

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

KASIM 2018 SAYI 299

Türkey
Discover
the potential.

İ D M İ B
İSTANBUL DERİ VE DERİ MAMULLERİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

İSTANBUL 3. ULUSLARARASI AYAKKABI TASARIM YARIŞMASI



3. ULUSLARARASI
AYAKKABI TASARIM YARIŞMASI

**HAYALLERİN
GERÇEĞE
DÖNÜŞTÜĞÜ
YER**





StyleShoots Live'ı Instagram'da keşfetin! @astasjuki





MADALINE
trendsetter

Dokuma Değil
Örme Değil
**Ezber
Bozan
Kumaş**

WWW.
madalinefabric
.com

MOGUL
Diversity in Nonwovens

İÇİNDEKİLER

12

DESTEKLERDEN YARARLANMAK İÇİN TEKSTİL TASARIM MERKEZLERİ İLE TANIŞIN

4 ÖDÜL TÖRENİ

İşte Türkiye'nin Girişimcileri

6 SEKTÖR

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın "Milli Para ile Ticaret" çağrısına İHKİB'den destek

8 SEKTÖR

İHKİB Yönetim Kurulu ile Türk Eximbank buluşması hazır giyim sektörü talepleri mercek altında

16 SEMİNER

Gümrük personeline özel; Tekstil ve Hazır Giyim Seminerleri

18 SEKTÖR

2025 öngörülerini Türkiye'yi hazır giyimde avantajlı gösteriyor

22 URGE

Çorapçıların New York sinerjisiyle ABD'ye ihracat artacak

24 SEKTÖR

İTHİB, sektörün beklentilerini Ankara'ya iletti

48 FUAR

Dericilerin gündeminde Lineapelle...

50 FUAR

Tekstil kimyacılarının dünyaya açılan kapısı Interdye&Textile Printing Eurasia

52 SEKTÖR

İstanbul Moda Konferansı'ndan ihracata 250 milyon dolarlık katkı

54 BULUŞMA

İhracatta engelleri aşmak için 440 delegenin tarihi buluşması

76 DUAYEN

Moda için Yaşıyor: İsmail Kutlu

82 İHRACAT

Kuzey Amerika, tekstilini NAFTA 2.0 ile koruyacak

86 İHRACAT

Çinli e-tüketicilere nasıl ulaşılır?

94 MAKALE

"Marka-Tasarım İnovasyon ve Teknoloji neden önemli?..."

SAHİBİ

İTKİB adına Genel Sekreter V. Mustafa Bektaş

YAYIN KURULU BAŞKANI

Özkan Karaca

YAYIN KURULU BAŞKAN YARDIMCILARI

Sultan Tepe
Hikmet Ünal
Bekir Burak Uyguner
İbrahim Geyikoğlu

YAYIN KURULU HAZIR GIYIM

Bırol Sezer
Aydın Erten
Mithat Samsama

TEKSTİL

M. Fatih Bilici
Ali Sami Aydın
Orhan Aydın

DERİ

Oğuz İner
Tanju Tamer Geçgören

HALI

Bülent Metin
İlker Dodanlı
Hamza Küden
Kadir Sarım

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

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

küçük mucizeler
—yayıncılık ve iletişim—

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan Ersöz
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kübra Demir
kubra@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

Cenk Saroğlu
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed Akdeniz
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

Fatih Yalçın
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUP DİREKTÖRÜ

Özgür Hasçelik
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

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

KARAKIŞ BASIM
Maltepe Mahallesi Litros Yolu Cad.
2. Matbaacılar sitesi No: 1BF1
Zeytinburnu/İSTANBUL

DAĞITIM

PTT

Hedef Dergisi İTKİB üyelerine ücretsiz olarak dağıtılır.

Alıntı yapılması yazılı izne tabidir. Gönderilen yazı ve fotoğraflar iade edilmez. Yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarına aittir.

42

PREMIÈRE VISION İSTANBUL, HEDEFİ 12'DEN VURDU

58

HAYALLERİN GERÇEĞE DÖNÜŞTÜĞÜ YER 3. ULUSLARARASI AYAKKABI TASARIM YARIŞMASI

AKBARKOD®

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



Italora



EPSON®



ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Belge No: 901238

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



İŞTE TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİLERİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) ortaklığında Türkiye'nin girişimcilik, teknoloji ve ihracat alanlarında gelişimine katkı vermek amacıyla hayata geçirilen TİM-TEB Girişim Evleri'nin başarılı girişimcileri ödüllendirildi.

T.C. Ticaret Bakanlığı'nın himayelerinde Çırağan Sarayı'nda düzenlenen Türkiye'nin Girişimcileri Ödül Töreni'ne Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminden 500'ü aşkın katılım gerçekleşti. Gece'nin açılış konuşmalarını Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Gülle ve TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici gerçekleştirirken, TİM-TEB Girişim Evleri'nden 10 başarılı girişimci ödüle layık görüldü. Ayrıca, İyilik Kolyeleri ile sosyal girişimcilik alanında Ayşe Arman ve Türkiye Oyun Geliştiricileri Derneği Başkanı Ali Erkin; İlham Veren Girişimci-

ler Ödülünü, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi ise Ekosisteme Değer Katanlar Özel Ödülünü aldı.

"Girişimcilik bir ekonominin yüklemidir"

Gecede konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, başta kadın girişimciler olmak üzere girişimcilğe çok önem verdiğini belirterek, "Türkiye'nin 21. Yüzyılda müreffeh geleceğini, Türkiye'nin girişimcilik kapasitesiyle doğrudan bağlantılı olduğunu düşünüyorum. Girişimcilik bir eko-

nominin yüklemidir. Yüklem olmadan cümle kuramazsınız. Yeni ürünler, yeni iş yapma teknikler ve yenilikçi fikirler girişimcilerin eseridir. Girişimci zihinler bir ülkenin zenginleridir. Bu girişimci fikirleri harekete geçirecek tüm yaratıcı fikirleri desteklemeli, yüreklendirmeli ve girişimci zihinler için gerekli ekosistemi yaratmak için her türlü çabayı birlikte göstermeliyiz. Bu nedenle TİM ve TEB'in hayata geçirdiği ve bugün 10 ilimizde faaliyet gösteren Girişim Evleri'ni Bakanlık olarak çok önemsiyor ve destekliyoruz" dedi.



> Ruhsar Pekcan
> Ticaret Bakanı



> İsmail Güllü
> TİM Başkanı

"Girişim Evleri'nde 650'den fazla girişimci yetişti"

TİM Başkanı İsmail Güllü ise yaptığı konuşmada 2018 Küresel Girişimcilik Endeksi'ne göre Türkiye'nin 137 ülke arasında 37'nci sırada yer aldığını, "start-up yetenekleri" ve "yenilikçilik"te ise çok daha üst sıralarda olduğunu söyledi. 2015 yılında TEB ile yola çıkarak Türkiye'nin geleceğine ışık tutan girişimcilere katkı sağlayacak TİM-TEB Girişim Evleri'ni açmaya başladıklarını belirten Güllü, bugüne kadar 650'den fazla girişimci yetiştirdiklerini vurguladı. TİM-TEB Girişim Evleri bünyesinde yer alan gi-

rişimcilerin geçtiğimiz yıl 330 milyon TL ciroya ulaştığını, ihracatlarının ise her geçen gün katlanarak arttığını belirten Güllü, girişimcilerin birçok teknolojik gelişmeyi başarıyla tamamladığını vurguladı. Bir girişimcinin, yapay zeka teknolojisi ile geliştirdiği akıllı enerji yönetim sistemi ile karbon emisyonlarını 500 bin ton azalttığını, bir başka girişimcinin, demiryolu, rüzgar tribünü, denizcilik gibi alanlarda yapay zeka ve bulut tabanlı bir yazılım ile arıza erken uyarı sistemleri geliştirdiğini, bir diğer girişimcisinin ise kronik açık yaraların hızlı ve etkin tedavisini sağlayan bir yara örtüsü geliştirdiğini söyledi.

İlk talimat; girişimcilik üzerine

TİM Başkanı Güllü, Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan'ı ilk kez ziyaret ettiklerinde kendilerine verdiği ilk talimatın "Girişimcilik üzerine gerçekleştirdiğiniz çalışmaların artırın, yeni girişimcilik projeleri hayata geçirin" olduğunu söylerken, TİM'in bu yönde yaptığı çalışmalara yenilerini ekleyeceğini ve yeni nesle, "iyi bir iş bulma hedefini" değil, "iyi bir fikir ile iş kurma hedefini" göstereceklerini vurguladı.

TÜRKİYE'NİN EN BAŞARILI 10 GİRİŞİMCİSİ

Gecede Türkiye'nin en başarılı 10 girişimcisi, ödülleri Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Güllü ve TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici'den aldılar.

- Türkiye'nin en hızlı büyüyen girişimcisi ödülünü **DELPHISONIC**,
- En yüksek ihracata ulaşan girişimci ödülünü **REM PEOPLE**,
- En fazla ülkeye ihracat yapan girişimci ödülünü **MIOPS**,
- En fazla yatırım alan girişimci ödülünü **SEGMENTIFY**,
- En motive edici başarı hikâyesi ödülünü **DERMİS PHARMA**,
- Uçtan uca girişimcilik ödülünü **INDISERA**,
- Anka Kuşu-külllerinden doğanlar ödülünü **SCOTTY**,
- İlk göz ağrısı ödülünü **GASTROCLUB**,
- Çevreye en duyarlı girişim ödülünü **REENGEN**,
- En başarılı kadın girişimci ödülünü **ARTGE** aldı.

İlham veren girişimciler ödülü Yazar Ayşe Arman ve Türkiye Oyun Geliştiriciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Erkin'e verilirken, Türkiye'nin girişimcilik ekosistemine yaptıkları katkılardan dolayı İTÜ ve ODTÜ'ye özel ödül takdim edildi. İTÜ'nün ödülünü İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, ODTÜ'nün ödülünü ise ODTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Yozgatlıgil aldı.

Girişimcilerin

toplam 2017 cirosu
332 milyon TL

Toplam çalışan sayısı
3.550

Alınan yatırım miktarı
114,2 milyon TL



Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın
"Milli Para ile Ticaret" çağrısına

İHKİB'DEN DESTEK

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, "Cumhurbaşkanımızın 'milli para ile ticaret' çağrısı doğrultusunda şimdi bir önemli adım daha attık ve komşumuz Rusya'ya Ruble ile ihracat dönemini iç giyimle başlattık" dedi.

Türkiye hazır giyim endüstrisi, Rusya ile hazır giyim ihracatında Ruble dönemini başlattı. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) İç Giyim Markaları Kümesi'nde yer alan firmalar, Antalya'da ağırladıkları 100'e yakın Rus alıcıya dolar yerine Ruble ile satış yaptı. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, Antalya'da yaptığı değerlendirmede Türkiye'nin en büyük ticaret partnerlerinden biri konu-

mundaki Rusya'nın hazır giyim endüstrisi için de çok önemli bir pazar olduğunu vurguladı. Türkiye'den Rusya'ya 2018'in 9 ayında 205 milyon doların üzerinde hazır giyim ihracatı gerçekleştirildiğini hatırlatan Gültepe şöyle devam etti: "Rusya'ya hazır giyim ihracatımız 2017 yılında 196 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2017'de 2016'ya göre yüzde 60 artış yakaladık. Artış trendimiz 2018'de de aynı hızla devam

ediyor. 2018'in 9 aylık diliminde Rusya'ya ihracatımız 205 milyon doları buldu. Yani bu yılın üç çeyreğinde 2017'nin tamamından daha yüksek bir ihracat rakamına ulaşılmış bulunuyoruz. 2018'de 2017'ye göre yüzde 50'nin üzerinde bir artışla 300 milyon doları yakalayacağız." Rusya ile ticarete milli paraların kullanılması önerisini ilk olarak İHKİB'in dile getirdiğini ve yıllardır bu talebin takipçisi olduklarını

hatırlatan Gültepe, bankalar arasındaki operasyonel güçlükler nedeniyle önerinin bir türlü uygulamaya geçirilemediğini söyledi.

“Ticarette bir ilke imza attık”

İki ülke arasında yüzyıllara dayanan siyasi ve ticari ilişkilerde bugüne kadarki en üst seviyenin yakalandığını vurgulayan Gültepe, şunları söyledi: “İki büyük komşu ülke arasında hem siyasi hem de ticari alanda tarihte örneğine tanık olmadığımız düzeyde çok olumlu bir iklim var. Uluslararası konjonktür ülkelerimiz arasındaki bu yakınlaşmanın devam edeceğini gösteriyor. Biz de bu yakınlaşmaya ticaretimizle katkı sunmak istiyoruz. Bilindiği gibi Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, bir süredir ticarette milli para kullanılması yönünde çağrılar yapıyor. İHKİB olarak biz zaten yıllardır Rusya ile ticarette ulusal paraların kullanılmasını istiyoruz. Ancak talebimizi çeşitli nedenlerle bir türlü fiiliyata geçirememiştik. Cumhurbaşkanımızın çağrısı doğrultusunda şimdi bir önemli adım daha attık ve komşumuz Rusya’ya Ruble ile ihracat dönemini iç giyimle başlattık. İHKİB İç Giyim Markaları Kümesi’nde yer alan firmalarımızla Antalya’da ağırladığımız yaklaşık 100 alıcıya Ruble üzerinden satış yaptık. Ulusal paralarla ticarette anlamlı bir adıma imza attığımız için çok mutluyum. Biz kapıyı araladık. Önümüzdeki dönemde hem hazır giyimin diğer kategorilerinde hem de farklı sektörlerde ulusal paralarla ticaretin yaygınlaşacağına inanıyorum.”



> İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat ve İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Paşahan, ‘milli para ile ticaret’ çağrısı yaptılar ve Rusya’ya ihracatta büyük bir sıçrama yakalandığına dikkat çektiler.

Rusya’ya iç giyim ihracatı yüzde 103 arttı

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat ise 2017’deki toplam 685 milyon dolarlık iç giyim ihracatının 10 milyon dolarlık bölümünün Rusya’ya gerçekleştirildiğini söyledi. 2018’de tüm kategorilerde olduğu gibi iç giyimde de Rusya’ya ihracatta büyük bir sıçrama

yakalandığını vurgulayan Kanpolat, “Bu yılın 9 aylık döneminde Rusya’ya iç giyim ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 103 artışla 14,8 milyon dolara ulaştı. 32 firmamızın katılımı ile başlattığımız iç giyim sektöründeki ikinci kümelene proje sinin yaratacağı sinerji ile gelecek yıllarda da bu artış trendi devam edecek” dedi.

2017’deki toplam 685 milyon dolarlık iç giyim ihracatının 10 milyon dolarlık bölümü Rusya’ya gerçekleştirildi.



İHKİB Yönetim Kurulu ile Türk Eximbank buluşması

HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ

TALEPLERİ MERCEK ALTINDA



İHKİB Yönetim Kurulu tarafından Türk Eximbank'a gerçekleştirilen ziyarette, hazır giyim sektörünün talepleri mercek altına alındı. "Eximbank Kredileri ve Diğer İşlemlerinde Hazırgiyim Sektörü Firmaları Tarafından Yaşanan Sorunlar ve Beklentiler" dosyası Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'la paylaşıldı.

23 Ekim 2018 tarihinde İHKİB Yönetim Kurulu tarafından Türk Eximbank'a bir ziyaret gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıya İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Özkan Karaca ile Jale Tuncel başta olmak üzere İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Paşahan, Sabri Sabi Yılmaz, Nazın Kanpolat, İlker Karataş, Erdiñç Tercan, Selçuk Mehmet Kaya, Birol Sezer, Haldun Boz ve Timur Bozdemir ile İTKİB Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Seçilmiş ve İTKİB Genel Sekreterliği Hazırgiyim ve Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi'nden Burç Demir katıldı. Türk Eximbank tarafında ise Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, Tahsis Daire Başkanı Nuri Aydınlık, Pazarlama Daire Başkanı Pervin Güroğlu ile Danışmanlar Suat Güldüren ve Ertuğrul Bal iştirak ettiler.

Sorunlar ve beklentiler anlatıldı

Toplantının ana gündemini "Eximbank Kredileri ve Diğer İşlemlerinde Hazırgiyim Sektörü Firmaları Tarafından Yaşanan Sorunlar ve Beklentiler" dosyasında yer alan maddeler oluşturdu. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe tarafından bu



maddeler dile getirilirken, toplantının devamında İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından Eximbank ile ticari ilişkilerde yaşanan sorunlar ve talepler paylaşıldı. Ayrıca Adnan Yıldırım tarafından paylaşılan sorunlar ve talepler üzerine çeşitli değerlendirmelerde de bulunuldu.

10 bin 600 ihracatçıya ulaşıldı

Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım; burada yaptığı açıklamada şu ifadelere yer verdi: "2017 yılında Türk Eximbank 7 bin

700 ihracatçı firma ile çalışırken, Ağustos ayında açıklanan "100 Günlük Acil Eylem Planı" çerçevesinde konulan hedeflere paralel olarak bugün 10 bin 600 ihracatçıya ulaşılmış durumdayız. Türk Eximbank'tan işlemlerin hızlı halledilmesi konusunda beklenti olsa da hem iş hacminin büyümesi hem de Türk Eximbank yapısının değişmesi nedeniyle gecikmeler söz konusu olabiliyor. Türk Eximbank, ihracatçılarımıza ulaşmak adına yakın zamanda 12 şubeye çıkmış ve ithalat/ihracat kredileri dışında normal bankacılık işlemleri konusunda da çeşitli atılımlarda bulunmuştur"

"Kredi tahsis süreleri hızlandırılmalı"

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ise konuşmasında sektörün taleplerini dile getirdi. Gültepe'nin dile getirdiği bu talepler arasında kredi tahsis sürelerinin hızlandırılması da vardı. Gültepe; "Hız kavramının önemli olduğu bir sektördüz. Özellikle limit tahsisinden sonra bir kullanim için başvurulduğunda onay süreci daha hızlı olabilir. Ayrıca EFT ile hesaba indirilen kredilerde paralar hesaba çok geç düşüyor, bu nedenle EFT'lerin daha erken yapılması önemli" dedi.

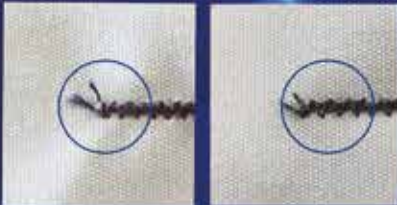
brother
at your side

NEXIO KE-430HX/HS

Endüstrinin En Hızlı Punteriz Makinesi



- Dikiş bitiminde minimum iplik kalmasını sağlayan "Kısa İplik Teknolojisi"



- İplik tansiyonunu dijital olarak ayarlayabilme
- Kullanıcı dostu, renkli LCD dokunmatik panel
- İplik kopmasını önleyici soğutucu sistem
- Yağ lekesiz temiz dikiş ve dahası...

Türkiye Distribütörü

UĞUR

0212 495 00 00
www.brothertr.com

İTHİB'İN PROJELERİ sektörü daha da yukarı taşıyacak

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım; İTHİB Yönetim Kurulu ile bir araya geldi. Yıldırım; İTHİB'in projelerinin sektörün ihracat ve üretim potansiyelini daha yukarıya taşımaya yönelik yerinde projeler olduğunu söyledi.



İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Vehbi Canpolat, Mustafa Denizer, Natan Yakuppur, Orhan Aydın ve Zekeriya Tanrıverdi'den oluşan bir heyet, 23 Ekim 2018 tarihinde Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'ı makamında ziyaret etti. Ziyaret kapsamında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Eximbank kaynaklarının en verimli şekilde kullanılabilmesini teminen tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatını artırmaya yönelik geliştirilebilecek projeler hakkında Adnan Yıldırım ile fikir alışverişinde bulundu. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz gerçekleştirilen toplantıda, bahse konu projelerin Eximbank finansmanı ile yapılabilmesi durumunda tekstil sektörü ve Türkiye'nin üretim gücüne katkılarının çok yüksek olacağını vurguladı.

"Türkiye ihracat ailesinin bir parçasıyız"

Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım toplantıda, Eximbank'ı Türkiye ihracat ailesinin bir parçası olarak konumlandıklarını ifade ederken, ihracatı destekleyici yeni

uygulamaları ve projeleri hakkında İTHİB Yönetim Kurulu Üyelerine bilgi verdi. İTHİB'in projelerinin sektörün ihracat ve üretim potansiyelini daha yukarı taşımaya yönelik son derece yerinde projeler olduğunu belirten Yıldırım, Eximbank'ın bu projelere finansman kaynağı sağlanabilmesi yönünde konjüktörel bir çalışma gerçekleştirecekleri bilgisine yer verdi. Toplantı sonunda İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz tarafından, Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'a günün anısına bir plaket takdim edildi.



NEBİM

V3

Guided Sales

Nebim V3 Guided Sales ile mağazalarınızda müşterilerinize kişiselleştirilmiş satış fırsatları sunun

iPhone, iPad ve Android için geliştirilmiş olan Nebim V3 Guided Sales uygulaması sayesinde, mağazalarda çalışan perakende satış danışmanları, firma merkezindeki Nebim V3 ERP yazılımı tarafından yönetilen ürün ve müşteri bilgilerine gerçek zamanda erişerek, mağazadaki müşterilere kişiselleştirilmiş satış fırsatları ve daha iyi bir alışveriş deneyimi sunabilirler.

Nebim V3 Guided Sales uygulaması sayesinde;

- Satış danışmanlarının ürün/stok hakkında bilgi eksikliğinden kaynaklanan satış kayıpları azaltılır,
- Birbirini tamamlayan ürünlerin çapraz satışı ve stokta olmayan ürünlerin alternatiflerinin satışı sayesinde toplam ciro artırılır,
- Kişiselleştirilmiş satış yoluyla geliştirilen mağaza/müşteri deneyimi ve müşteri memnuniyeti artırılır.

Nebim V3 Guided Sales uygulamasının öne çıkan özellikleri:

- Ürün barkodundan kamera ile veya ürün kategorisi bazında arama yaparak lokasyon bazlı ve gerçek zamanlı envanter, varyant ve fiyat sorgulayabilirsiniz.
- Müşteri kayıtlarını, telefon veya e-posta ile sorgulayabilir, varsa müşteri kartı okutarak çağırabilir veya yeni müşteri kaydı oluşturabilirsiniz.
- Ürün ve müşteri bazlı aktif tüm indirim kampanyalarını ürün veya müşteri çağırduğunuzda görebilir ve uygulayabilirsiniz.
- Müşteriye özel ya da ürün bazlı ürün önerilerinde bulunabilir, incelenen ürün için veya seçilerek sepete eklenen ürünler için kombin ve alternatif ürün önerileri sunabilirsiniz.
- Müşterinin istediği ve mağazada rengi ya da bedeni olmayan ürünlerin hangi mağazalarınızda stokunun olduğunu görebilir, stokunda olan mağazalarınızdan anında sipariş olarak talepte bulunabilirsiniz.
- Sepete eklediğiniz seçilen ürünlerden reyon fişi oluşturarak Nebim V3 POS sistemine gönderilmesiyle satış işlemi kasada hızla sonlandırabilirsiniz.

[in](#) [f](#) [You Tube](#) /NebimYazilim [/blog](#)

www.nebim.com.tr

NEBİM

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

Desteklerden yararlanmak için TEKSTİL TASARIM MERKEZLERİ İLE TANIŞIN

Ülkemizde 272 Tasarım Merkezi, 2 bin 350 projeyi sonuçlandırarak Türkiye'nin tasarım kabiliyetini yükseltiyor. Bin 800 projesi de yakın zamanda sonuçlandırılacak olan Tasarım Merkezleri sadece ülke ekonomisine katkıda bulunmakla kalmıyor, ülke istihdamını da artırmakta öncü rol oynuyor.



TASARIM MERKEZİ

1. Vergi indirim (tasarım harcamalarının tamamı)
2. Sigorta Primi desteği (işveren hissesinin yarısı 2023 yılına kadar Maliye Bakanlığı'nca karşılanır)
3. Gelir Vergisi Stopajı Desteği
4. Damga Vergisi İstisnası
5. Gümrük Vergisi İstisnası

Bugün katma değerli ihracat artışı ve küresel rekabetçi sistemde firmaların gücünü artırmalarının en önemli yapı taşlarını Ar-Ge, tasarım ve inovasyon oluşturuyor. Bu ay, Tasarım Merkezleri'ni mercek altına aldık. Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Türk Ekonomi Bankası'nın, Türkiye'nin en iyi girişimcilerini ödüllendirdiği "Türkiye'nin

Girişimcileri Ödül Töreni"nde konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan; girişimcilere ihracat odaklı düşünebilme kültürü, markalaşma ve tasarıma odaklanmaları çağrısında bulunarak "Girişimcilerimizin ihracatçı olabilmeleri için her adımlarında, pazar araştırmasından markalaşma ve tasarım faaliyetlerine kadar Bakanlık

olarak destekler sunuyoruz" ifadelerinde bulunmuştu. Sanayi ve Ticaret Bakanı Mustafa Varank da, geçtiğimiz günlerde Ar-Ge ve tasarımın önemine ilişkin bir açıklama yaparak, Ar-Ge ile Tasarım Merkezi sayısının artmasını istediklerini söyledi ve ekledi: "Bazı ülkeler hammaddeyi bizden alıp, sanatçı dokunuşuyla tüm dünyaya



> **Ruhsar Pekcan**
> Ticaret Bakanı

> "Türkiye olarak yeni teknolojilere, tasarıma yatırım yapmaya kararlıyız ve hazırız. Size çok iş düşüyor, biz hazırız."

satabilecekleri bir hale sokuyorlar. 1 liralık hammaddeden 100 liralık katma değer üretiliyorlar. Tasarım, markalaşma ve büyümenin vazgeçilmezidir."

Tasarım Merkezi sayısı 272'ye çıktı

Kıscacası; girişimcilik, girişimciliğin yolunun mutlaka Ar-Ge, tasarım ve inovasyondan geçtiği gerçeğinden hareketle yapılan yatırımlar; Türkiye ekonomisine, ihracatına ve akabinde istihdamına da ciddi katkılarda bulunuyor. Her geçen gün bu konuda daha çok farkındalık kazanan iş dünyası da; yatırımlarını bu alanlarda da yaparak rekabetçi güçlerine güç katıyorlar. Hem de hızlı bir dönüşüm ile... Eylül ayı sonu itibarıyla Türkiye'de 246 Tasarım Merkezi bulunurken; aradan geçen bir aylık kısa bir süre içerisinde bu sayı 272'ye çıktı ve Ekim sonu itibarıyla açılan Tasarım Merkezi sayısı yüzde 9 artış gösterdi. Bu tasarım merkezlerinin 57'si tekstil ve hammaddeleri sektörüne, 7'si de konfeksiyon ve hazır giyim sektörlerine ait. İmalat sanayisinde 33 tane Tasarım Merkezi bulunurken; Türkiye genelinde istihdam edilen sayı ise 5 bin

en güçlü alt yapısına sahip Türk tekstil sektörü, Tasarım Merkezleri ile başarılarını taçlandırmaya aday...

Tasarım faaliyetleri destek kapsamında

Her ay sayısı gözle görülür derecede artan Tasarım Merkezleri'ne biraz daha yakından bakalım. 26 Şubat 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yasallaşan Ar-Ge Reform Paketi kapsamında yapılan değişiklikler ile başta 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun olmak üzere ülkemiz Ar-Ge ve yenilik ekosistemini geliştirecek pek çok düzenleme getirildi. Bu düzenlemelerin başında tasarım faaliyetlerinin de Ar-Ge faaliyetleri gibi destek kapsamına alınması geliyordu. Bu sayede, yüksek katma değerli teknolojik ürünlerin üretimi hedeflendi ve hedefinde gerçekleştiğini söylemek mümkün. Yine bu kanun kapsamında Tasarım Merkezleri kavramı mevzuata girdi ve Tasarım Merkezleri'ne de birçok önemli destekler getirildi. Özel Sektör Tasarım Merkezleri; Tasarım, teknoloji ve insan kaynaklarına

"Türkiye'de her 4 Tasarım Merkezinden 1'i Tekstil Sektörüne ait"



> **Mustafa Varank**
> Sanayi ve Ticaret Bakanı

> "Tasarım, markalaşma ve büyümenin vazgeçilmezidir."

600'den fazla. Tasarım Merkezleri'nde şu an itibarıyla devam eden proje sayısı bin 800. Tamamlanan proje sayısı ise 2 bin 350.

Türkiye ekonomisinin lokomotif konumundaki tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ihracatta kilogram başı birim fiyatlarının Türkiye ortalamasından 6 kat daha katma değerli olmasının sırrı da tasarım ve markalaşmaya verdikleri önemden kaynaklanıyor. Türkiye'deki Tasarım Merkezleri'nin yüzde 25'inin tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarda olması da, sektörün hedefinin çok daha yüksek katma değerli ihracata olduğunu gözler önüne seriyor. Dünyanın en büyük 8'nci, Avrupa Birliği'nin ise en büyük 2'nci tedarikçisi konumundaki Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörleri, tasarım atağı ile dünyada ilk 5'i hedefliyor. Avrupa'nın tekstil ve hazır giyim sektörlerinde modern tesisleri, nitelikli istihdamı ve hızlı tedarik kapasitesi ile

yapılan yatırımların, teknolojik gelişmişlik, yüksek rekabet gücü ve yüksek refah seviyesi olarak geri döndüğü anlayışıyla hazırlanan 5746 sayılı Kanun kapsamında kuruldu ve faaliyet göstermeye devam ediyor.

