



EKONOMİK AMBARGONUN KALKMASINI SAĞLAYACAK
ANLAŞMALAR İMZALANDI:

İran pazarı önündeki engeller kalkıyor

• MODADA
AKILALMAZ DÖNÜŞÜM:
GEÇMİŞ
VE GELECEĞİN
HARMANI

MILLFEST ALAÇATI 2015, FEDERASYON
ÜYESİ DERNEKLERİN KATILIMIYLA BU
YIL DA MODAYI SANATLA BULUŞTURDU

MHGF, KAMUOYUNUN DİKKATİNİ
ORGAN BAĞIŞINA ÇEKECEK: "CANDOSTU
ORGAN BAĞIŞINA KOŞUYORUM" PROJESİ

İFEXPO FUARI 4-6 ŞUBAT 2016'DA
SEKTÖRÜ YİNE İSTANBUL'DA
BULUŞTURMAYA HAZIRLANIYOR

SHIKKA®



www.shikka.com



twitter.com/mirashikka



facebook.com/mirashikka



pinterest.com/mirashikka

2015
onlineshop

SPRING-SUMMER
www.shikka.com.tr



ETİKET VE MATBAACILIK

We Come In
All Colours
2015

www.simsekege.com.tr

Zafer Mh. 148.Sk. No:5 34513 Esenyurt - İST - TÜRKİYE

Tel: +90 444 7 343 pbx Fax: +90 212 428 28 26

pazarlama@simsekege.com.tr



**ANADOLU İPLİK ve TEKSTİL
FABRİKALARI SANAYİ A.Ş.**

www.anadoluiplik.com.tr

NYLON

PAMUK

POLYESTER



Nylon 6 Düz İplikler (FDY)
Nylon 6 Tekstüre İplikler (DTY)
Nylon 6 Tekstüre Elastanlı İplikler (ACY)

Nylon 6.6 Düz İplikler (FDY)
Nylon 6.6 Tekstüre İplikler (DTY)
Nylon 6.6 Tekstüre Elastanlı İplikler (ACY)



Ring Compact Penye İplikler
Ring Penye İplikler
Ring Karde İplikler
Ring Penye Core-Spun İplikler
Ring Karde Core-Spun İplikler
Open-End İplikler
Fiamlı İplikler



Polyester Tekstüre İplikler (DTY)
Polyester Tekstüre Elastanlı İplikler (ACY)



Prof. Muammer Aksoy Caddesi No: 1
Olivium Center Ek Bina 1. Ofis
Zeytinburnu / İstanbul Katı

Tel: +90 212 415 50 50
Fax: +90 212 415 56 06

info@anadoluiplik.com.tr

“İran pazarında sorumluluk bilinciyle hareket etmeliyiz”



Sevgili dostlarım,

Ülke olarak, geçtiğimiz yılın sonlarından itibaren ihracatta kan kayıpları yaşadık. Rusya ve Ukrayna pazarlarındaki olumsuz gelişmeler bavul ticaretini ve bu ülkelere yapılan ihracatımızı çok ciddi bir şekilde etkiledi. Komşu ülkelerimizde süren siyasi ve ekonomik sorunların üzerine ağırlıkta çalıştığımız Avrupa pazarında da yaşanan daralmalar ihracattaki gerilemenin hızını artırdı.

Bütün bunlar olurken geçtiğimiz günlerde olumlu bir gelişmeye de tanık olduk. İran, Birleşmiş Milletler'in beş daimi üyesi ve Almanya ile anlaşma imzalayarak uygulanan ambargonun kaldırılması yönünde önemli bir adım atmış oldu. Şimdi tüm dünyanın olduğu gibi Türkiye'nin gözü de bu dev pazarda.

İran Türkiye için hem mesafe ve hem de kültürel anlamda yakınlığı ile de çok avantajlı bir pazar. Ancak burada heyecanımız kadar sorumluluk bilinciyle de hareket etmemiz gerektiğini düşünüyorum. Özellikle tecrübeleri gözden geçirerek, geçmişte yaptığımız hataları bir daha tekrar etmek adına daha gözlemci, daha dikkatli olmamız gerekiyor. Daha önce birçok pazar-

da büyük avantajlarımızı stratejik hatalarla yok ettik. İran yakın pazarlarımızın son halıdır. Burada yaşanmışlıklarımızı doğru analiz ederek ilerlemek zorundayız. Adeta ülkemizin dış politikası gibi hassasiyetle çalışmalar yürütmeliyiz. Bu anlamda sadece sektörler değil, ülke olarak da bu pazara sürdürülebilir ekonomi politikalarıyla yaklaşmalıyız. Bu politikaları da bakanlık ve resmi kurumlarla, tüm sektörel sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla, tartışarak, altını çizerek bu işin 'anayasası'ymış gibi birlikte oluşturmamız. Günübirlik ve spontane gelişmelerden uzak durmalıyız.

Bir diğer önemli konu da; bu pazarlarda ürünü satandan çok, ürünü üretenle çalışılması gerçeğidir. Üreticinin bu konudaki hassasiyetini yansıtarak götürmek gerektiğini düşünüyorum.

Evet İran pazarı çok önemli. Ancak kaybettığımız bütün pazarlar da bizim için çok önemliydi. İran'ı da bu kaybettığımız pazarlar arasına koymayalım. Deneyimlerimizi gözden geçirerek daha itinalı ve uzun soluklu, sürdürülebilirliğini ve güveni sağlayarak, açık hesaba mal vermeden, mutlak ödemesini alarak çalışmalıyız. Bu konu-

ya da altını çizerek dikkat çekmek istiyorum. Rusya pazarında yaşanan krizlerle birlikte aralarında yan sanayi ve tedarikçilerimizin de olduğu birçok firma domino etkisiyle zarar gördü ve yoruldu. Unutmamız gerekiyor ki; birinin batağı birçok firmanın da batağı demektir. Bu da başka bir açıdan ülkenin kaynaklarını dışarıya aktarmamız anlamına geliyor.

İran'daki gelişmenin sektörümüze ve tüm ülkemize hayırlı olmasını diliyor, yaklaşan kurban bayramınızı da bu vesileyle sevgi ve saygıyla kutluyorum.

Hüseyin Öztürk

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



AYMER YARN



ÇİFT SARGILI İPLİKLER

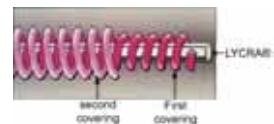
KULLANIM ALANLARI:

- I) ÇORAP KONÇ LASTİĞİ
- II) DAR DOKUMA
- III) TRİKO
- IV) MEDİKAL



ÜRÜNLER

Ürün/ PRODUCT	SPANDEX	KAPLAMA/ COVERED YARN	KULLANIM/ END USE
130/40*2 D.C.	130 Dtex	44/13/1 *2 PA6	SOCK TOPS
130/70*2 D.C.	130 Dtex	78/24/1 *2 PA6	SOCK TOPS
156/70*2 D.C.	156 Dtex	78/24/1 *2 PA6	SOCK TOPS
165/40*2 D.C.	165 Dt	78/24/1 *2 PA6	SOCK TOPS
940/70*2 D.C.	940 Dtex	78/24/1 *2 PA6	NARROW WEAVING



ELASTİK SARGILI İPLİKLER

- I) TEK SARGILI İPLİKLER
- II) ÇİFT SARGILI İPLİKLER
- III) HAVA KAPLAMALI İPLİKLER



ÜRÜNLER

TEK SARGILI İPLİKLER KULLANIM ALANLARI:

- I) ÇORAP GÖVDESİ
- II) DAR DOKUMA
- III) TRİKO
- IV) DOKUMA
- V) MEDİKAL
- VI) SEAMLESS



Ürün/ PRODUCT	SPANDEX	KAPLAMA/ COVERED YARN	KULLANIM/ END USE
20/20 S.C	22 Dtex	22/7/1 PA 66	SEAMLESS/ HOSIERY
20/40 S.C	22 Dtex	40/13/13 PA 6 & 66	SOCKS & HOSIERY
20/70 S.C	22 Dtex	78/24/1 PA6	SOCKS
70/70 S.C	78 Dtex	78/24/1 PA6	SOCKS & NARROW WEAVING
140/70 S.C	156 Dtex	78/24/1 PA6	SOCKS

ÜRÜNLER

Ürün/ PRODUCT	SPANDEX	KAPLAMA/ COVERED YARN	KULLANIM/ END USE
15/20 AC	17 Dtex	22/17/1 PA66	SEAMLESS
20/20 AC	22 Dtex	22/17/1 PA66	SOCKS & HOSIERY
20/40 AC	22 Dtex	44/13/1 PA6&66	SOCKS & HOSIERY
15/70 AC	17 Dtex	78/24/1 PA 6	SOCKS
13/70 AC	13 Dtex	78/24/1 PA 6	SOCKS
20/70 AC	22 Dtex	78/24/1 PA 6	SOCKS
40/140 AC	44 Dtex	78/24/2 PA 6	SOCKS
40/70 AC	44 Dtex	78/24/1 PA 6	SOCKS & WOVEN
20/75 AC	22 Dtex	83/36/1 PES	SOCKS
20/150 AC	22 Dtex	166/36/1 PES	SOCKS
40/150 AC	44 Dtex	166/36/1 PES	SOCKS

HAVA KAPLAMALI İPLİKLER

KULLANIM ALANLARI:

- I) ÇORAP GÖVDESİ
- II) DAR DOKUMA
- III) TRİKO
- IV) DOKUMA
- V) MEDİKAL
- VI) SEAMLESS

AYMER DIŞ TİC. A.Ş.

BAKIRCILAR VE PİRİNÇCİLER
SANAYİ SİTESİ
MENEKŞE CAD. NO: 10/2
34524 BEYLİKDÜZÜ-BÜYÜKÇEKMECE
İSTANBUL / TÜRKİYE

Tel: +90 (212) 875 07 02 (pbx)
Faks: +90 (212) 875 08 04
Cep: +90 (532) 633 92 96
E-Posta: aliates@aymeras.com
Web: www.aymeras.com



8 MHGF, "Organ Bağışına Koşuyorum" projesi için start verdi

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu'nun (MHGF) sosyal sorumluluk projesi Candostu Organ Bağışına Evet Platformu, kamuoyunun dikkatini organ bağışına çekecek önemli etkinlikler dizisinin yer alacağı "ORGAN BAĞIŞINA KOŞUYORUM" adlı bir proje başlatmak üzere start verdi.



78 MODA DÜNYASINDA AKIL ALMAZ DÖNÜŞÜM: Geçmiş ve geleceğin harmanı

03 Başkanndan

12 Alaçatı Millfest, Federasyon üyesi derneklerin katılımıyla bu yıl da modayı sanatla buluşturdu

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) üyesi Ege Giyim Sanayicileri Derneği'nin (EGSD) bu yıl 10. kez gerçekleştirdiği alaçatı Millfest, federasyon üyesi derneklerin başkan ve temsilcilerinin de katılımıyla bu yıl da modayı sanatla buluşturdu. genç tasarımcıları sektöre kazandıran festivale bu yıl onur konuğu olarak Atıl Kutoğlu da katıldı.



16 İran pazarı önündeki engeller kalkıyor

20 İran İslam Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Alireza Bıkdeli: Nükleer Anlaşma ve İran-Türkiye ilişkilerini Geliştirme Fırsatları

22 T.C. Tahran Rıza Hakan Tekin: Türkiye-İran Dış Ticareti ve Beklentiler

26 İran: Yanı başımızda 82 milyon nüfuslu dev pazar

36 Sektörün hacmi konusunda farklı görüşler olsa da tesettür giyim harcamaları artıyor

32 ihracatçı, 3. çeyrekte umutlu

38 1.5 milyon dolarla hazır giyim ihracatta ikinci sırada

42 Veri Madenciliği ve Kümelenme konularına "yeni" bir yaklaşım

46 16. Yüzyıldan 20. Yüzyıla Osmanlı Kumaş sanatı

50 Yolcu beraberinde para giriş ve çıkışı

54 MHGF üyesi DETGİS'ten önemli proje: Denizli'nin tekstil tarihi beyaz perdeye yansıyacak

55 MHGF üyesi MTK-SİAD'ın istihdamı artırmaya yönelik çalışmaları sürüyor

56 5. PENTEX Penye Tekstil ve Teknolojileri Fuarı için çalışmalara start verildi

62 Mukadder Özden, Mutlu müşteri, mutlu üretici

68 Sektörümüzün duayenleri: Esat Sivri

72 İFEXPO İç Giyim Çorap Fuarı her yıl rekordardan rekora koşuyor: 4-6 Şubat 2016

84 Kültür-Sanat Haberleri



58

Transatlantik Ticaret Anlaşması'nın (TTIP) Türkiye'ye etkisi



76

Namık Kemal Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü



İmtiyaz Sahibi

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Adına
İmtiyaz Sahibi
Hüseyin Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

İsa Dal

Genel Yayın Yönetmeni

Abbas Özpınar

Editör

Berna Özpınar

Görsel Yönetmen

Abbas Özpınar

Yayın Kurulu

İsa Dal
Mukadder Özden
Ali Bozkan

Prodüksiyon

İnomedya İletişim ve Yayıncılık
Adnan Kahveci Mah. Evrim Sok.
Gözde Apt. No: 4A D: 62
34528 - Beylikdüzü / İstanbul
Tel: +90 (850) 225 07 00
Fax: +90 (850) 224 64 55
www.inomedya.net

Baskı

Ege Basım Matbaa ve
Reklam Sanatları Ltd. Şti.
Esatpaşa Mahallesi Ziyapaşa Caddesi No:4
Ataşehir/İstanbul
Tel: +90 (216) 470 44 70
Fax: +90 (216) 472 84 05
www.egebasim.com.tr

Yönetim Adresi

Turgut Reis Mah. Barbaros Cad.
E1/b 124 No: 56
34237 Giyimkent-Esenler / İstanbul
Tel: +90 (212) 438 45 75-76
Fax: +90 (212) 438 45 07
info@mhgf.org.tr
www.mhgf.org.tr

Yayın Türü

Yaygın, Süreli, 2 Aylık

» Yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına,
ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.
» Yazı ve haberler kaynak gösterilerek kullanılabilir.

MHGF, “Organ Bağışına Koşuyorum” projesi için start verdi

MODA VE HAZIR GIYİM FEDERASYONU'NUN (MHGF) İNSAN ODAKLI SOSYAL SORUMLULUK GİRİŞİMİ CANDOSTU ORGAN BAĞIŞINA EVET PLATFORMU, KAMUOYUNUN DİKKATİNİ ORGAN BAĞIŞINA ÇEKECEK ÖNEMLİ ETKİNLİKLER DİZİSİNİN YER ALACAĞI BİR ORGANİZASYON BAŞLATACAK. “ORGAN BAĞIŞINA KOŞUYORUM” ADIYLA DÜZENLENECEK ETKİNLİKLER DİZİSİNDE 5 BİN METRE KOŞUNUN YANI SIRA KLASİK ARAÇLAR, HARLEY DAVIDSON MOTORLARI VE BİSİKLETLİLER GEÇİDİ İLE BİR DEFİLE VE KONSER DE YER ALACAK.

Candostu Organ Bağışına Evet Platformu MHGF'nin

2012 yılı sonunda Sağlık Bakanlığı ve Türkiye Organ Nakli Kuruluşları Koordinasyon Derneği (TONKKD) işbirliğiyle hayata geçirdiği ve 2013 yılı başında iş ve sanat dünyasından geniş bir katılımı ilk lansman toplantı-

sını düzenleyerek kamuoyuna tanıttı önemli bir sosyal sorumluluk girişimi. Candostu Platformu, kurulduğu günden bu yana Türkiye genelinde fabrikalarda, işletmelerde, okullarda, üniversitelerde, birden fazla insanın olduğu her yerde alanında uzman genel cerrahların ve organ nakli koordinatörlerinin ka-

tılımıyla 50'nin üzerinde bilgilendirme toplantısı düzenleyerek toplumda organ bağışı ve nakli konusunda yanlış bilgileri düzeltmeye ve önyargıları ortadan kaldırmaya çalıştı. Platform, şimdi de toplumun büyük bir kesiminin dikkatini organ bağışının önemine çekmek üzere önemli bir etkinlikler dizisi ger-





*Candostu Organ
Bağışına Evet
Platformu Kasım
ayında önemli
etkinlikler dizisi-
nin yer alacağı
bir organizasyon
düzenliyor”*

çekleştirecek. Beş bin metrelilik bir koşunun yanı sıra, efsane klasik otomobiller ve Harley Davidson motorları, bisikletler de geçit şöleninde yer alacak. Büyük bir pop konseri ile son bulacak programda alanında ünlü genel cerrahlarımız ikili görüşmeler yapacak, halkımızın organ bağışısı konusunda sorularını yanıtlayacak.

İlk tanıtım toplantısı İstanbul Beylikdüzü'nde gençleştirildi

Organizasyonla ilgili ilk bilgilendirme toplantısı İstanbul Beylikdüzü'nde Maya Restoran sahibi ve aynı zamanda Beylikdüzü Kars-Ardahan-Iğdır (KAI) Derneği Başkanı Gürsel İlgüz'ün ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Beylikdüzü Kent Konseyi Başkanı Elif Necla Türkoğlu, Beylikdüzü Sanayici ve İşadamları Derneği (BEYSİAD) Başkanı Nuri Aslan, MHGF Başkan Yardımcısı ve Etkinlik Komitesi Başkanı Metin Çetinkaya ve Yönetim Kurulu Üyeleri Doç. Dr. Sevtap Aytuğ ve Ali Bozkan, Beylikdüzü KAI Derneği Yönetim Kurulu Üyeleri'nin de katıldığı toplantıda Beylikdüzü ve

bölgesindeki şehir derneklerinin başkanları, muhtarlar ve bölgesel basının temsilcileri katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını Beylikdüzü KAI Derneği Başkanı Gürsel İlgüz yaptı. MHGF'nin insanlık için hayırlı bir sosyal sorumluluk projesi olan Candostu Organ Bağışına Evet Platformu'nu başlattığını söyleyen İlgüz, böylesi bir toplantıya ev sahipliği yapmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Türkiye genelinde organ bağışısı ve nakli konusundaki yanlış bilgileri düzeltmek ve önyargıları yıkarak amacıyla 50'nin üzerinde toplantı gerçekleştirildi

Daha sonra kürsüye gelen MHGF ve Candostu Platformu Başkanı Hüseyin Öztürk Federasyon hakkı kısa bir bilgi verdikten sonra sosyal sorumluluk projesi olarak neden organ bağışısı konusunu seçtiklerini anlattı. Türkiye'de yaklaşık 25 bin hastanın yaşamlarını sürdürmek için organ beklediğine dikkat çeken Öztürk, bugünlerde 75 bine yaklaşan diyaliz bağım-



Hüseyin Öztürk
MHGF Yön. Krl. Bşk.



Elif Necla Türkoğlu
Beylikdüzü Kent Konseyi Başkanı





İlki böbrek hastası sayısının birkaç yıl içinde 100 bine yaklaşacağını ve hepimizin bunlardan biri olma ihtimalinin olduğunu belirterek, "Organ bağış oranlarını artırmalıyız. Batı'da milyon nüfusta 30 olan oran, Türkiye'de 4,2 düzeyinde. Canlıdan canlıya organ veriyoruz. Ancak kadavradan organ bağışında dünya sıralamasında en sonlardayız. Toplumda bu konuda ciddi bilgi kirliliği var. Candostu platformu olarak 2 yılda 50'nin üzerinde bilgilendirme toplantısı yaparak, yaklaşık 25 binin üzerinde insana ulaştık. Bu konuda doğru bilgileri aktardık ve önyargıları yıkmaya çalıştık. İnsanların bu toplantılardan çıktıktan sonra fikirlerinin değiştiğini görmek bizi mutlu etti" dedi.

Klasik otomobiller, Harley Davidson motorları ve bisikletçiler geçidi ile birlikte defile ve konser de programda yer alacak

"Organ Bağışına Koşuyorum" başlığıyla geniş kitleleri hedefleyen bir organizasyon planladıklarını belirten MHGF Başkanı Öztürk, 5 bin metrelik bir koşunun yanı sıra, klasik otomobiller, Harley Davidson ve bisiklet geçidinin de yer alacağı programın defile ve büyük bir konser ile sona ereceğini ifade etti. Etkinlikler çerçevesinde alanında uzman genel cerrahların da alanda olacağı ve halkın bu konudaki sorularını yüz yüze yanıtlayacağını kaydetti.

Projenin paydaşları kimler olacak?

Özellikle İstanbul'un Avrupa yakasındaki İlçe Belediyeleri ile kaymakamlıklar, üniversiteler, sağlık meslek liseleri ve diğer liseler, İstanbul Valiliği'ne bağlı müdürlükler, sanayici ve işadamları

dernekleri, sivil toplum örgütleri ile bölgesel basının projenin paydaşları olabileceğini kaydeden Öztürk, Federasyona bağlı 23 dernek ile çözüm ortaklarının her türlü katkısı sağlayacağını söyledi.

STK'lar arasında birlikte hareket etme kültürüne de katkı sağlayacak

Bölgedeki Sivil Toplum Kuruluşlarının birlikte hareket etme kültürüne katkı sağlama ve "Ben de varım!" anlayışını ortaya koyma açısından da projenin önemli olduğunu vurgulayan Öztürk, İnsanlık adına, insan odaklı, kadavradan organ bağışına dikkat çekerek, konunun önemini geniş kitlelere aktarmaya çalıştıklarını belirtti.

İnsanın sosyal ve duygusal bir varlık olduğunu söyleyen Hüseyin Öztürk, sosyal tarafının sürü halinde yaşayan bütün canlılarda olduğunu belirterek insan olarak bir diğer insana ancak duygularımızla dokunabileceğimizi Candostu Platformu'nun odağında da bu duygunun yattığını belirtti.

