İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

1 Mart 2016 / Sayı: 266

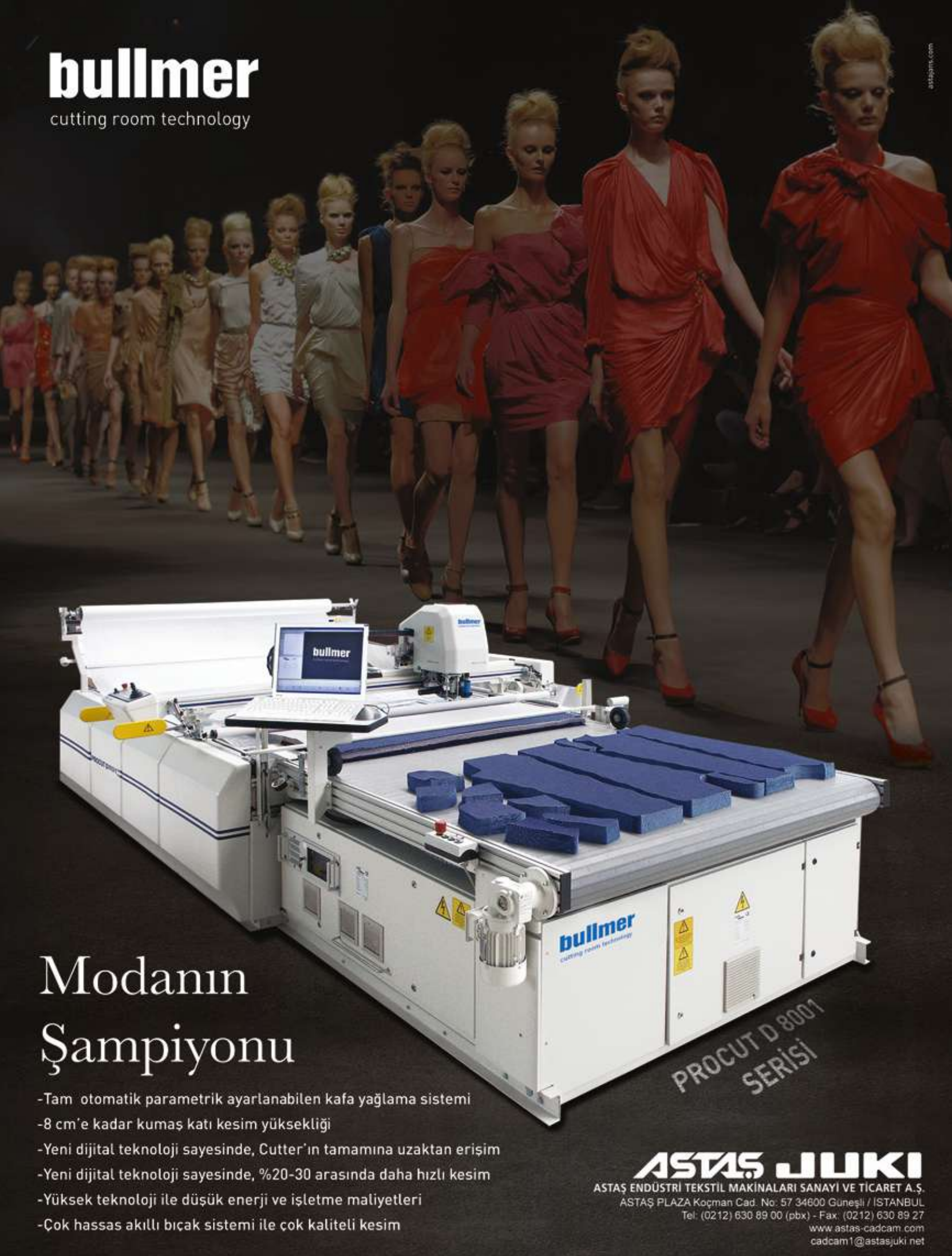
YARGITAY 1.DAİRE BAŞKANI İHRACATÇILARI UYARDI

MARKANI KORU

İngilizler Türkiye'ye odaklandı
Pure London'da Türk şovu

Türkiye ABD pazarındaki hedefini büyüttü
43 Türk firması Magic Show'da

Gelecek Ar-Ge reformu ile tasarlanıyor
TBMM'den tasarıma destek


bullmer
cutting room technology
Modanın
Şampiyonu
-Tam otomatik parametrik ayarlanabilen kafa yağlama sistemi
-8 cm'e kadar kumaş katı kesim yüksekliği
-Yeni dijital teknoloji sayesinde, Cutter'ın tamamına uzaktan erişim
-Yeni dijital teknoloji sayesinde, %20-30 arasında daha hızlı kesim
-Yüksek teknoloji ile düşük enerji ve işletme maliyetleri
-Çok hassas akıllı bıçak sistemi ile çok kaliteli kesim
PROCUT D 8001
SERİSİ
ASTAŞ JUKI
ASTAŞ ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ASTAŞ PLAZA Koçman Cad. No: 57 34600 Güneşli / İSTANBUL
Tel: (0212) 630 89 00 (pbx) - Fax: (0212) 630 89 27
www.astas-cadcam.com
cadcam1@astasjuki.net

ron

TEXTILE AUXILLARIES

Deliklikaya Mah. No: 43 34867 Hadımköy / Arnavutköy / İSTANBUL

Tel: +90 212 775 23 50 - 51 - 52 - Fax: +90 212 775 23 56

www.ronkimya.com.tr - Email: info@ronkimya.com.tr

içindekiler

6 AVRUPA

TÜRKİYE, TRANSATLANTİK'E MUTLAKA TARAF OLMALI

7 MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

Kurgu haberlerle Türkiye'nin gücü baltalanıyor

10 ABD

DÜŞÜK İŞÇİLİKLE AFRİKA ASYA'YA RAKİP

15

TÜRKİYE İLE ABD ARASINDAKİ TİCARETTE MAKAS DARALIYOR

16

DERİ SEKTÖRÜ ALARMDA

17 MAKALE

Prof. Dr. Ümit ÖZLALE

Daralan ihracatımızda coğrafi kompozisyonun rolü

18 PORTRELER

Moda Tasarımcısı
Gül AĞIŞ

Perspective YK Başkanı
Hüseyin GENCER

BMD Başkanı Penti Kurucusu
Sami KARİYO

Anadolu İplik YK Başkanı
Tuncay UZUN

26 İTKİB

GÜMRÜK MÜDÜRLERİ İHRACATÇILAR İLE BULUŞTU

32

AFRİKA AÇILIMI TUNUS İLE DEVAM EDİYOR

29 İHRACATÇILAR HEDEFLERİNİ BAKAN ELİTAŞ İLE İSTİŞARE ETTİ

30

HAZIRGİYİM VE TASARIM KÜMESİ EN İYİLER ARASINDA

34

FIRSAT KAPISI TUNUS

AKBARKOD®

Barkod Her Yerde ! ! !

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis

BAY. ENTEGRE PRO
TİCARİ YÖNETİM YAZILIMI

BAYİLİKLER VERİLMEKTEDİR.

ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Belge No: 901.236

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

38 SEKTÖR

HAZIR GİYİM İHRACATÇILARINA DEV KREDİ DESTEĞİ

44 FUAR

TÜRKİYE ABD PAZARINDAKİ HEDEFİNİ BÜYÜTTÜ

46 FUAR

PURE LONDON'IN "ODAK ÜLKESİ" TÜRKİYE

48 FUAR

PV PARİS'İ TÜRK KUMAŞLARI RENKLENDİRDİ

50 FUAR

TEKSTİLİN ALMANYA'YA AÇILAN YÜZÜ

52 FUAR

İTALYAN PAZARINA DOĞRU ADIM MILANO UNICA

54 FUAR

56 SEKTÖR

SARACİYE SEKTÖRÜ YURTİÇİ FUAR DESTEĞİ BEKLİYOR

58 GÜNDEM

KATMA DEĞERLİ İHRACAT MARKANIN KORUNMASIYLA MÜMKÜN

67 MAKALE

Erdoğan KARAHAN

Yurt dışından alınan hizmetlerin kurum stopaj karşisindaki durumu

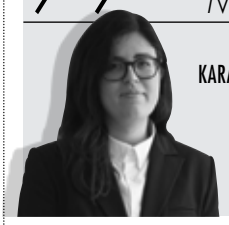
70 GÜNDEM

KOBİ'LERİN KALBİ KOSGEB İLE ATIYOR

78 TASARIM

ANNEM EN BÜYÜK İLHAM KAYNAĞIM

79 MAKALE



Melis KARAPANÇA ÖRÜN

Hemen al hemen giy

iTKiB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

SAHİBİ
İTKİB adına Bekir ASLANER

YAYIN KURULU
Hikmet TANRIVERDİ
İsmail GÜLLE
Mustafa ŞENOCAK
Uğur UYSAL

YÖNETİM YERİ
Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad.
D›ş Ticaret Kompleksi B Blok
34530 Yenibosna - İstanbul
T.: (0212) 454 02 00
F.: (0212) 454 04 15
W.: www.itkib.org.tr
e-mail: info@itkib.org.tr

YAPIM
KÜÇÜK MUCİZELER
YAYINCILIK İLETİŞİM HİZMETLERİ TİC.LTD. ŞTİ.

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

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

ART DİREKTÖR
Uğur KARAGÜL
ugurkaragul@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM
Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUP DİREKTÖRÜ
Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

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

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

BASKI-CİLT
Belmat Baskı
İkitelli OSB. Mh. Giyim Sanatkarları 2 B Blok No: 14 Başakşehir/İSTANBUL

DAĞITIM
Intermail

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

SAYART ETiKET

INSPIRED BRANDS • PACKAGING TECHNOLOGY

Hem vintage hem fütürist...

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

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

www.sayart.com.tr | info@sayart.com.tr | sayartetiket

Halkalı Merkez Mah. Dereboyu Cad. No:26 Küçükçekmece - İstanbul / TURKEY Tel: +90 212 438 80 40 Fax: +90 212 470 04 10

YUNANİSTAN'IN DIŞ TİCARET AÇIĞI YÜZDE 15 DÜŞTÜ

Yunanistan'ın dış ticaret açığı 2015 yılında bir önceki yıla göre yüzde 15,1 azalarak 17 milyar 776 milyon Euro olarak gerçekleşti. Yunanistan İstatistik Kurumu'nun açıkladığı verilere göre, petrol ürünleri harici dış ticaret açığı ise yüzde 7,3 düştü. Yunanistan'ın toplam ihracatı geçen yıl yüzde 5,1 azalarak 25 milyar 804 milyon Euro oldu. Petrol ürünleri harici ihracat ise yüzde 8,2 artış gösterdi. Ülkede, toplam ithalat yüzde 9,5 düşüşle 43 milyar 581 milyon Euro olarak gerçekleşirken, petrol ürünleri harici ithalatta yüzde 0.8 artış yaşandı. Bu arada, geçen yılın aralık ayında dış ticaret açığı bir önceki yılın aynı ayına oranla yüzde 14,3 oranında azalarak, 1 milyar 563 milyon Euro'ya düştü. Aralık ayında ihracat 2 milyar 151 milyon Euro olarak gerçekleşerek yüzde 2,6 düşüş gösterdi. Petrol ürünleri harici ihracatta ise 2,7'lik artış kaydedildi. Aralıkta, 3 milyar 715 milyon Euro ile ithalat yüzde 7,9 düşüş gösterirken, petrol harici ürünlerde düşüş yüzde 1,6 oldu.

FRANSA EKONOMİSİ SON ÇEYREKTE YÜZDE 0.2 BÜYÜDÜ

Fransa ekonomisinin geçen yılın son üç aylık dönemindeki büyüme oranı beklentilere paralel şekilde yüzde 0,2 oldu. Bu rakam bir önceki çeyrekte yüzde 0,3 olarak kaydedilmişti. Avrupa'nın en büyük ikinci ekonomisinde, kasım ayında, Paris'i kana bulayan saldırıların muhtemel etkisiyle yüzde 1,4 gerileyen hanehalkı harcamaları ise aralık ayında yüzde 0,7 arttı. Fransa'da son çeyrekteki işletme yatırımlarında çeyrek bazda yüzde 1,3'lük artışla 2008 finansal krizinin yaşandığı dönemden sonraki en büyük artış kaydedildi. Ekonomik verilerin açıklandığı bir diğer ülke de İspanya'ydı. İspanya ekonomisi 2015 yılının son üç aylık döneminde çeyrek bazda yüzde 0,8, geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 3,5 büyüme kaydetti. İspanya ekonomisi, geçen yılın tamamında, son sekiz yılın en büyük oranı olmak üzere yüzde 3,2 büyüdü.

İNGİLTERE'DE İNDİRİM KAMPANYALARI PERAKENDE SEKTÖRÜNÜ CANLANDIRDI

İngiltere'de geçen ocak ayında perakende satışlar beklentilerin üzerinde olmak üzere aylık bazda yüzde 2,3 arttı. Bu rakam, bir önceki ay yüzde 1,4 olarak kaydedilmişti. İngiltere Ulusal İstatistik Ofisi tarafından açıklanan (ONS) rakamlara göre son 2 yılın en yükseği sayılan artış oranında, Noel ve yeni yıl tatillerinin ardından perakende sektöründe yaygınlaşan indirim kampanyaları etkili oldu. Tekstil ve ayakkabı satışlarında geçen ayki büyüme oranı yüzde 3,3 olurken yiyecek ve içecek ürünlerinde yüzde 1,1, gıda dışı perakendede ise satışlar yüzde 3,6 oranında arttı.

TÜRKİYE, TRANSATLANTİK'E MUTLAKA TARAF OLMALI

İstanbul Sanayi Odası (İSO) dünyada sayıları giderek artan bölgesel serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye başta olmak üzere ülke ekonomileri için önemini düzenlediği konferansta ele aldı. "Yeni Nesil Ekonomik Diplomasi: Dünyada Artan Bölgesel Serbest Ticaret Anlaşmaları ve TTIP Müzakereleri Konferansı"na İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan'ın ev sahipliğinde Avrupa Birliği Bakanı Volkan Bozkır ve Dünya Ticaret Örgütü'nün 2005-2013 döneminde Genel Direktörü olan Pascal Lamy konuşmacı olarak katıldı. İş dünyasının yoğun ilgi gösterdiği konferansın açılış konuşmasını yapan Bahçıvan, Gümrük Birliği nedeniyle AB'nin imzaladığı her anlaşmanın Türkiye'nin de imzalama zorunluluğuna dikkat çekti. Türkiye'nin önünde TTIP'nin olası zararlarına karşı iki yöntem olduğunu vurgulayan AB Bakanı Volkan Bozkır, şunları söyledi: "Gümrük Birliği'nin güncellenmesine bu yıl başlanacak. Tarım, hizmetler ve kamu alımı gibi konular henüz Gümrük Birliği'ne dahil değil. Güncelleme ile 150 milyar dolar olan AB ile ticaret hacmimizin 300 milyar dolara çıkma potansiyeli var. ABD-AB arasındaki ticaret hacminin yaklaşık 700 milyar dolar olduğu düşünülürse, 300 milyar doların ne kadar önemli olduğu ortaya çıkar. Bu noktada TTIP'ye karşı iki yöntemimiz var; ilki Gümrük Birliği güncellemesinde şu maddenin mutlaka koydurulması; AB eğer üçüncü ülkelerle anlaşma imzalarsa, Türkiye de otomatikman imzalamış sayılacak. Bunun TTIP imzalanmadan önce yapılmasını istiyoruz. Eğer bunu TTIP öncesinde imzalarsak, TTIP hükümlerinin Türkiye için de geçerli olacağı sonucu ortaya çıkacak. Aksi takdirde ABD ile Türkiye arasında bir STA imzalanana kadar, AB ile ABD arasındaki Transatlantik'in her yıl bize her yıl zarar ekleyeceği bir durum ortaya çıkacak. Biz bunu kaldıramayız. O noktada Gümrük Birliği'nin dondurulması ya da TTIP kısmının dondurulması gerekebilir. Diğer yöntem ise şu; eğer Gümrük Birliği güncellemesi TTIP öncesi olmazsa, TTIP'ye bir madde eklenmesini istiyoruz. O da 'TTIP, Gümrük Birliği'ne üye ülkelere de uygulanır' şeklinde olacak. İş dünyasının bu tablo içinde olması önemlidir. El birliği ile bu sorunların üstesinden geleceğiz."

AB İNGİLTERE İLE ANLAŞTI

AB Konseyi Başkanı Tusk, İngiltere'nin AB'de kalmak için istediği reformlarla ilgili anlaşmanın sağlandığını duyurdu. AB Konseyi Başkanı Donald Tusk, İngiltere'nin AB'de kalmak için istediği reformlarla ilgili anlaşmanın sağlandığını duyurdu. Tusk, Twitter hesabından yaptığı açıklamada, "Anlaşma sağlandı. İngiltere'nin AB'de tutacak uzlaşıya tüm üyeler destek verdi" ifadesini kullandı. Anlaşmanın içeriği ise henüz açıklanmadı. Dün başlayan AB Liderler Zirvesi'nde, İngiltere'nin AB'deki geleceği asıl tartışma konusunu oluşturdu. İngiltere Başbakanı David Cameron, AB'de kalabilmek için 4 şart öne sürdü. Bunlar arasında yer alan "AB üyesi ülkelerden İngiltere'ye gelen göçmenlerin devlet yardımları alabilmesi için ülkede en az 4 yıl yaşaması" maddesi en çok tartışılan konu oldu. Cameron, 4 yıl şartının yanı sıra AB'den İngiltere gibi Euro Bölgesi dışında kalan ülkelerin çıkarlarına saygılı olunmasını, milli parlamentolara daha fazla rol verilmesini, AB'nin yetki ve sorumluluğunu artıracak adımlardan kaçınılmasını talep ediyordu. İngiltere'nin AB'deki geleceği 2017 sonuna kadar referanduma sunulacak. Cameron, anlaşmaya varılması durumunda referandumda AB'de kalınması için kampanya yürüteceğini ifade etmişti.

HIRVATİSTAN TURİZME YÜZDE 35 DAHA FAZLA YATIRIM YAPACAK

Yeni göreve gelen Turizm Bakanı Anton Kliman, Hırvatistan'ın bu yıl turizm sektöründe ulaşacağı yatırım miktarını yaklaşık 670 milyon Euro olarak açıkladı. Söz konusu yatırım miktarı 2015 yılına göre yüzde 35 daha fazladır. Turizm Bakanı açıklamasının devamında, özellikle otel yatırımlarını beklediklerini, Turizm Bakanlığı'nın gelecek yıllar için hedefinin otel konaklama oranlarını 2020'de toplam konaklama içinde yüzde 18'e çıkarmak olduğunu açıkladı.

ALMANYA 2015'TE İHRACAT VE İTHALAT REKORU KIRDI

Almanya, 2015 yılında 1 trilyon 195,8 milyar Euro'luk ihracat, 948 milyar Euro'luk da ithalat yaparak yeni rekor seviyeye ulaştı. Almanya Federal İstatistik Ofisi'nin (Destatis) geçici verilerine göre, Almanya'nın ihracatı geçen yıl yıllık bazda yüzde 6,4, ithalatı da yüzde 4,2 arttı. 2014 yılında 1 trilyon 123,7 milyar Euro'luk ihracat ve 910,1 milyar Euro'luk ithalat gerçekleştiren Almanya, 2015 yılında ise 1 trilyon 195,8 milyar Euro'luk ihracat ve 948 milyar Euro'luk da ithalat yaptı. Ülkenin dış ticaret dengesi de geçen yıl 247,8 milyar Euro ile tüm zamanların rekorunu kırdı. Almanya, geçen yıl Avrupa Birliği (AB) ülkelerine 693,9 milyar Euro değerinde mal gönderirken bu ülkelerden 621,6 milyar Euro'luk mal aldı. 2014 yılına kıyasla geçen yıl, AB ülkelerine ihracat yüzde 7, ithalat da yüzde 4,5 artış kaydetti. 2015'te Euro Bölgesi ülkelerine 435 milyar Euro'luk ihracat yapıldı.

Kurgu haberlerle Türkiye'nin gücü baltalanıyor

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

"Business and Human Rights Resource Centre" isimli bir sivil toplum örgütü, bir süre önce Türkiye'deki hazır giyim sanayisinde Suriyeli çocuk işçi çalıştırıldığına dair bir rapor yayımladı. Kâr amacı gütmeyen bu gibi kuruluşlarda görev yapanların ortak bir noktası var; verdikleri haberi ne kadar abartılı hale getirirlerse, o kadar dikkat çekeceklerine inanıyorlar.

İnsan hakları ve uluslararası çalışma güvenliği gibi konularda çalışmalar yapan bu sivil toplum örgütünün "inandırıcılıktan uzak" raporu, elbette uluslararası basının hemen dikkatini çekti ve konu daha da büyütülerek sütunlara taşındı.

Bana kalırsa konunun biri insani, diğeri hukuki, iki boyutu var. Arap Baharı'nın (şimdilik) son durağı olan Orta Doğu'da 2011 yılından beri süren kanlı iç savaşı bütün dünya izliyor. Yüz binlerce insan yurtlarını, evlerini terk edip canlarını kurtarmak için Suriye'den kaçmaya çalışıyor. Bunu başarabilenlerin büyük kısmı halen Türkiye'de bulunuyor. Resmi bir rakam yok ama son günlerdeki büyük dalgayla beraber sığınmacıların sayısının üç milyona dayandığını söyleyebiliriz. İlk gelenlerin güney sınırımıza yakın bölgelerdeki kamplara yerleştirildiklerini, mülteci sayısının artmasıyla bu insanların ülkenin her yanına dağıldıklarını ve yaşam savaşı verdiklerini, bizim gibi bütün dünya biliyor. Ama ne hikmetse, sığınmacıların bir kısmı Türkiye'den Avrupa ülkelerine yönelince, AB'de büyük bir panik başladı: Hangi ülke ne kadar sığınmacı alacak? Bu insanlar nereye yerleştirilecek, nerede çalışacak, çocuklar hangi okullara gidecek? En önemlisi de topluma nasıl uyum sağlayacaklar. AB, pabucun pahalı olduğunu anlayınca daha fazla mültecinin gelmesini önlemek için Türkiye'yi ikna etmeye çalışıyor ve "Para yardımı yapayım, yeter ki bu insanları bize gönderme" diyor. Ama her şeyin bir sınırı var, Türkiye bu konuda elinden gelen her şeyi yapıyor: Kapasitesinin de üstüne çıkarak üç milyon insanı topraklarında ağırlıyor.

Son günlerde Suriye'de dengeler değişip, rejim güçleri yeni kazanımlar elde edince, yeni bir göç dalgası sınırımıza dayandı. Şu anda Suriye'nin kuzeyinde bir insanlık dramı yaşanıyor. AB ve Birleşmiş Milletler, sanki bu konuda hiçbir sorumlulukları yokmuş gibi, Türkiye'ye "sınırlarınızı açın" diye üst perdeden çağrı yapıyor. Bunlar olayın insani yönü. Gelelim olayın hukuki boyutuna… Türkiye'de işçi hakları ve çalışma koşulları yasalarla belirlenmiş durumda. Çocuk işçi çalıştırılması kanunen yasak ve aksine davrananlar için ağır yaptırımlar var. Ayrıca bu konu, resmi makamların yanı sıra, Türkiye'de üretim yaptıran uluslararası büyük markaların ülkemizdeki temsilciliklerince de yakından izleniyor. Türkiye'de yaklaşık olarak 35 bin konfeksiyon üreticisi var. Bunların 14 bini ihracata dönük üretim yapıyor. Konfeksiyon üreticisi firmaların büyük çoğunluğu ise İstanbul ve yakın çevresinde yoğunlaşmış durumda. Bu firmalar, üretim yaptıkları uluslararası firmalarca sürekli gözetim altındalar ve aşırı bir denetime tabii tutuluyorlar. Bu denetimlerde en ufak bir sorun tespit edildiğinde, üretici firmanın o alıcıya ihracat yapma imkânı yok oluyor.

Böyle bir ortamda, yani sayıları üç milyona ulaşan Suriyeli mülteci Türkiye'nin her tarafında yaşam savaşı verirken ve her gün binlerce insan can derdiyle Türkiye'ye sığınmak için çabalarken, ortaya böyle bir rapor servis ediliyor. EURATEX, konuyla ilgili gelişmeleri ve bu raporla ilgili görüşlerimizi bütün üyelerine iletti. Ancak insanın aklına türlü şeyler geliyor. Bunun, uluslararası pazarlarda Türkiye'nin rakipleri tarafından kasıtlı olarak çıkarılmış bir kurgu haber olması da mümkün.

Herkesin yaptığı işe saygılıyım ama bu uydurma rapor, insani açıdan çok kötü bir örnek olmasının yanı sıra, ileri sürdüğü görüşler konusunda da inandırıcı değil.

FITCH, İSPANYA'NIN KREDİ NOTUNU DEĞİŞTİRMEDİ

Önde gelen kredi değerlendirme kuruluşlarından Fitch İspanya'nın uzun vadeli yerel ve döviz kredi riski reytinginde (IDRs) herhangi bir değişiklik yapmayarak notunu BBB+ olarak açıkladı. Fitch yetkilileri söz konusu değerlendirme açısından göz önünde bulundurulan pozitif faktörlerin kurumsal kapasitenin güçlendirilmesine yönelik çalışmaların sürekliliği, ekonomik iyileşme, ekonomideki katma değer artışı olduğunu belirtirken; halen yüksek işsizlik oranı, yüksek borçluluk oranları ve giderek artan siyasi belirsizliğin ise negatif unsurlar olduğunu vurguladı.

EURO BÖLGESİ BÜYÜME KAYDETTİ

19 üyeli Euro Bölgesi, 2015 yılının son üç aylık döneminde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0.3 büyüdü. Avrupa Birliği İstatistik Ofisi Eurostat verilerine göre, aynı dönemde 28 üyeli Avrupa Birliği'nin büyüme oranı yüzde 0.3 oldu. Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'nın 2015 yılı boyunca büyüme oranı ise Euro Bölgesi için yüzde 1,5, Avrupa Birliği için ise yüzde 1,8 kaydedildi. Geçen yılın son çeyreğinde Almanya yüzde 0,3, Fransa 0,2, İtalya 0,1 ve İspanya da 0,8 büyüdü. Bölgede Yunanistan, İtalya ve Portekiz'in ardından en fazla dış borcu olan İspanya, bu dönemde en fazla büyüyen ülkeler arasında yer aldı. Avrupa'nın en sorunlu ekonomisi Yunanistan'ın son çeyrekte yüzde 0,6 küçüldüğünü gösteren Eurostat verileri, sanayi üretiminin hem Euro Bölgesi hem de Avrupa Birliği'nde Aralık ayında, Kasım ayına göre yüzde 1 azaldığını ortaya koyuyor.

EURO BÖLGESİ BEKLENTİLERE PARALEL İLERLİYOR

Euro Bölgesi ekonomisi geçen yılın son çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,3 ile beklentilere paralel büyüdü. Sanayi üretimi ise Aralık'ta bir önceki aya göre artış beklentilerine karşılık yüzde 1 geriledi. Euro Bölgesi ekonomisi geçen yılın son çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,3 ile beklentilere paralel büyüdü. Avrupa Birliği istatistik kurumu Eurostat'ın verilerine göre, Euro Bölgesi'nde gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) ekim-aralık döneminde 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 1,5 ile yine beklentilere paralel büyüdü. Euro Bölgesi'nde GSYH yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,3, bir önceki yıla kıyasla ise yüzde 1,6 büyümüştü. Öte yandan Euro Bölgesi'nde sanayi üretimi aralıkta bir önceki aya göre artış beklentilerine karşılık yüzde 1 geriledi. Reuters anketine katılan uzmanlar sanayi üretiminin Aralık'ta yüzde 0,3 artacağını tahmin ediyorlardı. Daha önce yüzde 0,7 olarak açıklanan kasım ayı sanayi üretimindeki daralma yüzde 0,5'e revize edildi. Euro Bölgesi'nde aralık ayı sanayi üretimi yıllık bazda da yüzde 1,3 gerileyerek yüzde 0,8 artış beklentisine karşılık düşüş kaydetti.

TÜRKİYE'NİN ÖRGÜ İĞNE İTHALATINDA DÜŞÜŞ

Türk örme sanayinde kullanılan örgü makinelerine ait dilli örgü iğnelerinin 2015 yılı ithalat rakamları TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre 2014 yılında 37,1 milyon dolar karşılığında toplam 131,1 ton örgü iğnesi ithal eden örme sanayinin ithalatı 2015 yılında dolar bazında 31,6 milyon dolar, miktar olarak ise 123,8 ton olarak gerçekleşti. Düşüş oranı ise miktarda yüzde 5,6 seviyelerinde. Türk örme sanayinin dilli örgü iğneleri ithalatında en büyük tedarikçisi Almanya olmayı sürdürüyor. Zirvedeki yerini koruyan Almanya'dan 2015 yılında 45,5 ton örgü iğnesi ithalatı yapıldı. Bu ithalatın parasal büyüklüğü 19,6 milyon dolar. Türkiye'nin örgü iğne ithalatında 2015 itibarıyla Almanya'nın payı 36,7 oldu. 2015 yılında değer bazında yani dolar olarak ikinci en fazla iğne ithalatı Güney Kore'den yapıldı. Miktar bazında ise Çin ikinci sırada geldi. Miktarda yüzde 26,9'luk paya sahip olan Güney Kore'den 2015 yılında 33, 2 ton iğne ithal edildi. İthal edilen örgü iğnelerinin miktarı bakımından ikinci, dolar bazında üçüncü sıradaki tedarikçi Çin'dir. Bu ülkeden 2015 yılında toplam değeri 3,6 milyon dolar olan 36,5 ton örgü iğnesi ithal edildi. Çin'in toplam ithalattaki payı ise yüzde 29,5. Her üç ülkenin toplam ithalatımızdaki payı ise 93,1 olarak kayda geçti.

İNGİLTERE'DE İŞSİZLİK 10 YILIN EN DÜŞÜĞÜNDE

İngiltere'de işsizlik oranı 2015 yılının son çeyreğinde yüzde 5,1 ile son 10 yılın en düşük seviyesine geriledi. İngiltere Ulusal İstatistik Ofisi'nden (ONS) yapılan açıklamaya göre ülkede işsizlik oranı geçtiğimiz yılın Ekim-Aralık döneminde beklentiyle uyumlu şekilde yüzde 5,1 seviyesinde gerçekleşti. Ülkede 2014 yılının aynı döneminde işsizlik oranı yüzde 5,7 seviyesindeydi. Verilere ilişkin açıklamada bulunan İngiltere Maliye Bakanı George Osborne, küresel piyasalardaki türbülansa rağmen ülkede işsizlik oranın düşük olmasının son derece önemli olduğunu belirtti. Osborne, "Fakat yine de halimizden memnun olamayız" ifadelerini kullandı.

brother
at your side
S-7300A

"brother 'dan yeni nesil düz dikiş makineleri"

YENİ

NEXIO

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

brother Yamato VI.BE.MAC. Eastman MERROW SCHMETZ Hinze Hooks macpi
Castrol MRSM VINCO SEWING Carcano Egidio & C. WEDA Elka GRAND ISM HO HSING

0212 495 00 00
www.brotherts.com uguras@brotherts.com

Türkiye Distribütörü UĞUR MAKİNA

DÜNYA BANKASI'NDAN FİLİSTİN'E 40 MİLYON DOLAR

Dünya Bankası, Filistin yönetimine kamu maliyesinin güçlendirilmesi ve çalışma şartlarının iyileştirilmesinde kullanılmak üzere 40 milyon dolar bağışladı. Dünya Bankası Yönetim Kurulu'ndan yapılan açıklamada, Filistin yönetimine kamu maliyesinin güçlendirilmesi ve çalışma şartlarının iyileştirilmesinde kullanılmak üzere 40 milyon dolar bağışladığı belirtildi. Filistin maliyesine dış desteğin 2015 yılında yüzde 60 düşmesinin Filistin ekonomisinde gerilemeye yol açtığı kaydedilen açıklamada, bölgedeki istikrarsızlık, barış görüşmelerinin gerçekleştirilememesi, Filistin ekonomisine verilen dış yardımlar ve İsrail'in Filistin hükümeti adına topladığı gelirlerin ödenmesindeki gecikmelerin ekonomiyi olumsuz etkilediği aktarıldı. Ekonomi uzmanı Nasr Abdulkerim, Filistin ekonomisinin mali yardım alarak krizi yönettiğini ancak çözemediğini, Filistin ekonomisinin çökmemesi için de bu yardımlardan vazgeçilmemesi gerektiğini söyledi.

COCA-COLA GAZZE'DE FABRİKA AÇACAK

Coca-Cola'nın, İsrail ablukası altındaki Gazze'de fabrika açacağı bildirildi. Gazze Sanayi Bölgesi Müdürü Tarık Zağrab, Coca-Cola'nın, yakında Gazze'de fabrika açacağını belirtti. Fabrikanın Gazze'deki en büyük ekonomi projelerinden biri olacağını ifade eden Zağrab, konuyla ilgili ayrıntılı bilgi vermedi. Öte yandan Gazze Sınır Kapılar İdaresi kaynakları, İsrail'in fabrikanın inşası ve hazırlığı için gerekli malzemenin girişine izin verdiğini, malzemelerin Kerm Ebu Salim Sınır Kapısı'ndan girdiğini aktardı. Yaklaşık 20 milyon dolara mal olacak fabrikanın, yaklaşık bin Filistinliye iş imkânı sunacağı belirtiliyor.

DÜŞÜK İŞÇİLİKLE AFRİKA ASYA'YA RAKİP

Küresel markaların artık basic ve düşük katma değerli fason üretimlerini Afrika'ya kaydırmaya başladıkları görülüyor. Son dönemde sanayi bölgelerinde aylık ortalama 500 doları geçen maaşlar ve iç bölgelerde bile aylık ortalama 250 dolardan aşağı inmeyen işçilik maliyetleriyle Çin büyük oranda hazır giyim küresel markalarının üretim üssü olma niteliğini kaybediyor. Çin'e alternatif olarak markaların yoğunlaştığı Bangladeş'te ortalama ücretler aylık 100 doların altında kalmasına rağmen gergin çalışma ortamı, sık tekrarlanan iş kazaları ve yangınlar nedeniyle başka alternatifler aranıyor. Kamboçya'da ise 'Halen aylık 128 dolar olan asgari ücretin ne kadar artırılacağı' tartışması devam ediyor. Asyalı tedarikçilerin farklı farklı sorunları ve yeni alternatif ihtiyacı nedeniyle küresel markalar -şimdilik- basic ürünler ile katma değeri düşük ürünlerde tedarik için giderek daha fazla Afrika'ya yöneliyor. Örneğin; Tesco ve Primark'ın yanı sıra H&M'in de Etiyopya'dan tedarik yapmaya devam ettiği belirtilirken, Etiyopya'da resmi asgari ücretin olmaması ve aylık ortalama ücretlerin 35-40 dolar aralığında seyretmesinin işçilik maliyetleri açısından markalar için büyük avantaj olduğu kaydediliyor. Afrika'nın diğer yeni tedarikçilerinden komşu Kenya'da ise ortalama aylık ücretlerin 120 dolar seviyesiyle Etiyopya'dan yüksek olmasına rağmen hükümetin başka teşviklerle (arsa, elektrik, su, vergi avantajları vb.) markaların üretimini Kenya'ya çekmeye çalıştığı kaydediliyor. Uzmanlar, bugün için Doğu Afrika ülkelerinin tek avantajının ucuz işçilik olarak görülmesine karşın konum ve lojistik anlamında da avantajı bir bölgede olduklarını ve Süveyş Kanalı yardımıyla bu bölgeden Avrupa'ya sevkiyatın Asya'ya göre daha kısa sürdüğünü ve nakliye maliyetlerinin de düştüğünü vurguluyor. Buna ek olarak bazı Afrika ülkeleri de 2000 yılından beri ABD'ye sıfır gümrükle pamuk ve pamuklu tekstil ürünleri ihraç edebilme imkânına sahip.

"TÜRKİYE'YE DAHA FAZLA ARAP TURİST GÖNDERECEĞİZ"

Arap Turizm Birliği Başkanı Bandar Al-Fehaid, daha fazla Arap turistin Türkiye'ye gitmesi için çaba gösterdiklerini belirterek, "Arapların, sağlık turizmi için de Türkiye'ye akın edeceğini düşünüyorum" dedi. Bandar Fahad Al-Fehaid, daha fazla Arap turistin Türkiye'ye gitmesi için çaba gösterdiklerini belirterek, "Türkiye sahip olduğu turizm altyapısının yanı sıra sağlık turizminde de çok başarılı. Arapların, sağlık turizmi için de Türkiye'ye akın edeceğini düşünüyorum" dedi. Dünyada Arap ve Türk turistlerin en fazla harcama yapan gruplar olduğunu belirten Al-Fehaid, son verilere göre Arap ülkelerinden Türkiye'ye gelen turist sayısının 2 milyon 400 bin civarında, yapmış oldukları harcamaların değerinin de 4 milyar doların üzerinde olduğunu ifade etti. Bir arap turistin beş günlük tatilde harcadığı paranın 4 bin 500 dolardan aşağı olmadığına dikkati çeken Al-Fehaid, şunları kaydetti: "Türkiye'de meydana gelen uçak hadisesinden sonra Rusya'nın almış olduğu kararlara seyirci kalacak değiliz. Arap ülkeleri ile Türkiye arasındaki ilişkilerin iyi bir noktaya gelmesi ve daha fazla Arap turistin Türkiye'ye gitmesi için çaba gösteriyoruz. Cumhurbaşkanı ve Başbakan ile bu konuda detaylı olarak görüştük. Kültür ve Turizm Bakanı ile görüştük ve bunu daha iyi duruma getirerek, yatırıma dönüştürmek için çaba sarf ediyoruz." Al-Fehaid, Arap ülkeleri ile Türkiye arasında programlı olarak yapılacak ikili işbirlikleri olduğunu ve büyük yatırımların devam ettiğini söyledi.

SURİYE'YE 2016'DA 5,1 MİLYAR DOLAR YARDIM

İngiltere'de yapılan Suriye Donörler Konferansı'nda, Suriye'deki krizle alakalı, 2016 yılı için 5,6 milyar dolar, 2017-2020 dönemi içinse 5,1 milyar dolar yardım sağlanmasına karar verildi. İngiltere'de yapılan Suriye Donörler Konferansı'nda, Suriye'deki krizle alakalı, 2016 yılı için 5,6 milyar dolar, 2017-2020 dönemi içinse 5,1 milyar dolar yardım sağlanmasına karar verildi. Londra'da gün boyu süren konferansta, Suriye'deki kriz için bu yıl 5,6 milyar dolar, 2017-2020 dönemi içinse 5,1 milyar dolar yardım sağlanmasına karar verildi. Türkiye'yi Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun temsil ettiği konferansa BM Genel Sekreteri Ban Ki-mun, Almanya Başbakanı Angela Merkel, AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi Federica Mogherini, Yunanistan Başbakanı Aleksis Çipras'ın da aralarında bulunduğu, 70'den fazla ülkeden lider, uluslararası kuruluş, sivil toplum kuruluşu temsilcileri ve özel sektörden çeşitli firma yetkilileri katıldı.

IKEA FAS'TAKİ İLK MAĞAZASINI AÇIYOR

Fas'lı otoriteler tarafından yapılan açıklamayla IKEA'nın Kazablanka'nın 30 kilometre güneyinde bulunan ilk mağazasının açılmasına karar verildiği duyuruldu. İsveç'in Fas ile Cezayir arasında yaşanan Batı Sahara meselesinde takındığı tavır sebebiyle birkaç ay öncesinde açılması planlanan mağazanın açılışı ertelenmişti. Söz konusu mağaza IKEA'nın Fas'ta açmayı planladığı beş mağazadan birincisi olarak faaliyete başlayacak. İsveç'li alışveriş devinin, 40 milyonluk bir yatırım gerçekleştirerek 26 bin metrekarelik alanda açacağı mağaza ile yaklaşık bin 400 kişiye iş imkanı sağlamasının beklendiği açıklandı.

İSRAİL ÜRÜNLERİNİN BOYKOTU YASAKLANDI

İngiliz hükümeti, kamu kaynağı kullanan kuruluşların İsrail ürünlerini boykot etmesini yasaklamaya hazırlanıyor. İlk defa geçen yılın ekim ayında gündeme gelen yasaklama planının, Devlet Bakanı Matthew Hancock'un İsrail'e yapacağı ziyarette açıklanması bekleniyor. İsrail'in Filistin topraklarındaki yasa dışı yerleşimlerinde üretilen mallara yönelik boykotların "sert biçimde cezalandırılacağını" söyleyen Hancock, yasağın gerekçesini de bu tür boykotların "toplumlar arası ilişkilere zarar vermesi" ve "Yahudi karşıtlığını körüklemesi" olarak açıkladı. Bu kapsamda İngiliz yönetimi, belediyeler ve üniversiteler gibi kamu kaynağı kullanan kuruluşların İsrail'in Filistin topraklarındaki yerleşimlerinden ithal edilen ürünleri boykot edilmesini yasaklayacak. Ana muhalefetteki İşçi Partisi ise hükümetin yasak kararını eleştirdi. Partiden yapılan açıklamada, hükümetin planı "yerel demokrasiye saldırı" şeklinde nitelendirilerek, "İnsanlar, merkezi hükümetten bağımsız karar verebilecek temsilciler seçme hakkına sahiptir" ifadesi yer alıyor.

ORTA DOĞU'YA İHRACATTA KAYIP

Bir kaç yıl öncesine kadar Türkiye Orta Doğu'da pek çok ülkeye ihracat yaparken Suriye'de devam eden iç savaş, diğer ülkeler yaşadığımız fikri siyası karışıklar ve çatışmalar nedeniyle Türk ekonomisi olumsuz etkilendi. Türkiye ekonomisinin itici gücü olan ihracat, Kuzey Afrika'da başlayan "Arap Baharı", Suriye ve Irak'taki IŞİD kanlı terörü ve Rusya'nın Suriye iç savaşına dâhil olması ve müdahalesi nedeniyle 2012'den bu yana yerinde sayıyor. Suriye'deki iç savaşın devam etmesi, Rusya ile geçtiğimiz yıl yaşadığımız uçak krizi Ortadoğu'daki bölgesel mezhep çatışmalar gibi sebepler nedeniyle 2015 yılında ülke ekonomisinin önemli kilometre taşı olan ihracatımız 4,5 milyar dolar kayıp yaşadı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatçıdan kaynaklanmayan sebeplerden için hükümetten somut ve hızla uygulanacak bir teşvik paketi talebinde bulundu. Büyükekşi, "Türkiye olarak, bölgedeki yakın komşularımız çevremizde de siyasi sorunların yoğun yaşandığı bir yılı geride bıraktık. 2015 ihracatımızda sadece bu nedenle 4,5 milyar dolar kayıp yaşadık" dedi. Güneydoğu'daki ülkelerde iç çatışmasızlık sağlanması, kalıcı bir iyileşme ve refah artışı yaşandığında bize pozitif yansıyacağını ve büyük faydası olacağını dile getiren Büyükekşi, "En iyi buğday yetiştiren çiftçiye başarısının sırrı sorulduğunda, sırrının en iyi tohumlarını komşularıyla paylaşmak olduğunu söylemiş. Biz de aynı düşünüyoruz" dedi.

MISIR VE RUSYA'DAN EKONOMİK İŞBİRLİĞİ

Mısır Başbakanı Şerif İsmail, ülkesini ziyaret eden Rusya Sanayi ve Ticaret Bakanı Denis Manturov ile görüştü. Görüşmede, iki ülke arasında ekonomi alanında çeşitli anlaşma ve protokoller imzalandığı belirtildi. Mısır Hükümet Sözcüsü tarafından yapılan yazılı açıklamada, Başbakan İsmail'in, başkent Kahire'de, Manturov ve beraberindeki heyetle bir araya gelerek iki ülke arasındaki işbirliği alanlarını görüştüğü bildirildi. Görüşmede, iki ülke arasında ekonomi alanında çeşitli anlaşma ve protokoller imzalandığı belirtilen açıklamada, bunların, ülkede Rus sanayi bölgesi inşasına başlanması ile Rus Sukhoi şirketi tarafından Mısır'a dört sivil uçak gönderilmesini öngördüğü kaydedildi. Mısır'ın, Rus şirketlerinden, özellikle Akdeniz, Nil Deltası ve Batı Sahra'da petrol ile gaz arama alanlarındaki yatırımlarını artırmasını beklediğine işaret edilen açıklamada, Rusya hükümetinden de ülkedeki Rus sanayi bölgesi projeleri için imtiyazlı finansman sağlamasının istendiği belirtildi.

