi olur.

Spot Döviz Kuru (31.12.2015)	VIOP Kar/Zarar (TL)	Maliyet (TL)	İhracat Geliri (TL)
2,9500	-11.000	295.000	284.000
2,9000	-6.000	290.000	284.000
2,8500	-1.000	285.000	284.000
2,8000	4.000	280.000	284.000
2,7500	9.000	275.000	284.000

Opsiyon

**İhracatçı için:**

Aralık ayı sonunda 100 bin ABD Doları tahsil edecek bir ihracatçı, Dolar/TL kurundaki düşüş riskinden korunmak istemektedir. Belirli bir miktar prim ödeyerek 18.09.2016 tarihinde 2,9000 kullanım

fiyatlı aralık 2016 vadeli Dolar/TL satım opsiyonu sözleşmesinde 100 adet uzun opsiyonu (alım) 2.070 TL prim ödeyerek alır. Vade sonunda oluşan kar/zarar durumu aşağıdaki gibi olur.

Spot Döviz Kuru (31.12.2015)	Opsiyon sözleşmesinin kullanımından sağlanan gelir	Spotta döviz almanın maliyeti	Net gelir
2,7000	Opsiyon kullanılmaz	2,7000*100.000 =270.000 TL	-3.660
2,8000	Opsiyon kullanılmaz	2,8000*100.000 =280.000 TL	-3.660
2,8500	Opsiyon kullanılmaz	2,8500*100.000 =285.000 TL	-3.660
3,1000	(3,1000-2,9500)*1000*100 = 15.000 TL	3,1000*100.000 =310.000 TL	15.000-3.660 =11.340
3,2000	(3,2000-2,9500)*1000*100 = 25.000 TL	3,2000*100.000 =320.000 TL	25.000-3.660 =21.340

**İthalatçı için:**

Ekim ayı sonunda 100 dolar ödemesi veya maliyeti olan bir ithalatçı için risk dolar kurunun yükselmesidir. İthalatçı, Dolar/TL kurundaki düşüş riskinden korunmak istemektedir. Bu sebeple, belirli bir miktar prim ödeyerek 18.09.2016 tarihinde, 2,9500 kullanım fiyatlı ekim 2016 vadeli Dolar/TL alım

opsiyonu sözleşmesinde 100 adet uzun opsiyonu (alım) 3660 TL prim ödeyerek alır. Böylece ödenen prim karşısında döviz riskine karşı sigortalanmış olursunuz. Vade sonunda spottaki farklı kur değerleri için oluşan kar/zarar durumu aşağıdaki gibi olur.

Spot Döviz Kuru (31.12.2015)	Opsiyon sözleşmesinin kullanımından sağlanan gelir	Spot döviz satışından sağlanan gelir	Net gelir
2,7000	(2,9000-2,7000)*1000*100 = 20.000 TL	2,7000*100.000 =270.000 TL	20.000-2.070 =17.930 TL
2,8000	(2,9000-2,8000)*1000*100 = 10.000 TL	2,8000*100.000 =280.000 TL	10.000-2.070 =7.930 TL
2,8500	(2,9000-2,8500)*1000*100 =5.000 TL	2,8500*100.000 =285.000 TL	5.000-2.070 =2.930 TL
2,9000	Opsiyon kullanılmaz	00*100.000 =290.000 TL	-2.070 TL
3,0000	Opsiyon kullanılmaz	3,0000*100.000 =300.000 TL	-2.070 TL



# BİR İLK DAHA!

## TÜRKİYE'NİN **500** BÜYÜK HİZMET İHRACATÇI FİRMASI

HEDEF 2023  
HİZMET İHRACATIMIZ  
**150 MİLYAR DOLARA**  
KOŞUYOR

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM),  
Türk hizmet sektörünün geliştirilmesi ve potansiyelinin ortaya çıkarılması amacıyla bu yıl ilk kez  
"Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçı Firması" araştırmasına başladı.



**ARAŞTIRMAYA HEMEN KATIL\***  
**EN BÜYÜKLER ARASINDA YERİNİ AL**

\*

"Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçı Firması" araştırması başvuruları **15 Ağustos 2016** tarihine kadar devam edecek.  
Firmalar, başvurularını <http://www.tim.org.tr/tr/500.html> adresinden ücretsiz olarak gerçekleştirebilecek.

## KİŞİSEL VERİLERİN KÖRÜNÜMÜ KANUNU YÜRÜRLÜĞE GİRDİ



Kişisel verilerin korunmasını kapsayan kanun Resmi Gazete'de yayımlanarak yasal oldu. Kanuna göre, kişisel veriler ilgili kişinin açık rızası olmadıkça işlenemeyecek. Yasa kapsamında, kişisel veriler, uluslararası sözleşme hükümleri saklı kalmak üzere Türkiye'nin veya ilgili kişinin menfaatinin ciddi bir şekilde zarar göreceği durumlarda, ancak ilgili kamu kurum veya kuruluşunun görüşü alınarak kurulun izniyle yurtdışına aktarılabilir.

## İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ RESMEN BAŞLIYOR



Temmuz ayından itibaren, on binlerce işletmeyi ilgilendiren önemli bir uygulama başlıyor. Bu tarihten itibaren, bir kişi bile çalıştıran işyerlerine, iş güvenliği uzmanı ve işyeri hekimi bulundurma zorunluluğu geliyor. Temmuz'dan itibaren az tehlikeli ve 50'den az çalışanı olan kamu, özel tüm işyerlerine iş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi bulundurma zorunluluğu geliyor. Manavından fırına, pastanecisinden, taksicisine, mobilyacısından giyim eşyası satanlara kadar bir kişi bile çalıştıran binlerce işyeri için yeni dönem başlıyor.

## NOTERE GİTMEDEN ŞİRKET KURULACAK

Yeni düzenlemeyle notere gitmeden şirket kurulabilecek. TBMM tatile girmeden bu düzenlemenin geçmesini hedeflediklerini kaydeden Maliye Bakanı Naci Ağbal, paketin bir ayağıyla nitelikli insan gücünü ülkeye çekeceklerine dikkat çekti. Maliye Bakanı Naci Ağbal, önümüzdeki günlerde TBMM'ye sevk edilecek yatırım paketi ile finansman maliyetlerini aşağı çekeceklerini belirterek, bu amaçla pek çok harç ve vergiye istisna getireceklerini söyledi. Bakan Ağbal; "Ticaret odasında şirket kurulabilecek. Harçların kalkmasıyla bin TL olan kuruluş maliyeti 300 TL'lere çekildi. Eskiden şirket 1 haftada kurulurken, 2 günde kurulabilecek" dedi.



Naci AĞBAL  
Maliye Bakanı

## KARŞILIKSIZ ÇEKE HAPİS CEZASI GERİ GELİYOR



Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, ticari hayatı canlandırmak, bir ödeme aracı olarak piyasada çekte olan güvenin artırılması ve karşılıksız çek suiistimallerini önlemek amacıyla hazırladığı çek kanun taslağında çok önemli düzenlemeler ve yenilikler getiriyor. Yılın ilk dört ayında 8.4 milyar TL'lik çekin karşılıksız çıkmasının ardından Adalet Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) görüşleri de alınarak, 27 yıl yürürlükte kalmış olan ve 2012 yılında kaldırılan

'Karşılıksız çekte hapis cezası' düzenlemesi yeniden gündeme geldi. Yeni Çek Kanunu'nda yer alan diğer düzenlemeler şöyle: -Arkası yazılan çekler üç gün içinde piyasadan çekilecek. Banka, çeki yazılan müşteriden çek koçanını geri isteyecek, müşteri-kredi itibarı sağlayacak. -Çekin üzerindeki karekod okutulduğunda müşteri, kaç bankadan çek kullanmış; çek sahibi geçmişte ödemelerini düzgün yapmış mı; şirketin üzerinde iflas erteleme veya tedbir

kararı var mı?" tüccar tarafından görülebilecek. -Bir şirketin yönetiminde görev yapan, adına çek düzenlenen kişi, çekleri ödenmiyorsa başka şirketin yönetiminde görev alamayacak, başka şirket adına dahi olsa 5 yıl çek yazamayacak. -Ciranta (ciro eden kişi) için de Merkezi Sicil Sistemi veya T.C. kimlik numarası zorunlu olacak. Ciranta da ödeme konusundaki yükümlülükleri yerine getirecek. Bu bilgiler ticari sır kapsamından çıkarılacak.

## YÜKSEK YARGI SİL BAŞTAN

Adalet Bakanlığı tarafından hazırlanan ve Bakanlar Kurulu tarafından onaylanan "Danıştay Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı" TBMM'de kabul edildi. Düzenlemeyle yüksek yargı tamamen yeniden şekillenecek. Tasarıya göre, düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihte Danıştay ve Yargıtay üyelerinin üyelikleri sona erecek. Ancak bu tarih itibarıyla Danıştay ve Yargıtay Başkanı, başsavcısı, başkanvekili ve daire başkanı olarak görev yapanların üyelikleri devam edecek. Tasarıyla, Danıştay daire sayısı 17'den 10'a düşürülüyor. Buna göre Danıştay, dokuzu dava, biri idari daire olmak üzere 10 daireden oluşacak. Yargıtay'daki 23 hukuk dairesi sayısı ile 23 ceza dairesi sayısı ise 12'ye indirilecek. Görev süresi sona eren hâkimler uygun bir göreve atanacak.



## İFLAS ERTELEME 1000'İ BULDU

Global krizin en sert yaşandığı 2009'dan sonra zor durumda olan şirketleri ayakta tutmak için kolaylaştırılan iflas erteleme süreci bazı şirketler tarafından 'borç ödememe aracına' dönüştürüldü. Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Hüseyin Aydın: "Bu müessese şirketlerin yaşamaları için bir fırsat veriyor. Ancak iyi niyetli olanları da var olmayanları da. Önemli olan bu müessesenin kötüye kullanılmaya açık olması. İflas ertelemeye kötü niyetli girişimcilerin yasal boşluklardan faydalanmalarını önlemek için yeni düzenleme gerekir" dedi.



## İflas erteleme sürecine genel bir bakış

Avukat Emre Can Develi

e.develi@ad-hukuk.com

İflas erteleme, şirketleri alacaklıların icra baskısı altından kurtararak mali durumunu iyileştirme olanağı sağladığı, bu sayede ticari faaliyetlerine devam etmesine imkân verdiği için son yıllarda çok tercih edilen bir yöntemdir.

İflas erteleme, Türk Ticaret Kanunu ve İcra İflas Kanunu'nun, mevcudu borçlarını karşılamayan sermaye şirketlerine borca batıklık halinden kurtulabilmek ve faaliyetlerini devam ettirebilmek adına sunduğu bir çıkış yoludur. Kanuna göre iflas erteleme isteyebilecek şirketler; 1-Anonim Şirketler, 2-Limited Şirketler, 3-Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketler, 4-Kooperatiflerdir. Buna göre adi şirketler veya şahıs şirketleri iflas erteleme talebinde bulunamayacak. Borca batık durumda bulunan şirket, şirketin mali durumunun iyileştirilebilir olduğunun mümkün olduğuna dair iyileştirme projesini yetkili ticaret mahkemesine sunarak iflas ertelemesini isteyebilir. Mahkemeye sunulan iyileştirme projesi ciddi ve inandırıcı olmalı, şirketin gerçekleriyle bağdaşmalıdır. Şirketin mali durumunun düzeltilmesi için hangi tedbirlerin alınacağı ve bu tedbirlerin erteleme süresi sonunda şirketi nasıl etkileyeceğinin objektif verilere dayanarak iyileştirme projesinde açıklanması gerekir. İflas erteleme, şirketleri alacaklıların icra baskısı altından kurtararak mali durumunu iyileştirme olanağı sağladığı, bu sayede ticari faaliyetlerine devam etmesine imkân verdiği için son yıllarda çok tercih edilen bir yöntemdir. Mahkeme, iyileştirme projesinin ciddi ve inandırıcı olup olmadığını, taleple birlikte mahkemeye sunulması zorunlu olan bilgi ve belgelere göre gerektiğinde bilirkişi görüşü de alarak inceler. Bu inceleme sırasında mahkeme, idare ve temsil ile görevlendirilmiş kimseleri ve alacaklıları da dinleyebilir. Ancak, bu incelemenin öncelik ve ivedilikle yapıp sonuçlandırılması gerekir. Mahkeme, projeyi ciddi ve inandırıcı bulursa iflasın ertelenmesine, aksi halde şirket veya kooperatifin iflasına karar verir.

İflasın ertelenmesi kararı üzerine şirket aleyhine, vergi borcu ve sosyal güvenlik kurumuna olan prim borçları gibi kamu alacakları da dâhil olmak üzere hiçbir icra takibi yapılamaz. İflasın ertelenmesi kararından önce başlamış takipler durur; bir takip işlemi ile kesilen zaman aşımı ve hak düşürücü süreler işlemez. Fakat bu duruma karşılık bir takım istisnalar da söz konusudur. İİK'nın 179/b-II fıkrasına göre iflasın ertelenmesi süresi içerisinde taşınır-taşınmaz ve ticari işletme rehni ile temin edilmiş alacaklar için, borçluya karşı rehlin paraya çevrilmesi yolu ile takip yapılabilir veya başlamış takipler devam edebilir. Ancak bu takipler nedeniyle rehni konusu mallar hakkında muhafaza tedbirleri alınmaz ve bu malların satışı gerçekleşemez. Diğer bir istisna ise işçi alacaklarına ilişkindir. Buna göre ihbar ve kıdem tazminatı gibi alacaklar ve aile hukukundan doğan nafaka gibi alacaklar için açılmış olan icra takipleri durmayacaktır. Şirketler iflas erteleme talebinde bulunarak, bu talebin kabul edilmesi durumunda vakit kazanmakta ve şirketin mali durumunu düzeltmek açısından fırsat yakalamaktadırlar. Örneğin iflas erteleme süresi içinde herhangi bir icra takibinin yapılamaması firmanın durumunu toparlamasına ve varsa alacaklarının tahsilâtına yoğunlaşmasına imkân vermektedir. Şirketlerin mali durumlarının iyileştirilmesine imkân vermesi, bu sayede domino etkisiyle şirketlerin arka arkaya iflas etmesinin önüne geçilerek piyasanın ve ekonominin canlı tutulması bakımından iflas erteleme oldukça önemli bir müessesedir.