Proje, Beylikdüzü Kent Konseyi'nde ve Kent Konseyleri Birliği toplantısında da sunulacak

Daha sonra söz alan Beylikdüzü Kent Konseyi Başkanı Elif Necla Türkoğlu, Candostu Platformu'nun yaptıkları çalışmaların çok önemli olduğunu kaydederek, yapılması planlanan etkinlikler dizisi için katkı sağlamak için her türlü katkısı yapmaya hazır olduklarını belirtti. Bu amaçla Beylikdüzü Kent Konseyi'nin olağan toplantısında hem de Beylikdüzü olarak evsahipliği yapacakları Kent Konseyleri Birliği toplantısında projeye ilgili sunum gerçekleştirilmesi için zemin hazırlayacaklarını söyledi.



AVANTAJLARI YAKALAYIN!

4,5 Milyon müşterisi ve 250'den fazla hizmet noktası ile
Lider Enerji firması CLK Boğaziçi Elektrik ile
daha güçlüsünüz.

On binlerce özel müşterimizin yararlandığı avantajlı
tarifelerden* siz de yararlanın.

BAŞVURULARINIZ İÇİN;



* CLK Boğaziçi Elektrik, avantajlı tarifelerini Enerji Piyasası Denetleme Kurumu'nun kararı nedeniyle, fatura ortalaması aylık yaklaşık 135 TL ve üzerinde (yıllık tüketimi en az 4500 kWh) olan müşterilerine özel olarak sunabilmektedir.



Alaçatı Millfest, Federasyon üyesi derneklerin katılımıyla bu yıl da modayı sanatla buluşturdu

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) ÜYESİ EGE GIYIM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN (EGSD) BU YIL 10. KEZ GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ALAÇATI MILLFEST, FEDERASYON ÜYESİ DERNEKLERİN BAŞKAN VE TEMSİLCİLERİNİN DE KATILIMIYLA BU YIL DA MODAYI SANATLA BULUŞTURDU. GENÇ TASARIMCILARI SEKTÖRE KAZANDIRAN FESTİVALE BU YIL ONUR KONUĞU OLARAK ATIL KUTOĞLU DA KATILDI.

MHGF Üyesi EGSD tarafından bu yıl 10. Kez gerçekleştirilen Alaçatı MILLFEST Moda ve Sanat Festivali, bu yıl da muhteşem bir açılışla moda severlere merhaba dedi. Alaçatı Değirmenler'de düzenlenen festivalin açılışına İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı

Aziz Kocaoğlu, Çeşme Belediye Başkanı Muhittin Dalgıç, Çeşme Kaymakamı Mustafa Erayırın, EBSO Meclis Başkanı Salih Esen, MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk, İstanbul Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sandal, MHGF Başkan Yardımcısı ve Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) Başkanı Osman Ege, MHGF Başkan Yardımcısı ve İstanbul Nakış Sanayicileri Derneği (İNSAD) Başkanı Metin Çetinkaya, Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Burak Sertbaş, MHGF Yönetim Kurulu Üyesi ve Penye

Konfeksiyon ve İmalat Hazır Giyim Derneği (PENKON) Başkanı Mehmet Haskaya, MHGF Yönetim Kurulu Üyesi ve İzmir Nakış Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Muin Altın, İzmir Terziler Odası Başkanı Mevlüt Turun, Akort Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Akkaya ile sektör temsil-

cileri ve tasarımcılar katıldı. Festival kapsamında Fotoğraf Sanatçısı Mutlu Kurtbaşı'nın da su altı fotoğraflarından oluşan serginin de açılışı yapılırken, Kurtbaş günün anısına Başkanlara eserlerini hediye etti. Festivalin ilk gününde Red Bull kutuları ile tasarlanan elbiselerde ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

Millfest Alaçatı 2015 MHGF üyesi derneklerin katılımıyla başka bir anlam kazandı

Alaçatı Millfest Moda ve Sanat Festivali bu yıl da Federasyon'a bağlı Türkiye genelinden üye derneklerinin başkan ve yönetim kurulu üyelerinin ve çözüm ortaklarının katılımıyla daha anlam kazandı. Konuklar festivalinin yapıldığı dört gün boyunca İzmir'in en önemli turizm merkezlerinden Çeşme

Alaçatı'da aynı zamanda bir tatil keyfi de yaşadı.

Moda severler bu yıl da yoğun ilgi gösterdi

Açılıшта konuşan EGSD Yönetim Kurulu Başkanı Mukadder Özden, İzmir'de tasarım kültürünün gelişmesi ve tekstil sektöründe katma değer artırılması için 10 yıldır bu çalışmayı yaptıklarını belirterek, genç tasarımcıları da bu sayede teşvik ederek sektörlerine kazandırdıklarını söyledi. Kendilerine bu çabalarında her zaman destek olan İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Çeşme Belediyesi'ne çok teşekkür ettiklerini ifade etti.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu: "İzmir'in tasarım kenti olması için çalışıyoruz"



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu da İzmir'in tasarım kenti olması için çalıştıklarını belirterek, bu alanda yapılan bütün çalışmalara destek olmaya çalıştıklarını

söyledi. EGSD'nin yaptığı çalışmalarla sektöründe katma değer artırılması için çaba harcadığını, bunun için kendilerine çok teşekkür ettiğini ifade eden Kocaoğlu, hep birlikte İzmir'in daha iyi yarınlara ulaşması için gayret etmeleri gerektiğini kaydetti.

mir'in daha iyi yarınlara ulaşması için gayret etmeleri gerektiğini kaydetti.

Etkinliklerle dolu dört renkli gün

Çeşme Belediye Başkanı Muhittin Dalgıç da ilk günden beri festivale her türlü katkısı sağladıklarına dikkat çekerek, Çeşme'nin bu tip organizasyonlarla adını dünyaya duyurmasını istediklerini belirtti. Tarihi değirmenlerin altında genç tasarımcıların birbirinden güzel ürünlerini moda severlerle buluşturduklarını anlatan Dalgıç, Alaçatı'nın bu organizasyon ile dört gün renkli görüntülere sahne olduğunu vurguladı. Konuşmaların ardından stand alanları gezildikten sonra Aile fotoğrafı çekildi.

Kutoğlu: "Ege ve özellikle Alaçatı mayo ve bikini modasında ön plana çıkabilir"

Dünyaca ünlü modacıımız Atıl Kutoğlu da genç tasarımcılarla moda söyleşileri gerçekleştirdi. Birçok genç tasarımcının

başarılı çalışmalarını gördüğünü söyleyen Kutoğlu, "Gerçekten bir şey yaratmak çok önemli, kendilerine has kimlikleri var. Markalarını çok güzel sunmuşlar" dedi. Kutoğlu, mayo ve bikini tasarımında Ege Bölgesi ve özellikle Alaçatı'nın ön plana çıkabileceğini de kaydetti. Bu konuda EGSD Başkanı Özden'in bir planı olduğunu da söyleyen Kutoğlu yapılacak bir plaj defilesi ile bunun ilk adımının da atılabileceğini söyledi.

Canlı müzik eşliğinde defile

Millfest Alaçatı bu yıl birbirinden farklı etkinliklere ev sahipliği yaptı. Her gün 18.00 ile 01.00 saatleri arasında genç tasarımcılarımızın standlarında birbirinden özgün tasarımlar moda severlerle buluştu. Festivalin ikinci gününde ise Alaçatı Anfi Tiyatro'da halka açık ücretsiz yapılan Sunshine Band Konseri eşliğinde tasarımcılar karma defile gerçekleştirdi. Alaçatı ilk kez Millfest sayesinde konser ile birlikte defileyi hayata geçirirken moda severler de farklı bir gecede bir araya gelme olanağı buldu. Festival, Pazartesi akşamı yapılan kapanış partisi ile sona erdi" dedi.

Moda 'blogger'ları da Millfest'teydi

Bu yıl geçtiğimiz yıllardan farklı olarak Türkiye'den ve dünyadan moda "blogger"ların da davet edildiği Alaçatı Millfest, sanal dünyada da geniş olarak yer aldı. Bu bloggerlardan bir tanesi de İtalya'dan gelen ve binlerce takipçisi olan Roberto Derosa idi. Ülkesinden sadece bu festivali incelemek için geldiğini belirten Derosa bütün markaların kendisi için yeni ve ilgi çekici olduğunu, burada olmaktan ve keşfetmekten memnun olduğunu söyledi.



SANKO Tekstil



GÜÇLÜ



DİNAMİK



ÜRETKEN

www.sankotextile.com

www.sankopazarlama.com

EKONOMİK AMBARGOYU KALDIRACAK ANLAŞMALAR İMZALANDI

İran pazarı önündeki engeller kalkıyor

TEMMUZ AYINDA BİRLEŞMİŞ MİLLETLER GÜVENLİK KONSEYİ'NİN BEŞ DAİMİ ÜYESİ ABD, RUSYA, İNGİLTERE, FRANSA, ÇİN İLE ALMANYA'DAN OLUŞAN P5+1 ÜLKELERİ İLE İRAN ARASINDA VİYANA'DA UZUN SÜREN GÖRÜŞMELERDE SONUCA ULAŞILDI. İRAN'IN NÜKLEER PROGRAMININ KISITLANMASINA KARŞILIK ÜLKEYE YILLARDIR UYGULANAN EKONOMİK YAPTIRIMLARIN HAFİFLETİLMESİNE YÖNELİK ANLAŞMA KABUL EDİLDİ. ŞİMDİ TÜM DÜNYANIN OLDUĞU GİBİ TÜRKİYE'NİN DE GÖZÜ BU DEV PAZARDA. İRAN'A KOMŞULUK ÜSTÜNLÜĞÜNÜN YANI SIRA ÖZELLİKLE TEKSTİL VE HAZIR GIYIM ÜRÜNLERİNDE OLUMLU BİR İMAJA SAHİP TÜRKİYE'Yİ NELER BEKLİYOR?

Temmuz ayının ortasında dünya barışı ve ticareti için önemli bir gelişme yaşandı. İki yıldır süren müzakereler sonunda Birleşmiş Milletlerin

beş daimi üyesi ABD, Rusya, İngiltere, Fransa, Çin ve Almanya'nın (P5+1) İran ile Viyana'da anlaşmaya vardı. İran'ın nükleer programını kısıtlamasını öngören anlaş-

manın ardından ülkeye 12 yıldır uygulanan yaptırımlar kaldırılacak. Bu dünyanın en önemli petrol üreticilerinden olan İran'ın dış ticaretini olumlu yönde etkileyeceği gibi ülkeye yabancı yatırımların önünü de açacak. Diğer taraftan petrol fiyatları düşecek ve ülkedeki enflasyon da gerileyecek.

Anlaşmanın ardından tüm dünya ülkelerinin gözü bu dev pazara yöneldi. Gelişmelerin Türkiye'yi de önümüzdeki süreçte olumlu etkilemesi beklenirken gerek doğalgaz ve petrol alımında gerekse TANAP gibi enerji hattı projelerinde dış ticaret ve işbirliğinin de ön plana çıkması bekleniyor.

Bütün bunları bir kenara bırakıp tekstil ve hazır giyim sektörümüz açısından olaya bakarsak Türkiye'nin, önemli bir pazarının önündeki engeller bu anlaşmayla kalkmış olacak. Türk ihracat ürünlerinin itibarının çok yüksek olduğu İran pazarında Türkiye avantajlarını özenli ve dikkatli bir şekilde kullanırsa bu pastadan çok daha fazla pay alıp, dünya ülkelerini geride bırakabilir.

MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk:
"Yaşanmışlıklardan ders çıkarak İran pazarında daha dikkatli olmalıyız"

Gelişmelerle ilgili görüşlerine başvurduğumuz MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk, İran pazarının önemine





bütün sektörlerin ve sivil toplum kuruluşlarının dikkat çektiğini belirterek, "Bu pazar bizim için çok önemli. Ancak Türkiye'deki sektörler ve STK'lar davranışlarını gözden geçirerek, geçmişteki yeni pazarlarda yapmış oldukları yanlışları burada tekrar etmemeli, yaşanmışlıkları mutlaka bir tecrübe olarak kullanmalı. Daha dikkatli, daha gözlemci olunmalı ve Türkiye olarak daha doğru bir politika ile yaklaşmamız gerekiyor" dedi.

"Stratejik hatalar yaparsak, bu pazarın bütün kaymağını Avrupa yer"

İran'ın diğer pazarlarda yaptığımız hatalar kaybedilmesinden ciddi kaygı duyduğunu dile getiren MHGF Başkanı Öztürk, "Bu konuda sadece Federasyondaki tekstil, hazır giyim, moda, deri ve ayakkabı sektöründe faaliyet gösteren derneklerimizdeki arkadaşlarımızı değil, tüm sektörlerimizi uyarmak istiyorum. Bizim baval ticareti ve yakın pazarlarla ilgili doğru bir ülke politikamız olması gerektiğini düşünüyorum. Bu politikaları da tartışarak, altını çizerek gerekirse bu işin anayasası gibi oluşturmamız ve spontane gelişmelerden çıkmamız gerektiğini düşünmekteyim" diye konuştu. Öztürk sözlerini şöyle sürdürdü:

"Çok heyecanlanmamamız lazım. Türkiye neredeyse 20-25 yıldır Doğu Bloku'nun çözülmesiyle beraber bu tür pazarlarda çok dayak yedi. Mümkün olduğunca bu pazarı ürün satanla değil, üretile, üreticinin bu konudaki hassasiyetini dikkate alarak götürmek gerekiyor. Eğer İran'da

ciddi stratejik hatalar yaparsak, bu pazarın bütün kaymağını Avrupa yer. Onun için pazar büyük ve önemli, yeni de keşfedilmiş değil. Sadece engeller kalkacak. O da bugünden yarına değil, bir süreç içinde olacak. Ciddi ve hassasiyetlerini koruyarak hareket etmemiz gerekiyor. Pazarın büyüklüğü, nüfusu, ekonomik durumu ve arkasındaki ülkeleri, tüm avantaj ve dezavantajlarıyla ele almamız şart."

Pazarın içini doldurup, yapısının ürün niteliği ile bütünleştirilmediği sürece kaygılar duyduğunu tekrarlayan Başkan Öztürk, "Bu pazarı çok rahat bir şekilde işleyebiliriz. Ama doğru hareketle, sabırla ve yaşanan tecrübeleri bugün doğru kullanarak. STK'lar geçmişteki tecrübeleri yeni kuşaklara aktarmalı ve kanaat önderi pozisyonunda olmalıdır. Sorumluluğunun içini de doldurmalı. Bir tarafta yetkisi var. Bu yetkiyi ve rehberlik ve yol gösterme anlamında sorumlu bir şekilde kullanmalıyız. Anlaşmanın ardından İran'a son zamanlarda birçok heyet gitti. Bu heyetler artarak devam edecektir. Burada önemli olan karşılaşılan olumsuzlukların daha sonra geleceklere aktarılması. Bunun yapılmaması durumunda ülke olarak yara almamız söz konusu olacaktır" diye ifade etti.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi: "Sadece İran'ın değil, tüm bölgenin dış ticaretini güçlendirecek bir adım"

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi de Türkiye ihracat verilerinin açıklandığı basın toplantısında

konuya değinerek önemli açıklamalarda bulunmuştu. İran ile nükleer silah konusunun barışçıl bir çözüme kavuşturulması, tüm dünyanın güvenliği için önemli bir gelişme olduğunu vurgulayan Büyükekşi, bunun sadece İran'ın değil tüm bölgenin dış ticaretini güçlendirecek tarihi bir adım olduğunu kaydetti.

"Tüm bölgeye yatırımlar artarken, bölgenin dış ticareti de gelişecektir"

İran'ın dünya ile bütünleşmesinin bölgede siyasal risklerin azalmasının yolunu açacağını belirten TİM Başkanı, "Böylece tüm bölgeye yatırımlar artarken, bölgenin dış ticareti de gelişecektir. Bu bağlamda İran ekonomisinde, bilhassa turizm, enerji, bankacılık, petrokimya, telekomünikasyon,



Hüseyin Öztürk
MHGF Yönl. Krl. Bşk.



Mehmet Büyükekşi
TİM Başkanı

ulaştırma ve otomotiv sektörlerinde büyük çaplı yatırımlar ve dönüşümler yaşanmasını ve dolayısıyla İran'ın altyapısının yenilenmesinde ve geliştirilmesinde, özellikle havaalanı, karayolu, otel ve konaklama tesislerinin inşası, modernizasyonu ve işletilmesi konusunda büyük fırsatların doğmasını bekliyoruz" dedi. TİM Başkanı sözlerin şöyle sürdürdü:

"En fazla yarar sağlayacak ülke bu fırsatı iyi değerlendirdiği takdirde Türkiye olacak"

"Bu anlaşma ile birlikte İran'a yaptırımların kademeli olarak kalkmasını, İran Riyali'nin istikrara kavuşmasını ve İran'ın uluslararası bankacılık sistemine entegrasyonunun kolaylaşmasını bekliyoruz. Bu durumdan en fazla yarar sağlayacak olan ülke ise bu fırsatı iyi değerlendirdiği takdirde Türkiye olacak. Bunun en büyük sebebi olarak da İran'ın refah düzeyinin yükselmesi ve buna bağlı olarak tüketiminin artmasının 2016 yılının ortalarından itibaren ihracatımıza olumlu katkı vereceğini tahmin ediyoruz. Sayın Ekonomi Bakanımızın da açıkladığı gibi İran ile ticaret hacmimizin yılsonunda 16 milyar dolar, 2016 itibarıyla ise 35 milyar dolara yükselmesini bekliyoruz."

"Fırsatlar ile birlikte ciddi rekabet ortamı da oluşacak"

Diğer taraftan, ABD ve AB başta olmak üzere diğer uluslararası firmaların da İran'a ciddi bir ilgi duyduğu gerçeğinden yola çıkılması gerektiğine dikkat çeken TİM Başkanı Mehmet Büyükekçi, "Gerek ticaret gerekse yatırımlar hususunda, üçüncü taraflardan önemli bir rekabet ortamı ile karşılaşılacağına düşünüyoruz. Dolayısıyla söz konusu fırsatlar ile birlikte oluşacak rekabet ortamında ihracatçılarımızın ve yatırımcılarımızın cesur adımlar atmasının oldukça önemli olduğuna inanıyoruz. Bu amaçla da bir an önce İran ile ilişkilerimizin geliştirilmesi için çalışmalarımızı hızlandırmamız gerektiğini düşünüyoruz" diye konuştu.

TÜYAP Yön. Krl. Bşk. Bülent Ünal: "İran kalıcı bir fırsat mı?"

Görüşlerine başvurduğumuz bir diğer önemli kişi ise ticaretin nabzını tutan fuarcılık sektörünün Türkiye'deki duayeni TÜYAP Fuarcılık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Bülent Ünal oldu. İlk olarak 2014 yılı sonu ve 2015'in ilk yarısı itibarıyla Türkiye-İran dış ticaretini değerlendirmek gerektiğini söyleyen Bülent Ünal, "2104'de aldığımız nerde ise tamamı enerji 10 milyar dolar, sattığımız 4 milyar dolar; kaba bir hespla 6 milyar dolar açığımız var ve bu 2015 yılında da devam edecek" diye konuştu. "Bu durum belirli sektörlerin, iş kollarının şahsi gayretleri ile düzeltilebilir mi?" sorusunu soran Ünal, bunun kısa zamanda pek mümkün görülmediğini, birden bire bu büyüklükte bir açığı kapatmak için öncelikli görevin Türkiye'yi yönetmeye talip olanlara düştüğünü, sağlıklı, kalıcı, sürdürülebilir politikalar ile İran ile olan ticaretimizi makul bir dengeye oturtmanın, ikili anlaşmalar, makro yaklaşımlar beraberinde ülkenin önünü açacak mikro çözümler üretebilmenin ciddi politikalar gerektirdiğini vurguladı. Ünal şöyle devam etti:

Bülent Ünal: "Güven veren politikalar zincirine ihtiyaç var. Bu da sivil toplum örgütlerinin alabileceği kamu destekleri ile belirginleşebilir"

"Bölgenin hali malum, anlatmak gereksiz. Bölge ülkelerinin olan bitene destek anlayışları birbirinin zıddı. Bu karmaşa içinde hazır giyimde, iç giyimde, çorapta sağlanabilir öncelikler neler olmalı. Vergi anlayışları nasıl değişmeli, taşımacılıkta hemen her hafta çıkan yeni problemler nasıl



Bülent Ünal
TÜYAP Yön. Krl. Bşk.

kalıcı çözümlere ulaştırılmalı. Bir güven veren politikalar zincirine ihtiyaç var. Bu da sivil toplum örgütlerinin alabileceği kamu destekleri ile belirginleşebilir.

"Geçmişten gelen hakim bir kültürü var ve çok uzun yıllar bir ekonomik ambargo ile yaşadı"

İran nüfus olarak bir Türkiye benzeri. Geçmişten gelen hakim bir kültürü var ve çok uzun yıllar bir ekonomik ambargo ile yaşadı. Ciddi ekonomik sıkıntılar ile karşılaştı ancak elbisesi olmayan, giyinme sıkıntısı çeken kimse gündeme gelmedi. Şık, bakımlı, bol makyajlı Acem hanımefendileri güçlüklerle rağmen giyimlerinden ödün vermediler.

Demem o ki; ülkenin öncelikli ihtiyacı hazır giyim, tekstil ithal etmek değil. Bu tür ürünlerin ithalatını engelleyici gümrük uygulamaları da işin farklı bir yönü."