Teşvik ve destekler

Peki asıl soru şu: 5746 sayılı kanun kapsamında sağlanan teşvik ve destekler nelerdir? Bu sorunun cevabını maddeler halinde sıralayalım:

1. Ar-Ge indirimi: Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri, proje faaliyetleri kapsamında yaptıkları harcamaların yüzde 100'ünü Kurumlar Vergisi matrahından indirebiliyor.

2. Gelir vergisi stopajı teşviki: Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personeli ile tasarım merkezlerinde çalışan tasarım ve destek personelinin; bu çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktoralı olanlar ile temel

bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için yüzde doksan beşi, yüksek lisanslı olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için yüzde doksanı ve diğerleri için yüzde sek seni gelir vergisinden müstesna.

3. Sigorta primi desteği: Ar-Ge ve tasarım personeli ile destek personelinin Kanun kapsamındaki faaliyetleri karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.

4. Damga vergisi istisnası: Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri için Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile tasarım faaliyetlerine ilişkin olarak düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmaz.

5. Gümrük Vergisi İstisnası: Kanun kapsamında yürütülen Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri ile ilgili araştırmalarda kullanılmak üzere ithal edilen eşya, gümrük vergisi ve her türlü fondan, bu kapsamda düzenlenen kağıtlar ve yapılan işlemler damga vergisi ve harçtan istisna.

6. Temel Bilimler Desteği: Temel bilimler alanlarında en az lisans derecesine sahip Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerine, bu personelin her birine ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutarı kadarlık kısmı, kamu personeli hariç olmak üzere iki yıl süreyle, Bakanlık bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.

Tasarım Merkezi için olmazsa olmazlar

Bir merkezin Tasarım Merkezi olabilmesi ve firmaların Tasarım Merkezi açabilmesi için bu desteklerden yararlanabilmesi için belirli şartları da yerine getirmesi gerekiyor. Bu maddeleri de şu şekilde sıralayabilmek mümkün:

1. Tasarım Merkezinde tasarımcı ve teknisyen statüsünde çalışacak en az 10 tam zaman eş değer tasarım personeline sahip olunması
2. Tasarım Merkezinde tasarım projelerinin bulunması
3. Tasarım ve destek personelinin Tasarım Merkezinde çalıştığı fiziki kontrolünü yapacak mekanizmalara sahip olunması
4. Tasarım faaliyetlerinin yurt içinde gerçekleştirilmesi
5. Tasarım Merkezinin ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş ve tek bir yerleşke veya fiziki mekan içinde yer alması.

“Türkiye’deki Tasarım Merkezleri sayısı 272’ye ulaştı”

Bu tasarım merkezlerinden 57’si tekstil ve hammaddeleri sektörüne ait.

Türkiye’de her 4 tasarım merkezinden 1’i tekstil sektörüne ait.

Tasarım Merkezlerinde devam eden proje sayısı: 1800

Tamamlanan proje sayısı: 2350

Tasarım Merkezlerinde istihdam edilen kişi sayısı: 5.600’den fazla



> **Atila Türkmen**
> Türkmen Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

En büyük sorumluluğumuz: Tasarımı desteklemek

> “Türkmen Grup ailesi olarak 40 yılı aşkın süredir tasarıma verdiğimiz değerle, tasarımcıya verdiğimiz tam destekle yol almaktayız. Durmaksızın çalışmamızın meyvesi olarak Att Tekstil bünyesinde, biri Kasım 2017 Çerkezköy’de diğeri Ocak 2018 İstanbul’da, iki ayrı ‘Tasarım Merkezi’ ünvanını almanın gururunu yaşıyoruz. Tasarım ve inovasyonun öneminin her geçen gün arttığı bu günlerde, biz sanayicilere düşen en büyük sorumluluğun, tasarımı desteklemek, yenilikçi olmak, yeni projelerle tekstil sektörünü daha da ileriye götürmeyi başarmak olduğuna inanıyoruz.”



> **Mine Özoğuz**
> Aydın Örne
Ar-Ge Müdürü

Yeni fikirler Tasarım Merkezi ile fırsata çevriliyor

> “Aydın Örne, kendi bünyesinde bulunan iplik, dokuma, çözümlü örme, yuvarlak örme, dantel üretim makineleri ve boyahane tesisleriyle Türkiye’nin önde gelen tekstil üreticilerinden. 2 Ekim 2017 tarihinde Aydın Örne 13 kişilik tasarım kadrosuyla Tasarım Merkezi olmaya hak kazandı. Tasarım Merkezi olarak 2018 senesinde 10 adet projeyi tamamladı, 8 adet projemizde devam etmekte. Tasarım Merkezi olarak sürekli proje üretmek, projelerimizi takip etmek artık tam olarak alışkanlık haline gelmeye başladı. Bu vesileyle birçok yeni fikri uygulamakta sıkıntı çekmiyor, fırsata çevirmeye çalışıyoruz.”



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com





Gümrük personeline özel;

TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEMİNERLERİ

Gümrüklerde çalışan personelin tekstil ve hazır giyim sektörleri hakkında bilgilerini artırmak amacıyla İTKİB ve Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş. tarafından Iğdır'da bilgilendirici bir seminer verildi. **Hedef; bu seminerlerin tüm Türkiye'ye yayılması.**

İTKİB ve Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş. iş birliği ile ülkemiz sınırları içerisinde faaliyet gösteren gümrüklerde çalışmakta olan personelin ülkemizin en önemli ihracat kalemleri arasında yer alan tekstil ve hazır giyim sektörleri hakkında sahip oldukları kalifikasyonların artırılmasını amaçlayan eğitim seminerlerinin dördüncüsü 13 Ekim 2018 tarihinde Iğdır'da gerçekleştirildi. Gürbulak Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü ve bağlı Gümrük Müdürlükleri'nde çalışmakta olan personele yönelik Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen seminere ilgi büyükü. Seminerin başında söz alan Gürbulak Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürü Osman Bölükbaşı Dara, seminerin gümrük çalışanları için çok faydalı sonuçlar doğuracağına



> Seminerde, Prof. Dr. Bülent Özipek ve Ekoteks Laboratuvar Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir tarafından katılımcılara sertifika verildi.

25-28/2/2019

inandığını belirterek, edinilecek bilgiler sayesinde ihracat işlemlerinde ihracatçı firmalarımıza büyük kolaylıklar sağlanabileceğini ve bunun yanı sıra ithalat işlemlerinde de edinilecek bu bilgilerle birlikte oluşması muhtemel vergi kaybının önlenebileceğini kaydetti.

Hedef: Türkiye'nin dört bir yanı

Dara'dan sonra söz alan Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir ise yaptığı konuşmada, her gümrük çalışanına ülkemizin haksız rekabet koşullarından etkilenmemesi adına çok büyük görevler düştüğünü söyledi. Özdemir, Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörlerinde dünyanın en güçlü ülkeleri arasında yer almasına rağmen ülkemizde üretimi bulunmayan veya hammadde niteliği taşıyan bazı ürünlerin ithal edilmek zorunda kaldığını ve kansere yakalanma oranının her geçen yıl arttığı günümüzde sağlığa zararlı azo boyar madde kullanımı konusunda ülkemiz üreticilerinin uluslararası standartlara uygun şekilde üretim yaptığından hareketle ülkemize ithal edilen eşyanın da aynı standartlara uygun olması gerektiğini belirtti. Özdemir son olarak, daha önce İstanbul'da, Bursa'da ve İzmir'de gerçekleştirilen eğitim seminerlerinin Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren tüm gümrük çalışanlarına ulaşana dek devam etmesinin hedeflendiğini de sözlerine ekledi.

"Seminerler Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren tüm gümrük çalışanlarına ulaşana dek devam edecek."

> Ekoteks Laboratuvar Başkanı Nilgün Özdemir

"Riske Dayalı Denetim Sistemi" mercek altında

Açılış konuşmalarının ardından İTKİB Uygulama Şube Uzmanı Öner Öztürk, tekstil, konfeksiyon, deri, halı ve ayakkabı eşyasına ilişkin ithalat kayıt belgesi uygulaması ile birlikte Riske Dayalı Denetim Sistemi kapsamında bahse konu eşyanın ithalatı aşamasında gerçekleştirilen kanserojen madde analizleri hakkında sunumunu yaptı. Sonrasında söz alan İTKİB Hazır Giyim ve Konfeksiyon Ar-Ge ve Mevzuat Şube Şefi Burç Demir tekstil ve konfeksiyon eşyasının tarifelenmesi noktasında göz önünde bulundurulması gereken püf noktalarını içeren sunumunu gerçekleştirdi.

Tekstilde kalite kontrol

Eğitim seminerinin ikinci bölümü, İTÜ Tekstil Teknolojileri ve Tasarımı Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Bülent Özipek'in, tabii ve yapay lif türleri, işlem görmüş kumaş ve genel iplik ile kalite değerlendirme konularını içeren genel tekstil bilgisi ve tekstilde kalite kontrol başlıklı sunumu ile devam etti. Seminer, Prof. Dr. Bülent Özipek tarafından yapılan pratik elyaf analizi ve fiziksel iplik ile ham kumaş test uygulamalarının ardından katılımcılara sertifikalarının takdim edilmesi ile son buldu.

CPM

International Fashion Trade Show
Moscow

chewingthesun.com - photo sarah illenberger



cpm-moscow.com



2025 öngörülerini

TÜRKİYE'Yİ HAZIR GİYİMDE AVANTAJLI GÖSTERİYOR

Uluslararası bir danışmanlık şirketi tarafından hazırlanan "Hazır Giyim Üretimi Merkez Ülkelere Mi Dönüyor? Yakından Tedarik, Otomasyon ve Sürdürülebilirlik - Talep Odaklı Hazır Giyim Değer Zinciri Kurmak" adlı rapor; Türk hazır giyim sektörünün gücünü bir kez daha gösterdi.

Uluslararası danışmanlık şirketi McKinsey tarafından hazırlanan "Hazır Giyim Üretimi Merkez Ülkelere Mi Dönüyor? Yakından Tedarik, Otomasyon ve Sürdürülebilirlik - Talep Odaklı Hazır Giyim Değer Zinciri Kurmak" adlı rapor; Türk hazır giyim sektörünün gücünü bir kez daha gösterdi. Raporda; Türk hazır giyim sektöründen avantajlı ve kazanan bir sektör olarak bahsedildi. Buna göre 20 yıl kadar önce ABD'li ve

Avrupalı markalar maliyet avantajları nedeniyle üretimlerini mümkün mertebe Asya'ya taşıırken, günümüzde sektör bir yol ayrımına geldi. Üretimde ve tedarikte hız, maliyet avantajından daha önemli bir konuma yükseldi ve çevresel konulara asgari uyumun yerini entegre sürdürülebilirlik stratejisi aldı. Geçmişte ucuz tedarik yapılan Asya ülkelerinde de üretim ve işçilik maliyetlerinin yükselmeye başlaması markaları, alım ofislerini ve perakendeci-

leri üretim ve tedarik modellerini yeniden düşünmeye zorladı.

Ne yapabilirler?

Birçok hazır giyim şirketi ve markasının tedarik süreçleri uzun, üretim süreçleri emek yoğun ve lineer. Ne yapabilirler? Rapora göre cevap bu şirketlerin cesur ama disiplinli ve dengeli adımlar atarak yakından te-

darik, otomasyon ve sürdürülebilirlik alanlarında acilen yatırımlar yapmaları. Daha hızlı moda ve sezonu yakalayabilme tüketicilere cazibe sunabilmek ve başarılı olabilmek için sektörde gerekli iki özellik. Şirketler ancak klasik tedarik dayalı odak noktalarını tüketici ve talep odaklı perspektife çevirebilirlerse başarılı olacaklar. Geçmişin ucuz işçiliğe dayanan tedarik merkezlerinde de artan maliyetler markaların ve alım gruplarını sıkıştırırken, Avrupa ve ABD pazarları için iki çözüm yakından tedarik ve otomasyona dayalı üretim olarak öne çıkıyor. Uzakdoğu Asya'da üretim eskisi gibi verimli değil. Özellikle Çin'de işçilik maliyetleri son yıllarda hızla artmış durumda. Örneğin 2005 yılında Çin'deki ortalama işçi maliyetleri ABD'nin onda biri düzeyindeyken, bugün ise ABD'nin üçte biri seviyesine yükselmiş bulunmakta.

Türkiye avantajlı çünkü...

Raporda; Türkiye'nin neden daha ekonomik ve mantıklı olduğu şu sözlerle anlatıldı: "Günümüzde artık sadece üretim ve işçilik maliyetine dayanan üretim ve tedarik modeli geçerli olmayıp yakın ülkelerden tedarik modeli daha mantıklı olmaktadır. ABD'li bir marka için jeans tedarikini Bangladeş veya Çin yerine Meksika'dan yapmak daha mantıklı olmak üzere. Avrupa içinse Bangladeş'ten jeans tedariki hala daha ucuza gelse de Çin'den yapılan tedarik yerine yakından tedarik ile jeans'i Türkiye'den tedarik etmek daha ekonomik ve mantıklı olmaktadır. Diğer yandan, üretimi direk Almanya veya ABD'ye getirmek aynı maliyeti sağlamamakta. Nitekim bu merkez ülkelerde işçilik maliyetleri çok yüksek. Bu durumda Avrupa için yakından tedarik yapacağı Türkiye, işçilik ve üretim maliyetleri avantajını kaybeden Asya ile işçilik maliyetlerinin sektöre göre çok yüksek olduğu Batı Avrupa ülkeleri için ideal bir tedarik seçeneği olarak öne çıkmaktadır."

Bu kriterlere dikkat

Raporda; yakın gelecekte markaların ve alım ofislerinin üretim ve tedarik kararlarının iki kritere dayanması gerektiği özellikle belirtiliyor. Bu kriterler: yakından tedarikte maliyetin ne kadar düştüğü ve tedarik süresinin diğer alternatiflere göre ne oranda kısaldığı olarak ifade ediliyor. Ve bu noktada da karşımıza



"Yapılan ankete göre 2025 yılının en avantajlısı Türkiye"

yine Türkiye'nin hazır giyim sektörü çıkıyor. Açıklamalara şöyle devam ediliyor: "Yakından tedarik ekonomisi modelinde tabii ki sorunlar ve zorluklar da bulunmakta. Yakından tedarik yapabilecek ülkelerin çoğunda hammadde, kumaş ve diğer girdiler açısından başta Çin olmak üzere Asya ülkelerine bağımlılık mevcut. Ancak hammadde ve girdi tedarik sorununu çözmüş ve tam hızla, anahtar teslim ve esnek hizmet verebilen yakından tedarik ülkeleri gelecekte başarılı olacak. Bu noktada Türkiye diğer yakından tedarik ülkelerine göre daha avantajlı görünmekte."

Türkiye'den tedarik cazip olacak

Ülkemizin neden daha avantajlı olduğunun diğer yanıtını ise bu veriler ışığında şu şekilde özetlemek mümkün:

*Avrupa pazarı için halen Bangladeş'ten tedarik cazip görünse de, örneğin Avrupa'nın en önemli yakından tedarik ülkesi Türkiye'de yapılacak olan dijitalleşme ve otomasyon yatırımlarıyla önümüzdeki dönemde aradaki marj kapanabilecek ve Türkiye'den tedarik maliyet olarak da avantajlı ve cazip hale gelebilecek.

*Yakından tedarik yapılan ülkelerde üretim ve işçilik maliyetleri hala Çin'den fazla olsa bile aradaki uçurum azalmış durumda. 2005 yılında Türkiye'deki ortalama işçilik maliyetleri Çin'deki ortalama işçilik maliyetlerinin 5 katıyken, 2017 yılında bu oran 1 / 1,7'ye gerilemiş bulunmakta.

*McKinsey Araştırma Şirketi ile Sourcing Journal Dergisinin Eylül ayında yaptığı ortak araştırmaya göre sektör uzmanları ve dergi okuyucularının yüzde 79'u yakından tedarik ülkelerinin 2025 yılına geldiğinde sektörde daha avantajlı konuma geleceğine inanmakta. Avrupa pazarı için ankete katılanların yüzde 29'u 2025 yılına geldiğinde en çok avantajlı yakından tedarik ülkesinin Türkiye olacağını belirtirken, yüzde 10'u Fas, yüzde 7'si İngiltere cevabını veriyor.

İHKİB ile modada SCOUT DÖNEMİ BAŞLIYOR

İstanbul Hazır Giyim Ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Türk tasarımcılarını yurt dışında tanıtmak amacıyla yeni bir projenin startını veriyor.

Her sene iki defa düzenlenen ve geçtiğimiz Eylül ayında 12'nci sezonunu gerçekleştiren Mercedes Benz Fashion Week İstanbul'u bıraktığımız yerden alıyor ve moda yolculuğumuza kaldığımız yerden devam ediyoruz. Söz; MBFWI ve The Core İstanbul Komite Başkanı olmasının yanı sıra İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi olan M. Cem Altan'ın. Sektörü tanıyan, bilen ve Türk tasarımcılarının hak ettiği değeri dünya çapında görmesi için canla başla çalışan bir isim Cem Altan... Ve şöyle başlıyor cümlelerine: "Fashion Week'in bu sezonunu geçmiş sezonlarla karşılaştırsak daha olumlu geçti diyebiliriz. Moda haftası, moda endüstrisinin en önemli etkinliklerinden bir tanesi. Tasarımcıların, markaların, moda evlerinin en son koleksiyonlarını defilelerle, gösterilerle ve teşhirlerle satın almıcılara ve medyaya gösterdikleri bir etkinlik. Dünyadaki en önemli moda haftaları New York, Londra, Milano ve Paris moda haftaları. Son zamanlarda İstanbul, Mumbai, Berlin, Beyrut, Los Angeles, Roma, Sao Paulo, Şangay ve Tokyo gibi şehirlerde 4 büyük moda haftası şehirlerinin arkasından yerlerini almak için çalışıyorlar. Bizim amacımız bu arenada 5'inci sırayı almak."

"Gelecek için umutluyuz"

Altan'ın bir de küçük bir eleştirisi var. Çok yetenekli ve gelecek vaat eden tasarımcılarımız olmasına rağmen, kendisinin ifadesi ile ne yazık ki uluslararası platformlarda isim yapmış tasarımcılarımız İstanbul Moda Haftası'na ilgi göstermiyor. Altan açıklamalarına şöyle devam ediyor: "Her sene aynı tasarımcı katılımlarıyla ve yeni eklemeye çalıştığımız genç tasarımcılarla moda haftasını gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bu sene İHKİB olarak daha fazla genç tasarımcılara destek verdik. Bunun da meyvelerini almaya çalışıyoruz. Yurt dışındaki pazarlarımızdan satın almıcılara ve editörler davet ettik. Amerika'dan, Kanada'dan, Almanya'dan, İngiltere'den, İtalya'dan, İsviçre'den gelen misafirlerimiz özellikle genç



> M. Cem Altan
> MBFWI ve The Core
İstanbul Komite Başkanı
> İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi



tasarımcıları çok yetenekli ve ümit verici buldular. Bu kritikleri duymak benim için çok önemliydi. Birçok dergide tasarımcılarımızı öven yazılar yayınlandı. Bu da bizi gelecek için çok umutlandırdı.”

Kendi modasını yaratan ve satan...

İhtiyacımızın; yurt dışındaki alıcılara kendimizi daha iyi tanıtmak ve Türk moda sektörünün dünyadaki yerini almasını sağlamak olduğunu özellikle vurgulayan Altan; “Amacımız dünyada Türkiye’yi bir fason ülkesi değil, kendi modasını yaratan ve satan, tasarımlarıyla katma değeri artırıp ihracat birim fiyatlarını daha yukarı seviyelere çıkartan bir ülke haline getirmek. Türk modası algısını dünyada ne kadar çok geliştiresek, Türkiye’ye ne kadar çok alıcı ve moda editörü getirsek başarımız da o derece artar” dedi ve şöyle devam etti: “İHKİB olarak bizim amacımız, katma değerli ürünlerin satışının artması. Tasarımcılarımız katma değerli ürünler satıyorlar ve daha yüksek fiyatlara satıyorlar. Bizim arzumuz onların İstanbul

Moda Haftası’na daha fazla ilgi göstermesi, moda haftamızı zenginleştirmeleri. Bu şekilde ülkemize daha fazla satın almacı ve medya editörleri gelecektir. Tanıtım ne kadar artarsa satışlarımız o kadar artar ve Türkiye ekonomisine katkısı o derece artar.”

Türk tasarımcıları dünyaya açılıyor

Türk tasarımcılarının gücünü göstermek



> İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan, 14-18 Eylül 2018 tarihlerinde düzenlenen Londra Moda Haftası’na İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ile birlikte katılmış ve defileleri izleyerek “Türk tasarımcısının katılımını sağlamak için neler yapılabilir?” sorusuna cevap aramışlardı.

ve destekte bulunmak için Londra Moda Haftası’na da katılım sağlayan Cem Altan; çok önemli bir projeyi de Hedef Dergisi okurları için paylaştı: “Tasarımcılarımız için bir başka projemizde, yine onları yurt dışında tanıtmak için bahsettiğim New York, Londra, Milano ve Paris gibi moda haftalarına katılmalarını sağlamak, oralardaki moda haftaları sırasında kendi show programlarımızı ve sergilerimizi eşzamanlı gerçekleştirmek. Bu konudaki çalışma-

larımıza başladık ve ilk olarak Londra’da Fashion Scout adı altında Londra Moda Haftası sırasında defilelerin düzenlendiği bir platform ile görüşmelere başladık. Çok yakında yetkililer Türkiye’yi ziyaret edecekler ve tasarımcılarımızla görüşecekler. Onlara moda sektörümüzü daha yakından tanıtmak imkanı sağlayacağız ve onların seçtikleri tasarımcıları Londra’ya defile yapmak ve showroumlarda yer almak için anlayacağız.”

“Amacımız, kendi modasını yaratan ve satan bir Türkiye”

> İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi M. Cem Altan

Çorapçıların New York sinerjisiyle ABD'YE İHRACAT ARTACAK

New York'a, Çorap URGE Projesi'nde yer alan firma temsilcilerinin düzenlediği Ticaret Heyeti; **beklenenin üzerinde** bir ilgiyle karşılaştı. Burada yaratılan sinerji ile **ABD'ye çorap ihracatının yüzde 70 artışla 22 milyon doların** üzerine çıkması bekleniyor.

"Türkiye'nin çorap ihracatı 5 yılda yıllık 2 milyar dolara çıkacak."

Çorap URGE Projesi'nde yer alan firma temsilcileri; ABD'ye bir ticaret heyeti düzenledi. Heyet 13 küme firması ve İHKİB'den toplamda 19 kişinin katılımı ile gerçekleşti. Beklenenin üzerinde katılımın olduğu New York'ta 45 alıcıyla verimli görüşmeler yapıldı ve temsilciler çok büyük siparişlerle Türkiye'ye döndüler. İHKİB Başkan Yardımcısı ve Çorap URGE Komitesi Başkanı Özkan Karaca; Türkiye'nin ABD'nin 12'nci büyük çorap tedarikçisi olduğunu belirterek, "12-15 Ağustos'ta düzenlenen Magic Show'dan bir ay sonra yeni iş birliği kanalları açmak için Çorap URGE Projesi'nde yer alan 13 firmamızın temsilcileri ile New York'u ziyaret ettik. New York'ta en fazla 20 alıcıyla ikili iş görüşmesi (B2B) planlıyorduk. Beklediğimizin çok üzerinde bir ilgiyle karşılaştık. 20 yerine 45 alıcıyla çok verimli görüşmeler yaptık. Programımızı iki saat uzatmamıza rağmen B2B taleplerini karşılamakta zorlandık. Program bir güne sığmayınca firmalarımız ertesi gün alım gruplarının ofislerinde ağırlanarak görüşmelerini tamamlayabildi. Çok büyük siparişlerle Türkiye'ye döndük. New York organizasyonumuzun yaratacağı sinerji sayesinde bu yıl ABD'ye çorap ihracatımızın yüzde 70 artışla 22 milyon doların üzerine çıkacağını öngörüyorum. ABD'li alıcılarla aramızda oluşan iş birliği ortamının asıl meyvelerini önümüzdeki yıllarda toplayacağız. 5 yıl içinde ABD'yi Türkiye'nin en büyük çorap pazarı sıralamasında ilk 5'in içine sokacağımıza inanıyorum" dedi.

Kısa sürede büyük başarı

New York'ta yoğun bir ilgiyle karşılanma-



larında firmaların özel koleksiyonlarının önemli katkısı olduğunu ifade eden Karaca, koleksiyon kapasitelerinin artmasında Çorap URGE Projesi'nin büyük rolü bulunduğunu kaydetti. Karaca, URGE Projesi'ne katılan firmalara kişisel ve kurumsal gelişim, sosyal sorumluluk, tasarım ve Ar-Ge, katma değerli üretim ve teknik çorap konusunda danışmanlık verdiklerini belirterek, "Firmalarımıza 3 yılda adeta sınıf atlattık ve ardından pazarlama faaliyetlerini hızlandırdık. Projemize katkıları nedeniyle Ticaret Bakanlığı'mıza teşekkür ediyorum" dedi.

Türkiye'nin çorap ihracatı 2 milyar dolara çıkacak

Karaca, "Önümüzdeki 5 yılda Türkiye'nin

çorap ihracatını yıllık 2 milyar dolara, dünya çorap ihracatındaki payımızı da yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyoruz" dedi. Karaca, yaptığı açıklamada, Türkiye'nin, dünyanın 5'inci büyük hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisi olduğunu ifade ederek, dünya hazır giyim ihracatından yüzde 3,3 pay aldıklarını söyledi. Sektörün bir alt kategorisi olan çorapta ise çok daha iyi bir konumda olduklarını vurgulayan Karaca, "Ülkemiz, Çin'in ardından dünyanın ikinci büyük çorap tedarikçisi durumunda bulunuyor. Geçen yıl 13,3 milyar dolar olan dünya çorap ihracatının yaklaşık yüzde 10'unu, yani 1,06 milyar dolarlık kısmını Türkiye gerçekleştirdi" dedi.



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

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

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

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

T: 0212-9246868 | F: 0212-9246869

info.turkey@groz-beckert.com www.groz-beckert.com

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT®

İTHİB, sektörün beklentilerini ANKARA'YA İLETTİ

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ve Yönetim Kurulu Üyelerinden oluşan bir heyet, Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcıları Gonca Yılmaz Batur ve Fatih Metin ile İthalat Genel Müdürü Ahmet Çetinkayış'ı Ankara'da ziyaret etti. Ziyaretin ana gündem maddesini, tekstil sektörünün mevcut durumu ile ihracatçıların beklentileri ve ihtiyaçları oluşturdu.



> Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Fatih Bilici ve Ahmet Şişman, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Denizer, Ali Sami Aydın ve Orhan Aydın ile birlikte 18 Ekim 2018 tarihinde Ticaret Bakanlığı Bakan Yar-

dımcıları Gonca Yılmaz Batur ve Fatih Metin ile İthalat Genel Müdürü Ahmet Çetinkayış'a makamlarında bir ziyaret gerçekleştirdiler.

Ahmet Öksüz'den günün anısına
Ziyarette İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ve Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından

güncel gelişmeler ışığında tekstil sektörünün mevcut durumu, ihracatçıların beklentileri ile ihtiyaçları hakkında bilgi verildi ve yürütülmekte olunan projeler ve ihracat hedefleri değerlendirildi. Toplantı sonunda Başkan Ahmet Öksüz, Bakan Yardımcılarına günün anısına birer hediye takdim etti.



> Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin



> Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin'e, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz tarafından tekstil sektörünün mevcut durumu ve ihracatçıların beklentileri ile ihtiyaçları hakkında bilgi verildi.



> Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur

> İthalat Genel Müdürü Ahmet Çetinkayış ile de bir araya gelen İTHİB Yönetim Kurulu'nun gündeminde yine tekstil sektörü ve ihracatçılarımız vardı.



> İthalat Genel Müdürü Ahmet Çetinkayış

Tekstil mühendisliği öğrencilerine

BURS VE İŞ GARANTİSİ

Türk Tekstil Sektörü, tekstil ve hammaddeleri sektöründe **kalifiye mühendis açığını kapatabilmek adına YÖK ile iş birliğine imza attı.**



Türkiye'nin katma değeri en yüksek sektörlerinden biri olan tekstil ve hammaddeleri sektörünün çözmeye çalıştığı problemlerin başında, kalifiye mühendis bulmada yaşanan sorunlar geliyor. Sektör algısının yükseltilmesi ve gençlerin gelişimlerine katkıda bulunmak ve söz konusu bu problemi kapatabilmek amacıyla geçtiğimiz günlerde Tekstil Sektör Kurulu, çalıştaylar düzenleyerek problemleri masaya yatırdı. Daha sonra Yükseköğretim Kurumu (YÖK) ile bir araya gelen Tekstil Sektör Kurulu Eğitim Komitesi, Sektörel Dernekler ve Tekstil

Mühendisliği Fakültelerinin Bölüm Başkanları; YÖK Yürütme Kurulu Üyesi Prof. Dr. Ömer Açıkgöz'ün Başkanlığında birkaç çalıştay gerçekleştirilerek sektöre yönelik algının yükseltilmesi, sektörün tekstil mühendisi ihtiyacının karşılanabilmesi amacı ile yol haritasını çizmeye başladı. Tüm sektör paydaşlarının bir araya gelerek oluşturduğu bu çalıştaylar hakkında değerlendirmelerde bulunan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, "Üniversitelerdeki Tekstil Mühendisliği bölümü yıllardır kan kaybe-

den bir bölüm. Oluşturulan olumsuz algı sebebiyle öğrenciler tekstil mühendisliği bölümünü artık tercih etmiyor. Hal böyleyken sektörde tekstil mühendislerinin iş bulamama gibi bir sorunu olmamakla beraber, sektöründe tekstil mühendislerine ihtiyacı her geçen gün artıyor. Kontenjanlar bu sene yarının altında kaldı. Hem kaliteyi hem de kontenjanları artırma adına burs ve iş garantisi programı başlattık. Önümüzdeki yıl devreye girecek. YÖK ile iş birliği yaptık. Öğrenciye iş garantisi ve başarı derecesine göre öğrenim hayatı boyunca burs vereceğiz.