Borca batık durumda bulunan şirket, mali durumunun iyileştirilebileceğinin mümkün olduğuna dair projeyi yetkili ticaret mahkemesine sunarak iflas ertelemesini isteyebilir.

## BES'TEN ÇIKAN GERİ DÖNMÜYÖR



Bireysel Emeklilik Sistemi'ne bugüne kadar 11 Milyon 208 bin kişi dâhil olurken, 4,1 milyon kişinin de BES'ten ayrıldığı bildiriliyor. Sadece 2015'te BES'e 1,2 milyon kişi dâhil olurken, ayrılanların sayısı ise 743 bine ulaştı. BES sisteminden çıkanların en kalabalık grubu 12 ay sonunda ayrılan 95 bin kişi olurken, sistemden ayrılanların yüzde 39'unun 25-34 yaş aralığında olması dikkat çekiyor. Diğer yandan, BES'e üye olup ayrılanlardan en kalabalık grubu, henüz ilk yılın sonunda getiriye beğenmeyip veya çeşitli nedenlerle çıkanlar oluşturuyor. Daha da ilgi çekici bilgi ise sistemden ayrılanların yeniden BES sistemine dâhil olmamaları: Ayrıldıktan sonra tekrar BES'i tercih edenlerin oranı 2015'te yüzde 8,2'yi geçmedi.



## TAKİPTEKİ KOBİ KREDİLERİ YÜZDE 43 ARTTI

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerinden derlenen bilgilere göre, KOBİ'lere kullandırılan toplam nakdi kredilerin tutarı nisan ayı itibarıyla yüzde 11 artışla 396,2 milyar TL oldu. KOBİ'lerin kullandığı nakdi kredi tutarı geçen yılın aynı döneminde 356,9 milyar TL düzeyindeydi. Söz konusu kredilerin 160,7 milyar TL'lik kısmı orta büyüklükteki işletmelere, 132,2 milyar TL'lik kısmı küçük işletmelere, 103,2 milyar TL'lik kısmı da mikro işletmelere kullandırıldı. KOBİ'lerin toplam takipteki kredi tutarı da bu yılın ilk dört ayında yüzde 43,2 artışla 17 milyar 795 milyon TL'ye ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde takibe alınan kredi tutarı 12 milyar 424 milyon TL seviyesindeydi, takipteki kredilerin 6,5 milyar TL'si mikro, 5,6'şar milyar TL'si küçük ve orta büyüklükteki işletmelere kullandırılan kredilerden oluştu.

## GEÇİCİ İŞÇİ YASASI YAYIMLANDI

Özel istihdam büroları aracılığıyla geçici iş ilişkisi kurulması ve uzaktan çalışma gibi esnek çalışma modelini öngören İş Kanunu ile Türkiye İş Kurumu Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair 6715 Sayılı Kanun, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yasaya göre geçici iş ilişkisi, özel istihdam büroları aracılığıyla ya da holding bünyesi içinde veya aynı şirketler topluluğuna bağlı başka bir iş yerinde görevlendirme yapılarak kurulabilecekken, özel istihdam büroları işveren ile geçici işçi sağlama sözleşmesi yaparak, işçisini geçici olarak işverene devredebilecek.

Ancak bunun için özel istihdam bürolarının, Türkiye İş Kurumu'ndan geçici işçi sağlama yetkisi alması gerekecek.

Yine, Yasaya göre geçici işçinin asıl işvereni özel istihdam bürosu olacakken, geçici işçiler ücret ve haklarını istihdam bürolarından alacak. Özel istihdam bürosu ücret bordrosunu aylık olarak işverene gönderecek; işvereni ise istihdam bürosunun ücreti ödemediğini tespit ederse, büroya borcundan mahsup edip kiralık işçinin ücretini kendisi yatıracak. Ayrıca istihdam büroları, iş arayanlar ve kiralanan işçilerden hizmet bedeli alamayacak.

Diğer yandan geçici işçi sayısı, işletmedeki toplam işçi sayısının



dörtte birini geçemeyecek. Toplam çalışan sayısı 10 ve daha az olan işyerlerinde beş işçiye kadar geçici işçi çalıştırılabilecekken, geçici işçi sağlama yıl içerisinde toplam sekiz ayı geçmemek üzere en fazla iki defa yenilenebilecek; sürenin sonunda ise aynı iş için altı ay geçmedikçe geçici işçi çalıştırılmayacak. Özel istihdam bürosu ile işveren arasında imzalanan sözleşmenin süresi bittikten sonra çalıştırılmaya devam eden geçici işçilerse asıl işçi olarak kabul edilecek. Öte yandan, kamuoyunda "kiralık işçi" olarak adlandırılan, özel istihdam büroları aracılığıyla "geçici iş ilişkisi" kapsamında çalışanların kıdem tazminatına hak kazanmaları için bağlı buldukları asıl işveren olan özel

istihdam bürosu tarafından kesintisiz olarak farklı işyerlerinde bir yıl boyunca istihdam edilmeleri gerekiyor.

## Uzaktan çalışma

Kanun ile uzaktan çalışma yani işyerine gitmeden çalışma imkânı da getirilirken, uzaktan çalışma, "işçinin, işveren tarafından oluşturulan iş organizasyonu kapsamında iş görme edimini evinde ya da teknolojik iletişim araçları ile iş yeri dışında yerine getirmesi esasına dayalı ve yazılı olarak kurulan "iş ilişkisi" olarak tanımlanıyor. Uzaktan çalışmada işçiler, esaslı neden olmadıkça salt iş sözleşmesinin niteliğinden ötürü emsal işçiye göre farklı işleme tabi tutulamayacak.

## AR-GE'YE 6.2 MİLYAR TL HARCANDI

TÜİK Merkezi Yönetim Bütçesi'nden Ar-Ge Faaliyetleri için Ayrılan Ödenek ve Harcamalar Raporu açıklandı. Bu doğrultuda, merkezi yönetim bütçesi üzerinden gerçekleştirilen hesaplamalara göre, 2015 yılında Ar-Ge için bir önceki yıla göre yüzde 10 artışla 6 milyar 173 milyon TL harcama yapılırken, Ar-Ge faaliyetleri için gerçekleştirilen harcamaların GSYİH içerisindeki oranının yüzde 0,32, merkezi yönetim bütçe harcamaları içerisindeki payının ise yüzde 1,08 olduğu görülüyor. Bu oranlar, 2014 yılında sırasıyla yüzde 0,32 ve yüzde 1,12 idi. Bütçe başlangıç ödenekleri esas alınarak yapılan tahmini sonuçlara göre, 2016 yılı merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge için tahsis



edilen başlangıç ödenekleri 7 milyar 461 milyon TL oldu. Rapor, Ar-Ge faaliyetlerine yönelik vergi indirim ve istisnalarının toplamının 2015 yılında 1 milyar 722 milyon TL olduğunu da ortaya koyarken, dolaylı Ar-Ge desteği 2016 yılı için ise 1 milyar 914 milyon TL olarak tahmin ediliyor. Diğer yandan, merkezi yönetim bütçesinden Ar-

Ge için ayrılan başlangıç ödenekleri sosyoekonomik hedeflere göre [Bilimsel Programların ve Bütçelerin Analizi ve Karşılaştırılması Sınıflaması (NABS)] sınıflandırıldığında, 2016 yılı için en çok ödenek yüzde 31,9 ile Genel Bilgi Gelişimi (genel üniversite fonlarından finanse edilen) için tahsis edilmiş gözüküyor.

## FAAL VERGİ MÜKELLEFİ 10 MİLYON OLDU



Gelir İdaresi Başkanlığı, vergi mükelleflerine ilişkin istatistikleri yayımladı. Buna göre, Türkiye’de faal vergi mükellefi sayısı mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3 artarak 10 milyon 170 bin 478’e çıkmış gözüküyor. Geçen yıl mayıs ayında 1 milyon 813 bin 395 olan gelir vergisi mükellefi sayısı 1 milyon 811 bin 487’ye gerilerken, gelir stopajı mükellef sayısı ise 2 milyon 514 bin 403’ten 2 milyon 581 bin 192’ye yükselmiş durumda. Aynı dönemde kurumlar vergisi mükellef sayısı 683 bin 626’dan 713 bin 482’ye yükselirken, KDV faal mükellef sayısı 2 milyon 410 bin 415’ten 2 milyon 472 bin 165’e; gayrimenkul sermaye iradi faal mükellef sayısı 1 milyon 708 bin 382’den 1 milyon 832 bin 163’e; basit usulde vergilendirilen faal mükellef sayısı ise 743 bin 877’den 759 bin 989’a yükselmiş durumda.

## KAÇAK YABANCI İŞÇİ ÇALIŞTIRANA 8 BİN 848 TL CEZA

İş dünyasına Suriyelilerin çalışma izni olmadan çalıştırılmayacağını hatırlatan Çalışma ve Sosyal Güvenlik Çalışma Genel Müdür Yardımcısı Sadettin Akyıl, “Çalıştırılacak Suriyelinin geçici koruma kimlik belgesi, yabancı tanıma belgesi ve yabancı kimlik numarası bulunmalı. İçişleri Bakanlığı kaydı olmalı” uyarısında bulunuyor. Akyıl, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın yabancıların kaçak çalıştırılmasında ciddi cezaları olduğunu altını çizerken, bu kapsamda, çalışma izni bulunmayan yabancı çalıştıran işverenlere her bir yabancı için 8 bin 848 TL, çalışma izni olmaksızın bağımlı çalışan yabancıya 881 TL, çalışma izni olmayan bağımsız çalışan yabancıya 3 bin 536 TL ceza kesileceğini; ayrıca yabancı çalıştıracığını bildirmeyen işverene de her bir yabancı için 440 TL ceza kesileceğini vurguluyor.



## Personele yapılan Ramazan yardımlarının vergisel boyutu

Erdoğan KARAHAAN

Yeminli Mali Müşavir

erdogankarahan@istanbulymm.com

İşletmeler yılbaşı, bayramlar ve özellikle de Ramazan ayında çalışanlarına nakdi veya aynı olarak yardımlarda bulunur. Nakdi olarak yapılan yardımın vergilendirilmesinin normal ücretten bir farkı olmamasına karşın, aynı olarak yapılan yardımların vergilendirilmesinde dikkat edilecek hususlar mevcuttur.

İşletmelerin çalışanlarına verdiği Ramazan paketleri, aynı ücret olarak değerlendirilmektedir. Çalışanlara verilen aynı ücretin KDV dâhil tutan, çalışanlara ödenmiş net ücret olarak kabul edilir. Hesaplanan net ücret brütleştirilerek, çalışanların Ramazan paketlerinin verildiği aydaki ücret matrahına eklenir ve ücret geliri olarak gelir vergisi ve damga vergisi açısından vergilemeye tabi tutulur.

### Gelir Vergisi yönünden değerlendirme

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu’nun 61’inci maddesinde ücretin tanımı yapılmıştır. Söz konusu maddeye göre ücret; “İşverene tabi ve belirli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatlardır” şeklinde tanımlanmıştır. Mezkur Kanun’un “Gerçek Ücret” başlıklı 63’üncü maddesinde de “Ücretin gerçek safi değeri işveren tarafından verilen para ve ayınlar ile sağlanan menfaatler toplamından aşağıdaki indirimler yapıldıktan sonra kalan miktardır” denilmiş ve söz konusu maddenin devamında ise “Hizmet erbabına verilen ayınlar, verildiği gün ve yerdeki ortalama perakende fiyatlarına göre değerlendirilir” hükmüne yer verilmiştir.

Dolayısıyla, ifade edilen Kanun hükmünden de anlaşılacağı üzere, işverenlerce çalışanlarına verilecek yardımlar aynı ücret olarak değerlendirilmelidir. Ayrıca, işletme personeline aynı yardım adı altında dağıtılan bu yardım paketlerinin vergilendirilebilmesi için bu yardımların nakdi olarak değerinin bilinmesine gereksinim duyulmaktadır. Kanun hükmüne göre, çalışanlara verilen bu yardımların nakdi değerlerinin tespitinde, yardımların verildiği gün ve

yerdeki ortalama perakende fiyatları esas alınacak; personele verilen Ramazan paketlerinin bedelleri, çalışanlara ödenmiş net ücret olarak değerlendirilecektir. Ancak vergilendirilme aşamasında bu tutarın brüt hale çevrilerek personelin o ayki ücret matrahına eklenmesi ve ücret geliri olarak vergilendirilmesi gerekmektedir.

### Katma Değer Vergisi yönünden değerlendirme

3065 sayılı KDV Kanunu’nun teslim sayılan halleri düzenleyen 3’üncü maddenin (a) bendinde, “Vergiye tabi malların her ne suretle olursa olsun vergiye tabi işlemler dışındaki amaçlarla işletmeden çekilmesi, vergiye tabi malların işletme personeline ücret, prim, ikramiye, hediye, teberru gibi namlarla verilmesinin teslim sayılacağı” hükmedilmiştir.

Buna göre katma değer vergisi açısından durum, ilgili aynı yardımlara ilişkin alış sırasında ödenen katma değer vergisinin indirilmemesi yönündedir. Eğer indirim konusu yapılmış ise aynı yardımın yapıldığı dönemde indirim hesaplarından çıkarılıp, ilave edilecek katma değer vergisi olarak beyan edilmesi gerekmektedir.

### Damga Vergisi yönünden değerlendirilmesi

Damga Vergisi Kanunu’na göre ekli listede yer alan 1 sayılı tablonun “Makbuzlar ve diğer Kağıtlar” başlıklı bölümünde, maaş, ücret, gündelik, huzur hakkı gibi ödemelerin binde 7,59 (2016 Yılı) damga vergisine tabi olduğu bildirilmiştir. Ücret ödemesi ister para isterse ayın olarak ödenmiş olsun, her iki halde de damga vergisinin kapsamına girmektedir. Bu nedenle, işverenlerin ayın olarak yapmış oldukları ücret ödemelerinden binde 7,59 oranında damga vergisi keserek vergi dairesine beyan edip ödemeleri gerekmektedir.