S&P UMMAN'IN KREDİ NOTUNU DÜŞÜRDÜ

Dünyanın en önemli uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarından biri olan Standard & Poors's (S&P), Umman Sultanlığı'nın kısa ve uzun vadeli döviz ve yerel para cinsinden borçlanmalara yönelik kredi notunu BBB+/A-2'den BBB-/A-3'e düşürürken, not görünümünü durağan olarak korudu. Şirket, Umman'a yönelik olarak kredi notlarının düşürülmesi gerekçesi olarak, düşük petrol fiyatlarının ülke maliyesi ve ekonomisi üzerinde yarattığı baskının göz ardı edilmemesi yönündeki Kasım 2015 tarihinde yaptıkları açıklamalara rağmen, henüz ülkenin yetkili otoriterileri tarafından, özellikle ortaya çıkan bütçe açığının azaltılması yönünde ihtiyaç duyulan önlemlerin yasal ve idari düzeyde alınmamasını gösterdi. Yine aynı açıklamada, Umman'ın 2016 yılı bütçe açığının hükümetin öngörüleri paralelinde 2016 yılında yüzde 13 seviyesinde olacağı tahmini yapılırken, 2015 yılı için bütçe açığı oranı yüzde 18 olarak verildi. Henüz 2015 yılı bütçe açığı değerleri hakkında ülke resmi otoritelerince resmi bir açıklama yapılmadığından, belirtilen bu oran konuyla ilgili ilk verilerden biri mahiyetinde bulunuyor.

FAS, YATIRIMCILAR İÇİN GÜVENLİ ÜLKE SEÇİLDİ

Bir Fransız danışmanlık şirketi tarafından yayımlanan yeni bir çalışmada, yatırımcılar için Afrika'da yer alan ikinci en güvenli ülkenin Fas olduğu belirtildi. Fransız dış ticaret sigorta şirketi (COFACE), ülke risk değerlendirmesi veya iş ortamı değerlendirmesi içinde, yatırımcılar için Fas'ın risk değerlendirmesini A4 seviyesinde bildirdi. Yatırımcılar için Fas'ın; uygun düşük riskli, Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde güvenli ülke olduğunu belirtildi. Fas ve Botsvana ülkeleri A4 sırasında ve istisna olarak Namibya A3 sırasında yer alıyor. Afrika'da çoğu ülke ise D (yüksek riskli) ve C (yüksek risk) ile sıralandı. Fransız firması; coğrafi konumu, Avrupa pazarına yakınlığı, strateji ve ürün çeşitliliğinin (otomotiv, havacılık, elektronik, offshore, kimya, ilaç, tekstil, gıda vs.) yanı sıra, makroekonomik ve siyasi istikrar olarak Fas'ın güçlü yönlerini listeledi. Fransız sigorta şirketi Fas'ın devlet açığında 2015 yılında azalma olduğunu kaydetti.

İPEK YOLU İRAN İLE CANLANIYOR

Çin'in İpek Yolu'nu yeniden canlandırma amacıyla Cıciang eyaletinden yola çıkan ilk kargo treni, İran'ın başkenti Tahran'a ulaştı. İran'ın başkenti Tahran'a ulaşan treni, İran Demiryolları Şirketi Genel Müdürü Muhsin Pur Agai karşıladı. Çin Devlet Başkanı Şi Cinping, İpek Yolu'nun yeniden canlandırılmasına ilişkin projeyi 2013'te gündeme getirmişti. Pekin, proje kapsamında hattın geçeceği ülkelerle iş birliğini artırmaya çalışıyor.

BORSA İSTANBUL TAHRAN'DA

Tahran Borsası (TSE) Uluslararası İlişkiler Müdürü Hamid Ruhbahş, İran Borsası'nda kabul edilen ilk yabancı şirketlerin Türk şirketleri olacağını, İran şirketlerinin kabul edildiği ilk borsanın da Borsa İstanbul olacağını aktararak, "İki ülke arasında borsa alanında ilklere şahit olacağız" ifadelerini kullandı. Ruhbahş, "Türkiye'de Tahran Borsası ve Borsa İstanbul arasında mutabakat zaptı imzalandı. Buna göre her iki ülke şirketleri karşılıklı olarak borsalarında kabul edilecek ve hisse senetleri satışa sunulacak" şeklinde konuştu. Borsa İstanbul Genel Müdürü ve beraberindeki heyetin Tahran'a geleceğini belirten Ruhbahş, "29 Şubat tarihinde heyetler buluşacak. Böylelikle borsa konusunda bilgi ve tecrübe paylaşımı gerçekleştirilecek. Bu süreçle birlikte mutabakat zaptında yer alan maddeleri hayata geçirmek için çalışmalarımız da başlamış olacak" dedi. Ruhbahş, "Borsa İstanbul temsilcilerinin Tahran ziyareti İranlı şirketlerle tanışmada ön ayak olacak. İran Borsasında kabul edilecek ilk yabancı şirketler Türk şirketleri olurken İran şirketlerinin de kabul edildiği ilk borsa, Borsa İstanbul olacak" açıklamasında bulundu. Ruhbahş, Tahran Borsası hakkında ise şunları söyledi: "Tahran Borsasında 37 sanayi dalından 319 şirket bulunuyor. Borsanın günlük işlem hacmi, nükleer anlaşmadan önce 50 milyon dolar iken bu rakam bugün itibarıyla 150 milyon dolara çıkmış bulunuyor. Bu durum, yatırımcıların, yaptırımların kalkmasının ardından İran'a olan ilgilerinin arttığının da en belirgin göstergesidir. Tahran Borsasının değeri 112 milyon dolara ulaşmış durumda."

BAE'DE MUTLULUK VE HOŞGÖRÜ BAKANLIKLARI KURULDU

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) Başbakanı ve Dubai Emiri Muhammed bin Raşid Al Maktum, "Mutluluktan Sorumlu Devlet Bakanlığı" kurulduğunu duyurdu. Al Maktum sosyal paylaşım sitesi Twitter üzerinden yaptığı açıklamada, BAE'nin kalkınmasında yeni döneme hazırlık için federal hükümette revizyona gidildiğini ve bu çerçevede kabinede yeni bakanlıklar kurulduğunu açıkladı. Al Maktum, "Mutluluktan Sorumlu Devlet Bakanlığı"adında yeni bir bakanlık kurulduğunu ifade ederek, dünyada bir ilk olan bakanlığın, toplumda huzuru tesis etmekten sorumlu olacağını kaydetti. Hükümete dahil edilen bakanlıklar arasında ayrıca Hoşgörü Bakanlığı da olduğunu açıklayan Al Maktum, "Bu bakanlığın görevi de BAE toplumuna, temel değerlerinden olan hoşgörüyü yerleştirmek" ifadesini kullandı. Al Maktum, hükümette yapılan revizyonla ilgili ayrıca şunları kaydetti: "Kabine İşleri Bakanlığının ismi Kabine İşleri ve Gelecek Bakanlığı olarak değiştirildi. Hükümetin istişare mekanizmalarından biri olarak akademisyen ve araştırmacılardan oluşan BAE Alimler Konseyi ile gençlerin meselelerinde hükümete danışmanlık yapmak üzere bir grup genç akil insandan oluşan BAE Gençlik Konseyi kuruldu." Al Maktum bakanlıklara getirilecek isimlere ilişkin bilgi vermedi.

Muhammed bin Raşid Al Maktum
BAE Başbakanı ve Dubai Emiri

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 100 marka

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

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

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

Daha fazla bilgi almak için;
http://www.nebim.com.tr/basari_hikayeleri
http://www.nebim.com.tr/nebimV3

NEBIM V3

NEBIM

PERAKENDE SATIŞLAR BEKLENTİYİ AŞTI

ABD'de perakende satışlar Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 0,2 ile beklentilerin üzerinde arttı. Otomotiv dışındaki çekirdek satışlar da değişim kaydetmeyeceği beklentisine karşılık yüzde 0,1 arttı. Reuters anketine katılan uzmanlar perakende satışların yüzde 0,1 artacağını ve çekirdek perakende satışların aynı kalacağını tahmin ediyorlardı. ABD Ticaret Bakanlığı Aralık ayı perakende satışlarında daha önce yüzde 0,1 olarak açıkladığı daralmayı yüzde 0,2 büyümeye revize etti. Çekirdek perakende satışlar için Aralık ayında yine yüzde 0,1 olarak açıklanan daralma yüzde 0,1 büyümeye revize edildi.

FED FAİZ ARTIRIMIRINDA TEMKİNLİ

Boston, Philadelphia ve Minneapolis Fed Başkanları ABD Merkez Bankasının faiz artırım süreci ile ülkenin ekonomik gündemine ilişkin açıklamalarda bulundu. Boston Fed Başkanı Eric Rosengren, ekonomik görünümdeki belirsizliğin azalmaması halinde Fed'in faiz artırımı yapmadan önce beklemesinin daha doğru olacağını söyledi. "Para politikası gelecek ekonomik verilere duyarlı olacak. Ancak görünüm cari durumundan iyileşmez ise para politikasında normalleşme için acele edilmemeli ve ekonomik verilerin iyileşmesi için beklenmeli" diye konuşan Rosengren, "Faiz artırmak konusunda telaş etmemeliyiz ve oldukça sabırlı olmak için alan var" dedi. Rosengren, "Eğer bu şartlarda iyileşme sağlanmaz ise Fed'in fiyat ve istihdam hedeflerini başarma çabaları karmaşıklaşabilir, bu durum borçlanma maliyetlerini daha normal seviyelere yükseltmeye yönelik herhangi bir aciliyeti ortadan kaldırıyor" diye konuştu. Rosengren bu yıl FOMC'nin oy verme hakkına sahip bir üyesi. Rosengren konuşmasında ayrıca istihdam piyasasındaki ilerlemelerin farkında olduğunu, ancak bu ilerlemenin şu anda bir dizi gelişme ile gölgelendiğini belirterek, "Faiz artırımına daha kademeli yaklaşık ihracatı yavaşlatan küresel ters rüzgarlara ve birçok şirket için fon maliyetlerini artıran finansal oynaklığa uygun bir yanıt olabilir" dedi.

ABD'DE İŞİNDEN GÖNÜLLÜ AYRILANLAR 9 YILIN ZİRVESİNDE

İstihdam piyasasının güçlendiği ABD'de işini gönüllü olarak bırakanların sayısı 9 yılın zirvesine çıktı. ABD'de istihdam piyasası güçlendikçe işinden gönüllü olarak ayrılanların sayısı da artıyor ABD'de yeni açılan iş pozisyonları aralık ayında hızlı bir yükseliş gösterirken, gönüllü olarak işinden ayrılan ABD'lilerin sayısı da dokuz yılın zirvesine çıkarak ekonomik büyümedeki zayıflamaya rağmen istihdam piyasasının güçlü olduğunu gösterdi. İstihdam piyasasının

güçlendiğine işaret eden göstergeler ekonominin gücü hakkındaki endişeleri dindirebilir. ABD'den dün açıklanan verilere göre küçük ölçekli firmaların güvenlerinin ocak ayında iki yılın en düşük seviyesine gerilerken ve perakende stokların düşüş kaydetmesi ekonominin ivme kaybettiği endişelerini bir kez daha akıllara getirmişti. ABD'de dün açıklanan JOLT verilerine göre işçi talebini gösteren yeni iş pozisyonları aralık ayında mevsimselikten arındırılmış bazda 261,000 artarak 5,61 milyona yükseldi. Bu rakam verilerin tutulmaya başlandığı 2001 yılından bu yana en yüksek rakam oldu.

ABD PAMUĞUNA VERGİ KONABİLİR

ABD'den yapılan pamuk ithalatının haksız rekabete neden olduğu iddialarına yönelik soruşturmada son aşamaya gelindi. Ekonomi Bakanlığı'nın hazırladığı ve haksız rekabetin bulunduğu sonucuna varılan rapor, 24 Şubat'ta tarafların değerlendirmesinin alınmasının ardından sonuca bağlanacak. Üretici temsilcileri ABD pamuğuna antidamping vergisi konmasını beklerken sanayici, vergi konsa dahi durumun değişmeyeceğini savunuyor. Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yapılan inceleme sonucu ABD menşeli pamuk için 2014 yılında başlatılan damping soruşturmasıkapsamında 2012-2014 yıllarındaki incelemenin sonuçları nihai raporla açıklandı. Rapora göre 2012-2014 döneminde ABD'den pamuk ithalatı miktar olarak yüzde 52, değer bazında ise yüzde 40 arttı, yerli üreticilerin satış miktarı yüzde 35, satış hasılatı ise yüzde 45 düştü. Yerli üretimin bu süreçte iç pazardan aldığı payın yüzde 34, kayıtlı üretici sayısının ise yüzde 10 gerilediği bilgilerine yer verilen raporda yerli üretimin payını kaybetmesinin ana sorumlusunun ABD'li firmaların fiyatlarını yüzde 1-2,9 kırması ve yerli pamuk fiyatlarını yüzde 10-12 baskı altında tutması olarak gösterildi.

ÖZEL SEKTÖRDE İSTİHDAM BEKLENTİLERİ AŞTI

ABD'de özel sektör istihdamı Ocak'ta 205 bin ile beklentilerin üzerinde açıklandı. ADP ve Macroeconomic Advisers tarafından hazırlanan indikatörlere göre, Ocak ayında özel sektörde istihdam 205 bin artış gösterdi. Bir önceki ayın rakamı 257 binden 267 bine revize edildi. Küçük işletmelerde istihdam 79 bin, orta boy işletmelerde 82 bin, büyük boy işletmelerde 44 bine yükseldi. Özel sektörde mal üretenlerin istihdamı 13 bin artarken, hizmet üretenlerin istihdamı 192 bin arttı.

LAGARDE, İKİNCİ KEZ IMF BAŞKANI

Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanlığı'na yeniden Christine Lagarde seçildi. IMF Yönetim Kurulu'nun oy birliğiyle yeniden başkan seçtiği Lagarde'ın ikinci beş yıllık başkanlık dönemi 5 Temmuz 2016'da başlayacak. IMF Yönetim Kurulu Başkanı Aleksel Mozhin, Lagarde, "Yönetim Kurulu, bu kararıyla Lagarde'ın ilk başkanlık döneminde gösterdiği güçlü ve anlayışlı liderliğe teşekkür etmiş oldu. Lagarde, küresel ekonomi çalkantılı bir dönemden geçerken, Fon'un üyelerini politika tavsiyeleri, kapasite geliştirme ve finansman yardımıyla destekleme yeteneğini güçlendirdi" değerlendirmesinde bulundu. Lagarde da ikinci kez başkan seçilmekten memnuniyet duyduğunu dile getirken, "Bana, IMF'yi ikinci beş yıllık dönemde yönetme fırsatı tanınmasından ötürü çok mutluyum. Yönetim Kurulu ile 188 üyemizin süren desteği ve güvenine minnettarım" diye konuştu.

ABD VE KÜBA ARASINDA TİCARİ UÇUŞLAR BAŞLIYOR

ABD ile Küba arasında uçak seferlerinin yeniden başlaması için anlaşma imzalandı. İki ülke arasında yaklaşık 50 yıl sonra ticari uçuşları sonbahardan itibaren başlatacak anlaşmaya ABD Ulaştırma Bakanı Anthony Foxx ile Kübalı mevkidaşı Adel Yzquierdo Rodriguez Küba'nın başkenti Havana'da imza koydu. Foxx, anlaşmayla ilgili konuşmasında, "Bugün ABD ile Küba arasındaki ilişkilerde tarihi bir gün ve çok önemli bir dönüm noktası" dedi. Yzquierdo Rodriguez ise anlaşmanın taraflar arasında düzenli uçuşları başlatmasına imkan tanıyacak önemli bir adım olduğunu ifade etti.

ABD PASAPORTUNA VERGİ ENGELİ

Vergi prosedürlerinin karmaşıklığı nedeniyle pasaportlarını iptal eden ABD dışında yaşayan Amerikalıların sayısı artıyor. Ülke dışında yaşayan ABD pasaportu sahiplerinin karmaşık vergi prosedürleri nedeniyle giderek artan oranda pasaportlarını iptal ettirdikleri belirtildi. CNN'de yer alan habere göre, geçen yıl ABD pasaportunu iptal ettiren kişi sayısı bir önceki yıla göre yüzde 20 artarak 4 bin 279 oldu. Dünyanın birçok bölgesinden insanların sahip olmak için büyük çabalar sarf ettiği, çekilişlere katıldığı ya da doğum için bu ülkeyi tercih ettiği ABD pasaportu, ülke dışında yaşayan ABD'lilere ise yük oluyor. Bunun nedeni ise vergi prosedürlerinin karmaşıklığı ve ağırlığı. ABD pasaportu taşıyanlar, nerede çalışırlarsa çalışsınlar ya da yaşasınlar tüm gelirleri üzerinden belirli koşullar ve oranlarda ABD'ye vergi ödemek zorundalar. Bulundukları ülkelerde vergi ödeseler bile bunun belgelerini ABD'ye sunmak ve eğer fark oluşmuşsa bunu ABD'ye ödemek durumundalar. 2010 yılında yürürlüğe giren yasa da ABD pasaportluların ülke dışındaki bankalarda bulunan 10 bin doların üzerindeki paralarını ve mülklerini vergi kurumuna (IRS) bildirme zorunluluğu getiriyor. Bu prosedürlerle uğraşmaktan bıkan, bu nedenle avukat ya da muhasebecilere para ödemek istemeyen ABD'liler çözümü pasaportlarını iptal etmekte buluyor. Bazı zengin ABD'lilerin de daha az vergi ödemek için vatandaşlıktan çıktıkları belirtiliyor. ABD pasaportundan vazgeçen kişi sayısı 2008 yılında 231 iken yıllar içinde artarak geçen yıl 4 bin 279 kişiye çıktı. 2014'te bu sayı 3 bin 415 iken 2013'te 3 bindi. Böylece geçen yıl ABD pasaportunu iptal ettirenlerin sayısı 2008'e göre 18 kattan fazla artmış oldu.

TÜRKİYE İLE ABD ARASINDAKİ TİCARETTE MAKAS DARALIYOR

Doların TL karşısında yüzde 25 değer kazanmasının yanı sıra emtia ve enerji fiyatlarındaki gerilemenin de etkisiyle Türkiye'nin ABD'den ithalatı yüzde 12,6 azaldı. Söz konusu dönemde ABD'ye ihracat ise yüzde 0,9 arttı. Böylece, Türkiye'nin geçen yıl ABD ile ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranı, yaklaşık yüzde 58'e çıktı. Bu oran 2014 yılında yaklaşık yüzde 50 düzeyindeydi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle oluşturulan 2015 yılına ilişkin geçici dış ticaret verilerine göre, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir paya sahip ve başlıca ihraç pazarlarından biri olan ABD'ye ihracatı 2015 yılında 6,4 milyar dolara yükselirken, ABD'den ithalatı 11,1 milyar dolara geriledi. ABD, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında Almanya, İngiltere ve İtalya'nın ardından 4'üncü sırada yer alırken, en çok ithalat yapılan ülkeler sıralamasında da Çin, Almanya ve Rusya'nın ardından yine 4'üncü sırada yer aldı. 2015 yılında dolar kurunda yaşanan ciddi artışın ABD ithalatındaki yüzde 12,6'lık gerilemeyi etkilediğini söyleyen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, "İthalatımızın TL cinsinden maliyetinin artması, ithalat yapan firmalarımızın alım gücünde ciddi gerilemelere neden oldu. İthalat rakamlarımızdaki düşüşün arkasında dünya ekonomisinde yaşanan diğer gelişmelerin de etkisi mevcut" dedi.

OBAMA'DAN 4,1 TRİLYON DOLARLIK REKOR BÜTÇE TEKLİFİ

ABD Başkanı Obama, 4,1 trilyon dolarlık rekor düzeydeki 2017 Bütçe Teklifi'ni Kongre'ye gönderdi. Beyaz Saray ve ABD Hazine Bakanlığından yapılan yazılı açıklamalara göre, 2017 Bütçe Teklifi terör, iklim değişikliği, siber saldırılar ve kanserle mücadeleden temiz enerji yatırımlarına kadar birçok konuyu kapsıyor. ABD'de uygulanan mali yıl gereğince 1 Ekim 2016-30 Eylül 2017 dönemini kapsayacak bütçe, ülkenin geleceğini garanti altına alacak girişimler için 4,1 trilyon dolarlık rekor harcama yapılmasını öngörüyor. Obama'nın sekizinci ve son bütçe planı çerçevesinde, ABD Savunma Bakanlığına 582,7 milyar, Dışişleri Bakanlığına 50,1 milyar, Hazine Bakanlığına 13,3 milyar dolar ayrılması planlanıyor. Buna karşın, gelecek 10 yıla ilişkin bütçe açığını, vergi gelirlerinin artırılmasıyla 2,9 trilyon dolar azaltacağı savunuluyor. Obama'nın 2017 mali yılına ilişkin bütçe planı, terör örgütü IŞİD'in yok edilmesine yönelik faaliyetler için 11 milyar dolarlık finansman ayrılmasını öngörüyor.

KRİZ KIRGIZİSTAN'I DA VURDU

Rusya'da yaşanan ekonomik kriz ve düşük petrol fiyatları nedeniyle Kırgızistan ekonomisi zor günler geçiriyor. Kırgızistan Başbakanı Temir Sariyev, Rusya'daki ekonomik krizin ülke ekonomisini etkilediğini belirtti. Temir Sariyev başkanlığında toplanan bakanlar kurulunda 2015 yılı ülkenin ekonomik durumu değerlendirildi. Kırgızistan Başbakanı Temir Sariyev, hükümetin üzerine düşen tüm sosyal yükümlülüklerini yerine getirdiğini ve ülkede "siyasi istikrarı" güçlendirdiklerini vurguladı.

RUS EKONOMİSİ 2015'TE YÜZDE 3,7 KÜÇÜLDÜ

Rusya'nın resmi istatistik kurumunun ön verilerine göre, ülke ekonomisi 2015'te yüzde 3,7 oranında küçüldü. Ön veriler, 2014 yılında küçük bir büyüme gösteren milli gelirin 2015'te yüzde 3,7 düştüğünü gösterdi. Bu ön verilere göre, perakende satışlar 2015'te yüzde 10 oranında düşerken sermaye yatırımları da yüzde 8,4 oranında geriledi. Uzmanlar buna, petrol fiyatlarındaki düşüşün neden olduğunu belirtiyor. Rusya'nın Kırım'ı ilhakı ardından Batı ülkelerinin Moskova'ya karşı devreye soktuğu yaptırımların da ekonomik küçülmede payının olduğu aktarılıyor. Rusya, petrol fiyatlarındaki düşüş nedeniyle 2016 bütçesini küçültme kararı da almıştı.

RUBLENİN DEĞER KAYBETMESİ ÇİNLİ TURİSTLERE YARADI

Ekonomik kriz yüzünden rublenin son iki yılda aşırı değer kaybettiği Rusya, Çinli turistler için gittikçe daha cazip bir tatil ülkesi haline geliyor. Rusya kaynaklı verilere göre geçen yıl Rusya'yı ziyaret eden 1 milyon 200 bin Çinli turist, bu ülkede 1 milyar dolarlık harcama yaptı. Çinliler, yuan karşısında da gerileyen ruble sayesinde Rusya'da konaklama, yemek ve eğlence için artık daha az para harcıyor. Rusya'nın lüks ürünler perakende satış zinciri TSUM, Çinli müşterilerinin oranının bu yıl içinde yüzde 7'den yüzde 30'a çıkacağını düşünüyor. Mağaza tasarımlarında Çin dostu temalara ağırlık vermeye başlayan şirket yönetimi, şu anda dörtte bir olan Çince bilen personel sayısını da artırmayı planlıyor. Rusya'daki turizmciler, ülkeye gelen Çinli turist sayısının geçen yıl yüzde 63 oranında arttığını belirtiyor. Bunun farkında olan Rusya'da son günlerde restoran ve otellerle turistik mekanlarda Çin yemeklerine, Çince menü ve broşürlere daha sık rastlanıyor. Ekonomisi petrole dayalı Rusya'da, petrol fiyatlarının son 1 buçuk yılda yüzde 70 gerilemesi ve Ukrayna sorunu yüzünden Batılı ülkelerin yaptırımları geçen yıl ekonominin yüzde 3,7 küçülmesine neden oldu. Reel ücretlerin düştüğü, Rusya'da son verilere göre enflasyon ve işsizlik de artıyor.

DERİ SEKTÖRÜ ALARMDA

Deri ihracatının kalbi İstanbul Zeytinburnu'nda bugünlerde sessizlik hakim. Uçak krizinin ardından Rusya'nın uyguladığı yaptırımlar en çok onları vurdu. Bölgedeki deri esnafının yüzde 40'ı kapanırken sektör genelinde 3 bin kişinin işsiz kaldığı belirtiliyor. Kalan esnaf ise, "Dayanacak gücümüz kalmadı. Rusya'daki mallarımıza ve alacaklarımıza el konuldu" diyor. Deri sektöründeki üretimin yüzde 80 düştüğünü anlatan İstanbul Ticaret Odası Deri, Kürk ve Saraciye Meslek Komitesi Nurettin Aydın, şu değerlendirmeyi yaptı: "Rusya ile inşa ettiğimiz 25 yıllık birikim ve işbirliği yok olmak üzere. Hiç bir ülkeyle olmayacak kadar toleranslı bir ticaret hattı kurmuştuk. İsteyen gidip Moskova'nın herhangi bir sokağında kiraladığı dükkana mallarını koyup satabiliyordu. Kimse karışmazdı ruhsat, vize, vergi, KDV, ÖTV sormazdı... Şimdi bunlar bitti. Sanki bir rüyaydı. Artık vize var, gümrükte kırmızı hat var, Türk mallarına ihbar hattı var. En çok etkilenen de deri sektörü" dedi. Deri sektörünün hızla kan kaybettiğini anlatan İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclis Üyesi Hüseyin Demirci, şu değerlendirmeyi yaptı: "Deri ihracatının kalbi Zeytinburnu'nda yaşananlar çok acı. Buradaki dükkanların kapanması sektörün genelinde olumsuz bir hava yaratıyor. Bugün imalattan satışa kadar birçok farklı alanda deri sektöründen 3 bin kişi işsiz kaldı. Bu rakam daha da artıyor. Zeytinburnu esnafının yüzde 40'ı dükkan kapattı. Yüzde 40'ının sayılı günleri var. Geri kalan yüzde 20'lik kısım ise kendine ait mağazalarda satış yaptığı için ayakta durabiliyor." 25 yıldır sektörde faaliyet gösteren Suat Deri ve Tekstil'in sahibi Murat Budanoğlu, önümüzdeki günlerde dükkanını kapatacağını açıkladı. Yaklaşık iki yıl önce Zeytinburnu'nda boş dükkan bulmanın mümkün olmadığını anlatan Murat Budanoğlu, "Her gün bir dükkan kapanıyor. Rusya'ya mal satan birkaç firma olduğu söyleniyor. Ancak onlar da Çin üzerinden satış yapıyor. Rusya'daki tüm bağlantılarımız bir gecede koptu. Sadece deri konfeksiyoncuları değil tüm sektör derinden etkilendi" dedi.

EKONOMİK KÂBUS DEVAM EDİYOR

Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı tarafından yayımlanan "Rusya 2015 Sosyo-Ekonomik Gelişmeler" adlı rapor ve resmi istatistik kurumu Rosstat verilerinden derlenen bilgilere göre, geçtiğimiz yıl ülkenin perakende sektör hacminde bir önceki yıla kıyasla gerçekleşen yüzde 10'luk küçülme, sektörün 1970'ten bu yana gösterdiği en kötü performansa işaret ediyor. Rusya'da 1998 ve 1999 yıllarındaki ekonomik krizlerde dahi böyle bir düşüş görülmedi. Özellikle gıda ürünlerinin satışındaki düşüş ise dikkati çekti. Ana harcama kalemi gıda olan yoksul kesim, Rusya'nın birçok ülkeye uyguladığı gıda yaptırımlarından olumsuz etkileniyor. Ukrayna'daki faaliyetleri yüzünden uygulanan yaptırımlara karşılık olarak Rusya, ABD ve birçok Avrupa ülkesine ambargo kararı almış, Türkiye'nin, sınırını ihlal eden Rus jetini düşürmesi nedeniyle Türkiye'den de bazı gıda ürünlerinin ithalatını durdurmuştu. Yıllık tüketici enflasyonunun geçen yıl yüzde 15,5 seviyesine çıktığı Rusya'da, yoksulluk oranındaki artış da bir başka kritik mesele olarak göze çarpıyor. Yoksulluk sınırının yaklaşık 120 dolar seviyesinde kabul edildiği 2015'te, bu sınırın altında yaşayan nüfus geçen yıl yüzde 13 arttı. Rusya'da yoksulluk sınırında yaşayanların oranı geçen yıl yüzde 11.2 iken, 2013'te bu oran yüzde 10.8 düzeyindeydi. Rus gazetesi Kommersant'ta yer alan habere göre, Rus halkının elindeki toplam nakit miktarı, 1998 krizinden bu yana ilk defa azaldı. Ruslar 2015'te kazandıkları paradan daha fazla harcama yaptı, halkın gideri gelirini 5,5 milyar dolar aştı. Uzmanlar, Rusların ekonomideki gidişattan tedirgin olduğu ve döviz, banka mevduatı yatırımları ile tahvil alımlarına yönelik tasarruflarını arttırdığını vurguluyor. Bu davranışın ülkedeki genel tüketim miktarlarındaki düşüşü de hızlandırdığı belirtiliyor.

RUSYA'NIN EN BÜYÜK TÜRK SERMAYELİ BANKASI SATIŞA ÇIKTI

Kommersant gazetesi, Rusya'nın Türk sermayeli en büyük bankası Credit Europe Bank'ın satışa çıkarıldığını yazdı. "Rusya-Türkiye ilişkilerinin kötüleşmesi Rus bankalarının Türk sahiplerini, bu ülkedeki varlıklarını azaltmayı ya da pazardan tümüyle çıkmayı düşünmeye itiyor" denilen Kommersant haberinde bu nedenle Credit Europe Bank'ın da satışa çıkarıldığı kaydedildi. Kommersant'a konuşan bankacılık sektöründen bir kaynak da "Rusya-Türkiye ilişkilerinde olumlu bir gelişme gözlenmiyor. Bankacılar ise ileriye bakmak zorunda. Bu nedenle bu adım bir önleme benziyor" dedi. Diğer taraftan Credit Europe Bank'ın satışa çıkarılmasının yalnızca bir örnek olduğu vurgulanan haberde, siyasal gerilimin ya da Rus ekonomisindeki durgunluğun devam etmesi hâlinde bu örneği yenilerinin de izleyebileceği, yani Türk sermayeli başka kuruluşların da Rus pazarından ayrılabileceği belirtildi.

SEFER İPTALLERİ RUSYA'YI VURDU

Rusya'nın Ukrayna, Mısır ve Türkiye uçuşlarının tamamen durdurması veya azaltması Rus havalimanlarını 77 milyon dolar zarara uğrattı. Rusya'nın son üç ayda Ukrayna, Mısır ve Türkiye uçuşlarını tamamen durdurması veya azaltması, Rus havalimanlarına 77 milyon dolar zarar ettirdi. Rusya resmi haber ajansı Tass'a göre, Moskova Domodedovo Havalimanı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Denis Nuzhdin, Rusya'nın söz konusu ülkelere yönelik uçuş politikasının hava limanlarına bedelinin 77 milyon dolar olduğunu söyledi. Nuzhdin, bu kaybın yarısının, bir Rus savaş uçağının 24 Kasım 2015'te Türkiye'nin hava sahasını ihlalinin ardından iki ülke arasında yaşanan kriz sonucu Rusya'nın geçen yılın aralık ayında Türkiye'ye charter uçuşlarını durdurmasından kaynaklandığını belirtti.

Daralan ihracatımızda coğrafi kompozisyonun rolü

Prof. Dr. Ümit ÖZLALE umit.ozlale@ozyegin.edu.tr

Türkiye'yi gelişmekte olan ülkelerle ve AB üyeleriyle karşılaştırdığımızda "kötünün iyisi" durumunda olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz. Peki, bu daralma sadece geçen yıla özgü mü? Her pazarda mı daralmışız?

İlk önce bir noktanın altını çizmekte fayda var: 2015 bütün ihracatçı ülkelerin daralma yaşadığı bir yıl oldu. Çin'den örnek verelim. 2011- 2015 arasında yıllık ortalama yüzde 7'lik bir ihracat artışı yaşayan bu ihracat devi, 2015'te rekabetçi kur politikasına rağmen yüzde 2,5 oranında bir daralma yaşadı. Bu açıdan her ne kadar ihracatımız yüzde 8 civarında gerilese de, Türkiye'yi gelişmekte olan ülkelerle ve AB üyeleriyle karşılaştırdığımızda "kötünün iyisi" durumunda olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz. Peki, bu daralma sadece geçen yıla özgü mü? Her pazarda mı daralmışız? İşte bu soruların cevabını vermek için ihracatımızın coğrafi kompozisyonuna bakmak önemli. Yukarıdaki tabloda ilk dikkat çeken nokta, ihracatın esas 2015 yılında ağır bir darbe aldığı. 2011-2014 arasında AB ve Rusya dışında her bölgede ihracatımızı yıllık yüzde 5'in üzerinde artırabilmişiz. Hedeflerimizin altında büyüsek bile küresel durgunluğun yaşandığı bir dönemde başarısız sayılmayız. O yüzden, AB'de borç kriziyle tepe noktasına ulaşan belirsizlik ve durgunluk döneminde bu bölgeye ihracatımızın 2011-2014 arasında yüzde 3,1 artması normal. Zaten birçok sektörde AB pazarındaki payımızı arttırma başarısını da göstermişiz. 2015 ise apayrı bir hikâye. Bu hikayenin içinde parite etkisini de unutmamak gerekiyor. Her 100 Euro'luk ihracat için 2015 yılında 2014'e oranla ortalama 22 Dolar daha az ihracat geliri elde etmişiz.

Rusya'ya gelince, geçen sayıda da yazdığım gibi, problemlerin çok önceden başladığını görüyoruz. İhracatımız içinde bu ülkenin payı 2011'den bu yana neredeyse yarı yarıya düşmüş durumda. Petrol fiyatlarında hemen bir toparlanma beklenmemesi, Rusya ve bölge ekonomilerindeki bu olumsuzluğun daha da devam edeceğini gösteriyor. Bir de bunlara diğer emtia fiyatlarındaki sert düşüşler ve bölgedeki jeopolitik riskler eklenince, 2016 yılında da Rusya, Ortadoğu ve emtia üreticisi ülkelere yapılan ihracatta zorlanacağımız kesin. Yeni pazar stratejimizi bu küresel koşulları dikkate alarak oluşturmamız gerekiyor. Bir de tabii ki 2016 ve sonrasında Avrupa Birliği yine kilit konumda olacak. İhracatımızın yarısını gerçekleştirdiğimiz, kişi başı milli gelir açısından dünyanın en zengin bölgesinin hızlı toparlanması ve Euro/Dolar paritesindeki gelişmeler her zamankinden önemli olacak gibi duruyor.

Türkiye'nin ihracatının coğrafi kompozisyonu (milyar ABD $)

	2005	2008	2011	2014	2015	YBBH (2011-2014)	Değişim (2014-2015)
AB28	41,53	63,72	62,59	68,51	64,03	%3,1	-%6,5
Yakın ve Orta Doğu	10,18	25,43	27,93	35,38	31,11	%8,2	-%12,1
Diğer	13,53	21,68	24,95	28,77	26,11	%4,9	-%9,2
Diğer Avrupa	3,31	8,87	6,74	9,24	10,56	%11,1	%14,2
Kuzey Afrika	2,54	5,85	6,70	9,76	8,53	%13,3	-%12,5
Rusya	2,38	6,48	5,99	5,94	3,59	-%0,3	-%39,5
TOPLAM	73,48	132,03	134,91	157,61	143,93	%5,3	-%8,7

Gül AĞIŞ

MODA TASARIMCISI

"Defileler markanın gelişmesine yardımcı oluyor"

Moda eğitimini Milano Istituto Marangoni ve Politecnico Di Design'da alan tasarımcı, uzun yıllar Milano'da Costume National'de tasarımcı olarak çalıştı. Türkiye'ye dönüşünün ardından 2010 yılında kendi markası Lug Von Siga'yı kuran tasarımcı, 2015 İlkbahar/Yaz koleksiyonuyla Mercedes-Benz Fashion Days Zurich'in özel davetlisi olarak etkinliğin açılışını yaptı. 2015 Sonbahar/Kış koleksiyonuyla yine Mercedes-Benz'in desteğiyle Madrid Moda Haftası'nda yer alan Gül Ağış, Deri Tanıtım Grubu önderliğinde L'Uomo Vogue'da yayımlanmak üzere Art Book'ta yer alan sekiz tasarımcıdan biri oldu. Uluslararası bir platformda yer alındığı zaman daha farklı ve doğru yorumlar alınabildiğinin altını çizen Gül Ağış, "Bu durum işinizin rafinasyonuna da yansıyor. Diğer rakiplerinize göre nelerin eksik, nelerin fazla olduğunu görüp, bir elemeye gidiyorsun. Dolayısıyla özeleştiri yapabiliyorsunuz. Bu yüzden yaptığım defilelerin markanın gelişmesinde çok yardımı olmuştur" diyor.

“Yıkamalı Denim Pantolonlar İçin %100 Yerli İnovasyon”

Cobra

SAĞLAMLIK DEĞERLERİ	
Diş sağlamlığı:	76 kg
Üst stop sağlamlığı:	13 kg
Elcik sağlamlığı:	40 kg
Alt stop sağlamlığı:	12 kg

“teknoloji emrinizde”

WWW.EMRFERMUAR.COM

t: +90 212 507 61 44 - f: +90 212 507 68 44

Hüseyin GENCER

PERSPECTIVE YK BAŞKANI

"Kendi ülkende bir şey değilsen yurtdışında hiçbir şeysin"

Kadın giyimde 1973 yılında başladığı yolculukta büyük başarılara imza atan lider markalardan Perspective'in Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Gencer, vizyoner kimliğiyle öne çıkan bir iş adamı. Başarı hikayesini sektörün ve dünyanın gidişatını doğru okuyarak yazan Perspective markası bugün kadın giyim denildiğinde ilk akla gelen firmalardan. Deneyimlerini "Kendi ülkende bir şey değilsen yurt dışında hiçbir şeysin" şeklinde açıklayan Gencer, marka yaratma sürecinde mağazacılığın çok önemli bir yer tuttuğuna inanıyor. Sektörü dinamik, gelişime açık ve heyecan verici olarak nitelendiren Gencer, işten arta kalan zamanlarını da doğru değerlendirmeye gayret ediyor. Hayatına sabah yürüyüşlerini soktuğunu söyleyen Gencer, sinema ve tiyatro tutkunu olmasının yanında okumaya da vakit ayırıyor. Gencer köklerine de oldukça bağlı bir iş adamı. Bitlisli olan Gencer, Bitlis'in tanıtımı ve eğitim seviyesinin yükseltilmesi amacıyla faaliyet gösteren Bitlis Eğitim Vakfı'nın da kurucu üyeleri arasında yer alıyor.

Stretching Beyond

Color+

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

eco-soft

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

Black

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

PowerFit

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

creora®

it's in our every fiber

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)
cssong@hyosung.com
Tel: +90-212-284-1601

www.creora.co.kr

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

Sami KARİYO

BMD BAŞKANI - PENTİ KURUCUSU

Kararlılık, cesaret, merak ve tevazu…

Penti markasının sahibi Sami Kariyo, aynı zamanda Birleşmiş Markalar Derneği'nin başkanlık görevini de yürütüyor. Penti markasının arkasındaki en önemli faktörün, tüketici ile oluşturdukları çok kuvvetli bağ olduğunu ifade eden Sami Kariyo, "Tüketicilerin Penti'ye duymuş olduğu güven ve sevgi burada büyük rol oynuyor. Bu güven ve sevgi, tüketicilerimizin Penti'den gelen her ürüne veya yeniliğe güvenle yaklaşmalarını sağlar" diyor. Penti'nin şu anda Türkiye'de 200, yurtdışında ise 20 kadar ülkede 45 civarında mağazası bulunuyor. Kariyo, iş hayatında başarıya götüren şeyleri de; kararlılık, cesaret, merak ve tevazu olarak sıralıyor.

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

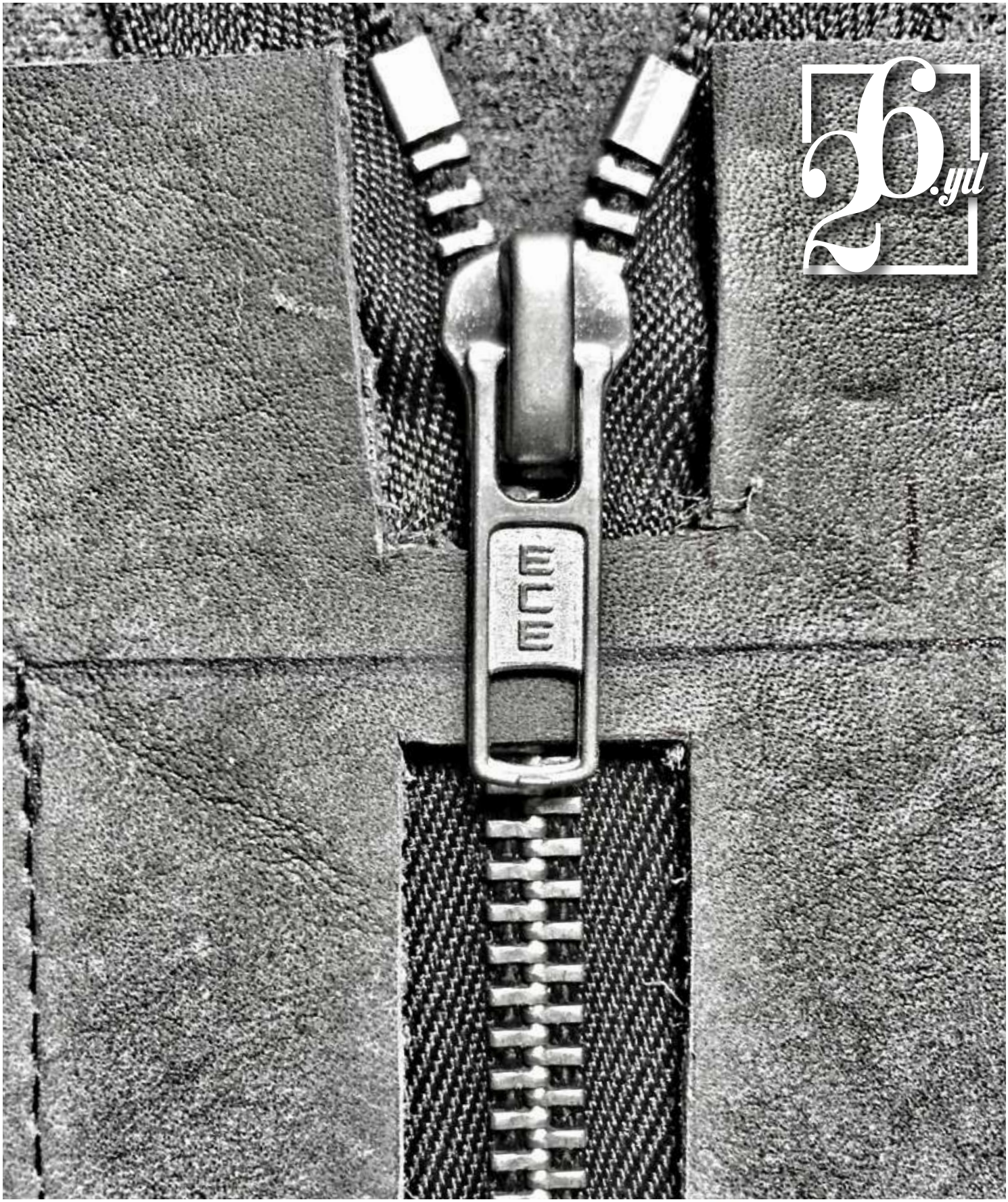
sentez
business solutions

Tuncay UZUN

ANADOLU İPLİK YK BAŞKANI

İş hayatında risk alma konusunda cesur

Anadolu İplik ve Tekstil Fabrikaları'nın Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Uzun, 2004 yılında başladığı sanayi yatırımlarına 2011 yılından itibaren ivme kazandırarak, sektörün ana girdisi olan iplik ihtiyacını karşılıyor. İş hayatındaki başarısının arkasında yatan sebepleri, yaptığı işlerde öncü olması, adım atarken risk alma konusunda cesur davranabilmesi ve yapılmayanı yapmak olarak sıralayan Tuncay Uzun, örnek olarak da "Şu anda bizim tesislerimiz Türkiye'de kendi hammaddesini üreten tek ünite" diyor. Hayattaki en büyük tutkusunun ailesi olduğunu söyleyen iş adamı Tuncay Uzun, bunun yanı sıra "Vatan, millet ve bayrak sevgisi" diye de ekliyor.



www.ecefermuar.com.tr

ECE
FERMUAR-ZIPPER

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

GÜMRÜK MÜDÜRLERİ İHRACATÇILAR İLE BULUŞTU

İhracatçıların gümrük süreçlerinde karşılaştığı sorunlar ve çözüm önerilerini değerlendirmek amacıyla, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, birliklerin yönetim kurulu başkan yardımcıları ile yönetim kurulu üyeleri ile İstanbul Gümrük ve Ticaret Bölge Başmüdürü, Başmüdür Yardımcıları ve bağlı Gümrük Müdürlerinin katılımında 22 Ocak tarihinde Kaşıbeyaz Restaurant'ta bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda ilk sözü ev sahibi olarak İTKİB Yönetim Kurulu Başkanları alarak, 2023 için hedeflenen ihracatın gerçekleştirilmesi için ihracatın kolaylaştırılmasına yönelik çalışmaların yapılması gerektiği ve bu hususların her fırsatta ilgili Bakanlıklara iletildiğini belirttiler. İstanbul Gümrük ve Ticaret Bölge Başmüdürü Halil İbrahim Bozkuş gümrükler ile ilgili yapılan çalışmalar hakkında bilgi vererek, Halkalı Gümrük Müdürlüğü'nün tahmini olarak nisan ayı başında Çatalca'ya taşınacağını söyledi. Erenköy Gümrük Müdürlüğü'nün de bu konuda sıkıntılı olduğu, TOKİ ile birlikte gümrük için arsa bakıldığını belirterek, Erenköy Gümrük Müdürlüğü'nün planlanan çalışmaların gerçekleşmesi halinde 3-4 yıl içerisinde lojistik bir merkez olabileceğini ifade etti. Tekstil ile ilgili ithalat konusunda belgelerin aynı gün sonuçlandırılamadığını ve bu işlemlerin daha hızla yapılabilmesini teminen sistemsel alt yapı çalışmaların yapıldığını belirtti.