Yolun oldukça başında olduğumuza dikkat çeken TÜYAP Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal mesafe alabilmek için büyük bir çaba göstermek gerektiğine dikkat çekerek, "İran'ın belirli ölçülerde mütefiki Çin, yakınındaki Pakistan ve diğer tekstil ülkeleri ciddi rakiplerimiz" dedi.

Hazır giyime gönül verenlerin ortak bir politika oluşturması, uzlaşması, birbirlerinin gereksiz yere ayağına basmadan bu büyük pazarda yer almaya çalışması gerektiğini söyleyen Bülent Ünal, "İhracat; kalite, vaktinde üretim, yeterli üretim, nitelikli finansman ve özveri gerektirir. İran'a dönük yoğun çalışabilecek tüm ilgililerin birlikte oluşturacakları bir dış ticaret sermaye şirketi çıkış yollarından biri olabilir" diye ifade etti.

"Bu karmaşa içinde hazır giyimde, iç giyimde, çorapta sağlanabilir öncelikler neler olmalı? Vergi anlayışları nasıl değişmeli, taşımacılıkta hemen her hafta çıkan yeni problemler nasıl kalıcı çözümlere ulaştırılmalı? Bir güven veren politikalar zincirine ihtiyaç var"

Cama yansıyan hayat

CAM İŞLEME
CAM DEKORASYON
PASLANMAZ & DEMİR
ALÜMİNYUM

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

- Midek Mingü
- Tüpraş Rup Projesi (Mesa Mesken)
- D-Hotel Maris (Midek – Doğu Grubu)
- The Marmara Taksim (Orkon İnşaat)
- Cem Hakko Evi (İÖ Yapı)
- Vakko Zorlu AVM
- Beymen Zorlu AVM
- Conrad Otel
- Berenice
- Miu Miu Mağazası İstinyepark
- Prada Mağazası
- Mango Taksim Mağazası
- La Gazetta Mağazaları
- Gizia Mağazaları
- Apartman 18 Erenköy (Aytaç İnşaat)
- Adel Kalemçilik (Aytaç İnşaat)
- Anıkanlı Holding Maslak Ofis
- Naftalan Karabağ Senatorium
- Ukrayna Yalta (Sembol İnşaat & Designo Contracts)
- Tema Park Halkalı
- Coquet Mağazası (İDC Mimarlık)
- Acun Ilıcalı (Thax.co. Mimarlık)
- Atami Otel Bodrum
- Hotel La Villa
- Hilton Avcılar
- BCBG
- Pronova Yapı
- The House Cafe
- Sinpaş Yapı
- Romano Botta
- Kocacıklıoğlu Mimarlık
- Koton Mağazaları

Merkez: Uğur Mumcu Mah. 2137. Sk. No: 5B-7-9 Sultangazi / İstanbul
Tel: 444 51 50 Fax: +90 (212) 476 20 01

Fabrika: Osmangazi Mah. Mehmet Deniz Kopuz Cad. No: 21-23 Kırğ - Esenyurt / İstanbul
Tel: +90 (212) 655 77 77 Fax: +90 (212) 886 90 50

E-Mail: adali@adalicam.com.tr

ADALICAM

www.adalicam.com.tr

İRAN İSLAM CUMHURİYETİ ANKARA BÜYÜKELÇİSİ ALİREZA BİKDELİ:

“Nükleer Anlaşma ve İran-Türkiye İlişkilerini Geliştirme Fırsatları”

AVRUPA VE ASYA KITALARINI BİRBİRİNE BAĞLAYAN İRAN VE TÜRKİYE’NİN COĞRAFI AÇIDAN İHTİVA ETTİKLERİ ÖZEL KONUM VE BU İKİ ÜLKENİN DÜNYANIN ÖNEMLİ BAZI KARA VE SULARININ BİR BÖLÜMÜNÜ ELİNDE BULUNDURMASI, İKİ ÜLKE ARASINDAKİ SİYASİ, KÜLTÜREL VE EKONOMİK İŞBİRLİĞİNİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN ÖZEL ŞARTLAR MEYDANA GETİRMİŞTİR.

İran ve Türkiye halkları arasında varolagelen ortak kültürel, medeniyet ve dini bağların varlığı, iki tarafın daha bir bütünleşmesi ve ticari ve ekonomik anlamda daha yakın bağların tesis edilmesi açısından, önümüzde duran fırsatlardan yararlanmamızı zaruri kılmaktadır.

İki ülke arasındaki ticaret hacmi 30 milyar Dolara ulaşabilir

Kuşkusuz iki ülke arasında ticaret hacmi hedefinin Tercihli Ticaret Anlaşması veya ticari işlemlerin iki ülkenin milli para birimleri ile yapılması gibi stratejik bir programın tam anlamıyla uygulanması ile 30 Milyar Dolara ulaşması, özel sektörler arasında daha yakın ilişki kurulmasında etkili olabilir. Bu durum mal ihracatının artması ve karşılıklı yatırımların yanı sıra iki ülke ekonomisinin büyüme hızının artması için de gerekli zemini hazırlayabilmektedir.



Gayet açıktır ki, İran ve Türkiye sahip oldukları kapasite, içteki potansiyeller, deneyimli ve uzman insan gücü nedeniyle hem dış ticareti hem de bilim, teknik, sanayi, enerji, ulaştırma, sağlık ve turizm gibi alanlarda mevcut ikili işbirliğini geliştirecek şekilde birbirinin tamamlayıcısı olan ve rol üstlenebilecek iki ülkedir. İran’ın zengin enerji rezervlerine sahip olması ve Türkiye’nin bu enerjiye olan ihtiyacı, iki ülke arasında enerji ticaretinin güçlenmesinde bir faktör sayılabileceği gibi her iki ülkenin ulusal güvenliğinin katsayısını artırmak için gerekli ortamları da hazırlayabilir.

Türkiye ile enerji ticaretinin artırılması ve İran’ın ekonomi projelerinde Türkiye’ye yer verilmesi ile her iki ülke de daha fazla kalkınır

İran sahip olduğu zengin petrol ve gaz rezervleri nedeniyle Türkiye’nin ihtiyacı

duyduğu enerji güvenliğini sağlayabilecek bir ülkedir. Hali-hazırda Türkiye'nin dış ülkelerden ithal ettiği yıllık gaz miktarı 44 Milyar metreküptür. Bu miktarın yaklaşık 10 Milyar metreküpünü Türkiye İran'dan ithal etmektedir. Dolayısıyla da Türkiye ile enerji ticaretinin artırılması ve İran'ın ekonomi projelerinde Türkiye'ye yer verilmesiyle her iki ülkenin daha da kalkınmasına imkan sağlanabilir. İran ve Türkiye arasındaki enerji ve teknoloji ticareti, döviz transferine ve bundan kaynaklanan masraflara gerek kalmaksızın iki ülkenin ihtiyaç duyduğu ileri teknoloji, endüstriyel makineler, ham madde ve yedek parçaların teminine katkı sağlayabilir. Bu tür işbirliğinin sağlanması halinde iki ülkenin ticaretine ve ekonomik kuruluşlarının faaliyetlerine renk ve canlılık katacak uygun koşullar oluşacaktır. Diğer yandan İran ve Türkiye'nin bölge enerjisinin ana güzergahına dönüşmesi de bölge enerjisinin dolaşım ve işleyişinin ve ayrıca başta petrol ve gaz transiti olmak üzere transit koridorlarının gelişmesinde önemli rol oynayabilecek niteliktedir. Bunlara ilaveten 500 milyon nüfusa sahip bölgede 150 milyonluk pazara sahip bu iki ülke, bölgenin turizm sanayisinin ve raylı ulaşım sisteminin gelişmesinde işbirliği yapabilir.

İran ve Türkiye'nin geniş topraklara ve özel coğrafi konuma sahip olması, bölgesel ticarete, özellikle de elektrik alanında ayrı bir role sahiptir. Elektrik enerjisinin transferini sağlayan elektrik iletim ağlarının kurulumu büyük yatırımlarla gerçekleşmektedir. Ancak bu ağların kapasitesinden oldukça sınırlı yararlanılmaktadır. Kullanılmayan bu kapasitenin

elektrik transitinde yararlanılabilir. Şu anda İran bu alanda çok büyük bir avantaj sayılan geniş ve güçlü bir ağa sahiptir. İran ve Türkiye'de kullanımın en üst seviyelere çıktığı saatlerin farklılığı, elektrik dolaşımının geliştirilmesini kolaylaştırmaktadır. İran'ın dört bir yanındaki elektrik iletim hatları, enerji paylaşımı ve elektrik iletimini için gerekli altyapıyı sağlamaktadır. Bununla birlikte İran, Türkiye ile sınırındaki serbest veya özel bölgeler üzerinden enerji paylaşımı için gerekli ortamları yaratarak, sınır bölgelerinde nitelikli insan gücünün çalışma imkanı bulmasını sağlayabilir.

İran-Türkiye Ekonomik İşbirliğini Geliştirmek İçin Önerilerimiz:

Son olarak İran ve Türkiye arasındaki ekonomik işbirliğini geliştirmek için şu önerileri sunuyoruz:

- 1- İki ülke arasında etkileşimin artmasına ve siyasi işbirliğinin gelişmesine dikkat edilmesi ve bölgedeki gerilimin ilişkileri etkilemesi önlenmelidir.
- 2- İkili görüşmeleri arttırmalı, kararlı bir şekilde iki ülke arasındaki siyasi bakışların yaklaşmasına çalışmalıdır.
- 3- İki ülke arasındaki ulaştırma alanındaki bağlar güçlendirilip, bu alanda kolaylıklar sağlanmalıdır.
- 4- İki ülke arasındaki bankacılık ve mali alandaki işbirliği pekiştirilmeli ve milli para birimi kullanılması konusu takip edilmelidir.
- 5- İki ülke arasında enerji ve elektrik hatlarının bağlanması, doğal gaz ve petro-



kimya ürünlerinin ihracatı alanlarında ortak şirketler kurulmalıdır.

6- İki ülke illeri ve belediyeleri arasında işbirliği teşvik edilmesi ve turizm geliştirilmelidir.

7- İki ülkenin özel sektörlerinin karşılıklı olarak altyapı projelerinde yatırım yapmalarını teşvik etmek amacıyla gerekli kolaylıklar sağlanmalı, garantiler verilmelidir.

8- İki ülke arasında bilgi tabanlı teknolojinin ticaretini geliştirmek için planlama yapılması.

9- İki ülkede en üst tüketimin olduğu saatler arasındaki fark göz önünde bulundurularak, elektrik ağları doğudan batıya geliştirilmelidir.

“Kuşkusuz iki ülke arasında ticaret hacmi hedefinin Tercihli Ticaret Anlaşması veya ticari işlemlerin iki ülkenin milli para birimleri ile yapılması gibi stratejik bir programın tam anlamıyla uygulanması ile 30 Milyar Dolara ulaşması, özel sektörler arasında daha yakın ilişki kurulmasında etkili olabilir”

T.C. TAHRAN BÜYÜKELÇİSİ RIZA HAKAN TEKİN:

Türkiye-İran Dış Ticareti ve Beklentiler

TÜRKİYE VE İRAN'IN TARİHLERİ, SAHİP OLDUKLARI ORTAK DEĞERLER VE KÜLTÜREL ZENGİNLİKLER İKİ ÜLKE ARASINDA BİRÇOK ALANDA İŞBİRLİĞİ İMKÂNLARI SUNMAKTADIR. EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER BU ALANLARIN BAŞINDA GELMEKTEDİR.

İran Cumhurbaşkanı Hasan Ruhani'nin 2014 Haziran ayında Türkiye'ye gerçekleştirdiği ziyaret sırasında iki ülke arasında başkanlığını her iki ülkeden Cumhurbaşkanılarımızın yaptığı Yüksek

sek Düzeyli İşbirliği Konseyi kurulmuş ve ilk toplantısı gerçekleştirilmiştir. Ekonomik ve ticari ilişkilerin en üst düzeyde takip edildiği sözkonusu mekanizmanın ikinci toplantısı ise Sayın Cumhurbaşkanımızın 2015

Nisan ayında İran'a yaptığı ziyaret sırasında düzenlenmiştir.

İran hâlihazırda Türkiye'nin en büyük sekizinci ticari ortağıdır. Buna ilaveten, her iki ülke birbirlerinin Asya'ya ve Avrupa'ya uzanan transit yolları üzerinde yer almaktadır

Türkiye-İran ikili ticaret hacminde 2000'li yılların başından itibaren ciddi bir artış göze çarpmaktadır. Yaptırımların yürürlüğe konulmasının ardından ise ticaret hacminde belli bir düşüş olmuştur. İran hâlihazırda Türkiye'nin en büyük sekizinci ticari ortağıdır. Buna ilaveten, her iki ülke birbirlerinin Asya'ya ve Avrupa'ya uzanan transit yolları üzerinde yer almaktadır. Ayrıca, zengin enerji kaynaklarıyla bu alanda Türkiye'nin önemli tedarikçilerinden biri olan İran, doğalgaz ihtiyacımızın %25'ini tedarik etmektedir.

14 milyar dolar olan ticaret hacminin yakında 30 milyar dolara çıkması bekleniyor

Herşeye rağmen, iki ülke arasındaki ticaret hacminin gerçek potansiyelini yansıtmama-



Rıza Hakan Tekin
T.C. Tahran Büyükelçisi

diği ortadadır. Nitekim, hâlihazırda 14 milyar dolar civarında olan ikili ticaret hacminin yakın zamanda 30 milyar dolara çıkarılması, iki ülke Cumhurbaşkanları tarafından ortak hedef olarak belirlenmiştir. Bu hedef, iki ülke liderleri ve üst düzey yetkilileri tarafından her vesileyle dile getirilmektedir.

İkili ticarete ortaya konan hedefi gerçekleştirmek için Büyükelçiliğimiz İran'da gerek resmi makamlar, gerek özel sektör temsilcileri nezdindeki çalışmalarını sürdürmektedir.

Yürürlüğe giren Türkiye-İran Tercihli Ticaret Anlaşması (TTA) ekonomik işbirliğinin önemli itici güçlerinden biri olacak

Öte yandan, 29 Ocak 2014 tarihinde Tahran'da imzalanan ve 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren Türkiye-İran Tercihli Ticaret Anlaşması'nın (TTA) yeni dönemde iki ülke arasında artan ekonomik işbirliğinin önemli itici güçlerinden birisi olması beklenmektedir. Nitekim, TTA ile ülkemizin bazı tarım ürünlerinde İran'a tarife indirimi vermesi, buna karşılık İran'ın da bazı sanayi ürünlerinde ülkemize tarife indirimi sağlaması kararlaştırılmıştır. İran'ın, TTA ile Türkiye'ye tarife indirimi sağladığı ürünler arasında; temizlik ürünleri, ilaç, kozmetik, plastik malzemeler, orman ürünleri, tekstil, hazır giyim, ev tekstili, mobilya, çelik ürünleri, demir ve demirdışı metaller, buzdolabı, bulaşık makineleri gibi beyaz eşya ürünleri, klimalar ve elektrik-elektronik ürünleri gibi ürünler yer almaktadır.

Türkiye-İran dış ticaret hacminin, potansiyelinin altında kalmasının en önemli nedenlerinden birini, yukarıda

bahsedilen İran'a karşı uygulanmakta olan uluslararası yaptırımlar oluşturmuştur. Bu yaptırımlar, İran ekonomisi üzerinde olumsuz etki yaratmış, bankacılık işlemlerinin istenilen şekilde yürütülmesi sonucunu doğurmuş ve bundan ikili ticaretimiz de olumsuz yönde etkilemiştir.

Bölgeye barış ve istikrarın yanı sıra iki ülke arasında ekonomik ve ticari ilişkilerinde fırsatlar getirecek

Ancak, 14 Temmuz 2015 tarihinde İran ile P5+1 ülkeleri arasında nükleer meselede varılan uzlaşının bölgede barış ve istikrara katkı sağlayacağı, ayrıca anlaşmanın uygulanmasına paralel olarak yaptırımların kaldırılmasının iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerde yeni fırsatlar yaratması beklenmektedir.

Anlaşma sonrasında oluşan yeni ortamda; İran'da düzenlenen nitelikli uluslararası fuarlara katılımımız ve İran'a yönelik düzenlenen sektörel ticaret heyetlerimizin sayısının artması İran'a ihracatımızı olumlu yönde etkileyecek adımlardır.

Ülkemizi geçtiğimiz yıl bir önceki yıla göre yüzde 33 artışla 1,6 milyon İranlı ziyaret etti

Diğer taraftan, ülkemizi geçtiğimiz yıl 1,6 milyon İranlı ziyaret etmiş olup, bu rakam bir önceki yıla göre yaklaşık %33'lük bir artışla tekabül etmektedir. İran'ın uluslararası sistemle yeniden bütünleşmekte olduğu bu dönemde, ülkemizin İran'daki tanıtım faaliyetlerinin yoğunlaştırılmasının yanı sıra, İran'la turizm ve ticaret imkânlarının ülkemizde daha fazla tanıtılmasına da



14 Temmuz 2015 tarihinde İran ile P5+1 ülkeleri arasında nükleer meselede varılan uzlaşının bölgede barış ve istikrara katkı sağlayacağı, ayrıca anlaşmanın uygulanmasına paralel olarak yaptırımların kaldırılmasının iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerde yeni fırsatlar yaratması beklenmektedir.



Rıza Hakan Tekin
T.C. Tahran Büyükelçisi

ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

2014'te İran'a yapılan 3,9 milyar dolarlık ihracatın içinde tekstil ve hazır giyim 400 milyon dolarla önemli bir paya sahip

Bu çeçevede, İran bağlamında tekstil ve hazır giyim sektörümüz de fevkalade önem arz etmektedir. 2014 yılı sonu itibariyle 30 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren tekstil ve hazır giyim sektörü-

müz, ihracata dayalı kalkınma modelini benimsediğimiz 80'li yılların başından itibaren ülke ekonomimizin lokomotif sektörlerinin başında gelmektedir. 2014 yılında İran'a gerçekleştirmiş olduğumuz 3,9 milyar dolarlık ihracatımız içerisinde, tekstil ve hazır giyim sektörü 400 milyon dolarlık payıyla önemli bir yere sahiptir.

Türk tekstil ve hazır giyim ürünlerinin İran pazarında sahip olduğu olumlu imajın, yaptırımların kalkması sonrasında ticari işlemlerde beklenen kolaylıkla-

rın da etkisiyle artacağını, ayrıca Türk tekstil-hazır giyim sektörünün İran'a ihracatımız içerisinde sahip olduğu önemi geliştirerek korumaya devam edeceğini düşünüyorum.

Türkiye İran'a komşu bir ülke olarak diğer yabancı ülkelere nazaran bölgeyi ve İran'ı daha yakından tanıma fırsatına sahip

Hâlihazırda birçok yabancı heyet yaptırımlar sonrası dönem için ekonomik ve ticari işbirliği imkânlarını araştırmak üzere İran'ı ziyaret etmektedir. Türkiye İran'a komşu bir ülke olarak diğer yabancı ülkelere nazaran bölgeyi ve İran'ı daha yakından tanıma fırsatına sahiptir. Kültürel benzerliklerin de katkısıyla Türk işadamlarımızın İran'da diğer yabancılara göre daha rahat iş yapabilecekleri düşünülmektedir. Tabiatıyla bu durum işadamlarımızı, müteşebbislerimizi, İran'a yönelik iyi hazırlanmış, öncelikleri tespit edilmiş, odaklı ziyaretler/temaslar yapmaları ihtiyacını ortadan kaldırmamaktadır.

İki komşu ülke olan Türkiye ve İran'ın sahip olduğu potansiyelin iki ülkenin de çıkar ve refahına hizmet edecek şekilde kullanılmasına yönelik adımların, gerek devletlerimiz, gerek işadamlarımız ve şirketlerimiz tarafından en kısa sürede atılacağına inanıyorum.

“İki komşu ülke olan Türkiye ve İran'ın sahip olduğu potansiyelin iki ülkenin de çıkar ve refahına hizmet edecek şekilde kullanılmasına yönelik adımların, gerek devletlerimiz, gerek işadamlarımız ve şirketlerimiz tarafından en kısa sürede atılacağına inanıyorum”



Şimşek, 1987'den beri her marka dikiş makinelerin yedek parça satışı konusundaki uzmanlığının yanısıra; konfeksiyon üreticilerinin numune, kesimhane, dikimhane, kalite-kontrol ve ütö-poşet bölümlerinde ihtiyaç duyacakları hemen hemen her ihtiyacı karşılar.

Türkiye mümessilliğini yürütmekte olduğumuz Koban çāğanoz, mekik ve masuraları & Beissel dikiş iğneleri ile Mobilya ve Ayakkabı sektörlerinde de sesimizi duyurmayı hedeflemekteyiz.

KAMINARI®

Yapışkanlı/yapışkansız pastal, plotter ve cutter kağıtları

BEISSEL

Dikiş, nakış ve ev makine iğneleri



VOMATEX

Press ütüler için yanmaz bez, sünger, tel vb. kaplamalar

KAMINARI®

Kaybolabilen kumaş işaretleme kalemleri



Hava ile kaybolan çizgi taşları

Sando

Dikiş makine ayakları



Leke temizleme, hava, boya, airbrush, kumlama, mazot, pütür tabancaları

TAGGY 2

Etiketleme tabancaları



Dikiş ve kesim makineleri için bıçak ve lüperler



Koban



Çāğanoz, mekik ve masura



Tüm bu markaların Türkiye Mümessilidir.