Öğrenciler, 8 dönemin 7 dönemini okulda 1 dönemini sanayide geçirecek. Başarılı ise iş yerinde devam etme imkânı olacak. Sektör olarak geleceğe umutla bakıyoruz. Cari açığı daha fazla kapatabilmek adına kalifiye mühendislere ihtiyacımız var” dedi.

Rakamlarla üniversitelerimizde Tekstil Mühendisliği

Tekstil Mühendisliği'ne olan ilgi ne yazık ki her geçen yıl azalış gösteriyor. Sözlerimizi rakamlar da kanıtıyor. Türkiye'deki Tekstil Mühendisliği bölümleri geçtiğimiz yıl yüzde 86 doluluk oranına sahipken, bu rakam 2018 yılında gözle görülür derecede azaldı ve doluluk oranı yüzde 42'ye kadar düştü. 2017 yılında 312 öğrenci Tekstil Mühendisliği'ne yerleşirken, bu yıl yerleşen öğrenci sayısı ise 228 olarak açıklandı.



“Öğrenciye iş garantisi ve başarı derecesine göre öğrenim hayatı boyunca burs vereceğiz.”

> İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz



> İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz; PV İstanbul'a katılan Marmara ve Okan Üniversiteleri'nin stantlarını ziyaret ederek, gençlerle bir araya gelmişti.



İHKİB'İN YATIRIM ODAĞINDA SIRBİSTAN VAR

Sırbistan Başbakan Yardımcısı ve Sırbistan Ticaret, Turizm ve Telekomünikasyon Bakanı Rasim Ljajic, DEİK Türkiye-Sırbistan İş Konseyi Başkanı Bayram Akgül ve beraberindeki heyet İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve İHKİB Yönetim Kurulu üyeleriyle bir araya geldi. Rasim Ljajic, Sırbistan'daki yatırım fırsatlarından, hangi koşullarda devletin ne gibi teşvikler sağladığından bahsetti ve Türk yatırımcılar için bu koşulların oldukça elverişli bir yatırım ortamı sunduğunu söyledi.

"Ticari ilişkiler desteklenmeli"

DEİK Türkiye-Sırbistan İş Konseyi Başkanı Bayram Akgül ise Türkiye-Sırbistan arasındaki ilişkilerin sadece ticari olduğu gibi pek çok açıdan da geliştiğini aktardı. Bu doğrultuda gerçekle-

şecek olan ticari ilişkilerin desteklenmesi gerektiğini de sözlerine ekledi. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe özellikle kur artışı nedeniyle yatırımlarda belli bir duraklama olduğunu



> Sırbistan Başbakan Yardımcısı Rasim Ljajic

ancak yine de Sırbistan'ın yatırım odağındaki ülkelerden biri olduğunu söyledi. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nejdet Ayaydın'ın Sırbistan'daki finansman şartlarını ve bankalardan finansman sağlamanın zorluğu konusundaki sorusuna Ljajic, devletin özel bankaların finansman sağlamadaki koşullara etkisi olmadığını ancak devlet olarak pek çok teşvik sağladıklarını belirtti.

Akıllardaki sorular cevap buldu
İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tuncel'in ithalata

dayalı ihracat modelinde serbest bölgelerin kullanımı konusundaki sorusuna da Ljajic, fabrikanın serbest ticaret bölgesinde olması durumunda tüm vergilerden muaf olarak ithalata dayalı ihracatın mümkün olduğunu söyleyerek yanıtladı. Ljajic, serbest bölgelerde üretilen ürünlerin Sırbistan pazarına gönderilmesi durumunda ise KDV'nin ödenmesi gerektiğini de sözlerine ekledi. Karşılıklı ilişkilerin artırılmasına yönelik dileklerin bildirilmesi sonrasında toplantı sona erdi.

Rasim Ljajic: "Türk yatırımcılar için koşullar oldukça elverişli."



GANNA'DAN İŞ BİRLİĞİ VE YATIRIM DAVETİ

Dış Ticaret Kompleksi Marmara Toplantı Salonu'nda 9 Ekim 2018 tarihinde Gana Ticaret ve Sanayi Bakanı Alan Kyerematen ve beraberindeki heyet İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi. Toplantıda Gana'daki yatırım fırsatlarıyla birlikte ikili ticari ilişkileri artırabilecek faaliyetler üzerine görüşüldü. Toplantı açılış konuşmasını gerçekleştiren İHKİB Yönetim Kurulu başkanı Mustafa Gültepe, Gana ile Türkiye arasındaki olumlu ilişkilerin ikili ticari ilişkilerin de gelişmesiyle çok daha iyi bir seviyeye gelebileceğini söyledi.

Gana'nın avantajları gündemde

Kyerematen ise konuşmasında özellikle hazır giyim ve konfeksi-

yon sektörünün istihdam yaratma konusundaki potansiyeli nedeniyle bu sektörden gelebilecek olan yatırımların genç bir nüfusa sahip olan Gana açısından oldukça değerli olduğunu belirtti. Türk üreticilerin

alıcısı olan Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletleri gibi pazarlar ile ikili ticari anlaşmalar sayesinde bu pazarlara yönelik ticarete Gana'nın avantajının yüksek olduğuna da vurgu yapıldı.



*Kyerematen:
"Hazır giyim sektöründen gelecek yatırımlar, genç bir nüfusa sahip olan Gana açısından oldukça değerli."*



UGANDA, TÜRK HAZIR GİYİM ÜRÜNLERİNE TALİP

Uganda Kampalalı iş kadınlarından oluşan bir heyet hem Türkiye'den alım yapmak hem de Uganda'ya yapılabilecek yatırımları aktarmak üzere bir ziyaret gerçekleştirdiler. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sabri Sami Yılmaz'ın başkanlığını yaptığı görüşmede, ikili ticari ilişkileri geliştirebilecek pek çok konu hakkında görüşüldü.

"Türk ürünlerinin kalitesi çok iyi"

Uganda Başkan Yardımcısı Musoke Emma Hillary, Uganda'nın hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerinde en çok Çin ve Hindistan gibi uzak doğu ülkelerinden alım yaptığını ancak Türkiye'den alım yapmak

arzusunda olduklarını dile getirdi. Özellikle navlun ve lojistik açısından Türkiye'nin Çin veya Hindistan'dan çok daha avantajlı bir konumda olduğunu belirten Hillary, Türkiye'deki ürünlerin kalitesinin diğer ülkelere göre çok daha iyi olduğunu da söy-

ledi. Kampala İş Kadınları Derneği Başkanı Akankwasa Namulindwa Hajara ise İHKİB ile dernekleri arasında bir mutabakat imzalayarak ileride gerçekleştirebilecek ilişkilere bir temel oluşturmasını istediklerini belirtti.



KOLOMBİYA İŞ FORUMU'NDA İHKİB RÜZGÂRI

İstanbul Kongre Merkezi'nde 17 Ekim 2018 tarihinde Kolombiya Hükümetinin de desteğiyle Kolombiya İş Forumu gerçekleştirildi. Forumda

farklı sektörlerden pek çok iş insanı bir araya geldi ve Türkiye'deki ticari yapı üzerine gerçekleşen oturumlara katıldı. Hazır giyim ve moda konulu

oturumda İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan hem İHKİB'i hem de sektörü tanıtıcı bir sunum gerçekleştirdi.

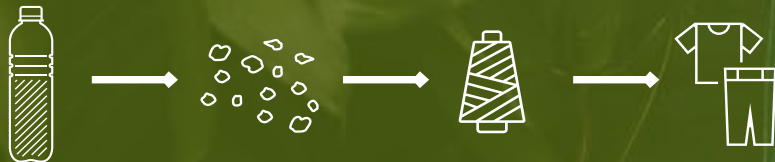




ecoVerde

Mükemmel bir performans için % 100 geri dönüşümlü polyester

- *% 100 geri dönüşümlü polyesterden yapılmıştır.*
- *Çok amaçlı kullanıma uygun, üst kalite dikiş ipliğidir.*
- *Kalite ve performanstan asla ödün vermez.*



www.Coats.com

TEKSTİL SEKTÖR ALGISININ GÜÇLENMESİ İÇİN ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞ BİRLİĞİ



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Fatih Bilici ve Ahmet Şişman, Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Mustafa Denizer ve İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nden oluşan bir heyet ile birlikte İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca'ya bir ziyaret gerçekleştirdiler.

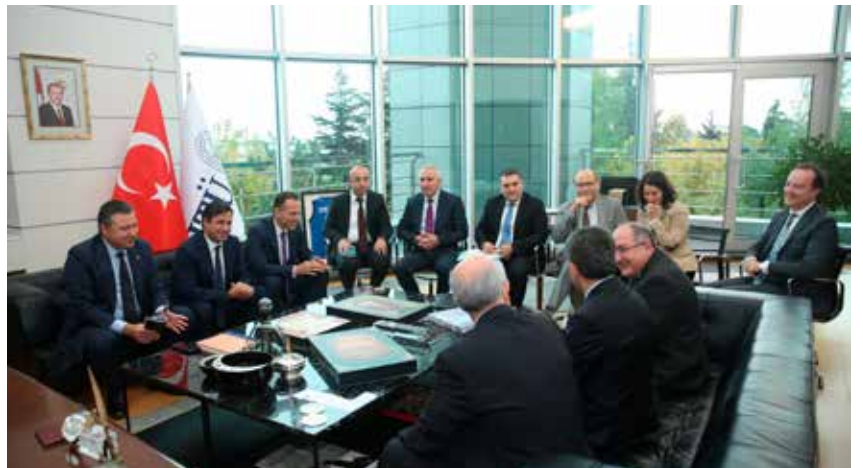
“Üniversitelere büyük görevler düşüyor”

İTÜ Rektör Yardımcısı Tayfun Kindap, İTÜ Tekstil Teknolojileri ve Tasarım Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Berk Berkalp ve öğretim görevlilerinin de iştirak ettiği toplantıda üniversite - sanayi iş birliği ve İTHİB iştiraklerinden İTA İstanbul Tekstil Araştırma Geliştirme ve Eğitim A.Ş.'ye ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'ün tekstil sektöründeki alginın güçlendirilmesi için sanayi sektöründen üniversitelere ciddi görevler düşüğünü ifade ettiği toplantıda, tekstil mühendisliği

kontenjanları hakkında İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca'ya bilgi verdi. Üniversite - sanayi iş birliği çerçevesinde İTHİB olarak üniversitelere her türlü desteği sağladıklarını, sağlamaya da devam edeceklerini ifade eden Öksüz, önümüzdeki dönemde hangi alanlarda iş birliği sağlanabileceğine fikir alışverişinde bulundu. Toplantı sonunda Başkan Ahmet Öksüz, günün anısına İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca'ya bir plaket takdim etti.



>İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca



- Kurumsal Sosyal Uygunluk
- Denetim • Eğitim • Danışmanlık • Fabrika Geliştirme
- Projeler (*Workers' Dialogue, Women Empowerment, Supply Chain Mapping, Specific Sustainability Projects*)
- Tedarik Zinciri Yönetimi



ULUSLARARASI PAZARLARA AÇILAN KAPININ ANAHTARI **KSI** İLE ELİNİZDE



AYDIN ÜNİVERSİTESİ VE İTHİB'İN GÜNDEMİ: "TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ"



Aydın Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü ile İTHİB Yönetim Kurulu geçtiğimiz günlerde bir araya geldi. İstanbul Aydın Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Özer Kanburoğlu, Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mustafa Nazmi Ercan ve Üniversite Sanayi İş Birliği Koordinatörü Elif Taştan; İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Eğitim Komitesi'ne bir ziyaret gerçekleştirdiler.

Çalışma grubu oluşturulacak İTHİB Eğitim Komitesi Başkanı Vehbi Canpolat'ın İTHİB'in eğitim faaliyetleri hakkında üniversite yetkililerine bilgi verdiği toplantıda, tekstil mühendisliği algısının yükseltilmesine yönelik Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK) Başkanlığında organize edilen çalıştaylara ve çalışma grubuna ilişkin Aydın Üniversitesi yetkililerine bilgi verildi. İTHİB Yönetim Kurulu Üyelerinin de katıldığı toplantıda, Aydın Üniversitesi yetkililerine sektörün ihtiyacı olan nitelikte personel bulmakta zorluk çekildiği, dolayısı ile YÖK iş birliği ile gerçekleştirilen

çalıştay sonuçlarından büyük beklentilerin olunduğu ifade edildi. Sektör ihracatının daha katma değerli bir yapıya ulaşması için üniversite – sanayi iş birliğine dikkat çeken İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat; bu kapsamda eğitim kurumları ile iş birliği içerisinde olmanın, ortak

projeler gerçekleştirerek sektöre yeni bir vizyon kazandırmanın önemine değindi. Toplantı sonunda kurumlar arası iş birliğini artırmak ve ortak projeler yürütmek amacıyla İstanbul Aydın Üniversitesi ile bir çalışma grubu oluşturulup ön çalışmaların başlatılmasına karar verildi.

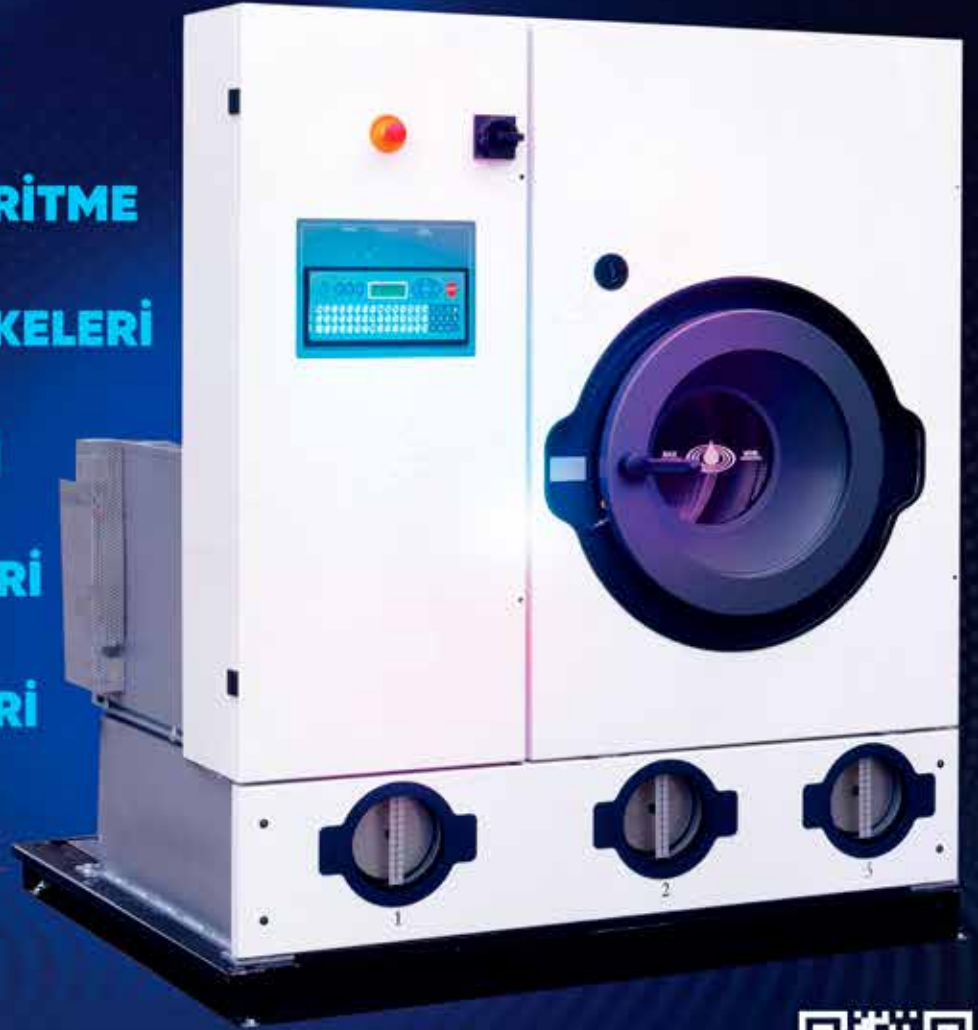




solvent
ENDÜSTRİYEL LEKE ÇÖZÜMLERİ

LEKELER YÜZÜNDEN ÜRÜNLERİNİZİ 2. KALİTEYE AYIRMAYIN!

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



0212 909 16 13

Bağlar Mahallesi 1. Sokak No:10/B Güneşli Bağcılar - İstanbul

solvent.com.tr

info@solvent.com.tr



TEKSTİL MÜHENDİSLERİ ODASI'NDAN İTHİB'E ANLAMLI ZİYARET

Son dönemde yaptığı çalışmalarla tekstil sektörünün ve üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümlerinin algısının yükseltilmesini amaçlayan ve bu doğrultuda hareket etmeye devam eden İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) bu kapsamda Tekstil Mühendisleri Odası yetkilileri ile bir görüşme gerçekleştirdi. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz tekstil mühendisliğinin hak ettiği değeri elde edebilmesinde üniversite – sanayi iş birliğinin yanı sıra sektörün diğer paydaşlarının da bir araya geleceği ortamlar oluşturularak görüşlerinin alınması gerekliliğine de dikkat çekti.

“Nitelikli mühendislere ihtiyaç var”

Tekstil mühendisliği algısındaki gerilemenin yalnızca firmalar için sorun teşkil etmediğine dikkat çeken Tekstil Mühendisleri Odası yetkilileri ise hem firmaların hem de



üniversitelerin bu durumdan olumsuz etkilenmemeleri için bir araya gelerek daha sık görüş alışverişinde bulunmaları gerektiğini ifade ettiler. Tekstil sanayiinin ulusal çıkarlara uygun yönde gelişmesini, üretimin artırılmasını ve mesleğin gelişmesini sağlamak amaçlarıyla

sektörün nitelikli tekstil mühendislerine ihtiyaç duyduğunun altını bir kez daha çizen İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz bu konuda sektör temsilcileri olarak gerekli sorumluluğu üstlenmeye hazır olduklarını da bir kez daha belirtti.

KSIAD VE İDMİB'TEN KÜRK KONFEKSİYONA BAKIŞ

Kürk Sanayicileri ve İşadamları Derneği Başkanı Ayfer Gümrük ve Yönetim Kurulu Üyeleri Kadri Kılıç, Ali Yavuz Boynukısa, Eyüp Demir'den oluşan bir heyet, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa

Şenocak'ı ziyaret etti. İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak'ın deri ve deri mamulleri ihracatı içerisinde kürk konfeksiyonunun çok önemli bir yeri olduğunu ifade ettiği toplantıda, sektörün katma değerli ihracatına en büyük katkılardan birinin kürk

konfeksiyonundan geldiği belirtildi. Mustafa Şenocak konuşmasının devamında deri ve deri mamulleri sektörünün her yıl dış ticaret fazlası vererek Türkiye ekonomisine verdiği katkının önemini vurgulayarak deri ve kürk konfeksiyon ithalatının deri ve deri mamulleri sektörü içerisinde en düşük ithalat gerçekleştirilen alt ürün grubu olduğu için duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Toplantının devamında Kürk Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin sektörel taleplerine ilişkin görüş alışverişinde bulunan İDMİB Başkanı Şenocak, kurumlar arası iş birliğinin geliştirilmesi için sektörel kuruluşların sık sık bir araya gelmesi ve ortak projeler üretilmesi için iş birliğinin artırılması hususunda görüş birliğine varıldığını bildirdi.



Biz Kimiz?

Bir aile firması olan **Aygenteks** 1973 yılında Metin Cenap Aygen tarafından kurulmuştur. Firma ilk olarak tekstil iplik firmalarına danışmanlık hizmeti vermek üzerine yoğunlaşmıştır. 1988-1989 yıllarında **Aygenteks**, firma yapısı ve aktivite değişikliği yapma kararları almıştır. 1990 yılında ikinci kuşak yönetim ile birlikte hizmet alanını danışmanlıktan çok tekstil firmaları için kalite kontrol ve laboratuvar test cihazları mümessilliği - distribütörlüğü olarak geliştirmiştir. Buna bağlı olarak yedek parça, sarf malzemesi stok ve satış sonrası teknik servis hizmet bölümleri de yapılandırılmıştır. Verilen müşteri odaklı hizmetin yanında firma 2006 yılında tekstil dışındaki sektörlerin de kalite kontrol ve laboratuvarlarına cihaz, eğitim, servis hizmetleri verme kararı almıştır. Bu karara bağlı olarak Aygenteks geçmişten gelen birikim, tecrübe ve güvene dayanarak ambalaj, gıda ambalajı, medikal ambalaj, matbaa, kağıt-karton, gıda, plastik, kauçuk, deri, otomotiv, havacılık, makine gibi sektörler için de laboratuvar test cihazları konusunda çözümler üreten bir firma haline gelmiştir.



Kısaca Aygen Teknik Kimdir?

TS EN ISO 17025 (2017) standardına uygun kalibrasyon hizmeti verme kapsamında TÜRKAK Akreditasyonu hazırlık sürecinde olup, 2018 yılı sonbahar döneminde resmi başvurusunu yaparak TÜRKAK'tan akredite olmayı planlamaktadır. **Aygen Teknik** tarafından sadece doğrulama ve kalibrasyon hizmeti sunulacak; **Aygenteks** tarafından da cihaz, yedek parça, sarf malzeme satışları, cihaz kurulum, eğitim, teknik servis gibi diğer destek hizmetleri aynı hassasiyet ile verilmeye devam edilecektir.

TEKSTİL ÜRÜNLERİ İHRACATINDA HEDEF: RUSYA



10-12 Ekim 2018 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde bu yıl dokuzuncu sezonunu açan Premiere Vision İstanbul Fuarı'nda İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ile Rusya Tekstil Birliği yetkilileri de bir araya gelme fırsatı buldu. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz iki ülke arasındaki diyalogun artırılması ve var olan iş ilişkilerinin güçlendirilmesi amacıyla bir araya geldiklerini belirtti. Öksüz, Türk tekstilinin kalitesiyle

ve bu kalitesini uzun süre muhafaza edebilmesiyle hali hazırda Rusya pazarında beğenildiği değerlendirilmesinde bulundu.

Türk tekstil firmalarına davet

İş birliğini geliştirmek amacıyla düzenlenen fuarlar ile yakalanan bu diyalogun sürdürülmesi gerektiğine inandıklarını belirten Rusya Tekstil Birliği Başkan Yardımcısı ve Textile Salon Fuarı Başkanı Vadim Alexandrovich Efremenkov ise bu kapsamda

Türk tekstil firmalarını yılda iki defa Moskova'da düzenlenen Textile Salon fuarında yer almaya davet etti. Aynı sektörde faaliyet gösteren iki ülke birliklerinin Türkiye'de görüşme imkânı bulmasından ayrıca memnuniyet duyduğunu belirten ev sahibi Öksüz, 144 milyon nüfusu ile Rusya'nın Türk tekstil ihracatında önemli bir yere sahip olduğunu sözlerine ekleyerek önümüzdeki dönemde de Rusya Tekstil Birliği ile temaslarına devam edeceklerini ifade etti.

İHKİB İLE MEB'İN MESLEKİ EĞİTİMDE İŞ BİRLİĞİ DEVAM EDECEK

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı'yı makamında ziyaret ederek hayırlı olsun temennisinde bulundu. Ziyarete İHKİB Başkanı Gültepe İHKİB'in mesleki eğitime ilişkin çalışmaları konusunda detaylı açıklamalarda bulunarak, sektör açısından mesleki eğitimin önemi vurguladı. İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı da İHKİB'in mesleki eğitime olan katkılarını farkında olduklarını belirterek bundan sonra da karşılıklı iş birliğinin devam edeceğini ifade etti. Görüşme karşılıklı iyi dileklerle ve birlikte çalışma yönündeki temennilerle sona erdi.



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

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


creora®
it's in our every fiber

EURATEX İLE DAHA GÜÇLÜ DAHA ETKİN BİR DÖNEME DOĞRU



8 Ekim 2018 tarihinde İTKİB Genel Sekreterliği'nde, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Euratex Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ruşen Çetin, İTHİB Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Kolunsağ, TGSD Yönetim Kurulu Başkanı Hadi Karasu ve TTSIS Danışma Kurulu Üyesi Harun

Tavaşi katılımlarında "EURATEX Strateji Toplantısı" gerçekleştirildi. İTKİB Brüksel Temsilcisi Haluk Özelçi'nin de uzaktan online erişim ile katılım sağladığı toplantıda EURATEX'te yaşanan son gelişmeler hakkında bilgi alındı. EURATEX üyesi Türkiye kurumlarının AB ülkelerine kıyasla daha güçlü ve etkin bir fayda sağlamakta olduğu, bu faydaların EURATEX Yönetimi

ve Genel Sekreterliği'nde daha etkin bir rol almak üzere ortaya konulması yönünde ortak görüş oluşturuldu. Bu kapsamda EURATEX Yönetimi ve Genel Sekreterliği'nin yeniden yapılandırılması sürecinde atılması gereken adımlar hakkında stratejik yol haritası belirlenerek, sektörlerin Avrupa Birliği'nde söz sahibi olması amacıyla çalışmaların devam edeceği bildirildi.

DERİ SEKTÖRÜ "DÂHİLDE İŞLEME İZİN BELGESİ'Nİ" MERCEK ALTINA ALDI



Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Şube Müdürü Suat Öktem ile İDMİB yetkilileri ve sektör temsilcisi firmaların katılımı ile 'Deri Ve Deri Ürünleri Sektörüne Yönelik Dâhilde İşleme İzin Belgesi' toplantısı gerçekleştirildi. 2 Ekim'de gerçekleştirilen ilgili toplantıda

öncelikli olarak Bakanlık yetkilileri tarafından Bölge Müdürlüğü personeline deri ve deri mamulleri ürünleri kapsamında kullanılan Dâhilde İşleme İzin Belgesi kapatma işlemlerine yönelik bilgilendirme yapıldı. Akabinde deri ve deri mamulleri sektörü temsilcilerinin

Dâhilde İşleme İzin Belgesi kullanımını kapsamında karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunların çözümüne yönelik öneriler değerlendirildi. 3 Ekim'de ise İstanbul'da yerleşik Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği üyesi firmalar yerinde ziyaret edildi.

TEKNOLOJİNİN MODASI

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



Live ERP

İş Çözümleri Platformu



Live e-Defter

Sentez Live e-Defter



Live e-Fatura

Sentez Live e-Fatura



Live e-Arşiv

Sentez Live e-Arşiv



Live VOGUE

Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi



Live DYE

Tekstil Terbiye Takip Sistemi



Live WEAVE

Dokuma Üretim Takip Sistemi



Live KNIT

Kumaş Üretim Takip Sistemi



Live YARN

İplik Üretim Takip Sistemi



Live POSITIVE

Satış Yönetim Sistemi



Live SHOP

Satış Noktası Yönetimi



www.sentez.com



www.twitter.com/SentezYazilim



www.facebook.com/SentezYazilim



sentez
business solutions

Première Vision İstanbul, HEDEFİ 12'DEN VURDU

Dünyanın önde gelen moda ve tekstil fuarları arasında yer alan **Première Vision İstanbul, 9'uncu kez kapılarını İstanbul Kongre Merkezi'nde açtı.** Fuar; yurt dışından hazır giyim markalarını **Türkiye'ye çekmeyi başararak hedefi tam 12'den vurdu.**

Moda ve tekstil sektörlerinin öncü organizasyonu Première Vision, İstanbul'da 9'uncu sezonuna, 'merhaba' dedi. 10 – 12 Ekim tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleşen fuara İTHİB, İTKİB, UTİB, ATHİB, EİB, TOBB ve TGSD gibi sektörün önde gelen kuruluşları destek verdi.