TEKNİK TEKSTİL İÇİN YOL HARİTASI BELİRLENDİ

Türk teknik tekstil sektörü, her geçen gün büyüyen iş hacmi ve ihracatıyla Türkiye'nin tekstil kapasitesini ve potansiyelini yükseltmeye devam ediyor. İTHİB Yönetim Kurulu üyeleri ve sektörün temsilcileri, 15 Şubat günü bir araya gelerek Türk teknik tekstil sektörünün rekabetçiliğinin ve temsil açısından kurumsal altyapısının nasıl iyileştirilebileceğini masaya yatırdı. Toplantının devamında Avrupa Teknoloji Platformu Genel Sekreteri LutzWalter ile İTA İstanbul ve Aaachen Üniversitesi Temsilcileri de katılım sağladı. LutzWalter, Avrupa'nın teknik tekstil alanındaki gelişiminin kaynaklarını açıklarken, Avrupa Teknoloji Platformunun kuruluş amacını ve sektöre olan katkısını anlattı. İTA İstanbul temsilcileri ise İTA'nın yeni yüzü sayesinde Türk teknik tekstil sektörünün gelişim hızının artacağını ifade ettiler.

UKRAYNA'YA İHRACAT MASAYA YATIRILDI

Dış Ticaret Kompleksi'nde 23 Şubat salı günü İTKİB çatısı altında yer alan tekstil, hazır giyim, deri ve halı sektörü üyelerine yönelik olarak "Ukrayna'ya ihracatımızı nasıl arttırırız?" konulu bir bilgilendirme seminer gerçekleştirildi. Seminer kapsamında Ukrayna'nın sosyo-ekonomik yapısı hakkında bilgi verilerek, Ukrayna ile ihracat yapmanın yolları, ihracatta ne gibi sorunlar ile karşılaşıldığı, bunları aşmak için yapılması gerekenler konuşuldu. DEİK Türkiye – Ukrayna İş Konseyi Başkanı Ruşen Çetin başkanlığında gerçekleştirilen seminerde Ukrayna Ticaret Müşaviri Haydar Koçak edindiği tecrübeleri sektör temsilcileri ile paylaştı. Ukrayna'nın İstanbul Başkonsolosu Vasyl Bodnar ve Ukrayna İstanbul Ticaret Müşaviri Maksym Vdovychenko'nun de konuşmacı olarak yer aldığı etkinlik kapsamında, ayrıca Ukrayna-AB Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ve anlaşmanın Türkiye'ye olası etkileri hakkında da bilgi verildi.

OTİAD'TAN İHKİB'E TEŞEKKÜR ZİYARETİ

Osmanbey Tekstilci İşadamlar Derneği (OTİAD) Başkanı İlker Karataş ve dernek yetkililerinden oluşan bir heyet 24 Şubat Çarşamba günü İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi'yi Dış Ticaret Kompleksi'nde ziyaret etti. OTİAD Heyeti, 14-16 Ocak 2016 tarihlerinde çok verimli ve başarılı bir şekilde organize edilen Fashionist Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarına İHKİB tarafından sağlanan maddi ve manevi desteklerden dolayı teşekkür etti. Ziyarette İHKİB Yönetim Kuruşu Başkan Vekili Kemalettin Güneş, İHKİB Başkan yardımcıları Mustafa Gültepe ve Volkan Atik, İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri Özkan Karaca, Nazım Kanpolat ve İTKİB yetkilileri de yer aldı. Çok sıcak ve samimi bir ortamda geçen toplantıda, Türkiye'de hazır giyim ve moda sektörüne yönelik fuarların alt sektörler bazında dağınık ve koordinasyonsuz organize edildiği bu sebeple sektör ve devlet kaynaklarının rantabl kullanılmadığı konusunda hemfikir olundu. Bu itibarla İHKİB Başkan Yardımcısı Volkan Atik bu konuda tüm bölgesel ve sektörel dernekler açısından ve İHKİB'inde liderliğinde ayrı ayrı mekânlarda organize edilse de hazır giyim (iç giyim ve dış giyim) ve Moda fuarlarının eş zamanlı organize edilmesine yönelik bir platform oluşturulması ve ciddi bir çalışma yapılması uygun görüldü.

İHKİB'DEN SURİYELİ MİSAFİRLERE DESTEK

İHKİB, Japonya Hükümeti, UNIDO, AFAD ve MEB konsorsiyumunda Mart 2015 tarihinde hayata geçirilen 'Türkiye'de Yaşayan Genç ve Kadın Yabancı Misafirlere Mesleki Eğitim Kazandırma Projesi' ile kamplarda yaşayan genç ve kadın Suriyeli misafirlere verilen mesleki eğitimler sayesinde misafirlerin hayatlarında yeni bir sayfa açılması sağlanıyor. Bu kapsamda gerçekleştirilen ve projenin paydaşı kurumların temsilcilerinin katıldığı toplantıda projenin ilerleme süreci, karşılaşılan zorluklar, ve ihtiyaca göre değişen koşullar el alındı. Şu ana kadar Gaziantep – Ishahiye II, Kilis Öncüpınar ve Şanlıurda'da bulunan üç kampta başlayan eğitimlere gösterilen yoğun ilgi, mesleki eğitimlerin diğer kamplara yönelik olarak geliştirilmesini gündeme getiriyor. Proje sonrasında aynı hedef kitleye yönelik eğitimlerin devam etmesi amacıyla gerekli çalışmalara ise başlandı. Eğitimlerini başarıyla tamamlayan kursiyerler MEB tarafından alacakları sertifika ile geleceğe güvenle bakabilecekler.

MISIR'DAN İHRACATA ÜRETİCİ KAYIT SİSTEMİ UYGULAMASI

Mısır'a ihraç edilen belirli ürünler için Mısır Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından "Üretici Kayıt Sistemi" uygulaması başlattı. İlk olarak 31 Aralık 2015 tarihinde duyurulmuş olan ve 16 Ocak 2016 tarihinde alınan yeni bir karar ile güncellenen söz konusu uygulamanın 16 Mart 2016 tarihinde itibaren uygulanmasına başlanılacak. Hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerinin neredeyse tamamına uygulanacak uygulamanın tarifeli pamuklu dokuma kumaşlar, tarifeli suni filament ipliklerden dokunmuş kumaşlar gibi tekstil ürünlerinin yanı sıra tarifeli halıların tamamını kapsıyor. Söz konusu uygulamaya göre; Mısır'a mal ihraç eden ülke üreticilerinin veya ticari marka sahiplerinin, Mısır İhracat ve İthalat Kontrol İdaresi - GOEIC'ye kayıt yaptırmaları gerekiyor. Sisteme kayıtlı fabrikalarda üretilmemiş veya sisteme kayıtlı ticari marka sahibi firmalardan ithal edilmemiş ürünlerin Mısır iç piyasasına girişine izin verilmeyecek. Kayıt sistemi sadece fabrikaları veya başka fabrikalara üretim yaptıran ticari marka sahibi firmaları kapsıyor. Dolayısıyla sadece alım-satım ile uğraşan ve ticari markaları bulunmayan dış ticaret firmaları kayıt yaptıramayacak. Bu firmaların Mısır'a ihracat yapabilmeleri için ürünleri aldıkları üreticilerin sisteme kayıt olmaları gerekiyor. Söz konusu uygulama 16 Mart 2016 tarihinde başlayacağından, kayıt başvuru sürecinin bu tarihten önce tamamlanması gerekiyor.

REKABET GÜCÜNÜ ARTIRACAK DESTEKLER GELİYOR

TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu toplantısına konuk olan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, ihracatçıların sorunları ve çözüm önerilerini dinledi.

TİM, Genişletilmiş Başkanlar Kurulu şubat ayı toplantısında Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'i ağırladı. 23 Şubat tarihinde düzenlenen, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Gülle ve İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ile TİM Sektörler Konseyi üyelerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda, ihracatta yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri, 150 maddeden oluşan bir dosya halinde Başbakan Yardımcısı Şimşek'e sunuldu.

Öncelikli talepler paylaşıldı

Toplantıda hazır giyim sektörünün taleplerini aktaran İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, yurtdışında marka alımlarında risk sermayesi şirketleri ile yol alabileceklerini belirterek, İhracatçılara yeşil pasaport verilmesi talebini yeniledi. Toplantıda ihracatta 2015 yılının verilerini hatırlatan TİM Başkanı Mhmet Büyükekşi ise küresel anlamda bir daralma olduğunu vurgulayarak, ihracatçının gündeminde olan önemli talepleri Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Şimşek ile paylaştı. Büyükekşi'nin, "İhracatımız için kritik öneme sahip konulardan biri Eximbank kredileri. Özellikle Rusya ve Irak'tan ötürü sorun yaşayan firmalarımız için, taahhüt ve kredi ödemelerinde 1 yıl süre uzatımı yapılmasının faydalı olacağına inanıyoruz. KOSGEB desteklerinden daha fazla firmanın yararlanması için, 2012 yılında KOBİ tanımında belirlenen üst limitin 40 milyon TL'den 100 milyon TL'ye çıkarılmasını istiyoruz. Türkiye olarak adeta büyümeyi cezalandıran bir anlayışımız var. Beklentimiz, firmalarımızın büyüdükçe yüklerini hafifleten bir anlayışla vergi ve sosyal güvenlik mevzuatımızın değiştirilmesi" sözleriyle dile getirdiği sorunların ardından bir konuşma yapan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek de küresel anlamda büyümede sıkıntı olduğunu ve ihracatçının sıkıntılarını bildiklerini vurguladı. Şimşek, toplantıda paylaşılan Eximbank kredileri konusunda ihracatçıya her türlü desteğin verileceğini kaydederek, "Ölçek büyüdü diye bir takım desteklerin verilmemesini doğru bulmuyorum. Küçük firmaları büyütmemiz, büyüğü de desteklememiz lazım" vurgusunda bulundu.

Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

İsmail GÜLLE
İTHİB Başkanı

Mustafa ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

İHRACATÇILAR HEDEFLERİNİ BAKAN ELİTAŞ İLE İSTİŞARE ETTİ

TİM tarafından 2016 yılı ihracat hedeflerini değerlendirmek üzere Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ile bir araya gelen ihracatçılar, belirlenen ihracat hedeflerine ulaşmak için yapılması gerekenleri detaylı bir şekilde ele aldı.

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve İHİB Başkanı Uğur Uysal'ın da katıldığı istişare toplantısında, ihracatçıların 2016 yılından beklentileri detaylı bir şekilde Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş'a aktarıldı. Toplantıda bir konuşma yapan Bakan Elitaş, geride kalan yılın hem Türkiye'nin çevresinde yaşanan gelişmeler hem de içeride yaşanan dinamiklerin değişmesiyle farklı bir ortam içerisinde geçtiğini ifade etti ve "2015'te iki seçim, son iki yılda ise cumhurbaşkanlığı seçimi de dahil dört seçim gerçekleştirdik. Bu sürede istikrar ve güveni elden bırakmayarak, mali disiplinden taviz vermeyerek, dünyadaki olumsuzluklara rağmen büyük bir başarı hikayesini ortaya koyduk" dedi. Bakan Elitaş, 2015 yılı ihracatının 2014 yılına göre parasal yönden 8,7 civarında bir daralma ortaya çıktığını da belirttiği konuşmasında, bunun en büyük nedenini parite etkisi olarak vurguladı. "Bizim hesaplarımıza göre, ihracatta 12,9 milyar dolarlık parite kaybı yaşadık. Ancak konjektürel durum ve çevremizde ortaya çıkan hadiselere rağmen yine de başarılı bir yıl geçirdiğimizi ifade edebiliriz" diyerek devam eden Bakan Elitaş'ın ardından söz alan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ise TİM'in her türlü zorluğu fırsata çevirmek için üzerine düşen görevi yerine getirmeye hazır olacağı mesajını verdi.

İhracatçılardan öneri paketi

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, toplantıda, Bakan Elitaş'a ihracatçıların sorunlarını toplu halde sıralanan 200 maddelik bir dosya ile sunarken, ihracatın kısa dönemde kalıcı olarak katma değeri yükseltecek şekilde artırılması için 22 maddelik bir öneri paketi üzerinde de halen çalıştıklarını ifade etti. Konuşmasında, Merkez Bankası'nın açıkladığı faizlerin sabit tutulması kararına da değinen Büyükekşi, "Para Politikası Kurulu faiz kararını açıkladı. Faizlerin sabit tutulması kararını iki sebeple olumlu buluyoruz. Birincisi, yüksek faizlerin yatırımı ve büyümeyi olumsuz etkileyeceğini düşünüyoruz. İkincisi, enflasyon artışındaki iki ana faktörün gıda fiyatlarındaki artış ve döviz kurundaki yükseliş olduğunu biliyoruz. Her ikisi de yüksek talepten kaynaklanmıyor. Yani enflasyonun sebebi yüksek talep değilken, mevcut talebi daha da kısacak bir faiz artışının enflasyonla mücadelede doğru bir adım olmadığını düşünüyoruz" ifadelerini kullandı.

Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Uğur UYSAL
İHİB Başkanı

Toplantıya katılan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve İHİB Başkanı Uğur Uysal, firmaların ihracatta yaşadıkları sorunları ve çözüm önerilerini paylaştı.

HAZIRGİYİM VE TASARIM KÜMESİ EN İYİLER ARASINDA

Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen 3'üncü Kümelenme Konferansı'nda, İHKİB tarafından yürütülen Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi en iyi uygulama örnekleri arasında yer alarak sertifika almaya hak kazandı.

Tasarımcı ve üretici markaları bir araya getiren Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi projesinde oluşan sinerji, know-how paylaşımları ve rekabet odaklı çalışmalar ile küme, Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen 3'üncü Kümelenme Konferansı'nda en iyi uygulama örnekleri arasında yer almaya hak kazandı. Konferansın açılış konuşmasını gerçekleştiren Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, 2023 yılı hedeflerine değinerek, KOBİ'lerin rekabetçi alanlarda birlikte sinerji yaratarak ihracatlarını artırmayı hedefleyen URGE projelerinin önemine bahsetti. KOBİ'lerin kümelenme yaklaşımı ile güçlenmelerini destekleyen URGE tebliğine dayanarak, Aralık 2015 Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, devam etmekte olan 165 URGE projesi bulunuyor. 3'üncü Kümelenme Konferansı'nda 165 proje arasından en iyi uygulama örneklerinden biri olarak seçilen Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi Projesi sertifikasını, İTKİB Genel Sekreteri Bekir Aslaner, Ekonomi Bakanı Elitaş'ın elinden aldı. Konferansta söz alan İHKİB Proje Şube Yöneticisi Özlem Güneş de İHKİB kümelenme çalışmaları hakkında detaylı bir sunum gerçekleştirdi.

Rekabet gücü yüksek firmalar

2003-2007 yıllarında yürütülen Moda ve Tekstil İş Kümesi Projesi ile Avrupa Küme Analizleri Sekreteryası tarafından Küme Yönetim

Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi projesinde oluşan sinerji, know-how paylaşımları ve rekabet odaklı çalışmalar ile küme, Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen 3'üncü Kümelenme Konferansı'nda en iyi uygulama örnekleri arasında yer almaya hak kazandı.

Mükemmeliyeti alanında bronz labela layık görülen İHKİB, kümelenme çalışmalarını URGE tebliği kapsamında geliştirerek devam ediyor. Hazırgiyim ve Tasarım kümesi ardından, İHKİB tarafından yürütülen iç giyim ve çorap kümeleri ise şu ana kadar yakaladıkları güzel sinerji ile proje faaliyetlerine ve rekabetlerini güçlendirmeye devam ediyor.

Tasarımcılar ile firmalar bir arada

Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi projesi içinde yer alan tasarımcılar ve firmalar da İHKİB tarafından organize edilen kümelenme faaliyetlerinden oldukça memnun. Tasarımcılar ile firmaları bir araya getirerek yaratılan sinerji ile daha yüksek ticari hedeflerin hayata geçirildiği kümelenme çalışmasıyla yeni pazarlar keşfediliyor ve yeni iş bağlantıları kurulabiliyor.

Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen sertifika ile Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi projesi en iyi uygulamalar arasında yer aldı.

Mehtap ELAİDİ
Tasarımcı

Burada amaç iki tarafı bir araya getirerek iki tarafa da bu işbirliklerinin yarar sağlayacağına dair bir çalışma yapmaktı. Bu anlamda iki tarafın da özgünlüklerini harmanladıkları bir süreç söz konusu. Bu projenin dünyada bir benzerinin olmaması bile ne denli önemli bir çalışma olduğunun göstergesi.

Hikmet ÜNAL
Setre Giyim

Birkaç yıl öncesine kadar tasarımcılar ile firmaların birbirinden kopuk olduklarına dair bir algı hakimdi ve bu algıda bir nebze de olsa haklılık payı vardı. Bu proje kapsamında tasarımcıların özgün yaratıcı güçleri firmaların ticari güdüleri ile harmanlanarak çok önemli işlerin ortaya çıkabileceğine tanıklık ediyoruz.

Gamze SARAÇOĞLU
Tasarımcı

Çok şanslıyız, İHKİB her zaman yanımızda ve dünyada böyle bir desteğin örneği yok. Bu proje kapsamında ilk defa Moskova'da fuara katıldım. Moskova ile ilgili bir çalışmam, bilgim yoktu ve pazardaki yerimi bilmiyordum. Fuara katıldıktan sonra aldığım tepkiler ve siparişlerle Rusya'da olmam gerektiğini anladım.

Nermin SOYDAN
Ereks Konfeksiyon

Proje koordinasyonunda bugüne kadar katıldığımız çeşitli faaliyetler oldu. Faaliyetlerin her birinin çalışanlarımıza ve ürünlere yansımalarını görmekten çok memnun olduk. İhtiyaçlarımıza yönelerek bizi ileriye taşımak için tüm organizasyonu üstlenen İHKİB'e ve desteğinden dolayı Ekonomi Bakanlığı'na teşekkürlerimizi sunarız.

AFRİKA AÇILIMI TUNUS İLE DEVAM EDİYOR

İHKİB, ihracatta Afrika açılımını Nijerya ve Kamerun'un ardından Tunus ile devam ettiriyor. Tunus Dış Yatırım Ajansı yetkilileriyle bir araya gelen İHKİB Heyeti, iki ülke arasındaki yatırım imkanlarını ve konfeksiyon alanında Tunus'un olanaklarını değerlendirdi.

Hazır giyim ve konfeksiyon alanlarında ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve yatırım imkânları üzerine görüşmelerde bulunmak üzere Tunus'a giden İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Hikmet Tanrıverdi başkanlığındaki İHKİB Heyeti, Tunus Dış Yatırım Ajansı (FİPA) yetkilileri ile 4 Şubat 2016 tarihinde bir araya geldi. Görüşmede, iki ülke arasındaki yatırım imkanları üzerinde duruldu ve konfeksiyon alanında Tunus'un olanakları değerlendirildi. İHKİB Başkanı Tanrıverdi, yaptığı açıklamada Tunus'u birçok açıdan önemsediklerini ve iki ülke arasında var olan ticaret hacminin geliştirilmesi yönünde çalışmalar yürüttüklerini dile getirdi. "Tunus'ta üretim yaptıran Türk firmalarının olduğunu ve Tunus'un üretim kapasitesinin iyi olduğunu biliyoruz" diye ifade eden Hikmet Tanrıverdi, şöyle devam etti: "İleride Türk yatırımcıların burada Tunuslular ile üretim yaparak Avrupa'ya daha rahat mal satabilme imkânlarının olabileceğini düşünüyoruz. Burada bu konuda incelemelerde bulunmaya geldik. Yatırım Ajansını ziyaret ettik. Ardından Türkiye'de arkadaşlarımıza anlatacağız ve yatırım yapmak isteyenleri alıp getireceğiz."

Avrupa'ya ilk ihracat Tunus'tan

FİPA Başkanı Halil Labidi ise ajansın, yabancı yatırımcıyla Tunus arasında aracı resmi kurum olduğunu anımsatarak FİPA'nın, yabancı yatırımcıların her türlü sorunlarının çözülmesinde tek sorumlu kurum özelliği taşıdığına dikkat çekti. Ülkede işsizlik oranının yüksekliğinden dolayı Tunus'un yatırımcılar için iyi fırsatlar oluşturduğunu vurgulayan Halil Labidi, uygun ücretle işçi bulma imkânları açısından Tunus'un başka ülkelerle rekabette fırsatlar sunacağını vurguladı. "Tunus 70'lerden bu yana hazır giyim konusunda iyi bir isme sahip" diyen Halil Labidi, "Afrika'dan Avrupa'ya ilk giyim ihracatı Tunus'tan yapıldı. Avrupa'ya uçakla bir saatte, gemiyle iki günden daha az bir zamanda ulaşmak mümkün" diye konuştu.

LOOK INSIDE.

STOLL DÜNYASI'NI KEŞFET.

STOLL

WWW.STOLL.COM

WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR

Değişik, akıllı, çok yönlü, esnek - işte Stoll bu! Müşterilerimizin beklentilerini karşılamaya ve onlarla beraber yarının örgü dünyasını şekillendirmeye hazırız. Yeni makinalarımızın kabiliyetlerini ve Moda & Teknoloji, Teknik Tekstil ve Stoll Yazılım Çözümlerinde Stoll Teknolojisi'nin çeşitliliğini keşfedin. Yeni imkanlar - yeni ilhamlar. Stoll'ün çözüm dünyasına bizimle birlikte girin.

Stoll Dünyası'na bir göz atmaya ne dersiniz?

FIRSAT KAPISI TUNUS

Afrika'nın Avrupa'ya uzanan kolu Tunus, nitelikli işgücü ve tekstil, hazır giyim sektörlerine sağladığı avantajlarla, yeni hedef pazar arayışlarında öne çıkıyor.

Arap Baharı'nın başlangıcı olarak gösterilen 2010'daki Yasemin Devrimi'nin ardından geçmiş rejimin olumsuz izlerinden sıyrılan Tunus, bugün hızlanan ekonomisi, Afrika'nın en nitelikli işgücü olarak gösterilen dinamik ve üretken nüfusu, zengin yatırım olanakları, yükselen ticaret hacmi ve hem Afrika'nın giriş kapısı olması hem de Avrupa'ya yakınlığıyla, tüm dünyanın hedef ülkelerinden biri konumunda bulunuyor. Elbette Türk tekstil ve hazır giyim sanayisi de son yıllarda giderek daha fazla Tunus ile ilgileniyor. Bu ilginin ana nedenlerinden biri Tunus sanayisinde tekstil ve konfeksiyon ile deri işlemenin önemli bir konumda bulunuyor olması. Tekstil sektörü, Tunus ihracatının yüzde 26,4'ünü oluştururken, toplam tekstil ihracatının yüzde 92'si de hazır giyim sektörünce gerçekleştiriliyor. Bu çerçevede, Yasemin Devrimi'nin ardından gelen Tunus Hükümetleri de ülkedeki kökleşmiş tekstil ve konfeksiyon sektörlerine yönelik özel teşvikler geliştiriyor, yatırım olanaklarını kolaylaştırıcı adımlar atıyor ve dokuma ve örme alt sektörlerindeki yatırımları artırarak katma değeri artırmayı amaçlıyor. Tunus Sanayi ve İnovasyonu Teşvik Ajansı'nın yayımladığı son verilere göre Ocak ayında Tunus'taki sanayi yatırımlarının bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27 artmış olması ise Tunus Hükümeti'nin ekonomiyi iyileştirici önlemlerinin başarıya ulaşıyor olduğunu ve 2016 ve sonrası için beklentilerin daha iyimser olabileceğini ortaya koyuyor.

Diğer yandan, Tunus Yabancı Yatırım Tanıtım Ajansı (FİPA) tarafından yayınlanan verilere göre Tunus'a yönelen yabancı yatırımlar 2015'te yüzde 19,1 artarak 1 milyar dolara ulaşması; Ocak ayında düzenlenen 46. Dünya Ekonomik Forumu'nda, Tunus'un yabancı yatırım gerektiren projelerin tanıtımına ağırlık vererek, önümüzdeki beş yıllık dönemde 23 milyar dolar seviyesinde yatırım yapılacağını açıklaması; benzer şekilde, Tunus Kalkınma, Yatırım ve Uluslararası İşbirliği Bakanı Yassin Ibrahim'in, beş yıllık kalkınma planı doğrultusunda yüzde 5'lik bir büyüme oranı öngördüklerini açıklaması da Tunus'a olan ilgiyi artırıyor.

Genç, eğitimli ve işsiz nüfus!

11 milyonluk nüfusunun yüzde 60'ı 15-64 yaş aralığında bulunan ve halen 4 milyona yakın bir istihdam yaratan Tunus'un, yabancı yatırımlar açısından en çekici yönü, elbette Tunus'un "Afrika'nın en nitelikli işgücüne sahip ülkesi" olarak gösterilmesi… Diğer yandan Tunus'un Dünya Bankası ve AB başta olmak üzere uluslararası kredilere son derece açık olması da yatırımcıların Tunus'ta varlık gösterme iştahının artmasına neden oluyor.

Bununla birlikte, Ekonomi Bakanlığı verilerine göre Tunus'taki işsizlik oranı yüzde 18'ler seviyesinde gerçekleşiyor ve işsiz nüfus içerisindeki eğitimli işsiz genç nüfusun yüksekliği dikkat çekiyor. Ülkenin genç nüfusa istihdam yaratmakta yetersiz kalması nedeniyle işsizlik Tunus'un en önemli sorunlarının başında gelirken, hükümetin öncelikli ekonomi politikaları istihdam yaratmak, işsizliği

önlemek, ihracatı geliştirmek, yabancı yatırımları artırmak, enflasyonu kontrol altında tutmak ve ekonomide genel verimliliği artırmak olarak şekilleniyor.
Ağırlıklı olarak hizmet, tarım, madencilik, enerji ve imalat sektörleriyle gelişen bir ekonomiye sahip olan Tunus'ta, tekstil ve konfeksiyon sektörleri ise köklü bir geçmişe sahip. Bu yapısıyla Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin de hedef ülkelerinden biri olan Tunus ile Türkiye arasındaki kültürel bağlar, yeni yatırımlar ve ikili ticaretin geliştirilmesi yolunda Türk yatırımcı ve sanayicilerinin elini güçlendiriyor.

Ekonomik atılımlar devam ediyor

Üç binin üzerinde yabancı firmanın faaliyet gösterdiği, Türkiye'nin ise 60 firma ve 470 milyon dolarlık yatırımla varlık bulabildiği Tunus'ta serbest ticaret kuralları geçerli olmakla beraber, bankacılık ve kambiyo mevzuatı henüz tam serbest değil. Bu açığını yetişmiş insan gücü ve Avrupa'ya yakınlığı ve ulaşımda modern bir altyapıya sahip olmasıyla kapatan Tunus'ta, Devrimi izleyen yıllarda güçlü bir sosyal ve ekonomik atılımlar dönemi başladı. Nüfusunun yüzde 70'inin kentlerde yaşadığı ve eğitim seviyesinin oldukça yüksek olduğu Tunus'ta, çalışan nüfusun yaklaşık yarısı hizmetler sektöründe, üçte biri sanayide ve geri kalan kısmı da tarım sektöründe istihdam ediliyor.
1987'den bugüne serbest piyasa ekonomisine entegre olan Tunus'ta halen kimi sektörlerde kamu ağırlığı hissediliyor olsa da hizmet sektörü ile tekstil ve konfeksiyon sektörlerinde geniş bir yatırım olanağı bulunduğu ifade ediliyor.
Ürün ticaretinde Başkent Tunus, Sfaks, Susa ve Bizerte şehirlerindeki limanlar önem arz ederken, Tunus ticaretinin yüzde 95'i deniz yolu ile yapılıyor. Hava yolu ile gerçekleştirilen ticarette Tunus Kartaca Havalimanı ön plandayken, ülke genel olarak iyi bir kara yolu ve demir yolu ağ bağlantısına da sahip bulunuyor.
Enerji üretiminde ise yüzde 95 oranında doğal gaz kaynaklı elektrik üretimi gerçekleştiren Tunus'ta mevcut elektrik üretim kapasitesi yaklaşık 4.500 MW seviyelerinde ve önümüzdeki 20 yılda tüketim talebinin mevcut kapasitenin iki katının üzerine çıkması bekleniyor. Bu çerçevede rüzgâr ve güneş enerjisinden elektrik üretimine ağırlık vermeye başlayan Tunus'un gelecekte Avrupa'ya yenilenebilir enerji ihraç edebileceği öngörülüyor.

Bankacılık ve finans sistemi geride

Türkiye'nin 45'inci sırada bulunduğu Dünya Ekonomik Forumu Rekabet Edebilirlik Raporu'na göre 87'nci sırada bulunan Tunus, Dünya Bankası'nın İş Yapma Endeksi 2015'e göreyse Türkiye'nin beş basamak altında, 60'ıncı sırada yer alıyor. Benzer şekilde, Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından açıklanan 2014 yılı Yolsuzluk Algılama Endeksine göreyse Tunus,

TUNUS TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELERİ

GSYİH
53,8 milyar $

Kişi Başına Milli Gelir (dolar)
4 bin **800**

Büyüme Oranı
%0,3

Nüfus
11,2 milyon

İşgücü (faal nüfus)
3,9 milyon (2014)

İşsizlik Oranı
%18,3

Enflasyon Oranı
%4,9

İhracat (milyar dolar)
16,1

İthalat (milyar dolar)
23,6

Ticari işletmeler yüzde 100 ihracat gerçekleştirmeli

Tunus'ta, ihracata yönelik sanayi işletmeleri yıllık üretimlerinin yüzde 30'unu iç piyasaya satıyor. Ticari işletmeler ise yüzde 100 ihracat gerçekleştirmek zorunda.

halen Türkiye'nin 15 basamak altında ve 79'uncu sırada bulunuyor.
Az önce ifade ettiğimiz üzere Tunus bankacılık sistemi, henüz tam olarak uluslararası sisteme entegre olmuş değil: Müşterilerinin Tunuslu veya yabancı olmasına göre farklı işlemler uygulayan Tunus bankacılık sisteminde, yabancı firmalar (özellikle off-shore firmalar) off-shore bankalarla çalışabilirken, Tunuslu firmalar sadece Tunuslu (in-shore) bankalarla çalışmak zorunda. Off-shore bankaların uluslararası bankacılık sistemine tabi olması nedeniyle, her tür para transferi bu bankalar üzerinden yapılırken, Tunuslu firmaların çalıştığı Tunus bankaları, Merkez Bankası'nın izni olmadan döviz transferi gerçekleştiremiyor. Ancak, dış ticaret yapan Tunuslu firmalar, Merkez Bankası izniyle döviz transferi yapabiliyor.
Diğer yandan, Dünya Ticaret Örgütü'nün kurucu üyelerinden olan Tunus'ta genel kurumlar vergisi yüzde 30; gelir seviyesine göre gelir vergisi 0 ile yüzde 35; KDV ilaç ve gıda ürünlerinde yüzde 6, çeşitli sermaye ve ara mallarında yüzde 12, diğer ürünlerde yüzde 18 olarak uygulanıyor. Ayrıca Ulusal Sosyal Sigorta Fonu (emeklilik sigortası) için sanayi sektörü sosyal güvenlik işveren primi yüzde 16,5; özel devlet fonu primi yüzde 0,5; sosyal konut teşvik fonu yüzde 1; sanayi için mesleki eğitim fonu yüzde 1; Ulusal Sağlık Sigortası Fonu (sağlık sigortası) işveren primi ise yüzde 4 seviyesinde bulunuyor.

sanayi işletmelerinde yüzde 100 yabancı payı

İç pazara yönelik sanayi işletmelerinde yüzde 100 yabancı payı imkânı bulunurken, diğer sektörlerde yabancı hisse payı yüzde 49 ile sınırlandırılmış durumda. Diğer yandan sanayi yatırımları için ön izin olmadan arazi satın alınabiliyor.

TUNUS'UN İŞ ORTAMI

Dünya Bankası İş Yapma Endeksi 2015'e göre Tunus, 189 ülke arasında 60'ıncı sırada yer aldı. Alt kategorilerde Tunus'un notları ise şöyle:

İş kurma
100.

Yapı izinleri
85.

Elektrik temini
38.

Mülk kaydı
71.

Kredi alımı
116.

Azınlık hissedarlarının korunması
78.

Vergilerin ödenmesi
82.

Dış ticaret
50.

Kontratların uygulanması
78.

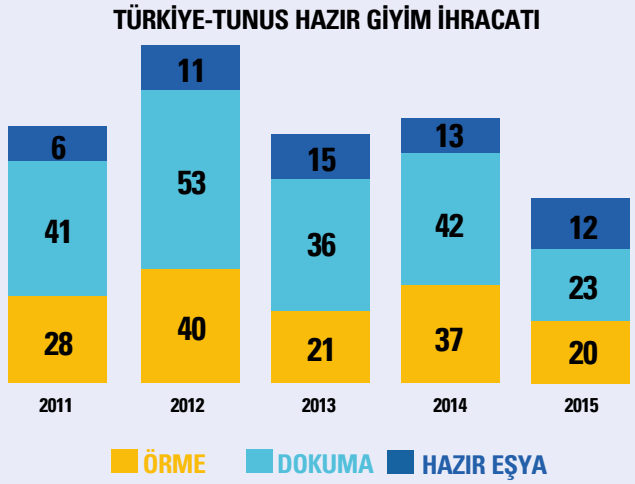
Türkiye-Tunus ticareti gelişime açık

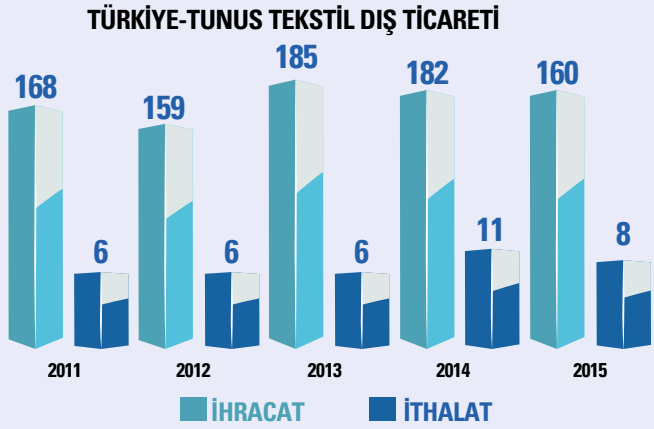
Tunus'un en yoğun ticari partneri ise kuşkusuz AB olarak dikkat çekiyor. Tunus ithalat ve ihracatında Fransa, İtalya ve Almanya öne çıkarken, Tunus, Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA), Ürdün, Kuveyt, Mısır ve Fas gibi bazı Arap ülkeleriyle de ikili veya çok taraflı serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde yoğun bir ticaret sürdürüyor.
Türkiye ile Tunus arasındaki ticaretin temel dayanak noktası ise 1 Temmuz 2005 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması'dır. İki ülke arasında bir Serbest Ticaret Alanı kurulmasını öngören Ortaklık Anlaşması çerçevesinde Türkiye, Anlaşma'nın yürürlüğe girdiği tarihte sanayi mallarında gümrük vergilerini sıfırlarken, Tunus ise negatif liste dışındaki sanayi mallarında gümrük vergilerini aşamalı olarak azaltarak 1 Temmuz 2014 tarihinde sıfırlamış bulunuyor. Ayrıca Tunus; yer ve duvar halıları, tül, dantel, dokumaya elverişli maddelerden diğer hazır eşya ve kullanılmış giyim eşyası gibi bazı ürünleri indirimden muaf tutmuştur.
Halen Tunus'ta, Türk işadamları tarafından kurulmuş imalat ve ticaretle ilgili 60 şirket faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerde çalışan kişi sayısı ise 95'i Türk, 2 bin 350'si Tunuslu olmak üzere 2 bin 445 kişi olarak bildiriliyor.
Tunus Yatırım Teşvik Ajansı Türkiye Sorumlusu Noomen Laghouil, Türkiye Tunus tica-

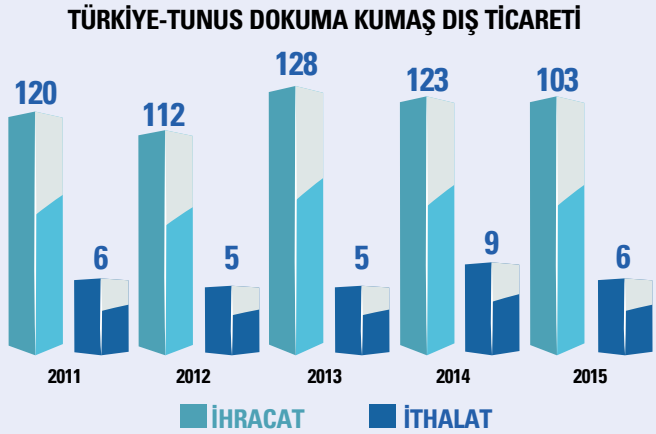
retine ilişkin olarak, "Türkiye ve Tunus ilişkileri maalesef Avrupa ülkelerine göre daha düşük. Bu rakamı karşılıklı işbirlikleri ile artırmak istiyoruz" değerlendirmesinde bulunurken, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ise tekstil ve konfeksiyon alanlarında ticari ilişkilerin geliştirilmesinin önemine işaret ederek, "Tunus'ta üretim yaptıran Türk firmalarının olduğunu ve Tunus'un üretim kapasitesinin iyi olduğunu biliyoruz. İleride Türk yatırımcıların burada Tunuslularla üretim yaparak Avrupa'ya daha rahat mal satabilme imkânlarının olabileceğini düşünüyoruz" diyor. Tunus Yatırım Ajansı (FİPA) Başkanı Halil Labidi de Tunus'taki işsizlik oranının yüksekliğinden dolayı Tunus'un yatırımcılar için iyi fırsatlar oluşturduğunun altını çiziyor ve "Uygun ücretle işçi bulma imkânları açısından Tunus'un başka ülkelerle rekabette imkânlar sunacağını düşünüyoruz. Tunus, özellikle hazır giyim konusunda iyi bir isme sahip. Afrika'dan Avrupa'ya ilk giyim ihracatını biz yaptık. Avrupa'ya uçakla 1 saatte, gemiyle iki günden daha az bir zamanda ulaşmak mümkün" yorumunda bulunuyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye'den Tunus'a 820 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, bu ihracat içerisinde 5209 ve 5211 GTIP numaralı pamuklu mensucatlar, 6006 GTIP numaralı diğer örme mensucatlar, 6203 GTIP numaralı erkekler ve erkek çocuk için takım elbise, takım, ceket, blazer, pantolon, tulum ve şortlar ile 5407 GTIP numaralı sentetik filament ipliklerinden dokunmuş mensucatlar öne çıkıyordu. Bununla birlikte Türkiye-Tunus ticaretinin 2015'te hacim kaybettiğini ve önceki yıllara göre daha sönük bir tablo sergilediğini de anımsatalım. Diğer yandan, analistlere göre, Türkiye'nin Tunus'a ihracatı kayıtlı rakamlarla sınırlı değil. Her yıl 50 bini aşkın Tunus vatandaşının alışveriş ve/veya bavul ticareti amacıyla Türkiye'ye geldiğinin altını çizen analistlere göre, kesin rakam bulunmamakla birlikte ve özellikle hazır giyim, deri ürünleri başta olmak üzere, bu kapsamda yapılan ticaretin miktarı yılda 150-200 milyon dolara ulaşabiliyor.

İHRACATTA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN BAŞLIKLAR

- **Tunus ile Türkiye arasında üç ayı geçmemek koşuluyla turistik vize muafiyeti bulunuyor. Ancak Tunus mevzuatına göre, 5 bin Tunus Dinarı'nın (yaklaşık 7 bin 200 TL) üzerindeki dövizle Tunus'tan ayrılmak isteniyorsa, girişte döviz bildirimi yapılması zorunlu. Aksi durumda, dövizin kaynağına ilişkin yeterli kanıt sunulsa bile dövize el konuluyor.**
- **Kontrollü kambiyo rejimi nedeniyle Tunus'a ithal edilen malların Tunus gümrüğüne ulaşmadan bedelinin kısmen veya tamamen ödenmesi için, ithalatçının Tunus Merkez Bankası'ndan izin alması gerekiyor.**
- **Tunus'ta gümrük vergisi, gümrük işlem vergisi, sanayi geliştirme fonu, tüketim vergisi, gelir vergisi avansı, sanatsal faaliyetleri geliştirme fonu uygulanırken, KDV matrahı ise ürün bedeli ve ithalatta alınan diğer vergilerin toplamı üzerinden alınıyor.**
- **Ülkedeki sendikaların genel olarak güçlü konumu sebebiyle çalışanların iş akitlerine son verilmesinde sıkıntılar yaşanabiliyor; işçiler dönem dönem yasal haklarının ötesinde işverenden zorlayıcı taleplerde bulunabiliyor.**
- **İç piyasadan alınan mal ve hizmetler için tedarikçi yerel işletme fatura düzenlemek konusunda, işçiler de gelir vergisi ve güvenlik primlerini ödememek için sigortalı çalışmak konusunda isteksiz davranabiliyor.**
- **Ticari faaliyeti etkileyen mevzuat karmaşık bir yapı sergileyebiliyor, keyfi uygulamalarla karşılaşabiliniyor.**







HAZIR GİYİM İHRACATÇILARINA DEV KREDİ DESTEĞİ

İHKİB, Türk Eximbank ve Kredi Garanti Fonu (KGF), küresel ve bölgesel sorunlar nedeniyle yeni açılımlara yönelen hazır giyim ihracatçısını desteklemek amacıyla el ele verdi. Üç kurum arasında imzalanan protokole göre, KOBİ niteliğindeki hazır giyim ihracatçılarına 100 milyon TL ilave kefalet limiti verecek.

İHKİB, Türk Eximbank ve Kredi Granti Fonu (KGF) 10 Şubat tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde bir araya gelerek küçük ve orta ölçekli hazır giyim ihracatçılarına finansman desteği sağlamak için bir protokole imza attılar. Küçük ve orta ölçekli hazır giyim üreticilerinin ihracat potansiyelini ve performansını artırmak amacıyla finansmana erişimlerinin kolaylaştırılmasını öngören protokol, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan ve KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli tarafından imzalandı.