### Sosyal sigorta primleri yönünden değerlendirme

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu’nun “Prime Esas Kazançlar” bölümünde, “Aynı yardımlar prime esas kazançta tabi tutulmaz” açıklaması yer almaktadır. Bu nedenle dağıtılan paketlerin parasal bedeli sigorta matrahına dâhil edilmeyecektir. Aynı zaman da işsizlik sigortası hesaplanmayacaktır. Sonuç itibarıyla, sosyal yardım adı altında yapılan Ramazan paketleri yardımları, herhangi bir zorunluluğa dayanmaksızın salt işverenin iradesiyle yapıldığından, prime tabi tutulmaması gerekir. Ramazan ayı olması nedeniyle personeline bu türden yardımlar yapan işletmelerin, işlemin vergisel yönüne de dikkat etmeleri ve muhasebe işlemlerini de dikkatli bir şekilde yapmaları gerekmektedir.

# MAYER&CIE.'DEN OYUNUN KURALLARINI DEĞİŞTİRECEK SPINIT TEKNOLOJİSİ

Mayer&Cie.'nin yeni teknolojik hamlesi yuvarlak örgü makinası, spinit teknolojisi ile fitilden kumaş da örebilmeyi mümkün kılıyor. Mayer'in en son teknolojisi Spinit sistemi, eğirme ve örgüyü ilk defa bir arada yapıyor.

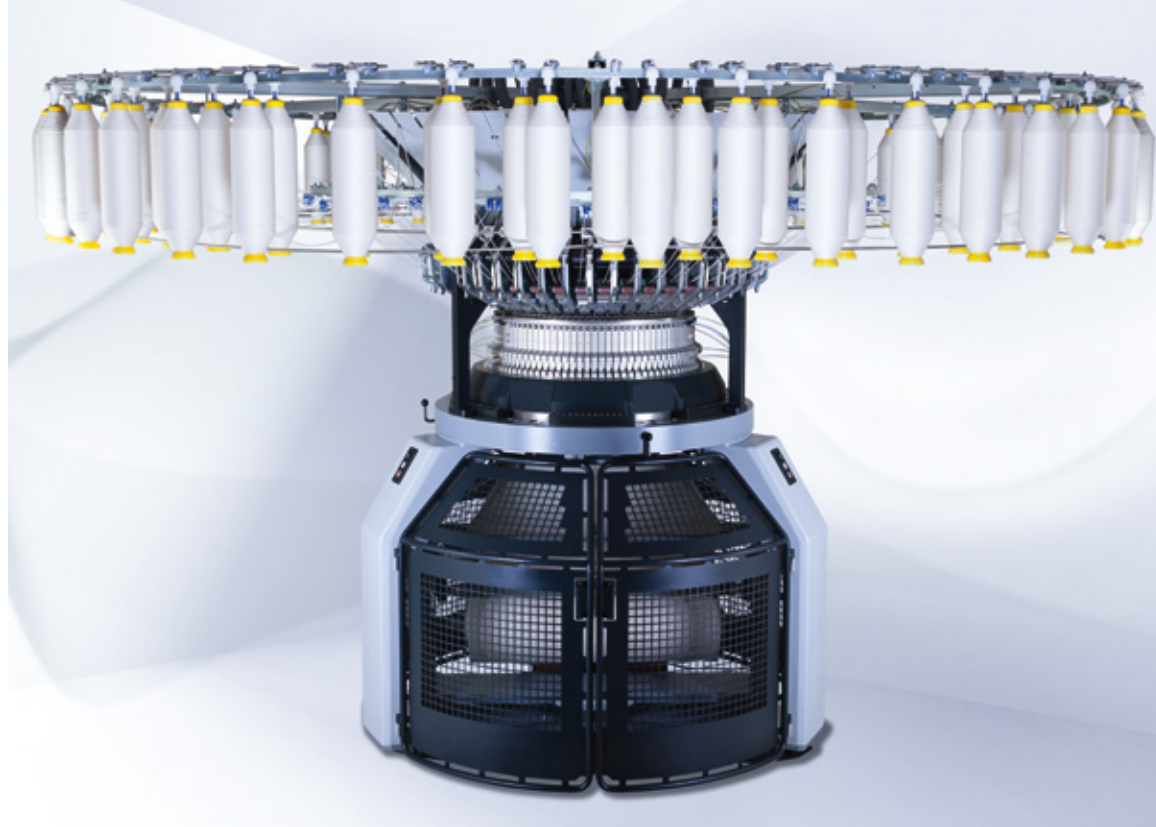
**B**ir dünya devi olan Alman yuvarlak makinası üreticisi Mayer&Cie, yeni teknolojik hamlesi yuvarlak örgü makinası, spinit teknolojisi ile fitilden kumaş da örebilmeyi mümkün kılıyor. Dünya pazarının lideri olan Mayer&Cie.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Benjamin Mayer, sürdürülebilir gelişmelere dair verilen taahhütlerin sadece ürün kalitesini değil, aynı zamanda şirketleri de pozitif anlamda etkilediğini vurguluyor. Benjamin Mayer ile Spinit teknolojisiyle donatılmış yeni nesil yuvarlak örgü makinaları hakkında konuştuk.

**"Sürdürülebilir yeniliklerin sanatı" sloganınız çok dikkat çekti. Şirketiniz uzun zaman önce sürdürülebilirlik yolunu seçti. Ne kadar yol kat ettiniz?**

Mayer&Cie. GmbH&Co. KG iki yıl önce geniş kapsamlı bir enerji yönetim projesi başlattı. Bu çalışmanın ilk tohumları 4 yıl önce atılmıştı. Bu kapsamdaki hedefimiz altyapımızı komple modernize etmektir. Çünkü sistemimizin bir bölümü günümüz teknolojisine uygun değildi. Buradaki en büyük amacımız enerji tasarrufu oldu. Hedefimiz bariz bir şekilde daha az kullanılan kaynakla, her bir makinaımıza daha fazla güç yükleyebilmektir.

**Bu bağlamda şu ana kadar bu hedefinizin ne kadarını gerçekleştirebildiniz?**

İşe komple ısıtma sistemini modernize ederek başladık.



Aircondition sistemini tamamıyla yeniledik ve üretimde kullandığımız soğutma sistemini revize ettik ve borularımızı değiştirdik. Verimli boru yalıtımı ve modern elektronik anahtarlama sistemi, birkaç soğutma ünitesinde tasarruf yapabilmemize olanak sağladı. Aircondition sistemleri çok fazla enerji tüketiyor, gelecekte onların yarısını bu sistemde elden geçirmeyi düşünüyoruz. Burada ortaya çıkan, önemli bir enerji tasarrufu var. Biz bu hamleyle daha az enerji masraflarıyla, önümüzdeki yıllarda birkaç yüz bin Euro tasarruf ermeyi planlıyoruz. Isı kaybının önüne geçilebilmesi için tüm binalarımızı yalıtımdan geçiriyoruz.

**Peki, önümüzdeki 2 yıl için ne planladınız?**

Mayer&Cie. ihtiyaçlarını karşılayabilmek için yeterli miktarda elektrik ve ısıyı üretmeye devam edecek. Kapasitemize bağlı olarak yakın gelecekte bir ya da iki birbirlerine bağlı ısı ve enerji üniteleri kuracağız. Sürdürülebilirlik konusu sadece kurumsal altyapınızla alakalı değil, bu tabii ki aynı zamanda ürünlerinizi de etkiliyor. Kısa zamanda tescilli Spinit teknolojisiyle donatılmış yeni nesil yuvarlak örgü makinalarının üretimine geçiyoruz. Spinit yenilikçi bir hareket. İngilizce spin ve knit kelimelerinin birleşmesiyle ortaya çıkmıştır. Bu metodun yenilikçi bir geleceği olması, örgü önce-

sinde veya esnasında entegre bir spinning sürecini barındırmasında yatıyor. Yuvarlak örgüde yürüyen normal süreç, işlemi bitmiş ipliğin yuvarlak örgü makinasına girmesi ve orada işlem görmesidir. Ancak Spinit makinasında süreç yarı bitmiş iplikle başlar, pres spinning makinasından henüz çıkmış olan ipliğe "flyer" denir. Yarı işlenmiş ipliği, bitmiş iplik haline getirebilmek için, Ring Spinning makinalarının içinde geçirmek gerekir. Bu işlem hem geniş yer kaplar hem de çok enerjiye mal olur. Tabii Spinit teknolojisini kullanıyorsanız o ayrı, o zaman bu sizin için geçerli değil. Yarı işlenmiş iplik 3 ile 5 mm kalınlığındadır. Bu

teknoloji sayesinde doğrudan yuvarlak örgü makinasına giriyor, burada bükülüp sonra da örülüyor. Bütün makine parkuru bu işlemlerle çalışır. Spinit teknolojisi sayesinde; pamuğun işlenmesinden başlayıp, son ürün teslimine kadar komple bir üretim yapan imalatçılar için aynı işi yüzde 40 daha az alanla yapmak mümkün olacak. Bu kısım bu teknolojinin en avantajlı bölümüdür.

### **Bu kârlılık sadece geniş hacimli alanların tasarrufuyla kalmıyor öyle değil mi?**

Mayer&Cie. olarak biz de son derece sık dokuyup ince eledik. Normalde bir kilogram kumaşın maliyeti nedir ve Spinit teknolojisiyle maliyeti nedir? Spinit ile yüzde 25 tasarruf edebiliyoruz. Örneğin, bir ülkedeki enerji ve emek gücüne bağlı olarak, bir kilo örülmüş kumaş klasik yollarla örülmüş olan kumaştan dörtte bir daha ucuza imal ediliyor.

### **Mayer&Cie. "GmbH&Co. KG Blue Competence-VDMA Girişim" in bir üyesi. Buradaki faaliyetleriniz nelerdir?**

Bir yandan enerji yönetimi projelerine yatırım yaparken aynı zamanda ürünlerimizin performansını artırmaya yönelik de son derece kararlıyız. ITMA'da sergilediğimiz her

makinamız yüzde 10 ila 25 arasında daha geliştirilmiş ve güçlüdür. Bu şu anlama geliyor, bu makinalarımız hem üretim anlamında verimliliği artırırken, enerji anlamında da daha fazla tasarruf sağlamaktadır. Ayrıca bu şekilde rakiplerimize karşı koruduğumuz liderliğimizi de sürdürebiliriz. Spinit ile ilgili olarak, çalışanlarımız hızlı bir şekilde ilerleyerek bu yeni teknolojiyi tam zamanında ITMA 2015 Fuarı'na satışa hazır hale yetiştirdiler. Bu arada Mayer&Cie. her ticari fuarda olduğu gibi burada Blue Competence üyesi olduğunu bir kez daha göstermiştir.

### **Sizin makinalarınızı kullanmayı tercih edecek olan müşterileriniz için bu "sürdürülebilirlik" sizce ne kadar önemli?**

Bu konuda son 5 yılda inanılmaz güzel değişimler yaşandı. "Sürdürülebilirlik" kelimesi her yerde duyulmaya başlandı, hatta hiç duymayı beklemediğiniz ülkelerde bile. İlk aklıma gelen örnek Bangladeş. Oradan sürdürülebilir ürünler ile ilgili talepler aldık. Dünyanın her yerinde, dayanıklı ve sürdürülebilir tüketim talepleri eden müşterilerimizin sayısı git gide artıyor. Birçok ülke çevresel yönetmeliklerini sıkılaştırıyor. Bir Alman makine üreticisi olarak iyi bir örnek oluşturmak ve bu akımın lideri olmak istiyorum.

Örneğin; Şanghay'daki imalat yerimizi yeni bir tesise taşıyoruz. Orada yerine getirmemiz gereken şartlar oldukça sıkı. Çinliler bile artık çevresel koruma konusunda dev adımlar attı ve bu konuda Almanya'dan pek de farklı değiller artık. Tabii ki bu gibi değişimler bir gecede olamaz. Biz Almanya olarak bile, şu an olduğumuz bu seviyeye gelebilmemiz için onlarca yıl geçmesi gerekti.

### **Mayer&Cie. olarak aynı zamanda Çek Cumhuriyeti ve Çin'de de üretim yapıyorsunuz. Alman kalitesi sembolü yerini, "sürdürülebilirlik" markasına mı bırakacak?**

Bugünlerde müşterilerimiz kalitenin Mayer&Cie.'den geldiğini biliyorlar. Çek Cumhuriyeti'nden gelen Almanya ile eşit. Çin'deki üretim tesisi de aynı şekilde. Çok basit, istikrarlı olarak kaliteli sevkiyatlarımızı yıl be yıl sürdürmeliyiz. Sürdürülebilirlik daha çok önem kazanmaya başladı. Birçok ülke sıkı çevresel koruma tedbirlerini kanunlarında gevşetiyor ve daha iyi çalışma şartları sunuyor. "Made in Germany" imajı belki biraz azalacak – ancak asla tamamıyla yok olmayacak. Zaten olması gereken de bu! 110 yılı aşkın bir süredir Mayer&Cie. T-Shirt, kazak, eşofman altı ve birçok diğer ürünlerin imal edildiği yuvarlak örgü makinaları üretti. Bu süreçte kaliteli kumaşın merkezi olan Mayer&Cie. birçok patent aldı ve otomatik yuvarlak örme sürecinde devrimsel gelişmelere imza



**Benjamin MAYER**

Mayer&Cie.'nin YK Başkanı

Dünya çapında 430 çalışanı bulunan ve klasik anlamda "babadan kalma" bir aile şirketi olan Mayer Ailesi dördüncü kuşak tarafından yönetiliyor. Şirketimizin Albstadt'daki merkezinin yanı sıra Çin, Brezilya ve Çek Cumhuriyeti'nde de şubeleri bulunuyor.

attı. Şimdi de piyasanın global lideri konumunda. Makinalarımızın yüzde 90'ı ithal ediliyor. Türkiye ile başlayan Asya pazarı Hindistan'a kadar uzanıyor. Hatta Endonezya ve Çin'e kadar uzanan bir yol bu. Aynı zamanda Güney Afrika da bizim için genişleyen bir pazar. 2014 yılında toplu satışlarımız 90 milyon Euro'nun biraz altındaydı. Bir önceki yıla nazaran yüzde 5 daha fazla. Mayer'in en son teknolojisi Spinit sistemi, Spin ve örgüyü ilk defa bir arada yapan bir makine. Dünya çapında 430 çalışanı bulunan ve klasik anlamda "babadan kalma" bir aile şirketi olan Mayer Ailesi dördüncü kuşak tarafından yönetiliyor. Şirketimizin Albstadt'daki merkezinin yanı sıra Çin, Brezilya ve Çek Cumhuriyeti'nde de şubeleri bulunuyor.