Anafartalar Cad. No: 500 / 103
35240 Mezarlıkbaşı - İZMİR
tel: 0 232 483 31 00
faks: 0 232 425 98 91
www.simsekmak.com.tr
info@simsekmak.com.tr



29 Ekim Mahallesi 325 Sok.
No:3/C 35875 Yazıbaşı Beldesi
Torbalı - İZMİR
tel: 0 232 853 75 45
faks: 0 232 853 93 95
www.simsekkagit.com.tr
info@simsekkagit.com.tr

İran: Yanı başımızda 82 milyon nüfuslu dev pazar

İRAN EKONOMİSİNİN % 40'I DOĞRUDAN, % 45'İ DE "BONYAD" OLARAK ADLANDIRILAN VAKIFLAR ARACILIĞI İLE DOLAYLI OLARAK DEVLETİN KONTROLÜNDEDİR. KALAN EKONOMİK FAALİYETLERİN % 15'İ İSE, MUHAFAZAKÂR İŞADAMLARININ (BAZAAR) ELİNDEDİR. YURT DIŞINDA TAHSİLLERİNİ TAMAMLAYIP İRAN'A GERİ DÖNEN KİŞİLERDEN OLUŞAN, BATILI ANLAMDA FAALİYET GÖSTEREN ÖZEL SEKTÖR DE CANLANMA EĞİLİMİNDEDİR.

Dünya kesinleşmiş ham petrol rezervlerinin % 11,5'ine (Suudi Arabistan ve Kanada'nın ardından 3. sırada) sahip olan ve dünyanın en büyük 3. petrol üreticisi olan İran, doğalgaz rezervleri açısından da Rusya'nın ardından 2. sırada yer almaktadır. İran'ın ihracat gelirlerinin % 80-90'ı, bütçe gelirlerinin ise % 40-50'si petrolden elde edilmektedir.

İran, nükleer faaliyetlerine ilişkin Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin aldığı kararlar nedeniyle ekonomik yaptırımlara tabidir. Bu yaptırımlar daha çok İran'ın uluslararası faaliyette bulunan banka ve temsilciliklerini ve İran ile iş yapan belli şirketlere finansman sağlayan kurumlarını hedef almaktadır.

Ekonomi Politikaları

İran'a nükleer silah üretimi kaygısıyla uygulanan yaptırımlar ve bu çerçevede finansal sektöre ilişkin sıkıntılar ve döviz sıkıntısı gibi nedenlerle İran'da ciddi ekonomik sorunların olduğu görülmektedir.

Bu çerçevede, bütçe gelirleri azalan hükümet, doğrudan yabancı yatırımlar ve özelleştirmeler yoluyla petrol ve doğal gaz üretiminin sürdürülebilirliği için gerekli yatırımların yapılmasını hedeflemektedir. Ancak özelleştirme işlemleri yavaş yürümekte, özelleştirilen kuruluşlar ise yarı-devlet kuruluşlarına dönüşmektedir. Ülkede 1000'e yakın devlet işletmesi faaliyet göstermektedir.

2010 – 2015 yıllarını kapsayan 5. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın ana teması, enflasyonla mücadele ve yerli yatırımların teşvikidir.



Enerji ve petrokimya sektörlerinde yerel şirketlere tanınan avantajların devam edeceği bildirilmiştir. Ancak fiyat kontrolleri ile gıda ve enerji sübvansiyonları gibi uygulamalar, hem devlet bütçesi üzerinde yük oluşturmakta, hem de özel sektöre dayalı büyümeyi kısıtlamaktadır.

Ekonomik Performans

2013 yılında enflasyon oranı % 39'a ulaşmış olup 2012 yılı için öngörülen oran % 26'dır. Yüksek enflasyonun temel nedenlerinden biri, petrol gelirlerine bağlı olarak artan hükümet harcamalarıdır. Ayrıca ithalatın % 40'ını Avrupa ülkelerinden Euro

cinsinden yapan İran için Euro'nun değer kazanması da enflasyonist bir etki yaratmaktadır. İşsizlik oranının 2013 yılında % 16 olarak gerçekleştiği tahmin edilmekte, bu koşullar altında eğitimli işgücünün başka ülkelere göçü ülke ekonomisi için uzun vadede sorun oluşturmaktadır.

İran'ın ulusal para birimi olan Riyal'in resmi değeri ile serbest piyasa değeri arasında geçmişte çok ciddi farklılıklar söz konusu iken, 21 Mart 2002 itibarıyla ithalat ve ihracatta tek döviz kuru uygulanmasına başlanmış, resmi ve serbest piyasadaki döviz kuru eşitlenmiştir. Ancak, resmi ve serbest piyasadaki döviz kurları arasında bir miktar farklılık olmaktadır. 2013 yılında

ortalama resmi döviz kuru, 1 ABD Doları = 18,552 Riyal olarak gerçekleşmiştir.

Ekonomide Geleceğe Yönelik Beklentiler

Reel ekonomik büyümenin 2013 yılında % -3 olarak gerçekleştiği tahmin edilmektedir. 2014 yılında ise %1,5 olarak gerçekleşmesi öngörülmektedir.

2010 yılının Haziran ayından itibaren uygulamaya konulan Birleşmiş Milletler yaptırımları ve yine 2010 yılından itibaren kapsamı ve etkisi çok genişleyen ABD ve AB yaptırımlarının sonucunda İran ekonomisi önemli zorluklarla karşılaşmaktadır.

Söz konusu yaptırımlar, İran Merkez Bankası üzerinde etkili olmuş ve İran'ın bütçe gelirlerinin önemli bir bölümünü oluşturan petrol ürünleri ihracatını da büyük oranda etkilemiştir. Yaptırımlar, İran'ın potansiyel müşteri kaybına sebep olduğu gibi, hali hazırda petrol ürünleri sattığı Çin ve Hindistan gibi ülkelere olan satış fiyatlarını ve anılan ülkelere sağlayabileceği petrol gelirlerini de azaltmıştır. 2013 döneminde ambargo nedeniyle petrol ihracat gelirleri düşerek son beş yılın en düşük değeri olan 36, 8 milyar dolar olmuştur. Söz konusu durum sonucu ortaya çıkan daralma neticesinde cari hesap dengesi 4,7 milyar dolar açık vermiştir. Bu çerçevede, 2014 yılında da 3,5 milyar dolar cari açık vermesi beklenmektedir.

Dış Ticaret

İran'ın petrol ve doğal gaz ihracatından elde ettiği gelirlere bağlı olarak 2011 yılı ihracatı 102.1 Milyar dolar, ithalatı 54.1 milyar dolar civarındadır. 2011 yılında 48 milyar doları aşan dış ticaret fazlası ile İran, toplam 156 milyar dolarlık dış ticaret hacmini aşmıştır. 2012 yılı ihracatı ise 83 milyar dolar, ithalatı ise 53 milyar dolar civarındadır. 2013 yılına gelindiğinde ise dış ticaret hacminde, ambargonun etkisiyle önceki yıllara göre ciddi bir düşüş gerçekleşmiştir. 2013 yılı ihracatı 63 milyar dolar olarak gerçekleşirken, ithalatı ise 46 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir.

İhracatında Başlıca Ürünler

2012 yılında İran'ın ihraç ürünlerinin büyük bölümünü ham petrol ve işlenmiş

petrol ürünleri geri kalan kısmını da büyük ölçüde madenler oluşturmaktadır.

Başlıca Ülkeler İtibarı ile Dış Ticareti

İran'ın 2012 yılı ihracatını gerçekleştirdiği başlıca ülkeler Çin (% 30) Hindistan(% 16), Türkiye (% 11), G.Kore (%10) ve Japonya (% 9)'dır. Gerçekleştirilen ihracatın büyük kısmını ham petrol oluşturmaktadır.

Türkiye ile Ticaret Genel Durum

İran, Bakanlığımız tarafından 2014-2015 döneminde Hedef Ülkelerinden birisi olarak belirlenmiştir.

İran ile 1996 yılında 1 Milyar Dolar civarında olan dış ticaret hacmimiz, 2008 yılı itibarıyla 10 Milyar Dolar'ı aşmıştır. Türkiye aleyhinde seyreden dış ticaret dengesi, İran'dan doğal gaz ithalatı ile birlikte son yıllarda daha da artmış ve 2008 yılı itibarıyla 6 Milyar Dolar'ın üzerinde gerçekleşmiştir. 2009 yılında, küresel ekonomik krizin etkisiyle iki ülke ticaret hacminin yaklaşık 5,5 Milyar Dolar'a gerilemekle birlikte, kriz etkilerinin hızla atıldığı 2010 yılında hacim olarak 10,6 milyar dolar aşılmıştır. 2011 yılında ise 16 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşılmasına rağmen iki ülke arasındaki dış ticaret dengesi Türkiye aleyhine ilerlemektedir. 2012 yılında ise 2011 yılına göre ihracatımız %176 oranında artış göstererek 9,9 milyar dolara ulaşmış, ithalatımız ise bir önceki yıla göre %3 oranında azalarak 11,9 milyar dolara düşmüştür. 2013 ise 4.2 milyar dolar olan ihracatımıza karşın İran'dan 10.4 milyar dolarlık ithalat yapılmış ve ticaret hacmimiz 14.6 milyar dolara ulaşmış. 2014 yılında ihracatımız ise 3.9 milyar dolara düşerken, ithalatımız ise 9.8 milyar dolara yükselmiş. Dış ticaret hacmi ise kısmi bir kayıpla 13.7 milyar dolar olarak gerçekleşmiş.

Dışa kapalı ekonomik yapısı, uyguladığı dış ticaret kontrolleri, yüksek gümrük tarifeleri, tarife dışı engeller, bankacılık ve ödemeye ilişkin sorunlar, iki ülke arasındaki ulaşım ağlarının yetersizliği ve sınır kapılarında karşılaşılan sorunlar gibi engeller nedeniyle 2003 yılına dek İran ile ticari ilişkilerimizin boyutu istenen düzeyde gelişmemiştir. Benzer sebeplerle İran pazarında Türk firmaları ile rekabet edecek



Ülke Adı: İran İslam Cumhuriyeti

Başkent: Tahran

Nüfus: 81,824,270

Yüzölçümü: 1.648.000 km²

Dini Rehber:

Ayetullah Seyid Ali Hamaney

Cumhurbaşkanı: Hasan Ruhani

Dışişleri Bakanı: M. Cevad Zarif

Resmi Dil: Farsça

Konuşulan Diller:

Türkçe'nin Azeri, Halaç, Türkmen, Afşar lehçeleri ile Kürtçe, Ermenice, Arapça ve Beluci dilleri

Para Birimi: İran Riyali - 1 Dolar

Karşılığı: 32.300 İR (Mayıs 2014) -

1 Euro Karşılığı: 44.650 İR (Mayıs 2014)

GSYİH (Nominal): 331 milyar ABD Doları (2011) Dünya Bankası (Tahminidir. Kesin veriler mevcut değildir.)

Etnik Yapı:

Nüfusun % 40-45'ini oluşturan Farslardan sonra, en büyük grup olarak yaklaşık %30'la Azeriler, Türkmenler, Kaşgaylar, Afşarlar, Halaçlar gelmektedir. Ayrıca Kürtler, Araplar, Beluciler, Ermeniler, Yahudiler, Süryaniler, Lorlar, Zerdüşter, Hindu ve Sihler de İran'da yaşayan diğer etnik gruplardır.

Siyasi Partiler:

İran'da örgütlü ve organize siyasi partiler bulunmamaktadır. Parti adını taşıyan oluşumlar bulunmakla birlikte bunların sayısı da oldukça kısıtlıdır.

Üyesi Olduğu Uluslararası

Kuruluşlar:

Birleşmiş Milletler (BM), İslam Konferansı Örgütü (İKÖ), Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT), İslam Konferansı Örgütü Parlamenterler Arası Birliği (İKÖPAB), Developing 8 (D-8), Bağılantısızlar Hareketi (NAM), Şangay İşbirliği Örgütü (Gözlemci Üye).

Avrupa firmalarının sayısı da sınırlıdır. Böyle bir ortamda Türkiye'nin İran ile coğrafî ve kültürel bağlarını kullanarak pazarda mevcut Türk malı imajını daha da geliştirmesi ve diğer ülkelere kıyasla rekabet avantajı kazanması mümkün görülmektedir. İran aynı zamanda Türkiye'nin Orta Asya pazarlarına açılımında da en kısa güzergahtır.

2012 yılında Türkiye'nin İran'a ihracatında önem arz eden başlıca ürün grupları; altın, çelik profil, lif kevha, otomotiv yan sanayi ürünleri, sentetik iplik, cam mutfak eşyası, mobilya ve beyaz eşya başta olmak üzere çok çeşitli sanayi ürünleri sayılabilir.

24 Mayıs 2007 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) Ticaret Anlaşması, İran ile Türkiye arasındaki ticaretin artırılması ve bölgede ekonomik entegrasyonun sağlanması yolunda önemli bir husus olup; Van Gölü Kuzey Geçiş Projesi'nin ilerleyen yıllarda tamamlanması ile iki ülke arasındaki taşımacılığın süresinin kısalması ve taşınan yük miktarının artması, böylece bölge içerisinde ticaret ve yatırım koridorlarının geliştirilmesi mümkündür.

İhracat Potansiyeli Olan Başlıca Sektörler

İran ekonomisi bir dönüşüm yaşamaktadır. Özellikle turizm, enerji, bankacılık, petrokimya, telekomünikasyon, ulaştırma ve otomotiv sektörlerinde büyük fırsatlar sunulmaktadır.

İran'ın turizm altyapısı uluslararası standartlarda geniş bir turist kitlesini ağırlamak için yeterli değildir. İran'ın turizm altyapısının oluşturulmasında, özellikle havaalanı, karayolu, otel ve konaklama tesislerinin inşası, modernizasyonu ve işletilmesi konusunda iş imkanları mevcuttur. Ayrıca İran ile deniz taşımacılığı konusunda, özellikle Hazar Denizi'nde ve Karadeniz'de ortak faaliyetler yürütülebilir.

Türkiye-İran Yatırım İlişkileri

1983 yılında İran'da faaliyetlerine başlayan Türk müteahhitleri ve müşavirlik firmaları, 20 yıl aradan sonra 2004 yılından itibaren İran pazarına yeniden girmiştir. Türk firmaları İran'da bugüne kadar toplam 531 Milyon Dolar değerinde 22 adet proje üstlenmiştir.

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, İran Enerji Bakanlığı ile 14 Temmuz 2007 tarihinde imzalanan Ortak Mutabakat Zaptı çerçevesinde, Güney Pars Doğal Gaz Sahası'nın Geliştirme ve Üretim Projesinin 22-23-24 nolu fazlarını üstlenmiştir.

Tahran'da çoğu ithalat ve ihracat ile ilgilenen 100'e yakın Türk firması faaliyet göstermektedir. Tebriz'de 2005 yılında kurulan, ülkenin ilk ve tek Serbest Yabancı Yatırımcı Bölgesi'nde Türk işadamlarına ait 38 yatırım bulunmakta olup; bunların ikisi % 100 Türk sermayesi ile kurulmuştur. Ayrıca Türkiye-İran sınırında yakın zamanda bir ortak sanayi bölgesi kurulması da gündemdedir.

İki Ülke Arasındaki Ticarete Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Türk firmaları açısından uygun bir pazar olmasına rağmen, yoğun dış ticaret bürokrasisi ve mevzuatı, birtakım keyfi uygulamalar, piyasa ve denetim mekanizmasının işleyişindeki istikrarsızlık ve teknolojik yetersizlikler gibi sorunlar, İran pazarının firmalarımız için yeterli düzeyde sürdürülebilir olmaması sonucunu beraberinde getirmektedir. Devlet yapısının ağır işlemesi, kendini bütün alanlarda göstermekte ve yapılan işlemlerin nispeten uzun sürmesine yol açmaktadır.

İran'da çalışan yabancı personelden kanunda belirlenen miktarlar üzerinden vergi alınması ve bu matrahın yüksek olması, iş adamlarının karşılaştığı sorunlardan biri olup, yurt dışı çıkışlarında yatırımcılarımızdan istenen çıkış vizesi de bir diğer bürokrasiyi teşkil etmektedir. İkili ticarete karşılaşılan diğer sorunlar arasında ise; sınır kapılarındaki (özellikle Gürbulak) altyapı, personel, teçhizat ve donanım yetersizlikleri, İran'da bazı Türk ürünlerinin taklit edilmesi (cam mamulleri, hazır giyim markaları, bazı gıda maddeleri vb.), marka ve patent mevzuatının yetersizliği, Türk ve İran Bankaları arasında geçmiş dönemde yaşanan sorunlar nedeniyle teminat mektuplarının tanınmasında ve akreditiflerin açılmasında karşılaşılan problemler, standart ve kalite alanlarında karşılaşılan sorunlar yer almaktadır.

Orta Asya Cumhuriyetleri'ne yönelik ihraç ürünlerimizin sevkiyatında bir geçiş

ülkesi konumunda olan İran ile kara taşımacılığı alanındaki ilişkilerimizde ortaya çıkan sorunlar, bu ülkelere yönelik ihracatımızı da olumsuz yönde etkilemektedir. Öte yandan, İran'ın Avrupa ülkeleri ile yaptığı ticarete Türkiye geçiş ülkesi konumunda olup, büyük bir TIR filosuna sahip olan İran, Türkiye ve Avrupa ülkelerinden yaptığı ithalatın İran plakalı araçlarla yapılması için zorlayıcı önlemler de almaktadır.

Türkiye ve İran'ın bazı ortak değerlere, kültürel benzerliklere ve ortak bir sınıra sahip olması ve İran'da çok sayıda Türkçe konuşan insanın bulunması gibi nedenlerle ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük bir avantaj mevcut bulunmaktadır. Bu avantajın iyi değerlendirilmesi her iki ülke menfaatleri açısından da büyük önem taşımaktadır. İran nüfusunun yaklaşık % 40'ını Türk kökenli Azeri nüfus oluşturmaktadır. Özellikle Doğu ve Batı Azerbaycan, Ardebil ve Zancan eyaletlerinde Türkçe çok yaygın olarak konuşulmaktadır. Ayrıca, ülke genelinde geniş bir kitle tarafından Türk televizyonlarının izlenmesi nedeniyle Türkçe konuşabilen insan sayısı artmaktadır. Buna ilaveten Türk üniversitelerinden mezun olan çok sayıda İranlı meslek sahibi ve iş adamı, ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük bir potansiyel teşkil etmektedir. Ancak her ülkede olduğu gibi, İran'da da Türkçe bilmeleri avantajına sığınarak bazı küçük ölçekli firmalarımızı mağdur eden bazı kişilere rastlanabilmektedir. Bu nedenle İranlı firmalarla ticari bağlantı kuracak Türk firmalarına mutlaka yazılı bir sözleşmeye dayanarak, uluslararası ticari kurallar çerçevesinde, akreditifli çalışmaları ve İran'la ticari tecrübesi olmayan ihracatçılarımızın kesin bağlantıya girmeden önce mutlaka T.C. Tahran Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği ile irtibata geçmeleri tavsiye edilmektedir.

Özellikle İslam devrimi sonrası ticari yaşamın kendine özgü özellikler kazandığı İran'da ticari acenta ve distribütörlük aracılığı ile iş yapma biçimi oldukça yaygınlaşmıştır. Bu bakımdan İran pazarına girmek isteyen Türk iş adamlarının bu ülkede bulacakları bir acenta ya da aracı, çok işlerine yarayabilir. İran'a tekstil ve dokuma ürünleri ithalatı yasak olmasına karşın bu ülke

Yarım asırlık dünya üretimi...



ENTEGRE TEKSTİL İŞL.EML.DAN.SAN. ve TİC.A.Ş.

Melanj İplikler

Özel Karışım İplikler

İplik Boya

Boya-Baskı ve Apre



MIYABI™
Soft and smooth touch



Tel. : +90 212 422 12 81 (8 Hat) www.gulletekstil.com.tr

piyasaşının Türk malı kumaş ve giysilerle dolu olması, acenta ve distribütör yapısının pratik yararını kanıtlayan güzel bir örnektir. Nitekim fiyatları Avrupa ülkelerine göre ucuz sayılan ve kaliteli bulunan Türk ürünlerine de oldukça rağbet edilmektedir. Devletin ekonomideki ağırlığı sebebi ile tek ürünlü pazara sahip olan İran'da, lüks tüketim malları sınırlı sayıda bulunmakta ve cazip bir pazar olma özelliğini sürdürmektedir.

Ambalajlı mamullerin üzerinde kolay okunabilir ve anlaşılabilir Farsça kullanım bilgilerinin bulunması zorunlu

Son dönemde ülkemizde yaygınlaşan ISO 9000 standartları İran'da da geçerlidir. Öte yandan İran'a ihraç edilecek her nevi ambalajlı mamullerin üzerinde kolay okunabilir ve anlaşılabilir Farsça kullanım bilgilerinin bulunması, bu ülke yasaları uyarınca zorunludur. İran'da Merkez Bankası sıkı bir kambiyo kontrolü uygulamaktadır ve yaptığı ihracat karşılığı parasını Türkiye'ye transfer edecek olan iş adamlarının akreditif seçeneğini kullanmaları halinde İran Merkez Bankası onayını almaları zorunludur.

Türk bankalarının verdiği teminat mektupları kabul edilmiyor

İranlı firmaların ithalat yapabilmesinin, alacakları döviz tahsisatı ve ithal iznine bağlı olması, yürürlükte olan ihracat karşılığı ithalat uygulamasının, ülkemiz için Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerine kıyasla çok düşük oranda tatbik edilmesi, teyitli akreditif açılmaması, Türk bankaları tarafından verilen teminat mektuplarının İran bankalarınca kabul edilmesi ve ayrıca İran'ın ithalat rejiminde çok sık değişiklikler yapılması iş adamlarımızın dikkate alması gereken diğer konular arasındadır.