100 milyon TL ilave kredi desteği

Üç kurum arasında imzalanan protokole göre, Eximbank, ihracatı geliştirmek için KOBİ niteliğindeki hazır giyim ihracatçısı işletmelere kullandırılmak üzere KGF'ye 100 milyon TL ilave kefalet limiti verecek. 200 bin dolar ile 2 milyon dolar arasında ihracat gerçekleştiren şirketlerin kullanabileceği KGF kefalet limiti, firma başına maksimum 2 milyon TL olacak. İmza töreninde konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, bin 300 TL'lik asgari ücretten kaynaklanan maliyet artışının yanı sıra bölgesel ve küresel sorunların hazır giyim ihracatçısının performansına olumsuz yansımalarını önlemek için projeler geliştirdiklerini vurguladı.

İhracatçılar destek ile nefes alacak

Türkiye hazır giyim sektörüne rakip ülkelerin ve rakip olmaya aday ülkelerin hemen hep-

sinde işveren üzerindeki istihdam maliyetleri Türkiye'nin altında seyrettiğine dikkatleri çeken İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "İşletmeler için zaten ciddi sıkıntılardan biri olan kıdem tazminatı ödemeleri, ücretlerdeki artışlarla beraber özellikle KOBİ niteliğindeki firmalarımız için daha ağır bir yük haline geldi. Üretim maliyetlerindeki artışın yanı sıra başta Rusya olmak üzere komşularımızla yaşadığımız sorunlar nedeniyle çok dikkatli olmamız gereken bir dönemden geçiyoruz" dedi.

Krediyi kullanan firmalar ihracatını katlayacak

200 bin dolar ile 2 milyon dolar arasında ihracat yapan küçük ve orta ölçekli işletme durumundaki İHKİB üyeleri için sağlanan finansman desteğinin yaptıkları girişimlerin ürünü olduğunu belirten Tanrıverdi, "Bugün imzaladığımız protokolle Türk Eximbank, İHKİB üyesi küçük ve orta ölçekli işletmelere kullandırılmak üzere Kredi Garanti Fonu'na 100 milyon liralık ilave kefalet limiti veriyor. Bu kategoriye giren 2013 firmamız geçen yıl 1 milyar 724 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Söz konusu firmalarımızın önemli kısmı finansmana erişimde sıkıntı yaşıyor. Bankalara göre daha esnek olan KGF teminatı sayesinde finansman sıkıntısı çeken bu üyelerimiz yıllık ihracatlarını 2-3 katına çıkarabilecekler. Böylece diğer sektör ve firmalara da örnek oluşturabileceğimize inanıyorum. Bu örnek çalışmayı daha da genişletmek için hükümetimize ve ekonomi yönetime sunmayı planlıyoruz" dedi. Hikmet Tanrıverdi, finansman kullanımında zorlanan firmaların evraklarını teslim ettikten sonra 2-4 hafta içinde krediyi kullanabileceklerinin altını çizerek, bürokrasiyi de minimum seviyeye indirdiklerini sözlerine ekledi.

İHKİB üyelerine öncelik verilecek

Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan da protokol imza töreninde yaptığı konuşmasında, geçen yıl ihracat sektörüne 20 milyar doları nakti kredi, 10 milyar doları sigorta imkanı olmak üzere 30 milyar doların üzerinde finansman desteği sağladıklarını bildirdi. Kredi kullanan 5 bin 720 firmanın yüzde 76'sının KOBİ niteliğinde olduğunu vurgulayan Kaplan, şöyle devam etti: "Türk Eximbank olarak hedefimiz, ihracat yapan KOBİ'leri desteklemek olduğu kadar potansiyele sahip, ancak kaynak yetersizliği çeken KOBİ'lerin de ihracata yönelmelerini sağlamak. Bu çerçevede KOBİ'lere tüm nakdi kredi ve ihracat kredi sigortası programlarımız kapsamında öncelik tanıyarak, taleplerini en kısa zamanda karşılamaya çalışıyoruz. KGF kefaleti ile başvuran İHKİB üyeleri Eximbank'ın diğer kısa, orta ve uzun vadeli kredi programlarından da öncelikli olarak yararlanacaklar. İlaveten KOBİ'lere özel tasarladığımız kredi programlarımız bulunuyor."

İHKİB üyelerine daha düşük maliyetli kredi

KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli ise, 1994'ten bu yana başta KOBİ'ler olmak üzere tüm işletmelerin finansmana erişimlerine katkı sağlamaya çalıştıklarını bildirdi. Gergerli, "İHKİB ile imzaladığımız bu protokol sayesinde hazır giyim ihracatçısı, daha düşük maliyetle, yüzde 2 yerine 1,5 komisyonla kredi kullanma imkanı bulacak. Protokolle hazır giyim ihracatçısı KOBİ'lerimiz için önemli bir kaynak oluşturduğumuza inanıyorum" dedi.

Eximbank, KOBİ niteliğindeki hazır giyim ihracatçısına kullandırılmak üzere KGF'ye **100 milyon TL** ilave kefalet limiti verecek.

Krediyi 200 bin $ ile 2 milyon $ arasında ihracat gerçekleştiren şirketler kulanabilecek.

Bu kategoriye giren **2013 İHKİB üyesi firma** geçen yıl **1 milyar 724 milyon $** ihracat gerçekleştirdi.

Kullanılacak **KGF kefalet limiti**, firma başına maksimum **2 milyon TL** olacak.

Protokol ile hazır giyim ihracatçıları **% 2 yerine %1,5** komisyonla kredi kullanma imkanı bulacak.

Türk Eximbank 2015 yılında ihracat sektörüne **20 milyar $ nakti kredi** verdi.

Kredi kullanan **5 bin 720 firmanın % 76'sını KOBİ** niteliğinde.

KGF teminatı sayesinde finansman sıkıntısı çeken firmalar yıllık ihracatlarını **3 katına çıkarabilecek**

KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen bir törenle hazır giyim ihracatçılarına ilave kredi desteği sağlayan protokolü imzaladılar.

İHRACATIMIZ 3 kat artacak

Hikmet Tanrıverdi: "Bankalara göre daha esnek olan KGF teminatı sayesinde finansman sıkıntısı çeken hazır giyim firmaları yıllık ihracatlarını 3 katına çıkarabilecek. Böylece diğer sektör ve firmalara da örnek oluşturabileceğimize inanıyorum. Bu örnek çalışmayı daha da genişletmek için hükümetimize ve ekonomi yönetimine sunmayı planlıyoruz."

HER BOY

örme sanayi ve ticaret a.ş.

knitting products. industry and trade co.

Makina Parkuru

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

T&H FABRICS

ACS REGISTRARS ISO 9001

Control Union Certification
LICENCE NUMBER: CU 810917

örme kumaşa gönül verdik...

www.herboy.com.tr

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

Maltepe Mahallesi Gümüşsuyu Caddesi No: 2/57 34010 Topkapı / İstanbul / Turkey
T. +90 212 613 15 29 F. +90 212 576 76 65 info@herboy.com.tr

HAZIR GİYİMDE EN BÜYÜK RİSK RUSYA

İHKİB'in geleneksel sektör buluşması toplantıları hız kesmeden devam ediyor. 2015 yılı ihracatının değerlendirildiği toplantıda, 2016 yılı beklentileri, etkinlik takvimi ve ihracat hedefleri ihracatçılarla paylaşıldı.

İHKİB'in düzenlediği "İHKİB-Sektör Buluşması" toplantılarının dördüncüsü 9 Şubat tarihinde gerçekleştirildi. 50'yi aşkın hazır giyim ve konfeksiyon ihracatçısının Ataköy Sheraton Otel'de katıldığı Sektör Buluşması toplantısında 2015 yılının genel değerlendirilmesi, 2016 yılı ve geleceğe yönelik sektörel beklentiler konuşuldu.

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi'nin açılış konuşması ile başlayan toplantıda Başkan Hikmet Tanrıverdi, sektör ihracatının düşüş göstermesine karşın bunun nedeninin paritedeki değişim olduğunu, parite etkisi çıkarıldığında aslında ihracatta artış olduğunun görüldüğünü belirtti. Ayrıca Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul ve The Core Etkinliği, İstanbul Moda Akademisi gibi İHKİB faaliyetlerinden kısaca bahseden Hikmet Tanrıverdi, 2016 yılının 2015 yılından daha iyi geçmesini beklediklerini de vurguladı.

Hikmet Tanrıverdi'nin açılış konuşmasının ardından 2015 yılı sektör ihracatını ve ilgili istatistikleri içeren kısa bir sunum gerçekleştirildi. Sunuşun ardından söz alan hazır giyim ve konfeksiyon ihracatçıları, 2015 yılı ihracatına dair görüşlerini paylaşarak, çeşitli konularda görüş alışverişinde bulunuldu. Bloomberg TV Genel Yayın Yönetmeni, ekonomist Cüneyt Başaran küresel piyasalar ışığında Türkiye ekonomisinin

içinde bulunduğu durumu hazır giyim sanayicilerine aktardı. Toplantı sonunda İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB'in faaliyetleri ve hizmetleri konusunda bilgi vererek katılımları için tüm firmalara teşekkür etti.

Düşüşe rağmen ihracatta 2'NCİ SEKTÖR

2015 yılında hazır giyim ihracatı değer bazında yüzde 9,4 oranında düşüş kaydetti. İhracattaki düşüşe rağmen yüzde 11,8'lik payı ile en fazla ihracat yapan ikinci sektör olmayı başardı.

İhracatta 6 ülkeye artış

Toplantıda firmalarla paylaşılan hazır giyim ihracatındaki son gelişmelere göre 2015 yılında hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı değer bazında yüzde 9,4 oranında düşüş kaydetti. Ancak hazır giyim ve konfeksiyon sektörü bu düşüşe rağmen yüzde 11,8'lik payı ile en fazla ihracat yapan ikinci sektör olmayı başardı. 2015 yılını 17 milyar dolar ile kapatan hazır giyim sektörü, ürün grupları bazında da; örme giyimde 8,9 milyar dolar, dokuma giyimde 5,9 milyar dolar, hazır eşyada 1,9 milyar dolar kaydetti. 2015 yılında ilk 10 ihracat pazarımız Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa, Hollanda, Irak, İtalya, Romanya, ABD, Polonya olarak sıralanırken, ihracatımızda artış kaydeden ülkeler ise Slovak Cumhuriyeti, Cezayir, İran, Litvanya, Ürdün, Letonya oldu. 2015 yılında hazır giyim sektörünün birim fiyatlarının 2014 yılına göre oldukça düşüş kaydettiği de toplantıda paylaşıldı.

Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Sektör ihracatının düşüş göstermesinde paritedeki değişim etkili oldu. Parite etkisi çıkarıldığında aslında ihracatta artış olduğunu görüyoruz.

İhracata parite etkisi

İhracat rakamlarını etkileyen en önemli nedenlerden birisinin paritenin etkisi olduğu söylenen toplantıda, 2015 yılı Ocak-Aralık döneminde yapılan 17 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının 12,257 milyar dolarla yüzde 72,4'ü ihracatın Euro üzerinden gerçekleştirildiği AB28 ülkelerine yapıldığı belirtildi. 2014 yılında 1 Euro ortalama 1,33 dolara eşit iken, 2015 yılında Euro'nun değeri dolara karşı yüzde 16,46'lık düşüşle 1,11 dolar düzeyine geriledi. Bu çerçevede, 12,257 milyar dolarlık Euro bölgesine yapılan ihracat, yüzde 16,46'lık pariteden kaynaklanan fiktif düşüşten arındırıldığında, 14,274 milyar dolarlık gerçek değere ulaşılıyor. Bu durumda 2015 yılında reel bazda toplam ihracat tutarı 18,954 milyar dolar olup ihracatta yüzde 9,4'lük düşüş değil, reel anlamda yüzde 1,45'lik artış meydana geldiği belirtildi.

İhracatı etkileyen faktörler

AB ülkelerinde yaşanan ekonomik durgunluğun etkileri ile beraber rublenin değer kaybının derinleşmesi ve Rusya ekonomisinin ekonomik kriz yaşamasıyla AB ülkeleri ve Rusya'ya ihracatımız azaldı. Bunun yanı sıra Rusya ile yaşanan siyasi krizin ardından başlayan ekonomik yaptırımlar ihracat azalmasında etkili olmaya da başladı. Bölge ülkelerindeki istikrarsızlıklar da ülke ihracatını etkileyen bir diğer faktör olarak toplantıda paylaşıldı. Ülkemizdeki seçim dönemi nedeniyle ekonomi ve dış ticaret politikalarında yaşanan bekleme dönemi de ihracatı etkileyen sebepler arasında gösterildi.

Örme giyim ihracatı
8,9 milyar $

Dokuma giyim ihracatı
5,9 milyar $

Hazır eşya ihracatı
1,9 milyar $

2015 yılında ilk 10 ihracat pazarımız

Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa, Hollanda, Irak, İtalya, Romanya, ABD, Polonya.

2014 - 2015 yılı Türkiye hazır giyim ve tekstil ithalatı

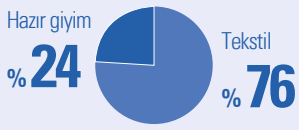
2014

Hazır giyim	Tekstil
3 milyar $	9,7 milyar $

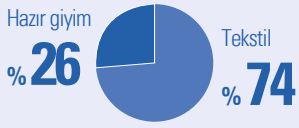
2015

Hazır giyim	Tekstil
2,8 milyar $	8,3 milyar $

2014



2015



TÜRKİYE ABD PAZARINDAKİ HEDEFİNİ BÜYÜTTÜ

Ürün çeşitliliği ile katılımcı ve ziyaretçi sayısıyla dünyanın en büyük karma fuarlarından olan WWD Magic&Magic Show'da Türkiye, 28'i milli katılım olmak üzere 43 Türk firması ile yer aldı. Uzun yıllar ABD pazarında yer almayan Türkiye, rekor katılımla beraber ihracat hedefini 2 milyar dolara yükseltti.

WWD Magic&Magic Show Fuarı, gerek sergilenen ürün çeşitliliği, gerek alan büyüklüğü gerek, katılımcı sayısı gerekse de ziyaretçi sayısı açısından ABD'nin ve dünyanın en önde gelen karma fuarlarından birisi olarak önem taşıyor. Fuarda, hazır giyimden kumaşa, aksesuardan ayakkabıya, tekstil ve hazır giyim sektörünün tüm bileşenleri etkin bir potada eritilerek tüm görkemiyle sergileniyor. 16-18 Şubat tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırlayan WWD Magic&Magic Show Fuarı'na 28'i milli katılım olmak üzere 43 Türk firması katıldı. İHKİB bünyesinde milli katılım gerçekleştiren Türk firmaları, toplu alanlarda değil, ağırlıklı olarak ürün gruplarına uygun alanlarda yer aldı. Yerleşimler tamamen firmaların ürün gruplarına göre yapılarak katılımcıların doğru alıcılarla buluşmaları hedeflendi.

Özkan Karaca: "Çin yerine Türk ürünlerini görmek istiyorlar"

Türkiye'nin 43 firma ile rekor katılım gerçekleştirdiğini söyleyen AB, ABD ve Uzak Doğu Fuar Komitesi Başkanı Özkan Karaca, "Hazır giyim sektörümüz yaşadığı pazar kaybı nedeniyle 2008 yılından sonra ABD'deki fuarlara katılmıyordu. 2015 Şubat'ından itibaren dünyanın en büyük hazır giyim, tekstil, ayakkabı, deri fuarı olan Magic Show'a milli katılım düzenlemeye başladık. Bakış açısı değişen ABD'li ithalatçıların Çin yerine Türk ürünlerini görmek istiyorlar. 2003'de olduğu gibi ihracatımızdaki ABD payını yeniden yüzde 13'lere çıkarabilirsek rahatlıkla 2 milyar dolarları yakalayabiliriz" dedi. Ekonomi Bakanlığı'nın ABD'yi hedef pazar olarak seçtiğini hatırlatan Özkan Karaca, "Fuar ve pazarlama desteğini de yüzde 70'e çıkardı. Hazır giyim ihracatçımızın ABD'ye yönelik umutlarının yeniden yeşerdi. Nakliye o günlerden daha kısa sürede gerçekleşiyor, gemiler maksimum 25 günde ABD'ye ulaşıyor. Gümrük ve diğer şartlar da aynı. Şimdi neden o günlere dönmeyelim? 2003'de olduğu gibi ABD'nin ihracatımızdaki payını yine yüzde 13'lere çıkarabilirsek, 2020 yılında 2 milyar doları yakalayabileceğimize inanıyorum" dedi. İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe ise daralan pazarlardaki açığı kapatmak için ABD'ye seferber olduklarını vurgulayarak, 2023 yılına kadar bu ülkeyi hazır giyim ihracatında ilk beşe taşımayı amaçladıklarını söyledi. Mustafa Gültepe, son 2 yıldır dünyanın en büyük hazır giyim fuarlarından biri olan Magic Show'a Türk firmalarının ilgisinin canlandığını, gelecek 5 yılda ABD'ye yapılan ihracatı 5 katına çıkarmanın mümkün olduğunu sözlerine ekledi.

Türkiye'den etkin tanıtım

Fuarda etkin bir tanıtım çalışması yürüten İTKİB, tüm katılımcıların iletişim bilgileri ve ürün gruplarına göre listelerinin yer aldığı fuar kataloglarını fuar boyunca İTKİB info standından ziyaretçilere dağıtımını gerçekleştirdi. Ayrıca fuar alanında bannerlar, California Apparel dergisinde ilan, fuar katalogunda reklam ve fuar dışında kioksta tanıtım çalışmalarını da yürüttü. Prestijli fuarlar arasında yer alan WWD Magic&Magic Show, hedef ülkeleri arasında ABD yer alan hazır giyim firmalarının kaçırmaması gereken bir platform. 85 yıllık fuar tecrübesi ve 120'den fazla ülkenin katımıyla kapılarını her yıl iki

Fuara katılan firma listesi

- Akarteks Tekstil
- Akın Çorap
- Avva
- Ballonet Çorap
- Donsa Tekstil - Vasi Çorap
- Ekoteks
- Evteks
- Ipng
- İskur
- J.K.R. Tekstil
- Maksima Aksesuar
- Muptela Tekstil
- Nevzat Onay
- Öztaş Çorap
- Tekstüre Çorap
- Topbaş Ayakkabı
- Ultra Çorap
- Zandar Ayakkabı
- Eligül Çorap
- KT Labels
- BDZ
- ANC Socks
- Bross Socks
- Paktas Socks
- Bereket International
- Yuksel Grup
- Azra Hazırgiyim
- Demand Moda

İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe, İHKİB AB, ABD ve Uzak Doğu Fuar Komitesi Başkanı Özkan Karaca, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Yarkın fuarda firmaları yalnız bırakmadı.

kez açan WWD Magic&Magic Show Fuarı'nda salt ABD pazarına girmiş de sayılmıyorsunuz. Aynı zamanda dünyanın dört bir tarafından gelen üst düzey üreticilerle de iletişime geçmiş oluyor ve iş ağınızı genişletmiş oluyorsunuz.

Önemli markalar bu fuarı kaçırmıyor

Bir moda ve ticaret şöleni havasında geçen WWD Magic&Magic Show Fuarı, sektörde faaliyet gösteren üretici ve alıcıların en önemli buluşma noktalarından birisi. 100 bin gibi devasa ziyaretçi rakamlarıyla anılan bir fuar olma ayrıcalığına sahip olan WWD Magic&Magic Show, son dönemlerinde toplam ziyaretçi sayısı içinde fuarı ilk kez ziyaret eden alıcı sayısı oranlarında başarı yakaladı. Fuarda hem Amerika pazarında adını duyurmuş katılımcılar, hem de bu pazara girmek isteyen katılımcılar stant açıyor. Fuarın yeni döneminde de ABD pazarında adını duyurmuş katılımcılar, her dönem olduğu gibi bu dönem de pastadan aldıkları payı büyütmek için yarışırlarken, yeni katılımcılar da bu önemli pazardan pay almaya çalışıyor. Bu çerçevede fuar hem mevcut pazarı korumak ve artırmak isteyen hem de pazara yeni giriş yapacak firmalar için uygun bir platform özelliğini taşıyor. Tommy Hillfiger, Levi's, Lee, DKNY, GAP gibi alanında iddialı markaları da bu fuarda görmek, fuarın sektörde ne kadar da önemli bir yeri olduğunu anlayabiliyorsunuz.

Türkiye fırsatı değerlendirmeli

Nüfus yoğunluğuna rağmen kişi başı geliri oldukça yüksek olan ABD'nin hazır giyim ithalatı 96 milyar dolar. Dünya geneli hazır giyim ithalatının yüzde 20'sini gerçekleştiren ABD, bu yüzden Türk firmaları için bir fırsat kapısı. ABD'nin hazır giyim tedarikçileri arasında başta Çin olmak üzere Bangladeş, Vietnam, Hindistan, Endonezya, Meksika'nın yanı sıra Ürdün ve Mısır yer alıyor. Türkiye'yi de ağına katmak isteyen ABD, özellikle Çin'in yerine düşünüldüğü de bilinen bir gerçek. ABD'nin en fazla ithalat yaptığı ülkeler arasında 39'uncu sırada yer alan Türkiye, bu fırsatı iyi değerlendirip adını üst sıralara yazdırabilir. Uzun yıllar ABD pazarını pariteden kaynaklı sebeplerden dolayı göz ardı eden Türk hazır giyimcisi, rotasını tekrar ABD'ye çevirerek buradan aldığı payı artırmanın hedefinde. Bu kapsamda da İHKİB, bu pazara yönelik çalışmalarını sıkı tutuyor. Odağına Avrupa, ABD ve Afrika'yı alan İHKİB, ihracatını bu kanallar üzerinden artıracak.

ABD pazarına tekrar dönüş

Küresel hazır giyim pazarının 490 milyar dolar olduğunu ifade eden İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "ABD'deki hazır giyim pazarı 250 milyar dolar, ithalat ise 100 milyar dolar. Bu rakam 2025 yılında 300 milyar dolara ulaşacak" dedi. AB ekonomisindeki risklere ve Çin ekonomisindeki yavaşlamaya dikkat çeken İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Büyüyen ABD pazarının sunduğu potansiyel ve fırsatlardan azami seviyede yararlanmamız gerekiyor. ABD pazarına tekrar dönüyoruz" diye belirtti. ABD pazarının hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için önemli avantajlar barındırdığını belirten İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "1990'lu yıllar ile 2000'li yılların ilk yarısında yüksek düzeyde ihracat yaptığımız ve başlıca pazarlarımız arasında yer alan ABD'ye ihracatta, döviz kurları ve rekabet koşulları nedeniyle daha sonraki yıllarda düşüş yaşanırken, son dönemde dolar kurunda yaşanan hızlı artış sonrası hazır giyim sektörümüz ABD pazarında fiyat tutturma noktasında tekrar avantajlı konuma gelmeye başladı. Bu noktada fuarlar ve benzeri etkinlikler ile ABD pazarındaki payımızı artırma noktasında çalışmaya devam etmekteyiz ve 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde hazır giyim ihracatında başlıca pazarlar arasında ABD 8'inci sırada yer alıyor. Hazır giyim sektörünün son dönemde en büyük pazarı olan Avrupa Birliği pazarlarında yaşanan daralma ile yine diğer önemli bir pazar olan Rusya'daki daralmaya alternatif olarak yeni pazar arayışları kapsamında Avrupa, Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da yeni pazarlara ağırlık veriyor. Bunların yanı sıra uluslararası yaptırımların sona ermesinin beklendiği İran pazarıyla ilgili de hedef ve beklentilerimiz yüksek seviyelerde" ifadelerini kullandı.

Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

"Büyüyen ABD pazarının sunduğu potansiyel ve fırsatlardan azami seviyede yararlanmamız gerekiyor. ABD pazarına tekrar dönüyoruz."

İHKİB rotayı ABD PAZARINA çevirdi

Uzun yıllar ABD pazarını pariteden kaynaklı sebeplerden dolayı göz ardı eden Türk hazır giyimcisi, rotasını tekrar ABD'ye çevirdi. Bu kapsamda İHKİB, bu pazara yönelik çalışmalarını sıkı tutuyor. Odağına Avrupa, ABD ve Afrika'yı alan İHKİB, ihracatını bu kanallar üzerinden artıracak.

PURE LONDON'IN ODAK ÜLKESİ TÜRKİYE

Kadın giyimin en prestijli fuarlarından olan Pure London, dünyanın dört bir tarafından gelen ziyaretçileri ağırladı. Fuarın bu döneminde "odak ülke" olan Türkiye ise İngilizleri defileleriyle büyüledi.

Kadın hazır giyim ve aksesuarları, abiye, deri giyim ve iç giyimde prestijli fuarlar klasmanında önde gelen Pure London Fuarı, Londra'da yılda iki kez düzenleniyor. Avrupa'nın en seçkin moda-hazır giyim fuarlarından olan Pure London'ın bu döneminde ana sponsorlarından biri Türkiye oldu. 14-16 Şubat tarihleri arasında Kensington bölgesindeki Olympia Fuar Salonu'nda düzenlenen moda fuarında, 2016 sonbahar ve kış trendleri görücüye çıktı. Fuarda dünya çapında 800'ün üzerinde marka ve tasarım şirketi yer aldı. Türkiye ve diğer Avrupa ülkelerinden çok sayıda modacı ve hazır giyim markasının yer aldığı moda fuarında defilelerin yanı sıra moda seminerleri de düzenlendi. Kadın giyiminde marka olan fuarın bu döneminde ilk defa erkek giyim için de bir bölüm açıldı. Bu durum erkek giyim üreticileri ve markaları için de İngiltere pazarına girmek için büyük bir fırsat.

Türkiye tasarım ile önde

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Pure London'ın

İHKİB bünyesinde Fuara katılan firmalar

- Alfabe Triko
- Akkuş Tekstil
- Ardatex
- Avete Dış Ticaret
- Braize Moda A.Ş.
- Kurumahmutoğulları Tekstil
- Setre Tekstil
- Studio 27 Tasarım Tic.
- Suteks – Selçuk&Ali
- Ven Giyim

bu dönemine bünyesindeki 20 Türk hazır giyim firmasıyla katıldı. Türkiye'nin ülke olarak sponsor olduğu Pure London'da İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, fuara milli katılım yaptıklarını, katılan firmaların fuarda değerlendirmeler yaptıklarını kaydetti. Hikmet Tanrıverdi, sözlerini şöyle sürdürdü: "İngiltere bizim için önemli bir pazar. Almanya, Fransa gibi ülkelere ihracatımız azalırken İngiltere'ye ihracatımız yüzde 6 oranında arttı. İspanya'dan sonra ihracatımızın en çok artış gösterdiği ülke İngiltere. Türk firmaları kendi markalarıyla da İngiltere'ye satış yapabilir durumda. Marks&Spencer, Forever 21, Arcadia Group'un markası Top Shop gibi birçok çok İngiliz markası üretimini Türkiye'de yaptırıyor. Uzun vadede perspektifimizde Türk hazır giyiminin marka olarak İngiltere'ye gelmesinde zamana ihtiyacımız var."
İngiltere'deki markaların çoğunun 50-100 yıllık markalar olduğuna dikkat çeken Hikmet Tanrıverdi, "Oxford Street'te bir mağaza açmak isteseniz bile yer bulmak neredeyse imkânsız. Eskiden Marks&Spencer Türkiye'deki tesisine kendi tasarımını getirip, o tasarımı ürettiriyordu. Ama şimdi Türkiye tasarım yapan bir ülke durumunda. Türk firması İngiliz firmaya tasarımını götürüyor. O tasarımı üretiyor. Bizden ucuz ülkeler var. Çin ve Bangladeş gibi. Türkiye'nin artısı tasarım yapabildiği ve kaliteli üretim yaptığı için bu ülkelerden daha önde" diye konuştu.

Bu pazarı büyütebiliriz

Türkiye'nin İngiliz markalarına hem daha fazla üretim yapmak hem de İngiltere'de mağazalaşmak için fırsat kovaladığını ifade eden Hikmet Tanrıverdi, İngiltere'nin hazır giyim ithalatında Türkiye yüzde 8,7 oranıyla 3'üncü sırada yer aldığını söyledi. "İngiltere'den çok daha fazla pay almalıyız" diyen Tanrıverdi, "Biz bu pazarı büyütebiliriz, 2023'e kadar yüzde 15'lik payı yakalayabiliriz" dedi.

Erkek giyim ilk kez fuarda

Fuarın bu döneminde ilk defa erkek giyime de yer veren fuar, Türk erkek giyim üreticileri ve markaları için de büyük bir fırsat. Alternatif pazarlara yönelmek ya da hedef ülkelerinde İngiltere olan firmalar bu fırsatı kaçırmamalı. 12 bin alıcısı ve bin 500 satıcı firmanın bir araya geldiği fuarda bu yıl Türkiye 'odak ülke' olarak seçildi. Odak ülke seçilmenin beraberinde getirdiği birtakım avantajlar oldu. Türk firmalarına fuarda en iyi lokasyonlar verildi. Fuar girişinde Türkiye için trend alanı oluşturuldu. Yine 10 firma için fuar alanında defile organize etme imkânı da sunuldu. Düzenlenen VIP resepsiyonu ile İngiltere'nin en önemli alıcıları Türk firmalarla bir araya geldi. Katılımcı firmalar ikili iş görüşmelerin yanı sıra basın kanadında da yer alma imkânı buldu. 'Benim Hikayem' filmi ile de Türkiye'nin en dinamik dört markasının hikayesi anlatıldı.

Pure London'a TÜRKİYE imzası

12 bin alıcısı ve bin 500 satıcı firmanın bir araya geldiği fuarda bu yıl Türkiye 'odak ülke' olarak seçildi. Fuar girişinde Türkiye için trend alanı oluşturuldu. Yine 10 firma için fuar alanında defile organize etme imkânı da sunuldu.

Ziyaretçi sayısında artış

Pure London Fuarı, gerek sergilenen ürün çeşitliliği, gerek alan büyüklüğü, gerek katılımcı sayısı gerekse de ziyaretçi sayısı açısından İngiltere'nin en önde gelen fuarlarından birisi olarak önem taşıyor. Fuarda, hazır giyim, aksesuar, ayakkabı ve deri sektörlerinin tüm bileşenleri etkin bir potada eritilerek tüm bileşenleri etkin bir potada eritilerek tüm görkemiyle sergileniyor. Bir moda ve ticaret şöleni havasında geçen fuar, sektörde faaliyet gösteren üretici ve alıcıların en önemli buluşma noktalarından birisi. Fuar, son dönemlerinde toplam ziyaretçi sayısında fuarı ilk kez ziyaret eden alıcı sayısı oranlarında büyük bir başarı elde etti. Fuarda hem İngiltere pazarında adını duyurmuş katılımcılar hem de bu pazara girmek isteyen katılımcılar stant açıyor. Fuar hem mevcut pazarı korumak ve artırmak isteyen hem de yeni giriş yapacak firmalara uygun bir platform yaratıyor.

PV PARİS'İ TÜRK KUMAŞLARI RENKLENDİRDİ

PV Paris Fuarı'na bu dönem İTHİB bünyesinde 26 firma milli katılım gerçekleştirdi. Türk kumaşlara yoğun ilginin gösterildiği fuarın tüm bölümlerinde toplam 144 katılımcıyla Türkiye İtalya ve Fransa'dan sonra üçüncü büyük katılım gösteren ülke oldu.

Tekstil sektöründe lokomotif görevi gören uluslararası fuarlar, farklı coğrafyalarda sektöre hizmet eden mensupları bir araya getirmeye devam ediyor. Première Vision Paris, uluslararası hazır giyim kumaşı alıcıları, tasarımcılar ve tedarikçiler için en önemli buluşma noktası ve gelecek sezon moda ve kumaş eğilimlerinin paylaşılması için vazgeçilmez bir bilgi kaynağı olarak biliniyor. Paris'te yılda iki kez düzenlenen fuar, dünya modasının küresel erişimine olanak sağlarken, firma stantlarının yanı sıra moda ve trend bilgi bölümlerinin de bulunduğu fuar, düzenlendiği her dönem tekstil ve moda sektöründen yoğun ilgi görüyor. Bu yıl, Paris Parc des Expositions Villepinte Fuar Merkezi'nde düzenlenen etkinlik 16-18 Şubat tarihleri arasında 52 ülkeden toplam bin 720 katılımcı ile 60 bine yakın ziyaretçiyi ağırladı. Ülke katılım sayılarına bakıldığında fuarda 52 ülke temsil edilirken, tüm alt fuarlara katılım sayılarıyla ilk on sıralaması İtalya (670), Fransa (237), Türkiye (144), İngiltere (119), İspanya (85), Portekiz (58), Güney Kore (32), ABD (31) ve Fas (28) şeklinde gerçekleşti.

Türkiye, PV Paris'te gücünü artırıyor

Fuarda Türkiye, tüm alt sektörlerde 144 üretici ile temsil edilirken; İTHİB tarafından milli katılım düzenlenen etkinliğin hazır giyim kumaşlarına yönelik alt fuarı Première Vision Fabrics'te Türkiye, 26'sı milli, 48'i bireysel katılımda olmak üzere 74 üretici ile temsil edildi. Fuarın ilk günü olan 16 Şubat tarihinde, Paris Türkiye Büyükelçisi Hakkı Akil tarafından; Paris

Ticaret Başmüşaviri Müge Varol Ilıcak, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Bilici eşliğinde fuara Türkiye'den katılan firmalar ziyaret edildi ve fuardaki ticari temaslarla ilgili görüşleri alındı. Bilindiği üzere, fuarın yer dağıtım ve inşaat konularında merkezci politikası dolayısıyla Türkiye'den fuara katılımlar, yerleşimler ve stand inşaat sistemi fuar idaresi tarafından belirleniyor ve bu nedenle İTHİB tarafından gerçekleştirilen fuar hazırlık çalışmalarının büyük kısmı, tanıtıma yönelik çalışmalardan oluşuyor.

Tekstilcilerin gözü Avrupa'da

İTHİB Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'nin jeopolitik sıkıntılarının olduğu bir dönem ve dünyada krizin yayılarak geliştirdiği bir ticaret ortamında daralmanın ve dünya ticaretinde küçülmenin olduğuna dikkat çekerek, "Sektör olarak önümüze koymuş olduğumuz bir hedef var. Bu hedefi gerçekleştirmek adına çalışıyoruz. 2023 yılında 20 milyar dolarlık bir ihracat hedefimiz var" dedi. Başkan Gülle son yıllardaki düşüş nedeniyle bu hedeften biraz uzaklaşmış gibi görünmekle birlikte miktar olarak artan bir trendin var olduğunu bunun da geleceğe umut adına kendilerini motive ettiğini ve pazarların hiç birisinde geriye çekilmediklerini ve tüm pazarlar yer almaya devam ettiklerini belirti. Gülle, "Rusya'da bir kaybımız var. Buna rağmen diğer ülkelerde, özellikle AB ülkelerinde rakamsal ve miktar olarak ihracatımızda bir artış var. Bu da bizim için en önemli kriter. Bizim şu anda en büyük pazarımız olan Avrupa Birliği" şeklinde konuştu.

Türk kumaşı dünya ile buluşuyor

İsmail Gülle, PV Paris Fuarı vasıtası yla hem AB ülkelerine ihracatı artırmak hem de dünyanın her tarafından gelen alıcılarla buluşmak adına fuarda yeni kreasyonları tanıttıklarını belirterek, fuara Türkiye'den her yıl katılımcı sayısının arttığının altını çizdi. dile getirdi. Gülle, "Bu yıl diğer katılımcılarla beraber 72'si tekstil alanındaki üreticiler olmak üzere 144 firmamız katılıyor. Bizim açımızdan son derece önemli. Türkiye bu fuarın üçüncü büyük katılımcısı konumunda. Bu da bizler için son derece önemli" dedi. Gülle, bu önemli arenada pazarla ilgili çok büyük avantajların olduğunu ve bunu sonuna kadar kullanmak istediklerini de vurguladı ve "Türkiye'nin en azından bu yılki ihracat hedefimizi yüzde 10 artırmak arzusundayız. Bu yönde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi. Milli katılım olarak 26 firma getirdiklerini, katılan firmaların hepsinin ülkenin önemli üreticileri olduğunu ve fuar organizasyonlarına tekstil ihracatçılar birliği olarak tüm üyelerini pazarlara sokma, oralarda kalma adına da büyük bir çalışma içerisinde olduklarını belirten Gülle, "Özellikle İran pazarında pozisyon almak ve burada ihracatımızı artırmak istiyoruz. Amerika'daki pazardan fazlasıyla faydalanmak istiyoruz ve bunu geliştirmek istiyoruz. Bu açıdan bizim için çok çalışmamız gereken, çok yol almamız gereken bir yıl" diye konuştu.

52 ülke

1,720 katılımcı

60 bin Ziyaretçi

TÜRKİYE **144** firma ile İtalya ve Fransa'dan sonra **3.** büyük katılımcı

İTHİB Milli Katılımında Fuara Katılan Firmalar

- Akın Tekstil
- Almodo Altunlar
- Altınyıldız
- Altoteks
- Antik Dantel
- Arsan Dokuma
- Bezsan Tekstil
- Bm Bahariye Mensucat
- BTD Tekstil
- Burce Tekstıl
- Bur-Er Tekstil
- Ekoten Tekstil
- Elyaf Tekstil
- Esenteks Tekstil
- Fun Tekstil San
- Gülle Entegre
- Karma Kokteyl
- Kıvanç Tekstil
- Kimteks Tekstil
- Kipaş Pazarlama
- Özdoku Tekstil
- Palateks Tekstil
- Söktaş Dokuma
- Tüp Merserize
- Yarangümeli Tekstil
- Uğurteks

PV Paris fuarına katılan Türk firmalarını ziyaret eden İTHİB Başkanı İsmail Gülle: "Türkiye'nin 144 firma ile fuarın üçüncü büyük katılımcısı olmasını çok önemsiyoruz. Avrupa pazarında önemli avantajları tekstil sektörü olarak sonuna kadar kullanacağız" dedi.

İTHİB Trend Alanı göz doldurdu

Tanıtım çalışmalarının ana kalemi olarak; Türkiye'den fuara katılan tekstil üreticisi firmalarının koleksiyonlarının fuar ziyaretçilerine tek bir çatı altında sunulabilmesi ve kolay erişim sağlanabilmesi amacıyla İTHİB tarafından bir trend alanı da oluşturuldu. İTHİB tarafından yedinci kez milli katılım düzenlenen Première Vision Fabrics fuarında, Türkiye katılımcılarına özel hazırlanan "trend", "lounge" alanları ve dikkat çekici ilan çalışmalarıyla dünyanın dört bir köşesinden alıcıların Türkiye'den üreticiler ile buluşturulması hedeflenirken, fuar idaresi, 2015 Şubat dönemiyle başladığı basılı katalog dağıtımına son verdiği için katılımcıların detaylı bilgilerine www.premierevision.com adresinden ve akıllı telefon uygulamalarından ulaşılabiliniyor. Ürün sınıflarına göre firma unvanları ve stand numaraları ise resmi fuar rehberi üzerinden ziyaretçilere ulaştırılıyor.

TEKSTİLİN ALMANYA'YA AÇILAN YÜZÜ

Almanya'nın en büyük tekstil fuarı olan Munich Fabric Start'a Türk tekstil firmaları bu dönemde de yoğun ilgi gösterdi. Türkiye'den 22'si İTHİB milli katılımında olmak üzere 158 tekstil firması fuarda yer aldı.

Dünya çapında tekstil alıcıları ve tedarikçilerini 2-4 Şubat tarihleri arasında Almanya'da ağırlayan "Munich Fabric Start Fuarı" yılda iki kez kapılarını açıyor. Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülke olarak Almanya pazarını çok önemseyen Türk tekstilciler, fuarda daha fazla görünür olmak ve söz konusu pazarda pay sahibi olma çabası içinde bulunuyorlar. Son yıllarda Munich Fabric Start fuarının ivme kazandığını kaydediliyor. 1998-1999 yıllarında 40-50 firma içinde gerçekleşen fuarın, şuan bine yaklaşan firma katılımıyla yüksek bir enerji ortaya konulduğu kaydediliyor. Oldukça profesyonel olarak organize edilen fuar her geçen gün daha da güç kazandığı görülüyor.

Tekstilin Almanya şöleni

Üç gün boyunca uluslararası tasarımcılar, alıcılar ve ürün yöneticileri için merkezi bir platform olan Munich Fabric Start, "Fabrics", "Additionals", "Bluezone" ve "Design Studios" bölümlerinden oluşuyor. "BlueZone" adı verilen bölümde denim kumaş üretimi yapan firmalara yer veriliyor. Fuar alanında ülke ve firma tanıtımlarını gerçekleştiren İTHİB, milli katılım organizasyonu içerisinde yer alan firmaların bilgilerinin yer aldığı katalogu, info standında ve fuarın diğer alanlarında ziyaretçilere ücretsiz olarak dağıtıyor. İTHİB bu fuarla Türk tekstilinin en büyük ihracatçılardan biri olduğu Avrupa pazarıyla üreticilerin buluşması ve bu pazardaki konumunun güçlendirilerek 2023 için hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşabilmek için etkin ticari bağlantılar kurmayı hedefliyor. Fuara katılan Türk firmalarının, fuardan genel olarak çok memnun ayrıldıkları gözlemlenirken, İTHİB'in yapmış olduğu organizasyon ve fuara yönelik tanıtım çalışmalarından da övgü ile söz ettiler. Fuarda Milli Katılım organizasyonu içerisinde yer alan firmaların detaylarının yer aldığı katalog, İTKİB info standı ile trend alanında ziyaretçilere fuar süresince dağıtılırken, Birlik patronajında yer alan firmaların kumaş koleksiyon örneklerinin ziyaretçilerin beğenisine sunulacağı bir trend da oluşturuldu. Bu tanıtım alanında fuar ziyaretçilerine Türk tekstil sektörünün seçkin ürünleri, yeni sezon renk trendleri bilgileri eşliğinde sunuldu. İTHİB tarafında fuarda kurulan info-stand alanı ile her milli katılım organizasyonunda olduğu gibi bu dönem de katılımcı firmalara fuar esnasında her türlü destek verildi.

İTHİB Milli Katılımıyla Fuara Katılan Firmalar

- Altınyıldız
- Altoteks Tekstil
- Antik Dantel
- Arda Tekstil
- Asy Tekstil
- Ata Kumaş
- Bezsan
- Bossa Denim
- BTD Tekstil
- Burce Tekstil A.S.
- Esenteks Tekstil
- Felin Tekstil
- İzmir Brode
- Jerse Örme
- Kare Mümessillik
- Linset Tekstil
- Menderes
- Naz Örme
- Portakal Fabrics
- Söktaş
- Termin Tekstil
- Yılmaz Kumaşçılık

KESİMHANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ

KUMAŞ
SERİM MAKİNALARI

OROX SIRIUS
OTOMATİK KESİM
MAKİNASI

özbilim
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

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

İTALYAN PAZARINA DOĞRU ADIM MILANO UNICA

İtalya'nın önemli fuarlarından Milano Unica, yılda iki kez düzenleniyor ve hazır giyim, tekstil ve aksesuar dünyasının tüm bölümlerine ev sahipliği yapıyor. Fuar, İtalya pazarına açılmak isteyen Türk firmaları için de büyük bir fırsat kapısı.

Modanın kalbi İtalya birçok fuar organizasyonuna ev sahipliği yapıyor. Hazır giyimden konfeksiyon yan sanayiye kadar geniş bir yelpaze sunan etkinlikleri, sadece dönemin trendlerini sunmakla kalmıyor, aynı zamanda gelecek sezon trendlerini de belirliyor. Bu fuarlardan biri olan Milano Unica, 9-11 Şubat tarihleri arasında Milano'da gerçekleştirildi. İtalya'nın önemli fuarlarından biri olan Milano Unica, 22'nci dönemini yükselişle kapatırken, etkinliğin Başkanı Ercole Botto Poala kaydedilen bilançonun olağanüstü olduğunu ifade etti ve "Milano Unica'nın 22'nci etkinliği pozitif bir bilanço ile sona erdi" dedi. Kendisinin başkanlığında böyle bir başarıya imza atıldığı için de memnuniyetini belirten Ercole Botto Poala, "Milano Unica, dünyaya İtalyan mükemmeliyetini ve yaratıcılığını sunmaya devam edecek" diye ekledi. Hazır giyim, konfeksiyon ve tekstil sektörleri için büyük fırsatlar sunan Milano Unica Fuarı, Sistema Moda Italia iş birliği ve İtalya Ticaret Kurumu ortaklığında, Ekonomik Kalkınma Bakanlığı tarafından destekleniyor. Milano Unica Fuarı, sergilenen kumaşlar, çeşitli üretim tipleri ve kaliteyi ortaya koyan malzemeleri ile fuar katılımcılarının dikkatlerini çekiyor.