## **Spinit teknolojisi ile YÜZDE 40 AVANTAJ**

*Spinit teknolojisi sayesinde; pamuğun işlenmesinden başlayıp, son ürün teslimine kadar komple bir üretim yapan imalatçılar için aynı işi yüzde 40 daha az alanla yapmak mümkün olacak.*



# 6 BİN GENÇİMİZİ SEKTÖRLERLE BULUŞTURUYORUZ

İTKİB okulları sektöre 500 yeni öğrenciyi daha kazandırdı. Öğrencilerin mezuniyet heyecanlarına eşlik eden İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Çok kısa bir sürede faaliyete geçireceğimiz insan kaynakları portalı 'kariyerihkib.com' ile 6 bin gencimizin sanayicilerimizle buluşmasını çok daha kolaylaştıracağız" dedi.

**İ**stanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nce (İTKİB) kurulan okullardan mezun olan yaklaşık 500 öğrenciyeye törenle diplomaları verildi. 2 Haziran tarihinde Yenibosna'daki Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen diploma törenine, İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Dinç ile yönetim kurulu üyeleri ve veliler katıldı. İHKİB Avcılar, Kâğıthane, Yenibosna Mesleki ve Teknik

Anadolu Liseleri, Nahit Mentşe Anadolu Meslek ve Endüstri Meslek Lisesi Konfeksiyon Makineleri Bakım ve Onarım Bölümü ile İDMİB Zeytinburnu Deri ve Meslek Lisesi'nin ortak mezuniyet töreninde öğrencilerin heyecanını paylaşan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, meslek liselerinden mezun olan her öğrencinin sektöre kazandırılan bir değer olduğunu söyledi. Türkiye'de mesleki eğitimin önemini ilk fark eden sektörlerden biri olduklarını hatırlatan Hikmet Tanrıverdi, "Dört meslek lisesi, bir yüksekokul, bir akademi açtık, gezici eğitim merkezleri kurduk, serti-

fika programları düzenledik. Gençlerimize eğitim imkânları sunarak yetişmiş iş gücünü sektörümüze kazandırdık" dedi.

## Sektörümüzün gücüne güç katacaklar

Bugüne kadar sadece meslek liselerinden yaklaşık 6 bin genci mezun ettiklerini söyleyen Hikmet Tanrıverdi, "İHKİB'in çok kısa bir sürede faaliyete geçireceği insan kaynakları portalı 'kariyerihkib.com' ile öğrencilerimizin sanayicilerimizle buluşmasını çok daha kolaylaştıracağız. Bugün diplomalarını almaya hak kazanan gençlerimiz

yakın gelecekte müreffeh Türkiye'nin inşasında görev üstlenecekler. İnanıyorum ki bu gençlerimiz okullarımızda edindikleri mesleki eğitim ve formasyonla sektörümüzün küresel piyasalardaki rekabet gücüne güç katacaklar" dedi.

## Gelecek için umutlanıyoruz

"Bugün Büyük Önder Atatürk'ün hayalindeki "Fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür" gençliğe yüzlerce arkadaşımızın katılıyor olmasının hazzını yaşıyoruz" diyen Hikmet Tanrıverdi, "Aynı zamanda gururluyum; çünkü mezuniyet törenleri bizim için bir tür



hasat mevsimi. Bugün birliğimizin mesleki eğitime yaptığı yatırımların meyvelerini toplama günü. İHKİB, okulları vasıtasıyla 26 yıldır eğitim, bilgi, çağdaşlık ekliyor; gelir, refah ve toplumsal barış biçiyor. Çabalarımızın karşılığını mezuniyet törenlerinde görüyor, yorgunluğumuzu unutup ve gelecek için daha çok umutlanıyoruz” dedi. Konuşmasında öğrencilere seslenen Tanrıverdi, “Eğitim ömür boyu devam eden bir süreç. Bugüne kadar öğrendikleriniz ve bundan sonra öğreneceğiniz her şey geleceğe yaptığınız yatırım olarak sizlere dönecek. Başarıda tesadüfe yer olmadığını sakın unutmayın. Farklı olabilmek için çok çalışmanız gerekiyor. Kazandığı Nobel Kimya Ödülü ile tüm ülkemizi gururlandıran Prof. Aziz Sançar, “Orta zekâlı bir insandım, çok çalışarak başarılı oldum” diyor. Sançar, “Başarı, illa Nobel almak değildir. Ailenize, memleketinize, vatanınıza, insanlığa hizmet edebilmişseniz, başarılısınız” diye devam ediyor. İnanıyorum ki sizler Aziz Sançar’ın kriterlerine göre gelecekte çok büyük başarılar imza atacaksınız. Sektörümüz sizlerin katacağı değerle çok daha büyüyecek, ülkemize çok daha fazla döviz kazandıracak” şeklinde konuştu.

### Şanslısınız ki deriye dokundunuz

Törende konuşan İDMİB Başkan Yardımcısı Mehmet



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, “Çabalarımızın karşılığını mezuniyet törenlerinde görüyor, yorgunluğumuzu unutup ve gelecek için daha çok umutlanıyoruz” dedi.

met Ali Dinç de mezun öğrencilerin sektöre değer katacağına inandığını söyledi. “Şanslısınız ki pek çok gencin 20’li yaşlarında gördüğü üretim sürecini siz şimdiden gördünüz. Kâğıdın ve kalem dışında, deriye dokundunuz. Teorik olarak aldığınız pek çok bilginin uygulama aşamasını görerek, yeni bir ürünü ortaya çıkarmanın heyecanını daha bu yaşlarda yaşadınız” diyen Mehmet Ali Dinç, “Bu dene-

yimin, sizi sektörde bir adım öne çıkaracağı muhakkaktır” dedi.

### İş imkânı yaratıyoruz

“Kurduğumuz ve yaşattığımız bu eğitim kurumlarıyla hem sektörümüzün ve ülkemizin ihtiyaç duyduğu nitelikli ara eleman ihtiyacını karşılıyoruz hem de arkadan gelen genç ve dinamik nüfusa iş ve aş imkânı yaratıyoruz” diye konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Okyay

Mızrak da konuşmasını şöyle sürdürdü: “Mesleki eğitim tercihi ailelere, çocuklara ve ülkeye kazandıran bir tercihtir. Gençleri meslek edinmiş ülkeler güçlü ve müreffeh ülkelerdir. Geçerli bir meslek sahibi olmak bir gencin bu koşullarda sahip olacağı en kıymetli hazinedir. Çocuklarını bu yönde bilinçlendiren ve mesleki eğitimi tercih eden tüm velileri kutluyor bu tercihlerini çevreleriyle paylaşmalarını istiyorum.”



İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Jale Tuncel ile İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Dinç öğrencilerin mezuniyet heyecanına ortak oldular.



# İMA'DA MEZUNİYET SEVİNCİ

İstanbul Moda Akademisi, 2015-2016 Eğitim Dönemi Moda Tasarımı mezunlarını verdi. Mezuniyet töreninde sektörün önde gelenleri öğrencileri yalnız bırakmadı.

**T**ürkiye'nin moda alanında en yetkin eğitmen kadrosuyla öğrencilerini hayat boyu sürecek bir moda yolculuğuna çıkararak İstanbul Moda Akademisi 2015-2016 eğitim yılını tamamlayarak 8. mezunlarını verdi. İMA'nın Sadrazam Sait Paşa Konağı'ndaki binasında yapılan törene, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi, İMA Yönetim Kurulu Başkanı Jale Tuncel, İMA Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cemal Bayazıt, İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri Cem Altan, Nilgün Özdemir, Hikmet Ünal ve İMA Direktörü Seda Lafçı, İMA Akademik kadrosunun yanı sıra öğrencilerin aileleri de katılarak bu heyecana ortak oldular. İMA Moda Tasarımı Diploma Programı, Moda Tasarımı ve

Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı ve Moda Tasarımında Kalıp ve Model Geliştirme bölümlerinden mezun olan genç yeteneklere diplomaları; İMA Yönetim Kurulu, İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri ve Moda Tasarımcısı Mehtap Elaidi tarafından verildi.

## 5 bin 240 öğrenci mezun oldu

İstanbul Moda Akademisi'nin 2015-2016 Eğitim Dönemi Mezuniyet Töreni'nde konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Jale Tuncel, "Moda tutkusuyla kariyerini bu yönde geliştirmek isteyen gençleri destekledik ve kariyerlerinde bir dönüm noktası olduk" dedi. Kurulduğu günden bu yana Akademisi'nin moda tasarımı alanındaki lisans ve lisansüstü Aka-

demik Programları'ndan 362, Profesyonel Gelişim Programları kapsamındaki eğitimlerinden de 5 bin 240 öğrenciyi mezun ettiklerini söyleyen Jale Tuncel, böylece sektöre çeşitli alanlarda yaratıcı ve yenilikçi iş gücü

istihdamı sağladıklarını dile getirdi. Bugün İMA mezunlarının, yüzde 11'i kendi markaları altında tasarımlarını yaparken, yüzde 77'sinin de çeşitli şirketlerde eğitim aldıkları alanlarda iş hayatına atıldıklarını ifade eden





Jale Tuncel, "Mezunlarımızın gelecekte bizi moda dünyasında önemli kademelerde temsil edeceğine inanıyoruz" dedi.

### Değerli deneyimler kazandılar

2015-2016 Eğitim Dönemi Moda Tasarımı Diploma Programı, Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Programı ile Moda Tasarımında Kalıp ve Model Geliştirme Programlarından 51

öğrenciyi mezun etmenin heyecanını paylaştıklarını belirten Jale Tuncel, şöyle devam etti: "İMA'daki eğitimleri süresince endüstride yer alan önemli markalarla, sektör profesyonelleriyle ve Türkiye'nin önde gelen tasarımcılarıyla yürüttükleri pek çok proje ile değerli deneyimler kazandılar. Ve şimdi araştırmacı, yenilikçi, yaratıcı süreci disipline etmeyi başarabilecek vizyon sahibi bireyler olarak global rekabette kendi yollarını bulma aşamalarında. Başta kıymetli deneyimlerini aktaran ve seneye boyunca büyük emekleri geçen tüm eğitmenlerimize ve sizlere de burada bizimle heyecanımızı paylaştığımız için teşekkür ediyorum. Öğrencilerimize ilerideki meslek yaşamlarında başarılar diliyorum."

### NEW GEN'le hazırlık

İMA'nın moda dünyasına hazırlık veren öğrencilerinin mezuniyet için hazırladıkları kapsül koleksiyonları, moda sektörünün önemli isimleri tarafından değerlendirilerek Mercedes-



Benz Fashion Week İstanbul İlkbahar/Yaz 2017 kapsamındaki "NEW GEN" defilesinde sergilenen. Deneyimleyerek öğrenme çerçevesinde geliştirilen ve yaratıcılığı destekleyen metodolojisiyle gençlere hayalindeki moda kariyeri için birçok fırsat sağlayan İstanbul Moda Akademisi, öğrencilerini uluslararası platform olan MBFWT'a hazırlıyor. İstanbul Moda Akademisi 2016 mezunlarından 42 öğrenci ilk jüri eleme için İMA Akademik kadrosu tarafından değerlendirildi. Eleme

sonunda içlerinden 13'ü seçilerek ikinci jüriye çıkmaya hak kazandı. İMA Direktörü Seda Lafçı, Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Mehtap Elaidi, moda tasarımcıları Özgür Masur, Giray Sepin, Niyazi Erdoğan, Özlem Kaya, Gamze Saraçoğlu, Gizia Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kutlu, İMA Tasarım Eğitmeni Raf Stesmans, İMA Moda Fotoğrafçılığı Program Lideri Aslı Girgin'den oluşan büyük jüri kalan 13 öğrenciden 4'ünü seçerek eleme turunu tamamladı. Jüri tarafından öğrencilerin çalışmalarını malzeme, renk, kullanılan formlar, koleksiyon bütünlüğü ve portfolyo çalışmaları ile her yönüyle değerlendirildi. Ön jüri değerlendirmesi sonucu seçilen 4 genç tasarımcı Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul Sonbahar Kış 2017 kapsamındaki "NEW GEN" defilesinde kendi koleksiyonlarını sunacaklar.

## 5 bin 240 öğrenci mezun oldu

*Kurulduğu günden bu yana Akademi'den 5 bin 240 öğrenci mezun oldu. Bugün İMA mezunlarının, yüzde 11'i kendi markaları altında tasarımlarını yaparken, yüzde 77'si ise çeşitli şirketlerde iş hayatına atıldı.*



İstanbul Moda Akademisi 2015-2016 eğitim yılını tamamlayan öğrencilere diplomaları İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi, İMA Yönetim Kurulu Başkanı Jale Tuncel, İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri Cem Altan, Nilgün Özdemir ve Hikmet Ünal ile Moda Tasarımcısı Mehtap Elaidi tarafından verildi.

# DERİ DEĞİŞTİREN TRENDLER



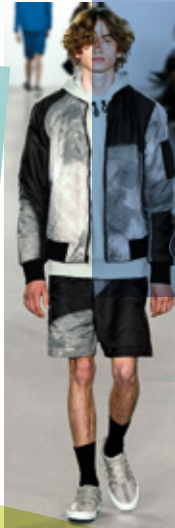
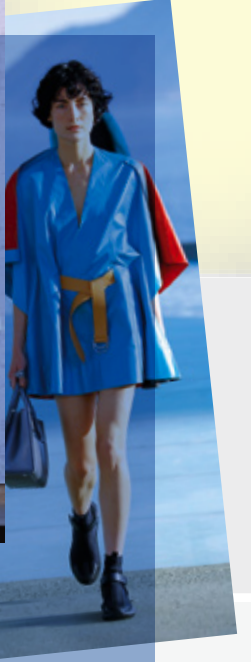
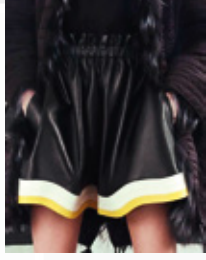
Deride 2017 İlkbahar / Yaz trendleri belli oldu. Kadınlarda bu sezon 5 önemli ürün; Summer Coat, Judo Jacket, XXL Pants, Shirrtail, Flouces olurken, erkeklerde ise; Windbreaker, Light Sweater, Wide Chino, Denim Blazer, Shirrtail olacak. Deriden vazgeçemeyenler için yeni sezon trendleri burada...