10 Mart 2009 tarihli ve 27165 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar" ile bankaların konvertibl kabul edecekleri ve akreditif açacakları döviz cinsinin belirlenmesi ile ilgili Merkez Bankasının tek düzenleyici kurum olma özelliği kaldırılmış ve Merkez Bankası'nın

yanı sıra tüm bankalara kendi işlemlerinde sözkonusu döviz cinslerini belirleme yetkisi getirildiği belirtilmiştir. Yine, yakın dönemde Fars Haber Ajansı, İran İhracatı Geliştirme Bankası'nın döviz sepetine Türk Lirası'nı da ekleme kararı aldığını duyurup, İranlıların bundan sonra, ihracat, ithalat ve bankacılık işlemlerinde istemeleri halinde Türk Lirasını kullanabilecekleri kaydedilmiştir.

Bununla beraber, gerek bankalarımızın çekinceleri ve gerekse de sağlıklı ödeme sisteminin tam anlamıyla kurulamamış olması sebebiyle, ihracatçılarımızın İran'a yapacakları ihracatlarında ödemelerin garanti altına alınabilmesi ve İhracat Kredi Sigortası önem arz etmektedir. Bu meyanda, İran başta olmak üzere güneydeki komşu ülkelere yönelik olarak uygulanacak İhracat Kredi Sigortası limitlerinin mümkünse artırılması, bunun özellikle bölge ülkeleri ile ticaret yapan firmalarımıza duyurulması ve sigorta maliyetlerinin ihracatçılarımıza yüksek külfet getirmeyecek şekilde düzenlenmesi ile alternatif ödeme ve sigorta sistemleri üzerinde çalışmaların yapılmasının ikili ticarete firmalara cesaret vereceği düşünülmektedir.

İran'a yapılacak her türlü ithalatta İran Ticaret Bakanlığı'nın ve o ürün ile ilgili Bakanlığın izni zorunludur. Bunun yanında kimi dönemlerde iç fiyatları aşağı çekebilmek amacıyla özellikle bazı tarım ürünlerine ihracat yasağı getirilebilmektedir. Son olarak İran'da, özellikle Tahran'da, düzenlenen uluslararası ihtisas fuarlarına Türk ihracatçıların katılımı ve müteahhitlik hizmetleri alanında işbirliği yapılması tavsiye olunmaktadır. İki ülke arasında yer alan, başta Gürbulak olmak üzere, Esen-dere ve Kapıköy Gümrük Kapılarında yaşanan altyapı eksikliklerinin giderilmesine yönelik çalışmalar ise Gümrük Müsteşarlığı tarafından sürdürülmektedir.

Ülke dışına döviz havalesi yapılırken dikkat edilmesi gereken konular

İran'dan yurt dışına yapılacak döviz havalelerinde ve akreditif açılması işlemlerinde gerekli dövizin Riyal karşılığının bankaya yatırılmasını müteakip, banka vasıtasıyla Merkez Bankası'ndan temin edilmesi veya ihracatçı şirketlerin yaptıkları

ihracat karşılığı yurt dışından temin ettikleri dövizin kullanılması önem arz etmektedir.

İhracatçı firmalar için iki türlü ödeme yöntemi yaygın

İran ile iş yapan firmalar peşin ödeme, akreditif, vesaik mukabili veya mal mukabili ödeme yöntemlerini kullanabilmekte olup; uygulamada iki çeşit ödeme yönteminin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Bunlardan birincisi, ithalatçı İran firmasının gerçekleştireceği ithalat tutarında meblağı (ya da bu meblağa tekabül eden gayri-



menkulü) bankasına bloke/ipotek ettirmesi ve bankanın da bu blokaj (ya da ipotek) karşılığında parayı yurt dışındaki ihracatçı firmaya transfer etmesi ve azami bir yıl sonra parayı ithalatçı firmadan tahsil ederek blokajı/ipoteği çözmesi şeklindedir. Böylece ithalatçıların nakit ödeme sorunu aşılmaktadır. İkinci ve daha riskli bir yöntem ise adeta bir banka ve bir gümrük komisyoncusu gibi çalışan "sarraf"ların aracı olarak kullanılmasıdır. Bu yöntemde ithalatçının ithal etmek istediği mala ilişkin

ödemeyi çalıştığı sarrafa vermesinden sonra, ihracatçı da malı sarrafın (ithalatçının değil) adına ve genellikle CIF teslim şekli üzerinden göndermektedir. Sarraf, gelen malı alıcısına, parayı ise satıcısına teslim etmekte ve bu işlem için önceden anlaşılan komisyonu alarak görevini tamamlamaktadır.

Bunlarla beraber, 26 Temmuz 2010 tarihinde Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi tarafından alınan kararla İran'a yaptırımlar konusunda ABD ve AB tarafından uygulanacak yaptırımlar önem arz etmekte olup, bu meyanda özellikle ödemelerin bankacı-

kanunların ise, yerli yabancı ayrımı gözetmeden taklit ürünlerin engellenmesi amacı ile kullanılması gerekmektedir.

Dağıtım Kanalları

İran'da ticari acenta ve distribütörlük aracılığı ile iş yapma biçimi oldukça yaygındır. Nakliye masrafları ucuz olduğu için firmalar kendi distribütörlük ağını kurmak yerine, kargo ve nakliye şirketleri ile çalışmaktadır. Ülke çapında süpermarket zincirlerinin ve alışveriş merkezlerinin sayısı hızla artmakta olup; Tahran'da bakkal ve butik gibi küçük ölçekli şirketler de oldukça yaygındır.

Tüketici Tercihleri

İran'da tüketim harcamalarını ve talebini etkileyen faktörler şunlardır;

- Nüfusun yaklaşık % 50'si 20 yaşın altında, % 70'i 30 yaşın altındadır.
- Yüksek işsizlik oranı ve enflasyon nedeniyle satın alma gücü düşüktür.
- Kırsal alanlardan kentlere yaşanan göç, çarpık kentleşme ve kayıt-dışı ekonomi sorunlarını da beraberinde getirmektedir.
- Orta sınıf zayıflamakta, gelir adaletsizliği artmaktadır.
- İthal mallara talep artmaktadır. Ancak, pazar araştırması ve reklam gibi pazarlama teknikleri ile desteklenmezse markaya bağlılık yaratmak ve bunu korumak zordur.

Reklam ve Promosyon

İran'da sıklıkla kullanılan bir pazarlama unsuru, işletim hakkı belediyelere ait olan şehir ilan panolarıdır. Radyo ve televizyon yayınları, devletin kontrolündedir. "Tehran Times" ve "Iran Daily", İngilizce olarak yayınlanan günlük gazetelerdir. Ayrıca "Press TV" adlı İngilizce kanal, uydu aracılığıyla izlenebilmektedir.

Ambalaj, Paketleme ve Etiketleme

Standart bilgilere ek olarak ürün etiketlerinde eşyanın brüt ağırlığı, ürünün menşei, imalatçının adı ve ticaret ünvanının yer alması gerekmektedir. Yiyecekler, kozmetikler ve medikal ve veterinerlik amaçlı tıbbi ürünler için özel etiketleme prosedürleri uygulanmaktadır. Etiketlerin ve kullanma talimatlarının Farsça dilinde hazırlanması bazı

durumlarda kanunen gereklidir.

İran'a ihraç edilecek ürünlerin ürünün yapısına, taşıma şekline ve iklim koşullarına göre güvenli bir şekilde paketlenmesi gerekmektedir. Yabancı bir ticari marka ile ilgili şerit ve bandrol içeren ambalaj malzeme-lerinin ülkeye girişi yasaktır.

Ulaştırma ve Lojistik Maliyetleri

Türk Hava Yollarının Tahran, Tebriz ve Meshed'e seferleri bulunmaktadır. Urumiye-İstanbul arasında karşılıklı uçak seferleri ise Sky Hava Yolları tarafından 15 Temmuz 2009'da başlamıştır.

Türkiye ile İran arasında demiryolu ile yolcu taşımacılığı, İstanbul-Tahran-İstanbul arasında haftada bir gün çalışan ve kuşetli vagonlardan teşkil edilmiş Trans Asya treni ve Van-Tebriz-Van arasında haftada bir gün çalışan ve I mevkii kuşetli vagonlardan teşkil edilmiş tren ile sağlanmaktadır.

Coğrafi yakınlığı nedeniyle Türkiye ve İran arasında demiryolu ile yük taşımacılığı ucuz ve güvenli bir yol olabilecek iken; demiryolu hizmetlerinin yetersiz olması, özellikle Van Gölü geçişlerinde yetersiz Ro-Ro uygulamaları ve güvenlik kaygıları nedeniyle vagon taşımacılığı zordur.

Türk firmaları deniz yoluyla güney limanlarına sevkiyat yapmak zorunda kalmaktadır

İran'ın güney bölgelerini kalkındırma amacıyla güney limanlarında uygulanan gümrük oranları diğer gümrük kapılarına göre daha düşüktür. Bu nedenle Türk firmaları deniz yoluyla güney limanlarına sevkiyat yapmak zorunda kalmaktadır. Buna karşılık iki ülke arasında doğrudan deniz yolu taşımacılığı olmaması nedeniyle yüksek navlunlar ödenmek zorunda kalmaktadır. Bu da İran piyasasında rekabeti düşüren bir unsurdur.

İran'a bir kamyon yükün karayolu vasıtası ile taşınma bedeli 4 000 ila 4 500 Dolar arasındadır

İran'a karayolları ile ürün ihraç eden Türk firmaları, nakliyyede uygun navlunu ancak İran'dan yük getiren İran kamyonlarında bulabilmektedirler. Türk kamyonlarının ücreti İranlı nakliyecilere göre üçte bir oranında daha yüksek kalmaktadır. İran'a bir kamyon yükün karayolu vasıtası ile taşınma



lık kanalıyla yapılmasında bir takım endişeler firmalarımız tarafından dile getirilmekte ve bankalar akreditif konusuna sıcak bakmamaktadır. Bununla ilgili bu soruna bir çözüm bulunması konusu aciliyet arz etmektedir.

Pazar ile İlgili Bilgiler Fikri, Sınai Mülkiyet Hakları

İran'da fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda önemli boşluklar mevcuttur. Marka haklarının korunması ile ilgili

bedeli 4 000 ila 4 500 Dolar arasındadır. İran'da ülke içi taşımacılıkta ise 1 litre mazot 1,6 cent, 1 depo benzin 64 cent'tir.

Ticareti Etkileyen Kültürel Faktörler

İranlılar iş ilişkilerinde resmi olup; iş görüşmeleri uzun ve detaylıdır. Yabancı şirketlerle çalışan İranlılar, Batı değerlerine daha fazla aşinadır. İranlı işadamları genellikle kravat takmazlar. Ancak toplantılara ve iş görüşmelerine takım elbise ve kravat ile katılmakta fayda vardır. Bayanlar muhafazakar biçimde giyinmekte ve başlarını örtmektedir. İranlılar iş görüşmelerinde hediye vermeyi severler. Alkol ithalatı ve tüketimi kesinlikle yasaktır.

İran nüfusunun önemli bir bölümü Türkiye'ye büyük bir sempatiyle bakmaktadır. Türk üniversitelerinden mezun olan çok sayıda İranlı meslek sahibi ve iş adamı da ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük bir potansiyel teşkil etmektedir.

Para Kullanımı

İran'da kredi kartları geçerli değildir ve ATM (para çekme makineleri) bulunmamaktadır. Bu nedenle İran'a gidecek iş adamlarının yanlarında seyahatleri süre-

since yetecek kadar nakit para taşımaları tavsiye edilmektedir. İran Riyali İran dışında konvertibl bir para olmayıp; yabancıların otel faturalarını öderken ya da yüksek tutarda alımlarda kullanabilecekleri tek geçerli yabancı para Euro'dur. İran Riyali'nin yabancı para birimleri ile resmi değişim oranları, İran Merkez Bankası'nın web sitesinden öğrenilebilir. www.cbi.ir

Pasaport ve Vize İşlemleri

İran'a seyahat edecek Diplomatik, Hizmet, Hususi ve Umuma Mahsus Pasaport hamilleri vizeden muaftır.

Oturma izni için başvurulacak kurum ise, Naja Yabancı Vatandaşların İlişkilerin Genel Müdürlüğü'dür (Adres: Vali-e-Asr Cad. No.811, Tel:00 98 21 88 80 00 00, Faks: 00 98 21 88 90 88 62). Söz konusu izin için gerekli belgeler aşağıdadır. Oturma iznine başvuracak kişilerin olağanüstü durumlarda şahsen başvuruda bulunamamaları halinde, yasal temsilcileri vekaletname ibrazı ile onlar adına başvuruda bulunabilmektedir.

- 1) Çalışma iznin aslı ve bir adet fotokopisi.
- 2) Çalışılan firmadan temin edilmiş tanıtım yazısı.

- 3) Pasaport sahibine ait yeni çekilmiş 5 adet vesikalık fotoğraf (Başvuru sahibine ait pasaportun refakatçi hanesinde yer alan şahıslara oturma izni talebi olması halinde bu kişilere ait yeni çekilmiş 5 adet vesikalık fotoğraf)
- 4) Banka makbuzu 120.000 Riyal.
- 5) Çalışma Bakanlığı'nca hazırlanmış matbu formları eksiksiz doldurmak.
- 6) Pasaport ve vizenin asılları ile 2 nüsha fotokopileri.

Resmi Tatiller ve Çalışma Saatleri

İran yılı 21 Mart'ta başlamakta olup; ilk altı ay 31 gün, sonraki beş ay 30 gün ve on ikinci ay 29 gün (ve her dört yılda bir 30 gün) çekmektedir.

İran'da kamu kurumları Perşembe ve Cuma günleri, özel şirketler ve bankalar ise yalnızca Cuma günü kapalıdır. Firmaların çalışma saatleri 08.30 – 13.00 ve 15.00 – 19.00 arasındadır. Bankaların çalışma saatleri Perşembe günleri 08.30 – 12.30 arası, diğer günler 08.30 – 16.00 arasındadır. Kamu kurumları ise 08.00 – 14.00 saatleri arasında çalışmaktadır.

Ulaşım

İran'ın uluslararası havalimanlarındaki havalimanı taksilerinin otele ulaşımında kullanılması tavsiye edilmektedir. Taksilerde taksimetre bulunmadığından yolculuk öncesi şoförle pazarlık yapılmalıdır.

Yerel Saat

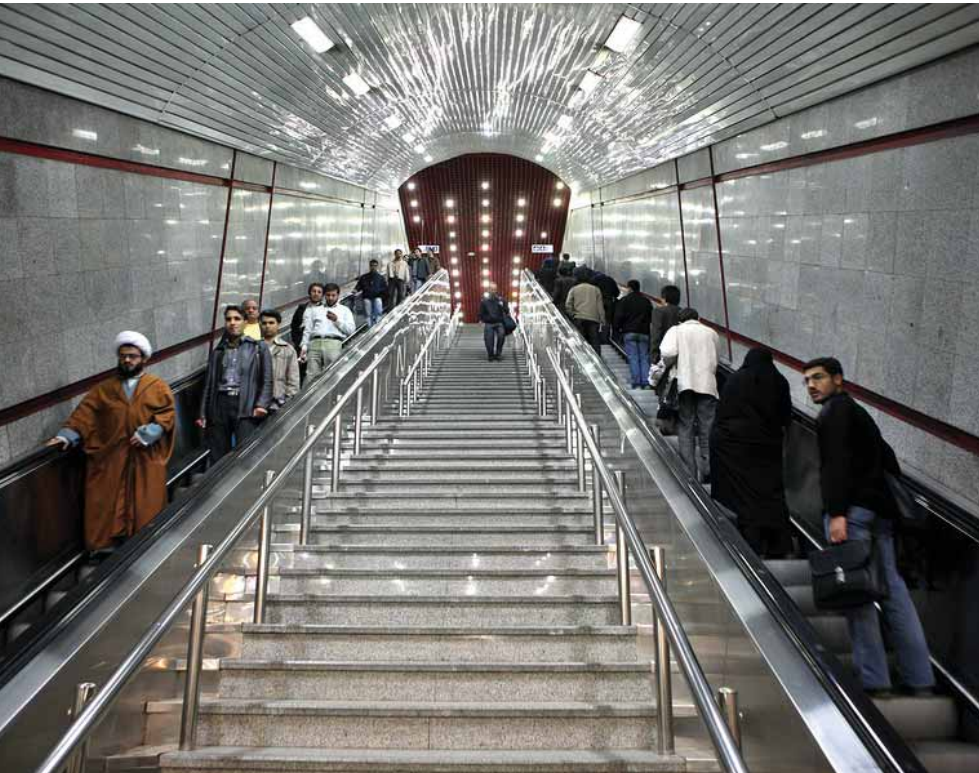
GMT'den 3,5 saat, Türkiye saatinden 1,5 saat ileridedir.

Yerel Ölçü Birimleri

İran'da metrik system kullanılmaktadır.

İklim

Ülke genelinde kurak ve yarı-kurak iklim hakim olmakla beraber, Hazar Denizi kıyılarında subtropikal iklim görülmektedir. En sıcak ay olan Temmuz'da ortalama hava sıcaklığı 22–37°C ve ortalama yağış miktarı 3 mm iken; en soğuk ay olan Ocak'ta ortalama hava sıcaklığı eksi 3–7°C ve ortalama yağış miktarı 46 mm'dir. Tahran'da yazları sıcak ve kurak geçmekte (30–40 °C), kışları ise hava sıcaklığı 0–15 °C arasında değişmektedir. Kışın yüksek kesimlerde kar yağışı görülebilmektedir. (T.C. Ekonomi Bakanlığı)



Elopar Plastik'te size özel bir çözüm mutlaka vardır



- * Baskılı bantlı BOPP
- * Baskılı Bantlı PE Naylon Torbalar
- * Baskılı Bantlı PP Naylon Torbalar
- * PE Taşıma Torbaları

- * ELPAR Marka Rulo Çöp Torbaları
- * Market-Manav Baskılı, Baskısız Atlet Poşetleri
- * Asorti ve Lot Tekstil Poşetleri
- * Rulo Shrink

Istanbul Cad. Kavaklı Köy Yolu No:13
Beylikdüzü / İSTANBUL

Tel: +90 212 875 19 40 (4 Hat) Fax: +90 212 875 04 73

GSM: +90 530 374 19 95

E-Mail: elopar@elopar.com.tr / Web: www.elopar.com.tr



ELOPAR®
ELEKTRİK ve OTOMOTİV PARÇALARI
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Sektörün hacmi konusunda farklı görüşler olsa da tesettür giyim harcamaları artıyor

TESETTÜR GİYİM SEKTÖRÜNÜN HAZIR GİYİMDEKİ PAYI GİDEREK ARTIYOR. BU OLDUKÇA DİKKAT ÇEKMiŞ OLMALI Kİ BBC'DE THOMSON REUTERS'E DAYANDIRILARAK BİR HABERE DE KONU OLDU. BİRÇOK TÜRK GAZETESİ DE KONUYU SAYFALARINA TAŞIDI. TÜRKİYE'NİN TESETTÜR HARCAMALARINDA 39.3 MİLYAR DOLAR İLE BİRİNCİ OLDUĞU VURGULANAN BU HABER GERÇEĞİ YANSITIYOR MUYDU? YANLIŞ İSE GERÇEKLER RAKAMLAR NEYDİ?

Eşarptan, abiyeye, günlük giysilerden, iç giyime, hatta mayoya tesettür giyim sektörünün toplam hazır giyim harcamalarında aldığı pay giderek artıyor. Çarşı ya da AVM'lerde açılan mağazaların sayısından da bunu anlamak mümkün. E-ticaret kervanına da katılan tesettür giyim mar-

kaları artık internet üzerinden de sipariş verilerek tüketicinin adresine ulaşabiliyor.

Tartışma yaratan raporun verilerine göre Türkiye tesettür giyime yılda 39.3 milyar dolar harcıyor

Temmuz ayında İtalya'da düzenlenen ve dünyanın farklı

coğrafyalarından gelen tesettür giyim firmalarının temsilcilerini buluşturan bir forum düzenlendi. Tesettür Giyim Forumu başlıklı bu toplantıda dünyada tesettür giyim sektörü ve bu alandaki harcamalar masaya yatırıldı. Burada açıklanan bilgilere göre Türkiye 39.3 milyar dolar ile tesettür harcamalarında dünyada başı çekiyordu. Onu 22.5 milyar dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri, 18.8 milyar dolar ile Endonezya, 17.1 milyar dolar ile Suudi Arabistan takip ediyordu. Aynı araştırmaya göre ayakkabı da dahil olmak üzere 2013 yılında dünya genelinde bu alanda 266 milyar dolar harcama gerçekleştirilmiş.

BBC'nin ardından Türkiye'de birçok gazetede de yayımlanan haber doğru bilgileri yansıtmıyor

Dubai kökenli Dinar Standard'ın katkılarıyla Thomas Reuters tarafından hazırlanan Küresel İslam Ekonomisi 2014-2015 adlı rapora dayandırılan haber, önce BBC'de ardından ise Türkiye'de de birçok gazetede yayımlandı. Çünkü rakamlar gerçekten dikkat çekici boyuttaydı. Ancak



hesapta bir yanlışlık vardı. Bunu ilk farkedenden Hürriyet Gazetesi yazarlarından Sefer Levent oldu. Konuyu köşesine taşıyan Levent, hesapta bir yanlışlık olduğunu dile getirerek Türkiye'nin TÜİK verilerine göre yıllık toplam giyim harcamalarının 27 milyar dolar olduğuna dikkat çekti. 3 milyar dolar ithalat yaptığımız giyim sektöründe toplam harcamalar ise 30 milyar dolar dolayında idi. Bu noktada BBC haberinde bahsedilen 39.3 milyar doların tamamen yanlış bir rakam

olduğu ortaya çıkıyor. Tesettür ayakkabı gibi bir ürünün olmadığı da belirten Levent, Türkiye'nin ithalat dahil toplam ayakkabı harcamalarının da Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) verilerine göre 7.9 milyar dolar olduğunu vurguluyor.