Première Vision İstanbul'a, 2019/20 Sonbahar – Kış sezonunun trendlerini sergileyen iplik – elyaf, kumaş, denim, aksesuar ve konfeksiyon alanındaki başarılı oyuncular katıldı. Bu sezon ilk olarak 11 konfeksiyon üreticisi, yeni sezon örneklerini, bu önemli fuarda ziyaretçilere sunma fırsatı buldu. 30

yeni katılımcı ile tekstil ve moda alanında toplamda en iyi 85 seçkin yerli ve yabancı ismin boy gösterdiği Première Vision İstanbul yurt dışından hazır giyim markalarını Türkiye'ye çekmeyi hedefledi. 2014 yılından bu yana sene de iki defa düzenlenen Première Vision İstanbul'un bu sezonunda yabancı

Fuar Künyesi

Fuarın
Düzenlendiği
Ülke:
**Türkiye /
İstanbul**

Toplam ziyaretçi sayısı:

5.154 Kişi

Tekstil sektöründen

85

seçkin katılımcı





> Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur ve TİM Başkanı İsmail Güllü, Première Vision İstanbul fuar açılışı sonrasında bir ziyaret gerçekleştirerek İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ile birlikte firmaların stantlarını ziyaret etti.

alıcıların fuara katılımı noktasında gerçekleştirilen çalışmalar genişletilerek, yurt dışından hazır giyim markalarının fuara katılımı sağlanmış oldu. İTKİB Hedef Dergisi'ne özel açıklamalarda bulunan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz,

İTHİB Başkan Yardımcısı Fatih Bilici ve KYSD Başkanı Murat Özpehlivan; PV İstanbul'un bu sezonunun hedefi 12'den vurduğunu ve geçmiş yıllara göre daha çok yabancı alıcının PV İstanbul'u tercih ettiğini söyledi.

Tekstil ve modanın her bir yapıtaşı PV'de Première Vision Uluslararası Fuarlar Direktörü Guglielmo Olearo, Première Vision İstanbul'un dört yıl içerisinde, yakın tedarik için önemli ve vazgeçilmez



> Ahmet Öksüz
> İTHİB Başkanı



> Fatih Bilici
> İTHİB Başkan Yardımcısı



> Murat Özpehlivan
> KYSD Başkanı



> Pınar Taşdelen Engin
> UTİB Başkanı

> "Première Vision, önemli bir marka. İstanbul'da gerçekleşmesinin de sektör adına öneminin büyük olduğunu düşünüyorum. Première Vision İstanbul ile yabancı alıcıların ilgisinin yoğun olduğunu görüyoruz. Bu tür organizasyonların amacı, ihracatımızı artırmak."

> "Türkiye'deki en önemli tekstil fuarı Première Vision'un yapmış olduğu bu fuar. Biz de bu organizasyonu firmamız ve de İTKİB olarak devamlı destekledik. Bu fuarla birlikte özellikle son yıllarda yabancı müşterilerin ülkemize gelmemesini yavaş yavaş kirdiğimizi gözlemliyoruz."

> "Marka değeri olan bir fuar. Bu yıl daha çok yabancı ziyaretçi noktasında çalışma yapıldığını görüyoruz. Özellikle Avrupalı alıcıların ilgisi fazla. Ülkemizde tekstil ve aksesuar sektörü gerçekten çok kuvvetli. Bunu sunabileceğimiz fuarlardan bir tanesi de Première Vision."

> "2011 yılında bunun ilk adımlarını attık ve bir fuar organizasyonu gerçekleştirdik. Gayet de başarılı oldu. 2014 yılında da bu alanda dünyanın en iyi şirketi olan Première Vision devreye girdi. O tarihten buyana fuarın başarılararak devam ediyor."

Première Vision İstanbul'dan satır başları

İplik-elyaf, kumaş, denim, aksesuar ve konfeksiyon gibi çeşitli ve farklı alanlardan başarılı oyuncuları Première Vision İstanbul'da 2019/20 Sonbahar – Kış sezonunun örneklerini sergiledi. Her yıl olduğu gibi trend alanında sezonun ana trendleri ve renk paletleri hakkında da ipuçları verildi.

Première Vision İstanbul'daki klasikleşmiş etkinliklerden biri de "Let's Talk About Fashion" oldu. Fuarın gerçekleştirildiği üç gün boyunca Première Vision Moda Departmanı Direktör Yardımcısı Julie Greux, 1'er saat boyunca Sonbahar – Kış Sezonunu, 360 derecelik bakış açısıyla anlattı.

Première Vision İstanbul'da ayrıca geçtiğimiz sezon İstanbul Modern iş birliğiyle büyük yankı uyandıran "Motivasyonel Sanat Atölyeleri" bu sezon da devam etti. Seçkin Pirim, Çağrı Küçük sayraç gibi sanatçıların yönetimindeki atölyelerde kumaş, doku, yüzey ve tasarım kavramları çerçevesinde katılımcılara hayal güçlerini tetikleyen, yaratıcılıklarını kullanabilecekleri deneyimler sunuldu.

Bu yıl Première Vision İstanbul'un Ekim 2017 sezonundan bu yana YKK ile gerçekleştirdiği Open Fashion Studio, bu defa hem Okan Üniversitesi hem de Marmara Üniversitesi iş birliğinde gerçekleşti ve canlı tasarım performansları Première Vision İstanbul'da sahne aldı. Atölye çalışmasında moda tasarımı öğrencilerinden oluşan dört ekip, fuar süresince Cökhan Tekstil, Özel Tekstil, Ültex, Özlem Kumaş, Yalçın Tekstil, Satab gibi projeye destek veren fuar katılımcılarının sağladığı kumaşları kullanarak sürdürülebilirlik temasıyla bomber ceket tasarladı. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, PV İstanbul açılışı sonrasında Okan Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi'nin standını gezerek yetkililer ve öğrencilerle bir araya geldi.

Sezonun en yenilikçi ürünlerinin ziyaretçilerle bulunduğu fuara, Türkiye'nin yanı sıra Fransa, Hindistan ve Güney Kore gibi ülkelerden 120 firma katıldı. İstanbul ve Türkiye'nin tekstil sektörü açısından daha önemli bir hale gelmesi ve İstanbul'un moda pazarının merkezi rolünü üstlenmesini hedefleyen fuara, moda dünyasının önemli merkezlerinden Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya, Danimarka, İsveç, Portekiz'in olduğu 8 ülkeden seçilmiş alıcılar da katıldı.



bir platform olmayı başardığını belirtti. Bu sezon, hazır giyim üreticilerinin de fuara geniş sayıda katılımı ile talepkar ve hızlı teslimat konusunda hassas olan moda markalarının yüksek beklentilerinin karşılanacağını da belirten Olearo, Première Vision'un yükselen başarı grafiği ile ilgili de "Türk moda sektörü ile paylaştığımız ortak vizyonun bir göstergesi" dedi. Fuarın açılışında bir konuşma yapan UTİB Başkanı Pınar Taşdelen Engin ise UTİB olarak uzun yıllardan beri Türkiye'nin giyimlik kumaşlar alanında bir fuara sahip olması gerektiğini savduklarını söyledi. Engin, "2011 yılında bunun ilk adımlarını attık ve bir fuar organizasyonu gerçekleştirdik. Gayet de başarılı oldu ve dünyanın önde gelen fuar şirketlerinin dikkatini çekti. 2014 yılında da bu alanda dünyanın en iyi şirketi olan Première Vision devreye girdi. O tarihten bu yana fuarın başarısı artarak devam ediyor. Biz de fuara destek vermeyi sürdüreceğiz" dedi.

"Ne kadar gururlansak az"

Fuar açılışını gerçekleştiren isimlerden biri olan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz; ise açıklamalarına "Première Vision, dünyada en önemli tekstil fuarlarının başında gelmektedir. Bu anlamda İstanbul'da düzenleniyor

olması hem sektörümüz hem de ülkemiz adına oldukça prestijli. Fuara, her geçen gün ilgi artmakta. Türk üreticileri dünyanın dört bir tarafında cirit atmakta ve ihracatımızı da buna paralel olarak yükseltmekteyiz" diyerek başladı. Tekstil ve konfeksiyon sektörü olarak bu yıl 27 milyar dolar ihracata imza atacaklarını vurgulayan Öksüz; "Hali hazırda dünyanın en büyük yedinci, Avrupa'nın ise ikinci tedarikçisiyiz. Ne kadar gururlansak azdır. 2 milyon istihdamla yılda 15 milyar dolar net döviz girdisi ile çok önemli bir yere sahibiz. Ortalama birim fiyatımız, 8,6 dolar. Bu Türkiye ortalamasının 6 kat üzerinde. Biz katma değeri yüksek ürün üretiyoruz. Bu da içeride ciddi bir istihdam sağlamak demek. Tekstil sektörü çok ciddi anlamda istihdam yaratıyor. Aynı zamanda 246 tane tasarım merkezimiz var. Bunların 62 tanesi tekstil ve hazır giyim sektörlerinden oluşmakta. Bu da yine sektörümüzün önemini göstermektedir. 2018 yılında da hedefimiz, yeni rekorlar kırmak. Türk ekonomisine kattığı katma değeri, modern tesisleriyle Türk sanayisinin yüz akı olan tekstil sektörü birçok sektörün rol ve öncü modelidir. Bizler İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği olarak sektörümüz için her zaman tüm imkanları seferber ediyoruz" dedi.

"Dövizin arttığı bu dönemde süreci iyi kullanmamız gerekiyor. Bu anlamda da fuarlar çok değerli."

> İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz



> Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölüm Başkanı Prof. Dr. Biret Tavman, "Bölümümüz ve öğrencilerimiz için çok önemli ve değerli bir tecrübe oldu. Öğrenciler sektör ile birlikte olmanın deneyimini yaşadılar" dedi.



> Okan Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü Öğretim Görevlisi Sema Yalçın; "Öğrencilerimizin sektöre bir araya gelmesi ve neler yapabildiklerini görebilmeleri açısından PV İstanbul bizim için çok değerli" diye konuştu.



> ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması finalistleri Première Vision Fuarı'nda finale kalan eserlerini sergileme fırsatı buldular.

PV Paris Fuarı'na katılım sağlayan deri firmaları

19-21 Eylül tarihleri arasında Première Vision'un Paris ayağına katılan deri firmaları da Türk ürünlerinin kalitesini tüm dünyaya bir kez daha göstermenin haklı gururunu yaşadı. İşte Milli Katılım gerçekleştiren o firmalar:

- Arpel Deri
- As Erdogan Deri
- Aspells
- Ckd Cetinkaya
- Cea
- Derisay Deri
- Egedamla Leather
- Emelda Tannery
- Ensari Deri
- Gar Deri
- Unipel
- Gunduz Kurk
- Lider Deri
- Marmara Deri
- Melsa
- Mender Deri
- Naturca By Aysen Butik
- Ons Pell
- RG Deri
- Selina Leather
- Sen Deri
- Soydan
- Tess
- Toprak Kurk
- UCD Usak Cevahir Deri
- Yesiller Deri
- Yıldız Deri





Fuar Künyesi

Fuarın
Düzenlendiği
Ülke:
**Türkiye /
İstanbul**



Toplam Fuar Alanı: **60 BİN m²**
Binden fazla marka
20 bin 680
Ziyaretçi

2023 HEDEFİNE EMİN ADIMLARLA

“ULUSLARARASI AYAKKABI MODA FUARI”

Birbirinden renkli, farklı ve yaratıcı ayakkabılar bu yıl **60'ıncı kez gerçekleştirilen Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı'nda** görücüye çıktı. Fuar, bu sezonunda **2023 yılında 2,5 milyar dolar ihracat hedefine emin** adımlarla ilerlediğini bir kez daha gösterdi.

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, 60'ıncı kez CNR EXPO Yeşilköy'de kapılarını açtı. 2023 yılında 2,5 milyar dolar ihracat hedefleyen ayakkabı sektörü için yurt dışı alım heyeti çalışmalarına yoğun bir mesai harcayan İDMİB, CNR Holding ve TASD, bu çalışmaların sonucunda aralarında Afrika, Almanya, Azerbeycan, Arnavutluk, Belarus, Beyaz Rusya, Beyrut, Ermenistan, Dubai, Fransa, Hırvatistan, Irak, İran, İsrail, İtalya, Kazakistan, Kırgızistan, Pakistan, Pekin, Romanya, Rusya, Ukrayna'nın da bulunduğu 80'in



üzerinde ülkeden 600 kişilik alım heyetini AYMOD Fuarı'na getirdi. Yerli ve yabancı 400'ün üzerinde firmanın binden fazla markasının yer aldığı fuarda, 2019-2020 ilkbahar/Yaz sezonu ayakkabı modelleri sergilenerek ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. En güzel gelişme ise yabancı alıcıların sayısında gerçekleşti, yabancı alıcıların sayısı yüzde 32 artış gösterdi.

Hedef; dış ticaret fazlası veren bir Türkiye

AYMOD fuarını ziyaret eden Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, firmaları ziyareti sırasında fuar hakkında açıklamalarda bulundu. Fuarı değerlendiren Gülle, "Hedefimiz, cari açık vermeyen hatta dış ticaret fazlası veren bir ülke olabilmek. Bu hedefe ulaşmak için ülkemizde gerçekleştirilen bütün fuarlar büyük önem taşıyor. Başta İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)



> TİM Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve beraberindekilerle birlikte stantları tek tek ziyaret etti ve ayakkabıları inceledi.

ve CNR Holding'i gerçekleştirdikleri bu başarılı fuar için tebrik ediyorum. Ayakkabı sektörümüze ve ihracatımıza çok ciddi katkı sağlayacağına inanıyorum" dedi.

"Bu yıl çıtayı yukarı çektik"

CNR Holding İcra Kurulu Başkanı Ali Bulut, 2018 yılında düzenledikleri fuarların oldukça bereketli geçtiğini dile getirdi. Bulut, "Bir fuarın başarısı, fuara gelen uluslararası alıcı oranıyla ölçülür. AYMOD Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı'nda bu yıl çıtayı çok yukarılara çektik. Fuarın yabancı alıcı rakamlarında, geçen yıla oranla yüzde 32'lik gibi çok önemli bir artış yakaladık. Bu, ayakkabı sektörünün ihracat oranları

açısından çok önemli bir artış. Zira fuarda, özellikle yabancı alıcılarla sağlanan iş bağlantıları direkt ihracata dönüyor. Bu iş ilişkisi ise yıl boyunca artarak devam ediyor" dedi.

Fuara yeni bir güç kaynağı

Fuar hakkında değerlendirmelerde bulunan Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Başkanı Sabur Endican ise "60 bin metrekare alanda gerçekleştirilen AYMOD'da kadın-erkek ayakkabısından, çocuk ayakkabısına, terlikten çantaya kadar yüzlerce yeni model sergilendi. Fuar, iç pazarda yaşanan daralmayı aşmak için sektöre yeni bir güç kaynağı sağlıyor" dedi.



"80'in üzerinde
ülkeden
20 bin 680
ayakkabı alıcısı
AYMOD'daydı"

Dericilerin gündeminde LINEAPELLE...

İtalya her yıl deri sektörünün en prestijli fuarına ev sahipliği yapıyor. Lineapelle Fuarı'na İTKİB organizasyonu ile milli katılım gerçekleştiren Türk firmaları yine göz doldurdu.

Dünya deri sektörünün en önemli ve de en prestijli fuarlarından biri Lineapelle... Her yıl yılda iki kez gerçekleşen fuar; en son 25-27 Eylül 2018 tarihleri arasında Milano'da düzenlendi. Geçmiş senelerde İtalya'nın Bologna şehrinde gerçekleşen Lineapelle; 8 dönemdir moda denildiği zaman akıllara ilk gelen şehirlerden biri olan Milano'da düzenleniyor. 48 farklı ülkeden toplamda bin 306 üretici firmanın stant açtığı fuara, İTKİB tarafından milli katılım organizasyonu gerçekleşti. 16'sı deride, 8'i ise aksesuarda olmak üzere 24 Türk firması, fuara damgasını vurdu. Lineapelle Fuarı için toplamda 6 farklı salon tahsis edilirken, milli katılıma dahil olan Türk firmaları 4 farklı salonda yer aldılar ve ürünlerini katılımcıların beğenisine sundular. Milli katılım organizasyonu içerisinde yer alan firmalara İTKİB tarafından, bilgilendirici bir katalog dağıtıldı ve fuar süresince firmaların kullanımına bilgisayar ve kırtasiye malzemeleri sunuldu. Lineapelle Fuarı esnasında tanıtım faaliyetlerine yer verilerek Türk deri sektörünün yurt dışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseilmesi hedeflendi.



Fuara Milli Katılım Gerçekleştiren Firmalar

- Anka Leather
- Besa
- Enes Leather
- Karizma
- Cevahir Tannery/Elc
- Dabbagh Deri
- Der-Ay
- Egedamla Leather
- Göryakınlar Deri
- May Deri
- Selina Leather
- Sepiciler
- Soydan
- Turgut Kardeşler
- Uyguner
- Yesiller Deri
- Akform Insoles
- Gks Soles
- Sotas Adhesives
- Tek-Or Insoles
- Kord İplik
- Özen İplik
- Ues Foils
- Ustasan Soles & Insoles

Fuar Künyesi

Fuarın
Düzenlendiği
Ülke:
**İtalya /
Milano**

Toplam Fuar Alanı:
48.552 m²

Türk Firmalarına
Tahsis Edilen Toplam Alan:

656 m²



> **Güven Karaca** / İDMİB Başkan Yardımcısı

> "Lineapelle Fuarı, dünyanın deri sektörü açısından en önemli fuarlarından biri. Sadece İtalya fuarı olarak değerlendirmek lazım, Tüm Avrupa bir şekilde bu fuarı ziyaret ediyor ve çok ciddi bir pazar. Her geçen yıl katılımlarımızın da ilgisi artıyor."



STOLL

knitelligence®

STOLL knitelligence® teknolojisi ile birlikte, yazılım çözümlerimizi tek bir platform altında toplayan ve bütün düz örme tedarik zincirini kapsayan modüler bir sistem yarattık.

knitelligence®, tasarımdan üretime, müşterinin var olan tüm imalat süreçlerine entegre bir şekilde çalışmaktadır.

Örgü dünyasının geleceğine yön verecek knitelligence® teknolojimizi ilk defa canlı deneyimleyen kişilerden olmanız için sizleri 11 ve 12 Aralık'ta temsilcimiz Mayer Mümessilik'in Giyimkent (İstanbul) ofisinde düzenlenecek "Müşteri Günleri"ne davet ediyoruz!



WWW.STOLL.COM
WWW.MAYERTR.COM

Tekstil kimyacılarının dünyaya açılan kapısı

INTERDYE & TEXTİLE PRINTING EURASIA



> Vehbi Canpolat
> TTSD Başkanı

Fuar Künyesi

Fuarın
Düzenlendiği
Ülke:
**Türkiye /
İstanbul**

Fuar Alanı: **10 Bin m²**
Katılımcılar: **600** Tekstil Firması
116 Yabancı Üretici

Tekstil kimyacılarını buluşturan InterDye & Textile Printing Eurasia Fuarı, 600 tekstil firması ile 116 yabancı üreticiyi İstanbul'da bir araya getirdi. TTSD Başkanı Vehbi Canpolat; bu fuarın dünyaya açılan bir kapı olduğunu söyledi.

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTSD) tarafından bu yıl 5'inci kez "InterDye & Textile Printing Eurasia Fuarı" gerçekleştirildi. TTSD Başkanı Vehbi Canpolat, fuarın, tekstil terbiye sektörü için çok önemli olduğunu söyledi ve ekledi: "Tekstil terbiye sektörü olarak bu fuarı ana ham madde olan boya kimyasal kısmında dünyaya açılma kapısı olarak görüyoruz." Canpolat, fuarda ön plandaki ülkelerin Çin ve Hindistan'ın olduğunu kaydederek, yerli firmaların fuara daha fazla katılması gerektiğini vurguladı. Fuar sayesinde yabancı katılımcılarla iletişim kurduklarını da aktaran Canpolat, "Tekstil fabrikasının en önemli ham maddelerinden olan tekstil boyası ve kimyasallarının tedarikini kolaylaştırabilmek adına ülkemizden 600 tekstil firmasını burada 116 yabancı üreticiyle buluşturduk" ifadelerini kullandı.

"Tekstilde Türkiye'nin potansiyeli çok yüksek"

Sarex Chemicals Pazarlama Müdürü Parkash Saraf da Hindistan'dan Türkiye'ye uzun yıllardır tekstil kimyasalları ihraç ettiklerini belirterek, şunları kaydetti: "Türkiye, bizim çok uzun

yıllardır ürün gönderdiğimiz bir pazar ve potansiyeli gerçekten çok yüksek. İhracat yaptığımız 40 ülke arasında ilk 5'in içerisinde. Türkiye'yi tekstil sektöründe çok ciddi bir güç olarak görüyoruz fakat, son dönemlerde gerçekleşen alımlarda biraz azalma oldu. Bu fuardan sonra artış göstereceğine inanıyorum."





Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



Open End ve Vorteks viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile NE 10-40 numara arası iplik üretilmektedir.



Süprem, iki iplik, interlok, çelikli interlok, dalgıç, puntalı vb. örme kumaş kaliteleri üretilmektedir.



Toplam kapasitesi 4000 kg /gün olan makinelerimizde farklı iplik grupları değişik hız ve barlarda hava ile puntalanarak etkili iplikler oluşturulmaktadır.



Adres: Yenibosna Merkez Mahallesi,
Profesör Doktor M. Nevzat Pisak Caddesi No:14 Bahçelievler / İstanbul

Tel: 0(212) 654 80 81 **Fax:** 0(212) 654 88 28
www.abatekstil.com.tr

İSTANBUL MODA KONFERANSI'NDAN İhracata 250 Milyon Dolarlık Katkı

TGSD tarafından düzenlenen ve bu yıl 11'inci gerçekleştirilen İstanbul Moda Konferansı'nda büyük bir başarıya imza atıldı ve B2B görüşmelerinde iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağlandı.



B2B görüşmelerinde iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağlandı.

2008 yılından bu yana Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) tarafından gerçekleştirilen İstanbul Moda Konferansı'nın 11'inci 3-4 Ekim tarihlerinde "Responsible Fashion" teması ile düzenlendi. İki gün boyunca konferans kapsamında gerçekleştirilen B2B görüşmeleri iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağladı. Sektör temsilcilerinin, moda tasarımcılarının, yerli ve yabancı konukların katılımı ile gerçekleşen 11. İstanbul Moda

Konferansı'nın sağlamış olduğu bu katkı, 20 yeni fabrikanın açılması ve toplamda 8 bin kişiye istihdam sağlanmasının mümkün olduğu anlamına geliyor.

Tasarım ve inovasyonla gelen başarı Konferansın açılış konuşmasını Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle yaptı. Gülle, konuşmasına tekstil sektörünün otomotivden sonra Türkiye'nin ikinci büyük ihracatçı sektör olduğunu söyleyerek baş-

ladı ve şöyle devam etti: "Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ihracatı 26 milyar dolar seviyesinde. Bu rakamları aşmamız gerekiyor. Bundan sonraki süreçte içimizden çıkan markaların yurt dışındaki çalışmalarıyla bunu yakalayacağız. Hâlâ tekstil sektörü olarak yatırımlara devam ediyoruz. Dünyanın üçüncü büyük denim hazır giyim



> İsmail Gülle
> TİM Başkanı

> "Dünyanın beşinci büyük konfeksiyon üreticisiyiz. Avrupa'nın ikinci büyük tekstil üreticisiyiz."



> Mustafa Gültepe
> İHKİB Başkanı

> "Hazır giyim endüstrimiz için yeni bir hikaye yazacağız."



> Hadi Karasu
> TGSD Başkanı

"2023 yılında hazır giyim ihracatımız 25 milyar dolara ulaşacak"

üreticisi olduk. Dünyanın beşinci büyük konfeksiyon üreticisiyiz. Avrupa'nın ikinci büyük tekstil üreticisiyiz. Bu kadar önemli sıfatlara sahip bu gücün daha fazlasını yapıyor olması gerekiyor. Bunu hep birlikte gerçekleştireceğiz" TİM olarak tasarıma ve inovasyona özellikle önem verdiklerini söyleyen Gülle; Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin ihracat yapan sektörlerin sorunlarının çözümünde iş adamlarının yanında olduğuna ve ülkemizde ihracatçı sayısının gün geçtikçe arttığına dikkat çekti.

"İstanbul modanın merkezi olacak"

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Gültepe ise konuşmasına İstanbul'un moda merkezi, Anadolu'nun ise üretim üssü olacağını söyleyerek başladı. Gültepe; "Hazır giyim endüstrimiz için yeni hikaye yazacağız. Markalaşma stratejik programını, konsept fuar modelini ve global algı yönetimi geliştireceğiz. Ülkemizden küresel ölçekte 5 büyük hazır giyim markasının alt yapısını oluşturacağız" şeklinde konuştu. Konuşmasında ihracat verilerine

de değinen Gültepe, 2018 için öngördükleri 19 milyar dolarlık ihracat hedefine yaklaşacaklarını da vurguladı.

2023'te hazır giyim ihracatı 25 milyar dolar olacak

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Hadi Karasu da binin üzerinde iş görüşmesinin yapıldığı İstanbul Moda Konferansı'nda B2B etkinliğinin ihracata ve iç pazar satışlarına olan katkısından bahsetti. Karasu; "Konferansımızda dünyanın büyük alım grupları ile sanayicileri B2B görüşmeleri gerçekleştiriyor. Bu platformda her yıl yeni iş bağlantıları kuruluyor. 2023 yılında yani 5 yıl sonra, 2012-2017 dönemi kayıplarını da telafi edebilirsek ve gelecek beş yılda da dünya ihracat artış seviyesinde büyüme gösterirsek, hazır giyim ihracatımız 25 milyar dolara ulaşacak. Bu hedefe ulaşabilmek için sektörümüze sunduğumuz stratejik eylem planı; kaybettiğimiz pazarları geri kazanmak ve yeni hedef pazarlara girmek, katma değer artışı sağlamak ve nihayet büyümeyi sürdürülebilir hale getirmek olmalıdır" dedi.

Dünya devleri İstanbul'daydı

İki gün süren 11. İstanbul Moda Konferansı'nın ikinci gününde gerçekleşen B2B görüşmeleri sektöre ve Türkiye ekonomisi ile istihdamına ciddi katkılarda bulundu. Bu görüşmelere katılan marka ve alım ofisleri arasında Best Seller, H&M, Nike, Adil Işık, Groupe Beaumanoir, Boyner, Connor International, Decathlon, DeFacto, El Corte Ingles, French Connection, Gaia Sourcing, Hermes-Otto, Koton, LCW, New Look, Nike, Shop Direct, Spring Near East Manufacturing, Tureks, Varner gibi dev markalar vardı. Alım ofisleri arasında ise Almanya, İngiltere, İtalya, İspanya, Hollanda ve İskandinav ülkeleri yer aldı.

İstanbul Moda Konferansı

Her yıl ortalama;

750-1000
katılımcı

50-60
yerli & yabancı alım ofisi

25-30
sponsor & destekçi kuruluş

20-25
yerli & yabancı konuşmacı

1200-1500
B2B ikili iş görüşmesi

100'den fazla
temsilci





İhracatta engelleri aşmak için 440 DELEGENİN TARİHİ BULUŞMASI

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, 71 bin ihracatçısını temsil eden 440 delegeyi 'ihracatta engelleri aşmak için' bir araya getirdi. Delegeler Çalıştayı'na katılan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe; İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ve İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, sektör sorunlarını ve taleplerini katılımcılarla paylaştılar.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Delegeler Çalıştayı, bu yıl ilk kez İstanbul'da düzenlendi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleştirilen Çalıştayı'na, TİM üyesi 71 bin ihracatçıyı temsilen 440 delege katıldı. Geniş bir katılımın olduğu Çalıştayı'nda ihracatçıların sorunları ve önerileri masaya yatırıldı. Çalıştayı açısında konuşan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, "Üzerimizde oynanmaya çalışılan oyunları gördük,

yaşanan manipülatif dalgalanmaları bertaraf etmeye yönelik olarak gereken tedbirleri aldık ve yeni ekonomik reformları uygulamaya koyduk" diyerek yeni ekonomik ve ticari düzende Türkiye'nin önünü açacak kilit alanların Ar-Ge, yenilik, yüksek teknoloji, katma değer, tasarım, üretim ve markalaşma olduğuna işaret etti. Fuat Oktay şöyle devam etti: "Bu bağlamda, yatırım-üretim-istihdam-ihracat değer zincirini ön plana çıkararak, Ar-Ge, yenilik, tasarım ve markalaşma odaklı bir yaklaşımı öne çıkarıyoruz. Ve

bu yaklaşımla yeni devlet destekleri kuruyor, mevcut desteklerde iyileştirmelere gidiyoruz. Bunun yanı sıra, ihracatçılarımıza sağlanan hizmetlerde basitleştirmelere gidiyor, hizmetlere daha hızlı ulaşılmasına dönük çalışmalar sürdürüyoruz. Her ne pahasına olursa olsun orta gelir tuzağından kurtularak, yeni bir ruh ve atılımla yeni bir hikaye yazacağız. Bu çerçevede, üretim ve ihracata dayalı büyüme hedefimiz yüksek teknolojiye dayalı ve yüksek katma değerli ürünlerimizle hayata geçmelidir."

“Hepimize büyük iş düşünüyor”

Küresel konjonktürdeki tüm olumsuzluklara rağmen önemli başarılar sergileyebilen Türk ihracatçısının, önümüzdeki süreçte yeni başarılarla imza atacak güce sahip olduğunu söyleyen Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise “Biz de Bakanlık olarak, ihracatımızı hem nicelik hem de nitelik açısından artırmak adına politikalarımızı kararlılıkla yürütecek, sizlerin yanında olmaya devam edeceğiz. Bu toplantıyı, ihracat ailemizin bir araya gelip fikir alışverişinde bulunabileceği, önümüzdeki zorlu ama ümit vadeden sürece yönelik istişareler yapılabilecek önemli bir buluşma olarak gördüğümü belirtmek istiyorum. Önümüzdeki süreçte güçlü bir Türkiye'nin varlığı için çok daha fazla çalışmamız, çok daha fazla akıl yormamız gerekmektedir. Bu yeni dönemde hepimize büyük iş düşünüyor. İnaniyorum ki sizler de bu düşüncelerimi paylaşıyorsunuz ve bu dönemde de bizimle birlikte yürüyeceksiniz” dedi.