12-0812 TPX

12-0812 TPX

15-1058 TPX



## Terra Nova

14-41063 TPX

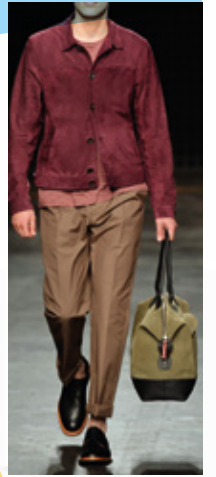
19-4227 TPX

17-1118 TPX

Bu temada yeni toprakları keşfetme var. Z neslinin ortaya çıktığı temada, techno street, sokak stili hâkim. Kadında; kozmetik pudra pembesi, fütürist turuncu, siyah-beyaz, altın, dore ve gümüş renkleri ortaya çıkıyor. Bilim ve teknoloji ile ilintili renkler de kendini gösteriyor. Judo tayyörler, deri şortlar, trençkotlar görüyoruz. Ayakkabıda kalın tabanlar dikkat çekiyor. Elbiselerde geleneksel ile modernizm birleşiyor. Deri parçalarla hazır giyim, espadril ile de sandalet deri ile birleşiyor. Biker deri ceketler her sezon olduğu gibi bu sezon da var. Erkeklerde; mavi renk hâkim. Bu rengin yanı sıra toprak grisi, siyah-beyaz, hakiye çalan gri var. Mavi ve siyahın birleştiği deriler görüyoruz. Patches ve mermoreal tekniği kullanılıyor. Printler öne çıkıyor. Yan yana mat ve parlak kullanımı söz konusu. Tulumlar öne çıkıyor. Sportif aksesuarlar eşlik ediyor.

# Psycho Tropics

Kadınlar için öne çıkan renkler; orkide, kelebek renkleri, yeşil, mor, pembe, ayçiçeği sarısı... Mavi, yeşil ortak kullanımı var. Tropikal orman renkleri ve desenleri var. Ayakkabıda ve çantada grafik ve geleneksel, etnik işlemleri görüyoruz. Erkeklerde renkler ise; mavi, biraz fosforlu yeşil, patlıcan moru, siyah-beyaz... Süt ayakkabılar dikkat çekiyor. Patlıcan moru ayakkabı, çanta ve ceketler sezonun dikkat çeken ürünleri arasında yer alıyor. Siyah-beyaz renklerinin egzotik ağaç yapraklarıyla birlikte kullanıldığını görüyoruz.



- 18-6022 TPX
- 18-2333 TPX
- 16-1632 TPX
- 17-3619 TPX
- 14-0955 TPX



- 19-1627 TPX
- 19-1213 TPX
- 19-4053 TPX
- 15-5534 TPX



13-1021 TPX

14-2710 TPX

11-0710 TPX

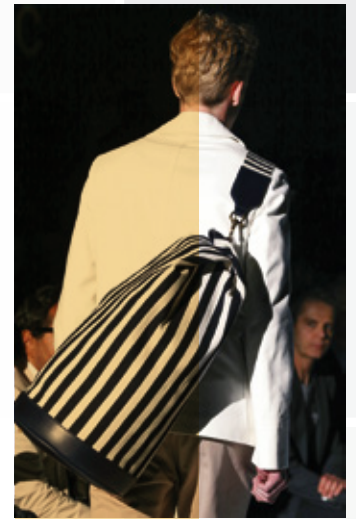
17-1656 TPX

14-4201 TPX



## Play Date

90'lı yıllardaki neutral'e dönüş var. Emojilerden etkilenme var. Kadınlar için renkler; pembe, somon rengi, mavi, turuncu... Ayakkabıda büyük tabanlar bu temada da var. Bebek pembesi ve açık maviler birlikte kullanılıyor. Video oyunlarındaki motifler, karakterler göze çarpıyor. Spor ayakkabılarda farklı renkler, çeşitler de öne çıkıyor. Çılgın diyebileceğimiz ayakkabılar, çantalar var. Erkeklerde renkler; siyah-beyaz, pastel renkler, gök mavisi, pembe, su yeşili... Ayakkabıların tabanlarında da kalın çizgiler kullanılıyor. Pembe erkeklerin gardırobuna giriyor.



14-4112 TPX

11-2511 TPX

15-3807 TPX

13-0220 TPX

# Lands of Savanna

Bu temada kadınların renkleri; toprak ve bitki renkleri, saman rengi ve açık pembe, doğal bejler... Doğal derinin kullanılması ve zamanla renginin solması revaçta. El yapımı görüntüsü veren çantalar var. Deri sandaletler dikkat çekiyor. Erkeklerde ise renkleri; safari ve askeri renkler hâkim. Haki, askeri yeşiller, kahverengi... Pilot ceketleri, montları, 40'lı yılların retro stili karşımıza çıkıyor. Keten ile ruganın birleştirildiğini görüyoruz. Safari şıklığı mest ediyor. Kaktüs renkleri temaya hareket kazandırıyor. Temada büyük gazeteci çantaları ve hasırdan ayakkabılar dikkat çeken parçaları arasında veriliyor.



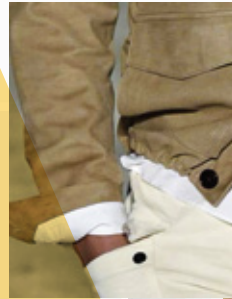
13-1021 TPX

14-2710 TPX

11-0710 TPX

17-1656 TPX

14-4201 TPX



14-4112 TPX

11-2511 TPX

15-3807 TPX

13-0220 TPX



## MINİK ELLER İDMİB İÇİN TASARLADI



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) tarafından gerçekleştirilen "2'inci Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması"na çocuklar da katıldı. Miniklerin tasarım sürecine dâhil edilmesi ve hayallerindeki ayakkabıyı tasarlamalarını teşvik etmek amacıyla hayata geçirilen "Büyüyünce Sen Ne Giyeceksin?" projesinin ilk atölye çalışması yapıldı. İstanbul Moda Akademisi'nde (İMA) gerçekleşen etkinliğe Yaratıcı Çocuklar Derneği'nden 20 çocuk katıldı. Tasarımcılar Pınar Arkun ve Hilal Güngör'ün yönlendirmesiyle eğlenceli saatler geçiren çocuklara İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Kubilay Kaban ve Demet Sabancı Çetindoğan eşlik etti.

## MODADA DİJİTAL PAZARLAMA EĞİTİMİ



Moda sektörünün kendini her sezon yenilemesiyle paralel, pazarlama teknikleri de güncelleniyor. Snapchat'ten defileleri ya da moda evlerine dair son gelişmeleri öğrenebildiğimiz bir zamanda, İstanbul Moda Akademisi de eğitimlerini sektörün yeni şekillenen haletiruhiyesine göre güncelliyor. Dijital Pazarlama eğitim programı, yeni nesil pazarlama stratejilerini sistematik bir içerik ile paylaşıyor. Moda genel kültürü, dijital dünya, modada dijital pazarlama ve projelere uzanan eğitim, geleneksel alanda tecrübeli olup, dijital pazarlama konusunda kendini geliştirmek isteyen sektör profesyonellerine ve sektöre yeni adım atmak isteyen amatörlerle aynı anda hitap ediyor. Sosyal medya stratejilerinden web site entegrasyonuna, dijital pazarlamada performans ölçümlemeden mobil stratejilere, dijital moda PR'ına kadar pek çok farklı alanda eğitim verecek program, üç ay sürüyor.

# 11'İNCİ İTHİB KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI'NIN FİNALİSTLERİ BELLİ OLDU

## 2016 İSTANBUL ULUSLARARASI KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI

### Finalistler

<b>Anisha Mehta</b>	<b>Giulia Del Signore</b>
<b>Candan Tulga</b>	<b>Hale Yılmaz</b>
<b>Christina Tonin</b>	<b>Liana Patiashvili</b>
<b>Ecem Tosun</b>	<b>Melis Kabail</b>
<b>Fazilet Aşama</b>	<b>Peri Alagoz</b>

Bu yıl ilk defa uluslararası platforma taşınan 11'inci İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nda finale kalan isimler belli oldu. Eleme başarılı isimlerinin oluşturduğu jüri tarafından St. Regis İstanbul Hotel'de

gerçekleşti. Dünyanın dört bir yanından yoğun katılımın olduğu 11'inci İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'na Türkiye'den ve yurtdışından 10 finalistin tasarımı finale kalmaya hak kazandı. 11'inci İTHİB Kumaş Tasarım

Yarışması'nın finaline hak kazanan isimler; Anisha Mehta, Candan Tulga, Christina Tonin, Ecem Tosun, Fazilet Aşama, Giulia Del Signore, Hale Yılmaz, Liana Patiashvili, Melis Kabail, Peri Alagoz.

## DAMAT'TAN KADINLARA ÖZEL KOLEKSİYON

Türkiye moda perakendesinin lider şirketi Orka Holding, ünlü moda tasarımcısı Siren Ertan'la birlikte çok önemli bir işbirliğine imza attı. Siren Ertan, erkek giyiminde adını dünyaya duyuran Damat için erkek ve kadınlara özel smokin koleksiyonu hazırladı. Da-

mat Ceremony için hem kadınlar, hem de erkekler için smokin tasarlayan Ertan, smokini erkek egemenliğinden çıkarıp kadınlara da giydirmeyi hedefliyor. Yeni koleksiyon için Nişantaşı Abdi İpekçi Caddesi'nde seçkin davetlilerin katıldığı özel bir gece düzenlendi. Gecede konu-

şan Orkan Holding Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, "Smokin bizim çok önem verdiğimiz bir koleksiyon. Zaten smokin en iddialı olduğumuz ürün. Bu yıl bir farklılık yapmak istedik. Siren Ertan ve tasarım ekibimizle 6 aydır bu koleksiyonu hazırladık. Bunu sadece erkek için değil, kadınlarımızı da düşündük. Onlardan gelen talep üzerine bu koleksiyonu hazırladık" dedi. Smokinlere yoğun talep olduğunu belirten Orakçıoğlu, "Ünlü kadınlardan Ayşe Kucuroğlu, Yonca Ebüziya, Siren Ertan, Ahu Orakçıoğlu smokinlerimizi giyip, üzerlerinde taşıdılar. Çokta büyük ilgi gördü. Bu ürünler şimdilik İstinye Park, Nişantaşı ve Alsancak mağazalarımızda olacak" dedi. Gençleri de unutmadıklarını kaydeden Süleyman Orakçıoğlu, "Mezuniyet törenlerinde en çok tercih edilen markayız. Onlara özel bir kompakt koleksiyon hazırladık. Ünlü isimlerin oğullarına bu koleksiyonu çok beğendi" dedi.





## NEW GEN'DE İKİNCİ ELEME SON BULDU



İstanbul Fashion Week'in en yaratıcı isimlerine ev sahipliği yapan New Gen'in ikinci elemesi de son buldu. Bu sene jürisinde Özlem Kaya, Özgür Masur, Giray Sepin, Gizia Gate Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kutlu, İMA Eğitimci Raf Stesmans, İMA Moda Fotoğrafçılığı Program Lideri Aslı Girgin ve İMA Direktörü Seda Lafçı'nın yer aldığı New Gen, önümüzdeki sezon için moda sektörüne damga vuracak yeni isimleri arıyor. İstanbul Moda Akademisi Moda Tasarımı Diploma Programı ve Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı mezunları arasında seçilen 13 kişinin yer aldığı defilenin gelecek detayları için beklemeye devam edebilirsiniz.

## EFSANE FOTOĞRAFÇI CUNNINGHAM ÖLDÜ

Yeryüzünün en ünlü sokak moda fotoğrafçısı, felç geçirdikten sonra kaldırıldığı hastanede 87 yaşında hayata gözlerini yumdu. 38 yıldır New York Times gazetesi için sokak Modası köşesini hazırlıyordu. Alamet-i farikası mavi ceket ve siyah spor ayakkabısıyla çıktığı New York sokaklarında çektiği kareler o kadar etkiliydi ki, dünya modasına yön veren Vogue'un genel yayın yönetmeni Anna Vintour "Hepimiz Bill için giyinip sokağa çıkıyoruz" demişti. 87 yaşında vefat eden Bill Cunningham, bisikleti ve elindeki fotoğraf makinesiyle yıllarca New York sokaklarını arşınladı ve kent değişen kültürüne objektifiyle tanıklık etti. Efsanevi isim, aynı zamanda kralları, kraliçeleri ve dev moda evlerinin defilelerini de fotoğraflıyordu.



## Beklenmedik bir moda

### Melis KARAPANÇA ÖRÜN

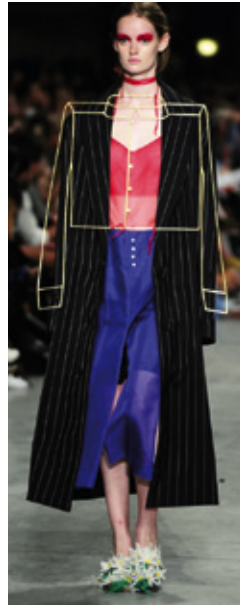
İMA Akademik Prog. Sor. melis.karapanca@istanbulmodaakademisi.com

Bu yıl İstanbul Moda Akademisi olarak Antwerp Kraliyet Akademisinin (Antwerp Royal Academy of Fashion) yıl sonu defilesini bu okuldan mezun olan, İMA'da tasarım derslerine giren eğitmenimiz Raf Stesmans rehberliğinde izlemek için Antwerp'te soluğu aldık.