Ziyaretçi ve katılımcı sayısında artış

Organizatörler, son raporlara göre fuara katılan İtalyan şirket sayısında yüzde 13,8, yabancı şirket sayısında ise yüzde 11 artış kaydedildiğini açıklarken, Rusya'dan gelen ziyaretçi sayısında yüzde 39, Portekiz'den yüzde 33, Hollanda'dan

yüzde 30, İngiltere'den yüzde 27, İspanya'dan yüzde 17, Fransa'dan yüzde 15, Almanya'dan yüzde 14 ve ABD'den gelen ziyaretçi sayısında yüzde 4 artış kaydedildiğini bildiriyor. Japonya, Güney Kore ve Türkiye'den katılımların değişmediği bu yıl Çinli müşterilerin sayısında ise Çin Yeni Yılı nedeniyle yüzde 28 oranında bir gerileme kaydedildi. 2017 yılı İlkbahar-Yaz sezonu kumaş ve aksesuar koleksiyonlarına yönelik 22'nci Milano Unica Fuarı'nda, 72'si yurtdışından olmak üzere 371 tekstil şirketi katılım gösterdi. Bir önceki yıl ise 64'ü yabancı 361 şirket katılmıştı. İtalyan tekstil fuarının moda kuruluşu olan Sistema Moda Italia ziyaretçilerinin sayısında da yüzde 13'lük bir artış kaydedildi.

Fuara yeni adres

Japonya'dan 40 şirket ve Güney Kore'den 13 kumaş üreticisinin de katılımcılar arasında yerini aldığı, toplamda 424 katılımcı fuara katıldı. 2015 Şubat'ında ise bu sayı 399'du. Geçen yıla göre yüzde 6'lık bir artış görüyoruz. Milano Unica'nın gelecek etkinliklerinin 16-18 Mart'ta Çin'de 9'uncu buluşması ve 6-7 Temmuz'da ön koleksiyonlara yönelik Prima MU buluşmasında gerçekleştirileceği de açıklandı. Milano Unica'nın 2017-18 Sonbahar-Kış kumaşlarını tanıtacak olan gelecek buluşması, fuar organizatörleri tarafından seçilen ve moda sektörü fuarları için daha büyük bir alan sağlayan Rho-Pero Fuar alanında gerçekleştirilecek. 2016 Eylül etkinliği Milano Unica için hem adresin hem de düzenin değiştiği bir etkinlik olacak. Fuar ile aynı zamanda ve aynı Lineapelle düzenlenecek. Bunu ayakkabı fuarı The Micam ve uluslararası deri ve saraç ürünler fuarı Mipel izleyecek.

Bireysel katılan Türk firmaları

Fuarın, Mu China, MU New York, Prima MU gibi edisyonları da var. Bergamo, Bolzano, Brescia, Como, Floransa, Milano, Monza, Novara, Prato, Sondrio, Treviso, Varese, Vercelli, Vicenza ve Verona'dan organizasyona katılan üst düzey üreticileri görmek mümkün. Milano Unica'ya bireysel olarak katılan Türk firmaları da yok değil. Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe önemli bir yere sahip firmaları fuarda görmek şaşırtmıyor.

Fuarın ilk günü yoğun katılımlı bir açılışla fuara start veren Milano Unica yetkilileri, gösterilen ilgiden oldukça memnun olduklarını söylediler. Etkinliğin Başkanı Ercole Botto Poala kaydedilen bilançonun olağanüstü olduğunu ve çok memnun kaldığını ifade etti.

Trend ve sergi alanlarıyla ziyaretçileri büyüleyen Milano Unica Fuarı, Türk konfeksiyon yan sanayi üreticileri için de uygun bir platform. İtalya pazarında yer almak isteyen Türk üreticiler, Milano Unica'yı adres defterlerine eklemeleri gerekiyor. Yılda iki kez düzenlenen fuar, hazır giyim, tekstil ve aksesuar dünyasının tüm bölümlerine ev sahipliği yapıyor. Düğme, fermuar, etiket, kurdele, dantel, aplike, geniş bir kumaş yelpazesi ve tasarım ürünleri sunan Milano Unica Fuarı, 2016'nın ikinci dönemi Eylül ayında kapılarını ziyaretçilere açmak için hazırlıklara şimdiden başladı bile.

Milano Unica'yı ADRES DEFTERİNİZE ekleyin

Yılda iki kez düzenlenen fuar, hazır giyim, tekstil ve aksesuar dünyasının tüm bölümlerine ev sahipliği yapıyor. Fuar, sadece dönemin trendlerini sunmakla kalmıyor, aynı zamanda gelecek sezon trendlerini de belirliyor. İtalya pazarında yer almak isteyen Türk üreticiler, Milano Unica'yı adres defterlerine mutlaka eklemeli.

TÜRK AYAKKABISI THE MICAM'DA VURDU GOL OLDU

Her yıl iki kez kapılarını aralayan ve ayakkabı sektörünün prestijli fuarlarından olan The Micam, Türk ayakkabı markalarının şovuna ev sahipliği yaptı. Her dönem firma sayısını artıran İDMİB, İtalyan ayakkabı pazarında Türk hâkimiyetini hedefliyor.

Dünya ayakkabı sektörünün prestijli fuarlarından The Micam, 2016 yılının ilk dönemini başarıyla kapattı. Şubat ve Eylül aylarından her yıl iki kez kapılarını açan fuar, 14-17 Şubat tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Dünya ayakkabı pazarının orta ve üst segmentine hitap eden fuarın Eylül 2015 etkinliğinde bin 443 katılımcı firma/marka ile 33 bin 372 kişi ziyaret etti. Fuarı, bu dönemde yüzde 1,8 oranında artışla 821'i İtalyan, 635'i yabancı olmak üzere bin 456 katılımcı firma/marka, 32 bin 703 ziyaretçi ve 16 bin 343 de yabancı ziyaretçiyi ağırladı. Fuarın son döneminde ürün gruplarının yerlerinde birtakım değişiklikler yapıldı.

Türkiye'yi yurtdışında başarıyla temsil eden, yeteneği, üstün futbol zekâsıyla takdir edilen ve Barcelona'da top koşturan ünlü futbolcu Arda Turan, DTG'nin 2016'daki yüzü oldu.

Fuara 35 Türk firması katıldı

2005 yılından itibaren İTKİB'in milli katılım düzenlediği fuara, bu dönem aralarında Ridge, Molyer, Poletto, De Marchi, Inuovo gibi Türkiye ve dünyada markalaşmış veya markalaşma yolunda ilerleyen firmaların da bulunduğu 26 bay-bayan ayakkabı üreticisi firma ile 1, 2, 4, 5 ve 7 salonlarında katılım sağladı. İzmir Ayakkabı Kümesi'nden de 9 firmanın katıldığı fuara toplamda 35 Türk firması katıldı. İtalya'nın Milano şehrinde düzenlenen The Micam Ayakkabı Fuarı esnasında uzun yıllardır İTKİB tarafından düzenlenen organizasyon kapsamında düzenli olarak çeşitli tanıtım faaliyetlerine yer veriliyor. Bu çalışmalarda Türk ayakkabı sektörünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi hedefleniyor. Bunlardan biri de 11 yıldır faaliyet gösteren ve birçok başarılı projeye imza atan, yurtdışında Türkiye'yi başarıyla temsil eden Deri Tanıtım Grubu'nun, yeteneği ve üstün futbol zekâsıyla takdir edilen Arda Turan ile sürdürdüğü reklam/tanıtım çalışması oldu. The Micam Fuarı'nda da kullanılan afişler başta Milano olmak üzere yurtdışı hedef pazarlarındaki tanıtımlarında yer alırken, Arda Turan, kampanyanın reklam filminde de oynadı. Filmde, Deri Tanıtım Grubu'nun hedef pazarlarından biri olan Çin'e atıfta bulunarak, yarı Amerikalı, yarı Çinli bir genç kız, Türk derisinden yapılan darbukayı çalıyor. Arda Turan ise kızın karşısında Türk derisinden üretilen ayakkabıları ile step yapıyor. Üç bölümden oluşan reklamda, darbuka ritimleri ve Arda Turan'ın adımlarının gittikçe hızlandığını; reklam filminin sonunda atışmayı Arda Turan'un kazandığını görüyoruz.

Fuara katılan firma listesi

- Akar Deri Ayakkabı
- As Erdoğan Deri
- Bozyaka Ayakkabı
- Çetsan Ayakkabı
- Damla Ayakkabı
- Deva Ayakkabı
- Ersin Ayakkabı
- Karyoka Ayakkabı
- Lota Ayakkabı
- Metin Ayakkabı
- Molyer Ayakkabıcılık
- Nursace Ayakkabı
- Pa Ayakkabıcılık
- Poletto Ayakkabıcılık
- Sebata Alyasan Ayakkabı
- Serka Ayakkabı
- Edo Ayakkabı
- Bubalus Ayakkabıcılık
- Göl Ayakkabı
- Ozkan Ayakkabı
- Davarcı Kundura
- Garda Deri
- Tufan Kundura
- Sahra Kundura
- Dinamo Ayakkabı
- Hüseyinler Ayakkabı

İzmir Ticaret Odası

1. Tezcan Shoes Walk and Drive
2. Frieden shoes
3. Karetta Shoes
4. Hudaverdi Shoes Bulldozer
5. Narin Shoes
6. Pehlivan Shoes Pfc
7. Adnan Shoes Agucino
8. Ceylan Shoes
9. Bay Haldun Shoes

SARACİYE SEKTÖRÜ YURTİÇİ FUAR DESTEĞİ BEKLİYOR

Saraciye sektörünü temsil eden dernek ve ihracat yapan saraciye firmaları ile bir araya gelen İDMİB yönetimi, sektörün son dönemde özellikle Rusya pazarında yaşadığı sorunları masaya yatırdı. Toplantıda sektörün eğitim, tasarım ve vergiler konusunda yaşadığı sorunlar detaylı olarak ele alındı.

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak başkanlığında 10 Şubat tarihinde Saraciye Sanayiciler Derneği Başkanı Cemal Aydın, TASD Başkanı Hüseyin Çetin, TASEV Başkanı İslam Şeker ve 50'ye yakın firmanın katılımıyla Saraciye Sektör Buluşması gerçekleştirildi. Toplantıda ilk sözü ev sahibi olan İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak alarak sektörün sorunları, çözüm önerileri ve yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi. Ayrıca, Rusya ile ilgili yaşanan kriz neticesinde oluşan son duruma ilişkin yapılan çalışmalardan bahsederek söz konusu çalışmaların Ekonomi Bakanlığı'na bir rapor halinde iletildiğini ifade etti.

Eğitim ve tasarıma odaklanılacak

Sektörün sorunlarının ele alındığı buluşmada; sektöre yönelik eğitim veren eğitim kurumlarının nitelik ve nicelik açısından yetersizliği belirtilirken öncelikle yeterli donanıma sahip usta hocaların eksikliğinin ön plana çıktığı diğer yandan ise eğitim alan kişilerin yetiştikten sonra sektör dışı alanlara yönelmeleri durumu ele alındı. İhracatçı Birlikleri'nin yürürlükteki mevzuat gereği faaliyet alanı dışındaki konularda maddi yardım yapmasının mümkün olmadığını belirten Mustafa Şenocak, okullarda eğitim konusunda çalışmalar yapıldığını ayrıca sektöre daha iyi hizmet verebilmek adına İTKİB personeline eğitim sağladığını bu vesileyle Devlet Yardımları Şubesi çalışanlarına "iletişim eğitimi" verildiğini belirtti. Ayrıca, İDMİB'in firma ziyaretleri gerçekleştirdiğini belirten Şenocak, firma ziyaretleri kapsamında da firmaların taleplerine yönelik çalışmaların yapılacağını belirtti. Toplantıda sektörün ihtiyacı olan profesyonel tasarımcının yetiştirilmesi ve yetiştikten sonra sektörde tutulabilmesi sorununun aşılması gereken en önemli sorunların başında gelirken bu sorunun farklı eğitim kurumları ile işbirliğine gidilerek çözümlenmeye çalışıldığı ifade edildi. Bu

perspektifte, tasarım derslerinin İstanbul Moda Akademisi ders programında yer almasının önemine dikkat çekilirken DETAY Tasarım Yarışması finalistlerine London Collage of Fashion'dan hocalar getirilerek İMA'da eğitim verildiği ifade edildi. Ayrıca, tasarımcı ve üretici diyaloğunun artırılmasının önemi belirtildi.

Yurtdışı fuarlara gereken önem verilmeli

Saraciye sektörünün kısa süreli arayışların aksine uzun vadeli projelere yönelmesi oldukça önemli oluğu ve Ür-Ge projelerine gereken önemin verilmesi ile bu duruma ilişkin ilk adımın atılması olarak ele alınabilineceği ifade edildi. Öte yandan, önemli sorunlar arasında yurtiçi fuarların yetersizliği ön plana çıkarken yurtdışı fuarlara gereken önemin verilmediğine dikkat çekildi. AYMOD, İDF ve benzeri diğer fuarlarda ayakkabı ve saraciye ürünlerinin işbirliği halinde olmasının önemi üzerinde durulurken bu ürünlerin birbirlerini tamamladıkları gerçeğinin altı çizildi. Ayrıca, uluslararası rakiplerle rekabetteki maliyet sorunu ele alınırken yerli yan sanayi olarak aksesuar tasarımı ve üretiminin yetersizliğinden dolayı sektörün

2015 yılında Türkiye saraciye ihracatı

199 milyon $

Saraciye ihracatının toplam deri ihracatı içindeki payı

%13,6

2015 yılında bir önceki yıla göre saraciye ihracatının düşüş oranı

%19,2

En fazla saraciye ihracatı yapılan ülke

İtalya

İtalya'ya 2015 yılında yapılan saraciye ihracatı

35,1 milyon $

İran'a saraciye ihracatı %200 oranında artış ile

7 milyon $ oldu

TASARIMCI yetiştirmek için kollar sıvandı

Toplantıda sektörün ihtiyacı olan profesyonel tasarımcıların yetiştirilmesi ve sektörde tutulabilmesinin aşılması gereken en önemli sorunların başında geldiği değerlendirilirken, sorunun farklı eğitim kurumları ile işbirliğine gidilerek çözülmeye çalışıldığı ifade edildi.

ciddi sorunlar yaşadığı ifade edildi. Tasarım sorunun hafifletilmesi için Tasarım Teşvik Tebliğine gereken önemin firmalarca verilmesi gerektiğine dikkat çekilirken, Rusya ve Ukrayna krizleri sonrasında geleneksel pazarlarda yaşanan sorunların aşılabilmesi için alternatif pazarlara yönelinmesi ve bunun için de Ticaret Heyetleri ve fuarlara ağırlık verilmesi gerektiği vurgulandı. Fakat, yurtdışında geleneksel yöntemlerle pazarlama yapmak yerine agresif pazarlama yöntemlerinin zorunluluk haline geldiği ifade edildi. İç pazar açısından sektörün durumu gözlemlendiğinde ise cüzdandaki yüzde 18'lik KDV'nin düşülmemesi, ayakkabı ve çanta ithalatına gelen ek verginin kemere getirilmemesi sorunları sektörün rahatlayabilmesi için başlıca ele alınması gereken sorunlar olarak gösterildi. Bundan dolayı, yapılacak olan diğer sektör buluşmalarında aksesuar tasarımı ve üretimi yapanlarında katılımının gerekliliğine vurgu yapıldı.

Saraciye için katalog çalışması

DTG tarafından saraciye için bir katalog çalışmasının

Mustafa ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

Rusya ve Ukrayna krizleri sonrasında geleneksel pazarlarda yaşanan sorunların aşılabilmesi için alternatif pazarlara yönelmek gerekiyor. Yurtdışında geleneksel yöntemlerle pazarlama yapmak yerine agresif pazarlama yöntemleri zorunluluk haline gelmiş durumda.

önemli bir adım olacağını ifade eden İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak sektörün sorunları ve çözüm önerileri ile ilgili sorunların not alındığını, bireysel sorular için geri dönüşlerin yapılacağını ve sektör buluşmalarının daha sıklıkla yapılması gerektiğini belirterek toplantıya katılan firma temsilcilerine teşekkür etti.

KATMA DEĞERLİ İHRACAT MARKANIN KORUNMASIYLA MÜMKÜN

Tekstil ve konfeksiyon sektörü temsilcileri 'Marka Hukuku Sempozyumu' ile markalaşma, fikri mülkiyet hakları, patent ve taklit ürüne karşı mücadele konularında bilgilendirildi. Sempozyumda Türkiye'nin ihracatta kilogram başına düşen gelirini artırmanın yolunun fikri mülkiyet haklarına ve kişisel eserlere önem vermekten geçtiği vurgulandı.

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB), uluslararası rekabette fikri mülkiyet haklarının korunması ve uygulanmasına yönelik düzenlediği 'Marka Hukuku Sempozyumu' ile tekstil ve konfeksiyon sektörü temsilcilerini bilgilendirdi. İTHİB Başkanı İsmail Gülle evsahipliğinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen sempozyuma Yargıtay 1. Daire Başkanı İsmail Rüştü Cirit, TİM Yönetim Kurulu üyesi Ömer Burhanoğlu ve İHKİB Başkan Yardımcısı Kemalettin Güneş katıldı. İsmail Gülle, Ömer Burhanoğlu ve İsmail Rüştü Cirit'in açılış konuşmalarının ardından oturumlar gerçekleştirildi. İsmail Rüştü Cirit, Türkiye'nin ihracatta kilogram başına düşen geliri artırma ve marka yaratma gibi önemli bir görevinin bulunduğuna dikkati çekerek, bunun için fikri mülkiyet haklarına ve kişisel eserlere önem verilmesi gerekliliğine vurgu yaptı. "Öyle bir adalet olmalı ki insanlar içinde huzuru hissetmeli" ifadelerini kullanan İsmail Gülle ise "Doğru olanın peşinde koşuyoruz. Biz, hukukla özeleştiri yaparak kendi eksiklerimizi de görebilmek için buradayız. Hukuki konuları net olarak yerine oturtalım ve eksiklerimizi giderelim istiyoruz" dedi.

Oturumlar ile ihracatçılar sorularına yanıt buldu

Birinci Oturum, Yargıtay 11. Hukuk Dairesi Üyesi Levent Yavuz başkanlığında, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Eda Giray, Yargıtay 11. Hukuk Dairesi Üyesi Dr. Adem Aslan, Gümrük ve Ticaret Müdürlüğü Gümrük ve Ticaret Uzmanı Ersoy Erbay sunumları ile yapıldı. Yrd. Doç. Dr. Eda Giray, 'Marka Tescilinde Uygulamada Yaşanan Sorunlar', Dr. Aslan, 'Fikri Mülkiyet Konusunda Gümrüklere İlişkin Yargıtay Uygulamaları' ve Ersoy Erbay, 'Türkiye Gümrüklerinde Fikri ve Sinai Mülkiyet Haklarının Korunmasına İlişkin Uygulamalar' konularını değerlendirdiler. İkinci Oturum, Yargıtay 19. Ceza Dairesi Başkanı Ramazan Özkepir başkanlığında, AB

Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Hülya Çetin, Yargıtay 19. Ceza Dairesi Üyesi Dr. İhsan Baştürk, 19. Ceza Dairesi Üyesi Sabahattin Öztemiz sunumları ile yapıldı. Hülya Çetin, 'Fikri Mülkiyet Hakkı İhlallerinde Sınır-Gümrük Önlemlerinin Hukuki Boyutu', Dr. İhsan Baştürk, 'Tanınmış Markanın Ceza Normları ile Korunması' ve 19. Ceza Dairesi Üyesi Sabahattin Öztemiz, 'Alman Marka Ceza Kanunu ve Uygulaması ile 556 sayılı Markaların Korunması Hakkındaki KHK Uygulaması Karşılaştırma ve Marka Kanunu Tasarısı' konularını değerlendirdi.

Hukuk sistemi rekabet ortamını bozuyor

Hukuk sisteminin görevinin, bireyler arasında ayırım yapmadan onlara hukuki güvenliği sağlamak olduğunu belirten Yargıtay 1. Başkanı İsmail Rüştü Cirit, "Bu bakış açısıyla ele alındığında; tahkim, elektronik ticaret, tüketici hukuku, iş hukuku, aile hukuku gibi farklı devlet vatandaşlarını da çok yakından ilgilendiren konulara da önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum" dedi. Hukukun gelişen alanlarını önceden tespit edip, olası hukuki sorunların çözümü için gerekli alt yapının hazırlanması ve gelişmelerin yakından takip edilmesi gerekliliğine vurgu yapan Cirit, her türlü sosyal faaliyette olduğu gibi ticaret hayatın da ancak hukuki güvenlik ortamında gelişebileceğini aktardı. İsmail Rüştü Cirit, şunları aktardı: "Avrupa'da ve dünyada olduğu gibi Türkiye'de de genel olarak hukuk sisteminin, ekonomik ve sosyal ilişkilerin gerisinden gitmesinden dolayı yaşanan hukuki belirsizlikler, insanların refah ve mutluluğu konusunda az veya çok engeller oluşturuyor ve rekabet ortamını bozuyor. Bu riskin en aza indirilmesi konusunda gerekli tedbirleri almak gerekiyor. Ekonomik ve sosyal ilişkilerin yargının aktörleri tarafından yakından izlenmesine olanak sağlayacak olan bu sempozyumun düzenlenmesinde emeği geçen İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin yetkililerine teşekkür ediyorum."

STA'lar süreçlere dahil edilmeli

İsmail Rüştü Cirit, bu sempozyumun en önemli özelliklerinden birinin, sivil toplum temsilcilerinin de çalışmalara aktif şekilde katılmasına katkı sağlamak olduğuna dikkati çekerek, sivil toplum kuruluşlarının, bireyleri sadece belli bir konuda eğitmekle kalmayıp, aynı zamanda ulusal, bölgesel ve yerel kültürün bir parçası yaptığının altını çizdi. "Yargıya ilişkin çözüm yöntemlerini adli kültürümüzün bir parçası yapmayı amaçlıyorsak, sivil toplu kuruluşlarıyla yakın bir işbirliği içinde çalışmayı öğrenmemiz gerekiyor. Bu nedenle çoğulcu demokrasinin vazgeçilmez unsurlarından biri olan sivil toplum kuruluşlarına önyargıyla ve şüphecilikle bakılmaması, yargısal sorunların çözümüne ilişkin çalışmalara da dahil edilmesi toplumun yararına olacak" ifadelerin kullanan Cirit, sivil toplum kuruluşlarının yargının sorunlarının çözülmesine ilişkin çalışmalara katılmasının çağdaş demokrasinin en temel özelliklerinden birisi olan 'şeffaflık' ilkesinin de bir gereği olduğunu belirtti.

Etkinliğe İTHİB Başkanı İsmail Gülle, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu ve İHKİB Başkan Yardımcısı Kemalettin Güneş'in yanı sıra Yargıtay 1. Daire Başkanı İsmail Rüştü Cirit ve hukukçular katıldı.

İSTANBUL TAHKİM MERKEZİ

Yargıtay 1. Daire Başkanı İsmail Rüştü Cirit, "Tahkime, arabulucuya, en son İstanbul'da açılan İstanbul Tahkim Merkezi'ne önem veriyoruz. Sorunlarda hakem sistemiyle çözüme ulaşma hedefini cazip hale getirmeliyiz" dedi.

Fikri mülkiyet haklarına önem vermeliyiz

Yargıtay 1. Başkanı İsmail Rüştü Cirit, Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyonda dünyanın önemli üreticileri arasında yer aldığını belirterek "Türkiye'nin ihracatta kilogram başına düşen geliri artırma ve marka yaratma gibi önemli bir görevi var. Bunun için fikri mülkiyet haklarına, kişisel eserlere önem vermeliyiz" diyerek bunların hukuki yönden korunmasına dikkat çekti.

İTHİB Başkanı İsmail Gülle evsahipliğinde gerçekleştirilen sempozyumun en önemli özelliklerinden birinin, sivil toplum temsilcilerinin, yargının sorunlarının çözülmesine ilişkin çalışmalara aktif şekilde katkı sağlaması olduğu vurgulandı.

Birinci Oturum, Yargıtay 11. Hukuk Dairesi Üyesi Levent Yavuz başkanlığında, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Eda Giray, Yargıtay 11. Hukuk Dairesi Üyesi Dr. Adem Aslan, Gümrük ve Ticaret Müdürlüğü Gümrük ve Ticaret Uzmanı Ersoy Erbay sunumları ile yapıldı.

İsmail Rüştü Cirit, yabancı sermayenin yatırım için önce hukuk düzenini araştırdığına değinerek, "Bunun için markanın korunması, fikri mülkiyet hakları, şeffaflık, hukuk düzeni önemli" diye konuşarak şöyle devam etti: "Türkiye son zamanlarda birçok temel yasada toplumun gerçeklerine uygun değişiklik yaptı. Bunlar tam olarak yeterli mi? İşte bunun için buradayız. Hukuki sorunların çözümü için gerekli altyapı hazırlanması ve gelişmeler takip edilmeli. Tahkim, iş, aile hukuku gibi konular önemli. Türkiye tekstil ve konfeksiyonda dünyada ilk sıralarda, elektronikte dünyada dokuzuncu sırada. Bu sektörlerimizin iş yükünü hukuku yönde azaltabilmek için şimdiden hazırlıklarımızı yapmalıyız. STK temsilcilerinin de aktif olarak katılımı ve iş birliğiyle çalışarak gerekeni yapmalıyız." Hukukta da konu ile ilgili kaliteli ve bilgili hukukçuların yetiştirilmesine gerekliliğine değinen Cirit, "Burada fikri mülkiyet haklarını dikkate almaksızın klasik hukukla sorunlara çözüm üretilemez. Bizim de tahkim gibi önemli çalışmalarımız oluştu. Ancak bunlarda bir cazibe kazandırılmadığı için tahkime, arabulucuya, en son İstanbul'da açılan İstanbul Tahkim Merkezi'ne önem veriyoruz. Sorunlarda hakem sistemiyle çözüme ulaşma hedefini cazip hale getirmeliyiz" dedi.

2015'te 96 bin marka başvurusu yapıldı

TİM Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu ise yaptığı konuşmada patent, faydalı model, marka gibi fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesinin şirketlere ekonomik değer katacağına değinerek Türkiye'nin 2023 vizyonunu hatırlattı. 2015'te Türk Patent Enstitüsüne patent başvuru sayısının 5302, marka başvurusunun ise rekor seviyede 95 bin 962 adet olmasını sevindirici bulan Burhanoğlu, "Bu noktadan hareketle, şirketlerimizde Ar-Ge ve fikri, sinai, mülkiyet haklarının birbiri ile ilişkilendirilmesi, gerekmektedir. Diğer taraftan, Ar-Ge çalışanlarının fikri mülkiyet hakları konusunda bilgi ve yetkinliklerinin artırılması ülkemizi küresel rekabette ön sıralara çekecektir" şeklinde konuştu.

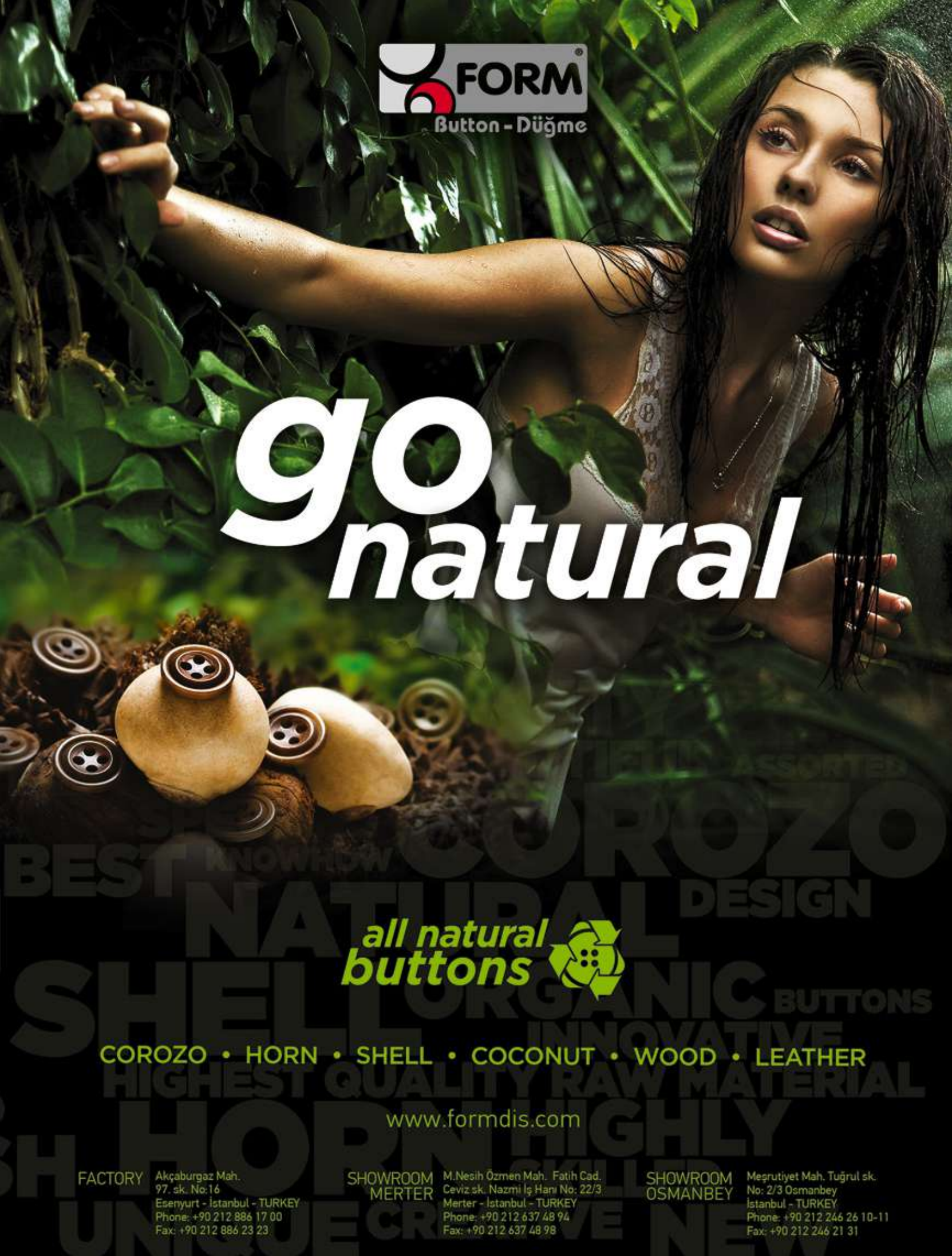
Hukuki eksiklikler giderilsin

Sempozyumun önemine değinen İTHİB Başkanı İsmail Gülle de adaletin önemine değinerek bunun refah ve huzur yaratması gerektiğini hatırlattı ve "Öyle bir adalet olmalı ki insanlar içinde huzuru hissetmeli. İşçi ve işveren ilişkileri bunun başını çekiyor. Maalesef davaların yüzde 99 işveren aleyhine oluyor. Bu gemiyi başarıyla taşımak hepimizin görevi. ABD ve Çin gibi devlerle mücadele eden firmalarız. Çok zor bir iş yapıyoruz ve 'Allah yardımcınız olsun' dualarını bekliyoruz. İnsanlarımızın hakkı hukuku başımızın tacı; asla biz yanlışın destekçisi değiliz, doğru olanın peşinde koşuyoruz. Biz, hukukla özeleştiri yaparak kendi eksiklerimizi de görebilmek için buradayız. Hukuki konuları net olarak yerine oturtalım ve eksiklerimizi giderelim istiyoruz" şeklinde konuştu.

insanlar ADALET VE HUZUR hissetmeli

İTHİB Başkanı İsmail Gülle, "Öyle bir adalet olmalı ki insanlar içinde huzuru hissetmeli. İşçi ve işveren ilişkileri bunun başını çekiyor. Maalesef davaların yüzde 99'u işveren aleyhine oluyor" dedi.

Türkiye'nin son yıllarda inovasyon, Ar-Ge ve markalaşma yatırımları dikkati çekiyor. Türk Patent Enstitüsü verileri göre 2015 yılında patent başvuru sayısının 5302'ye, marka başvuru sayısının da 95 bin 962'ye ulaştığı görülüyor.


FORM
Button - Düğme
go natural
all natural buttons
COROZO • HORN • SHELL • COCONUT • WOOD • LEATHER
www.formdis.com
FACTORY
Akçaburgaz Mah.
97. sk. No:16
Esenyurt - İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 886 17 00
Fax: +90 212 886 23 23
SHOWROOM MERTER
M.Nesih Özmen Mah. Fatih Cad.
Ceviz sk. Nazmi İş Hanı No: 22/3
Merter - İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 637 48 94
Fax: +90 212 637 48 98
SHOWROOM OSMANBEY
Meşrutiyet Mah. Tuğrul sk.
No: 2/3 Osmanbey
İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 246 26 10-11
Fax: +90 212 246 21 31

GELECEK AR-GE REFORMU İLE TASARLANIYOR

TBMM'den geçerek 1 Mart'ta yürürlüğe giren 'Ar-Ge Reform Paketi' ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra tasarıma da büyük destek geldi. Katma değerli üretime büyük katkı sağlayacak olan yeni kanun ile üretim anlayışı dönüştürülerek ihracatta atılım sağlanacak.

TBMM Genel Kurulu'nda 16 Şubat tarihinde görüşmeleri tamamlanarak yasalaşan Ar-Ge Reform Paketi, 33 maddeden oluşuyor. Paket, tasarım faaliyetlerinin desteklenmesi, Ar-Ge yatırımlarının özendirilmesi, nitelikli üretim yapısına geçilmesi, katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesini sağlayacak. Reform paketiyle ayrıca Ar-Ge personelinin niteliğinin ve istihdamının artırılması, Ar-Ge faaliyetlerinin ticarileştirilmesi, teknoloji şirketlerinin ortaya çıkarılması ve desteklenmesi, üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi, Ar-Ge ve yenilik desteklerinin etkin koordinasyonunu amaçlanıyor. Özellikle, tasarım merkezlerinin kurulacak olması ve Ar-Ge merkezlerinin kurulmasına yönelik kolaylıkların sağlanması, Türkiye'nin, Ar-Ge ve tasarım üssü olmasına büyük katkılar sunuyor.

Tasarım ve tasarımcıya büyük destek

Ar-Ge Reform Paketi ile tasarım merkezlerine vergi indirimleri başta olmak üzere kapsamlı destek sağlanacak. Ar-Ge için yurtdışından getirilen ürünlere gümrük vergisi uygulanmayacak. Tekno girişim sermaye desteği 100 bin liradan 500 bin liraya kadar çıkarılacak. Tasarım harcamalarının tamamı vergi indirimine tabi olacak. Sigorta primi işveren hissesinin yarısı, 2023 yılına kadar bütçeden karşılanacak. Tasarım merkezlerine gelir vergisi stopajı desteği ve damga vergisi istisnası da sağlanacak. Teknoloji geliştirme

bölgelerindeki bütün tasarım faaliyetleri de destek kapsamına alınacak. Tasarıyla; Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamına, tasarım merkezlerinde, tasarım personeli de dahil ediliyor. Çalışan personelin niteliğini artırmak amacıyla doktora, yüksek lisans ve lisans mezunları için farklı oranlarda gelir vergisi istisnası getiriliyor. Bunun yanında temel bilimler alanları mezunlarının istihdamı da teşvik ediliyor. Yükseköğretim öğrencilerine verilen burs, kredi ve her türlü nakdi yardımlara ilişkin ödemeler, Türkiye Bilimsel ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından yapılacak. Yükseköğretim Kanunu'nda, "doktora sonrası araştırma" tanımı yapılıyor. Doktora sonrası araştırma, "Doktora ile tıpta, diş hekimliğinde, eczacılıkta ve veteriner hekimlikte uzmanlık veya sanatta yeterlik eğitimi sonrasındaki 7 yıl içerisinde bir yükseköğretim kurumunda azami 3 yıl süreyle gerçekleştirilen araştırma yoluyla deneyim kazanımı" olarak tanımlanıyor.

Ar-Ge harcamalarının payı milli gelir içinde

%1'in

üstüne çıkmış durumda.

Ar-Ge Reform Paketi ile bu oranın 2023 yılında

%3'e

çıkarılması hedefleniyor.

Bu oran 2003 yılında

%0,5

düzeyindeydi.

AR-GE REFORM PAKETİ'NİN 6 TEMEL ADIMI

1. Tasarım faaliyetleri destekleme kapsamına alınıyor
2. Ar-Ge yatırımları ve nitelikli üretimi artıracak adımlar
3. Ar-Ge personelinin niteliği ve istihdamı artırılıyor
4. Ar-Ge faaliyetlerinin ticarileşmesini sağlayacak eylemler
5. Üniversite-sanayi işbirliği güçlendiriliyor
6. Ar-Ge ve yeniliklerin koordinasyonu sağlanacak

Araştırmacıların önü açılıyor

Lisansüstü ders saatleri muafiyet kapsamına alınacak. Buralarda çalışan personelin, projelerle ilgili dışarıda geçirmeleri gereken süreler muafiyet kapsamına alınarak, daha yenilikçi ve daha rekabetçi ürünlerin üretilmesi desteklenecek. Gelir vergisi istisnaları eğitim düzeyine göre artırılacak. Türk uzmanın bulunmadığı hallerde ihtiyaç duyulan yabancı istihdamı kolaylaştırılacak. Ar-Ge Merkezlerinde temel bilimler mezunlarının istihdamı desteklenecek.

Yenilikçi firmalara büyüme imkanı

İhtisas (Tematik) Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin hayata geçirilerek, öncelikli ve stratejik sektörlerde (bilişim, sağlık, biyoteknoloji, nanoteknoloji, savunma, uzay, havacılık vb.) odak Ar-Ge yapılarının kurulması sağlanacak. Yenilikçi firmalara doğrudan girişim sermayesi sağlanacak. Bu sayede işletmelerin finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştırılacak. "Teknolojik Ürün

Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Söz konusu yasa firmaların tasarım ayağının gelişmesine katkı sağlayacak. Ar-Ge uygulamalarının yeniden yapılandırılmasını, bürokratik engellemelere takılmaması halinde Türkiye'nin gelecek 10 yılını kurtaracak hamleler olarak görüyorum.

"TASARIMA VERGİ indirimi

Ar-Ge Reform Paketi ile tasarım merkezlerine vergi indirimleri başta olmak üzere kapsamlı destek sağlanacak. Ar-Ge için yurtdışından getirilen ürünlere gümrük vergisi uygulanmayacak.

Deneyim Belgesi"nin kapsamı genişletilerek, yerli ve yenilikçi firmalar kamu alımlarıyla desteklenecek. Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri kapsamında dışarıdan temin edilen ürünlere "Gümrük Vergisi İstisnası" uygulanacak. Yenilikçi iş fikirlerine sağlanan Teknogirişim Sermaye Desteği üst limiti 5 katına çıkarılacak.

Üniversite-Sanayi işbirliği güçlenecek

Öğretim üyelerinin üniversite-sanayi işbirliği gelirlerinden yapılan kesintiler yüzde 85 oranında kaldırılacak. Öğretim üyelerinin Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'nde kısmi süreli ya da sürekli çalışabilmeleri sağlanacak. Bu sayede bilginin ticarileştirilmesi teşvik edilecek. Bakanlık tarafından projelerde görevlendirilen öğretim üyelerine ödenen ücretlerin döner sermaye kapsamı dışında tutulması yoluyla, projelerin kalitesi artırılacak. Bilişim sektöründeki firmaların nitelik ve yeterliliklerini belirlemeye yönelik yetki belgesi verilecek. Bakanlık tarafından yürütülen destek programları (San-Tez, Teknogirişim, Teknopazar) devredilerek benzer programlar arasındaki uyum ve koordinasyon sağlanacak. Kamu destekli projelerde görev alan bursiyerlere sigorta imkânı sağlanacak. Belirli ulusal ve uluslararası bilimsel yarışmalarda ilk üçe girenlere, ilgili dallarda lisans programına yerleştirilmeleri aşamasında ek puan verilecek. Lisansüstü projelerde çalışan öğrencilere burs ödenebilmesi sağlanacak.

Bürokrasi azalıyor, gelişim hızlanıyor

Organize Sanayi Bölgeleri'nde (OSB) kurulan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin onayı ile ruhsat ve izin işlemlerinin OSB idarelerince gerçekleştirilmesi sağlanacak. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nden Bakanlık tarafından istenilen veriler, dijital ortamda alınarak iş ve süreçlerin hızlandırılacak ve bürokrasi azaltılacak. Kira üst limitleri gerektiğinde Bakanlık tarafından belirlenecek. KOSGEB temsilcisinin Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Değerlendirme Kurulunda yer alması sağlanacak.

Türkiye'nin geleceği kurtuluyor

Ar-Ge Reform Paketi ile Ar-Ge teşviklerinin gerçek amacına ulaşacağına inandığını belirten İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi; "Söz konusu yasa firmaların tasarım ayağının gelişmesine katkı sağlayacaktır. Ar-Ge uygulamalarının yeniden yapılandırılmasını, bürokratik engellemelere takılmaması halinde Türkiye'nin gelecek 10 yılını kurtaracak hamleler olarak görüyorum. Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü 2023 yılı için 60 milyar dolarlık ihracat hedefi belirledi. Bu yüksek hedefe ulaşmanın yolu sektörün katma değerli ihracat ve tasarım kapasitesinin geliştirilmesinden geçiyor. 24 dolar olan kilogram birim fiyatı olan ihracat rakamını bu tebliğle birlikte daha kolay şekilde 50 dolara çıkartabileceğiz. İhracatçımız tasarım desteği ile yüksek katma değerli üretime kilitlenip, büyük sıçrama gerçekleştirecekler" dedi.

Ortak projeler teşvik edilecek

Ar-Ge ve tasarım çalışmalarını sipariş yoluyla yapan firmaların da vergi indiriminden faydalanabilecekler. Sipariş yoluyla gerçekleştirilecek Ar-Ge ve tasarım harcama tutarının yüzde 50'si sipariş veren ve geri kalan yüzde 50'si de sipariş alan firmalara da vergi indirimi uygulanacak. Bakanlar Kurulu bu oranı yüzde 100'e kadar çıkarabilecek. Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde istihdam edilecek temel bilimler mezunlarının maaşlarının brüt asgari ücret kadarlık kısmını 2 yıl süreyle devlet karşılayacak. Firmaların ortak proje yapmalarını teşvik amacıyla rekabet öncesi işbirliği projelerine de destek verilecek. Bu firmalara gelir vergisi stopajı, damga vergisi istisnası gibi destekler sağlanacak.

Teçhizat için gümrük vergisi kalkıyor

Ar-Ge'de kullanılacak makine, teçhizat, fizibilite ve danışmanlık giderleri için yüzde 50'ye kadar hibe desteği verilecek. Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri kapsamında yurtdışından temin edilen ürünlere gümrük vergisi istisnası getirilecek. Yurtdışından Ar-Ge için getirilmesi zorunlu ürünler Mavi Hat uygulamasına alınarak bunların gümrükten beklemeden geçişi sağlanacak.

AR-GE REFORM PAKETİ NELER GETİRİYOR?