“Güçlü bir Türkiye'nin varlığı için çok daha fazla çalışmamız, çok daha fazla akıl yormamız gerekmektedir.”

> Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan

Hedef: dış ticaret fazlası veren bir Türkiye

TİM Başkanı İsmail Gülle de konuşmasında ihracat ailesinin Türkiye'nin yerli gücü ve Türkiye'nin milli gücü olduğunu belirterek “Hiçbir tereddütüm olmadan şunu ifade etmeliyim ki, ihracat ailesi ülkemize kurulacak tuzakları bozacak en kritik yapılardan biridir. Döviz kurları üzerinden ülkemize karşı oynanan oyunları, döviz kazandırıcı faaliyetleri genişleterek yine biz bozacağız. Bundan kimsenin şüphesi olmasın. Hedefimiz bellidir: Hedef dış ticaret fazlası veren Türkiye'dir” dedi.

“Gerçek ihracat rakamımıza ulaşmak istiyoruz”

“Türk ihracatçıları olarak dünyadaki ve komşularımızdaki karmaşık ve olumsuz koşullara rağmen devletimize güvenle yola devam ediyoruz, edeceğiz” diyen Gülle, 2023 hedefleri doğrultusunda bundan sonra atacakları adımları şu sözleriyle sıraladı: “Katma değeri yüksek sektörler öncelik verecek; ihracatımızı Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşma temeline oturtarak girişimciliğe yoğunlaşacağız. Sektörlerimizin tek bir pazara bağlı kalmaması için pazar çeşitlendirmesi çalışmalarına ağırlık vereceğiz. İhracatın tüm ülkeye yayılmasını teşvik etmek için bir mentörlük çalışması başlatacağız. Şu anda transit ticaret ve e-ihracat ile ilgili sağlıklı verilere ulaşamıyoruz. Biz bunların kayıt altına alınması için çalışmalar başlattık. Verileri Bakanlığımız öncülüğünde geliştirerek gerçek ihracat rakamımıza ulaşmak istiyoruz.”



> Mustafa Gültepe

> İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

HAZIR GIYIM SEKTÖRÜ AB PAZARININ EN BÜYÜK KAZANANI OLACAK

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe; konuşmasına dünyada ortaya çıkan ticaret savaşları ve teknolojik gelişmeler sonrası üretimin hızla lokalleştiğini söyleyerek başladı. Gültepe, uluslararası kuruluşlarca hazırlanan raporlarda da Türk hazır giyim sektöründe otomasyon ve dijitallemeye dönük yatırımlar yapıldığı takdirde AB pazarında en büyük kazanan olacaklarının vurgusunu yaptı ve bu dönemde neler talep ettiklerini şu sözlerle birlikte anlattı: “Dünyadaki bu gelişmeler çerçevesinde ülkemizin üretime dönük büyüme perspektifinde; sektörümüzün otomasyon ve dijitalleşmeye dönük yatırımlarının stratejik yatırımlar olarak desteklenmesini, mevcut yatırım teşviklerinde 6'ncı bölgeye uygulanan desteklerin hazır giyime özel olmak üzere 1'inci bölge hariç tüm bölgelerde uygulanmasını, başta kadın istihdamı olmak üzere konfeksiyon sektörüne özel, OSB yanında OSB dışındaki mahalle ve ilçelere OSB teşvikinin verilmesini, önceden yatırım yapanlar ile yeni yatırım yapanlar arasında oluşan teşvik kaynaklı haksız rekabet ve adaletsizliğe makul bir çözüm bulunmasını, istihdam potansiyeli olan ilçe ve illerde TOKİ'nin konfeksiyon atölyelerine uygun modern binalar yapıp, küçük konfeksiyon işletmelerine kiralamasını ve sanayi ve üretimde çalışmayı teşvik için 2 yıl sanayide çalışmayı askerlik hizmetine sayılmasını istemekteyiz.”

Dijitalleşme ve otomasyon yatırımlarına destek talebi

Sektörün algisinin yükseltilmesi için gücünün ve potansiyelinin üst düzeyde seslendirilmesini talep ettiklerini belirten Gültepe; “Hazır giyim sektörü hızlı bir sektördür. AB pazarındaki avantajımız da hızlı hareket kabiliyetimizden kaynaklanıyor. Bunun için gümrük süreçlerinde hızılığa bağlı rekabet üstünlüğümüzü engellemeyecek bir yapı ve kontrol mekanizması istiyoruz. Ham madde tedarikinden ihracata tüm operasyonel aşamalarda, dahilde işleme rejimi, gümrüklerde yapılan kontroller ve eşyaların kırmızı hata yönlendirilmesi gibi süreçlerin güvene dayalı ve sonradan kontrol mekanizması ile gerçekleştirilmesini istiyoruz. Devlet yardımları prosedürünün sadeleştirilmesini talep ediyoruz. İnceleme / onay aşamalarını içeren otomasyon sürecinin önemli buluyoruz ve bir an önce tamamlanmasını bekliyoruz. Ayrıca diğer bakanlıklarla da ilişkisinin kurularak ihracatçının evrak yükünün üzerinden alınmasında fayda olduğunu düşünüyoruz. Konfeksiyon üreticisine dünya fiyatlarından kumaş ve iplik alma hakkı verilmesini, ithalatta ilave gümrük vergisi öntemlerinin ihracat performansına bağlı olarak ihracatın belli bir oranına kadar uygulanmamasını istemekteyiz” dedi.

“Konfeksiyon üreticisine dünya fiyatlarından iplik ve kumaş alma hakkı verilmeli.”

> İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe



> Ahmet Öksüz
> İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

İŞSİZLİĞİN ÖNÜNE GEÇECEK PROJE İTHİB'DEN

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz de, tekstil ve hammaddeleri sektörünün karşılaştığı sorunları ve sektör temsilcileri olarak neler istediklerini katılımcılarla paylaştı. Öksüz; "Tekstil sektörümüzün ana girdilerinden pamuk ipliği ve suni sentetik devamsız liflerden iplik üretim kapasitemiz ithalat kaynaklı haksız rekabet baskısıyla karşı karşıyadır. Pamuk ve suni sentetik devamsız liflerden iplik ithalatı acil olarak ek vergi kapsamına alınmalı, böylece kurulu üretim kapasitesi ithalat baskısına karşı korunmalıdır" dedi. Öksüz konuşmasında ayrıca İTHİB olarak hayata geçirmek istedikleri "Tersine Göç" projesini de anlattı. Ahmet Öksüz; "Devletimizin diğer bölgesel teşviklerden ayrı olarak Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde verdiği işsizlik maaşlarının üretime kazandırılması gerekiyor. Bu kapsamda hem işsizliğin hem de kaynak israfının önüne geçecek bir projemiz bulunuyor. Projemiz ile özellikle genç işsizlik oranlarını azaltmayı hedefliyoruz. Projemizde, işverenler işsizlik maaşının haricindeki maliyetleri üstelenecek. İşsizlik maaşı, yeni kurulacak işletmelerde istihdam yaratılacak personele kullanılacak ve bu bütçe üretime ve istihdama kazandırılacak. Kaynak israfının önüne geçmek amacı ile projemizde kamu binalarının kullanılmasını öneriyoruz. Projemiz ile hedefimiz doğrudan bütün Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun teşvik kapsamına alınması değil; güvenlik ve işsizlik sorunu hangi ilçede yoğunluk gösteriyorsa biz işverenler olarak bu proje kapsamında oraya fabrika açmaya talibiz" dedi.

Sektör algısının yükseltilmesi için...

Öksüz ayrıca Serbest Ticaret Anlaşmaları'nda tekstil sektörünün taviz verilecek sektörler listesinden çıkarılmasını talep etti ve şöyle dedi: "Ülkemizde yeterli üretim kapasitesine sahip ve yüksek ihracat yapan emek yoğun imalat sanayi sektörlerinin STA yapılacak ülkelerde muafiyet kapsamına alınmalıdır. İlgili ülkelerle gerçekleştirilmesi planlanan STA'lar, sektörümüzün yerli imalatçı ve ihracatçıları son derece olumsuz etkileyecektir." Öksüz konuşmasında ayrıca devreden KDV'lerin iadesinin tamamlanmasını, döviz kurlarında öngörülebilir bir ortamın yaratılmasını ve tekstil sektörünün algısının yükseltilmesi için tekstil mühendisliği fakültelerine gereken önem ve değer verilmesi gerektiğini de ifade etti.

"Tekstil Mühendisliği algısı yükseltilmeli"

> İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz

DERİ SEKTÖRÜ; İHRACAT HEDEFLERİNE EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR

Sektör sorun ve taleplerini dile getiren isimlerden biri de İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak oldu. Şenocak; konuşmasına deri sektörünün ihracat rakamlarını paylaşarak başladı: "Deri sektörümüzün ihracatında 2017 yılında yüzde 10 oranında artış kaydedildi. 2018 yılı Ocak - Eylül döneminde ise sektörümüzde yüzde 12,1 ihracat artışı yaşandı. 2018 yılında ise hedefimiz olan yüzde 15 oranında ihracat artışın yıl sonunda yakalayacağız. Yakın zamanda nihayete ereceğine inandığımız sorunlarımızın çözülmesi ile de bu artışı 2019 yılında daha da yukarıya taşıyacağımıza inanıyoruz" Şenocak, sektörün en önemli sorununun finansmana erişim olduğunu söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Sektör olarak yatırım teşviğinden çok, kurulu kapasitelerin üretimini artıracak teşviklere ihtiyacımız bulunmaktadır. Sektörümüz yüzde 50-60 kapasite ile çalışıyor, yatırım teşvik kapsamında yeni üretim tesisi kurulmasına yönelik destek talepleri kabul edilmelidir. Deri sektörümüzde yeni kapasite kurulmasına yönelik organize sanayi bölgeleri kurulması, ayrıca atıl kapasite yaratılmasına neden olacaktır."

"Mesleki eğitim müfredatı değişmeli"

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak; pazar payını artırmak için sektör olarak ÖTV'nin kaldırılması değil, yeni bir düzenleme getirilmesini istediklerini söyledi. Şenocak; deri sektörünün diğer isteklerini ise şöyle sıraladı: "Devlet yardımları mekanizmasının sadeleştirilmesini ve basitleştirilmesini istiyoruz. Devlet yardımlarına ilişkin tebliğlerin birleştirilmesi, TURQUALITY Otomasyon Sistemi'ne benzer bir sisteme geçilmesi gerekmektedir. Özel fatura ile yapılan ihracatın, Gümrük Beyannameli çıkışlar gibi ihracat sayılmasını, ham deri ticaretin belgelendirilmesini, KDV'nin yüzde 1'e indirilmesini, elektronik ticarete iade süreçlerinin sadeleştirilmesini ve kargo maliyetlerinin düşürülmesini talep ediyoruz." Şenocak; konuşmasında ayrıca haksız rekabetin önlenmesi gerektiğini ve sektörün en önemli sorunlarından biri olan yetişmiş ara eleman istihdamı için harekete geçilmesi gerektiğini söyledi. Mustafa Şenocak; "Meslek liselerinin sektörün ihtiyaç duyduğu elemanı yetiştirecek müfredata sahip olmaması ve meslek liseleri ile sektör birliklerinin doğrudan iş birliği yapamaması sektörümüz açısından önemli bir sorun teşkil etmektedir. Mesleki eğitimde müfredatın sektör ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde revize edilmesine, sektör ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde revize edilmesine, sektör ile meslek liselerinin birlikte hareket etmesini kolaylaştıracak mevzuat düzenlemelerinin yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır" açıklamasında bulunan Şenocak; hayvanclığın da mutlaka korunması ve geliştirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.

"Devlet Yardımları Mekanizması sadeleştirilmeli."

> İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak



> Mustafa Şenocak
> İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı



SERKON
Bilgi Teknolojileri

DOKUNMATİK

KUMAŞ KONTROL SİSTEMİ

www.kumaskontrol.net



Smartuys Üretim
Smartuys Bant Verimlilik

Smartuys Toptan Barkodlu Satış
Smartuys B2B Web Siparis

Smartuys Perakende Mağaza
Smartuys Mobil Rapor

0850 302 1 329 www.serkonbilisim.com - info@serkonbilisim.com

3. ULUSLARARASI AYAKKABI
TASARIM YARIŞMASI

**HAYALLERİN
GERÇEĞE
DÖNÜŞTÜĞÜ
YER**



2018 yılının ilk dokuz ayında 170 ülkeye, 703 milyon dolar değerinde ayakkabı ihracatı gerçekleştirildi.

Türkiye, ayakkabı sektöründe bugün dünyanın çift bazında en büyük 6'ncı üreticisi ve 8'inci ihracatçısı.

Bu rakamlar yüzlerimizi güldürse de; "yetmez" diyerek durmadan çalışan bir sektörden bahsediyoruz:

Türkiye ekonomisine ve istihdamına ciddi katkılarda bulunan ve değeri tasarım, inovasyonla daha da artan, olmazsa olmazımız, insanoğlu var olduğu sürece olan ve de olacak olan ayakkabı sektörü şimdi kalemimizin ucunda ve sektör geçtiğimiz günlerde muhteşem bir organizasyona imza attı:

"3. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması" Türk ayakkabı sektörünün dünya çapında rekabet edebilirliğini artırmak, sektörde tasarım ve inovasyona katkıda bulunmak ve tabii ki genç tasarımcıları yürek-

lendirek onların gelişim yolculuklarına katkıda bulunmak amacıyla yola çıkan bir hikaye aslında onlarınki...

Başarının yolu, tasarım ve inovasyondan geçiyor

İşte bu hedeflerle yola çıkan ve bu yıl üçüncü kez Ticaret Bakanlığı destekleri ile İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin bünyesinde düzenlenen "Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması" büyük bir ilgiyle karşılandı. Muhteşem bir gece ile son bulan yarışmanın ilk dakikasından son anına kadar, büyük bir renk cümbüşü ve de heyecan vardı. Birbirinden özel konukların ve dev jüri kadrosunun yer aldığı 3. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nın finalinde 10 genç tasarımcıdan sadece 6'sı kadın ve erkek kategorilerinde sıralamaya girmeyi başardı ve ödüllendirildi. Burada artı parantez açarak her iki farklı kategoride yarışan 10 genç tasarımcının 120'ye yakın yapılan müracat içerisinde titizlikle seçildiğini de özellikle belirtelim. Sektör temsilcilerinin dediği gibi bu sadece bir başlangıçtı onlar için ve bu başlangıcı onlara sunan başta İDMİB olmak üzere İhracatçı Birlikleri'nin ortak mesajı; tasarıma ve inovasyona her alanda yatırım yaparsak başarıyı da yakalayacağız şeklinde oldu.

İhracatçı Birlikleri'nin Başkanları yalnız bırakmadı

Organizasyona İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği ve İstanbul Halı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanları başta olmak üzere birçok İhracatçı Birliği ve sektör temsilcisi de katılarak gençleri yalnız bırakmadılar. Jüride ise; sektörün duayen isimleri vardı. İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Şeker başkanlığındaki jüri heyetinde Zeynep Üner, Gülşen, Edis, Hakan Bahar, Mehmet Yücebaşoğlu, Tamer Yılmaz,

*Kimi leyleklerden,
flamingolardan ilham aldı;
kimi insan vücudundan
esinlendi...
Birbirinden başarılı 10 genç
tasarımcının hayalleri,
3. Uluslararası Ayakkabı
Tasarım Yarışması'nda
gerçeğe dönüştü.*

Mehtap Elaidi, Özlem Kaya, Özgür Masur, Kaner Kıvanç, Ezgi Apa, Emre Güven, Erkan Zandar, Abdulsabur Endican, Tan Erdoğan, Süleyman Orakçioğlu, Ertuğrul Özkök, Hakan Yıldırım gibi değerli isimler görev aldı. Jürinin titiz incelemeleri sonucu finale kalan 10 tasarımcının eserlerinin değerlendirildiği yarışmada kadın kategorisinde Dila Korkmaz'ın, erkek kategorisinde ise Oya Cevizkaya'nın tasarımları 1'inci oldu. Yarışmanın kreatif direktörlüğünü ise Hakan Yıldırım üstlendi.

"İhracatta rekorlar kırmaya devam ediyoruz"

Şimdi en başa, ödül törenine geri dönelim... Gecenin açılış konuşmasını, yarışmanın aynı zamanda ev sahibi olan İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak yaptı. Şenocak gururla şöyle dedi: "Sektör olarak ihracatta katma değer için tasarımın önemine yürekten inanıyoruz. İhracatçılarımız yaşadığı her türlü zorluğa rağmen, üretmeye, ihracatta rekorlar kırmaya ve yeni başarı hikayeleri yazmaya devam ediyor. Ayakkabı sektörümüzde çift başına 60 dolara varan çok yüksek ihracat değerlerine ulaştık.

Bu rakamı daha da yukarılara taşımanın yolu tasarımdan geçiyor. Sektörümüzün en önemli alt bileşenlerinin başında hiç şüphesiz ayakkabı sektörü geliyor. 2018 yılının ilk dokuz ayında 170 ülkeye, 703 milyon dolar değerinde ayakkabı ihracatı gerçekleştirdik, bu ihracat ile 2016 yılı ihracatımızı yakaladık. İnşallah önümüzdeki 1 ayda 2017 yılı ihracatımızın tamamını aşacağız ve 2018 yılını siz ihracatçılarımızın gayretleri ile tüm zamanların ayakkabı ihracat rekoru ile kapatacağız. Her ne kadar ihracatımızdaki artış hepimizi sevdirse de; biz bu artışı yeterli görmüyoruz. İhracatımızı sadece nicelik olarak değil, nitelik olarak da artırmak zorundayız. Sizlerle bu akşam bir arada olmamızın en önemli sebebi de işte bu zorunluluk. Türkiye'nin ayakkabı sektörü bugün dünyanın çift bazında en büyük 6'ncı üreticisi ve 8'inci ihracatçısı. Ancak değer bazında 25'inci sırada yer alıyoruz. Bu durumu değiştirmek zorundayız. Bunu da ancak katma değerli ihracatımızı artırarak yapabiliriz. Bunu yapmanın en etkili yolu da tasarım gücümüzü artırmak. Üçüncüsünü gerçekleştirdiğimiz bu yarışma ile bu amaca katkı sağlamaya çalışıyoruz."

"İDMİB ailesine teşekkür ediyorum"

Şenocak'ın ardından söz alan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle; "Öncelikle ait olduğum bir camianın böyle güzel bir organizasyonunda birlikte olmak benim için büyük mutluluk" diyerek başladığı konuşmasına şöyle devam etti: "Tasarımın gücüne ve Ar-Ge'ye

> TİM Başkanı İsmail Gülle: "Gençlerimizi sektörümüze kazandırmanın en iyi yolu bu yarışmalardır."

her zaman inandık. Tasarım, malın artışı ve fikrin parasal karşılığı. Tasarım, Ar-Ge ve inovasyon ile ilgili söyleyecek ve yapılacak çok şey var. Böyle bir organizasyonu başlattıkları için İDMİB ailesine teşekkür ediyorum. Türkiye olarak daha fazla ihracat yapmamız gerektiğine inanıyoruz. Bunun da iki yolu var. Ya miktar bazında çok yapacağız ya da sattığımızı değerli yapacağız. Dünya ile birlikte her şey değişiyor. Yeni dünyada tüketici istekleri ve talepleri ön planda. Tasarıma ve moda ya yön veren kültürün içerisinde olmamız gerekiyor. TİM olarak tüm sektörlerde tasarımı destekliyoruz. Biliyoruz ki gelecek tasarlanmış ürünlerde. Bu işi yapacak olanlar da gençlerdir. Gençlerimizi sektörümüze kazandırmanın en iyi yolu bu yarışmalardır. Tasarım bilincini artırmak adına TİM olarak Tasarım Haftası düzenliyoruz. Önümüzdeki ay tüm sektörlerin tasarlanmış ürünlerini göz önüne çıkartacağız. Türkiye'nin ihracatını inovasyonla, katma değerle ve tasarımla büyüteceğine inanıyoruz. Sektörün bu konuda sonuna kadar arkasındayız."



> İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak: "Sektör olarak ihracatta katma değer için tasarımın önemine yürekten inanıyoruz."



İSTANBUL
3. ULUSLARARASI
**YAKKABI
TASARIM
YARIŞMASI**

Kadın kategorisi:

1. Dila Korkmaz
2. Melih Öz
3. Gamze Gürtaşar

Erkek kategorisi:

1. Oya Cevizkaya
2. Kaan Eratalay
3. Alparslan Şendağlı

1'inci
15
BİN TL

2'nci
10
BİN TL

3'üncü
5
BİN TL

yurtdışı
eğitim
ödülü





İSTANBUL 3. ULUSLARARASI AYAKKABI TASARIM YARIŞMASI



En zor seçim: büyük ödüle doğru...

İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Şeker başkanlığındaki jüri heyetinde yer alan Zeynep Üner, Gülşen, Edis, Hakan Bahar, Mehmet Yücebaşoğlu, Tamer Yılmaz, Mehtap Elaidi, Özlem Kaya, Özgür Masur, Kaner Kıvanç, Ezgi Apa, Emre Güven, Erkan Zandar, Abdulsabur Endican, Tan Erdoğan, Süleyman Orakçoğlu, Ertuğrul Özkök, Hakan Yıldırım gibi değerli isimler ödül töreni öncesinde 10 finalistin tasarımlarını tek tek incelediler. Bir hayli titiz değerlendirmenin sonrasında hem kadınlar hem de erkekler kategorisinde ödüller sahiplerini buldu. Değerlendirme esnasında, gençlerden birbir tasarımları hakkında bilgi edinen jüri heyeti, karar vermekte oldukça zorlandı. Gençlerin ise heyecanı görülmeye değerdi.



CHIC 2019
MARCH
EDITION

CHIC 2019

03/12-14

2019

China International Fashion Fair

WELCOME!

**The largest Fashion
trade show of Asia.**

European Representative Office CHIC
(except France / Italy):
JANDALI MODE.MEDIEN.MESSEN
+49-211-30264337
Email: info@jandali.biz

National Exhibition and
Convention Center [Shanghai]

en.chiconline.com.cn



Kadın kategorisinin 1'incisi

BİR TERLİKTEN DAHA FAZLASI

> İstanbul 3. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda kadın kategorisinde Dila Korkmaz birinci oldu. Korkmaz'a birincilik ödülü getiren ayakkabı tasarımı "Yaz Yağmuru" teması ile katılımcıların beğenisine sunuldu. Profesyonel olarak aktif bir şekilde iç mimarlık yapan Dila; çift fonksiyonlu terlik tasarımı ile standartların dışına çıkıyor. Ayakkabı tasarımı, standart terlik işlevinin yanı sıra yağışlı havalarda terliğin içinde bulunan burgulu parça çorap gibi yukarı çekiliyor ve terliğin iç kısmındaki fermuar çekilerek bilekten ayak ucuna kadar yağmurluk malzemesi ile kaplanıyor.



Erkek kategorisinin 1'incisi

DENİZ DALGALARINDAN GELEN İLHAM

> Erkek kategorisinin birincisi Oya Cevizkaya; değişim, dönüşüm, yeniden diriliş, varoluş ve dinamizm kavramlarından esinlenerek ortaya çıkardığı tasarımı ile rakiplerine fark attı. Ayakkabı tasarımlarında baharın dinamizmini yansıtan Cevizkaya; deniz dalgalarını hayal etti ve bu hayalinden hareketle ayakkabı tabanına bağlı şeffaf şeritler tasarladı. Dinamizm adını verdiği ayakkabı tasarımı, genç tasarımcıya birinciliği getirdi.



TOPUKLU AYAKKABI DİLE GELDİ

> Dev yarışmanın kadın kategorisinde Melih Öz oldu. Genç tasarımcı, Stork adını verdiği tasarımında leylekçiller familyasından marubu ve flamingolardan ilham aldı. Tasarım sürecinde leyleklerin psikolojik ve sosyolojik davranışlarını da izlemeyi ihmal etmeyen genç tasarımcının tasarımında ayakkabı topukları bir hayli dikkat çekiydi. Ödül töreninde inovatif bir şekilde tasarımlarını sergileyen Melih Öz'ün sözlerine dikkat: "Bir kadının topuklu ayakkabı ile yürüyüşü sırasında her adımında topuklarından gelen ses, aslında konuşmadan özgüveninin ve güçlü duruşunun manifestosudur."

Kadın kategorisinin
2'ncisi



Erkek kategorisinin
2'ncisi



BİR BALIK MANİFESTOSU

> Erkek kategorisinin ikincisi Kaan Eratalay, koleksiyonunun çıkış noktasının bir balık manifestosu olduğunu söylüyor. Eratalay; Pasifik Okyanusunun en renkli canlılarından biri olan Mandalina balığının eşsiz renklerinden ilham aldı. Kendi içlerindeki desen ve renk uyumu ile ayakkabısını tasarlayan Eratalay; "Kendine ait formlara sahip deri dokusu ve renklerin uyumu ile sınırsız bir döngü içindeki varoluşu koleksiyonum için ilham kaynağım oldu" diyor gurur ve mutlulukla.



Kadın kategorisinin 3'üncüsü

ŞIKLIĞI ARAYAN KADINLARA İTHAFEN

> **Gamze Gürtaşar**; Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nın üçüncüsü olan isim. Gamze'nin tasarımı hem şık hem de konforu tercih eden kadınlara ithafen hazırlandı. Gürtaşar şöyle diyor: "Günümüzde kadınlar hâlâ şıklık ve konfor arasında gelgitler yaşayarak hem şık hem rahat ayakkabı arayışına giriyorlar. Bu arayış genelde birinin eksikliği nedeniyle tatmin etmiyor. Koleksiyonum da bu nedenle sezonun getirdiği daha güçlü ve sert detaylara sahip görünümler ile birlikte yine kadınların zarif zevklerini göz ardı etmeden hazırlanmıştır."



Erkek kategorisinin 3'üncüsü



KARANLIĞIN GÜCÜNÜ KEŞFE DOĞRU

> Ve sıra da erkek kategorisinin üçüncüsü **Alparslan Şendağlı**'da... Şendağlı, Holi koleksiyonunda Hindistan'da gerçekleştiren ve renkli manzaraların ortaya çıktığı Holi Festivali'ni ele aldı. Tasarımlarında festivalin de çıkış noktasını oluşturan kötülük temasının bir kargaşa ve karanlık olarak ele alındığını söyleyen Şendağlı, "Tasarımların içinde ne kadar renk olursa olsun üstlerini örten, kötülüğü sembolize eden bir alana yer verildi" dedi.

ecereflect[®]

*Son teknoloji kullanılarak dizayn edilmiş yeni fermuar serimiz **ecereflect**[®] polyester dokuma üzerine su geçirmez ve florasan reflektör uygulama ile fermuar da yepyeni bir dönem açıyor.*



> **Mustafa Şenocak:** İhracat için tasarım, moda, katma değer şart diyoruz. Bunun içinde yarışmalar çok önemli. Jürimiz ciddi bir inceleme yaptı. Hepsisi bizim için çok değerli. İhracatta katma değerimiz için olmazsa olmazımız yarışmalar. Bu çerçevede yarışmalarımıza önem vermeye devam edeceğiz. Genç-

lerimiz bu tür yarışmalara katılarak kendilerini geliştirilecek alanlara kendilerini açabilirler. Bu yüzden gençlerimiz mutlaka bu yarışmalara katılmalı ve morallerini bozmamalıdır.



> **Mustafa Gültepe:** Bu yarışmalar gençlerin sektöre katılmaları için çok güzel gelişmeler. Düzenlediğimiz yarışmalarla birlikte marka tasarımcıları ortaya çıkıyor. Bu yüzden yarışmaların yapılması gerektiğini düşünüyorum.



> **Ahmet Öksüz:** Güzel bir yarışma oldu. Bu tür organizasyonlarla sektör bir araya geliyor. Gençlerimizi özellikle tasarıma yönlendirmek için güzel aktiviteler. Biliyorsunuz, tasarım ürüne katma değer katıyor. Bu anlamda çok başarılı geçtiğini söyleyebiliriz, devamını da diliyoruz.



> **Süleyman Orakçioğlu:** Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nın sektör adına önemli bir organizasyon olduğunu düşünüyorum. Tasarımcı ve endüstri iş birliği gelecekte daha katma değerli koleksiyon ve ürün yapma konusunda ayakkabı sektörünü geliştirecektir. Emeği geçen herkese teşekkür ederim. Katılan yarışmacıları da cesaretlerinden dolayı kutlar, gelecek kariyer hayatlarında başarılar dilerim.



GENÇLERİ YALNIZ

3. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda **sanat ve iş dünyasının değerli isimleri** de gençleri yalnız bırakmadı.