**A**ntwerp, yaklaşık yarın milyon nüfusa sahip, küçük bir şehir. Post-endüstriyel bir atmosferde geniş depo alanlarının yer aldığı, sakin dingin bir liman kenti. Peki, moda başkentleri sıralamasında kaçınıcı sırada aklınıza gelir? Modanın Antwerp'in kültürel kimliğinin ayrılmaz bir parçası haline gelmesi sanatsallaştırma kavramının bir modelini oluşturmaktadır. Kent aktörlerinin, tekstil sektörünün, bağımsız tasarımcıların ve organizasyonların bu süreçte üstlendikleri görevler ve aldıkları roller sayesinde Antwerp uluslararası ölçekte tanınan bir moda merkezi hâline gelmiştir. Avrupa'nın ikinci, dünyanın ise dördüncü en büyük limanına sahip olan Antwerp, tarihsel ve kültürel değerleri nedeniyle Avrupa şehirleri arasında haklı bir ayrıcalığa sahip. Moda ve tasarım alanında ezber bozan bir yaklaşımı destekleyen altyapısı ve bilincini bu yönde

geliştirmiş bir kültür. Bu bilinci destekleyen ve gelişimini besleyen Antwerp Kraliyet Güzel Sanatlar Akademisi'nde, mükemmel moda bölümü var. Antwerp, bu okuldan mezun olan altı öğrenciden oluşan bir grubun tercih ettiği geleneksel silüetleri yerle bir etmesiyle moda dünyasının gündemine oturmuştu. AnnDemeulemeester, Dries Van Noten, Walter Van Beirendonck (bugün okulunu moda departmanını yönetiyor), Dirk Bikkemberg, Marina Yee ve Dirk Van Saene'den oluşan bu sıra dışı grup, 1986'da Londra Moda Haftası'nda avangard koleksiyonlarını sergileyerek dünyanın Belçika modasına bakışını değiştirdi. Meşhur moda başkentlerinin önceden küçümseyerek baktığı az tanınan okullar ve küçük şehirler, onların sayesinde moda evreninde kendilerine yer bulmayı başardı.

Bu yıl İstanbul Moda Akademisi olarak Antwerp Kraliyet Akademisinin (Antwerp Royal Academy of Fashion) yıl sonu defilesini bu okuldan mezun olan, İMA'da tasarım derslerine giren eğitmenimiz Raf Stesmans rehberliğinde izlemek için Antwerp'te soluğu aldık. Günümüzde özgünlüğün, yaratıcılık ve sofistike olarak adlandırılan o ince çizgisinin, tüm şehre ve atmosfere nasıl yayıldığına tanık oldu. Defilede gördüğümüz tüm taze fikirler, yeni kurallar ve sınırlar barındırıyor. Bu öğrencilerin amacı sadece kıyafetleri ön plana çıkarmak değil, moda tasarımcılarının diğer yaratıcı disiplinlerle işbirliği içinde ürettikleri eserlerin sergilenmesi ve sergilenen koleksiyonların zanaat değerlerinin ötesinde, bu koleksiyonların arkasında yatan fikirlerin vurgulanması gibi hissediliyor.



# FUAR VE EĞİTİMLERE YAKIN TAKİP

Temmuz ve Ağustos ayındaki eğitimleri ve fuarları kaçırmak istemiyorsanız bu etkinliklerin notunu alın. İTKİB'in sitesinden eğitimlere başvurabilir, fuarlar hakkında bilgileri takip edebilirsiniz.

## 1-2 TEMMUZ

Sao Paulo, Brezilya

FRANCAL (P) (B)



## 1-3 TEMMUZ

Mumbai, Hindistan

HGH INDIA (B)



## 4-7 TEMMUZ

Hong Kong, Çin

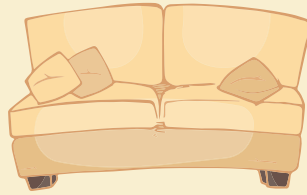
HONG KONG FASHION WEEK FOR SPRING/SUMMER (P)



## 8-11 TEMMUZ

Guangzhou, Çin

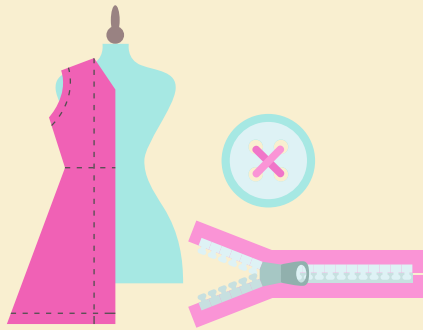
CBD-CHINA (GUANGZHOU) INTERNATIONAL BUILDING DECORATION FAIR (B)



## 12-14 TEMMUZ

New York, ABD

APPAREL SOURCING (B)



## 15-16 TEMMUZ

Londra, İngiltere

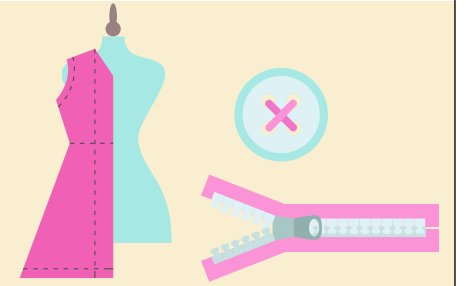
THE LONDON TEXTILE FAIR (M) (B)

İTKİB tarafından Milli Katılım gerçekleştirilen fuar, dünyanın dört bir tarafından gelen sektör profesyonellerini ağırlıyor. Tekstil dünyasının önemli fuarlarından London Textile Fair, Avrupa pazarını hedefleyen firmalar için büyük bir avantaj.

## 19-20 TEMMUZ

New York, ABD

PREMIÈRE VISION NEW YORK (B)



## 20-22 TEMMUZ

Şanghai, Çin

SHANGHAI INTERNATIONAL CHILDREN BABY MATERNITY INDUSTRY EXPO (CBM EXPO) (B)



## 25-27 TEMMUZ

Düsseldorf, Almanya

PREMIUM ORDER (B)



## 25-27 TEMMUZ

Düsseldorf, Almanya

THE GALLERY DUSSELDORF (B)



## 31 Temmuz 2 Ağustos

Londra, İngiltere

PURE LONDON (M) (B)



## 1-2 AĞUSTOS

Birmingham, İNGİLTERE

MODA GENT (MODA UK AUTUM) (B)



## 3-6 AĞUSTOS

Salt Lake City, ABD

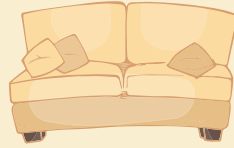
OUTDOOR RETAILER  
SUMMER MARKET (P)



## 6-9 AĞUSTOS

Sao Paulo, BREZİLYA

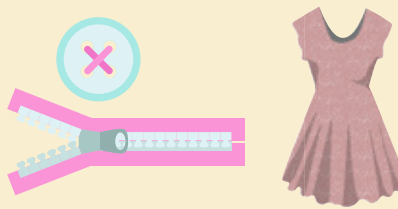
TÊXTIL HOUSE FAIR SOUTH  
AMERICA (P)



## 9-12 AĞUSTOS

Blumenau, BREZİLYA

FEBRATEX (P)



## 15-17 AĞUSTOS

Las Vegas, ABD

MAGIC VEGAS (P)



## 18-20 AĞUSTOS

Almatı, KAZAKİSTAN

KIDS FASHION (B)



## 31 AĞUSTOS 2 EYLÜL

Şanghay, ÇİN

ACLE - ALL CHINA LEATHER  
EXHIBITION (B)



## 31 AĞUSTOS 3 EYLÜL

Moskova, RUSYA

CPM (M)

İHKİB tarafından Milli Katılım gerçekleştirilen CPM Fuar'ı, dünyanın dört bir tarafından gelen sektör profesyonellerini ağırlıyor. Hazır giyim dünyasının önemli fuarlarından CPM, Rusya pazarını hedefleyen firmalar için büyük bir avantaj.

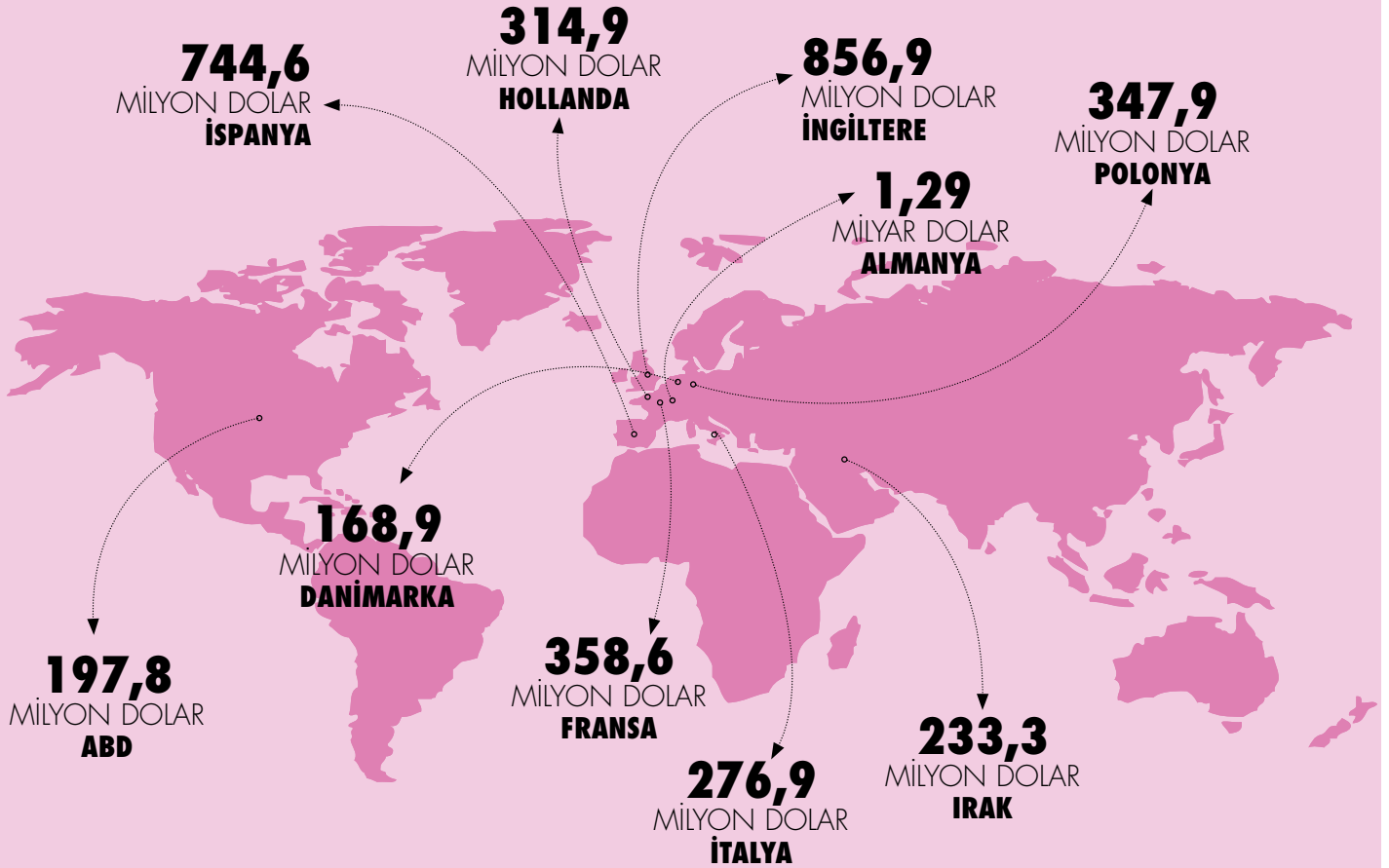
(P) : Prestijli Fuar  
(M): Milli Katılım  
(B) : Bireysel Katılım

# HAZIR GIYİM İHRACATI

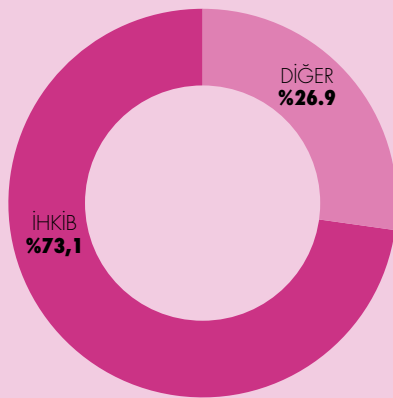
- Mayıs 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 4,1 artarak 978 milyon 728 bin dolar oldu.
- Mayıs 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 983 milyon 418 bin dolarla dış giyim gerçekleştirdi.
- Mayıs 2016 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 13,2 oldu.

MAYIS AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 6,2 ARTIŞLA  
**1.426.371.766**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



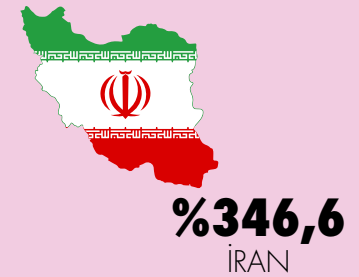
## HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



## ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Mayıs ayında, önemli ihracat pazarlarımız içerisinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 346,6 ile İran olurken, Polonya'ya ihracat yüzde 148,8, İsrail'e ihracat yüzde 51,7, Suudi Arabistan'a ihracat yüzde 49,8 ve İtalya'ya ihracat yüzde 23,9 artış gösterdi.



MAYIS AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 2,6 ARTIŞLA  
**669.499.755**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Mayıs 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 10,8 artarak 455 milyon 495 bin dolar oldu.
- Mayıs 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 405 milyon 823 bin dolarla dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- Mayıs 2016 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 6,2 oldu.

## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



**% 92,4**  
BULGARİSTAN

Mayıs ayında, önemli ihraç pazarlarımız içerisinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 92,4 ile Bulgaristan olurken, İspanya'ya ihracat yüzde 39,7, Hollanda'ya ihracat yüzde 39,4, İsrail'e ihracat yüzde 21,4 ve İran'a ihracat yüzde 19,4 artış gösterdi.



## ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

KUMAŞLAR



**405,8**  
MİLYON DOLAR

**107,4**  
MİLYON DOLAR



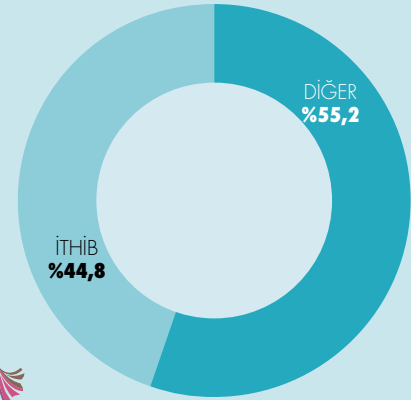
ELYAFLAR



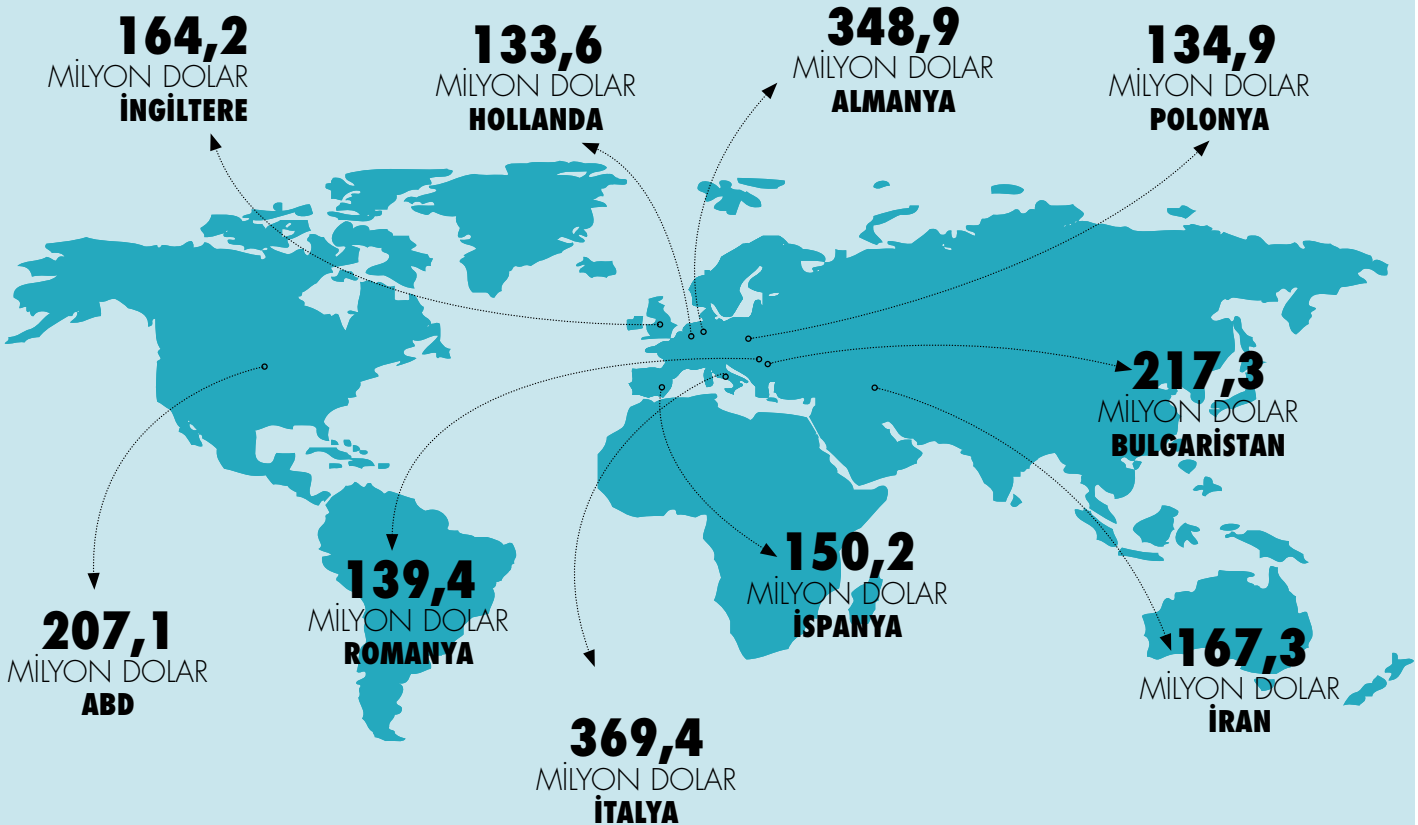
İPLİKLER

**69,9**  
MİLYON DOLAR

## TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT

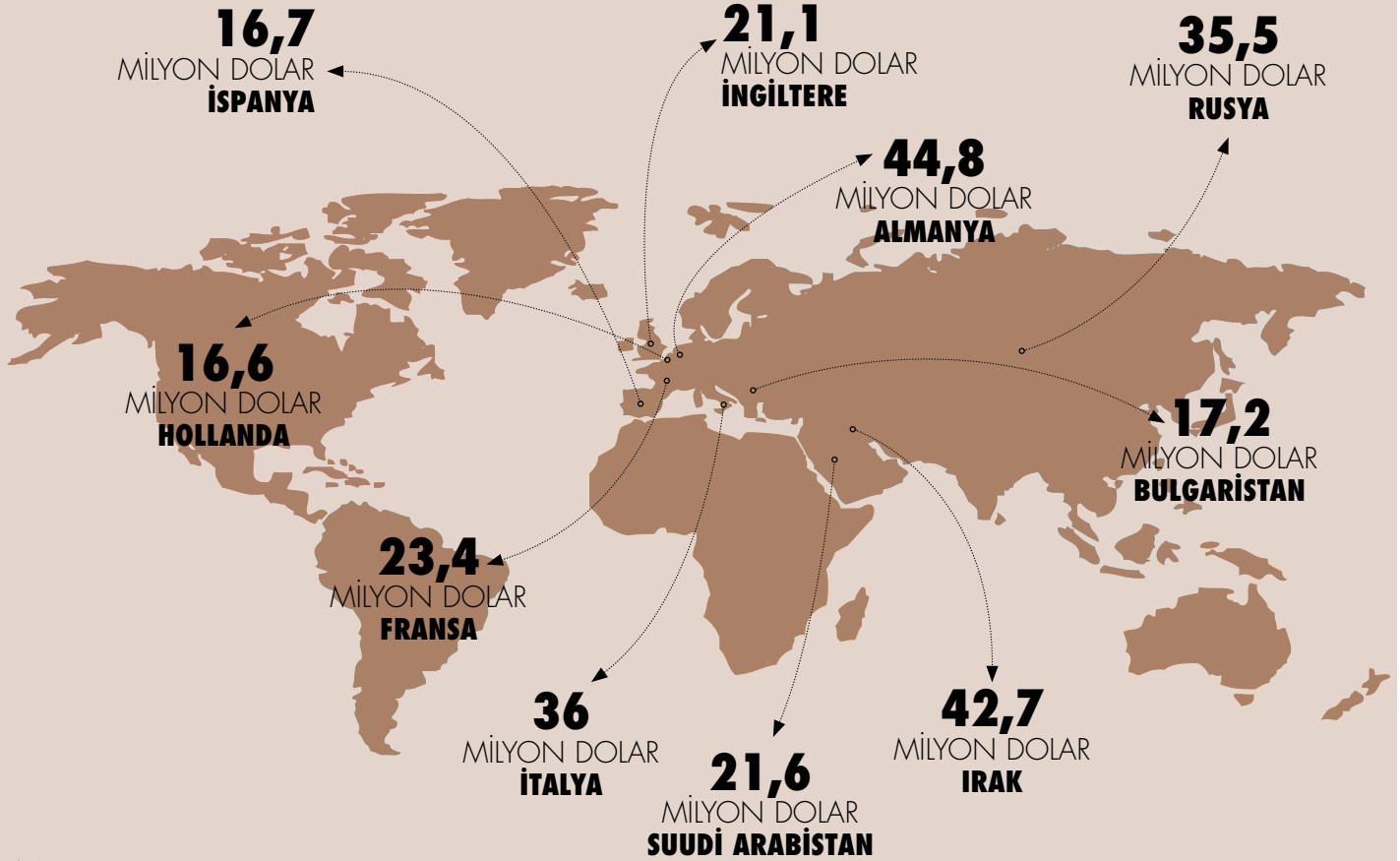


# DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

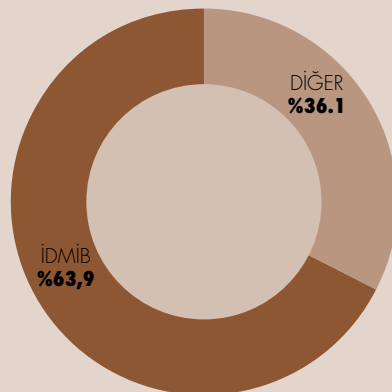
- > Mayıs 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 14,7 artarak 49 milyon 190 bin dolar oldu.
- > Mayıs 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 64 milyon dolarla ayakkabılar gerçekleştirdi.
- > Mayıs 2016 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,1 oldu.

MAYIS AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 3,3 ARTIŞLA  
**121.581.014**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



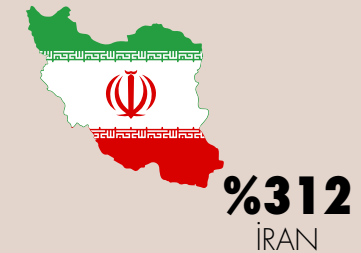
## DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



## ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Mayıs ayında, önemli ihraç pazarlarımız içerisinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 312 ile İran olurken, Bulgaristan'a ihracat yüzde 143,7, ABD'ye ihracat yüzde 101,7, Fransa'ya ihracat yüzde 79,9 ve İspanya'ya ihracat yüzde 77 artış gösterdi.

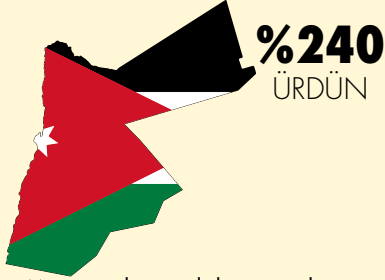
MAYIS AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 2,9 DÜŞÜŞLE  
**164.704.890**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Mayıs 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 10,8 artarak 33 milyon 26 bin dolar oldu.
- > Mayıs 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 139 milyon 297 bin dolarla makine halıları gerçekleştirdi.
- > Mayıs 2016 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,5 oldu.



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



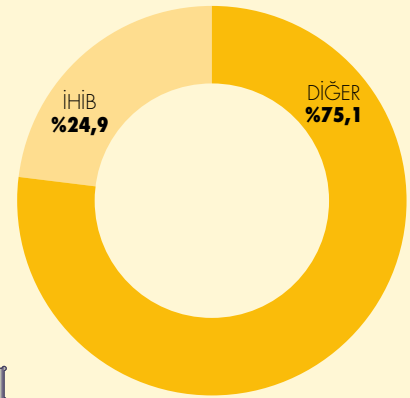
Mayıs ayında, önemli ihrac pazarlarımız içerisinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 239,9 ile Ürdün olurken, Kuveyt'e ihracat yüzde 93,8, Belçika'ya ihracat yüzde 70,2, Cezayir'e ihracat yüzde 44,7 ve ABD'ye ihracat yüzde 41,5 artış gösterdi.



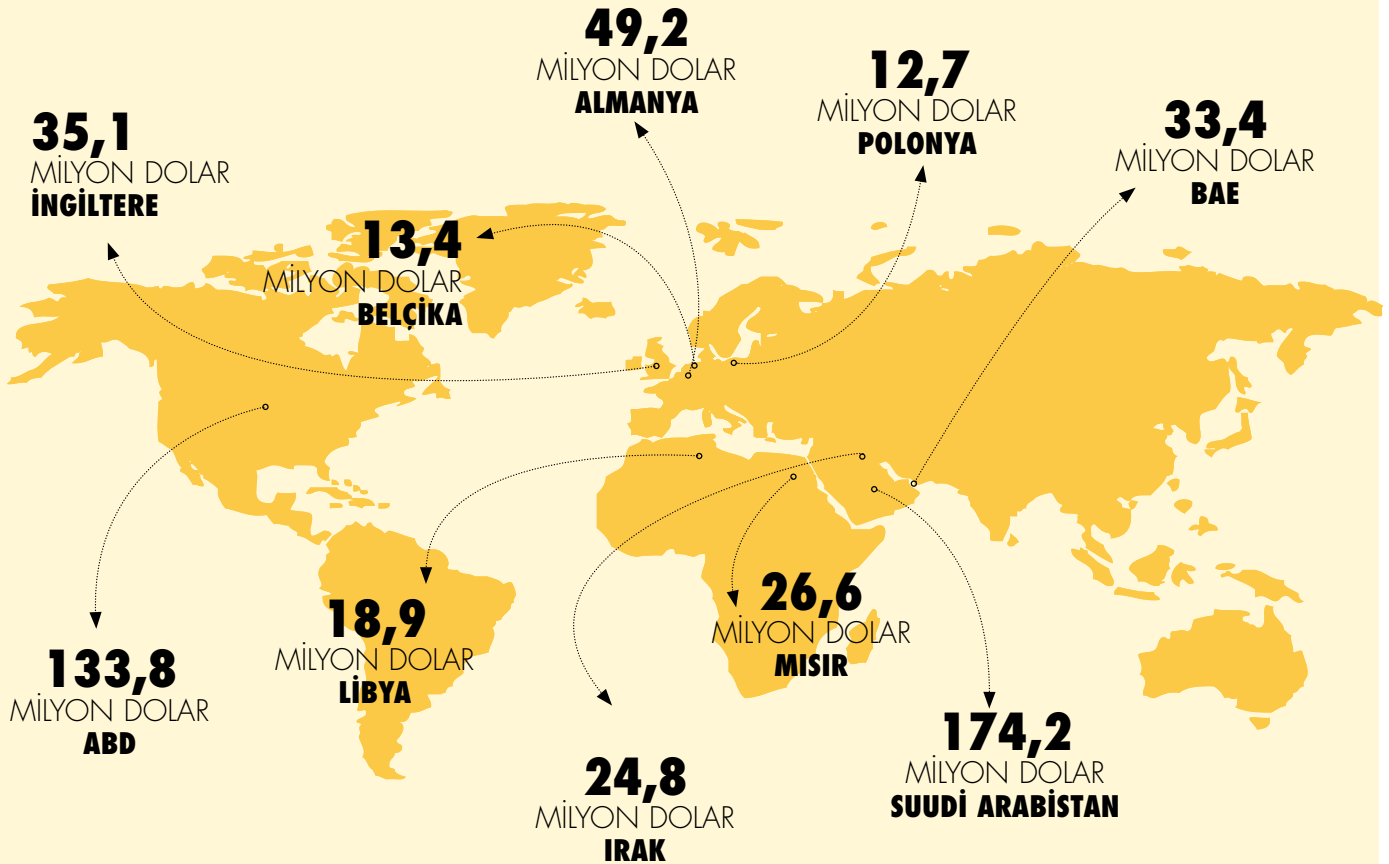
## ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