- **Tasarım merkezinin tasarım harcamalarının tamamı vergi indirimine tabi olacak.**
- **Ar-Ge merkezi kurmak için gerekli Ar-Ge personeli sayısı yüksek teknolojili sektörlerde 30'dan en az 15'e düşürülecek.**
- **Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilecek temel bilimler mezunlarının maaşlarının brüt asgari ücret kadar olan kısmı 2 yıllığına devlet tarafından karşılanacak.**
- **Rekabet Öncesi İşbirliği projelerine vergisel ve hibe destekleri sağlanacak.**
- **Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri kapsamında dışarıdan temin edilen ürünlere mümrük vergisi istisnası getirilecek.**
- **Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ile Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'nde çalışan personelin, projeler ve lisansüstü eğitimleriyle ilgili olarak dışarıda geçirmeleri gereken süreler de muafiyet kapsamına alınacak.**
- **Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde yer alan, Teknogirişim Sermayesi Desteği ile kurulan firmalara doğrudan girişim sermayesi sağlayan firmalara vergi indirimi kolaylığı getirilecek.**

TÜRKİYE CUMHURİYETİ EKONOMİ BAKANLIĞI

TÜRKİYE
İNOVASYON HAFTASI
İZMİR 2016

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

eib EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ

17-18 MART 2016
SWISSOTEL BÜYÜK EFES

SINIRSIZ İNOVASYON POTANSİYEL

Turkey
Discover the potential

İzmir yaşanacak şehir

İzmir öncülerin şehri

KATILIM ÜCRETSİZDİR
ONLINE KAYIT ZORUNLUDUR
turkiyeinovasyonhaftasi.com

TURKİYEİNOVASYONHAFTASI.COM /TURKİYEİNOVASYONHAFTASI /İNOVASYONTR

arçelik TEB TURKISH AIRLINES İZKA İzmir Kalkınma Ajansı Development Agency İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

ASGARİ ÜCRET DESTEĞİNDE BAŞVURU ŞARTI ARANMAYACAK

İşverenlerin Sosyal Güvenlik Kurumu'na ödeyecekleri sigorta primlerinin belli bir kısmının Hazine tarafından karşılanmasına ilişkin düzenlemeleri de içeren 6661 Sayılı Yasa Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, 2015 yılının aynı ayına ilişkin Kuruma verilen aylık prim ve hizmet belgelerinde prime esas günlük kazancı 85 TL ve altında bildirilen sigortalıların toplam prim ödeme gün sayısını geçmemek üzere, 2016 yılında cari aya ilişkin verilen aylık prim ve hizmet belgelerinde bildirilen sigortalılara ilişkin toplam prim ödeme gün sayısının günlük 3,33 TL ile çarpımı sonucu bulunacak tutar, işverenlerin SGK'ya ödeyecekleri sigorta primlerinden mahsup edilecek ve bu tutar, Hazine tarafından karşılanacak. Yani, 2015 yılı Ocak ayında 2 bin 550 TL veya altında çalışmış bir işçisi olan işveren, bu işçiyi 2015 Ocak ayında 30 gün üzerinden bildirmiş ise 2016'nın Ocak ayında yaklaşık 100 TL'lik bu yasa ile getirilen sigorta prim indiriminden yararlanabilecek.

VERGİ AFFI YOK!

Maliye Bakanı Naci Ağbal, vergi borçlarının yeniden yapılandırılmasına yönelik bir çalışmaları bulunmadığını bildirdi. Taşeron işçilerin kadroya alınmasına yönelik çalışmaların sürdüğünü, yasal değişiklikle ilgili alternatifler hazırladıklarını ve en yakın zamanda çalışmayı Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na getireceklerini belirten Ağbal, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile bazı detaylarda ilave çalışma yapma kararı verdiklerini kaydetti. Ağbal, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın Kamu Personel Rejimi'ne yönelik teknik çalışmasının devam ettiğini belirterek, "Sosyal taraflarla diyaloğu ve çalışanlarımızı çok önemsiyoruz. Bu çalışmanın hedefinde kamu çalışanlarımız asla olamaz. Bu ülkenin geleceği için önemli bir reform. Çalışmanın her aşamasında diyalog ve anlayış birliği içinde olacağız" diye konuştu.

KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI TASARISI TBMM'YE SUNULDU

Yıllardır üzerinde çalışılan Kişisel Verilerin Korunması Tasarısı, şirketler açısından yeni yükümlülük ve sorumluluklar getiren hükümlerle TBMM'ye sunuldu. Tasarıda, işveren ve şirket yöneticilerinin "veri işlemeleri" için öngörülen "meşru amaç, meşru menfaat" kavramları tartışma konusu olurken, tasarının yasalaşması halinde Veri Koruma Kurumu'nda Veri Sorumluları Sicili tutulacak. Bu doğrultuda da şirketler, bir veri sorumlusunu kurula bildirecek; veri sorumlusu, kişisel verilerin işleme amaçları ve araçlarını belirleyen kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olacak. Aynı kişi veya kurum, hem veri sorumlusu hem veri işleyen olabilecek. Veri sorumlusunun kimlik ve adres bilgileri, kişisel verilerin hangi amaçla işleneceği, kişisel verilerin aktarılabileceği alıcı veya alıcı grupları, veri güvenliğine ilişkin alınan önlemler, kişisel verilerin işlendikleri amaç için gerekli azami süreler sicile kayıt başvurusunda bildirilecek. "Amacın meşru olmasını" ise denetleyici kurul takip edecek. Örneğin bir hazır giyim mağazasının, müşterilerinin kimlik ve iletişim bilgilerini işlemesi meşru amaç sayılırken, kan gruplarının işlemesi meşru kabul edilmeyecek.

İSTİHDAMA YENİ TEŞVİK

Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz'ın açıkladığı yeni istihdam teşvik planına göre, sosyal yardım alanlar iki gruba ayrılacak: Çalışamayacak durumdakilere yardımlar devam ederken, çalışacak durumda olanların istihdam edilmeleri halinde, bu kişilerin sigorta işveren prim payının devlet tarafından üstlenilecek.
Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, geçmişte yoksulların yardım alabilmesi için İŞKUR'a kayıt mecburiyeti getirildiğini ancak sosyal yardım alanların "yeşil kartlarının" iptal edilmesinden korktukları için kayıt dışı sigortasız çalıştıklarını ifade ederken, "Biz bir sistem kurduk ve dedik ki, işe girdiğiniz zaman kart iptal edilecek ama işsiz kalırsanız yeniden devam edecek. Şimdi bu süreçlerin devamı olarak, bir adım daha atıyoruz. Sosyal yardım alanlardan işe girenlerin işveren SGK prim payını devlet üstlenecek" değerlendirmesinde bulunuyor.
Yeni istihdam teşvik planı ile hem işverenlerin prim yükünün hafifletileceğini hem de istihdama katkı sağlanacağını belirten Bakan Yılmaz, "Aynı zamanda sosyal yardım alan vatandaşlarımızı yardıma bağımlı olmaktan çıkaracağız. Mesleki eğitim vereceğiz. İş gücüne katılımlar kolaylaşacak" diyor. Diğer yandan tekstil ve hazır giyim sektörleri de bu planı destekliyor. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, yeni istihdam teşvik planını "Hem istihdamı artıracak hem de sektörü rahatlatacak bir uygulama. Bu yüzden bu tür desteklerin uygulanmasını çok faydalı buluyoruz" diyerek desteklerken, devletin sürdürdüğü dokuz ayrı sosyal yardım politikası olduğunu vurgulayan İTHİB Başkanı İsmail Gülle de asgari ücrete endeksli bir sosyal yardımlar ödeneği olduğunun, insanların çalışmaya yönlendirilmesi ve sosyal yardımların gözden geçirilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

DOĞUM VE ANALIK İZİNLERİNDE YENİ DÖNEM

Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapan 6663 sayılı Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı. İş Kanunu'nda yapılan değişikliğe göre, çocuğun hayatta olması kaydıyla kadın işçiye istekleri hâlinde birinci doğumda 60 gün, ikinci doğumda 120 gün, sonraki doğumlarda ise 180 gün süreyle haftalık çalışma süresinin yarısı kadar ücretsiz izin verilecek. Ayrıca, analık izni ve yarı zamanlı çalışma sonrasında, çocuğun mecburi ilköğretim çağına gelmesine kadar ana ya da babadan biri kısmi süreli çalışma talep edebilecek. Ebeveynlerden birinin çalışmaması hâlinde, çalışan eş kısmi süreli çalışma talebinde bulunamayacak. Kısmi süreli çalışmaya geçen işçinin tam zamanlı çalışmaya başlaması durumunda, yerine işe alınan işçinin iş sözleşmesi kendiliğinden sona erecek.

VERGİ TAHSİLÂTI YÜZDE 14 ARTTI

Maliye Bakanlığı'nın açıkladığı verilere göre, Genel Bütçe Vergi Gelirleri Net Tahsilâtı geçtiğimiz yıl 407,4 milyar TL'ye ulaşarak, bir önceki yıla göre yüzde 15,6 artış gösterdi. Hatırlanacağı üzere 2014 yılında bu rakam 352,5 milyar TL olarak kayda alınmıştı. İller bazında geçtiğimiz yıl, İstanbul'da yüzde 11,9 artışla 184 milyar TL vergi toplanırken, Bursa'da vergi tahsilâtı yüzde 22 yükselişle 7,5 milyar TL'den 9,2 milyar TL'ye, Antalya'da yüzde 8,1 yükselişle 5,5 milyar TL'ye ulaştı. Konya'da yüzde 16,6 artışla 2,9 milyar TL vergi toplanırken, Kayseri'de yüzde 17,6 artışla 2,3 milyar TL vergi gelirine ulaşıldı. Gaziantep'te net vergi gelirlerinde tırmanış yüzde 45'i bulurken, Kahramanmaraş'ta ise yüzde 20'de kaldı. Manisa'da ise yaklaşık 2 milyar TL vergi toplandı ve artış yüzde 9,4 oldu.

E-DEVLET KAPISI'NDA EN ÇOK HİZMET DÖKÜMÜ GÖRÜNTÜLENİYOR

Sosyal Güvenlik Kurumu'na ait kayıtlara kolaylıkla ulaşılan "e-Devlet Kapısı"nda çalışanlar geçen yıl en çok hizmet dökümüne baktı. Çeşitli kurumların bazı işlemler için istediği SGK Hizmet Dökümü'ne ulaşmak için "e-Devlet Kapısı"'na giriş yapan çalışanlar, geçen yıl 82 milyon 758 bin 549 kez hizmet dökümlerini görüntüledi. Hizmet dökümünün ardından, borç durumu, emekli aylık bilgisi ve iş görmezlik ödemesi, sistemde ilgi gösterilen diğer konular olarak öne çıkıyor.

Yurt dışından alınan hizmetlerin kurum stopaj karşısındaki durumu

Erdoğan KARAHAN
Yeminli Mali Müşavir
erdogankarahan@istanbulymm.com

Yurt dışında yerleşik kişi ve kuruluşlardan hizmet ithal edilmesi, gümrükleme işlemine tabi olmadığından, hizmeti alan Türkiye'deki kişi ve kurumlara, yapılan yasal düzenlemelerle gelir veya kurumlar vergisi stopaj sorumluluğu getirilmiştir. Bu yazımızda, yurt dışından temin edilen hizmetlerin bedelleri ödenirken yapılacak vergi uygulamalarının usul ve esaslarını açıklanacaktır.

Yurt dışından gelen tüm hizmet faturaları, stopaja tabi olup olmadıklarına göre irdelenmelidir. Bu stopaj, Türkiye'de işyeri ve daimi temsilcisi olmadığı için Türkiye'de yıllık beyanname usulünde vergilendirilemeyen yabancı kurumların Türkiye'de elde ettikleri gelirleri için uygulanacaktır. Ancak bu durum yurt dışından gelen her hizmet belgesi için de tevkifat yapılacağı anlamında gelmemelidir. Yurt dışından alınan hizmeti veren mükellef gerçek kişi ise Gelir Vergisi Kanunu'nun (GVK'nın) 94'üncü, tüzel kişi ise Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (KVK'nın) 30'uncu maddesi uyarınca ve Çifte Vergilemeyi Önleme Anlaşması (ÇVÖA) hükümlerine göre stopaja tabi olup olmadığına karar verilecektir.

Kurum stopajına tabi ödemeler;
- Telif, imtiyaz, ticaret unvanı, marka, know-how, ihtira, işletme, alâmetifarika ve bunlara benzer gayri maddi haklar için ödenen bedeller ve kiralar,
- Kiralama hizmetleri karşılığında ödenen bedeller (finansal kira ve normal kira),
- Eleman ücretleri (Yurt dışında mukim bir şirkette çalışan ve geçici görevle Türkiye'ye gelen personel için yurt dışındaki firmaya ödenen ücret karşılığı ödemeler),
- Danışmanlık, mühendislik, eğitim, montaj, tercüme hizmetleri gibi serbest meslek kapsamında yapılan ödemeler,
- Borç verme, mevduat ve benzeri fon kaynakları karşılığında ödenen faizlerdir.

Kurum stopajına tabi olmayan ödemeler ise;
- Fuar katılım bedelleri,
- Yurt dışında yapılan ilan ve reklam bedelleri,
- Her çeşit komisyon ödemeleri,
- Tamir veya bakım ücreti ödemeleri,
- Sigorta prim ödemeleri,
- Yurt dışında yaptırılan fason iş bedeli ödemeleri,
- Gözetim ücret ödemeleri,
- Uydu ve data hattı kira ödemeleri,
- Yurt dışı seyahatlerde yapılan ödemelerdir (konaklama, yemek, ulaşım, haberleşme).

Bu ödemeler ve benzer ödemeler ticari kazanç niteliğinde ödemeler olduğu için stopaj kapsamına girmemektedir.

Kurum stopajı ne zaman yapılacaktır? Ne zaman ödenecektir?
Yasaya göre, yabancı ülke mükelleflerine bu türden nakit ya da hesaben ödeme yapıldığı anda stopaj tutarının hesaplanarak stopajın yapılması gerekmektedir. Stopaj yapma yükümlülükleri bulunanlar, işlemleri yaptıkları ayı izleyen ayın 26'ncı günü akşamına kadar stopaja tabi tuttukları vergiyi vergi dairesine ödemek zorundadırlar. Ancak stopaj, brüt tutar üzerinden hesaplanmalıdır. Yapılacak tevkifat, yurt dışına yapılacak ödemelerin brüt tutarları üzerinden gerçekleştirilecektir. Eğer yurt dışına belli bir tutarda ödeme yapılmış ise bu tutar net ödeme sayılacak ve ödeme tutarından hareketle brütleştirilme yapılacak; bulunan bu tutar tevkifata tabi tutulacaktır.

Mukimlik Belgesi talep edilmeli midir?
ÇVÖA kapsamında olan ülkelerde ikamet edip de stopaj kesintisi yapılmasını istemeyen kişi veya kurumlardan mukimlik belgesinin istenmesinde fayda vardır.

Taahhüt Belgesi alınmalı mıdır?
Türkiye'de verilen hizmetin toplam süresinin 183 günü aşıp aşmadığı önemlidir. Hizmet alınan şirket Türkiye'de 183 günün altında hizmet verdiğini ve ÇVÖA'ya göre kendisinden stopaj yapılmamasını talep ediyorsa, kendimizi güvence altına almak için bu şirketten bir taahhütname alınmasında fayda vardır.

e-ARŞİV ile YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

İnternet üzerinden satış yapan ve brüt satışları 5 milyon TL'nin üzerinde olan firmalar için e-Arşiv uygulaması zorunlu hale getirildi. Özellikle kayıt dışı ekonomiyi azaltmada ve naylon fatura gibi dolandırıcılıkların önüne geçilmesinde etkili olacak uygulama ile mali süreçler hızlanırken, milyarlarca sayfa kağıt kullanımında da tasarrufa gidilmesi hedefleniyor.

Türkiye'de hızla benimsenen e-Dönüşüm süreci, e-Fatura, e-İmza ve e-Defter'den sonra şimdi de e-Arşiv ile gelişmeye devam ediyor. Elektronik Fatura Kayıt Sistemi (EFKS) kapsamında faturalarını elektronik ortamda oluşturma ve koruma izni alan, internet üzerinden mal ve hizmet satışı yapan, 2014 yılı gelir tablosu brüt satış hasılatı tutarı da 5 milyon TL ve üzerinde olan mükellefler için zorunlu hale getirildi.

E-ARŞİV'İN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR

- e-Arşiv fatura uygulamasına geçen firmalar, tüm faturalarını elektronik ortamda oluşturup kanuni süresi boyunca elektronik ortamda saklayabilirler.
- e-Arşiv fatura uygulamasına geçen firmalar müşterilerine faturalarını uygun koşullar dâhilinde elektronik ortamda gönderebileceği gibi kâğıt olarak da teslim edebiliyor.
- e-Arşiv fatura uygulamasına geçen firmalar da zaman, işçilik, düzeltme, tasnif, arşivleme maliyetlerini azaltabiliyor.
- e-Arşiv fatura uygulaması kapsamında düzenlenen faturanın kâğıt çıktısı üzerine kaşe ve imza tatbik edilmesi, faturanın, malın teslimi anında düzenlenmesi ve üzerine "İrsaliye yerine geçer" ifadesinin yazılması sureti halinde teslim edilmesi durumunda ayrıca irsaliye düzenlenmez.

Arşiv Fatura, Vergi Usul Kanunu uyarınca kâğıt ortamında düzenlenmek, muhafaza ve ibraz edilmek zorunluluğu bulunan faturanın, 433 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde yer alan şartlara uygun olarak elektronik ortamda düzenlenmesi ve ikinci nüshasının elektronik ortamda muhafaza ve ibraz edilmesine imkân sağlayan uygulamadır. Uygulamadan yararlanmak için mükelleflerin 397 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile getirilen e-Fatura uygulamasına kayıtlı olmaları gerekiyor.

433 seri numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile yürürlüğe giren e-Arşiv Fatura uygulaması, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından belirlenen standartlara uygun olarak faturanın elektronik ortamda oluşturulması, elektronik ortamda korunması, ibrazı ve raporlamasını kapsayan bir uygulama bütünü. Bu uygulamadan yararlanmak isteyen mükelleflerin ise öncelikle e-Fatura uygulamasına kayıtlı olmaları gerekiyor.

1 Ocak 2016 itibarıyla zorunlu hale gelen e-Arşiv uygulaması, süreçlerin şeffaf bir şekilde izlenebilmesinin yanı sıra, işletmelerin iş yükünü azaltırken, saklama alanı, arşivleme zorluğu gibi problemleri ortadan kaldırıp, mali tasarrufu da beraberinde getiriyor. Tüm faturaların ikinci kopyalarının elektronik olması ile kırtasiye masrafları neredeyse sıfırlanırken, arşiv alanı problemi de çözülmüş oluyor. E-Arşiv uygulamasına zorunlu olarak geçmek için iki şartın aynı anda gerçekleşmesi gerekiyor. Bu şartların birincisi İnternet üzerinden satış yapılması, ikincisi ise 2014 yılında brüt satış hasılatı (İnternet üzerinden yapılan satışlar dâhil) 5 milyon üzerinde olması gerekiyor. Ancak 2014 yılında firmanın internet üzerinden mal satışı yoksa yani 2015 yılında internet üzerinden mal satışına başlanmış ise, 2014 yılı cirosu 5 milyon TL'yi aşmış olsa dahi 1 Ocak tarihinde e-Arşiv kullanıma geçme zorunluluğu bulunmuyor.

İNTERNET SATIŞI olması şart

e-Arşiv uygulamasına zorunlu olarak geçmek için iki şartın aynı anda gerçekleşmesi gerekiyor. Bu şartların birincisi İnternet üzerinden satış yapılması, ikincisi ise 2014 yılında brüt satış hasılatının 5 milyon TL'nin üzerinde olması.

e-Arşiv yoksa fatura naylon sayılacak

e-Arşiv uygulamasının özellikle kayıt dışı ekonomiyi azaltmada ve naylon fatura gibi dolandırıcılık suçlarının önlenmesinde etkili bir rol oynayacağı kaydediliyor. Dahası, eğer fatura elektronik değilse artık naylon fatura sayılacak. Elektronik olarak her fatura takip edilebilecek. İşletmelere büyük maddi tasarruf getirisinin yanında e-Arşiv sistemi aynı zamanda hataları azaltmada, zaman kazanmada ve işlem hızlarında büyük gelişim sağlayacak. Geliri 5 milyon TL'nin üzerindeki işletmelere zorunlu kılınan uygulamaya tüm işletmeler, kırtasiye ve işgücü masraflarından kurtulmak, ayrıca çevreci bir yol benimsemek için geçebilecekler.

e-Arşiv başvuru ve kullanım yöntemleri

Uygulamadan yararlanmak için, mükelleflerin 397 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile getirilen e-Fatura Uygulaması'na kayıtlı olmaları gerekiyor. e-Arşiv uygulamasından yararlanmak isteyen mükellefler, kendilerine uygun olarak özel entegrasyon yöntemi ya da bilgi işlem sistemi entegrasyon yönteminden yararlanabilirler. Özel Entegrasyon Yöntemi, özel entegrasyon izni almış mükelleflerin, bilgi işlem sistemi vasıtası ile e-Arşiv fatura uygulaması yöntemidir. e-Arşiv kullanmak isteyen firmalar mali mühür sertifikası ile entegratör firmalara başvuru yapılması yeterli. e-Arşiv Fatura hizmetini özel entegratör vasıtasıyla alan mükellefler, fatura ve elektronik arşiv raporlarında özel entegratörün mali mührünün ve zaman damgasının kullanılmasını talep edebilirler.

Bilgi işlem sistemi entegrasyonu yöntemi bilgi işlem sistemleri yeterli olan kullanıcıların, gerekli entegrasyonu sağlamaları koşulu ile e-Arşiv Uygulamasını doğrudan kendilerine ait bilgi işlem sistemleri aracılığı ile kullanabildikleri yararlanma yöntemi. Bu yöntemden yararlanabilmek Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvuru yapmak, sonrasında da gerekli testleri geçmek gerekiyor.

E-Arşiv ile müşterilerden onay alarak kâğıt fatura süreci tamamen ortadan kaldırılabilineceği gibi düz beyaz kağıda çıktı alarak da fatura kesilebilinecek. e-Arşiv sayesinde ön baskılı matbu fatura kullanımından firmalar kurtulacak ve müşterilere elektronik posta göndererek faturalama sürecini tamamlayacaklar.

E-FATURA VE E-ARŞİV ARASINDAKİ FARKLAR;

e-Fatura

- Kağıt çıktının hiçbir hükmü yok.
- GİB üzerinden iletilir.
- Sadece mali mühür ile onaylanır.
- GİB Portal, özel entegratör ya da entegrasyon yapılabilir.
- Kritik bazı sektörlere ve bu sektörde olanlarla ticari ilişki içinde olan belirli ciro üzerindeki şirketlere zorunludur.
- Zorunluluk dışında kanal şirketler istemeleri halinde başvurabilirler.

e-Arşiv

- Kağıt olarak bastırılabilir.
- Elektronik olarak iletilir. GİB'e rapor ile bilgi verilir.
- Mali mühür ile onaylanır, zaman damgası ile rapor edilerek muhafaza edilir.
- Özel entegratör ya da entegrasyon yapılabilir.
- İnternet üzerinden satış yapan ve belirli bir ciro üzerinde olan şirketlere zorunludur.
- Zorunluluk dışında olan e-Fatura'ya dâhil olduktan sonra başvurabilir.

KOBİ'LERİN KALBİ KOSGEB İLE ATIYOR

KOBİ'lerin nitel ağırlıklarını artırmayı hedefleyen KOSGEB, bu amaçla KOBİ'lere dönük destek ve kredilerle ülke ekonomisini ayakta tutuyor. Toplam ihracatın yüzde 60'a yakınını gerçekleştiren KOBİ'ler, KOSGEB destek ve teşvikleriyle ülke ekonomisine her gün daha fazla katkı sağlıyor.

Türkiye ekonomisi ve gelişimi için son derece önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler, özellikle kriz dönemlerinde birçok açıdan sigorta işlevi görüyor. Küçük olmanın verdiği esneklik sayesinde elde ettikleri uyum yetenekleriyle ve istihdam piyasasındaki ağırlıklı konumları ve müşteriye yakınlıklarının verdiği inovasyon kabiliyetiyle KOBİ'ler çok büyük önem taşıyor. KOBİ'lerin geliştirilmesi ve desteklenmesi de bu nedenlerle ülke ekonomisi açısından hayati derecede önem taşıyor. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ise KOBİ'lere destek sağlayan teşvik mekanizmaları üreterek ülke ekonomisine katkı sağlayan kurumların başında geliyor. KOSGEB, KOBİ'lerin rekabet güçlerini geliştirmeye ve girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmaya yönelik nitelikli hizmet ve destekler sunuyor. KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmayı misyon edinen KOSGEB, Türkiye'deki KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibi olmasını sağlamak adına faaliyet yürütüyor. KOSGEB İstanbul İkitelli Müdür Vekili Özay Cebeci, KOSGEB olarak Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması adına, KOBİ'lerin kurumsallaşmalarına, markalaşmalarına, uluslararası bir boyut kazanmalarına, yenilikçilik kapasitelerini artırarak rekabet üstünlüğü elde etmelerine yönelik destek programlarıyla ciddi anlamda katkı verdiklerini ifade ediyor. Özay Cebeci'ye göre, katma değerli bir ihracatın temeli, kurumsallaşmış işletme olabilmek, inovatif ürünler ortaya koyabilmek, yani ürünün içine olabildiğince

KOSGEB İstanbul İkitelli Müdürlüğü İstanbul'daki dört KOSGEB Müdürlüğünden biri. Veri tabanında 50 bin 226 işletme bulunuyor. Şu ana kadar bu işletmelerden 5 bin 990'ına, KOBİ Proje Destek Programı kapsamında daha çok markalaşma, kurumsallaşma ve ihracat geliştirme eksenli destekler gerçekleştiriliyor. Girişimcilik Destek Programı kapsamında yeni işletme kuruluşlarına finansman sağlanıyor. İşletmelerin birlikte ortak yatırım yaparak 'ortak sorunlara ortak çözümler' mantalitesi ile bir araya gelerek ortak yatırımları destekleniyor. Genel Destek Programı kapsamında proje kapasitesi düşük olan işletmelere katalog, test analiz, fuar katılım, yurtdışı iş gezisi, eğitim, danışmanlık, sınai mülkiyet hizmetleri gibi konularda destek veriliyor. Ar-Ge ve Endüstriyel Uygulama Destek Programları kapsamında ise KOBİ'lerin farklılık ortaya koymaya dönük rekabetçi çalışmaları finanse ediliyor. Bu programlar kapsamında hibe olarak verilen desteklerin yanı sıra, dönemsel olarak işletme likiditesine destek olmak üzere kredi destekleri sağlanıyor. KOSGEB İkitelli Müdürlüğü ayrıca, akredite metal test analiz laboratuvarlarıyla da işletmelerin metal test ve analiz ihtiyaçlarını düşük bedellerle karşılıyor.

fazla bilgi yükleyebilmek, tasarım ve marka çalışmaları ile fark oluşturabilmekten geçiyor. Cebeci, KOSGEB'in bu anlamdaki rolünü ise şu sözlerle özetliyor: "Biz işletmenin yapacağı proje bazlı çalışmaları destekleyerek işletmelerin ihracat kapasitelerini artırma noktasında önemli bir aktör olarak devreye girmiş oluyoruz."

İhracatın yüzde 59,2'sini KOBİ'ler gerçekleştiriyor

KOSGEB, Türkiye'nin 2023 hedefi olan 500 milyar dolar ihracat rakamına ulaşmak için KOBİ'lerin ne denli hayati bir öneme sahip olduğunun farkında. Türkiye'de KOBİ'ler, toplam ihracatın yüzde 59,2'sini gerçekleştiriyor. Cebeci'ye göre sadece bu rakam bile 2023 hedeflerine ulaşılması bakımından KOBİ'lerin önemini göstermeye yetiyor. Cebeci'ye göre KOBİ'lerin ülke sosyal ve ekonomik gelişimine katkısı tartışılmaz. Türkiye'de işletmelerin yüzde 99,5'ini, toplam istihdamın yüzde 75,8'ini, toplam katma değerin yüzde 54,2'sini, toplam satışların yüzde 63,3'ünü, toplam yatırımların yüzde 53,2'sini ve nihayet toplam ihracatın yüzde 59,2'sini KOBİ'ler gerçekleştiriyor.

Rekabet gücü inovasyona bağlı

Son yıllarda sağlanan desteklerdeki artışla KOBİ'lerin daha rekabetçi hale geldiğini ifade eden Cebeci, ülke ekonomisi için önemi düşünüldüğünde, KOBİ'leri ihmal etmenin çok büyük bir hata olacağı görüşünde. Bu bağlamda, temel problemin KOBİ'lerin ekonomideki nicel ağırlıklarına doğru orantılı olarak nitel ağırlık kazanmalarını sağlamak olduğunu söyleyen Cebeci, bunun da inovasyondan geçtiğini vurguluyor. Cebeci, bunun sağlanması noktasında ise umutlu: "Hepimizin bildiği, tanıdığı çok uluslu dünya markası birçok işletmenin ülkemizin ihracatı kadar hatta çok çok üzerinde cirolara ulaştığını, piyasa değeri Türkiye'nin milli gelirine yaklaşmış olan dünya firmaları olduğunu biliyoruz. Eğer ürününüze inovasyon katabilirseniz, ürün üzerindeki bilgi yükünü artırabilirseniz işletmenizin diğer ülkelerle rekabet edebilmesi hedefi de ulaşılmaz olmaktan çıkar. Ama şu bir gerçek ki eğer 2023 hedeflerine ulaşacaksak bu süreçte KOBİ'leri ihmal etmemiz mümkün değil."

Tekstil ve hazır giyim, marka ve tasarıma odaklanmalı

Cebeci'ye göre, tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ülke ihracat ve üretimi içerisindeki yüksek payları ve emek yoğun sektörler olmaları nedeniyle istihdama katkıları, bu iki sektörü çok önemli bir konuma yükseltiyor. Cebeci, yine de birtakım eksikler olduğunu şu sözlerle dile getiriyor: "Ancak gözlediğim o ki tekstil ve hazır giyim sektörlerimizde rekabet gücü gittikçe azalmakta çünkü marka ve tasarıma odaklanmak yerine fasonculuk, alt tedarikçilik yoğunluklu olarak devam ediliyor. Sektörün Ar-Ge ve inovasyonun önemini kavrayıp, inovatif, özgün ürün ve kreasyonlarla tasarım ve markalaşmaya yatırım yapmak suretiyle küresel yırtıcı rekabet ortamında öne geçmesi gerekiyor."

Özay CEBECİ
KOSGEB İstanbul İkitelli Müdür Vekili

Eğer ürününüze inovasyon katabilirseniz, ürün üzerindeki bilgi yükünü artırabilirseniz işletmenizin diğer ülkelerle rekabet edebilmesi hedefi de ulaşılmaz olmaktan çıkar.

TASARIM VE MARKALAŞMAYA yatırım

"Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin Ar-Ge ve inovasyonun önemini kavrayıp, inovatif, özgün ürün ve kreasyonlarla tasarım ve markalaşmaya yatırım yapmak suretiyle küresel yırtıcı rekabet ortamında öne geçmesi gerekiyor."

EV TEKSTİL SEKTÖRÜ JAPONYA'YA ODAKLANDI

Piyasalardaki daralma, Rusya krizi ve Ortadoğu'da yaşanan sorunlar, ev tekstili temsilcilerini yeni pazar yaratabilecekleri ülke arayışına yönlendiriyor. Bu çerçevede tekstil ihracatçıları, kaliteli ev tekstil ürünlerini talep eden Japonya pazarına odaklanmış durumda.

Türk ev tekstili sektörünün çatı kuruluşu olan Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD), küresel boyutta yapılan taramalarla, dünya ekonomisinde ve yakın coğrafyamızda yaşanan değişimleri mercek altına aldı. Öncelikle 2015 yılı verileri masaya yatırılarak, sonuçlar dikkatle izlendi. Bu incelemeler sonucunda belirlenen negatif ve pozitif gelişmeler değerlendirildi, 2016 ve sonrası için yeni hedefler belirlendi. Piyasalardaki daralma, Rusya krizi ve Ortadoğu'da yaşanan sorunlar, ev tekstilcilerini yeni pazar yaratabilecekleri ülkelerde arayışa yönlendirdi. Bu bağlamda çalışmalarını sürdüren TETSİAD, Messe Frankfurt ile çeşitli ülkelerde işbirliği çalışmaları başlattı. Bunlardan ilki ise, Japonya'da düzenlenecek Interior Lifestyle Fuarı olacak.

Uzakdoğu ve ABD ev tekstilcilerinin kadrajında

AB piyasasındaki daralma, Rusya ve Ukrayna'daki istikrarsızlık, Ortadoğu piyasasına mal satılmasını zorlaştıran Suriye ve Irak'taki gerginlikler, Mısır ve Libya'da yaşanan sorunlar ve düşen petrol fiyatlarının var olan pazarlarımızdaki alım gücüne olumsuz etkileri, Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkilerken, ev tekstili oyuncularını da alternatif pazar arayışlarına yöneltiyor. Alım gücü yüksek, ev tekstilinde net ithalatçı konumunda bulunan ve pazar payımızın ortalamaların altında olduğu ülkelere yönelmeyi hedefleyen sektör, hedef ülkelerin başında Japonya, Çin, Kanada, Brezilya, Arjantin, Güney Afrika'ya odaklanıyor. İran'da yaşanması beklenen olumlu gelişmeler ise bu ülkeyi her zamankinden çok daha cazip kılıyor.

Ekonomi Bakanlığı'ndan destek

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği Başkanı Yaşar Küçükçalık konuya ilişkin şu şekilde konuştu; "TETSİAD olarak sektörün alternatif pazarlara daha rahat ulaşabilmesi, ülkeler arasında yaşanan krizlerden daha az etkilenebilmesi amacıyla yurtdışında değişik pazarlarda araştırmalarımızı sürdürüyoruz. Bu çerçevede Messe Frankfurt ve İTHİB işbirliği Japonya'nın başkenti Tokyo'da düzenlenecek Interior Lifestyle Fuarına Türkiye'den milli katılım düzenlenmesi için çalışmalar yürütüyoruz. Uzakdoğu piyasasında ev tekstili sektörünün aldığı payı arttırmak ve alım gücü yüksek ülkelerde yeni pazarlar oluşturabilmek amacıyla 1-3 Haziran tarihleri arasında düzenlenecek olan fuara, milli katılımın destek onayı, Ekonomi Bakanlığı'ndan çıktı. Hedef pazar olan Japonya'da gerçekleştirilecek fuarımıza, Ekonomi Bakanlığı yüzde 70 oranında destek verecek. Japonya pazarı çok zor, çok zahmetli gibi görünse de şimdiden atılacak adımlar, ilerisi için bir altyapı oluşturacak. Fuar için yapılan duyuruya şimdiden 40'tan fazla firmanın olumlu cevap vermesi de pazarın ve fuarın doğruluğunu teyit eder niteliktedir."

Yaşar KÜÇÜKÇALIK
TETSİAD Başkanı

TEKSTİL TERBİYE SEKTÖRÜNDEN KAN KAMPANYASI

TTTSD düzenlediği sosyal sorumluluk projeleri çerçevesinde, 24 Şubat tarihinde Türk Kızılay'ı ve TTTSD üyesi firmalar işbirliğinde bir kan bağış kampanyası düzenlendi. Kampanyanın hedefi 10 bin kişiden 3 bin ünite kan bağışı gerçekleştirmek.

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD), tekstil terbiye sektörünün birlikteliğini daha güçlü kılma ve sektörün sorunlarına çözümler bulmanın yanı sıra toplumun ihtiyaçlarına yönelik çalışmalardan da geri kalmıyor. İnsan, çevre sağlığı konusunda çalışmaları ile dikkatleri çeken Dernek, düzenlediği ve ön ayak olduğu sosyal sorumluluk projeleri ile de dikkat çekiyor. Bu çalışmaların en sonuncusu 24 Şubat günü Türk Kızılay'ı işbirliğinde TTTSD'nin başlattığı kan bağış kampanyası oldu. Kampanya çerçevesinde kan bağışçıları ile kana ihtiyaç duyanlar arasından gönüllülük köprüsünün kurulmasına destek vermek ve kanın acil değil sürekli ihtiyaç olduğu konusunda farkındalık uyandırmak amacının ortaya konulduğu ifade edildi.

Kampanyaya sektörden yoğun ilgi

TTTSD Başkanı Dr. Vehbi Canpolat ve TTTSD Yönetim Kurulu üyelerinin de kampanyaya katılarak kan verdiği proje ile Dernek üyesi firmaların 10 bine ulaşan çalışanlarından 3 bin ünite kan alınması hedefleniyor. Kızılay'ın başlatmış olduğu, "1 Kan, 3 Can, 1 Ağaç" mottolu kampanya çerçevesinde verilen her ünite kan için de 1 ağaç dikilecek. Kampanyanın ilk adımını sahibi olduğu Migiboy Tekstil'in Çorlu fabrikasında başlatan TTTSD Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Canpolat, ilk etapta dernek üyesi firmalara ait 40 fabrikada 3 bin ünite kan bağışlanacağını söyledi. Yaşamanın canlıların en doğal hakkı olduğunu, dayanışma ve sosyal sorumluluk projelerinin ise toplumun insani gelişmişlik boyutunu gösterdiğini kaydeden Canpolat, "Kana ihtiyacı olanın çaresizliğini yaşamayan bilemez. Sadece acil durumlarda duyarlı olmak da yetmiyor. Kızılay yıllardır bu konuda çok güzel çalışmalar yapıyor. Biz de sektör olarak başlattığımız kampanya ile ona destek oluyoruz. Bu bir insanlık görevidir. Bu tür çalışmalarımız ileride de devam edecek" dedi.

Kan bağış kampanyasına katılan TTTSD üyesi firmalar

- Migiboy Tekstil
- Temtaş Tekstil
- Setaş Kimya
- Özyurt Tekstil
- Aloha Tekstil
- Zeynep Giyim
- Erim Tekstil
- Gökçağ Kumaşçılık
- Has Group
- Rayon Tekstil
- Denge Kimya
- Embosan Tekstil
- Özen Mensucat
- Altınyıldız
- Sadırlar Tekstil
- Çetin Group
- Carmen Tekstil

TÜRK MOTİFLERİ KEÇEYE DOKUNUYOR

Geleneksel el dokuma sanatları İzmir'de hayat buluyor. Eski Anadolu motiflerini modern çizgiler ve renklerle harmanlayan Kayserkaya, keçe ürünlerle halı sektörüne yeni bir soluk katıyor.

Türk halı sektörü, yaşadığı zorluklara rağmen kendi imkanlarıyla üretimini sürdürüyor. Türk kültürünün ayrılmaz bir parçası olan Türk halısı gibi kültürümüzde önemli bir el dokuma sanatı olan keçe de İzmir Şirince'de Kayserkaya ile hayat buluyor. Kayserkaya firmasının sahibi İlkan Gülgün, özellikle turistlere hitap eden keçe ürünleriyle turistlerin ilgisini çekmeyi başarıyor.

Keçeye ilgi artıyor

Doğma büyüme Şirinceli olan Gülgün, yaşadığı yerin gelişmesi ve kalkınması için çalışmayı önemsediğini ifade ediyor. Şirince Köyü'nde konaklama hizmeti vererek turizmle tanışan Kayserkaya firması, özellikle Çin malı hediyelik eşyaların pazarın büyük çoğunluğunu oluşturmasından duyduğu kaygıyla keçe ürün üretimine başlamış. Halı sektörüne, zemin ve duvar dekorasyon alanlarında hizmet veren Gülgün, çalışmaları sonucu, turistlerin Çin malı ürünlerden geleneksel el dokuma sanatı ürünlere yönelmesini başarmış Gülgün bu başarısını şu sözlerle ifade ediyor: "Keçenin kültürümüzde önemli bir el dokuma sanatı oluşu, dört mevsim kullanılabilirliği, sağlıklı ve ayrıca doğal bir ürün oluşu, ürettiğimiz ürünlere duyulan ilgiyi zamanla artırdı. Halı sektöründe zemin ve duvar dekorasyon alanlarında ağırlıklı çalışmalar yaparken farklı boyutlar ve şekillerde halılar, yolluklar, paspaslar, sandalye minderleri de üretmeye başladık. Keçe halıların evlerde kullanımının dokuma halılar gibi yaygınlaşmasını amaçlayarak geleneksel, eski Anadolu motiflerini modern çizgiler ve renklerle çalışmaya özen gösterdik. Bu çizgimizin sonucu olarak elde ettiğimiz ürünler yerli ve yabancı turistin yoğun ilgisini çekti. Türkiye'ye gelip Çin malı hatıra ya da hediyelik almaktansa geleneksel el dokuma sanatı bir ürün almak turistleri ve elbette sektörümüz adına bizleri oldukça memnun etti." Adını merkezde yer alan Kayser Dağı'ndan alan Kayserkaya firması, günlük kullanım alanlarını artırabilmek için sadece halı ürünleri üretmekle kalmayıp, özellikle ipek ve pamuklu kumaşlarla kombinledikleri atkı, şal, masa örtüsü, yatak örtüsü, şapka, eldiven, yelek, ceket gibi ürünler de üretiyor.

Köylü ailelere istihdam ve ek gelir imkanı

Kayserkaya firması, yerleşik olarak atölyede gerçekleştirdiği keçe üretimiyle Türk halısını ve geleneğini ayakta tutmasının yanı sıra köylü ailelere de evlerinde istihdam ve ek gelir olanağı sağlıyor.

İlkan GÜLGÜN
Kayserkaya Firma Sahibi

"Keçe halıların evlerde kullanımının dokuma halılar gibi yaygınlaşmasını amaçlayarak geleneksel, eski Anadolu motiflerini modern çizgiler ve renklerle çalışmaya özen gösteriyoruz."

Ayrıca, dünyanın en büyük halı fuarı DOMOTEX'e de İHİB organizatörlüğünde bu yıl ilk kez katılan Kayserkaya, ürünleriyle dünyaya açılmayı hedefliyor. Fuar katılımlarından uzun vadede olumlu geri dönüşler almayı planladıklarını ifade eden Gülgün, yaşadıkları sıkıntıları şu sözlerle belirtiyor: "Keçe üretiminin şu an ülkemizde hak ettiği yerde olmadığını düşünüyorum. Yeterli destek ve tanıtım ile özellikle Avrupa ve Uzakdoğu pazarında çok fazla ses getirebilecek bir sektöre sahibiz. Destek yetersiz olunca üretim de maalesef sınırlı kalıyor."

Bu bayram Darüşşafaka'ya bağış yapın, annesi veya babası hayatta olmayan binlerce çocuğumuzun eğitimine katkıda bulunun.

www.darussafaka.org | 444 1863

Darüşşafaka
1863
CEMİYET

BTC BİLGİ TEKNOLOJİLERİ

"Kaliteli Çözüm ve Yeni Fiyatlarımız ile Şimdi Çok Daha REKABETÇİSİNİZ..."

"BTC'nin yeni fiyatları sizleri çok ŞAŞIRTACAK!"

Roland

AVA PARTNERS FOR ALL TIME

Cham Paper Group

ElvaJet SENSIENT

ergosoft rip solutions

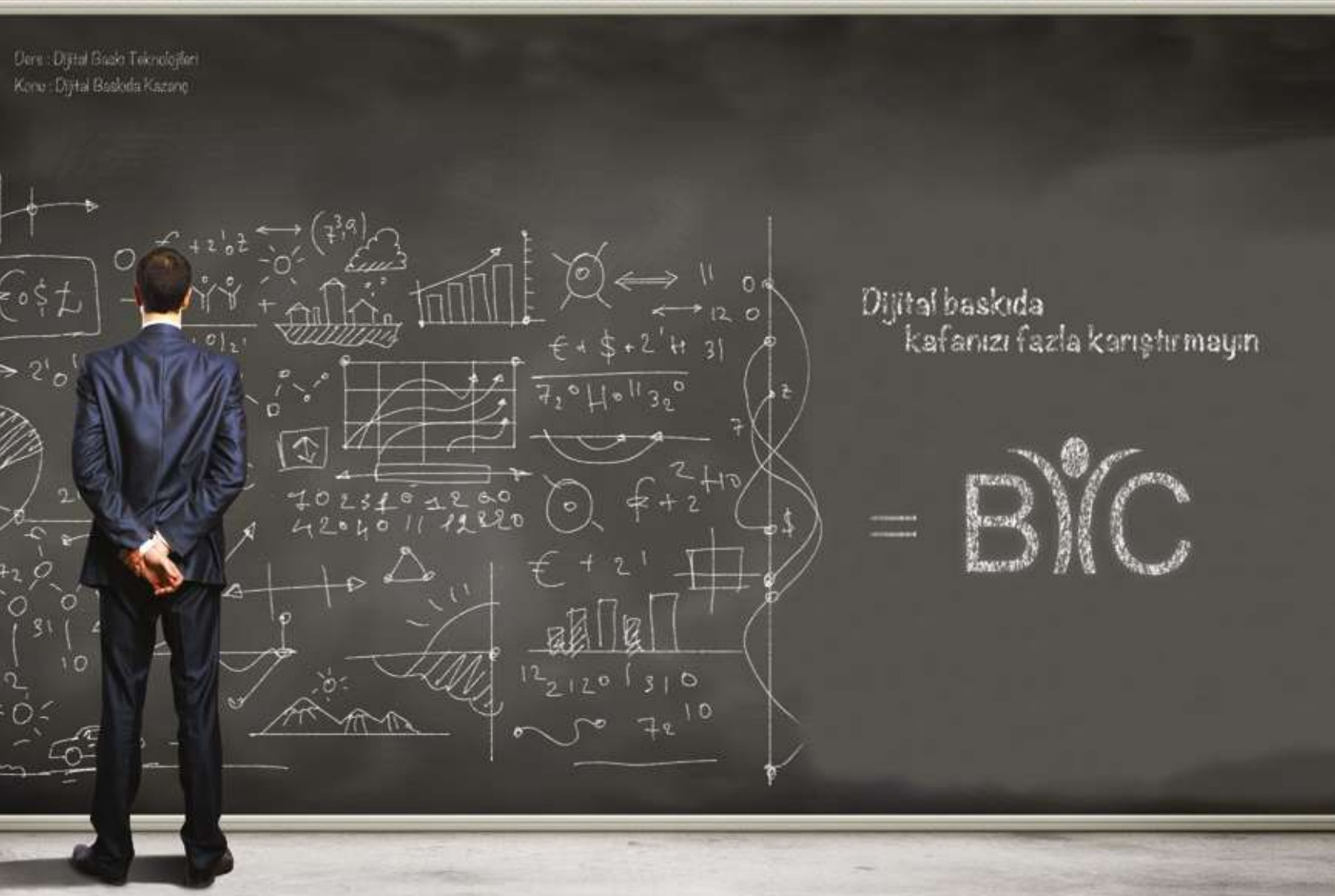
KONICA MINOLTA

Designed by

www.dijitalteknolojiler.com

BTC

BTC BİLGİ TEKNOLOJİLERİ



Roland

AVA
PARTNERS FOR ALL TIME

Cham Paper Group

ElvaJet
SENSIENT

ergosoft
rip solutions

KONICA MINOLTA

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

KOZA'DA SIRA SENDE!