BIRAKMADILAR



> **Ertuğrul Özkök:** Öncelikle şunu söylemeliyim, benim dünyada en zor seçtiğim şey ayakkabıdır. Gömleği, kazağı 3 dakikada seçerim. Ayakkabı seçmek dünyanın en zor işidir. Çünkü ayakkabı kostümün en ince ayrıntısıdır. Yeni trend artık herşeyi herşeyle giyme trendi. Bu benim çok hoşuma gidiyor. Bu insanları monotonluktan kaçırıyor, kendiniz bir kombin yapıyorsunuz. Zarif ayakkabıları çok seviyorum. Aynı zamanda spor ayakkabıları da çok seviyorum. İkişiden insanın hayatını çok zenginleştiriyor. Eskiden insanların sadece



bir çift ayakkabısı olurdu, ama artık öyle değil. Benim evde bir de ayakkabı delisi var, o da karım. Onun ayakkabılarını koymak için ayrı bir oda lazım. Ayakkabı insana karakter veren en önemli şeylerden biri. Ayakkabıda kendini farklılaştırabiliyorsun.

> **Gülşen:** Kadın ve erkek kategorilerinde de benim beğendiklerim birinci oldu. Öncelikle seçimlerimden dolayı kendimle gurur duyuyorum. Bana heyecan veren ve fikirlerini beğendiğim tasarımlara 100 puan verdim. Güzel bir organizasyon oldu. İçinde yer almaktan da çok mutlu oldum.



> **Erkan Zandar:** Amaç, sektöre yeni kişiler kazandırmak. Bütün tasarım yarışmalarının amacı bu. Bu yarışmada benim gördüğüm gençlerin hevesli olduğu ve iyi hazırlandıkları. 10 tane finalist içerisinde 8 ve 9 tanesi tatmin ediciydi. Gençlerimiz umut vad ediyor.



> **Edis:** Kendi hayatımda en çok dikkat ettiğim parça, ayakkabıdır. Ayakkabılar, tarih boyunca insanların en önemli aksesuarlarından biri olmuştur. Yarışmada daha çok hikâyesiyle icrada bulunan tasarımcılar benim için ön plandaydı.



DERİNİN ONUR GECESESİ “İHRACATTA FARK YARATANLAR”

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), 5 farklı kategoride, 2017 yılının 333 başarılı firmasını “İhracatta Fark Yaratanlar” Ödül Töreni ile ödüllendirdi.



Deri ve deri mamulleri sektörünün 2017 yılı içerisinde gerçekleştirdiği 1,5 milyar dolarlık ihracata katkı yapan firmaların ödüllendirildiği gecede İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), platin, altın, gümüş, bronz ve başarı sertifikası ile 5 farklı kategoride 333 ihracatçıyı ödüllendirdi. Törenin açılışında konuşan İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Şenocak, “Bugün ihracat ödülü alan firmalarımız arasında son 1 yılda 50’nin üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiren, ih-

racatta kilogram başı birim fiyatı 300 doları aşan, son 3 yıldır ihracat gerçekleştirilmeyen Gambiya, Lihtenştayn, Togo gibi ülkelere ihracat yapan firmalarımız var” dedi.

İhracatta rekorlar kırmaya devam ediyor

Deri ve deri mamulleri sektörünün ihracat rakamlarını değerlendiren Mustafa Şenocak, “Dünyadaki ekonomik daralmaya ve ticaret savaşlarına rağmen, deri ve deri mamulleri sektörü ihracatta rekorlar kır-

maya devam ediyor. Deri ve deri mamulleri ihracatımız 1 Ocak – 23 Ekim döneminde yüzde 11,6 oranında artarak 1,4 milyar dolara yüksekti. Bu gayretli çalışmalarınız sonucunda Kasım ayı ile birlikte 2017 yılı toplam ihracatımızı kolaylıkla aşacağız. İhracatta yeni pazarlar, yeni hedeflere ulaşabilmek amacıyla, 65 üye firmamızla birlikte, 3 URGE projemizi de hayata geçirdik. İDMİB olarak dünyanın en önemli fuarlarına milli katılım organizasyonu düzenliyoruz” diye konuştu.



> İsmail Gülle
> TIM Başkanı

Bugün ödül alan firmaların ne yaptıklarına ve nasıl yaptıklarına daha yakından bakmak lazım

> "Deri ve deri mamulleri köklü bir sektör. İstihdama katkısı ve katma değer yaratma potansiyeli açısından ayrıca çok değerli. Türk dericiliği 90'lardan bu yana çok çalkantılı günler yaşadı. Pazarın hareketliliği ve değişkenliği sebebiyle sürekli yeni duruma uyum çabası içinde oldular. Fakat artık hedef daha net. Sektörün moda ve marka yaratma kapasitesi de yeteneği de iyi durumda. Ekonomik istikrar korunduğu, sektörün kısa vadeli talepleri karşılandığı sürece deri ve deri mamullerinde ihracat performansımızı ikiye katlamanın önünde bir engel kalmayacaktır. Bugün ödül alan firmaların ne yaptıklarına nasıl yaptıklarına daha yakından bakmak lazım. Bir başarı öyküsü ve çalışma konusu olarak bu firmaları ele alıp başarıya giden yol haritasını gözden geçirmek lazım."

2019 yılında hedef: 2 milyar dolar ihracat

Deri sektörü olarak ihracatı daha da artırmak için çalışmalarına hız verdiklerini ifade eden Şenocak, 2019 yılında 2 milyar dolar ihracat hedefledikleri bilgisini verdi. Alt sektörlerdeki ihracat artışına da vurgu yapan Şenocak, "Ayakkabı sektörü ihracatımız birkaç hafta içerisinde, 2017 yılı ihracatının tamamını da aşarak, tüm zamanların ihracat rekorunu kıracak. 1 Ocak – 23 Ekim tarihleri arasında 756 milyon



> Mustafa Şenocak
> İDMİB Başkanı

Sektörün desteklenmesi durumunda çok önemli ek ihracat geliri yaratacağına inanıyorum.

> "Sektörümüzün birliği, ortak vizyonumuzun belirlenmesi, kısa vadeli taleplerimizin karşılanması için İDMİB olarak elden geleni yapıyoruz. Sektörün rekabet olanaklarının geliştirilmesi lazım. Bir başarı sağlanacaksa bu bütün kesimlerin birlikte hareket etmesiyle mümkün. Bir ya da iki firmanın başarısı ayrı bir konu, deri sektöründe Türkiye markası yaratmak ayrı... Deri sektörü konfeksiyondan kürke, ayakkabıdan saraciyeye çok geniş bir alan. Girdi maliyetleri, ithalata bağlı işleme kalemlerinde yaşanan sıkıntılar, sektörün mesleki gücünü göstermesini engelliyor. Sektörün üzerindeki baskılardan kurtulması durumunda ülkemiz için çok önemli ek gelir yaratacağına yürekten inanıyorum. Bütün meslektaşlarımı kutluyorum. Her türlü övgüyü hak ediyorlar."

dolar ihracat gerçekleştirdik. 2017 yılında ise 769 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiştik. Kısa bir süre içerisinde saraciyeye ve işlenmiş kürk ihracatımız da 2017 yılı ihracatımızı kolaylıkla aşacak. Saraciyeye sektöründe yüzde 15'lik artışla 172 milyon dolar ihracat, işlenmiş yünlü deride ise 50 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Afrika'ya deri ve deri mamulleri ihracatında 2017 yılı ihracatını da aşarak, yüzde 38'lik bir artışla 100 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik" diye konuştu.



> Mehmet Büyükekşi

Deri ve deri mamulleri sektörünün başarısının altını çizmek için bu ödül töreni iyi bir fırsattır

> "Türk deri ve deri mamulleri sektörü hem zanaat hem de sanayi yönüyle Türkiye için vazgeçilmez önemdedir. Kurulu kapasitesi, sağladığı istihdam, yaptığı ihracat ve elde ettiği pazarlar itibarıyla sektörün başarısı tartışmasız bir şekilde ortadadır. Konfeksiyon, ayakkabı, saraciyeye gibi her biri ayrı ayrı güçlü alt sektörlerle sahip ve her biri için ayrı ayrı başarı hikayesine sahip olan bu sektörün hakkını teslim etmek gerekir. Tasarım, markalaşma, mağazalaşma gibi bütün alanlarda bu sektör üzerine düşeni fazlasıyla yaptı. Deri ve deri mamulleri sektörü ile ilgili başarıların altını çizmek, yeni hedefleri görmeye açısından bu ödül töreni iyi bir fırsattır. Bu vesile ile ben de ödül alan bütün firmalarımızı kutluyorum ve başarılarının devamını diliyorum."

Ödül töreninde konuşan TIM Başkanı Vekili İbrahim Pektaş, "İDMİB tarafından düzenlenen bu anlamlı törende aranızda olmaktan mutluyum. Fark yaratmak, her şeyde üretilemeyeni üretmek, gidilemeyen yere gitmektir. Bunu başardığınız takdirde o zaman bu farkındalığı sağlamış olursunuz. Dolayısıyla bu farkındalık Türkiye'nin ihracatının artmasına katkıda bulunuyor. Bu düşüncelerle bu törenin hazırlanmasında emeği geçen ve fark yaratan herkese teşekkür ediyorum" dedi.



> Nüzhet Kodalak
> İDMİB Eski Başkanı

Ticaret Savaşları deri sektörüne yarayacak, buna hazırlıklı olmak lazım

> "Biz deri sektörüne hizmet etmek için bayrağı gururla taşıdık. 90'lar piyasa açısından daha iyi gibi görünse de o dönemde de önemli krizler, belirsizlikler yaşandı. Fakat İDMİB başta olmak üzere sektörün bütün dernekleri, birlikleri, vakıfları canla başla çalışarak sektörü bir arada tutmayı başardılar. Tasarım anlayışı, tasarımcı yetiştirilmesi gibi alanlarda hep bir önceki yıldan iyi olduk. Markalaşma, mağazalaşma gibi konularda da sektörün ileri gittiği gözle görülüyor. Ticaret Savaşları diye bilinen konunun uzun vadede sektörümüze yarayacağına inanıyorum. Şu an bile yeni siparişlerin, yani talebin kaymaya başladığını gözlemliyoruz. Bu trend artarak devam edecek. Sektörün bu durumu karşılayacak hazırlığının olması lazım."

"Hedefimiz 2019 yılında 2 milyar dolar ihracat"

> İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak



DERİ İHRACATININ ŞAMPİYONLARI: PLATİN

- | | | |
|---|--|---|
| 1- TGS DIŞ TİC. A.Ş. | 8- MARMARA DERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | 15- METİN AYAKKABI VE TEKS. SAN. TİC LTD. ŞTİ. |
| 2- FLO MAĞAZACILIK VE PAZARLAMA A.Ş. | 9- MATRAŞ DIŞ TİC. A.Ş. | 16- PRİMA DERİ SAN. VE TİC. A.Ş. |
| 3- DSD DERİ SANAYİCİLERİ DIŞ TİC. A.Ş. | 10- MATRAŞ DERİ MAM. SAN. VE TİC. A.Ş. | 17- AYDINLI DERİ KONF. SAN. VE TİC. A.Ş. |
| 4- GEZER AYAKKABI DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 11- İLERİ GİYİM SAN VE DIŞ TİC. A.Ş. | 18- AYDEMİR DERİ SAN. VE TİC. A.Ş. |
| 5- LC WAİKİKİ MAĞAZACILIK HİZM. TİC. A.Ş. | 12- BİRGİ BİRLEŞİK GİYİM İHR. DIŞ TİC. A.Ş. | 19- EREN DERİ KONF.SAN. VE TİC. A.Ş. |
| 6- ADESA MAÇ. TEKS. VE DERİ SAN. TİC. A.Ş. | 13- LOTA AYAKKABI VE DERİ SAN. TİC. A.Ş. | 20- TURGUT KARDEŞLER DERİ VE AYAKKABI SAN. TİC. LTD. ŞTİ. |
| 7- DESA DERİ SAN. VE TİC. A.Ş. | 14- SÜED MOD DERİCİLİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ | 21- MUYA POLİÜRETAN KAUÇUK SAN. VE TİC. A.Ş. |



KESİM HANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ



KUMAS
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



DERİ İHRACATININ ŞAMPİYONLARI: ALTIN

- | | | |
|---|--|---|
| 1- PUNTO DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 10- DERLÜKS DERİ KONF. SAN. VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ. | 19- CİHAN DERİ LTD. ŞTİ. |
| 2- BLUE STONE AYAKKABICILIK SANAYİ VE DİŞ TİC. A.Ş. | 11- İSKEFE DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 20- UNİPEL DERİ ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş. |
| 3- KAMPANA DERİ VE KÖSELE SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 12- DEPAR GROUP AYAKK. TEKS. İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | 21- ERKMAN DERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. |
| 4- ORJİN DERİ KONF. SANAYİ VE TİCARET. A.Ş. | 13- K.T DERİ TEKS. KONF. SANAYİ VE TİC. A.Ş. | 22- KIRÇILAR DERİ KÜRK GİYİM SAN. A.Ş. |
| 5- UYGUNER DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 14- ECRİN AYAKKABI VE DERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 23- ETHEM AYAKKABI DERİ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ. |
| 6- ADAMO DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 15- GÜNDÜZ KÜRK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 24- AKASYA AYAKKABI SANAYİ VE DİŞ TİCARET LTD. ŞTİ. |
| 7- LEVINSON DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 16- BİLGİN TEKS.DERİ SAN VE TİC. LTD. ŞTİ. | 25- MENDER DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. |
| 8- ŞEN DERİ VE KONF. SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 17- VİZYON DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | |
| 9- PANDAS DERİ TEKS. ÜRÜN. VE TURZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 18- CİHAN DERİ SAN. A.Ş. | |



TEKNİKA TRANSFER ETİKET

BOSS
HUGO BOSS

lotto

LC Waikiki

Doğaya ve
insana

kinetix

MILLET

ONEILL

dost

GUESS

FLAIR

DIESEL

arena

JACK & JONES
TECH

USPA

Kappa

Penti
SPORT

Puma

ایلیتی
hummel

2004 yılında kurulan firmamız,
Transfer etiket, Reflektör transfer,
Yüksek transfer, Reflektör yüksek
transfer, Kot etiketi, Ayakkabı
etiketi, Transfer presi, Teknik
tekstil ve kimyasalları üzerine
faaliyetini sürdürmektedir.

www.teknikatekstil.com.tr

MERKEZ: İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Saraçlar Sitesi 1. Blok No:8 İkitelli / İstanbul
Tel: +90 212 485 52 73 - 486 02 09 - 486 02 10 **Faks:** +90 212 485 52 74 **WhatsApp:** +90 507 398 85 10
ŞUBE: Real Merter AVM Zemin Kat No:46 (Dilek Pastanesi Üstü) Güngören / İstanbul
Tel: +90 533 635 89 18 - 0542 825 67 57 **WhatsApp:** +90 542 825 67 57
E-mail: teknikatekstil@gmail.com

CONFIDENCE
IN TEXTILES
Tested For harmful substances
according to Oeko-Tex Standard 100

MODA İÇİN YAŞIYOR İSMAİL KUTLU

Bugün, sadece ülkemizde değil, dünyada bir ilki başararak Türk tasarımcılarını aynı çatı altında toplayan ve sınırlar ötesine taşıyan bir adamın; İsmail Kutlu'nun herkese örnek olacak hikâyesini okuyacaksınız. **Hayata, sektöre ve tabii ki moda da dair!**

1966 yılında Malatyalı manifaturacı bir ailenin 14'üncü çocuğu olarak dünyaya geldi. Kendisinin de ifadesi ile bu yüzden sabretmeyi çok iyi biliyor. Küçüklüğünden bu yana hiçbir zaman pes etmeyen ve hep inandığı şeyin arkasından giden bir adamın herkese örnek olacak başarı hikâyesini okuyacaksınız. Onun adı İsmail Kutlu. Geniş bir coğrafyada 300'e yakın satış noktası ile Türk modasının dünyadaki çağdaş yüzü Gizia'nın kurucusu ve aynı zamanda Yönetim Kurulu Başkanı olan İsmail Kutlu'dan bahsediyoruz... Kutlu, aynı zamanda ülkemize moda haftasını kazandıran yegâne isim. Fashion Week İstanbul'un yaratıcısı İsmail Kutlu; hayatının pek çok döneminde; "olmaz" "imkânsız" kelimeleri ile karşılaştı, fakat

kulaklarını kapadı ve inandığı yolda yürümeye devam etti. Hâlâ bu yolda yürümeye devam ediyor. Türk tasarımcılarını dünyaya açan bir kapı misyonu edinen ve dile kolay IIO tasarımcının yer aldığı Gizia Gate'de Kutlu'nun önce hayal edip, sonra başardığı ve ülkemize armağan ettiği en güzel, en anlamlı projelerden sadece biri.

Kısacası bu sayımızda sadece yüreğinin sesini dinleyen ve bugün kazanmanın haklı gururu ve de mutluluğunu yaşayan İsmail Kutlu'yu misafir ediyoruz.

Şimdi en başa dönelim. Tabii ki; bu süreçler kolay olmadı. İlk dükkânı Beyazıt'ta Kapalıçarşı'daydı. Şöyle diyor o günleri hatırladığı zaman: "Manifaturacı kökenli bir ailenin çocuğuyum. Ailede hazır giyim yapan tek benim. İşe, Marmara Çarşısı'nın bodrum katında bir mağaza ile başladım. 15 metrekareydi. O kadar küçük ve dardı ki, kollarımı uzattığım zaman mağazanın iki tarafına değişiyordu. Arada sadece yürüebileceğiniz kadar dar bir koridor vardı."

Bugün Gizia'nın Türkiye'deki mağazaları; İstanbul'un en lüks ve A plusa hizmet eden semtlerinde ve mağazaların metrekareleri ise 300 ile 2500 metrekare arasında... Peki, nasıl başardı? Aileden gelen bir destek mi vardı? İsterseniz, kendisinden dinlemeye devam edelim: "Ailemin geçmişinin manifatura olması benim için

*Ailemin 14'üncü
çocuğuyum.
Sabretmesini
iyi bilirim.*





Hep inandığım şeylerin arkasından gittim. Bana 'imkânsız' diyenleri dinlemedim.

> İsmail Kutlu

> Gizia Yönetim Kurulu Başkanı

büyük bir avantajdı. Gizia, sonradan tekstile girmiş bir firma değil. Tam çekirdekten yetişmeyiz. Aileden bir sermaye alındı mı dersiniz, hiç alınmadı. Sıfır... Ben Malatya'dan İstanbul'a geldiğimde ailemden bir kuruluş dahi almadım. Başlarken de öyle büyük bir sermayem yoktu."

Mısır piramitlerinden gelen başarı

İstanbul'a ilk geldiği yıllarda önce ağabeyi-

nin Kapalıçarşı'daki manufakturacı mağazasında çalıştı. 1994 yılında işin sadece al-sat kısmında yer almak istemediğine ve mutfağında çalışmak istediğine karar verdi ve Osmanbey'de kiraladığı mağazada imalata başladı. 1994 ve 2004 yılları çok çalışmakla ve sektörü analiz etmekle geçiyor ve en sonunda tarih 2005 yılını gösterdiği zaman Gizia kuruluyor. Gizia; Mısır'da piramitlerin olduğu şehrin adı. Hafif gizemli, hafif sırlı

ve hafif feminen yapısı ile kulağa çok hoş geliyor ve kısa sürede sektörde beğeniliyor, kendine sağlam bir yer ediniyor. Kutlu; başarısının sırrını şu sözlerle anlatıyor: "Önce hayal edeceksin, sonra hedef koyacaksın. Hayal ile hedefin bir arada olması lazım. Hayal etmeden hedefte koysanız olmaz, hedef koysanız hayaliniz olmazsa yine olmaz. Hem hayal edip, hem hedef koyduğunuz zaman bir de çalıştığınız zaman başarıyı



yakalıyorsunuz. Çok çalışmanız gerekiyor. Diğer taraftan işin temelinin dürüstlük olduğunu düşünüyorum. Ben her zaman çocuklarıma da bunu söylerim. Dürüst olmalısınız. En büyük sermaye dürüstlük. İsteddiğiniz kadar paranız olsun, eğer dürüst değilseniz bir gün duvara çarparsanız. Ve bir gün o para biter zaten. Daha da ne kredi bulabilirsiniz, ne de iş bulabilirsiniz.”

İyi bir ekip kurduk ve...

Gizia'nın bugün kısa sürede bir dünya markası olmasının arkasında yatan nedenler



İsmail Kutlu ile kısa kısa

MODA: En büyük heyecan

TASARIM: Yemeğin tuzu... Olmazsa olmazımız...

BAŞARININ SIRRI: Dürüstlük, sabır ve kararlılık

GENÇLERE MESAJ: Tembelliği bırakın. Çalışacaksınız. “Olmadı, olmuyor” demeyin. Ne kadar denedin? Denemeye devam et.

“İnandığından vazgeçme.”

arasında; Kutlu'nun da ifadesi ile iyi bir ekip çalışması da geliyor. Kurulduğu günden bugüne; Kutlu'yu asla yalnız bırakmayan büyük bir ekibi var Gizia'nın. Kutlu; “En büyük avantaj ekibimiz. İyi bir ekip kurduk, iyi bir takım olduk. Ve o takım firmasını sevdi. Gizia'yı kurduğumuz zaman 100 kişiydik. O takımın markasına karşı bir aidiyat duygusu vardı. Bir sadakati oluştu ve hâlâ o sadakatte devam ediyor. Bu başarı aslında ekibin başarısı. Mutlaka benimde etkim vardır ama ben o 100 kişiden sadece bir kişiydim.”

Katma değerli ürünün adresi: Gizia

Gizia'nın başarı yolculuğunda dikkat çeken çok önemli bir husus var. Kurulduğu ilk yıldan 2011 yılına kadar sadece ihracat yapan bir şirketten bahsediyoruz. Tamamen ihracatla çalışan Gizia, iç piyasaya 2011 yılında girdi ve Kutlu'nun da ifadesi ile Türkiye'de yapılmayı yaptı. Kutlu; “Biz Türkiye'de yapılmayı yaptık ve katma değeri yüksek ürün ürettik. Amaç kendi markamızı yaratıp, kendi markamızı ihraç etmektir. Bunu yaparken de en zor olanı seçtik, en büyük riski aldık: katma değeri yüksek olan ürün ürettik. Şu anda Türkiye'de katma değeri yüksek ürün üreten markalar arasında ilk için içerisindeyiz.”

İsmail Kutlu, sürekli yurt dışına gidiyor ve son trendleri yakından takip ediyor. Bu gezilerinde Türk markalarını yurt dışında görememek Kutlu'yu derinden üzüyor. Bu üzüntü sonrasında sadece ülkemizde değil, dünyada da bir ilk olacak bir projenin startını veriyor: Gizia Gate! İsminden de anlayacağınız üzere aslında bu bir kapı. Hem de bu kapı dünyaya açılıyor. Şöyle anlatıyor Kutlu: “Türkiye'deki en büyük sıkıntı, patronlarla tasarımcıların iş birliğini çok az yapmaları. Dönem dönem, sezon sezon yapıyorlar. Mesela bir firma bir tasarımcı ile bir sezon anlaşma yapıyor ama ikinci sezon göremiyorsunuz. Tasarımcılarımızın hak ettikleri yerde olmadığını düşünüyordum. Gate'in başlangıcı da buradan çıktı. Bir de; her zaman ülke tasarımına ve Türk tasarımcılarına karşı bir vefa borcum var gibi düşünüyordum. Hep, Türk tasarımını ön plana çıkarmamız gerektiğine inanıyordum. 2015 yılında Abdi İpekçi'de iki katlı 2 bin metrekarelik bir yer tuttum ve burada Türk tasarımcıları ile beraber bir şeyler yapabileceğimizi düşündüm. Gizia Gate; dünyaya açılan yeni bir kapı. Burada amaç; Türk tasarımcılarını yurt dışına açmak ve bugün hedeflerimizi fazlasıyla aştık. Şu anda geldiğimiz noktada 110 tasarımcıya ulaştık. Giderek büyüyen bir proje oldu.”

ENFLASYONLA TOPYEKÜN MÜCADELE

#TürkiyeKazanacak

12 ay fuar alanı: Gizia Gate

Bu projeyi yaparken, ülkemizdeki pek çok patronun ve önemli ismin kendisini uyardığını ve "Oğlum sakın yapma, çok tehlikeli, çok büyük bir yatırım bu, asla işe yaramaz" dediğini özellikle belirten İsmail Kutlu; gururla ve mutlulukla şöyle devam ediyor sözlerine: "Ama ben hep inandığım şeyin arkasında dururum. Mutlaka yorar ama o yorgunluğa değdi mi diye sorarsanız değdi. Ben o mağazadan keyif alıyorum. Yurt dışında şu anda bir sürü bağlantı yapan tasarımcılarımız var. Biz burada katma değeri yüksek ürün istiyorduk ve bunu bulamıyorduk. Ama buraya bir giriyorsunuz 110 tane tasarımcı ile karşılaşıyorsunuz. Aslında burası Türk tasarımı açısından 12 ay bir fuar alanı. Biz Gizia olarak Türk tasarımına çok ciddi katkıda bulunduğumuzu düşünüyoruz. Bir ilk ve evet burası bir kapı. Burası tamamen yurt dışına açılan bir kapı. Ve yurt içine açılan bir tasarım kapısı. Gate farkında olmadan aslında bin kişiye eklemek kapısı açtı. Tasarımdan vazgeçmek isteyenler tekrardan tasarıma döndü. Orada öyle zengin bir mutfak çıktı ki. Farkında olmadan yerel markalara da büyük bir destek sağladı. Markalar artık tasarımcılarla daha çok iş birliği yapmaya başladılar. Burada Gate'in rolü çok büyük. Gate krizlere ve problemlere rağmen her yıl yüzde 200 büyüyerek bu

> Enflasyonla Topyekün Mücadele'ye destek veren ilk firmalardan biri Gizia oldu. İsmail Kutlu; "Milletimizin ve devletimizin yanındayız. Bu ülke her zaman birlik ve beraberlik içerisinde oldu. Bunu bozmaya kimsenin gücü yetmez" dedi.

noktalara geldi. 12 tasarımcıdan 110 tasarımcıya geldik. Hem cirosunu artırdı hem de tasarımcı sayısını artırdı. Bir de misafir tasarımcılar alıyoruz. Gate'in böyle bir özelliği daha var. Sadece bir sezon alıyoruz. Gençler daha yeni başlayanlar 'misafir tasarımcı' olarak Gizia Gate'e geliyorlar. Böylelikle gençlerimizi de vitrine çıkarmış oluyoruz. Gizia Gate'de amaç sadece para kazanmak değil. Bu aslında bir sosyal sorumluluk projesi. Burası bir okul. Bizim Gizia olarak amacımız sadece para kazanmak olsaydı bu projeyi yapmamız doğru değildi."



> Gizia Gate'in açılışına özel hazırlanan kampanyada; birbirinden ünlü moda tasarımcılarını bir inşaat içerisinde ellerinde balta ve kürekle görürsünüz. Bu kampanyanın, muhteşem fikrin, fikir babası İsmail Kutlu. Şöyle anlatıyor Kutlu: "Mağazanın inşaatı hâlâ devam ediyordu ve açılışımız için bir kampanya yapmamız gerekiyordu. Arkadaşlarımızla toplantı yapıyorduk, ben orada bir öneride bulundum. Yeni bir şey inşa ediyorduk. Olmayan bir şey yapıyorduk. Farklı ve sıra dışı bir kampanyanın olması gerekiyordu. Dedim ki, bu çekimi inşaatın içerisinde yapalım! Tasarımcıların her birinin eline kazmayı, küreği verdik. Hepsini topladık inşaat alanına. Nihat Odabaşı da fotoğrafları çekti. Böylelikle Gizia Gate başladı."

"BUNU ANCAK DELİLER YAPAR"

2009 yılından bu yana geleneksel bir şekilde gerçekleşen ve dünya moda haftaları listesine girmeyi başaran Fashion Week İstanbul'un yaratıcısının ve fikir babasının İsmail Kutlu olduğunu biliyor muydunuz? İsmail Kutlu; yine "imkânsız" diyenleri dinlemedi ve kolları sıvadı, başladı çalışmaya. O günleri şöyle anlatıyor başarılı isim: "Fashion Week'i, yönetimdekilerden İTKİB'e ben önermiştim. Fashion Week'e 2009 yılında başladık. İlk; Fashion Week İstanbul'u çok iyi hatırlıyorum, Ağustos ayında yapmıştık. Hem de Ramazan'dı. Birçok kişi o zamanlarda da bana, 'böyle bir şey hayal etme, önceki yönetimlerde bunu hayal etti, ama yapamadılar.' O zaman Başkan Hikmet Tanrıverdi'ydü. Ona, 'Sizden sadece destek istiyorum. İstanbul'un bir moda haftası olması' dedim. Paramız yoktu. Kimse, Türkiye'deki tasarımcıları bir araya getirebileceğimize inanmıyordu. Oysa bir Moda Haftası yapmak istiyorsak, tasarımcıları bir araya getirmek zorundaydık. Hemen moda tasarımcılarımızla bir toplantı ayarladık. İlk toplantımıza 20 tasarımcımız katıldı. Onlara yapmak istediğimi anlattım. O günü hiç unutamıyorum. Şöyle demiştim, 'Sizin için 3 kişi bir araya gelmez diyorlardı, bugün 20'ye yakın tasarımcı burada.' Nasıl oldu diye de sordum. Arzu Kaprol; 'Biz artık akıldandık, eskisi gibi değiliz' demişti. Netice itibarıyla tasarımcıları bir araya topladık ve sırada markaları da bir araya getirmek vardı. Hâlâ paramız yoktu. Parayı nasıl bulacağız diye düşünmeye başladık. Dedik ki, defileleri açık artırmaya çıkaralım. Tasarımcılarımıza herşeyi bedava sunmalıydık. Marka sahipleri ile bir yemek organizasyonu ayarlayarak, onlara da bir Moda Haftası yapmak istediğimizi anlattık. Dedik ki, 'Böyle bir projemiz var ama paramız yok. Sizden destek istiyoruz.' Açılış defilesini açık artırmaya çıkarttık. Koton o gün açılış defilesini satın aldı. Ve diğer tüm defileler de satıldı. Akşamında istediğimiz bütçeyi ayarlamıştık. O dönemin Bakanı Zafer Çağlayan'dı. Çağlayan; bize çok destekte bulundu. Onun bize o günlerde söylediği şu sözleri unutamıyorum. Şöyle demişti: 'Bu bir delilik. Ama ben delileri severim. Deliler cesaretliler olur.' Bugün artık bir moda haftamız var."