E-ticaret kanalıyla giyime toplam 500 milyon dolar harcanıyor

Raporda yer alan bir diğer çelişkiye de dikkat çeken Sefer Levent, e-ticaret yoluyla Türki-

ye'de 474 milyon dolar harcan-
dığı iddia edilen tesettür giyim ürünlerinin doğru olmadığını, Türkiye'de e-ticaret kanalıyla toplam giyim ürünleri satışının 500 milyon dolar olduğunu kaydediyor.

Tesettür giyimin gerçek hacmi 4.5 - 5 milyar dolar

Sektörün yıllar içinde büyüdüğü yadsınamaz bir gerçek. Peki tesettür giyim ile ilgili gerçek rakamlar nedir? Hürriyet Gazetesi Yazarı Sefer Levent bu konuda Müstakil

Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Tekstil Sektörü Kurulu Başkanı Mehmet Şahin'in görüşlerine başvurmuş. Resmi verilere göre Türkiye'de 27 milyar dolarlık toplam hazır giyim pazarının kayıt dışı ile bunun 35 milyar doları bulabileceğini söyleyen Şahin, bunun ancak yüzde 10-15'inin tesettür giyime ait olduğunu ifade etmiş. Mehmet Şahin'in söyledikleri doğrultuda ise sektörün gerçek hacminin 4.5 - 5 milyar dolar civarında olduğu görülüyor.

Temmuz'da kurulan şirket sayısı yüzde 19,22 azaldı

Kurulan şirket sayısında bir önceki aya göre %19,12, kooperatif sayısında %30,38 ve gerçek kişi ticari işletme sayısında %25,89 azalış oldu.

Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre %2,46, kooperatif sayısı %40,63 ve gerçek kişi ticari işletme sayısı %20,04 arttı. Kapanan şirket sayısında geçen yılın aynı ayına göre %3,54 azalış oldu. 2015

yılı Temmuz ayında, 2014 yılı Temmuz ayına göre kurulan şirket sayısında %8,94 artış olurken, kurulan kooperatif sayısında %26,67 ve kurulan gerçek kişi ticari işletme sayısında %16,68 azalış oldu.

2015 yılı Temmuz ayında kapanan şirket sayısı, 2014 yılının aynı ayına göre %3,54, kapanan kooperatif sayısı %22,08 ve kapanan gerçek kişi ticari işletme sayısı %2,04 azaldı. 2015 yılı ilk yedi

ayında kurulan şirket sayısı, 2014 yılının aynı dönemine göre %16,95 arttı. 2015 yılının ilk yedi ayında, geçen yılın aynı dönemine göre kurulan şirket sayısı %16,95 artarken, kooperatif sayısı %10,33 ve gerçek kişi ticari işletmesi sayısı %39,03 oranında azaldı. Aynı dönem içinde kapanan şirket sayısı %7,70, kooperatif sayısı %10,32 ve gerçek kişi ticari işletme sayısı %1,36 azaldı.

AB ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellemesi ile ilgili ilk adımlar atıldı

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellenmesine ilişkin düzenlemelerle 150 milyar dolar seviyesinde olan AB ile dış ticaret hacminin çok üzerinde bir rakamın hedeflendiğini belirterek, "Bunun etkilerini de hemen görmeye başlayacağız. Çok cesur bir adım atıyoruz. Gümrük Birliği'nin eksiklerini giderirsek, buradaki güç tam üyeliğe kaldıraç etkisi yapacaktır" dedi. Zeybekci, AB Komisyonu Merkez Binası'nda, komisyonun ticaretten sorumlu üyesi Cecilia Malmström ile basın toplantısı düzenledi. Zeybekci, Gümrük Birliği Anlaşması'nın imzalanmasının 20. yılında güncellenmesi noktasında bir araya geldiklerini belirterek, "AB ile Gümrük Birliği ilişkimizde dönüm noktası niteliği taşıyan yepyeni bir süreci başlatmaktan dolayı büyük memnuniyet duyuyoruz" diye konuştu. Zeybekci, güncelleme için fiziki müzakerelere geçmeden önce tarafların yaklaşık 1 yıllık sürece ihtiyaç duyacağını dile getirdi.

Zeybekci, AB ile 1.5 yıldır güncelleme kapsamında çalışmalar yürüttüklerini belirterek, şöyle konuştu: "Türkiye'nin Gümrük Birliği'nde karar alma mekanizmalarında yer alması hususunda mutabakata vardık. AB tarafı da bunun gerektiğini belirtti. Bunun yöntemini en kısa sürede bulacağız, en azından kabul edildi ve müzakereler başladı. İkinci olarak, AB'nin 3. ülkelerle imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarına (STA) Türkiye'nin otomatik olarak taraf olması. AB ile bu konuda mutabık kaldık ve müzakere süreci başladı. Üçüncü olarak Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamındaki ihracat ürünlerinin AB'de serbest dolaşımı. Bu konuda da mutabık kaldık. AB, Türkiye'nin bu konuda haklı olduğunu kabul etti. Birlikte eklediğimiz 4. başlık da Gümrük Birliği kapsamında olmayan hizmetler sektörünün, kamu alımlarının ve tarımın, bu kapsama alınması hususunda mutabık kaldık. Müzakere çerçevesine bunları da dahil ettik."

TİM, EĞİLİM ANKETİ SONUÇLARINI AÇIKLADI

İhracatçı, 3. çeyrekte umutlu

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM), İHRACATÇININ 2015 YILI 2. ÇEYREK GERÇEKLEŞME VE 3. ÇEYREK BEKLENTİ ANKETİNİ AÇIKLADI. BUNA GÖRE İHRACATÇI YILIN 3. ÇEYREĞİNDE İHRACATIN ARTMASINI BEKLİYOR.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), tüm sektörleri temsil eden 504 firmanın üst düzey yöneticisinin katılımı ile gerçekleştirdiği 2015 yılı 2. çeyrek gerçekleşme ve 3. çeyrek beklenti eğilim anketi' ile ihracatçılara ve Türk ekonomisine yol gösteriyor. Ankette, ihracattan finansmana, istihdamdan yatırıma, piyasa beklentilerinden girdi maliyetlerine kadar birçok alandaki değerlendirmeye göre yılın 3. çeyreğinde 65 bin yeni istihdam, firmaların

yüzde 72.8'i ihracatlarının artacağını veya aynı kalacağını öngörüyor. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "İhracatçılarımızın önemli bir kısmı küresel fırtınaya rağmen adeta yeni okyanuslara yelken açmaya devam ediyor, risk alıyor, fırsat kolluyor" diye konuştu.

3. çeyrekte genel eğilim pozitif

Anket ile ilgili önemli ipuçları veren TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatta 3. çeyrekte genel eğilimin pozitif olacağına

işaret etti. "Üretimde denge beklentisi yüzde 14,3 ile pozitif düzeyde seyrediyor. 3. çeyrekteki ihracat beklentisinde denge yüzde 10,9 ile pozitif bölgede olmayı sürdürüyor. Kapasite kullanım oranları dengesi de pozitif alanda devam ediyor. Yine aynı döneme ilişkin stok beklentisinde bir toparlanma gözleniyor" diyen Büyükekşi, emtia fiyatlarındaki gerileme ile birlikte girdi maliyetleri beklentilerinde bir düşüş yaşandığının altını çizdi.

İhracatçı yeni büyüme modeli bekliyor

Büyükekşi, 2023 hedefi için başlattıkları inovasyon ruhunu ihracatçının benimsediğini eğilim anketinde de gördüklerine dikkat çekti. Büyükekşi, ankete göre ihracatçının yeni büyüme modelinde en çok yer alması beklenen konuların başında yüzde 65 oranıyla İnovasyonu merkeze alan, katma değer odaklı, bilgi ve teknoloji reketine göre kurgulanmış büyüme modeli' ve yüzde 63 ile Ar-Ge merkezi sayısının ve yatırımlarının artırılması' olduğunu dikkat çekti. Ayrıca sanayi ve ihracatın gelişimi için öncelikler arasında maliyetlerin düşürülmesi yüzde 52 ile en önemli beklentiler arasında yer alırken, Ar-Ge yatırımlarının artırılması ve vergiler dağılımındaki adale-



tin sağlanması da ankette öne çıkan beklentiler oldu.

İran hedef pazarlar arasında

Büyükeksi, ihracatçıların 3. çeyrekte ilk kez girmek istediği hedef pazar sıralamasında Rusya'nın ardından süper güç ABD ve Almanya öne çıktığını, ayrıca İran ile imzalanan P5+1 anlaşmasıyla ankette ilk sıralarda yer aldığını bildirdi. İran'a 5-8 Ekim'de işadamlarıyla ticaret heyeti düzenleyeceklerinin altını çizen Büyükeksi, "Firmalarımızın yüzde 64'ü İran'la ticari ilişkilerimizin ihracat yönünde olumlu gelişeceğini beklediğini bildirdi. İran'ın enerji üstünlüğünü iyi değerlendirebilirsek, know how'ımızı doğru ortaklıklarla birleştirebilirsek avantaj sağlayacağımıza inanıyorum. Bir söz vardır Tecrübe bakkalda manavda satılmıyor' biz bunun bedelini ödüyoruz. Tecrübemizi değerlendireceğiz" diye konuştu.

İlk beş ayda Türkiye'nin Avrupa'ya ihracatı Euro bazında yüzde 12 arttı

Ankete göre, Türkiye ekonomisi ve ihracatçı için temkinli beklentinin mevcut halini koruduğunu da belirten Büyükeksi, Avrupa'ya yönelik olumsuz öngörülerin ihracata yansımalarının minimal düzeyde olacağına inanıldığını aktardı. Büyükeksi, "Çünkü ilk 5 ayda Avrupa'nın ithalatı Euro bazında yüzde 2 artarken, bizim Avrupa'ya ihracatımız yüzde 12 artış gösterdi. Yine emtia fiyatlarındaki düşüşün sürmesi, birim fiyat beklentileri üzerinde etkili oluyor. İlk çeyreğe nazaran ithal girdi kullanım miktarı dengesinde bir azalış gözleniyor. Genel karlılık düzeyinde negatif beklentiler hala devam ediyor. Dolayısıyla

ihracatçılarımızın parite kaynaklı karlılık problemlerinin hala sürdüğünü görüyoruz" diye konuştu.

Dolar kurunun 3 TL'de rekabetçi olup olmayacağı işçilik, hammadde maliyetlerine bağlı

Kurlarda beklentinin üzerinde gerçekleşen artışı değerlendiren Büyükeksi, anket sonuçları üzerine yorum yapmanın doğru olmayacağını, ancak şu anki dalga boyunun da yüksek olduğunun görüldüğünü söyledi. "Dolar kurunun 3 TL'de rekabetçi olup olmayacağı işçilik, hammadde maliyetlerine bağlı" diyen Büyükeksi, bugünkü gelişmelerin bir sonraki ankette değerlendirilebileceğine dikkat çekti.

Eğilim anketinden öne çıkan başlıklar

2. çeyrekte firmaların yeni pazarlara girme başarısı artarak sürdü. İlk çeyrekte yüzde 39 olan yeni pazarlara giren firmaların oranı ikinci çeyrekte yüzde 41'e yükseldi.

Dünya ticaretindeki daralmaya rağmen 2. çeyrekte mevcut pazarlarda yeni müşteri bulan ihracatçıların oranı yüzde 57,7 olarak gerçekleşti. Yüzde 38'i mevcut pazarda müşteri kaybetti. Yüzde 16'sı tamamen bazı mevcut pazarlarını kaybetti.

2. çeyrekte en önemli gelişme; girdi maliyetlerindeki artış oldu. İhracatçıların yüzde 63,8'inin girdi maliyeti arttı. Enerji birim girdi maliyeti artan firmaların oranı yüzde 46,8 oldu.

İhracatta karlılığı azalan firmaların oranı yüzde 46,8, karlılığı artan veya değişmeyen firmaların oranı yüzde 48,2 oldu.

2. Çeyrekte net istihdam artışı 40 bin oldu.

İhracatın cirodaki payı yüzde 61,6

- Fiyat baskısına rağmen 2. çeyrekte cironun içindeki ihracat payı ağırlığını koruyarak yüzde 61,6 oldu.
- İhracatçının öncelikli sorunu; yüzde 49,6 ile döviz kuru. Bunu yüzde 44,4 ile enerji maliyetleri ve yüzde 40,3 ile hammadde ve ara mal fiyatları takip etti.
- Üretimde kullandıkları hammaddelerin yüzde 66'sı yerli.
- En çok yerli hammadde kullanan sektörler; bitkisel ürünler, toprak ürünleri-madencilik.

Döviz riskinden korunmak için döviz kredisi ve vadeli işlemleri kullanan firmaların oranı yüzde 32, "forward" yaptığını belirten firmaların oranı yüzde 30, döviz riskinden korunmak için herhangi bir araç kullanmayan ihracatçı firmaları yüzde 44.

3. çeyrek beklentileri

- 3. çeyrekte üretim ve ihracatın artacağı ya da aynı kalacağını belirten umutlu ihracatçıların oranı yüzde 72,8.
- 3. Çeyrek için öngörülen istihdam artışı 65 bin.
- Ankette 3. çeyrekte USD / TL kur tahmini 2,73, EURO / TL kur tahmini 3,00
- EUR/USD parite tahmini ise 1,09 öne çıktı
- Yılsonu piyasa beklentilerinde ise USD beklentisi 2,82, EURO beklentisi 3,06, • EUR/USD beklentisi 1,10.
- Enflasyon tahmini yüzde 7,25
- Büyüme beklentisi yüzde 3,0
- Rekabetçi ideal kur USD 2,59 - EURO 2,90
- Kabul edilebilir minimal parite düzeyi 1,12.
- Sanayi ve İhracatın gelişimi için öncelikler arasında mali-

- yetlerin düşürülmesi yüzde 52 ile en önemli beklenti oldu. Bunu Ar-ge yatırımlarının artırılması ve vergiler dağılımındaki adaletin sağlanması izliyor.
- Firmaların döviz borç oranlarına ilişkin bulgular şu şekilde ortaya çıktı.
- Firmaların döviz borcunun toplam borcuna oranı %47,5.
- Döviz Borcunun toplam ciroya oranı %26,2.
- Döviz Yükümlülüklerinin, toplam varlıklara oranı %22,3.
- Gümrük Birliği Anlaşması'nın revizyonuna ilişkin 12 Mayıs'ta imzalanan Mutabakat Zaptı ile gündeme gelen konuların hangisinin AB'ye ihracat artışımıza katkı sağlayacağı soruldu. "Vize ve taşıma kotaları gibi sorunların giderilmesi" %37 ile, "AB'nin 3. Ülkelerle imzalayacağı STA'lara Türkiye'nin otomatik olarak taraf olması" %30 ile öne çıktı.

Ankette, ihracattan finansmana, istihdamdan yatırıma, piyasa beklentilerinden girdi maliyetlerine kadar birçok alandaki değerlendirmeye göre yılın 3. çeyreğinde 65 bin yeni istihdam, firmaların yüzde 72,8'i ihracatlarının artacağını veya aynı kalacağını öngörüyor"

TEMMUZ AYINDA İHRACAT 10,8 MİLYAR DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

1.5 milyar dolarla hazır giyim ihracatta ikinci sırada

TİM VERİLERİNE GÖRE TEMMUZ AYINDA İHRACAT GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 13 DÜŞEREK 10 MİLYAR 857 MİLYON DOLAR OLDU. YILIN İLK 7 AYINDA TOPLAM İHRACAT YÜZDE 8,8 GERİLEME İLE 84 MİLYAR 369 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), 2015 yılı Temmuz ayı ihracat verilerini TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin Sayın Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğindeki Çin ve Endonezya ziyaret programına katılımı nedeniyle basın açıklaması ile kamuoyuna duyurdu.

TİM verilerine göre Temmuz ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13 düşerek 10 milyar 857 milyon dolar oldu. Yılın ilk 7 ayında toplam ihracat yüzde 8,8 gerileme ile 84 milyar 369 milyon dolar olarak gerçekleşti.

12 aylık toplam ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,9 düştü

Son 12 aylık toplam ihracat ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,9 düşerek 148 milyar 567 milyon dolar oldu.

İhracattaki düşüşte emtia fiyatlarındaki gerileme ile oluşan fiyat baskısı, dünya ithalatındaki düşüş ile Euro-Dolar paritesindeki yaşanan kayıpların etkili olduğunu vurgulayan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi "Temmuz ayında sanayi ve tarım ihracatımız kilo bazında yüzde 4,1 arttı ve AB'ye



ihracatımız Euro bazında yüzde 6,9 artış gösterdi. Bu veriler, ihracatçılarımızın dünyaya daha fazla mal sattıklarını ve dünyada pazar payı kazanmaya devam ettiklerini gösteriyor." dedi.

"Türkiye'nin önceliği istikrarın korunması"

Türkiye'nin ihracat odaklı büyüme ve üretim politikasını sürdürerek yeni bir başarı öyküsüne ihtiyacı olduğuna inanıyoruz. Ülkemizin üretime ve reel sektöre daha fazla destek

vererek, ihracatta yeni pazarlara odaklanarak yıllık büyüme hızını yüzde 3 seviyesinden son yıllarda olduğu gibi yüzde 5 ve üzerine çıkarması gerektiğini düşünüyoruz. Bunun yolunun da inovasyon, Ar-Ge, tasarım, markalaşmayı ön plana çıkarmamız ve dijital dönüşüme hızla adapte olmamızdan geçtiğine inanıyoruz.

Dünya Ekonomisi Yavaş Tempoda İlerliyor

Dünya ekonomisi 2015 yılını büyüme hızında bir miktar

kayıpla sürdürüyor. Bu gelişmede özellikle, gelişmekte olan ekonomilerin tempo kaybı etkili oluyor. Gelişmiş ekonomilerdeki toparlanma da yavaş seyrini koruyor. Bu doğrultuda, IMF de Temmuz ayında yayınladığı World Economic Outlook raporunda, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilere dair 2015 beklentilerini aşağı yönlü revize etti. Bununla birlikte, her iki ülke grubunda da 2016 yılında ekonomik hızın güçleneceği beklentisi korunuyor.

Yunanistan ile AB, IMF ve kreditorler arasında yeni bir yardım ve borç programı uygulanması konusunda uzlaşma sağlanmasını bölge dinamikleri ve ticaretimiz açısından güzel bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Yunanistan sorununun bir iflas veya Euro'dan çıkış ile sonuçlanmaması Avrupa Birliği'ndeki iyileşmeyi destekliyor. Avrupa Birliği'ndeki büyüme ve iyileşme özellikle ihracatımız için büyük önem taşıyor. Dolayısıyla bu beklentiler, geleceğe yönelik ümitlerimizi yeşertiyor. Keza Avrupa ekonomisindeki toparlanma ile birlikte, yılın ilk 5 ayında AB'nin Euro bazında ithalatı %2 artarken, AB'ye ihracatımız Euro bazında %12 artış gösterdi.

Çin ile Yerel Parayla Dış Ticaretin Geliştirilmesine Sıcak Bakıyoruz

Hassas dış dengelerin ve sanayileşme stratejilerinin kritik önem kazandığı bu dönemde, krizler kadar fırsatlar ve yeni politikalar tüm dünya ekonomileri tarafından değerlendiriliyor. Bizim de bu noktada pro-aktif davranarak para birimiz Türk Lirası'nın global ölçekte daha etkin bir rol oynaması için Çin ile yapılacak Yuan-TL anlaşmasının iki ülke arasında karşılıklı altyapının kurulmasıyla birlikte önemli bir rol oynayacağına inanıyoruz. Bu bağlamda İran ve Rusya örneklerinde olduğu gibi Çin'le de yerel parayla dış ticaretin geliştirilmesine sıcak bakıyoruz.

Dünya Mal Ticaretinde Gerileme Yaşanıyor

Tüm küresel konjonktüre baktığımızda aşağı yönlü risklerin hala geçerliliğini koruduğunu görüyoruz. Bu risklerin

başında özellikle dünya mal ticaretindeki gerileme, düşük emtia fiyatları ve Euro-dolar paritesindeki düşüş gelirken, ihracatımız da bu gelişmelerden son derece olumsuz etkileniyor.

Dünya ithalatında gerileme

Dünya ithalatında yılın ilk yarısında ortalama yüzde 13,8'lik gerileme yaşandı. En fazla ihracat yaptığımız Almanya'nın yılın ilk 5 ayındaki ithalatı dolar bazında yüzde 17 gerilerken, İtalya'nın ithalatının yüzde 16, Fransa'nın ithalatının yüzde 19, İspanya'nın ithalatının yüzde 16, Rusya'nın ithalatının yüzde 39, Çin'in ithalatının yüzde 17, Hollanda'nın ithalatının yüzde 20 ve Fas'ın ithalatının yüzde 23 gerilediğini görüyoruz.

Diğer taraftan, ABD Merkez Bankası FED'in faiz artışı beklentisi ile doların güçlenmesi emtia fiyatlarında gerilemeye yol açıyor. Özellikle metal fiyatları ile altın başta olmak üzere kıymetli maden fiyatlarında gerileme daha çok hissediliyor. Örneğin, Brent Petrol'un fiyatı son 12 ayda %50, çeliğin %67, nikelin %40, altının fiyatı ise %16 geriledi. Düşen emtia fiyatları, birim fiyatları da aşağıya çekiyor. İşte bu yüzden ihracatçılarımız aynı ürünü daha düşük fiyata satmak zorunda kalıyor. Ürün sayısı ya da sattığımız ürünün kilogramı artmış bile olsa düşük fiyatlar, ihracatımıza değer bazında kayıp olarak yansıyor.