Sektöre kazandırdığı isimlerle Türk moda endüstrisinin gelişiminde önemli bir yer tutan KOZA Genç Moda Tasarımcıları Yarışması, 25'inci yılında fark yaratmak için "Sıra Sende!" diyor. Türkiye'deki yetenekli genç moda tasarımcılarının tanıtıldığı ve desteklendiği en önemli platform olan yarışma, aynı zamanda Türkiye'deki moda endüstrisinin gelişimini ve tarihini temsil ediyor. Hakan Yıldırım, Arzu Kaprol, Zeynep Tosun ve Özgür Masur gibi tasarımcıları sektöre kazandıran yarışmada sıra sende olsun istiyorsan hemen başvur. Yarışmanın son başvuru tarihi 18 Mart. İletişim için konfeksiyonfuarlar@itkib.org.tr. Detaylı bilgi için http://www.itkib.org.tr/

THE CORE ISTANBUL, FASHION WEEK İLE KAPILARINI ARALIYOR

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından düzenlenen "The Core Istanbul" 14-19 Mart tarihleri arasında Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI) ile eş zamanlı olarak aynı mekanda kapılarını açacak. Üç gün sürecek etkinlikte de Türk ihracatçı firmalarımız BAE, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Ürdün, Lübnan başta olmak üzere tüm Orta Doğu ülkeleri, Almanya, İngiltere, Fransa başta olmak üzere Batı ve Kuzey Avrupa ülkeleri, İran Fas, ABD ve Çin'den gelecek olan 500 alıcıyla buluşacak. İstanbullulara dolu dolu bir moda haftası yaşatan Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul da yine çok ünlü ve başarılı tasarımcıları ağırlayacak. Kaçırmayın! Detaylı bilgi için http://www.itkib.org.tr

ANNEM EN BÜYÜK İLHAM KAYNAĞIM

İMA mezunlarından Gökhan Yavaş, ORKA Holding bünyesinde yer alan "Damat&Tween" markasının Damat ekibinde tasarımcı olarak çalışıyor ve en büyük ilham kaynağı olarak annesini gösteriyor.

İMA'da aldığınız eğitim süreci nasıl başladı?
İMA ile tanışma sürecim 2012 yılında 1. Detay Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nın finalistlerine vermiş olduğu "Deri Giyim, Aksesuar ve Ayakkabı Tasarımı Diploma Programı" ve ardından 2014 yılında Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nın finalistlerine vermiş olduğu "Moda Tasarımı ve Yönetimi Diploma Programı" kapsamındaki eğitimlerle oldu. İMA'da almış olduğum eğitimler, Türk ve yabancı hocaların katılımlarıyla modada farklı algı, yenilikçi ve sektörel tabanlı tasarımların ortaya çıkmasında öncü oldu.

Tasarımda kariyer yapmaya giden süreç nasıl gelişti?
En büyük ilham kaynağım, annem. Eski döndürmeli dikiş makinesi, iplikler, kumaşlar ve kocaman metal makas… Erken yaşlarda hangi meslek konusunda ilerlemem gerektiğini bilen kişilerdendim. Burada en büyük destekçim; ailemdi. Kendileri zamanında okuyamadıkları için lise ve üniversite onlar için farklı bir yerdeydi. Güzel Sanatlar Fakültesi ile sektör çok farklıydı. Gerçekler ve hayaller… söz konusu gibi olmuştu. İMA, moda anlamında sektörel tabanda ilerlemem konusunda önemli yeri var.

Tasarım yaparken ilham oluşturan unsurlar var mı?
Genç tasarımcı adayı olarak ilham almak için takip ettiğim tasarımcılar var. Sektör ve eğitimlerimin katmış olduğu "trendleri ve görselleri" iyi analiz ederek koleksiyonların tabanını oluşturmak; ilk adımım oluyor. Tasarımlarımda doğru malzeme bütünlüğünü oluşturabilmek önemli. Baskı, dokuma ve derinin birleştiği koleksiyonlarda kolej, genç, modern erkek çizgisi hedefliyorum. Tasarlanan basic modellerin aksine kullanılan kumaş, baskı ve teknik ile avangard ürünlere dönüştürmeyi amaçlıyorum.

En beğendiğiniz yerli, yabancı moda tasarımcıları kimler?
Koleksiyonlarını merakla beklediğim ve örnek aldığım marka ve tasarımcılar "KTZ (KokonToZai), Nashir Mazhar, ChristopherKane Men, Alexander McQueen, Hakaan, Givenchy Men, Balmain, Dsquared2 Men, Dirk Bikkembergs" olarak söyleyebilirim. Her biri farklı tarzlarda yer alsalar da benim için ortak noktaları var.

Gökhan YAVAŞ
Damat&Tween Tasarımcısı

Şu anda profesyonel anlamda neler yapıyorsunuz?
Her sezonda 'Kapsül Koleksiyonlar' çıkartarak; tasarım butiklerinde satışa sunuyorum. Bununla birlikte ORKA Holding bünyesinde yer alan "Damat&Tween" markasının Damat ekibinde çalışıyorum. Sektörde kazandığım deneyim ve bilgileri, kendi koleksiyonlarıma yansıtarak "bir marka olarak" ilerlemeyi düşünüyorum.

HİKAYENİ KUMAŞLA YARAT

İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması, "Hikayeni Kumaşla Yarat" mottosuyla 11'nci kez düzenlenecek. Sektörün önemli bir ihtiyacını karşılayan yarışmaya son başvuru tarihi 15 Nisan. Yarışmacılar yine bu yıl da yarışmaya ünlü moda tasarımcısı Hakan Akkaya ile hazırlanacak. İTHİB Başkanı İsmail Gülle, bu yıl 11'incisini düzenleyecekleri yarışmaya İtalya, Almanya, Fransa, İngiltere ve ABD'den de öğrencilerin katılımını sağlamak için çalıştıklarını kaydetti. Birinci olan yarışmacıya 10 bin Euro, ikinciye 5 bin Euro, üçüncüye ise 2 bin 500 Euro para ödülü verilecek. Yarışma birincisine uluslararası bir moda dergisinde 4 tam sayfalık tanıtıcı makale alanı sağlanacak ve Ekonomi Bakanlığı destek ve onaylarıyla İTHİB tarafından belirlenecek tasarımla ilgili bir eğitim kurumunda yurtdışı eğitim hakkı da tanınacak. İlk üçe giren yarışmacılara ayrıca, Première Vision Paris Fuarı'nı ziyaret, 6 ay yabancı dil eğitimi ve endüstriyel tecrübe kazandırılması amacıyla İTHİB tarafından belirlenecek olan kurumlarda 1 aylık staj imkanı sağlanacak. Detaylı bilgi için http://www.kumastasarimyarismasi.org/

MODA ŞEHRİNİZE GELİYOR

Moda endüstrisinin gelecek nesillerini yetiştiren İstanbul Moda Akademisi, modaya ilgi duyan gençler ve hedeflerine doğru bir adım atmak isteyenlere portfolyo değerlendirme fırsatı sunacağı şehirlerarası moda turuna, bu yıl şehir sayısını da arttırarak, daha geniş kitlelere ulaşacak şekilde yola çıkıyor. İMA'nın moda turları kapsamında ilk durağı, 20 Şubat'ta İzmir Ege Palas Business Hotel olmuştu. Ardından 27 Şubat'ta Eskişehir Anemon Hotel'de yoluna devam eden İMA, 5 Mart'ta Ankara, 12 Mart'ta Adana, 19 Mart'ta Bursa, 26 Mart'ta Kıbrıs'ta olacak. Moda editörü ve Stil Danışmanı Tülin Kermen Gardırop Detox'u Workshop'unda küçük dokunuşlarla büyük değişikliklerin ipuçlarını, doğru kombin yollarını, kişinin kendi stilini nasıl belirleyeceğini ve sezon trendlerini aktaracak.

TASARIM BAŞVURUSUNDA İSTANBUL LİDER

Türk Patent Enstitüsü'ne (TPE) 2015'te 38 bin 665 yerli endüstriyel tasarım başvurusu yapılırken, İstanbul 15 bini aşan başvuru sayısıyla dikkati çekti. Hem dosya hem de tasarım başvuru sayısı açısından İstanbul açık ara önde gelirken, yerli endüstriyel tasarım başvurularında ikinci sırayı 4 bin 534 ile Gaziantep izliyor. Üçüncü sıraya 3 bin 387 başvuruyla Bursa yerleşirken, geçen yıl ilk 10'a giren iller arasında 2 bin 938 başvuruyla Kayseri dördüncü, 2 bin 921 başvuruyla Ankara beşinci, 2 bin 245 başvuruyla İzmir altıncı, bin 451 başvuruyla Konya yedinci, 557 başvuruyla Kırklareli sekizinci, 480 başvuruyla Denizli dokuzuncu, 454 başvuruyla da Antalya onuncu sırada yer alıyor. Tasarım başvurusunda, Adıyaman, Bingöl, Bitlis, Erzincan, Hakkâri, Kars, Muş, Tunceli, Yozgat, Kırıkkale, Ardahan ve Karabük olmak üzere 12 il "sıfır" çekti.

Hemen al hemen giy

Melis KARAPANÇA ÖRÜN
İMA Akademik Prog. Sor. melis.karapanca@istanbulmodaakademisi.com

Yavaş yavaş büyük markalar, defileleri ile aynı anda mağazalarında yer alacak koleksiyon sistemine adapte olmaya başlamış gibi görünse de, yeni sistemin tüm tasarımcılar için uygun olup olmadığı tartışmalar yaratmakta.

Moda, yüzyıllardır insanlık tarihine yaptığı büyük etkileşimler ile kitleleri peşinden sürükleyerek, devamlı değişken dinamik yapısıyla tüketime ivme kazandırmıştır. Tüketim çarkının döndüğü milyarca dolarlık moda sektöründe, moda markaları haline gelebilmek ve uluslararası arenada tanınıp milyonlarca insana ulaşabilmek için moda markaları, pazarlamanın sunduğu tüm nimetlerden yararlanmakta ve yeni etkin pazarlama stratejileri ve planları yapmaktadırlar.

Yaratıcılığa odaklanan, tüm dünyada birçok perakende noktası olan global moda markaları, marka imajlarını her türlü pazarlama iletişimlerinde kullanmakta ve böylelikle kendilerini farklılaştırıp, yüksek kâr marjlarına ulaşmaktadırlar. Bu moda markaları,genişleme stratejisiyle farklı ve yeni ürün kategorilerine girmekte ve her türlü farklı alanlarda aksesuara, kozmetiğe, ayakkabı ve çantaya, hatta otel ve spa merkezleri gibi sosyal alanlara da marka adlarını vermektedirler. Bu markalar, müşterilerine, sahip oldukları ya da sahip olmak isteyecekleri hayat tarzlarını sembolize eden ürünler sunarak, onların kendi içsel imajlarına ulaşmakta ve böylelikle onlarla duygusal bağlar kurabilmektedirler.

Yeni sisteme adapte olabilme

Uzun yıllardır tüketici ile arasındaki bağı güçlendirmeye çalışan global markaların son yıllarda artan sosyal medyanın yarattığı eskitme etkisi ve rekabet koşulları nedeni ile yaşadığı sorunlar markaları yeni ve yeniden keşif edilerek kurgulanan stratejiler uygulamaya yönlendirdi. Global pazarlarda yeni arayışlar içinde olan tanınmış, popüler ve büyük markalar "Hemen al Hemen giy" sloganı ile yeni radikal iş modelleri ile oldukça iddialı bir yapıya transfer oldular. Yavaş yavaş bütün büyük markalar defileleri ile aynı anda mağazalarında yer alacak koleksiyon sistemine adapte olmaya başlamış gibi görünse de, bu yeni sistemin dünyadaki tüm tasarımcılar için uygun olup olmadığı büyük tartışmalar yaratmakta. Özellikle yeni nesil genç tasarımcıların satın alma ve üretim takvimleri bu sisteme uygun olarak düzenlemeleri oldukça zor gibi görülüyor.

Tüketici odaklı moda sistemini canlandırmak amacıyla uygulanmaya başlanan bu yeni iş modeli aslında koleksiyonlarını üretirken ki gereken yatırımı destekleyebilecek gerekli nakit akışını sahip büyük markalar için daha uygun bir model gibi görünüyor.

İMA MODA FOTOĞRAFÇILIĞI ÖĞRENCİSİ CENGİZHAN DİNÇ

TASARIMLA FARK YARAT KAZANAN SEN OL

İhracata dönük katma değerli ürün üretmek, mevcut müşteri ile departman sayısını ve tasarımların siparişe dönme oranını artırmak istiyorsunuz. Fakat imkânlarınız el vermiyor. Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen "Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri Desteği" sizin için biçilmiş kaftan.

İhracatta rekabeti artırmanın yolunun tasarımdan geçtiğini çok iyi bilen Ekonomi Bakanlığı, firmaların moda, endüstriyel tasarım ve inovasyon kapasitelerinin artırılarak, ihracata dönük katma değerli ürün üretmeleri amacıyla birçok destek sunuyor. Bunlardan biri de Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri Desteği. Konuya dair firmaları bilgilendirme ve tebliğ hakkında son gelişmeleri duyurma adına İTKİB, 18 Şubat tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde bir seminer gerçekleştirdi. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Markalaşma ve Ar-Ge Destekleri Dairesi Başkanlığı Dış Ticaret Uzmanı Başak Çeçen ile Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Tekstil Konfeksiyon Ürünleri Dairesi Başkanlığı Dış Ticaret Uzmanı Metin Kirkin, firma yetkililerine ve tasarımcılara tebliğ hakkındaki tüm detayları paylaştı. Ekonomi Bakanlığı'nın ihracata yönelik devlet destekleri üç aşamadan oluşuyor. Hazırlık aşamasın; eğitim, Ur-Ge, belgelendirme aşamalarından oluşuyor. Pazarlama aşamasında da; pazar araştırması, pazara giriş, fuarlara katılım ile yurtdışı birim destekleri mevcut. Markalaşma aşamasında ise tasarım, marka-Turquality destekleri yer alıyor. Üçüncü aşamada yer alan "tasarım" başlığı altında 'Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri Desteği; firmaların moda, endüstriyel tasarım ve inovasyon kapasitelerinin artırılarak, ihracata dönük katma değerli ürün üretmeleri amacıyla uygulanacak projeleri kapsıyor. Destek, 21 Aralık 2014 tarihli 29212 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 2008/2 sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ Değişikliği ile 12 Mart 2015 tarihinde onaylanarak yürürlüğe giren mezkûr Tebliğin Uygulama Usul ve Esaslarına ait Genelge Değişikliğini kapsıyor.

Reddedilen firma tekrar başvurabilir mi?

Destek kapsamına alınma sürecinde öncelikle şirketler, Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Başvuru Formu ve eki belgeler ile Bakanlığa başvuruda bulunuyor. Bakanlığa başvuruda bulunan şirketler için Bakanlık uzmanlarınca Ön İnceleme Çalışması gerçekleştirilir. Ön İnceleme Çalışmasında şirketin, mevcut tasarım yetkinliği ve geliştirme potansiyeli, üst yönetimin projeyi sahiplenme düzeyi, proje ekibinin niteliği gibi alanlarındaki yetkinlikleri tespit ediliyor ve çalışmanın tamamlanmasının ardından

Bakanlık yetkilileri tarafından Ön İnceleme Raporu hazırlanıyor. Hazırlanan rapor çerçevesinde ve Tasarım Destek Komitesi'nin istişare edilmiş görüşü dikkate alınarak, başvuru sahibi şirketin projesinin destek kapsamına alınıp alınmadığı şirkete bildiriliyor. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri destek kapsamına alınan şirketlerin projelerinin süresi en fazla üç yıl olabiliyor. Tasarım ve Ürün geliştirme Projesi destek kapsamına alınması uygun görülmeyen şirket, Bakanlığın red bildirim tarihinden itibaren altı ay sonra yeniden müracaatta bulunabiliyor. Tasarım Destek Komitesi Üyeleri, Ekonomi Bakanı başkanlığında Bakanlık görevlisi 5 üye, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden (TİM), İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB), İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) 1'er üye, Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu'ndan, Moda Tasarımcıları Derneği'nden, Akademi'den 1'er üye, özel sektörden de 5'er üyeden oluşuyor.

Harcamaların yüzde 50'si geri ödenir

Şirketlerin destek kapsamına alınan Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri için istihdam edilen tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt maaşlarının toplamda en fazla 1 milyon doları Bakanlık tarafından destek kapsamında yer alıyor. Bu kapsamda istihdam edilen tasarımcılardan azami ikisi yabancı olabiliyor. Yine alet, teçhizat, malzeme ve yazılım giderlerinin toplamda maksimum 250 bin doları destek kapsamında değerlendiriliyor. Seyahat ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderlerin ise toplamda maksimum 150 bin doları destek paketinde yer alıyor. Tüm bu desteklerin Bakanlık tarafından desteklenme oranı yüzde 50. Yani Bakanlık harcama yapılan tutarın proje kapsamında yüzde 50'sini firmaya geri ödüyor.

Belirli harcamalar Bakanlık tarafından destekleniyor

Tasarımcı/modelist/mühendis ortaklara ödenen brüt maaş ve benzeri diğer ödemeler destek kapsamında değerlendirilmezken, web sitesi üyeliği kapsamında; nihai tüketiciye yönelik olmayan, sektöre özgü yeni tasarım ve trendlerin yer aldığı web sitesi üyelikleri destek kapsamında yer alıyor. Yine seyahat kapsamında; tasarım ve ürün geliştirme projesi uygun görülen şirket tarafından istihdam edilen tasarımcı, modelist ve mühendisin ekonomi sınıfı ulaşım giderleri Bakanlık tarafından destekleniyor. Şirketlerin harcama başvuru dosyaları üyesi oldukları İhracatçı Birlikleri tarafından sonuçlandırılıyor. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesinin destek kapsamına alındığı tarihten itibaren yılda bir kez tasarım ve ürün geliştirme projesi uygun görülen şirket, Bakanlık uzmanları tarafından yerinde inceleniyor ve projeye ilişkin Değerlendirme Raporu hazırlanıyor. Destek süresi sona eren Tasarım ve Ürün Geliştirme Projelerinin destek süresi, Bakanlık uzmanları tarafından yıllık periyotlarla düzenlenen Değerlendirme Raporları çerçevesinde ve Tasarım Destek Komitesinin istişare edilmiş görüşü alınıyor. Bakanlıkça yapılan değerlendirme neticesinde, Tebliğde belirtilen limitler dâhilinde olmak kaydıyla, iki yıl daha uzatılabiliyor.

Belgelere dikkat!

Firmalar başvuru yaparken ya da başvuru sürecinde evraklarda birçok hata yapabiliyor. Bu yüzden destekten yararlanmak isteyen firmalar için Bakanlık tarafından istenilen belgeler arasında tasarım ve ürün geliştirme projesi başvuru formu, ticaret sicil gazetesi, imza sirküleri ve taahhütname yer alıyor. Başvuru formunda projenin genel amacı, neden hazırlandığı ve ulaşılmak istenen hedefin açıkça belirtilmesi gerekiyor. Projenin öngörülen amacına ulaşması halinde firmaya hangi alanlarda katkı sağlayacağının ifade edilmesi gerekiyor. Proje kapsamında yapılacak faaliyetler ve söz konusu faaliyetler sonucunda ulaşılması öngörülen "rakamsal olarak ölçülebilir" hedeflerin özet olarak ifade edilmesi gerekiyor. Genellikle bu tür ayrıntılar firmalar tarafından unutuluyor. Rakamsal olarak ölçülebilir hedefler detaylı açıklanmadığı için başvuru süresi de uzuyor. Örneğin; mevcut ... müşteri/departman sayısını korumak/... adet artırmak, ihracat yapılan ülke sayısını artırmak (sayı verilmeli). Toplam ihracat tutarını artırmak (mevcut durum/hedeflenen tutar verilmeli). Üretim kapasitesini artırmak (mevcut durum/hedeflenen sayı verilmeli). Tasarımların siparişe dönme oranını artırmak (mevcut durum/hedeflenen sayı verilmeli). Birim ihraç fiyatını artırmak (mevcut durum/hedeflenen fiyat/adet verilmeli).

DESTEK SÜRESİ 2 yıl daha uzatılabilir

Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri destek kapsamına alınan şirketlerin projelerinin süresi en fazla üç yıl olabiliyor. Destek süresi Bakanlıkça yapılan değerlendirme neticesinde, Tebliğde belirtilen limitler dâhilinde olmak kaydıyla iki yıl daha uzatılabiliyor.

Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Markalaşma ve Ar-Ge Destekleri Dairesi Başkanlığı Dış Ticaret Uzmanı Başak Çeçen ile Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Tekstil Konfeksiyon Ürünleri Dairesi Başkanlığı Dış Ticaret Uzmanı Metin Kirkin, seminere gelen dinleyicilerin sorularını yanıtladı.

YERELDEN BESLENİP EVRENSEL DÜŞÜNÜYORUM

Doğu ve batı motiflerini alışılmışın dışında bir vizyonla sentezleyen Les Benjamins, Milano Erkek Moda Haftası'na kabul edilen ilk Türk hazır giyim markası olarak büyük bir başarıya imza attı. Milano'daki defilesini dervişler eşliğinde sunan Les Benjamins markasının kurucusu ve kreatif direktörü Bünyamin Aydın ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Beş yıl önce kurulan Les Benjamins markası, Milano Moda Haftası kapsamında Sonbahar/Kış 2016 koleksiyonunu görkemli bir sunum ile tanıttı. Milano Erkek Moda Haftası'na kabul edilen ilk Türk hazır giyim markası olarak büyük bir başarıya imza atan Les Benjamins, marka stratejisi doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. Milano'daki defilesini dervişler eşliğinde sunan Les Benjamins markasının kurucusu ve kreatif direktörü Bünyamin Aydın ile konuştuk. Bünyamin Aydın, yerelden beslenerek evrensel düşünen bir marka oluşturduğunu söylüyor.

Les Benjamins'in hikâyesi nasıl başladı?

Les Benjamins markasının hikâyesi İsviçre'de okuduğum sırada başladı. Bu eğitimim sırasında sanat ile olan yakınlığımı keşfederken, fotoğraf ve müzik gibi çeşitli disiplinler ile

ilgilenip, hayatımın en önemli konusu olacak "uluslararası moda markası kurma" hayalimi keşfettim. Eğitimim bittiğinde ülkeme geri dönerek, 2011 yılında Les Benjamins markasını kurdum.

Tasarımlarınızın altında yatan ana fikir nedir?
Tasarımlarımda doğu ve batının ilişkisi her zaman üzerine düşündüğüm bir konu. Kendim de eğitim hayatımı ve yaşamımın büyük bir kısmını yurtdışında yaşamış bir Türk olarak geçirdiğimden, aslında küçüklüğümden beri bu konu varoluşumun temel unsurlarından biri oldu. O yüzden markamın da bu meseleyi sahiplenmesi doğal bir süreç olarak gelişti. Tarih boyunca çatışmalarla örülmüş doğu-batı ilişkilerine modanın perspektifiyle bakarak mümkün pozitif bir birlikteliği farklı formlarda sergilemek istedim. Tasarımlarım ile yaşadığım coğrafyanın zengin kültüründen aldığım ilhamı, uluslararası estetik ile birleştirerek, günümüze ait bir moda markası oluşturmaya çalışıyorum.

Milano'daki defilenizin yankıları hala devam ediyor. Bu kadarını bekliyor muydunuz?
Açıkçası beklemiyordum. Çünkü çok zor bir süreçte ve dönemde, Doğu'yu temsil eden bazı detayların ağırlıklı olduğu bir koleksiyonu Milano'da sundum. Fakat bu radikal duruşumuzun Milano'daki moda haftasına inanılmaz pozitif bir damga vurdu. Dünyanın en önemli basın kuruluşlarından vogue.com'un en önemli moda editörleri gibi, İngiltere'nin en önemli yayın kuruluşları Dazed&Confused ve I-D, show'umuza gelerek, Les Benjamins'den ve koleksiyondan övgüyle bahsetti. Ayrıca Saks Fifth Avenue, Bloomingdale's, Selfridges gibi dünyanın en prestijli mağazalarının satın alma sorumlularının katılımı ve tepkileri de bizim için değerliydi ve hepsinden de son derece olumlu geri dönüşler aldık.

Türkiye'deki ve yurtdışındaki satış noktalarınız nereler? Buralarda büyüme stratejiniz neler?
Türkiye'de Galata'daki mağazamız ile birlikte; Beymen, Harvey Nichols ve Brandroom'da bulunmaktayız. Yurtdışında ise dünyanın birçok yerindeyiz. Örneğin; Londra'da Browns, Berlin'de Soto, New York'ta V Files ve Saks Fifth Avenue, Chicago'da RSVP Gallery, Milano'da La Rinascente, ve Kopenhag'da Storm satış noktalarımızdan sadece bazıları. Büyüme stratejimiz öncelikle tasarım odaklı olup marka duruşumuz ile dünya markalarına yön verecek bir estetik ile ilerlemek.

Markanızın hedefleri nelerdir?
İlk başladığımda beş yıl içinde markamın uluslararası ölçekte tanınan ve itibar duyulan bir marka haline gelmesi öncelikli hedeflerimdendi. Milano Erkek Moda Haftası'ndaki sunum ile bu hedefime ilk somut adımı attığımı düşünüyorum. Bu sektörde global bir oyuncu olmak istiyorsanız, istikrar ve süreklilik çok önemli, dolayısıyla Milano ile başladığım bu yola her sezon düzenli olarak devam ederek, bu başarının tek seferlik olmadığını kanıtlamayı hedefliyorum. Les Benjamins'in Milano, Paris, Londra, New York ve Tokyo gibi metropollerde kendi mağazalarını açması hayallerim arasında.

Bünyamin AYDIN
Les Benjamins markasının kurucusu ve kreatif direktörü

Les Benjamins'in başarısının arkasındaki sır nedir?
Markamı kurduğum günden itibaren hedefimiz belliydi ve tüm planlamalarımızı markayı global ölçekte konumlandırmak üzerine yaptık. En başından beri yerelden beslenerek evrensel düşündük ve beş senenin sonunda tüm bu istikrarlı çalışmalarımızın karşılığını Milano Erkek Moda Haftası'na kabul edilerek aldık. "İstikrar" kelimesinin burada tekrar tekrar altını çizmek istiyorum, bence başarının çok büyük bir kısmı bu kelimede gizli.

Yeni sezonda takipçilerinizi ne gibi sürprizler bekliyor olacak?
Çok farklı tasarımlar. Ve özellikle teknoloji ile moda arasında kurmayı planladığım yenilikler ve çeşitli sürprizler olacak.

Hikâyeniz genç tasarımcıları cesaretlendirecek nitelikte. Onlara tavsiyeleriniz neler olacak?
Kesinlikle kendilerine ve köklerine inanmaları. Birilerine bakarak ve onlar gibi olmayı hayal etmek yerine, kendi dünyalarının özüne inmelerinin sahip oldukları en büyük güç olduğuna inanmaktayım.

Modanın perspektifiyle DOĞU-BATI sentezi

Tasarımlarım ile yaşadığım coğrafyanın zengin kültüründen aldığım ilhamı, uluslararası estetik ile birleştirerek, günümüze ait bir moda markası oluşturmaya çalışıyorum.

Funda KÖPRÜLÜ
İMA Kütüphane Yöneticisi

TÜRKİYE'NİN TEK MODA KÜTÜPHANESİYİZ

Türkiye'nin tek ve en kapsamlı moda kütüphanesi İMA Kütüphanesi, sektörde adeta bir deniz feneri işlevi görüyor. Salt tasarıma ilgi duyanların değil, sektör temsilcilerinin de uğrak noktası olan İMA Kütüphanesi'nin hizmetlerini Kütüphane Yöneticisi Funda Köprülü ile konuştuk.

Moda tasarımı, koleksiyon planlama, moda yönetimi, moda fotoğrafçılığı, editörlük, blog yazarlığı, styling gibi birçok konuya ilişkin geniş ve güncel bir arşive sahip olan İMA Kütüphanesi, sektörde adeta bir deniz feneri işlevi görüyor. Salt tasarıma ilgi duyanların değil, sektör temsilcilerinin de uğrak noktası olan İMA Kütüphanesi, basılı eserlerden online yayınlara kadar birçok hizmet sunuyor. Türkiye'nin en önemli kurumlarından olan İMA Kütüphanesi'nin hizmetlerini İMA Kütüphane Yöneticisi Funda Köprülü ile konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyalım. İMA ile yollarınız nasıl kesişti?

İstanbul Üniversitesi Bilgi ve Belge Yönetimi mezunuyum. Yaklaşık 9 sene önce yani İMA'nın doğduğu yıllarda katıldım bu aileye. İMA'dan önce The British Council, İstanbul Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi gibi eğitim, kültür ve sanatla içi içe olan önemli kurumlarda benzer pozisyonlarda görev aldım.

İMA Kütüphanesinin hizmetleri hakkında bilgilendirir misiniz?

Kütüphane, İMA'nın öğrencilerine ilk kez kapılarını açtığı 2008-2009 eğitim öğretim döneminde resmi olarak hizmete girdi. Ancak bunun öncesinde yaklaşık altı ay, satın alınan yayınların teknik işlemleri yapıldı ve belli bir düzende raflara yerleştirildi. Başlangıç koleksiyonun oluşması için Moda Tekstil İş Kümesi adıyla yürütülen proje kapsamında İTKİB ve AB fonları kullanıldı. Kütüphanemiz öncelikle İMA'nın tasarladığı ve yürüttüğü eğitim ve öğretim programlarına kaynak sağlamak, destek olmak ve uluslararası boyut katmak gibi bir misyona sahip. Bu da koleksiyona ait yayınları seçerken bize yol gösteriyor. Bu açıdan öğrencilerimiz ve eğitmenlerimiz kütüphaneyi yoğun kullanıyorlar, gerekirse yayınları ödünç de alabiliyorlar. Bu bakış açısıyla basılı kitaplar ile birlikte özellikle dergi, basılı ve elektronik trend öngörü yayınları da hizmete sunduğumuz diğer yayınlardan. Zaman içinde moda tasarımı ve çevresini -koleksiyon planlama, moda yönetimi, moda fotoğrafçılığı, editörlük, blog yazarlığı, styling vb.- kapsayan "butik" diyebileceğimiz tarzda çoğalan ve çeşitlenen yayın koleksiyonumuz ve özellikle önem verdiğimiz ciltli dergi koleksiyonumuz -geriye dönük araştırmalar için- birçok araştırmacı, üniversite öğrencisi ve öğretim üyesi için çok yararlı oluyor. Kitap ödünç alamasalar bile fotokopi yoluyla belli oranda kopyalama yapabiliyorlar. Ayrıca sektör tasarımcılarına verdiğimiz hizmetlerden de söz etmek isterim. Onlar için en önemli yayınlar ortalama 18 ay sonranın trend öngörüsünü veren basılı ve elektronik (WGSN gibi) erişilen trend kaynakları. Kuruluşumuzdan bu yana koleksiyon yapımızı tüm bu yayınlara erişebilir şekilde kurguladık. Halen bu yayınlar en güncel içeriklerle kütüphanemizde kullanıma sunuluyor.

Kütüphaneyi yalnızca İMA öğrencileri mi kullanabiliyor?

Hayır. Kütüphanemizden açık olduğumuz saatler içinde herkes yararlanabilir. Ancak kitap ödünç alımları sadece İMA öğrenci, eğitmen ve idari personeli ile sınırlı. Dış kullanıcılar fotokopi ya da tarama

yöntemiyle yayınlardan telif hakları doğrultusunda belli oranda kopyalama yapabilirler. İMA dışından gelen kullanıcılar da kütüphaneden çok memnunlar.

Çevrimiçi Katalog hizmetinizden bahseder misiniz?

Kütüphane koleksiyonundaki tüm yayınların bibliyografik künyelerini saklayan ve belli arama kriterleri kullanarak bunları geri çağırmamızı sağlayan katalogdur. Yani kütüphanede bir yayının olup olmadığı bu elektronik katalog aracılığıyla saptanıyor. İnternet erişimi olan herkes bu bağlantıyla (http://library.ima-destek.com) bizim kütüphanemizdeki yayınların listelerine ulaşabilir.

Tekstil ve moda endüstrisinin önemli bir ihtiyacını gideriyorsunuz. Açıkçası firmaların ilgileri ne düzeyde merak ediyorum.

Evet, açıkçası alanımızda tek olduğumuzu söyleyebilirim. Tabii ki sektörümüz de bunun bilincinde. İlgi oldukça yoğun ve sevindirici. Kitap ve kütüphanelere ilginin azaldığı günümüzde, bizim kullanım yoğunluğumuzun her geçen yıl artması doğru yolda olduğumuzun göstergesi bence.

Kütüphanenizde çok önemli dergiler, kitaplar var. Satış ağı oluşturmayı da düşünüyor musunuz?

Biz yayınları ödünç vererek kullandırıyoruz. Herhangi bir satış ağı oluşturmayı düşünmüyoruz açıkçası, bu farklı bir yapı gerektiriyor. İstanbul'da bunu sağlayan çok değerli yayınevi ve kitapçılar bulunuyor, hatta biz de toplu alımlarımızı oralardan yapıyoruz. Eserlere elektronik ulaşım, kitabı yazan ya da derleyen yani telif hakkına sahip olan kişilerin yayını nasıl konumlandırdıkları ile ilgili. Elektronik kitap satın aldığımızda telif hakkı nedeniyle bunları tamamen dışarıya açmamız söz konusu değil. Ancak İMA öğrenci ve eğitmenleri zaten ödünç kitap alabilen grup, kullanıcı adı ve şifresiyle bunları serbestçe her bilgisayardan okuyabiliyor. Bunun dışında özellikle bazı yüksek lisans tezleri açık erişimde olabiliyor, biz zaman zaman bunları üniversitelerin web sitelerinden kendi katalogumuza çekiyoruz. Bunlar artık herkese açık olarak bizim çevrimiçi katalogumuzdan kullanıma sunulmuş oluyor.

İstanbul'da yüksek seviyede böylesi bir kütüphane yok diye biliyorum. Bu konuda tek olmak nasıl sorumluluklar yüklüyor?

Açıkçası bu kadar moda ve çevresindeki konulara odaklı koleksiyon barındıran başka bir kütüphane bulunmuyor ülkemizde. Üniversite kütüphanelerimizde moda tasarımı ile ilgili kaynaklar birçok farklı disiplinin yer aldığı genel koleksiyon içinde bir bölüm olarak geçiyor. Yeni çıkan yayınları sürekli takip etmek, moda tasarımı ve ilintili alanlardaki ileri ve yenilikçi gelişmelerden mutlaka haberdar olmak zorundayız. Yerli ve yabancı literatürü kaçırmak gibi bir lüksümüz kesinlikle yok. Sürekli takipteyiz.

Kütüphanenin bilinirliği istediğiniz seviyede mi? Bununla ilgili çalışmalarınız olacak mı?

Bilinirliğimizi biz kullanıcı sayımızla ölçüyoruz. Kütüphaneyi bilmeleri bizim için yeterli değil. Biz, kütüphanemizi ziyarete gelmelerini, araştırma yapmalarını, kitaplara dergilere dokunarak sayfalarını çevirmelerini istiyoruz. Kullanıcı sayılarımızdaki son yıllardaki artış bu anlamda çok memnuniyet verici. Ama bizce hiçbir zaman yeterli değil. Bu sene için bazı projelerimiz var. Bizi izlemeye devam edin ve sürprizlere hazır olun derim ben.

SÜPRİZLERE hazır olun

Kullanıcı sayımızdaki artış bu anlamda çok memnuniyet verici. Ama bizce hiçbir zaman yeterli değil. Bu sene için bazı projelerimiz var. Bizi izlemeye devam edin ve sürprizlere hazır olun.

Basılı eserlerden online yayınlara kadar birçok hizmet sunan İMA Kütüphanesi, sadece okula kayıtlı öğrencilere hizmet vermiyor. Kütüphaneden açık olduğu saatler içinde herkes yararlanabiliyor.

TEKSTİL ENDÜSTRİSİNDE RENK ÖLÇÜMÜ

İTKİB İTA tarafından düzenlenen "Tekstil Endüstrisinde Renk Ölçümü" semineri, sektörde yaşanan birçok probleme açıklık getirdi. Seminerde renk kavramından yola çıkılarak rengin sayısallaştırılması, renk karşılaştırma esasları ve formülasyonları gibi birçok konu mercek altına alındı.

İTKİB İTA, 18 Şubat'ta "Tekstil Endüstrisinde Renk Ölçümü" semineri ile sektör temsilcilerini Tekstilpark'ta buluşturdu. Kem Color Tekstil Boya ve Kimyasalları A.Ş.'den Dr. Kamil Acar tarafından verilen eğitim semineri, boyahane müdürleri ve şefleri, kalite operatörleri ve laborantların katılımıyla dört oturumda gerçekleştirildi. Seminerde renk kavramından yola çıkılarak rengin sayısallaştırılması, renk karşılaştırma esasları ve formülasyonları ile reçete hesaplamalarının nasıl yapıldığı üzerinde duruldu. Ayrıca renk ölçümünün tekstil endüstrisinde kullanımı örneklendirilerek, boyarmadde kalibrasyon serilerinin nasıl daha sağlıklı olarak yapılabileceği de katılımcılara anlatıldı. Seminer sonunda ise laboratuvar ve işletme arasındaki uyumsuzlukların nasıl kontrol edilebileceği hakkındaki kriterler üzerinde tartışıldı.

Rengin sayısallaştırılması

Seminerin ilk bölümünde rengin sayısallaştırılması için ışık, cisim ve gözlemciden oluşan görsel sistemin bulunması gerekliliğine dikkat çeken Dr. Kamil Acar, görsel sistemi oluşturan bu üç unsuru tek tek detaylandırdı. Dr. Kamil Acar, her bir unsurun nasıl sayıya dönüştürüldüğünü örneklemelerle açıklayarak katılımcıları bilgilendirdi. Bu bölümde spektrum, spektral enerji dağılımı kavramı, standart ışık kaynakları ve illüminant kavramı, ışık yansıması ve reflektans kavramı, görme ve gözlemcinin özellikleri ile renk eşleme fonksiyonları, yani 2° ve 10° standart gözlemci değerlerinin nasıl oluştuğu anlatıldı. Tristimulus değerlerinin hesaplanması ve ne anlam ifade ettikleri üzerinde duruldu. Rengin doğru algılanabilmesi için gereken gözlem şartları üzerinde durulurken, bu durum daha iyi anlaşılması adına katılımcılarla karşılıklı olarak örneklerle tartışıldı.

Seminerde sektörde en yaygın olarak kullanılan CIELab ve CMC uzayları ile renk karşılaştırmada eksenlerin değerlendirilmesi üzerinde duruldu.

Sektörde en çok kullanılan renk uzayları neler?

Seminerin Renk Uzayları ve Renk Karşılaştırma bölümünde ise CIELab, CIELCH, CMC ve diğer renk uzaylarının oluşumlarına değinen Dr. Kamil Acar, sektörde en yaygın olarak kullanılan CIELab ve CMC uzayları ile renk karşılaştırmada eksenlerin değerlendirmesi üzerinde durdu. Dr. Kamil Acar, bu iki formül ile elde edilen sonuçları değerlendirirken kullanılan tolerans bloklarından da detaylı olarak bahsetti. Genel olarak renlerin kabul sınırı olan DE < 1 kriterinin her iki formül için ne anlam ifade ettiği de görsellerle detaylandırıldı. Optik beyazlatıcı ve Fluoresans renklendirici içeren renklerde karşılaşılan problemlere de değinen Dr. Kamil Acar, ayrıca beyazlık ve sarılık indekslerinden ve bunların renk farklılığı formüllerinden kaynaklı farkları da belirtti.

Renk tutarsızlığı ve metameri

Tekstil sektöründe halen daha tam olarak anlaşılamamış ve çoğu zaman tartışma konusu olan "metameri" kavramı üzerinde de örneklerle detaylı bir şekilde duran Dr. Kamil Acar, renk tutarsızlığı ile metameri kavramlarının farkını anlattı. Tek bir renk için metameri kavramının söz konusu olamayacağını ifade eden Dr. Kamil Acar, "metamerili renk" ya da "Bu boya metameri yapar" gibi yaygın kanıların yanlış olduğunun altını çizdi. Dr. Kamil Acar, bu düşüncelerin gerçekte neden kaynaklandığını ve metameri oluşmaması için neler yapılması gerektiğini grafik ve çizimlerle destekleyerek açıkladı.

Boyama reçetesi hesaplamasına dikkat!

Teorik olarak Spektrofotometrik ölçümlerle nasıl reçete hesaplama yapıldığı ve bu konuda hangi parametrelerin gerektiğine değinen Dr. Kamil Acar, önemleri hakkında bilgi verilirken de yazılımların renklendiricilerin absorpsiyon katsayılarını belirlemesi için yapılan kalibrasyon boyamalarının yapılmasında dikkat edilmesi gereken faktörlerin de üzerinde durdu. Kalibrasyon boyamalarının doğruluklarının incelenmesi grafikler üzerinde detaylı olarak açıklandı. Seminerin son bölümünde ise tekstil sektöründe genel olarak problem olan laboratuvar boyamaları ile işletme boyamaları sonucunda elde edilen renk farklılıkları ve en yaygın nedenleri de sıralanarak açıklandı. Görsel renk kontrolünde dikkat edilmesi gereken hususları ve metameri konuları katılımcılar tarafından yoğun ilgi gören konular oldu ve karşılıklı soru-cevaplarla tartışıldı.

Nisan 2016 Sektörel Nitelikli Bireysel Katılımlı Uluslararası Fuarlar Listesi

Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen bireysel katılımlı fuarlar listesi nisan ayında da dolu dolu… Fuarların tam listesine Ekonomi Bakanlığı'nın sitesinden ulaşabilirsiniz.