İTHİB'den "İlkbahar-Yaz 2020" tekstil trendleri



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği, 24 Ekim 2018 tarihinde Ritz Carlton Otel'de WGSN iş birliği ile tekstil sektörüne yönelik olarak trend semineri düzenledi. İlkbahar-Yaz 2020 trendlerinin incelendiği seminer, WGSN Live Yöneticisi Kim Mannino tarafından gerçekleştirildi. Seminer katılımcılar tarafından yoğun ilgi ile karşılandı.

Ayakkabı, deri ve saracıyede son trendler



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği, 23 Ekim 2018 tarihinde WGSN iş birliği ile ayakkabı, deri konfeksiyon ve saracıye sektörlerine yönelik olarak trend semineri düzenledi. İlkbahar-Yaz 2020 trendlerinin incelendiği seminer WGSN Live Yöneticisi Kim Mannino tarafından gerçekleştirildi. Trend semineri katılımcılar tarafından yoğun ilgi ile karşılandı.



Nazarone

www.nazarone.com

Fisto Dantel
Fabrika üreticisiyiz

Güpür Dantel
Fabrika üreticisiyiz

**Organze ve
Tül Dantel**
Fabrika üreticisiyiz

Saten Kurdele
Fabrika üreticisiyiz

**Tül Perde
Kare Sanal Tül
Grek Tül**
Fabrika üreticisiyiz

Nazar Tuhafiye Tekstil Firması olarak yılın 365 günü 3000 çeşit ürünümüzde her zaman hazır stok bulabilirsiniz. Sizleri Merter'deki Genel Merkezimizde ağırlamaktan büyük onur duyarız.

GÜPÜR

FİSTO

TÜL / ORGANZE

KURDELE

TÜL PERDE

KRİSTAL - GREK ZEMİN

TUHAFİYE HIRDAVAT MAMÜL

MERKEZ:

Mehmet Nesih Özmen Mahallesi Yüksel Sokak No:12
Merter - Güngören / İstanbul
Tel: +90 212 637 41 84 - 85 - 86 Fax: +90 212 637 41 87
Mail: info@nazarone.com

EMİNÖNÜNÜ ŞUBE 1:

Rüstempaşa Mahallesi Alacahamam sokak no:18
Sultanhamam/ Eminönü - Fatih / İstanbul
Tel: +90 212 512 25 73 - 519 36 56 Fax: +90 212 519 36 56

EMİNÖNÜNÜ ŞUBE 2:

Sabancı han cad. No:61 Eminönü / İstanbul
Tel: +90 212 527 80 61

ÇİN OFİSİ:

Room-A313, Huijin Building, No: 1061
Gongren North Road, Yiwu, Zhejiang, China
Tel: 0086-579-85596576 Fax: 0086-579-85596575
Mobil: 0086-133-35902298 0086-138-19966251
Mail: william3639@gmail.com

FABRİKA 1: Güpür-Fisto-Tül-Organze İmalat

D-100 karayolu üzeri Kanal mevkii
Hacı Kadırlar köyü No:22 Gümüşova / Düzce
Tel: +90 380 691 3148 Fax: +90 380 691 3564

FABRİKA 2: Tül Perde İmalat

D-100 karayolu üzeri Kanal mevkii
Hacı Kadırlar köyü No:23 Gümüşova / Düzce
Tel: +90 380 691 3148 Fax: +90 380 691 3564

FABRİKA 3: Kare Sanal Tül ve Grek Tül İmalat

D-100 karayolu üzeri Kanal mevkii
Hacı Kadırlar köyü No:24 Gümüşova / Düzce
Tel: +90 380 691 3148 Fax: +90 380 691 3564

FABRİKA 4: Kurdele İmalat

Defterdar Mahallesi Otakçılar Caddesi
D Blok No:70/7 Eyüp / İstanbul
Tel: +90 212 437 86 85

Kuzey Amerika, tekstilini NAFTA 2.0 İLE KORUYACAK

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması NAFTA'nın yerini alacak olan USMCA anlaşmasında mutabakat sağlandı. NAFTA 2.0 olarak da anılan yeni anlaşma "Made in USA" etiketli tekstil ve hazır giyim ürünlerine avantaj sağlayacak.

ABD, Meksika ve Kanada arasında yürürlükte olan "Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması"nın (NAFTA) yerini alacak yeni ticaret anlaşmasında mutabakat sağlandı. Ekim ayı başında Beyaz Saray'da düzenlenen etkinlikle mutabakatı kamuoyuna duyuran ABD Başkanı Donald Trump yeni anlaşmayı "ABD tarihinin en önemli ticaret anlaşması" olarak niteledi. Yeni anlaşmanın tüm taraflar için çok iyi olduğunu belirten Trump, Meksika Devlet Başkanı Enrique Peña Nieto ve Kanada Başbakanı Justin Trudeau'ya da çabaları için teşekkür etti. Trump, USMCA adı verilen yeni anlaşmanın özellikle Ameri-

kan tarım ve otomotiv sektörleri için "büyük bir zafer" anlamına geldiğini vurguladı.

En çok otomotiv sektörü etkilenecek

Yeni anlaşmanın, NAFTA'dan 4 temel farkı bulunuyor. Bu farklar arasında serbest ticaret için en büyük ve olumsuz etkiyi, otomobil sektörüne getirilen daha yüksek vergi standartlarının yaratacağı belirtiliyor. USMCA çerçevesindeki yeni kurallara göre, otomobil ticaretinin üye ülkeler arasında "sıfır gümrük vergisi" ile yapılabil-

mesi için parçalarının en az yüzde 75'inin Kuzey Amerika kıtasında üretilmesi gerekiyor. ABD'nin, NAFTA'da yüzde 62,5 olan bu oranın yükseltilmesini, Meksika'ya Çin, Japonya ve Güney Kore'den gelen otomobil parçalarını kısıtlamak için istediği biliniyor. Sıfır gümrük vergisine ilişkin yeni düzenleme, ayrıca otomobil parçalarının yüzde 40 ila 45'inin saatte en az 16 dolar ücret ödenen işçilerce yapılmasını şart koşuyor. Bu iki kuralın, sadece Meksika'nın otomotiv sektörüne zarar vermemekle kalmayıp tüm kıtada otomobil fiyatlarını yükseltmesi bekleniyor.



2017'de ABD'nin Kanada ile dış ticaret açığı 71 milyar dolar Meksika ile dış ticaret açığı 18 milyar dolar

Fiyatlardaki artışın ise talebi düşürmek suretiyle otomotiv sektörünün aleyhine işleyeceği belirtiliyor.

Öte yandan, anlaşma, ABD'nin ithal otomobillere ek vergi getirme ihtimaline karşı bir hüküm içeriyor. Söz konusu hüküm, Kanada ve Meksika'nın her birinin ABD'ye yılda 2,6 milyon adet otomobili, olası vergilerden muaf şekilde ihraç etmesini sağlayacak. Uluslararası Motorlu Taşıtlar Üreticileri Örgütü'nün verilerine göre, 2017 yılında ABD 11 milyon 190 bin motorlu araç üretirken, Meksika'nın araç üretimi 4 milyon 68 milyon ve Kanada'nın ise 2 milyon 200 bin oldu.

Tekstil ve hazır giyim için özel bölüm

Yeni anlaşma, Kuzey Amerika ülkeleri arasındaki tekstil ticaretine yönelik önemli değişiklikleri de beraberinde getiriyor. Anlaşmanın özünde "Kuzey Amerika ülkelerinde üretilmiş tekstil ürünlerinin kullanımını artırmak" yer alıyor. En temel değişiklik otomotiv sektöründe olduğu gibi bir ürünün "tercihli" sayılabilmesi ve vergiden muaf tutulması için ihtiva etmesi gereken "Kuzey Amerika içeriğinin" artırılmış olması. Önceki anlaşmada herhangi bir düzenlemeye tabi tutulmayan "dik iş ipliği, cep kumaşı, dar elastik bantlar ve astar"

gibi ürünler için yeni anlaşmada sınırlandırılmalar getiriliyor. Bu düzenlemelerin temel hedefinin USMCA bölgesi dışından gelen malzemelerin kullanımını sınırlandırarak özellikle "Made in USA" iplik ve kumaşların daha fazla kullanılmasını teşvik etmek gibi görünüyor.

Bu maddenin uygulanmasını kesinleştirmek adına USMCA'da önceki anlaşmada olmayan yeni bir düzenlemeye yer verilmiş. Buna göre, USMCA üyesi ithalatçı ülke, anlaşma koşullarına uymadığını düşündüğü ürünlerin tesislerinde denetim yapma yetkisine sahip olacak. Daha da ilginç olanı ise bu katı düzenlemenin sadece tekstil sektörü için öngörülmüş olması. Üstelik denetleyici tarafın hangi ihracatçı ya da üreticileri ziyaret edebileceği konusunda bilgilendirme yapma zorunluluğu bulunmuyor. Tekstil dışı ürünler için, denetim kuralları çok daha belirsiz tutulmuş ve ihracatçı ülke tarafından belirlenecek gibi görünüyor. Zaten USMCA'yı NAFTA'dan ayıran temel özelliklerden birisi de tekstil ve hazır giyim sektörlerine ilişkin özel bir bölümün oluşturulmuş olması. Altıncı bö-

lümdeki düzenlemelerin yanı sıra tekstil ticaretini düzenleyen yeni yönetmeliklerin de anlaşmanın yürürlüğe girmesinin ardından hazırlanması bekleniyor. USMCA Anlaşmasında NAFTA'dan farklı olarak tekstil ve hazır giyim ticaretine ilişkin düzenlemeleri gözden geçirecek ve gerekirse güncelleyecek bir komitenin teşkil edilmesi öngörülmüş. Komite üyeleri, anlaşmaya taraf olan üç ülkeden seçilmiş temsilcilerden oluşacak ve anlaşma onaylandıktan ve yürürlüğe girdikten sonra yılda en az bir kez toplanacak. Komitenin ilk görevlerinden biri, USMCA ülkeleri arasında ikinci el kıyafetlerin ticaretine yönelik düzenlemeleri gözden geçirmek olacak.

Finans şirketleri de kapsama alındı

Tekstil ve otomotiv dışında da USMCA Anlaşması'nda NAFTA'dan farklı düzenlemeler yer alıyor. Yeni anlaşmada Trump'ın kazanımlarından biri de Kanada'nın süt ürünlerinin ithalatına yönelik bariyerleri azaltarak Amerikalı üreticilere ülke pazarının yüzde 3,6'sına erişim yolunu açması oldu. Ayrıca, Kanadalı süt üreticilerine

USMCA üyesi ithalatçı ülke, koşullara uymadığını düşündüğü ürünlerin tesislerini denetleyebilecek.



hükümet tarafından herhangi bir teşvik verilmesi yasaklandı. Ancak uzmanlar söz konusu değişikliğin, ABD'nin Kanada'ya yönelik süt ürünleri ithalatını sadece 70 milyar dolar artıracığını, ABD'ye verilen tavizin sembolik olduğu görüşünü paylaşıyor. Telif hakları konusunda yapılan değişiklik ile haklar kişinin ölümünden 50 değil, 70 yıl sonra geçerliliğini yitirecek. USMCA'da yapılan bir diğer değişiklik, finansal hizmetlerin ticaretine yönelik. Bu çerçevede, Meksika ve Kanada'da faaliyet gösteren Amerikan finans şirketlerinin yerel şirketlerle aynı muameleyi görmesi kararlaştırıldı.

NAFTA ile USMCA Anlaşması arasındaki son önemli farklılık ise geçerlilik süresi. 1 Ocak 1994'te yürürlüğe giren NAFTA, herhangi bir gözden geçirme veya geçerlilik tarihi içermiyordu. USMCA Anlaşması ise taraflara her 6 yılda bir anlaşmayı gözden geçirerek revize etme hakkı tanıyor. Anlaşma, uzatılmaması halinde yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 16 yıl içerisinde iptal olacak. Bu revizyonun, yeni anlaşmanın

NAFTA gibi zamanın gerisinde kalması için yapıldığı belirtiliyor.

12 yeni bölüm eklendi

USMCA Anlaşması'nda, eskilere yapılan değişiklikler kadar yeni bölümler de dikkati çekiyor. NAFTA'daki 22 bölüme aralarında dijital ticaretin de yer aldığı 12 yeni bölümün eklendiği yeni anlaşma, alanı genişletildiği için "NAFTA 2.0" olarak da adlandırılıyor.

Yeni eklemelerden en önemlisi olarak kabul edilen "dijital ticaret" bölümü, elektronik kitap, video, müzik, yazılım, oyun ve benzeri dijital ürünlere yönelik gümrük vergilerini ve diğer ayrımcı önlemleri yasaklıyor. Ayrıca, verilerin ülkeler arası dolaşımına yönelik kısıtlamaların azaltılması, siber güvenlik konusunda iş birliği, halka açık veri tabanları ve küresel dijital ekosistemin desteklenmesi teşvik ediliyor. Yeni bölümler arasında "yolsuzluk karşıtlığı, makroekonomik politikalar ve döviz kurları, iş gücü ve ticareti iyileştirme yolları" gibi başlıklar da yer alıyor.

TEKSTİL VE HAZIR GIYİMDE NAFTA/USMCA FARKI

- Tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ihtiva etmesi gereken "Kuzey Amerika içeriği" artılıyor.
- Serbest bölge dışı ürünler sınırlandırılarak bölge ürünlerinin önü açılıyor.
- İthalatçı ülkeye üretici/ihracatçı firma tesislerinde denetim yetkisi tanıyor.
- USMCA'da sadece tekstil ve hazır giyimi düzenleyen bir bölüm yer alıyor.
- Menşe kurallarına karar vermek için taraflara toplantı çağrısı hakkı tanınıyor.
- Tekstil ve hazır giyim düzenlemelerini gözden geçirecek komite kurulması öngörülüyor.

Rakamlarla NAFTA

Meksika- ABD- Kanada

NAFTA üyeleri arasındaki ticaret

2017'de

1,2 trilyon dolar.

Üç ülke arasındaki ticaret

1993'ten 2017'ye

%390 arttı.

ABD'nin hazır giyim ithalatında ilk 6 ülke



2017'de
ABD'nin

✓ Hazır giyim ithalatı **80,3** milyar dolar
✓ Tekstil ithalatı **25,7** milyar dolar

Turkey
Discover
the potential

20 YILDIR KALİTE VE GÜVENE ATILAN İMZA



+90 212 565 30 16



+90 0530 666 24 54



cavusogluorme@hotmail.com



cavusogluorme



Yenidoğan Mah. Ferhatpaşa Cad.
Dalkıran İş Merkezi 1-B No:119
Bayrampaşa - İstanbul / TURKEY



**ÇAVUŞOĞLU**
ÖRME VE TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Makina Parkuru

Adet	Marka	Pus/Fein	Sistem	Açıklama
2	2015 Terrot	34" 10F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
2	2015 Terrot	34" 7F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
4	2011 Pilotelli	34" 10F	102	A.En Süprem,F.Elastan
4	2009 Pilotelli	34" 14F	102	A.En Süprem,F.Elastan
2	2007 Pilotelli	34" 18F	102	A.En Süprem,F.Elastan
3	2000 Pilotelli	36" 10F	60	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
6	2000 Mayer	30" 12F	48	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse



**KALIN FEIN FANTAZİ KUMAŞTA
YÜKSEK KALİTE, KUSURSUZ HİZMET**



www.cavusogluorme.com

Çinli e-tüketicilere NASIL ULAŞILIR?

Türkiye’de e-ihracata yönelen firma sayısı hızlı bir şekilde artıyor. Bu firmalar için Çin önemli bir pazar olarak öne çıkıyor. Çünkü alım gücü yüksek 350 milyon kişinin bulunduğu ülkenin 2020 yılında dünyanın en büyük sınır ötesi B2C pazarı olması bekleniyor.



“Türkiye’de 2018 yılında e-ihracata başlayan firma sayısı, 2017 sonuna göre yüzde 40 arttı.”

İnternet altyapısının gelişmesi ile birlikte lojistik sektöründe yaşanan hızlı değişimin sonucu olarak önce e-ticaret, son dönemde ise sınır ötesi e-ticaret ya da diğer adıyla “e-ihracat” giderek hayatımızda daha fazla yer tutmaya başladı.

E-ihracat, yeni pazarlara ulaşmanın kaçınılmaz olduğu günümüzde müşteri potansiyelini artırmak isteyen her firma için alternatiften öte bir zorunluluk haline geldi. Bugün Avrupalı KOBİ’lerin yüzde 14,5’i e-ticaret, Bu KOBİ’lerin de yaklaşık yarısı ise yurt dışına satış yani e-ihracat yapıyor.

Türkiye’de e-ihracat yapan firma sayısı henüz az olsa da bu yönde çok önemli bir istek var ve e-ihracata yönelen firma sayısı çok hızlı bir şekilde artıyor. 2018 yılında e-ihracata

başlayan firma sayısı, 2017 sonuna göre yüzde 40 arttı. 2018 sonunda e-ihracat cirosunun geçen yıla kıyasla yüzde 150’den fazla artması bekleniyor.

Ancak asıl patlama, dünyanın en büyükleri arasında yerini almaya hazırlanan Üçüncü Havalimanının devreye girmesiyle yaşanacak çünkü e-ihracatın olmazsa olmazı çok iyi bir lojistik desteği. E-ihracat Eylem Planı’nda da belirtildiği gibi başta Üçüncü Havalimanı olmak üzere belirlenen bölgelerin “bölgesel lojistik merkezleri” haline getirilmesiyle e-ihracat yapan şirketlerimiz geniş bir bölgeye düşük maliyet ve yüksek bir hızla erişim olanağına kavuşacaklar.

Dünyanın en büyük e-ihracat pazarı

Ancak e-ihracat için sadece bilişim ve lojistik altyapınızın hazır olması tabii ki yeterli değil. Rekabetin dağınık

ÇİN’İN ÖNDE GELEN



TMALL

Tmall, Çin’de operasyonu olmayan uluslararası markaların Çinli tüketicilere ulaşmasını sağlıyor. Pazar, her mağaza için bir alt alan sağlarken Alipay’e ve Alibaba’nın teslimat araçlarına yönlendiriyor.



JD Worldwide

JD.com’un güçlü yönlerinden biri, Çin’in büyük sosyal medya platformu WeChat’a bağlı olması. JD.com’daki ürünlere WeChat üzerinden erişilebiliyor. WeChat üzerinden yapılan e-ticaretin yüzde 32’sini JD.com oluşturuyor.



Amazon China

Amazon, perakende satışlarda yüzde 3 pazar payına sahip. Çin’de özellikle premium ve otantik ithal ürünler alanında güçlü bir üne sahip olan Amazon.cn fiyat duyarlı müşterilerden çok satın alma gücü yüksek kesime hitap ediyor.



Kaola.com

Kaola, çoğunlukla Batılı markaları sunuyor. Satıcıların ürünlerini birçok çevrimiçi forum, portal ve pazarlama kanalında sergilemelerini sağlayan Kaola üç iş modeli sunuyor: Toptan satış, çevrimiçi pazar yeri veya satıcının web sitesiyle entegrasyon.

ve yoğun yaşandığı bu sektörde öne geçmek için öncelikle en doğru hedef pazarı seçmek ve hedef pazarınız hakkında yeterli bilgiye sahip olmak gerekiyor.

Bugün dünyanın en büyük ve en hızlı büyüyen e-ticaret pazarı olan Çin Halk Cumhuriyeti'nde sınır ötesi e-ticaret ile ürün satın alan tüketicilerin oranı 2015 yılında yüzde 34 iken 2017'de yüzde 67'ye ulaşmış durumda. Çin'in 2020 yılına kadar dünyadaki en büyük sınır ötesi B2C pazarı olması bekleniyor. Çin özellikle lüks segmentte üretim yapan üreticiler için avantajlı bir pazar olara öne çıkıyor. Bir buçuk milyar nüfuslu Çin'de kaliteli ürünlere para harcamak isteyen 350 milyon orta gelir düzeyinde insan bulunuyor. Kaliteli, lüks markalara para harcamak isteyen bu kesim; tekstil ve deri gibi iddialı olduğumuz kategorilerde e-ihracat için önemli bir potansiyel oluşturuyor. Peki bu pazara girebilmek için nelere dikkat etmek gerekiyor?

Çin pazarına erişiminin yolları

Sınır ötesi e-ticaret, Çin online tüketici pazarına doğrudan ve uygun maliyetli erişmek için yeni bir yol sunuyor. Sınır ötesi e-ticaret üzerinden ihracat yapan bir satıcı, geleneksel süreçleri kullanarak yapılan ihracata kıyasla, lojistik ve finansal maliyetlerde yüzde 30'a varan bir tasarruf sağlarken ürününü de denetimler dahil olmak üzere çok daha kısa sürede gönderebiliyor.

Bu pazarda başarıya ulaşmak için bir şirketin çok esnek bir yapıda olması ve sürekli değişen e-ticaret düzenlemeleri ve trendlerini takip ederek kendisini yenilemesi, bunun yanı sıra stratejisini Çin pazarının yerel alışkan-

lıklarına uyarlamasını gerekiyor. Genel olarak Çin'de iş yapma biçimleri henüz tamamen kurumsal zeminde ilerlediği için iş yaparken kişisel ilişkiler ön plana çıkıyor. Bu nedenle "networking" pazara giriş ve tutunma için büyük önem taşıyor.

Dikkat edilmesi gereken bir başka husus da kurullar çok iyi tanımlanmadığı ya da iyi anlaşılmadığı için, yabancı bir işletme, genellikle gri bir bölgede çalıştığı hissine sahip olabiliyor. Bu aşamada yerel kültürü ve pazarın karmaşıklığını anlayan yerel bir ortağın ilişkilerin kurulmasında devreye girmesi işleri kolaylaştırıyor. Yerel ortak aynı zamanda bazı pazaryerlerine girişte de anahtar görevi üstlenebiliyor. Örneğin, yerel bir pazaryeri olan Taobao.com'a ve sosyal medya sitesi WeChat'e üyelik için Çin vatandaşı olma şartı aranıyor. Bu gibi durumlarda, yabancı şirket Çinli bir çalışan istihdam edebileceği gibi servis sağlayıcısı şirket ile de anlaşılabilir.

Tanıtım ve gönderide bunlara dikkat

Çinli tüketiciler ayrıntılara odaklanmayı sever. Bu nedenle satıcı ürünün görseli konusunda çok titiz davranmalı, ürünün detay fotoğraflarına yer vermelidir. Bir ürün için 6-20 arasında fotoğraf yayınlamaya hazır olun. Çin'e yönelik internet sitelerinde diğer ülkelere nazaran yüzde 70 daha fazla fotoğraf yer almaktadır.

Ürün bilgisi de aynı şekilde önemlidir çünkü iyi bir Mandarin tercümesinin yeterli olacağını sanıyorsanız yanılırsınız. Çinli tüketiciler ne kadar başarırlı olursa olsun, iyi tercüme edilmiş değil, yerel dil ve kültüre hakim biri

E-ihracatta ilk 10 pazar

- ABD
- Almanya
- İngiltere
- Avustralya
- Kanada
- Fransa
- Rusya
- Çin
- İtalya
- Diğer

E-ihracatta ilk 10 ürün

- Giyim, ayakkabı ve aksesuar
- Mücevher ve saat
- Otomobil parçaları
- Antikalar
- Mobilya ve dekorasyon
- Hobi ve zanaat ürünleri
- Tüketici elektroniği
- Bilgisayar
- Müzik aletleri
- Güzellik ve bakım ürünleri

B2C PLATFORMLARI



Yangmatou

Çin'in sınır ötesi ticaret alanındaki ilk sitelerinden olan Yangmatou, bebek ürünleri, kozmetik, giysi, ayakkabı ve çantalara odaklanıyor. Yangmatou'nun iş modeli, ürünleri doğrudan tedarik etmeye ve satın almaya dayanıyor.



Xiu

Xiu.com, konfeksiyon, ayakkabı, çanta, aksesuar ve mücevher dahil olmak üzere üst gelir gruplarına hitap ediyor. Xiu.com, kendilerine diğer platformlarda satmama konusunda taahhüt veren markaların pazarlama bütçesini üstleniyor.



Shangpin

Shangpin, Xiu.com'un rakibi ve Çin'in önde gelen orta ve üst düzey moda ve lüks çevrimiçi platformlarından biri. 1.400'den fazla markanın ürünlerine yer veren Shangpin, Batı markaları için bir drop-ship modeli sunuyor.



Vipshop

New York Borsası'nda yer alan Vip.com Çin'deki kadın tüketicilere popüler markalı ürünler hakkında kısa vadeli teklifler sunan (Flaş satış) bir e-ticaret sitesi. Çevrimiçi flaş satış süresi normalde 4-5 gün olsa da 12 güne kadar uzayabiliyor.

tarafından doğrudan kendileri için yazılmış metinlere güvenir. Örneğin giyim ve ayakkabı konusunda uluslararası ölçüleri sağlamak yeterli değildir, mümkün olan en küçük numaralara yer verdiğinizden emin olmanız gerekir. Çin kültüründe aile hâlâ önemli bir yer tuttuğundan büyük anne ve babalar dahil tüm aileyi kapsayacak şekilde bir bilgilendirme kültürü özümlediğiniz konusunda iyi bir işaret olacaktır. Ayrıca ürün bilgisi yazarken mümkün olan her türlü faydasından bahsedin ve bu ürünün neden gerekli olduğunu vurgulamaktan çekinmeyin.

Çin’de alışveriş kültürü, çeşitli promosyon ve hediyelere çok fazla yer verdiğinden bu konuda yüksek bir beklenti oluşmuştur. Mümkün olduğunca hediye sunmak ve kampanyalar düzenlemek pazara girişte başarı için önemli bir anahtar haline gelebilir. Ürünün paketlenmesine gösterdiğiniz özen de Çinli tüketici için önemli olabilir. Kaliteli ürünlerle yapılmış çekici ve özenli bir paket, içindeki ürünün kalite algısını da doğrudan etkileyecektir. Özellikle “ağır” paketlerin bir “kalite belgesi” gibi değerlendirilmesine şaşırmayın.

1100 ürün beyaz listede

Pazar yerleri veya çevrimiçi dağıtıcılarla iletişim kurduktan sonra, bir satıcının şirketini ve ürünlerini Çin piyasasına uyarlaması gerekiyor. Çin gümrük otoritelerine ulaşmadan önce, e-ihracatçıların menşe sertifikaları, gümrük beyannameleri, satış sözleşmeleri, konşimentolar, faturalar ve paketlenme listelerini hazırlamaları bekleniyor. İthalat izinleri ve sertifikalar genellikle Çin Halk Cumhuriyeti Kalite Denetimi ve Karantina Genel Müdürlüğü (AQSIQ) tarafından sağlanıyor.

Çin Hükümeti Nisan 2016’da sınır ötesi e-ticareti kolaylaştıran yeni bir vergi rejimi uygulamaya koydu. Giyim, yiyecek ve içecek, kişisel elektronik, ayakkabı, şapka, moda aksesuarları, oyuncaklar ve bazı kozmetik türleri gibi ürün kategorilerinde yer alan 1100’den fazla ürünü içeren beyaz liste yayınlandı. Bu düzenlemeyle işlem başına 2 bin yen ve yıllık



kişi başına 20 bin yen sınır olarak belirlendi ve bu limit dahilindeki işlemler için gümrük vergisi sıfırlandı. Ancak ithalat katma değer vergisi (KDV) uygulaması devam ediyor. Bir Çinli tüketicinin sipariş ettiği malların tutarı bu limitleri aşarsa artık sınır ötesi e-ticaret kuralları geçerli olmuyor.

E-ihracatçı, her sipariş türü için en iyi gönderim ve teslimat türünü belirlemek durumunda. Eğer müşteri kimlik bilgilerini paylaşmaya istekli ise, vergiler ve nakliye masraflarının uygun olması nedeniyle B2C ve gümrüklü depo yöntemleri en uygun seçenek olarak öne çıkıyor. İthalat sertifikaları ve alıcı kimlik belgelerinin mevcut olmaması durumunda, en iyi yöntem olarak posta gönderisi öne çıkıyor.

Çin’de, e-ticaret ile ürün alanların oranı 2015’te yüzde 34 iken 2017’de yüzde 67’ye ulaştı.