İhracatçılarımız ise bu konjonktürde kilogram bazında ihracatını artırıyor. Temmuz ayında tarım ve sanayi sektörümüzün kilogram bazlı ihracatı yüzde 4,1, ilk 7 ayda ise yüzde 2,5 artış gösterdi. Bu da birim fiyatlarının düştüğü,

dünya ithalatının gerilediği bir ortamda Türkiye'nin daha fazla ihracat yaptığını ve dünyada pazar payı kazandığını gösteriyor.

Ortalama parite değeri Temmuz ayında yüzde 18,8 geriledi

Diğer taraftan uzun bir süredir Euro-Dolar paritesi üzerinde ABD Merkez Bankası FED'in faiz artırım süreci etkili oluyor. Bu sebep nedeniyle ortalama parite değeri Temmuz ayında yüzde 18,8, yılın ilk 7 ayında ise yüzde 18,6 geriledi.

Paritenin ihracatımıza olumsuz etkisi Temmuz ayında 1,2 milyar dolar olarak gerçekleşirken ilk 7 ayda bu rakam 8 milyar doları geçti. Sene ba-

“**Temmuz ayında sanayi ve tarım ihracatımız kilo bazında yüzde 4,1 arttı ve AB'ye ihracatımız Euro bazında yüzde 6,9 artış gösterdi**”



şında paritenin ihracatımıza olumsuz etkisinin tüm yıl için 8 milyar dolar olabileceğini tahmin etmiştik.

İhracattaki rakamsal gerilemenin tamamı parite kaynaklı

Yılbaşında tahmin ettiğimiz rakama 7 ayda ulaştık. Dolayısıyla ilk 7 ayda tüm ihracatımızdaki rakamsal gerilemenin 8 milyar dolar olduğunu düşünürsek, bu kaybın tamamının pariteden kaynaklandığını görüyoruz. Bu şu anlama geliyor, eğer parite geçen yıl ile aynı kalsaydı, ilk 7 ayda ihracatımız geçen sene ile aynı seviyede kalacaktı.

Halbuki Euro bazında bakıldığında AB'ye ihracatımız Temmuz ayında yüzde 6,9, ilk 7 ayda ise yüzde 7,2 artış gösterdi.

Kilogram bazında baktığımızda ise AB'ye kilo bazlı ihracatımızın Temmuz ayında yüzde 7,4, ilk 7 ayda ise yüzde 1,4 artış gösterdiğini görüyoruz.

Dolayısıyla ihracatımız, doların tüm dünyada değerlenmesine paralel olarak değer kaybetmiş görünse de, kilogram bazlı ve Euro bazında değerlere baktığımızda ihracatımızın görünenden daha iyi bir konumda olduğunu görüyoruz. Buradan yola çıkarak Eylül ayından itibaren değer bazında da ihracatın toparlanacağını tahmin ediyoruz.

Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu Açıklandı

TİM, ay içerisinde Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu 2015'i açıkladı. TİM'in web sitesinden (<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-arastirma-raporlari-ekonomi-ve-dis-ticaret-raporu-1.html>) erişilebilen rapora göre Türkiye 2014 yılında gerçekleş-

tirdiği 157,6 milyar dolar ihracat ile dünya ihracat sıralamasında bir basamak yükseldi ve 31. sıraya çıktı. Türkiye, 2014 yılında Norveç'i geride bıraktı.

2014 yılında yüzde 2,9 olan reel büyüme hızının 1.85 puanı net ihracat artışı ile sağlandı. İlk 70 ekonominin ortalamada yüzde 2,5 seviyesinde seyreten ihracat performansına oranla, Türkiye yüzde 3,8 ile daha iyi bir artış düzeyi yakaladı. 2014 yılında ilk 10 ana pazardan 7'sinde ihracat artışı yakalandı.



2014 yılı itibarıyla dış ticareti en yüksek yapılan 28 dış ticaret faslı içinden 10 tanesinde Türkiye net ihracatçı konumunda. 2014 yılında en çok dış ticaret gerçekleştirilen 25 ülke içinde Türkiye, yedisinde net ihracatçı oldu.

2014 yılında Irak, İngiltere, Azerbaycan, Mısır, BAE, Suudi Arabistan ve İsrail, net ihracatçı olduğumuz ülkeler olarak öne çıktı.

Temmuz Ayı İhracat Gelişmeleri

Temmuz ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13 düşerek 10 milyar 857

milyon dolar oldu. Yılın ilk 7 ayında toplam ihracat yüzde 8,8 gerileme ile 84 milyar 369 milyon dolar olarak gerçekleşti. Son 12 aylık ihracat ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,9 düşerek 148 milyar 567 milyon dolar oldu.

Hazır giyim otomotivin ardından ikinci

Sektörel bazda Temmuz ayında en fazla ihracatı 1 milyar 644 milyon dolarla otomotiv sektörü yaparken, bu sektörü 1 milyar 497 milyon dolarla hazır

aylık düşüşten sonra ilk kez artış gösterdi ve Temmuz ayında yüzde 5,4 arttı. Almanya'ya ihracat yüzde 17,9, İngiltere'ye ihracat yüzde 10,2, İtalya'ya ihracat yüzde 2 geriledi. Diğer taraftan ABD'ye ihracat yüzde 15,8 artış gösterdi.

İlk 30 Ülke Arasında En Yüksek İhracat Artışı Suriye'ye Oldu

Temmuz ayında en fazla ihracat yapılan 30 ülke arasında, en yüksek artış yüzde 28,6 ile Suriye'ye gerçekleşirken, Mısır'a ihracat yüzde 18,4, Birleşik Arap Emirlikleri'ne yüzde 16,4 artış gösterdi.

Temmuz ayında ihracat artışında önce çıkan ülkeler ise şöyle oldu;

Temmuz ayında Kongo'ya ihracat yüzde 61,5, Bangladeş'e yüzde 47,3, Katar'a yüzde 39,6,

Pakistan'a yüzde 34,3, Litvanya'ya yüzde 29,4 arttı.

Temmuz ayında Kuzey Amerika'ya ihracat yüzde 5,2, Ortadoğu'ya ihracat yüzde 0,2 artarken,

AB'ye ihracat yüzde 13,2, Afrika'ya ihracat yüzde 6,5, BDT'ye ihracat yüzde 35,7 geriledi.

En Fazla İhracat Yapan İlk 10 İl

En fazla ihracat yapan ilk 10 ile bakıldığında ise Temmuz ayında en fazla ihracat düşüşü yüzde 47 ile Sakarya'da yaşandı. Ankara'nın ihracatı yüzde 17 düşerken, İstanbul ve Kocaeli'nin ihracatı yüzde 15, Bursa'nın ihracatı yüzde 13, İzmir'in ihracatı yüzde 10, Denizli'nin ihracatı yüzde 8, Manisa'nın ihracatı yüzde 7, Adana'nın ihracatı yüzde 4, Gaziantep'in ihracatı ise yüzde 0,6 geriledi. (TİM)

KANADI TÜRKİYE'YE SEVDİREN

Kanatçı Muhtar Halis

ŞİMDİ BEYLİKDÜZÜ KULEDİBİ'nde

Kanatçı Muhtar Halis'in Beylikdüzü
TÜYAP yanında hizmete açtığı Kuledibi Restoranına
gelin, eşsiz lezzetleri muhteşem deniz ve
göl manzarası ile canlı müzik eşliğinde tadın!

- Arasıcaklar
- Tava çeşitleri
- Et mangal keyfi
- Mezeler
- Salatalar
- Digitürk, D-Smart
- Izgaralar
- Tatlılar-Meyveler
- ve Tivibu ile maç keyfi



Adres: Beylikdüzü E-5 Üzeri TÜYAP Yanı, Kuledibi, Spotçular Çarşısı Teras Kat / İSTANBUL
Tel: 0(212) 872 00 74 - 0(212) 872 00 76

Veri Madenciliği ve Kümelenme konularına “yeni” bir yaklaşım

BELKİ MİLYONLARCA YIL BOYUNCA DOĞAYLA BAŞA ÇIKMAYA ÇALIŞTI İNSAN... SON BİR İKİ YÜZ YILDIR, ÖZELLİKLE SON ON YILLARDA “DOĞA” İNSANLA BAŞA ÇIKMAYA ÇALIŞIYOR. DOĞA KENDİSİNİ İNSANIN TALANINDAN VE BAZEN AMAÇSIZ SALDIRILARINDAN KURTARSA YENİ NESİLLERİN YAŞAMA ŞANSI ARTACAK. YOKSA DOĞAYLA BİRLİKTE İNSANIN DA “DOĞAL” OLARAK YOK OLMASI YABANA ATILIR BİR OLASILIK DEĞİL...

Belki insanoğlu yok olmadan önce imal ettiği robotlar ve elektronik ıvır zıvırla Dünya'daki yerini yeni nesillere değil ama teknolojik bir “yeni nesle” bırakabilir. Bu siber yeni kuşak, akılsız ama zeki robotlar “gayri safi dünya hasılasını” aralarında nasıl paylaşırlar bilinmez.

Modernleş ve insan

İnsan olmadığında zenginlik de anlamını yitiriyor olmalı.

Bir robot zevk alamayacağından mı yoksa zenginliğiyle diğer robotlara eziyet etmesi anlamsız olduğundan mı bilinmez ama, insanların yerine robotlar konulduğunda, servetin de özel mülkiyetin de anlamı kalmayacaktır. Modernleşme sürecinde materyal öğelerin, yani teknolojinin gelişmesi olanaklı kılınırken, insanın tinsel gelişmesi sınırlandırılmıştır. Bu yöndeki bir gelişim dünyayı kusursuz robotlar ve zihinsel yapısı sınır-

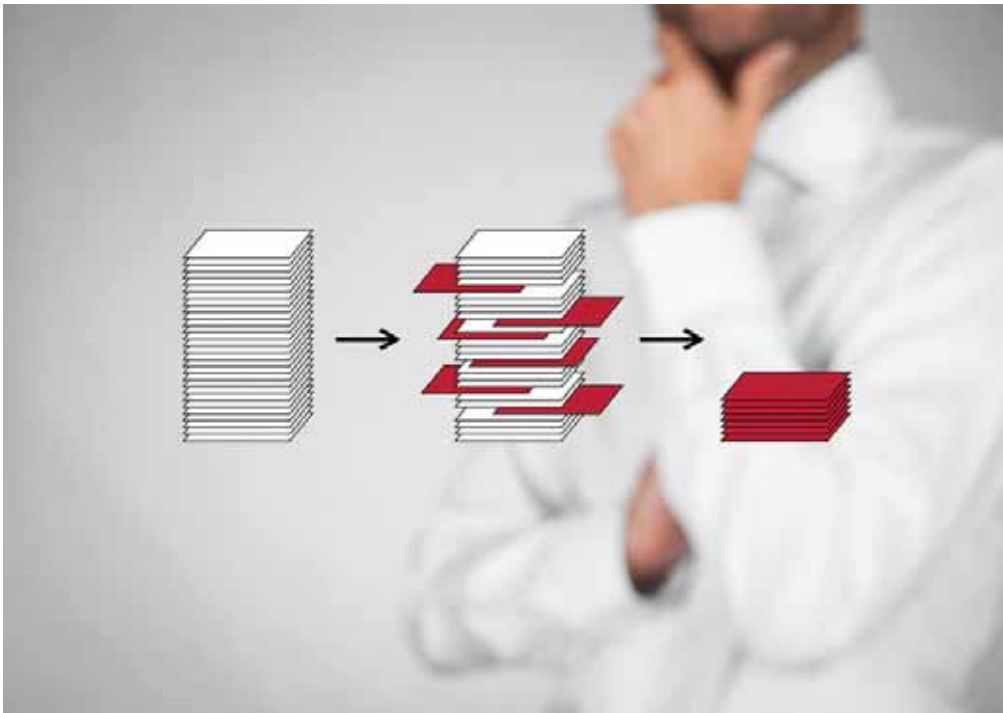
landırılmış insan çelişkisiyle kısıtlar...

Tüm bunların veri madenciliğiyle ilgisi nedir?

Doğayı yok eden insan sürekli farklı disiplinlerde veri biriktirmektedir. Bu veri zaman zaman faydalı bilgiye dönüşmekte zaman zaman da insanın varoluşuna karşı tehlikeli teknolojilere dönüşmektedir. Veriye erişilemediğinde dünyanın gidişini analiz etmek de güçleşmektedir. Veriye erişmek de yetmemektedir. Çok miktarda, inanılmaz boyutlarda veri nasıl analiz edilecek ve bundan doğru sonuçlar, işe yarar bilgiler ve dünya ile barışık teknolojiler nasıl üretilecektir.

Bu işte, gelir paylaşımının doğru dürüst yapılması, demokratikleşme ve yapay ayrıcalıkların kısıtlanması şüphesiz önemlidir. Düşman olmadığında savaş teknolojilerine de gereksinilmeyecektir. Ayrıcalıklar disipline edildiğinde ise düşman olmanın sebepleri kısıtlanmış olacaktır.

Ancak iyi niyetli de olursa verinin erişimi, analizi, enforsasyona çevrilmesi ve faydalı bilgi üretilmesi önemlidir.





Bunun yol ve yöntemleri de önemlidir.

Veri madenciliği büyük veriye erişim ve bu verinin analiz edilerek enformasyona dönüştürülmesi ve bundan faydalı bilgilerin türetilmesidir.

KOBİ ve mikro işletmelere dayanan, özgür girişimcileri destekleyen bir yapıyı gereksinir

Sağlıklı ekonomik gelişme sınırsız kar hedefine yönelen tekelleri kapitalizm yerine KOBİ ve mikro işletmelere dayanan, özgür girişimcileri destekleyen bir yapıyı gereksinir.

Bu noktada amaç, yani gelirin, dünyanın yok olmasını, doğanın tahrip olmasını engelleyecek bir demokratik anlayışla paylaşılması yönündeki hedef önemlidir. Bu da sürdürülebilir kalkınma ve bilgi temelli ekonomi demektir.

Dünya genelinde toplanan, internet kaynaklarıyla depolanan veri tikel olanı, diğer bir deyişle bireysel olanı önemseyen, mikro işletmeleri ve girişimcileri destekleyen bir kurgu içinde analiz edilmeli ve kullanılabilir bilgiye dönüştürülmelidir.

Verinin ağ yapıları içinde ihtiyaç duyanın erişimine açık olması, yazılım ajanlarıyla ana-

liz edilmesi, bildirimler yoluyla paylaşılması ve küresel, ulusal, bölgesel gereksinimlere göre bilgi üretilmesi yaşanabilir bir dünya için önemlidir.

Kümelenme yoluyla kalkınmada "yenilikçilik"

Bu aşamada erişilen verinin analiziyle yaşanabilir bir dünya için gerekli bilginin oluşturulması "kümelenme" çalışmaları ve gereksinimlere göre planlanmış bir verimlilik hedefi için de elzemdir.

Kümelenme tekellerin karşısında firmaların varlık kazanma ve yaşama stratejisidir. Anlamli birliktelik ve kaynakların ortak kullanımı tek tek sahip olunan enerjiyi farklı çarpanlarla ortak hedeflere yöneltecektir.

Kümelenme belli bir bölgede firmalar arası verimli ve gerekli işbirliği anlamına geldiği gibi iletişim ve lojistik teknolojilerinin gelişmesiyle bölgeden bağımsız çok

unsurlu bir yapı anlamına da gelecektir.

Veri madenciliği yoluyla yapay zekâların oluşturulması, her türlü verinin anlamli analizi, elastik arama yöntemleri, yapay sinir ağları yakın gelecekte işletmeler arası işbirliğini inorganik bir yapıdan organik bir yapıya doğru yönlendirecektir.

İşletmeler arası verimli işbirliği ya da kümelenme, bir yönüyle de olası bir tekelin matematik bir modellemeye parçalarına ayrılması ve demokratik bir yapı içinde yeniden bütünleştirilmesidir.

KOBİ, mikro işletme ve ARGE girişimlerine gerekli önemin verilmesi

Kümelenmenin de bu anlayışla yeniden kavramsallaştırılması ve bu yöndeki araştırmaların hızlandırılması, KOBİ, mikro işletme ve ARGE girişimlerine gerekli önemin verilmesi tekelleri anlayışla yok



Kadir Decdeli

Globalpiyasa.com

Kurucu Ortağı

Kocaeli Sanayi Odası

Meclis Üyesi

KOU Teknoloji Geliştirme

Bölgesi Yön. Krl. Üyesi /

Bşk. Yrd.

edilen doğal kaynakların da kurtarıcısı olacaktır.

internet üzerinde depolanan verinin, veri madenciliği yollarıyla anlamlı kümeler için kullanılmasının önemi

Doğanın kurtarılması ve yaşanabilir bir dünya için, önlenemez bir hızla internet üzerinde depolanan verinin, veri madenciliği yollarıyla anlamlı kümeler için kullanılması geleceğimizi şekillendirmede

önemli bir seçenektir.

ARGE önemlidir, ancak doğal kaynakların yok edilmediği, gelir paylaşımının daha demokratik olduğu bir yaşam hedefi çerçevesinde kurgulanmalıdır. ARGE'nin önemli unsuru inovasyon yani yenilikçilik tüketicinin de üretimde söz sahibi olduğu yapılar içinde gerçekleştirilebilir. Bilinçli tüketici doğayı yok etme yoluyla kendisini imha etmeyi tercih etmeyecektir.

Bu nedenle neredeyse son-

suz sayıda kaynak tarafından üretilen ve internet üzerinde depolanan verinin analiz edilmesi, KOBİ, girişimci, mikro işletme ve akademisyenlerin erişimine açılması, veri madenciliği yoluyla gereksinimlere göre işlenerek kullanıcılara sunulması kümelenme yoluyla tekil ekonomik unsurların desteklenmesi için önemlidir. Ekonomik yapının içinde her girişimci "yenilikçi ARGE ürünleri" için potansiyel bir umuttur...

MHGF'nin Globalpiyasa.com işbirliğiyle hayata geçirdiği sektörel sanal fuar ve insan kaynakları portalı, üye derneklerin katılımıyla hızla büyüyor

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu'nun (MHGF), Globalpiyasa.com işbirliğiyle hayata geçirdiği ve üyelerine uluslararası ticarete büyük avantajlar sağlayacak sanal fuar projesi planlamalar doğrultusunda Federasyon üyesi derneklerin de

katılımıyla hızla büyüyor. Üye derneklerin ve temsil ettikleri sektörlerin mhgf.globalpiyasa.com çatısı altında yer alacağı sistemde firmalar da bağlı bulundukları derneklere göre sisteme katılacak.

Böylece her dernek bir anasayfaya da sahip olmuş olacak. aynı zamanda bir

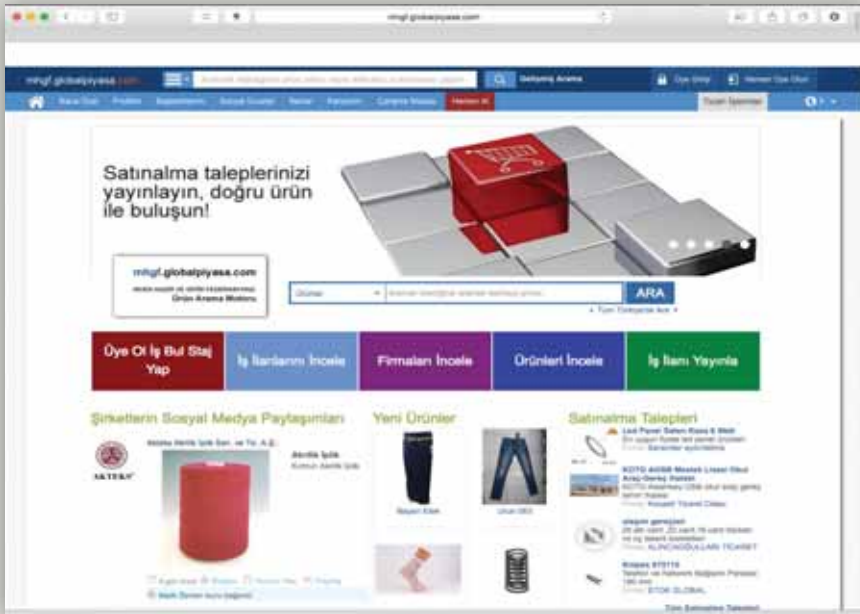
sektörel arama motoru ve insan kaynakları portalı özelliği de taşıyor.

Alanında ilk olan birçok özelliği barındırıyor

Sanal platform ticari düzeyde, firmaları, ürünleri, satın alma taleplerini, işbirliği tekliflerini, iş ilanlarını içerirken, sosyal düzeyde de iş adaylarını, makaleleri, soru - cevap listelerini ve akademik projeleri kapsayan büyük bir veri tabanı ve arama motoru özelliğini de taşıyor. Portal ticaret ağı, kariyer ağı ve sosyal-akademik ağ olarak dünyada üçünü birden kapsayan tek ve benzersiz bir uygulama. Bir diğer deyişle globalpiyasa.com sosyal medya tabanlı, referans sistemine dayanan, bilgi tabanlı bir ekonomiyi ve sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen ilk kariyer ve iş ağı.