FUAR ADI	BAŞLANGIÇ TARİHİ	BİTİŞ TARİHİ	KONU	ŞEHİR	ÜLKE
Inlegmash	1/4/2016	1/4/2016	Tekstil	Moskova	RUSYA
Global Sources Fashion Apparel & Fabrics Show Hong Kong	1/4/2016	2/4/2016	Hazır Giyim, Tekstil	Hong Kong	ÇİN
Proposte	1/4/2016	2/4/2016	Kumaş	Como	İTALYA
Equipotel Nordeste	4/4/2016	7/4/2016	Otel Ekipmanları	Olinda	BREZİLYA
Int. Auto Parts & Accessories Show	6/4/2016	9/4/2016	Otomotiv Yan Sanayi	Taipei	TAYVAN
Taiwan Int. Lighting Show	13/4/2016	16/4/2016	Aydınlatma	Taipei	TAYVAN
The Las Vegas Halloween Show	4/4/2016	6/4/2016	Giyim	Las Vegas	ABD
Las Vegas International Lingerie Show	4/4/2016	6/4/2016	İç Giyim	Las Vegas	ABD
Emitex, Confemaq, Simatex	5/4/2016	7/4/2016	Tekstil, Konfeksiyon	Buenos Aires	ARJANTİN
Tokyo Fashion Wear Expo (spring)	6/4/2016	8/4/2016	Tekstil, Hazır Giyim, Ayakabı, Deri,	Tokyo	JAPONYA
Taipei Ampa - Int. Auto Parts & Accessories Show	6/4/2016	9/4/2016	Otomotiv Yan Sanayi	Taipei	TAYVAN
Baltic Fashion & Textile	7/4/2016	9/4/2016	Tekstil, Hazır Giyim, Deri, Ayakkabı	Riga	LETONYA
Horex Caucasus	7/4/2016	9/4/2016	Otel, Restoran Ekipmanları	Bakü	AZERBAYCAN
Cibs - 3rd Caspian International Boat and Yacht Show	7/4/2016	9/4/2016	Yatçılık ve Su Sporları ve Ekipmanları	Bakü	AZERBAYCAN
Târgul Pentru Nunti-13. Evlilik ve Düğün Fuarı	8/4/2016	10/4/2016	Evlilik	Köstence	ROMANYA
Macropak	12/4/2016	14/4/2016	Paketleme, etiket	Utrecht	HOLLANDA
Salone Internazionale Del Mobile Milano - International Furniture Exhibition (Pitti Living-Eurocucina-SaloneUfficio-SaloneSatellite)	12/4/2016	17/4/2016	Mobilya, İç Dizayn	Milano	İTALYA
SALON Dotari Hoteliere Şi Alimentatie Publica - 14. Otel Ekipmanları ve Restoran Hizmetleri Fuarı	14/4/2016	17/4/2016	Otel ve Restoranlar İçin Ekipman, Eşya ve Mobilya	Köstence	ROMANYA
Aerospace & Defence Supplier Summit	14/4/2016	15/4/2016	Havacılık	Seattle	ABD
Paris Bridal Fair	16/4/2016	18/4/2016	Gelinlik	Paris	FRANSA
High Point Market	16/4/2016	21/4/2016	Ev Tekstili, Mobilya	N.Carolina	ABD
Dubai Interational Textile Fair - ITF	16/4/2016	17/4/2016	Tekstil, Hazır Giyim	Dubai	BAE
Iloe Show - International Luxury Outerwear Expo	17/4/2016	19/4/2016	Deri, Kürk Dış Giyim, Hazır Giyim, Aksesuar	Şikago	ABD
DSA - Defence Services Asia	18/4/2016	21/4/2016	Savunma	Kuala Lumpur	MALEZYA
Luggage, Leathergoods, handbags, accessories Show	20/4/2016	22/4/2016	Çanta, bavul, deri eşyalar ve aksesuarlar	Toronto	KANADA
HKTDC Hong Kong Houseware Fair	20/4/2016	23/4/2016	Ev Eşyaları	Hong Kong	ÇİN
Aero	20/4/2016	23/4/2016	Havacılık	Friedrichshafen	ALMANYA
Indo Intertex/ Inatex / Indo Dyechem / Technitex / Indo Texprint / Indo Loundry	20/4/2016	23/4/2016	Tekstil, Hazır Giyim, Kumaş, Teknik Tekstil	Jakarta	ENDONEZYA
CBME	20/4/2016	22/4/2016	Anne, bebek ve hamile mamulleri fuarı	Mumbai	HİNDİSTAN
Igatex Pakistan	20/4/2016	23/4/2016	Tekstil Makineleri	Lahor	PAKİSTAN
"BABYWELT - Rhein - Ruhr The Babies and Kids Show"	22/4/2016	24/4/2016	Bebek ve Çocuk Ürünleri	Rhein-ruhr	ALMANYA
Bangladesh Denim Expo	25/4/2016	26/4/2016	Hazır Giyim, Tekstil	Dakka	BANGLADEŞ
Industrial Supply / HANNOVER MESSE	25/4/2016	29/4/2016	Otomotiv Yan Parçaları ve Yan Sanayi	Hannover	ALMANYA
JITAC European Textile Fair	26/4/2016	28/4/2016	Tekstil, Hazır Giyim	Tokyo	JAPONYA
Plastprintpack Nigeria	26/4/2016	28/4/2016	Ambalaj, Plastik, Basım	Lagos	NİJERYA
HKTDC Hong Kong Gifts & Premium Fair	27/4/2016	30/4/2016	Hediyelik ve Promosyon Eşyası	Hong Kong	ÇİN
HKTDC International Printing & Packaging Fair	27/4/2016	30/4/2016	Baskı ve Ambalaj	Hong Kong	ÇİN
KazInterBeauty	27/4/2016	30/4/2016	Fashion	Almatı	KAZAKİSTAN

FUAR VE EĞİTİMLERE YAKIN TAKİP

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

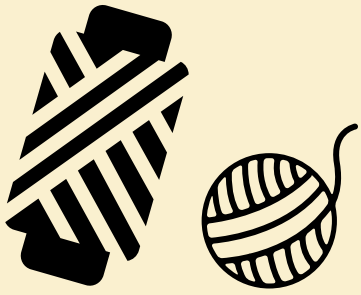
1 MART
Eğitim

ZOR İNSANLARLA BAŞA ÇIKMA

2-3 MART
Milano, İtalya

FİLO İPLİK VE KUMAŞ FUARI

İtalya'nın Milano kentinde gerçekleşecek fuar, Türk tekstilcilerinin ilgisini çekebilecek nitelikte. İtalya pazarında yer almak isteyen firmalar, bu fuarı değerlendirmeli.



7-9 MART
Eğitim

ERKEK CEKETİNDE KALIP HAZIRLAMA VE FORM HATALARINI DÜZELTME SEMİNERİ

14-16 MART
Almatı, Kazakistan

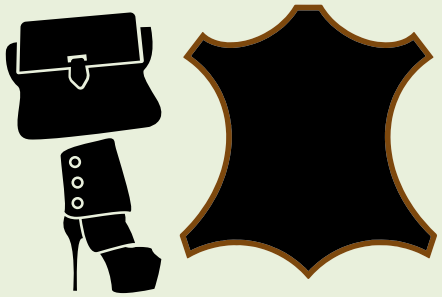
CAT EXPO FUARI (M)

15 MART
Eğitim

DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARI VE MEVZUATTA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER

16-18 MART
Şanghay, Çin

CHIC SHANGHAI (M)

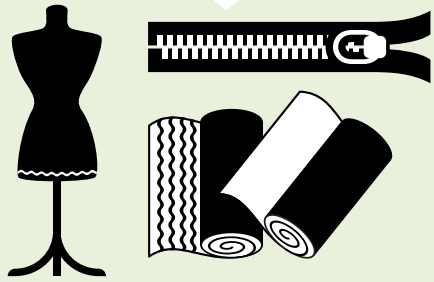


17 MART
Eğitim

YARATICI YENİLİKÇİ DÜŞÜNME TEKNİKLERİ

23-25 MART
İstanbul, Türkiye

PREMIÈRE İSTANBUL (M)



30 MART - 1 NİSAN
Hong Kong, Çin

APLF HONG KONG (M)

Dünya deri endüstrisinin en önemli uluslararası platformlarından biri olarak kabul edilen APLF, Türk deri firmalarının mütemadiyen katıldıkları fuarlar arasında yer alıyor.

30 MART - 2 NİSAN
İstanbul, Türkiye

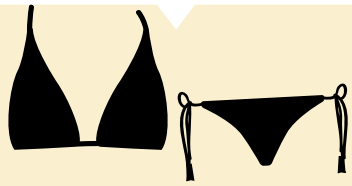
AYMOD

1-2 NİSAN
Como, İtalya

PROPOSTE (P)

4-6 NİSAN
Las Vegas, ABD

LAS VEGAS INTERNATIONAL LINGERIE SHOW (B)



6-8 NİSAN
Tokyo, Japonya

TOKYO FASHION WEAR EXPO (B)

7-9 NİSAN
Riga, Letonya

BALTIC FASHION & TEXTILE (B)

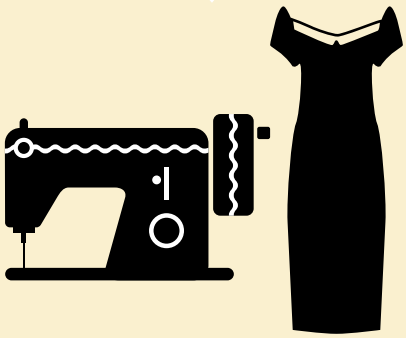
Fuar, tekstil, hazır giyim, deri ürünleri ve ayakkabı sektöründe yer alan firmaları yakından ilgilendiriyor.

16-18 NİSAN
Paris, Fransa

PARIS BRIDAL FAIR (B)

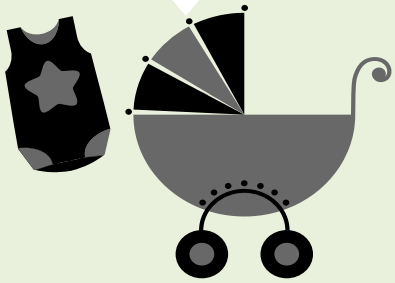
16-17 NİSAN
Dubai, BAE

DUBAI INTERATIONAL TEXTILE FAIR – ITF (B)



20-22 NİSAN
Mumbai, Hindistan

CBME (B)

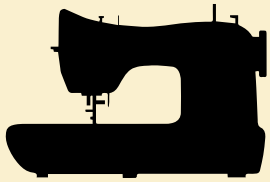


26-28 NİSAN
Tokyo, Japonya

JITAC EUROPEAN TEXTILE FAIR (B)

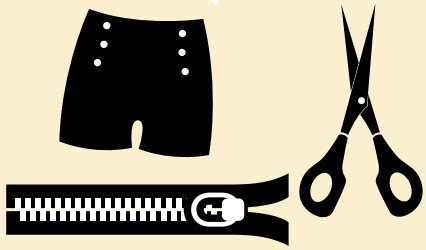
20-23 NİSAN
Lahor, Pakistan

IGATEX PAKİSTAN



25-26 NİSAN
Dakka, Bangladeş

BANGLADESH DENIM EXPO



27-30 NİSAN
Almatı, Kazakistan

KAZINTER BEAUTY

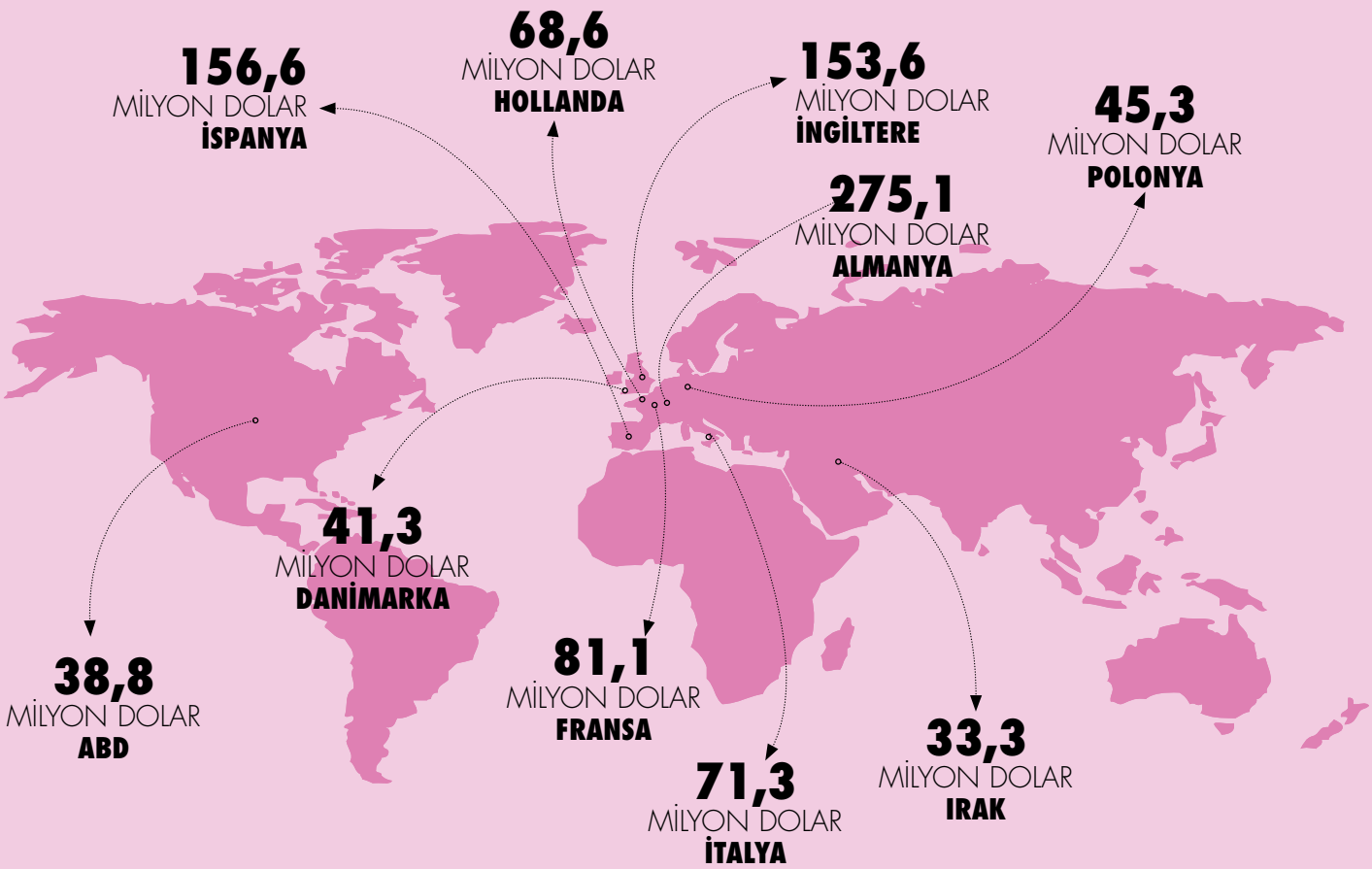
(P) : Prestijli Fuar
(M): Milli Katılım
(B) : Bireysel Katılım

HAZIR GİYİM İHRACATI

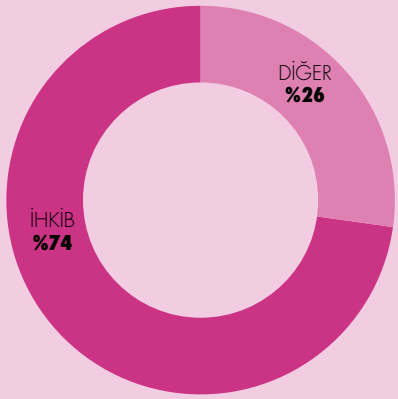
>Ocak 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 5,3 düşerek 1 milyar 22 milyon dolar oldu.
>Ocak 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 994 milyon 103 bin dolarla dış giyim gerçekleştirdi.
> Ocak 2016 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 14,6 oldu.

İHRACAT, **YÜZDE 3,1** DÜŞÜŞLE **1.339.926.416** DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE İHRACAT



HAZIR GİYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

%2581
LETONYA

Ocak ayında ihracatını en fazla artıran ülkeler, yüzde 2581 ile Letonya, yüzde 206 ile Hırvatistan, yüzde 131 ile Slovakya Cumhuriyeti, yüzde 101 ile Ürdün ve yüzde 97 ile Kazakistan oldu.

TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

İHRACAT,
YÜZDE 7,8 DÜŞÜŞLE
597.955.077
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

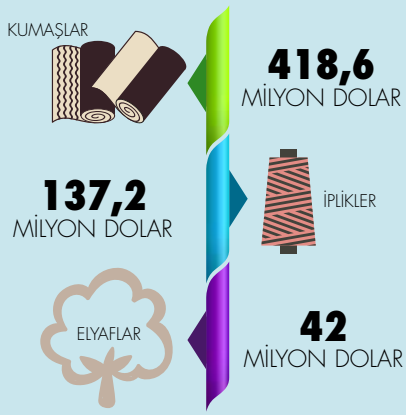
>Ocak 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 3,8 artarak 323 milyon 700 bin dolar oldu.
>Ocak 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 418 milyon 671 bin dolarla dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
>Ocak 2016 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 6,5 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

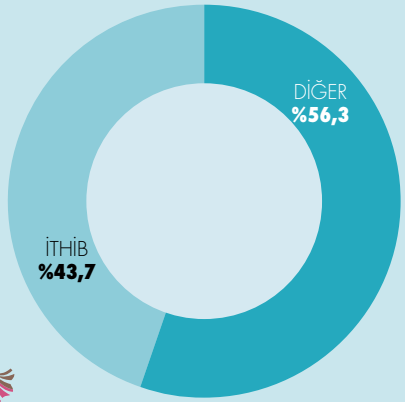
%623,3
LETONYA

Ocak ayında ihracatını en fazla artıran ülkeler, yüzde 623,3 ile Letonya, yüzde 189,7 ile Hırvatistan, yüzde 174,8 ile Bahreyn, yüzde 165,2 ile Moldovya ve yüzde 145,8 ile Tayvan oldu.

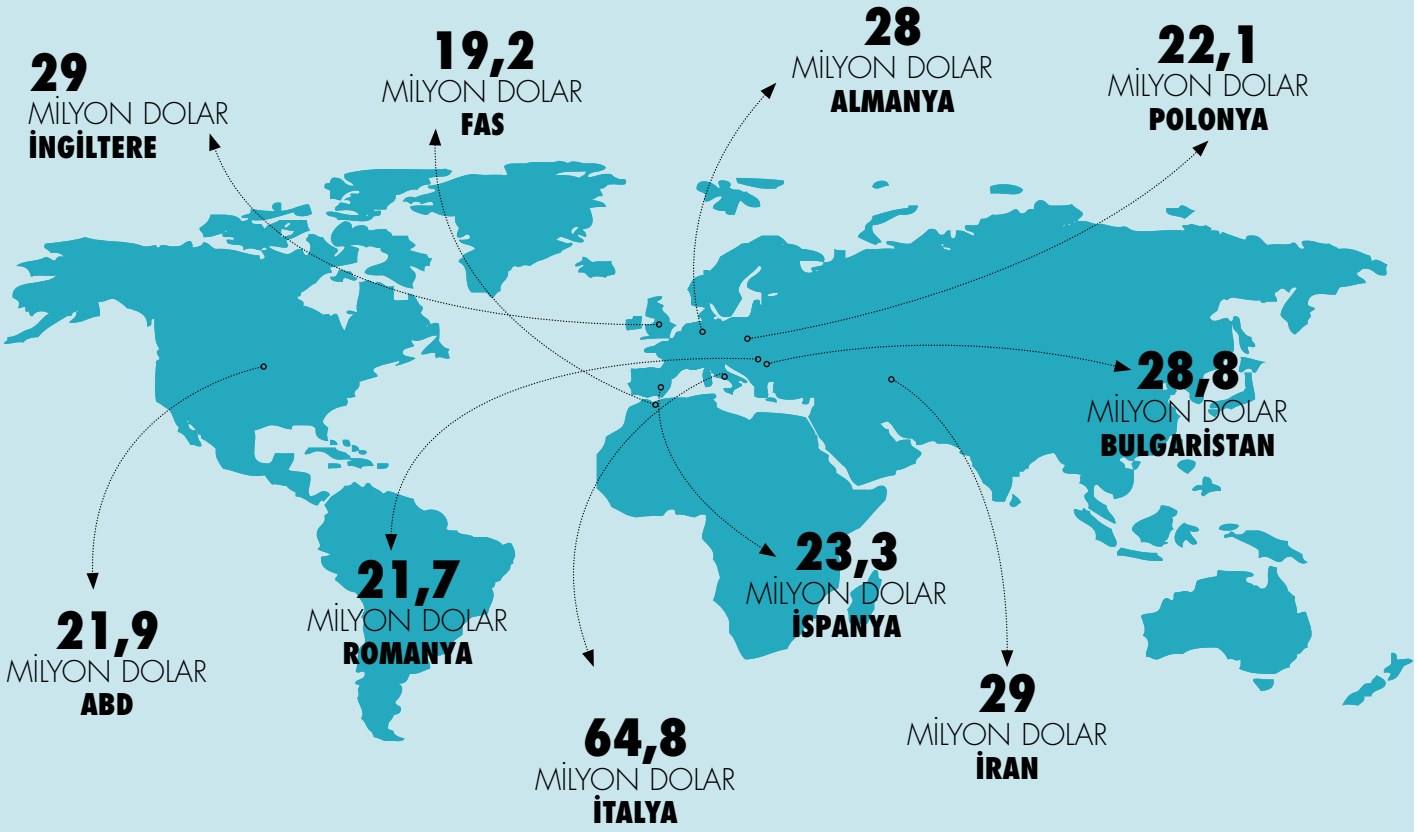
ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE İHRACAT

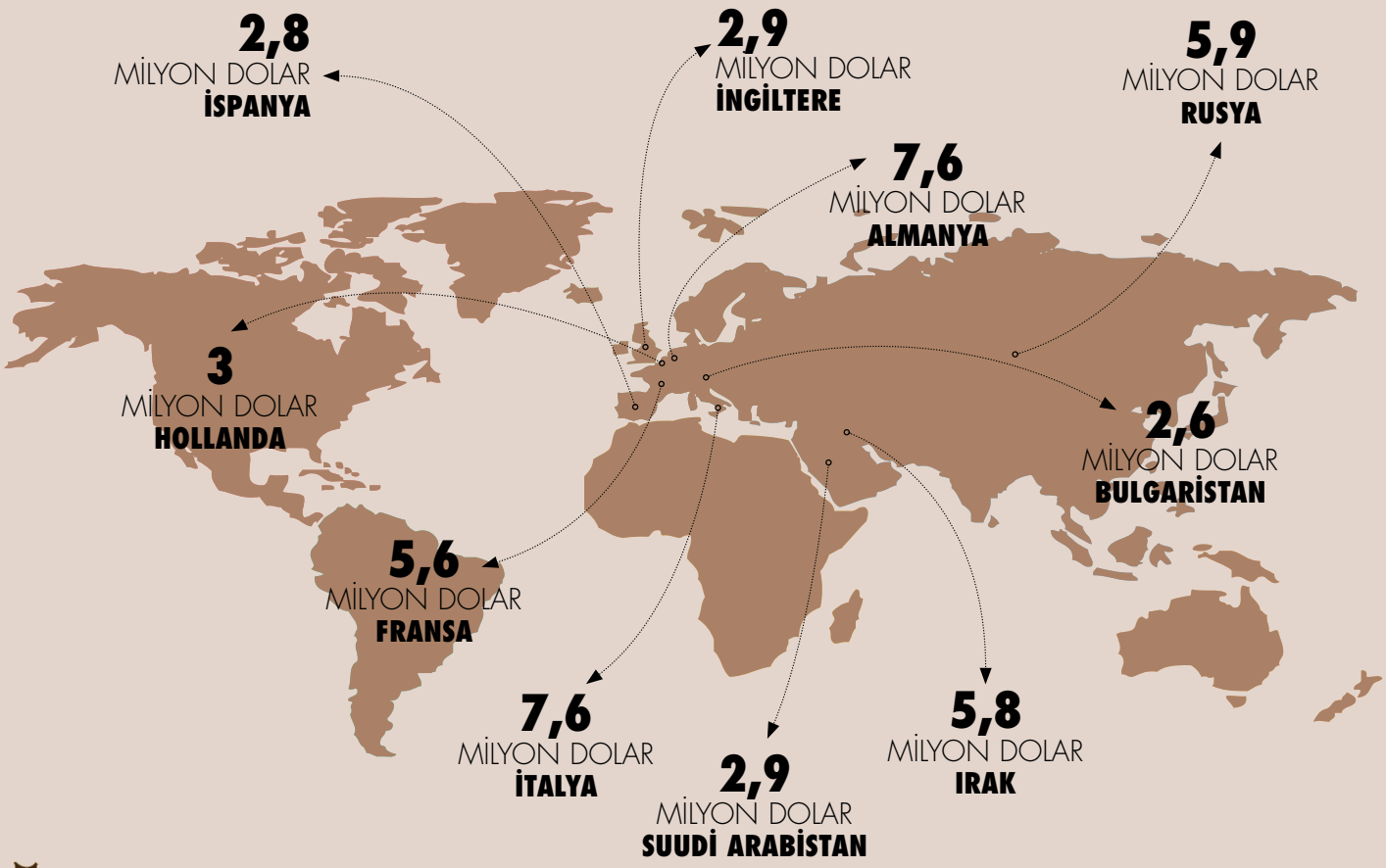


DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

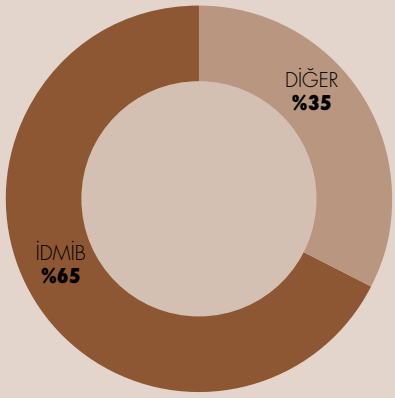
>Ocak 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 13,7 düşerek 44 milyon 87 bin dolar oldu.
>Ocak 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 48 milyon 120 bin dolarla ayakkabılar gerçekleştirdi.
>Ocak 2016 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1 oldu.

İHRACAT,
YÜZDE 21,4 DÜŞÜŞLE
88.660.443
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE İHRACAT



DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

%4711
SENEGAL

Ocak ayında ihracatını en fazla artıran ülkeler yüzde 4711 ile Senegal, yüzde 1743 ile Letonya, yüzde 475,7 ile Sudan, yüzde 346,7 ile Ürdün ve yüzde 298,1 ile Avustralya oldu.

İHRACAT, YÜZDE 9,7 DÜŞÜŞLE 129.662.165 DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

- Ocak 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 8,2 düşerek 29 milyon 349 bin dolar oldu.
- Ocak 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 112 milyon 129 bin dolarla makine halıları gerçekleştirdi.
- Ocak 2016 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

%506,1
BEYAZ RUSYA

Ocak ayında ihracatını en fazla artıran ülkeler yüzde 506,1 ile Beyaz Rusya, yüzde 106,9 ile Kanada, yüzde 96,9 ile Arnavutluk, yüzde 92,4 ile İsviçre ve yüzde 60,7 ile KKTC oldu.

ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY

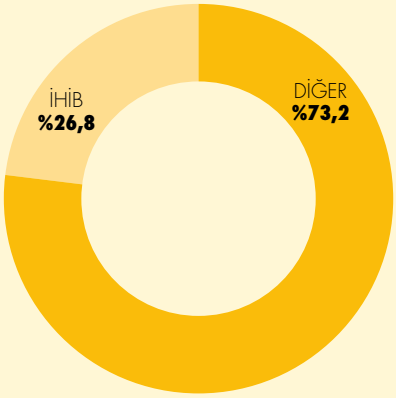
MAKİNE HALILARI
112,1 MİLYON DOLAR

TÜFTE HALILAR
13,2 MİLYON DOLAR

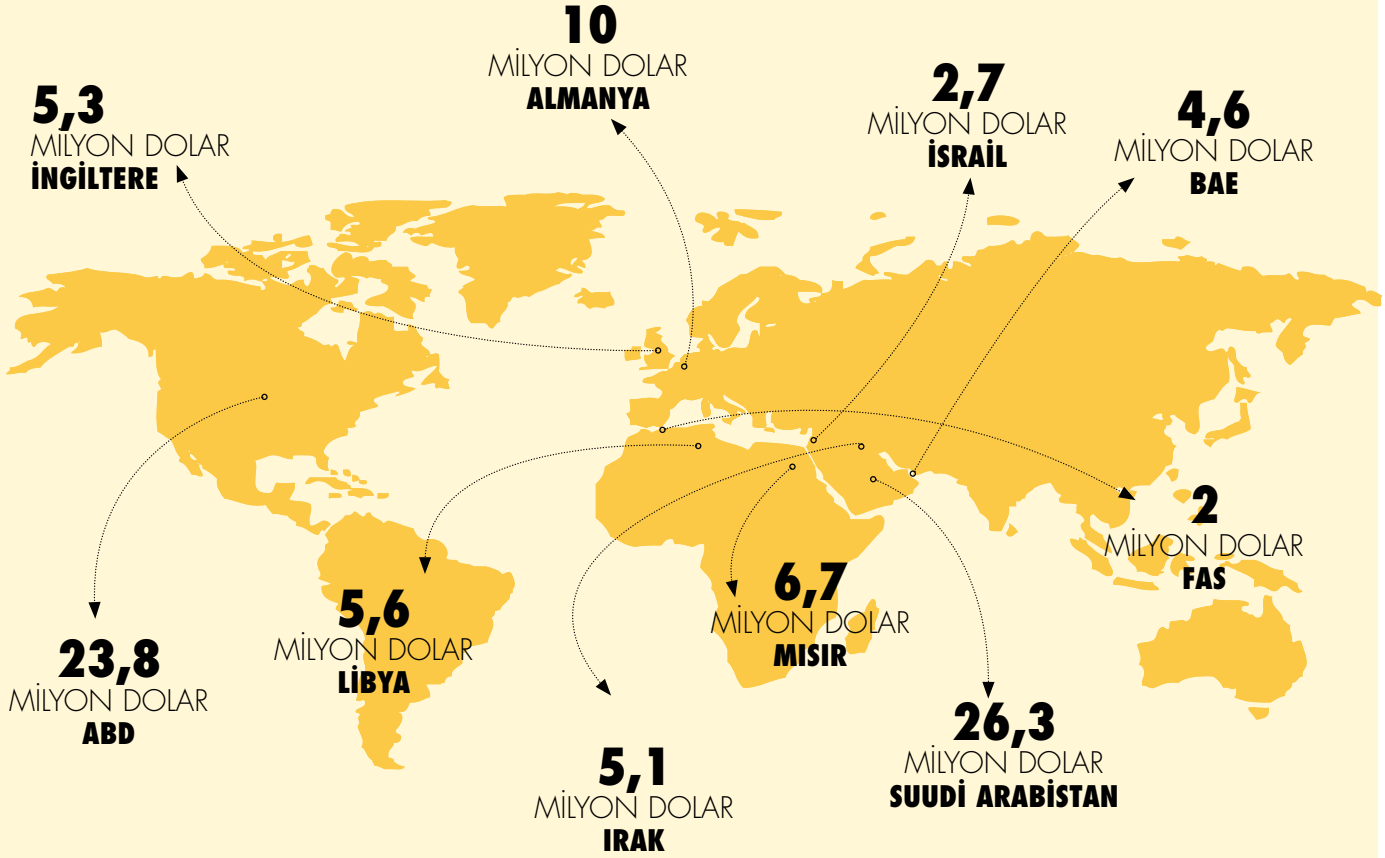
EL HALILARI
3,7 MİLYON DOLAR

KİLİMLER
607 BİN DOLAR

HALI İHRACATINDA İHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE İHRACAT

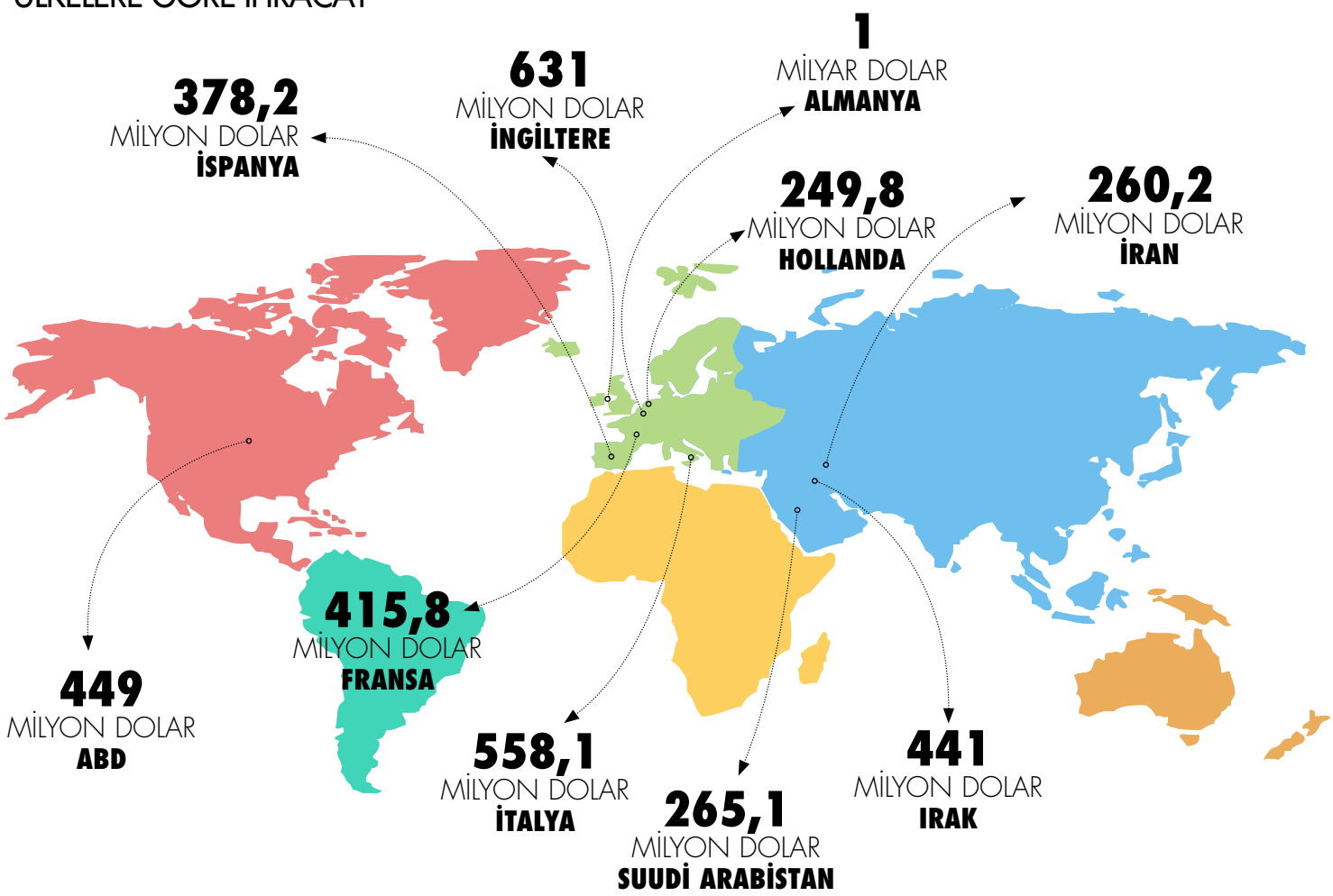


TÜRKİYE İHRACATI

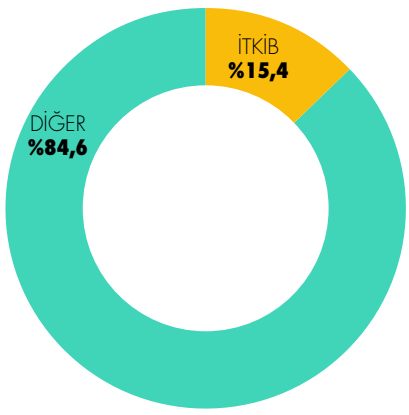
>Ocak 2016 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı, yüzde 14,6 ile toplam ihracattan en fazla pay alan ikinci sektör oldu.
>İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, yüzde 15,4'lük pay ile en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunda bulunuyor.

İHRACAT, **YÜZDE 14,4** DÜŞÜŞLE **9.208.150.059** DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE İHRACAT

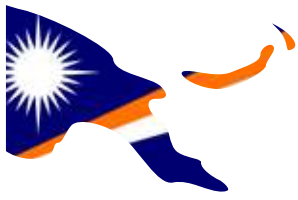


TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%492,7
MARSHALL ADALARI

Geçtiğimiz yıl ihracatını en fazla artıran ülkeler, yüzde 492,7 ile Marshall Adaları, yüzde 180,1 ile Letonya, yüzde 119,4 ile Gana, yüzde 105,7 ile Etiyopya ve yüzde 93,2 ile Panama oldu.

Ülkeler ve İller Bazında İhracat

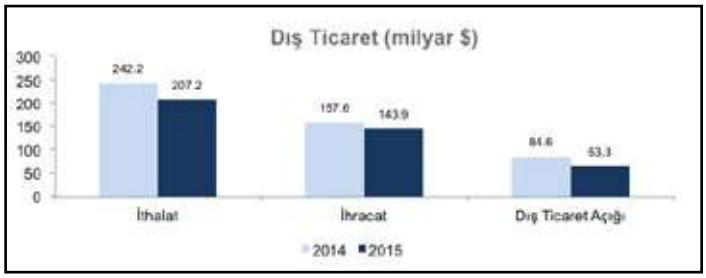
TİM verilerine göre, Ocak ayında en çok ihracat yapılan ilk beş ülke, Almanya, İngiltere, İtalya, ABD ve Irak oldu. Bu dönemde Almanya'ya yapılan ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 oranında düşerken, İngiltere ve İtalya pazarlarında ise sırasıyla yüzde 15,9 ve yüzde 2'lik gerileme kaydedildi. ABD ve Irak'a yapılan ihracat da bu dönemde sırasıyla yüzde 6,6 ve yüzde 47,9 oranlarında daralma yaşadı. Yılın ilk ayında Rusya ve İran pazarlarında çift haneli sert düşüşler görülürken, Suudi Arabistan'a ihracat yüzde 30,5 artış kaydetti. Ülke grupları bağlamında, Ocak yılında AB ülkeleri, Türkiye'nin ihracatındaki payını yüzde 50,8'e yükseltirken, ikinci sırada gelen Orta Doğu'nun payı önceki yılın aynı dönemine göre 2,8 puan düşüşle yüzde 18,2 oldu. Bu dönemde Afrika pazarı 0,9 puanlık bir yükseliş yaşarken, BDT'nin pastadaki payı 3,3 puan daralma kaydetti. Öte yandan, Kuzey Amerika'ya yapılan ihracatın payı bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,4 puan arttı. Diğer Asya grubu ile Uzak Doğu ülkelerinin payları da sırasıyla 0,5 ve 0,2 puan genişledi. Bu dönemde diğer Avrupa ve diğer Amerika ülkelerini kapsayan pazarlarda ise dilim daralmaları yaşandı. Ocak ayında en çok ihracat yapan iller arasında ise İstanbul'u, Bursa ve Kocaeli izledi. İstanbul ve Bursa bu dönemde sırasıyla 4,2 milyar ve 770 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, Kocaeli'nin ihracatı 740 milyon dolar oldu. Sıralamada dördüncülüğü 620 milyon dolarla İzmir, beşinciliği ise 480 milyon dolarla Ankara aldı.

AB Pazarının Payı Yükselirken BDT Geriliyor

Suudi Arabistan'a İhracat Çift Haneli Arttı

Dış Ticaret Dengesi

TÜİK verilerine göre, 2015 Aralık ayında ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11,1 oranında azalarak 11,8 milyar dolar oldu. Bu dönemde en yüksek değerde ihracat gerçekleştiren fasıl, dolar bazında yüzde 6,9 yıllık ihracat artışı kaydeden motorlu kara taşıtları olurken, onu sırasıyla yüzde 5 ve yüzde 17,6 oranlarında düşüş gerçekleştiren makineler ile elektronik grubu izledi. Aralık ayında dördüncü sırada ise yüzde 1,2 yıllık artış kaydeden örme giyim ihracatı aldı. Bu dönemde toplam ihracat yıllık gelişimine en olumlu katkıyı 0,8 puanla motorlu kara taşıtları yaparken, en olumsuz etki -2,3 puanla demir-çelik faslından geldi. 2015 yılı genelinde ise Türkiye'nin ihracatı önceki yıla göre yüzde 8,7 düşüşle 143,9 milyar dolar olarak kaydedildi. İthalat ise Aralık ayında yıllık bazda yüzde 17,5 oranında bir düşüş sergileyerek, 17,9 milyar dolar düzeyinde kaydedildi. 2015 yılı genelinde ise ithalat 2014 yılına göre yüzde 14,4 daralarak 207,2 milyar dolar oldu. Bu veriler doğrultusunda, dış ticaret açığı Aralık ayında yıllık yüzde 27,4 oranında bir düşüşle 6,2 milyar dolar oldu. 2015 yılında ise açık yüzde 25,2 gerileyerek 63,3 milyar dolar olarak kaydedildi. Bu dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranı da, önceki yıla göre 4,4 puan artarak yüzde 69,5 seviyesinde gerçekleşti.



İhracat 2015'te Yüzde 8,7 Daraldı

Dış Ticaret Dengesi 2015'te Yüzde 25,2 İyileşti

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

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

Ekonomi Bakanlığı

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

TÜRKİYE CUMHURİYETİ EKONOMİ 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

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (AİB)
Tel: 0 242 311 80 00
Faks: 0 242 311 79 00
e-mail: baib@baib.gov.tr
Web: www.baib.gov.tr

Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB)
Tel: 0 258 274 66 88
Faks: 0 258 274 72 22–62
e-posta: denib@denib.gov.tr
Web: www.denib.gov.tr

Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği (DAİB)
Tel: 0 442 214 11 85-86
Faks: 0 442 214 11 89-90
e-posta: daibarge@daib.org.tr
Web: www.daib.org.tr

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB)
Tel: 0 462 326 16 01
Faks: 0 462 326 94 01 – 02
e-posta: dkib@dkib.org.tr
Web: www.dkib.org.tr

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)
Tel: 0 232 488 60 00
Faks: 0 232 488 61 00
e-posta: eib@egebirlik.org.tr
Web: www.egebirlik.org.tr

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)
Tel: 0 342 211 05 00
Faks: 0 342 211 05 09
e-posta: gaibevrak@gaib.org.tr
Web: www.gaib.org.tr

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)
Tel: 0 212 454 00 00
Faks: 0 212 454 00 01
e-posta: immib@immib.org.tr
Web: www.immib.org.tr

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)
Tel: 0 212 454 05 00
Faks: 0 212 454 05 01
e-posta: iib@iib.org.tr
Web: www.iib.org.tr

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)
Tel: 0 454 216 24 26
Faks: 0 454 216 48 42
e-posta: kib@kib.org.tr
Web: www.kib.org.tr

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)
Tel: 0 312 447 27 40
Faks: 0 312 446 96 05
e-posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr
Web: www.oaib.org.tr

Uludağ İhracatçı Birlikleri (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

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
Tel: 0 212 320 82 00
Web: www.birlesmismarkalar.org.tr

Çorap Sanayicileri Derneği(ÇSD)
Tel: 0 212 438 32 08
e-posta: csd@csd.org.tr
Web: www.csd.org.tr

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

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)
Tel: 0 212 516 90 52 - 53
e-posta: lasiad@lasiad.org.tr

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)
Tel: 0 212 643 47 22
e-posta: mesiad@mesiad.org.tr
Web: www.mesiad.org.tr

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)
Tel: 0212 296 90 45
Web: www.mtd.org.tr

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)
Tel: 0 212 231 92 85
e-posta: otiad@otiad.org.tr
Web: www.otiad.org.tr

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)
Tel: 0 212 637 68 05
e-posta: orsad@orsad.org.tr
Web: www.orsad.org.tr

Tescilli Markalar Derneği (TMD)
Tel: 0 212 245 69 29
e-posta: info@tescillimarkalar.org.tr
Web: www.tescillimarkalar.org.tr

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD)
Tel: 0 212 292 04 04 (pbx)
e-posta: info@tetsiad.org
Web: www.tetsiad.org

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)
Tel: 0 212 474 75 30
e-posta: info@denimder.com
Web: www.denimder.org.tr

Tüm İç Giyim Sanayiciler Derneği (TİGSAD)
Tel: 0 212 438 65 15
e-posta: info@tigsad.org
Web: www.tigsad.org

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)
Tel: 0 212 549 71 71
e-posta: info@tasd.com.tr
Web: www.tasd.com.tr

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)
Tel: 0 212 665 27 47
e-posta: info@tdkd.org.tr
Web: www.tdkd.org.tr

Türkiye Tekstil, Hazır Giyim, Deri Sanayi Teknoloji ve Tasarım Araştırma Geliştirme Vakfı (TARGEV)
Tel: 0 232 488 61 23
e-posta: targev@targev.org.tr
Web: www.targev.org.tr

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)
Tel: 0 212 470 51 53
Web: www.tasev.org.tr

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)
Tel: 0 212 639 76 56
e-posta: tgsd@tgsd.org.tr
Web: www.tgsd.org.tr

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)
Tel: 0 212 558 23 02
e-posta: info@turdev.org
Web: www.turdev.org

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)
Tel: 0 212 438 06 60
e-posta: info@trisad.org
Web: www.trisad.org

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD)
Tel: 0 282 758 35 64
e-posta: info@tttsd.org.tr
Web: www.tttsd.org.tr

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)
Tel: 0 212 227 06 05
e-posta: info@turktekstilvakfi.com
Web: www.turktekstilvakfi.com

Kingdom is dedicated in the best linen yarn

KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000
www.kingdom-china.com
kingdom@kingdom-china.com

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

KINGDOM®

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