E-ihracatta başarının yolları

İNTERNET SİTESİ	ÖDEME YÖNTEMİ	LOJİSTİK DESTEĞİ
Yabancı dilde site	Güvenli ödeme altyapısı	Çokuluslu kargo hizmeti
Yabancı dilde SEO	Yabancı Kredi kartı	Gümrük mevzuatı
Müşteri hizmetleri	Küresel Ödeme sistemi	Ülke içi kargo hizmeti
Sık Sorulan Sorular	Yabancı Vergi sistemi	Yurt dışı iade imkânı

Kesimhaneler için geliştirilmiş ROBOT

KP-X2025 Tam otomatik cutter



KP-X2025
YINENGTECH

Yüksek teknolojiyle üretilen üretilen bu robotu lasmana özel fiyat avantajı ile 20 Eylülde tütün konfeksiyon makinaları fuarında 3. Salon 319/B nolu standımızda beğenilerinize sunacağız.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

ARIS
M a k i n a

GELECEĞİN ÇALIŞANLARI ROBOTLAR

ASEAN ülkelerinde son yıllarda özellikle hazır giyim ve otomotiv sanayilerinde artan robotlaşma ve otomasyonun işçilerin iş güvencesini tehdit edecek düzeylere geleceği belirtiliyor.

> Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi



İngiltere merkezli risk danışmanlık şirketi Verisk Maplecroft tarafından yapılan bir araştırmaya göre başta otomotiv ve hazır giyim olmak üzere birçok sektörde robotlaşma ve otomasyon hâlihazırda zaten ciddi iş kayıplarına neden olmakta ve bu kayıpların gelecekte daha da artacağı belirtiliyor.

Sorunlar artacak

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) verilerine göre ASEAN ülkeleri olan

Kamboçya, Endonezya, Tayland, Vietnam ve Filipinler'de önümüzdeki 20 yıllık dönemde işçilerin en az yarısının robotlaşma ve otomasyon nedeniyle işlerini kaybetmeyle karşı karşıya olduğu söyleniyor.

Bu durumun işsizlik kadar işlerini kaybetmeseler bile işçilerin daha fazla işveren baskısına maruz kalacakları ve işyerlerindeki 'modern kölelik' sisteminin daha da ağırlaşacağı ve önümüzdeki dönemde ücretlerin daha da fazla baskı altında

kalacağı belirtiliyor.

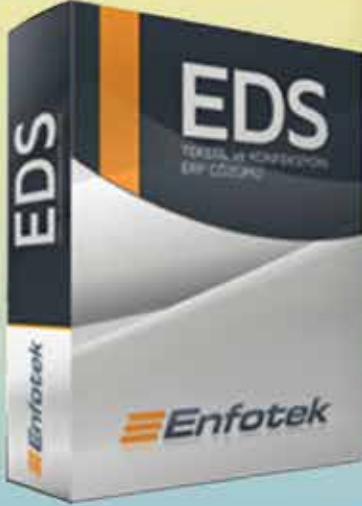
Söz konusu araştırmaya göre ASEAN ülkeleri olan Kamboçya, Endonezya, Tayland, Vietnam ve Filipinler'de işçi suistimalleri, işveren baskısı ve düşük ücretler hâlihazırda zaten mevcut sorunlar olup otomasyonun ve robotlaşmanın artışıyla önümüzdeki yıllarda bu sorunların daha da ağırlaşarak artması öngörülmüyor. Bu kapsamda bu ülkelerde kadın işçilerin daha fazla tehdit altında olduğu da söyleniyor.

TEKSTİL SEKTÖRÜNE YÖNELİK
TEDARİK PLANLAMA ve ÜRETİM PLANLAMA
SÜREÇLERİNDE SON TEKNOLOJİLER

22 KASIM 2018

İTÜ İşletme Fakültesi Endüstri Mühendisliği

Doç. Dr. Murat BAŞKAK



Eğitimin 2.Bölümünde ENFOTEK Firmasının EDS6 Ürünü Üzerinden Hazırgiyim Sektöründe Tedarik Planlama ve Üretim Planlama Süreçlerinde Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri İşlenecek, Dijital Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulama Örnekleri Paylaşılacaktır.

Ön Maliyet, Sipariş, Satınalma, Stok, Tedarik Planlama Üretim Planlama, Anlık Üretim Takibi, Fason Atölye Takibi, İthalat/ihracat, Sipariş Kapama, Gerçekleşen Maliyet gibi konularda birebir sorularınızı sorabileceğiniz danışma masaları kurulacaktır.

Kayıt ve Bilgi İçin: Tuba Taşan tuba.tasan@ita-istanbul.com
0(212) 495 40 00

İTA İSTANBULTEKSTİL ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM A.Ş.
İstasyon Mahallesi Halkalı İstasyon Caddesi No:81/1
Küçükçekmece / İSTANBUL



> Haluk ÖZELÇİ
> İTKİB Brüksel Temsilcisi
> itkib.bxl@skynet.be

AB'Yİ TERK ETMENİN BEDELİ ÇOK YÜKSEK OLABİLİR

Brexit müzakerelerinde artık son kartlar oynanıyor, ama hâlâ görünürde bir anlaşma yok. Gerek Birleşik Krallık (BK), gerekse AB durdukları noktadan geri adım atmakta kararlı. Başbakan May, geçen Eylül ayında Salzburg'da yapılan zirve toplantısında bir kere daha malların ve sermayenin dolaşımını öngören ama insanların serbest dolaşımını içermeyen bir serbest pazar (single market) önerisinde ısrarlı olduğunu tekrarladı. May'in, Brexit sonrası için ortaya koyduğu "serbest ticaret bölgesi önerisi" sanayi malları ve tarım ürünlerini kapsıyor ama hizmet sektörünü içermiyor. AB bütçesine katkı konusu ise gündemde bile değil. Bir başka önemli konu İrlanda Cumhuriyeti ile Kuzey İrlanda arasında halen uygulanan, gümrük kontrolüne tabi olmayan ticaret ve geçişler. Başbakan, BK'nın iki taraf arasında katı sınır uygulaması ve gümrük kontrolünü kesinlikle kabul etmeyeceğini vurguladı. AB liderlerinin duruşunda da bir değişiklik yok. Konsey Başkanı Tusk, ortak bir tavır aldıklarını ve Başbakan May'in önerilerini kabul etmeyeceklerini kararlı bir tonda ifade etti. Zirvenin ardından basına konuşan başbakan, BK'nın anlaşma olmasa bile (no deal) AB'ni terk edebileceğini vurguladı ve bu konuda hiç tereddütleri olmadığına dikkat çekti.

BK, anlaşma olmadan AB dışında kalırsa ne olur?

Lizbon Anlaşmasının 50. maddesi, taraflara ayrılma konusundaki koşulları belirlemek için iki yıl süre tanıyor. Başbakan May, Brexit ile ilgili işlemleri 29 Mart 2017 tarihinde başlatmıştı. Buna göre BK, 29 Mart 2019 akşamı saat 24.00'te (Brüksel saati) AB dışında kalacak. İki yıllık süre, tarafların istemesi halinde uzatılabilir, ancak bu konu henüz gündemde değil. Zirvenin sonucunun May için bir hayal kırıklığı olduğunu söylemek yanlış olmaz. Toplantının hemen ardından "sterlin" büyük değer yitirdi. Yatırımcılar, "anlaşma olmayabilir" senaryosu üzerinde kafa yormaya başladılar.

BK için anlaşma olmadan AB dışında kalmanın bedeli yüksek olabilir ancak, özellikle bu ülkeyle olan savunma iş birliğinin ve ticari ilişkilerin belirsizlik içine girmesinin maliyeti AB için de sorun yaratacaktır. AB, bir üye ayrılrsa bile Topluluğun temel kuralları ve değerleriyle sürdürülmesinin şart olduğu inancında. Aksine bir yaklaşımın, Avrupa Projesini sarsıntıya uğratabileceği hatta sona erdirebileceğinden endişe duyuyor. Bu nedenle, Tek Pazar'ın (single market) dört kuralını, "malların, sermayenin, hizmetlerin ve insanların serbest dolaşımının" tartışmaya bile açmak istemiyor. Fransa Başkanı Macron, Salzburg zirvesinde Brexit'in bir konuyu herkese çok açık şekilde gösterdiğini şu sözlerle açıkladı; "AB'yi terk etmek kolay değil, bunun çok önemli sonuçları ve oldukça yüksek bir bedeli var".

İHKİB 2019 I. DÖNEM YURTDIŞI FUARLARINA KAYITLAR BAŞLADI!

WHO'S NEXT
18-21 Ocak 2019

KYIV FASHION
29-31 Ocak 2019

**CIFF
COPENHAGEN**
30 Ocak-01 Şubat 2019

ISPO MUNICH
03-06 Şubat 2019

**MAGIC
LAS VEGAS**
04-07 Şubat 2019

PURE LONDON
10-12 Şubat 2019

**NEW YORK
COTERIE**
25-27 Şubat 2019

CPM MOSCOW
25-28 Şubat 2019

**CENTRAL ASIA
FASHION**
17-19 Mart 2019

CHPE SHANGAI
20-22 Mart 2019





> Prof. Dr. Emre Alkin

“MARKA-TASARIM İNOVASYON VE TEKNOLOJİ NEDEN ÖNEMLİ?...”

Belki de yılın ilk çeyreğine damga vuran en önemli gelişmelerden biri, **2014 yılından beri en yüksek cari açık akımına ulaşmamızdı**. Her ne kadar ihracatta rekorlar kırdığımızı söyleyerek kendimizi avutsak da, ithalatın da dolu dizgin arttığını ve daha önemli rekorlar kırdığını daha önceki raporlarımda bahsetmiştim.

Çok uzun zamandır davranışsal iktisat konularında makaleler yazdığım ve çalışmalar yaptığım için, teşhis veya tanı koymak zamanı geldiğinde herkesin haklı kılacak bir ya da iki olumlu gelişmeye odaklandığını görebiliyorum. Bu neye benziyor? Bulutlara bakıp şekiller görmek veya tanıdıklarınızın yüzlerini görmeye benziyor.

İthalata konulan ek vergiler ve gümrük engelleri ile dış ticaret açığını daraltacağını düşünen bir idare biçiminin başarısız olacağını size sayısız defalar altını çize çize anlattım. Ancak ne zaman ki ben böyle bir argümanı masaya sürsem, bu uygulamaların taraftarı olan kesimler ihracatın ne kadar çok arttığını öne sürerek haklılığını kanıtlamaya çalıştılar. Belki yapacağım yorum onların kalplerini kıracak ama, 1-2 milyar dolarlık ihracat artışı için dün itibarıyla 51 milyar dolarlık cari açık vermiş olduk. İşin gerçeği bu. Keşke ortaya çıkan olumsuz durum bununla sınırlı olsa. **İlave gümrük vergileri sebebiyle artan hayat pahalılığı ve enflasyon, tarife dışı engeller sebebiyle sıkıntıya düşen firmalar, kârlılığın düşmesi sebebiyle işten çıkarılan insanlar uygulanan yanlış reçetenin faturası oldu.** Kimse kusura bakmasın, geçtiğimiz 4 yılda ne zaman ki uygulanan politikalarla ilgili eleştiri yapsam bazı işadamları “ithal mal isteyen faturasını ödeyecek” şeklinde cevap verdiler. Kimse dükkânlardan veresiye alış veriş etmiyor ki.

“Şahsi menfaat ile toplum menfaati çelişir...”

Daha da ileriye götüreceğim: Türkiye’de talebe yetecek kapasiteleri olmadığı halde, firmaları ayakta kalsın diye oluşan hayat pahalılığı ile ilgili ne düşünüyorlar? Şunu anlamakta zorlu çektikleri belli: **İthalatı pahalı hale getirmek yerine, yerli üretimi rekabetçi hale getirmek gerekiyordu.** Ancak onlar daha ucuz üretim istemediler, daha pahalı ithalat istediler. Halbuki böyle bir adım, küresel rekabette onları geride bırakacaktı. Son 40-50 yıldır Türkiye’deki iş dünyasının geneli “kamuyu küçültün, vergileri mantıklı hale getirin, üretimin maliyetini düşürün” demedi. Çünkü devletin büyümesinden memnundurlar. Devlet ne kadar büyürse onlara da o kadar iş olanağı çıkacaktı. Bugün ise rekabetçi üretim yapamadıkları için, Ankara’dan adeta “ek yaşam süresi” ister duruma geldiler.

Ancak elle sayılabilecek kadar az kişi, marka-tasarım-inovasyon ve ar-ge tarafında mariifetli işler yaparak “geleceğin firması” olabilmek için önemli adımlar attı.

“Biz rekabet edemiyoruz, ithal malları pahalı hale gelsin” diyerek düzlüğe çıkmış hiçbir ekonomi yok dünya tarihinde. Buna rağmen enflasyonu artıran, dış ticaret ve cari açığı artıran bu politikalarda ısrar edildi.

Emtia ve enerjide yükselen fiyatlar, tarımdan sanayiye kadar birçok sektörde ortaya çıkan piyasa bozucu davranışlar, çok yüksek ithalat vergileri enflasyonun başlıca sebebi. Bunun üzerine sürekli yükselen döviz kurları da eklersek, denklemin kolay olmadığını görebiliriz.



“Peki nasıl katma değer üreteceğiz ?...”

Mutlaka üretici tarafındaki dolaylı vergilerin ve hammadde-aramalı-yatırım malı üzerindeki ithalat vergilerinin düşürülmesi gerekiyor. Bazı iş çevrelerinin kendilerini korumak için yükselettiği gümrük vergileri bugün Türkiye’ye ciddi zararlar vermeye başladı. **Dolayısıyla enflasyonla mücadele için önce üretimin maliyetlerini düşürmek gerekir.**

Elbette faiz de maliyetlerin başında geliyor. Ancak enflasyon düşürmeden faizleri düşürmek mümkün değil. Dolayısıyla, var gücümüzle üretim maliyetlerini düşürecek adımları atmamız.

Belki sürekli

“İthalatı pahalı hale getirmek yerine, yerli üretimi rekabetçi hale getirmek gerekiyor.”

tekrar ediyorum ama, ÜFE’nin 3 haneli rakamlara yükselmesinden korkuyorum. Kamunun bu konuda ciddi bir adım atması ve ithalat vergilerinden, dolaylı vergilere kadar üretimin maliyetini düşürecek rahatlamalar yapması gerekiyor. Bundan başka elastikyeti düşük olan, yani zorunlu mal ve hizmet kategorisinde olan kalemler için mutlaka dolaylı vergileri düşürmek gerekiyor. **Bu aynı zamanda devletin küçülmesi anlamına geliyor.** Bunu kabul etmek zor ama başka çare yok gibi gözüküyor.

“Türkiye hakkında bazı bilgiler...”

Türkiye aynı mevkide çalışan kadın ve erkek arasındaki en az maaş/ücret farkının yaşandığı ülkelerden biri. Ancak, yine de anketlere göre kadının erkekte daha fazla kazanması aile içinde sorunlara neden olabiliyor.

Ciddi bir genç nüfusa sahip ve 2050 yılında da bu potansiyelini sürdürecektir olan Türkiye’de, “iki haftada yarım saat spor yaptınız mı?” şeklindeki soruya cevap verenler arasında son sırada yer alıyor.

Çalışanlar arasında spor yapanların sayısı oldukça az.

“Dijitalleşmede neredeyiz” sorusunun cevabını insan kaynakları açısından incelediğimizde, Bilgi İşlem Personelinin Toplam Personel içindeki oranına

bakarsan OECD’de Türkiye son sırada yer alıyor. **Bir firmada 100 kişi çalışıyorsa ortalama olarak Türk Şirketleri 1 tane bilgi işlem uzmanı çalıştırıyor.** Bu oranın kabul edilebilir seviyesi yüzde 3-4 civarında. **Türk Halkı genelde mutlu ve geleceğe umutla bakıyor.** Hem OECD hem de diğer anketlerde “gelecek nasıl olacak?” sorusuna Türkler yüzde 56 nispetinde “iyi olacak” diye cevap veriyorlar. Türkiye, OECD ülkeleri arasında orta gelir seviyesinde olmasa da kendini öyle sananların en yoğun olduğu ülke. Gerçekte orta gelir seviyesinde olanlar yüzde 48 civarında ama, halkın yüzde 78’i kendini böyle kabul ediyor. Dolayısıyla tüketimi döviz kurlarının yükselişi haricinde durduracak bir gelişme yok gibi gözüküyor. Dünyaya bir göz atarsak: **Uzmanlar geleceğin ekonomisini oluşturacak bileşenleri şöyle tarif ediyorlar:**

1. İnsansız Hava Araçları
2. Blockchain ve Kripto Paralar
3. Big Data
4. Artırılmış Gerçeklik
5. 3 Boyutlu Yazıcı
6. Sanal Gerçeklik
7. Yapay Zeka
8. Robotlar
9. Nesnelerin İnterneti
10. Genetik

Tüm bu gelişmelerin günlük operasyonları hatta taktik ve stratejik kararları etkileyecek, şeklini değiştirecek, bazı meslekleri yok edecek, **bazı yeni meslekleri ortaya çıkaracak, iş yaşamını baştan aşağı değiştirecek gücü olduğu söyleniyor.** Gelecek ayki sayılarda bu detaylarla da değineceğim.

HAZIR GIYİM İHRACATI

> Eylül 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 10,7 artışla 1,1 milyar dolar oldu.

> Eylül 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 783 milyon dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.

> 2018 Eylül döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 10,1 oldu.

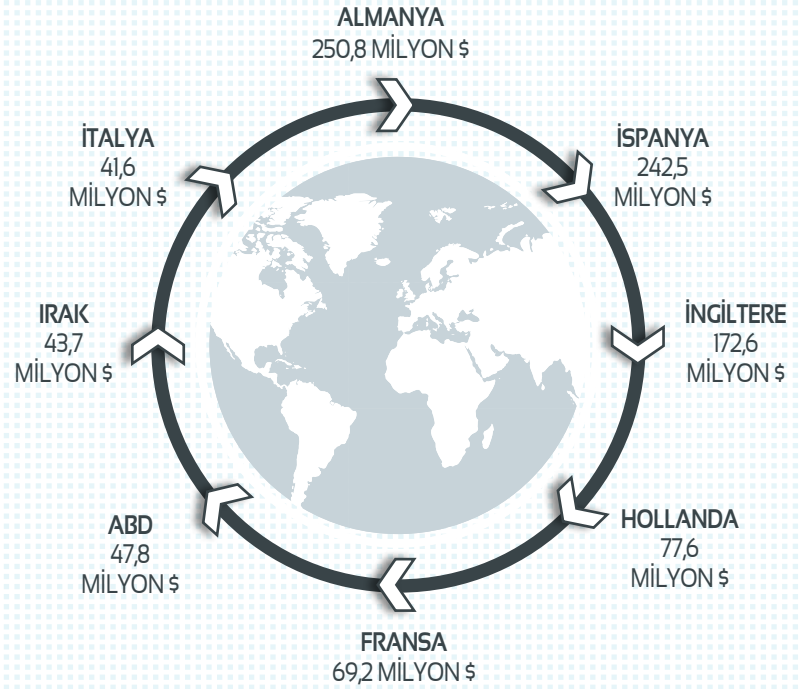
EYLÜL AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 13,8 ARTIŞLA
1,5 MİLYAR DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

ÜRDÜN
% 123,8

Eylül ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 123,8 ile Ürdün olurken, bu ülkeyi yüzde 94,4 ile İran, yüzde 84,2 ile Beyaz Rusya izledi.

ÜLKELERE GÖRE EYLÜL İHRACATI



İHKİB'İN
OCAK-EYLÜL
İHRACAT PAYI
%75

ALT MAL GRUPLARININ EYLÜL AYI İHRACATI

ÖRME GİYİM VE
AKSESUARLARI
783,1 MİLYON \$

DOKUMA GİYİM VE
AKSESUARLARI
501,2 MİLYON \$

DİĞER HAZIR EŞYALAR
VE EV TEKSTİLİ
164,2 MİLYON \$

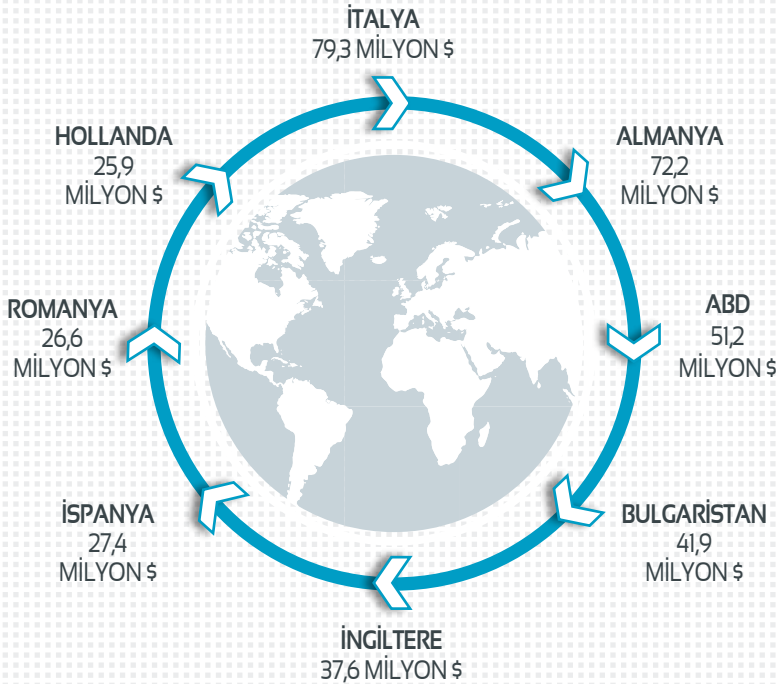
EYLÜL AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 7,2 ARTIŞLA
883 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

TEKSTİL İHRACATI

> Eylül 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 4,1 artışla 459,2 milyon dolar oldu.

> Eylül 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracat, 214,8 milyon dolarla dokuma kumaş ürünlerinde gerçekleştirildi.

> 2018 Eylül döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 6,1 oldu.



İHRACATIMIZIN
EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

ÜLKELERE
GÖRE
EYLÜL
İHRACATI

PAKİSTAN
% 151,9

Eylül ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 151,9 ile Pakistan olurken, bu ülkeyi yüzde 145,2 ile Hindistan, yüzde 135,2 ile Rusya izledi.

DOKUMA
KUMAŞLAR

214,8 MİLYON \$

İPLİK

169,4 MİLYON \$

EV
TEKSTİLİ

151,3 MİLYON \$

ALTMAL
GRUPLARININ
EYLÜL AYI
İHRACATI

İTHİB'İN

OCAK-EYLÜL
İHRACAT PAYI

%44,1

DERİ İHRACATI

> Eylül 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 14,8 artışla 54,5 milyon dolar oldu.

> Eylül 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 64 milyon dolarla ayakkabı gerçekleştirdi.

> 2018 Eylül döneminde, deri ve ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,0 oldu.

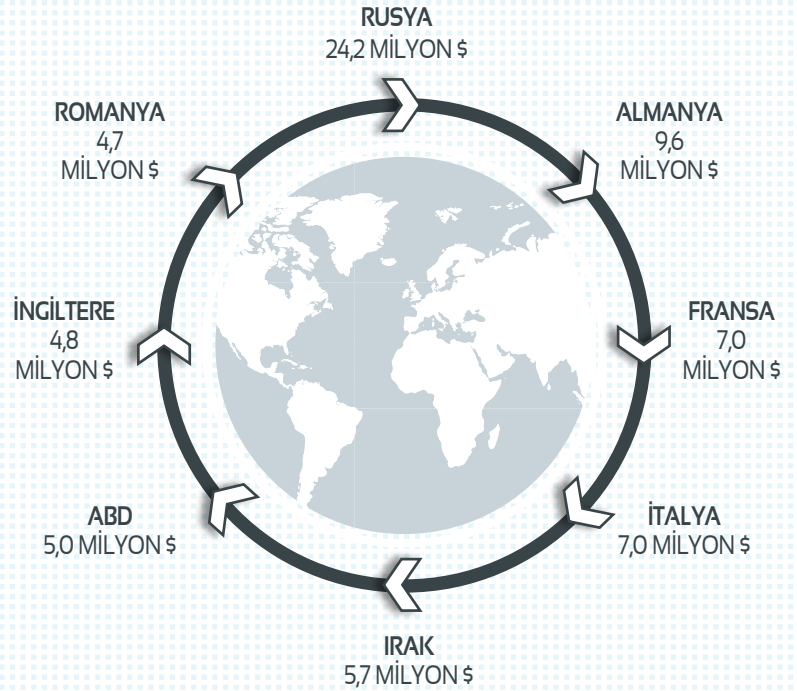
EYLÜL AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 25,5 ARTIŞLA
139 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

SLOVAKYA
% 211,1

Eylül ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 211,1 ile Slovakya olurken, bu ülkeyi yüzde 198,0 ile Avustralya, yüzde 185,3 ile Dominik Cumhuriyeti izledi.

ÜLKELERE GÖRE EYLÜL İHRACATI



İDMİB'İN
OCAK-EYLÜL
İHRACAT PAYI
%70,9

ALT MAL GRUPLARININ EYLÜL AYI İHRACATI

AYAKKABI
64,0 MİLYON \$

DERİ VE KÜRKTEN
GIYİM EŞYALARI
37,6 MİLYON \$

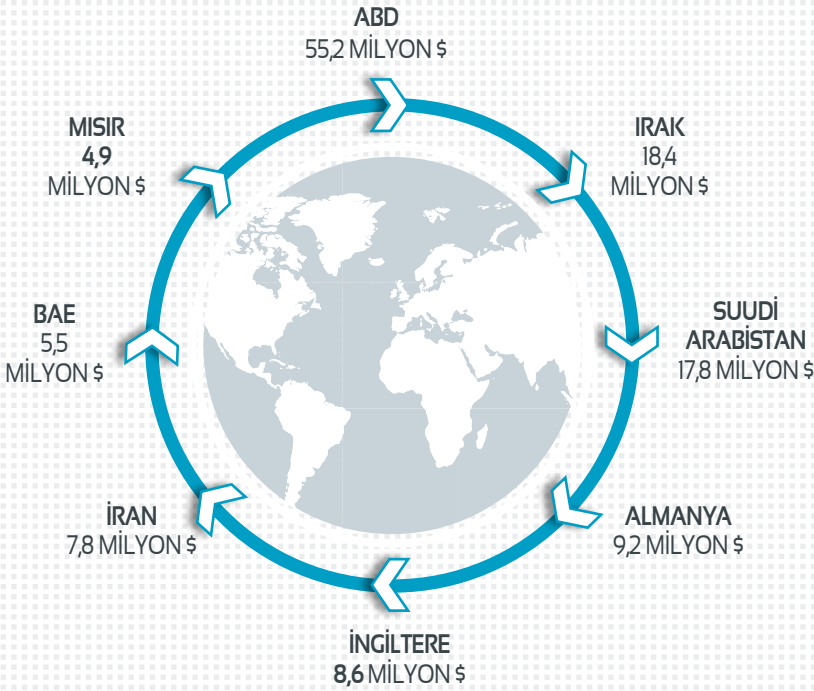
YARI İŞLENMİŞ/BİTMİŞ
DERİ VE KÜRK
20,8 MİLYON \$

SARACİYE
16,5 MİLYON \$

EYLÜL AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 14,5 ARTIŞLA
194 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

HALI İHRACATI

- > Eylül 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 9 düşüşle 38,1 milyon dolar oldu.
- > Eylül 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 164,4 milyon dolarla makine halıları gerçekleştirdi.
- > 2018 Eylül döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,3 oldu.



İHRACATIMIZIN
EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

ÜLKELERE
GÖRE
EYLÜL
İHRACATI

İRAN
% 703,1

Eylül ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 703,1 ile İran olurken, bu ülkeyi yüzde 161 ile Mısır, yüzde 136 ile Rusya izledi.

MAKİNE
HALILARI

164,4 MİLYON \$

TÜFTE
HALILARI

26,3 MİLYON \$

EL HALISI

3,2 MİLYON \$

ALT MAL
GRUPLARININ
EYLÜL AYI
İHRACATI

İHİB'İN
OCAK-EYLÜL
İHRACAT PAYI
%25,5



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

Ticaret Bakanlığı

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



Türkiye Cumhuriyeti
TİCARET BAKANLIĞI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

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



İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

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

Doğu Anadolu İhracatçı Birliği (DAİB)

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (BAİB)

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

Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği (DKİB)

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

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)

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

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB)

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

İLGİLİ KURUMLAR

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

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

Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği (LASİAD)

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

Türkiye Denim Sanayici ve İş Adamları Derneği (DENİMDER)

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

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

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

Bayrampaşa Tekstil ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATİAD)

Tel: 0 212 613 97 23
Web: www.batiad.org.tr

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

Tel: 0 212 643 47 22
Web: www.mesiad.org.tr

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)

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

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

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

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

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
Web: www.turdev.org

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

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

Osmanbey Tekstilci İş Adamları Derneği (OTİAD)

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

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

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

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

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

İHKİB Eğitim Vakfı

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

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD)

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

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

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

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

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

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

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TETSİAD)

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

Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İş Adamları Derneği (ZETSİAD)

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

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

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

KINGDOM®

INO[®]

ZIPPERS / ACCESSORIES

#artoffinesse



www.inofermar.com