## HALI İHRACATINDA İHİB'İN PAYI



## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



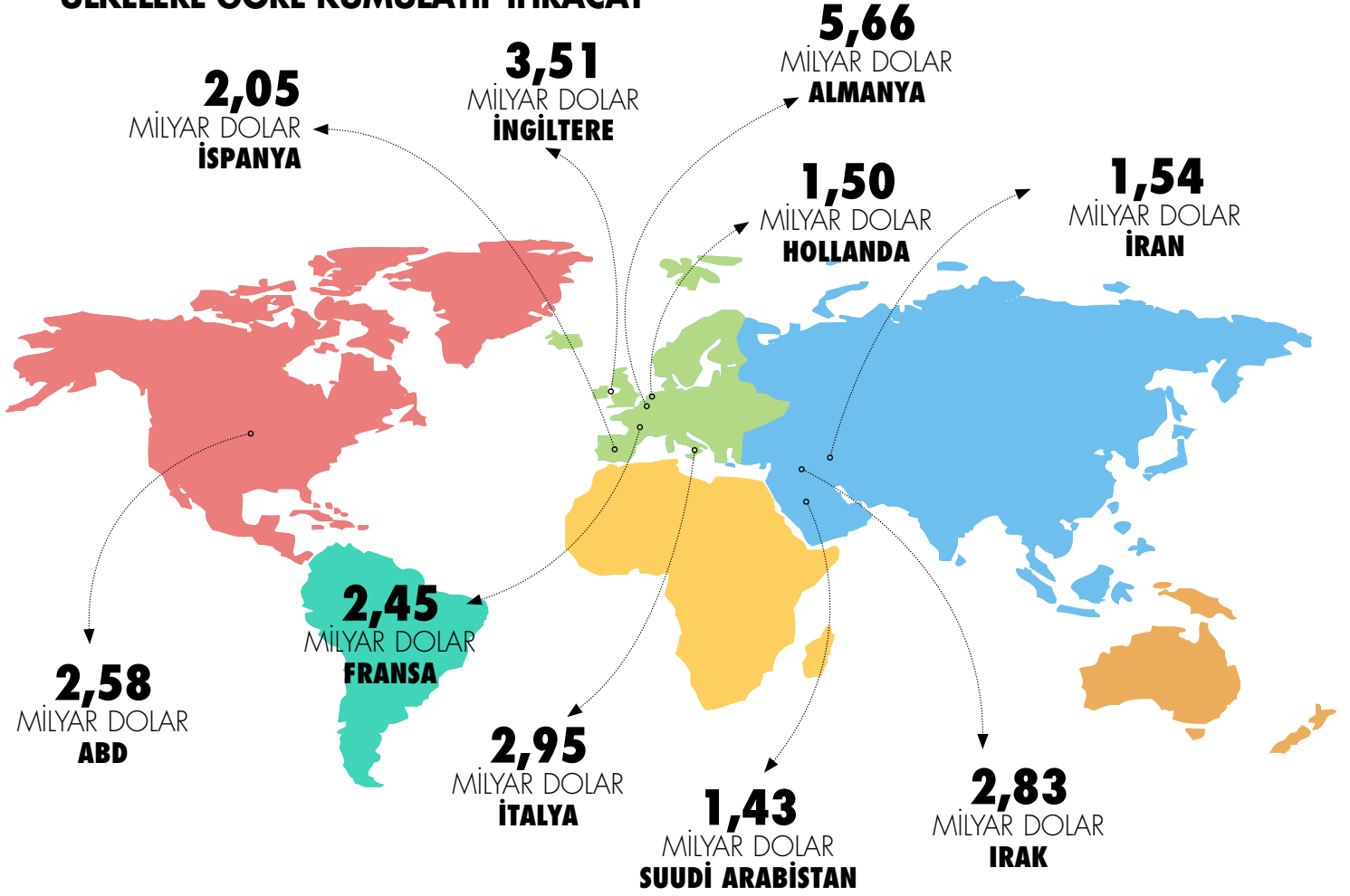
# TÜRKİYE İHRACATI

> Mayıs 2016 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı yüzde 6,2 artış gösterdi ve yüzde 13,2 payla toplam ihracattan en fazla pay alan ikinci sektör oldu.  
> İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, yüzde 14,4'lük payla en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunu koruyor.

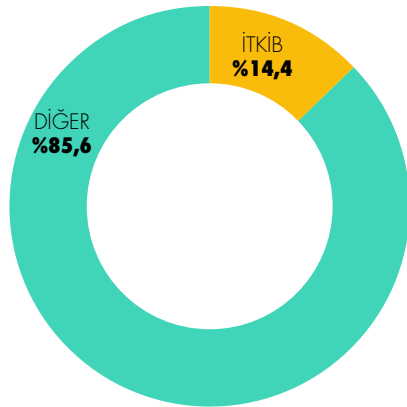


MAYIS AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 0,1 ARTIŞLA  
**10.794.066.682**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



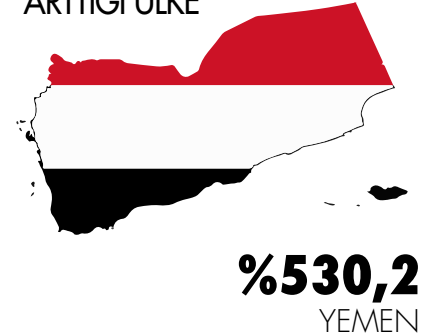
## TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



## MAYIS AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Mayıs ayında ihracatını en fazla artıran ülke, yüzde 530,2 ile Yemen olurken, bu ülkeyi yüzde 120,2 ile Letonya, yüzde 99 ile Şili, yüzde 91,2 ile Beyaz Rusya ve yüzde 70,3 ile Slovenya takip ediyor.





## ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT

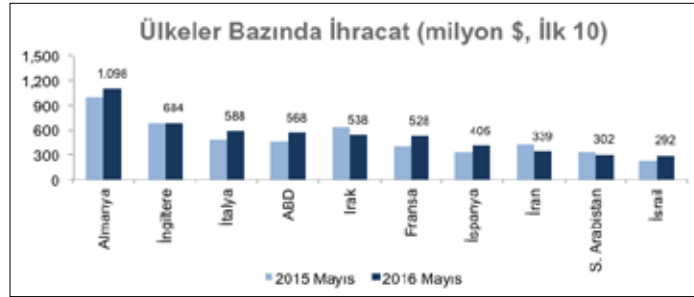
TİM verilerine göre, Mayıs ayında en çok ihracat yapılan ilk beş ülke Almanya, İngiltere, İtalya, ABD ve Irak oldu. Bu dönemde Almanya ve İtalya'ya yapılan ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre sırasıyla yüzde 10,8 ve yüzde 22,1 oranlarında artarken, İngiltere pazarında yüzde 0,9'luk artış kaydedildi. Öte yandan ABD'ye yapılan ihracat bu dönemde yüzde 25,4 oranında artışa imza atarken, Irak pazarında yüzde 15,1'lik bir düşüş yaşandı. Mayıs ayında İspanya, Fransa ve İsrail pazarları da çift haneli büyümeleriyle dikkat çekti. Bu dönemde

Rusya toplam ihracat gelişimine olumsuz etki yapmayı sürdürürken, İran ve Suudi Arabistan pazarlarında da düşüş görüldü. Ülke grupları bağlamında, 2016 yılının ilk beş ayında AB ülkelerinin Türkiye'nin ihracatındaki payı yüzde 49,1 olurken, ikinci sırada gelen Orta

Doğu'nun payı önceki yılın aynı dönemine göre 1,7 puan düşüşle yüzde 18,9 oldu. Bu dönemde Afrika pazarı da 0,2 puanlık yıllık bir azalış yaşarken, Bağımsız Devletler Topluluğu'nun (BDT) pasta-daki payı 2,5 puan daralma kaydetti. Öte yandan, Kuzey Amerika ve diğer Avrupa ül-

kelerine yapılan ihracatın payı bir önceki yılın aynı dönemine göre sırasıyla 0,3 ve 0,1 puan arttı. Bu dönemde Uzak Doğu ülkelerini kapsayan pazarların payı 0,2, diğer Amerika ülkelerinin payı ise 0,3 puan geriledi.

Mayıs ayında en çok ihracat yapan iller arasında ise İstanbul'u, Bursa ve Kocaeli izledi. İstanbul ve Bursa bu dönemde sırasıyla 4,8 ve 1,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, Kocaeli'nin ihracatı 740 milyon dolar oldu. Sıralamada dördüncülüğü 650 milyon dolarla İzmir, beşinciliği ise 520 milyon dolarla Gaziantep aldı.



## AVRUPA, ABD VE YÜKSELEN EKONOMİLER

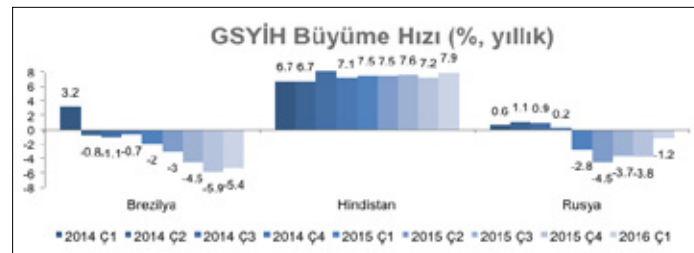
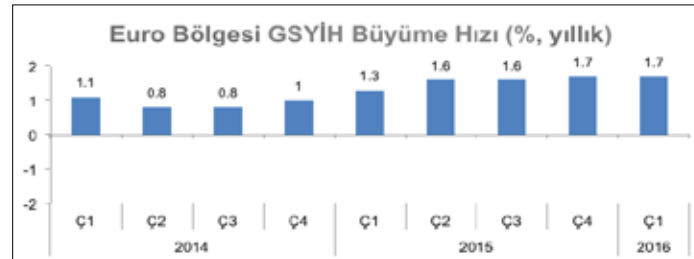
Euro Bölgesi'nde sanayi üretimi yıllık değişim hızı Şubat ayı için yüzde 1'e yukarı yönlü revize edilirken, Mart ayında yüzde 0,2 oranında kaydedildi. 2016 ilk çeyreğine dair yıllık GSYİH büyüme oranı ise yüzde 1,7 olarak yukarı yönlü revize edildi. Nisan ayında 0,15 düzeyine çıkan reel kesim güveni Mayıs ayında 0,26'ya yükselirken, aynı dönemde tüketici güveni de toparlanarak -9,3 seviyesinden -7'ye çıktı. Öte yandan veriler, Mayıs ayında yüzde -0,1 oranında bir yıllık tüketici enflasyonuna işaret etti. Bölgede Nisan döneminde kaydedilen yüzde 10,2 düzeyindeki işsizlik oranı ise Ağustos 2011'den sonraki en düşük seviyeyi gösteriyor. ABD sanayi üretimi, yıllık düşüşünü Nisan ayında da sürdürerek yüzde 1,1 oranında azalma kaydetti. PMI endeksi ise Nisan ayındaki düşüşünden sonra Mayıs'ta 0,5 puan yükselerek 51,3 oldu. Aynı

dönemde tüketici güveni de 5,7 puanlık belirgin bir düzelmeye 94,7 seviyesine sıçradı. Ülkede tüketici enflasyonu Nisan'da yüzde 1,1'e yükselirken, işsizlik oranı Mayıs döneminde yüzde 4,7'ye gerileyerek kriz öncesinden bu yana en düşük seviyeyi gördü. Bu dönemde tarım dışı istihdamdaki artışın beklentilerin oldukça altında ve altı yılın en düşük seviyesinde gelmesi

ise işgücü piyasasına dair soru işaretleri yarattı. ABD Merkez Bankası FED'in Haziran toplantısında faizde bir değişikliğe gitmesi beklenmezken, Temmuz olasılığı için veriler izlenmeye devam edecek.

Yükselen ekonomilere dair 2016 yılı ilk çeyrek verileri açıklanmaya devam ediyor. Buna göre son dönemin parlayan ekonomisi Hindistan

ilk çeyrekte kaydettiği yüzde 7,9 oranındaki yıllık büyüme hızı ile dikkat çekiyor. Söz konusu performansla 2014 yılı üçüncü çeyreğinden sonraki en hızlı tempoyu yakalayan Hindistan'da özel tüketim harcamalarının büyümeyi tetikleyici güç olduğu gözlenirken, yatırımlar ve ihracatta ise düşüş var. BRICS blokunun bir diğer mensubu olan Brezilya ise daralmasını hızla sürdürüyor. Aynı dönemde yıllık bazda yüzde 5,4 GSYİH düşüşü yaşayan Brezilya, böylelikle sekiz çeyrek üst üste daralma kaydetti. Net ihracatın büyümeye pozitif katkı verdiği Brezilya ekonomisinde, iç talebin gerek tüketim gerekse yatırımlar yönünden gerileme kaydetmeyi sürdürdüğü gözleniyor. Öte yandan Rusya, yılın ilk çeyreğinde düşüş hızını yavaşlatarak yüzde 1,2 oranında daraldı. Rusya ekonomisi, böylece beş çeyrek ardı ardına daralma sergilemiş oldu.





## 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 İhracatçı Birliği (DAİB)

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

### Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

### Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

### Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (BAİB)

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

### Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği (DKİB)

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

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

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

### Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

### Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)

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

### Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

### İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

### Uludağ İhracatçı Birlikleri (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 Sanayiciler 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: targev@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®**

# VIGO HALI