Türkçe, İngilizce, Rusça ve Almanca arayüz

Globalpiyasa.com, Türkçe'nin yanı sıra İngilizce, Rusça ve Almanca arayüzü ile şimdilik dört dilde dünya genelinde firmalarını bir sanal ticari platformda buluşturuyor.



infinity

ÖZEL DİŞ POLİKLİNİĞİ

—
Yüzünüzde
güller
açacak.
—



16. Yüzyıldan 20. Yüzyıla Osmanlı Kumaş sanatı

BİZANS'IN BATIYLA YAPTIĞI TİCARET OSMANLILARIN ELİNE GEÇMİŞ, BÖYLECE OSMANLI DOKUMA SANATI DOĞUNUN VE BATININ ETKİLERİNE AÇIK OLARAK GELİŞMİŞTİR. DOĞU İLE BATININ SENTEZİNİ YAPAN OSMANLILAR ÖZGÜN BİR DOKUMA SANATI YARATMIŞLARDIR.



Prof. Dr. Hülya Tezcan
Nişantaşı Üniversitesi,
Güzel sanatlar Fakültesi
Moda ve Tekstil Tasarımı

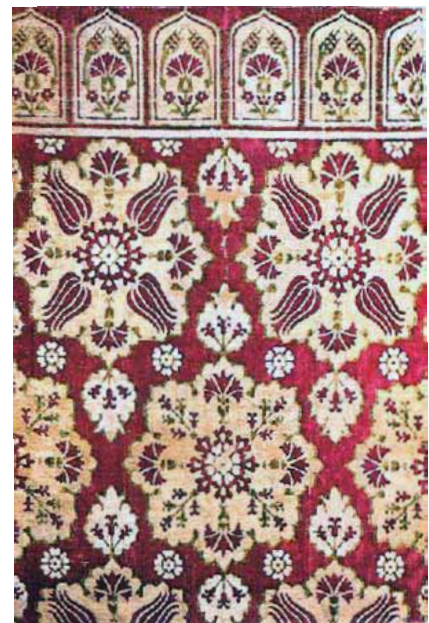
Osmanlı toprakları konumu itibarıyla Doğu-Batı ticaret yolu üzerinde bulunduğundan tacirlerin uğrak yeri olup; erken tarihlerden itibaren Bursa ve İstanbul şehirleri canlı bir ticaret ve alışveriş merkezi olmuştur. 1453 yılında Fatih Sultan Mehmed'in İstanbul'u fethiyle Türkler, Batıyla yüz yüze gelmiştir. Bizans'ın Batıyla yaptığı ticaret Osmanlıların eline geçmiş, böylece Osmanlı dokuma sanatı doğunun ve batının etkilerine açık olarak

gelişmiştir. Doğu ile Batının sentezini yapan Osmanlılar özgün bir dokuma sanatı yaratmışlardır. Halkın kendi ihtiyacını karşılamak üzere ürettiği dokumalar esasen çok zengindir. Saray için yapıldığında ise; gerek malzeme, gerek teknik, gerekse işçilik ve desen bakımından doruk noktasına ulaşmıştır. Saray dokumalarındaki desen oluşumunu açıklayabilmek için Türklerin Orta Asya'dan Anadolu'ya gelene kadar

içinden geçtiği kültürleri gözden geçirmek gerekir.

Sarayın lüks kumaşa olan ihtiyacı, üretimin artmasında ve kalitenin yükselmesinde önemli bir etken olmuştur

Osmanlı Sarayı kumaşa çok önem vermiş, onu hazine eşyası gibi kullanmıştır. Sarayın lüks kumaşa olan ihtiyacı, üretimin artmasında ve kalitenin yükselmesinde önemli bir etken olmuştur. Saray bütün sanatlara yön



16. ve 17. Yüzyıl Osmanlı çatma dokuma örnekleri. Çatma bir kadife cinsidir. Çift zeminlidir, desenler kabartma gibi görünür. Çok pahalı olmasına rağmen dış pazarda rağbet görmüştür.

vermiş ve bunu belli bir merkezden yöneterek kontrol altında tutmuştur. 1502 tarihli Bursa, Edirne, İstanbul İhtisab Kanunlarıyla (Şehir Belediye Kanunları) her türlü esnaf grubunun uyması gereken kuralları belirlemiştir. Bu kanunlarda en geniş yer dokumacılar verilmiştir.

İpek kumaş standartları belirlenmiştir

Özellikle ipekli dokumalarda ipeğin hammaddesinin elde edilmesinden, bükülüp, boyanışına kadar neler yapılması gerektiği ve standartlar belirtilmiştir.

Dokumanın kalitesini belirleyen çözgü ipliklerinin tel sayısı ve gramajı bellidir.

Tezgâhtan çıkan kumaşların mengeneden geçirilmesini (bugünkü apreleme) devlet üstlenmiştir

Belirtilen miktarlardan eksik dokuyanlar cezalandırılır. Gene dokumada kullanılan altın ve gümüş telin mutlaka devlet kontrolündeki simkeşhanelerde çekilmesi ve kontrol mührü taşınması şart koşulmuştur. Tezgâhtan çıkan kumaşların mengeneden geçirilmesini (bugünkü apreleme) devlet üstlenmiştir. Son olarak kumaşlar ölçülerek,

eksiksiz olduğu görülür ve damgalanarak satışa çıkmasına izin verilirdi. Devlet bu işlerin kontrolünü kendi memurları (muhtesip) aracılığı ile yapardı. Ayrıca Lonca denilen esnaf teşkilatları da kendi kendilerini denetleyerek devlete yardımcı olurlardı. 16. yüzyılda Türk kumaşlarının bu kadar mükemmel olmasında hiç kuşkusuz bu kontrollerin rolü büyük olmuştur.

Çuha 15. yüzyıldan itibaren Selanik'te dokunmuştur

Dokumalar; pamuklu - keten, yünlü ve ipekli olmak üzere üç ana dalda yapıldı. Anadolu'da pamuk çok üretildiği halde ihtiyaca yetmemiş ve her zaman doğudan, özellikle Hindistan'dan ithal edilmiştir. Yünlüler için de aynı durum söz konusudur. Çuha 15. yüzyıldan itibaren Selanik'te dokunmuştur. Sivil ve askeri kıyafette kullanıldığı için yerli üretim ihtiyaca yetmemiş, daima Fransa, İngiltere, İtalya gibi batı ülkelerinden ithal edilmiştir. Buna mukabil bir yünlü dokuma çeşidi olan sof 16. -17. yüzyıldan itibaren Ankara ve çevresinde üretilen Ankara keçisinin uzun ve parlak yapağından elde edilmiş ve çok aranan bir ürün



18. Yüzyıl ikinci yarısından Selimiyi kaftan



16. Yüzyıl çatma dokuma örnekleri



Batıların broker dedikleri Osmanlı kemhaları da 16. yüzyılda çok meşhurdur.

Halkın kendi ihtiyacını karşılamak üzere ürettiği dokumalar esasen çok zengindir. Saray için yapıldığında ise; gerek malzeme, gerek teknik, gerekse işçilik ve desen bakımından doruk noktasına ulaşmıştır. Saray dokumalarındaki desen oluşumunu açıklayabilmek için Türklerin Orta Asya'dan Anadolu'ya gelene kadar içinden geçtiği kültürleri gözden geçirmek gerekir.

olmuş, büyük ölçüde ihracatı yapılmıştır.

16. yüzyılda Bursa hem ipeğin üretildiği hem de dokunduğu önemli bir ticaret merkez oldu

İpekler; hammaddesi zor elde edilen, emek isteyen, pahalı ve lüks kumaşlardır. İpekli dokumacılık merkezleri Bursa ve İstanbul'dur. Bursa ve civarında Osmanlılardan önce de ipek böceği üretiminin olduğunu kaynaklar bildirmektedir. Bu yüzden 16. yüzyılda Bursa hem ipeğin üretildiği hem de dokunduğu önemli bir ticaret merkezi olup; iç ve dış piyasa talebini karşılayabilmektedir. İçte İstanbul, Bursa ipeğini dokuyan en önemli merkezdir.

İpekli çeşitleri

Başlıca ipekli çeşitleri; başta kemha (brokar) ve kadife gibi ağır ipekliler, tafta, atlas, kutnu, canfes, bürümcük gibi hafif ipekliler olmak üzere gruplanabilir. Zaman içinde seraser ve serenk gibi ipekliler



de Osmanlıların dokuduğu önemli kumaş cinslerindendir.

Çatma kumaş

Çatma bir kadife cinsidir. Çift zeminlidir, desenler kabartma gibi görünür 17. yüzyılda Bursa çatma yastık yüzlerinin ünü yurt dışına yayılmıştır. Çok pahalı olmasına rağmen dış pazarda rağbet görmüştür. Batılıların



Solda 16. Yüzyıla ait bir Bursa işi kaftanın bir bölümünü görüyorsunuz. Üstte ise Yunanistan'ın kuzeyinden bir gelinlik örtüsü örneği yer alıyor. Gelinlik örtüsü de 16. ve 17. Yüzyıla ait bir çalışmadır.

brokar dedikleri Osmanlı kemhaları da 16. yüzyılda çok meşhurdur. Çözüğü ve atkısı ipek, ayrıca atkı takviyeli olan tok kumaşlardır. Bu kumaşların da ünü yurt dışında da duyulmuştur. Özellikle üzerinde Meryem ve İsa tasvirleri ile haçlar bulunan Osmanlı kemhaları papaz kıyafetleri yapımında kullanılmıştır. Bugün böyle Osmanlı kemhalarından yapılmış papaz elbiseleri kilise hazinelerinde ve müzelerde bulunmaktadır. İstanbul ve Bursa'da kemha, çatma dokuyan çok sayıda atölye bulunmaktadır. Ayrıca saray arşivinde saray için bu tür özel üretim yapan bir atölyeye ait plan bulunmaktadır.

En çok kullanılan kumaşlardan atlas, sert ve parlak bir kumaştır

Seraser; ipek ve baştanbaşa altın alaşımlı tel ile dokunduğundan çok pahalıya mal olan bir kumaştır. Bu yüzden ancak saray ve devlet ricali tarafından alınabilen bir kumaştı. Buna rağmen çok talep olduğundan zaman

zaman sultanlar tarafından verilen emirlerle seraser dokuyan tezgâhların azaltılması, bunun yerine içinde altın tel bulunmayan serenk dokunması istenmiştir. En çok kullanılan kumaşlardan atlas, sert ve parlak bir kumaştır. İşlemeye de çok uygun olduğundan işleme kumaşı olarak çok kullanılmıştır.

Kutnu renk yollu bir kumaştır

Kutnu; hem saray, hem halk tarafından çok tüketilen bir kumaştır. Bazen tamamen ipekle, bazen çözüğüne pamuk katılarak dokunur, renk renk yollu bir kumaştır.

Canfes de hem kaftanlık hem de astarlık olarak kullanılan hafif bir ipeklidir. Tafta canfesin daha sık dokunmuş bir cinsidir. Bürümcük ise kadın ve erkek kıyafetlerinde, gömlek yapımında, yatak yorgan çarşafına kadar çok geniş bir kullanım sahası olan kumaştır. Saray arşivinde Sultanahmet'te Adliye Sarayı arkasında olduğu anlaşılan bürümcük imal



İstanbul ve Bursa'da kemha, çatma dokuyan çok sayıda atölye bulunmaktadır.

edilen bir hanın planı bulunmaktadır.

17.yüzyıldan itibaren Osmanlı Sanatı'na batı etkileri girmeye başlamıştır. Bu dönemde kumaş yüzeyini dolduran serpmeye çiçek buketleri, küçük, büyük yelpaze şeklini almış karanfiller dikkati çeker.

Ekonomideki gerileme dokumacılığa da yansımış, kumaşlarda altın ve gümüş tel miktarı azaltılmıştır

18.yüzyıldan itibaren bozulan ekonomik yapıya paralel olarak dokumacılık da çöküntü içine düşmüş, iyi ve kaliteli kumaşlar bulunmaz olmuştur. Dokumada kullanılan altın ve gümüş tel miktarı çok az indirilmiştir. Çözümlü ipliklerinin sayısı azalmış, incelmış ve kalitesi düşmüştür. Daha çok düz renk ve serpmeye küçük çiçekli kumaşlar dikkati çeker. 18.yüzyılda batı dokuma sanayiine jakarlı tezgâhların girmesiyle seri üretime geçilmiştir. Osmanlı pazarlarını dolduran bu hızlı üretim elle işleyen dokuma tezgâhlarını tehdit etmeye başlamıştır. Buna karşı rekabet edemeyen Osmanlı dokumacılığı durma noktasına gelmiştir.

1700'lerin sonunda Üsküdar'da dokumacılığın başlaması

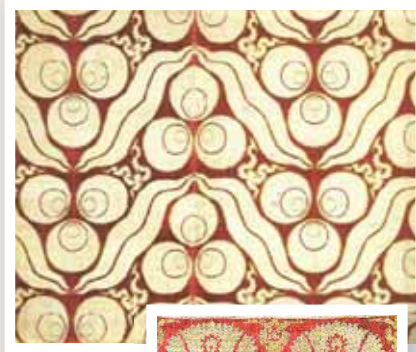
Yenilikçi sultanlardan III. Selim (1789-1807), dokumacılığını canlandırmak amacıyla Üsküdar'da yeni dokuma tezgâhları kurdurmuştur. Tezgâhları kurduran sultanın adına izafeten burada dokunan kumaşlar, genel olarak Selimiye ismiyle tanınmıştır. Selimiye kumaşları, yollu, yollar arası küçük renkli çiçekleriyle

dikkati çeker. Bu kumaşların bazıları damga taşımaktadır. Bu dönemde kaynaklarda Nev-zuhur olarak geçen bir takım yeni kumaşlardan bahsedilir.

Türk kumaşlarının son devri 1844 yılında açılan ve saray için dokuma yapan Hereke Fabrikası'yla sürmektedir. Fabrikanın kurulduğu günden zamanımıza kadar ürettikleri dokumalardan elle-

rinde bir katalog vardır. Hereke tekstil ürünlerinin, döşemeliklerini, yastıklarını ise Dolmabahçe Sarayında ve Topkapı Sarayı mefruşatında bulmak mümkündür.

Hereke Fabrikası Batı zevkinin hâkim olduğu iri yaprak ve çiçek desenli mefruşatlık dokumalarıyla Türk kumaş sanatının son devrini aksettirmektedir.



Kadife kumaş dokumaları 16. ve 17. Yüzyıl



Lampas kumaş



Lampas kumaş



Lampas kumaş



Lampas kumaş



Lampas kumaş



Yolcu beraberinde para giriş ve çıkışı

11.06.2015 TARİHLİ VE 29383 SAYILI RESMİ RESMİ GAZETESİNDE YAYINLANAN 14.04.2015 TARİHLİ VE 2015/7603 SAYILI KARAR İLE PARANIN GİRİŞ VE ÇIKIŞI SERBEST HALE GELDİ.



Ahmet Tuncel
Yeminli Mali Müşavir

1 1.06.2015 tarihli ve 29383 sayılı Resmi Resmi Gazetesinde yayınlanan 14.04.2015 tarihi ve 2015/7603 sayılı karar ile paranın giriş ve çıkışı serbest hale geldi.

Yeni kararnamede;
-“Yolcu beraberı” ifadesi çıkarıldı.
Serbestçe yurtdışına çıkarılabilecek Türk parası tutarı 25 bin liraya yükseltildi. Bu rakamı aşan Türk parasının yurtdışına nasıl çıkarılacağı ise Hazine Müsteşarlığı’nca belirlenecek.

- Dövizlerin yurda sokulması ve yurtdışına çıkartılmasını düzenleyen “Türkiye’ye döviz ithali serbesttir” bendi “Yurda döviz ithali ve yurttan döviz ihracı serbesttir” şeklinde değiştirildi.

- Yurtdışına yolcu beraberinde çıkarılan “5 bin doları aşan” dövizin bankalardan satın alındığının belgelendirilmesi koşulu aranırken, hem bankadan belgelendirme koşulu hem de “yolcu beraberı” ibaresi kaldırıldı. Yurt dışına serbestçe çıkarılacak döviz tutar da 10.000 Avro ‘ya çıkarıldı.

BU DÜZENLEMELER NE GETİRDİ?

- 32 Sayılı Karar uyarınca Türk Parası ve dövizin ithali ve yurttan ihracı serbesttir.

- Türk Parasıyla ödemeyi sağlayan belgelerin Türkiye’ye ithalatı ve Türkiye’den ihracı serbesttir.

- Bu serbestlik, nakdin(Türk parası, yabancı para ile bu paralarla ödemeyi sağlayan

belgeler.) bankacılık sistemi üzerinden Türkiye'ye gelmesi veya gitmesini mümkün hale getirdiği gibi, Türk parası ve yabancı para nakdin yolcu beraberinde gümrük çıkış noktalarından gelmesi ve gitmesi de mümkün hale gelmiştir.

- Nakdin yolcu beraberinde gümrük giriş ve çıkış noktalarından getirildiği veya götürüldüğü durumda nakit kontrolü, Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü tarafından 15.04.2015 tarih ve 2015/1 sayılı Genelge çerçevesinde yapılmaktadır.

Buna göre, kurye veya yolcu beraberinde transfer edilen nakdin takibi ve kontrolü, gerekirse kayıt altına alınması Gümrük idaresince yapılmaktadır

A-YOLCU BERABERİNDE YURT İÇİNE NAKİT PARA GİRİŞİ

1-Yolcu beraberinde beyan zorunluluğu olmayan nakit para girişi

Aşağıdaki kaynaklardan elde edilen nakdin, miktarı ne olursa olsun yolcu beraberinde gümrük giriş noktalarından gümrüğe getirilmesi mümkün olup, girişte beyan edilme zorunluluğu bulunmamaktadır. Gümrük memuru yolcuyu beyana zorlayamaz.

- a)İhracat bedeli,
- b)Transit ticaretten sağlanan kazançlar,
- c)Yabancı sermaye bedeli,
- d)Diğer kaynaklardan temin edilen nakit.

Buna göre, bu kaynaklardan elde edilen gelirler, miktarı ne olursa olsun yolcu beraberinde yurda getirilmesi serbesttir.

2-Gümrük İdaresince Nakit Kaynağının Açıklanmasının İstenilmesi (Nakit Açıklama Tutanağı),

Gümrük idaresi, girişte bir bilgi veya belgeye dayanarak 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanuna istinaden yolcu beraberinde yurda getirilmesi serbest olan nakdin kaynağının açıklanmasını isteyebilir. Nakit açıklama tutanağı, elektronik ortamda nakit sahibi yolcunun sözlü beyanı ve gümrük personelinin tespitlerine göre doldurulur.

Bu durumda nakdin kaynağı doğru beyan edilmelidir. Gümrük idaresince açıklamanın doğru yapılmadığı tespit edilirse en az iki gümrük memurunun imzası ile MASAK'a bildirilir.

3-Yolcu Beraberinde Getirilen Nakit Kaynağı Hakkında İstenilen Açıklama Doru Olmaz ise Uygulanacak Ceza

5549 sayılı kanununa dayanılarak istenilen açıklamanın eksik yapılması veya hiç yapılmaması halinde, 2.500-TL'yi aşan farklar için açıklanmayan nakit paranın %10'u tutarında idari para cezası uygulanır ve nakit gümrük idaresince muhafaza altına alınır.

4-Beyan Zorunluluğu Bulunmayan Nakdi Yolcu İsterse Beyan Edebilir

Yukarıda 1 numaralı bölümde sayılan kaynaklardan elde edilen nakit, yolcu tarafından istenirse "Nakit Beyan Formu" ile beyan edilebilir. Bu form elektronik ortamda gümrük görevlisince 3 nüsha doldurulur, her nüsha gümrük görevlisi ve beyan sahibi yolcu tarafından doldurulur. Bir nüsha yolcuya verilir.

5-Kişisel Sermayenin Yolcu Beraberinde Getirilmesi Mümkün Değildir

Türkiye ve yurt dışında yerleşik kişilerin kişisel sermaye niteliğindeki kıymetleri

“Yurtdışına yolcu beraberinde çıkarılan “5 bin doları aşan” dövizin bankalardan satın alındığının belgelendirilmesi koşulu aranırken, hem bankadan belgelendirme koşulu hem de “yolcu beraberisi” ibaresi kaldırıldı. Yurt dışına serbestçe çıkarılacak döviz tutar da 10.000 Avro'ya çıkarıldı”



(Kişisel borçlar, armağan, hediye, bağış, çeyiz, gelin ve güveyin karşı tarafa verdiği para, miras, göçmen varlıkları gibi) temsil eden nakdi, yolcu beraberinde gümrük giriş noktalarından getirmeleri mümkün değildir. Ancak bu nakdin bankalar aracılığıyla yurda getirilmesi serbesttir.

6-Yurt Dışından Temin Edilen Kredilerin Yolcu beraberinde Getirilmesi Mümkün değildir. Bankalar Aracılığıyla Getirilmesi Gerekir

Türkiye’de ve yurt dışında yerleşik kişilerin yurt dışından temin ettikleri kişisel sermaye niteliğindeki kredileri yolcu beraberinde getirmeleri mümkün değildir. Ancak bankalar aracılığıyla yurda getirmeleri serbesttir.

B-YOLCU BERABERİNDE YURT DIŞINA NAKİT PARA ÇIKARILMASI

1-Türk Parası Çıkarılması

Yolcu Beraberinde 25.000-TL’ye kadar Türk parasının yurt dışına çıkarılması mümkündür. Ancak yurt dışında yerleşik kişiler ile Türkiye’de yerleşik olmakla birlikte yurt dışında çalışan kişiler, yurda girişte beyan etmek şartıyla 25.000-TL üzerindeki Türk Parasını yurt dışına çıkarabilirler.

25.000-TL üzerindeki Türk Parasının bankacılık aracılığıyla yurt dışına çıkarılabilir.

Ancak 25.000-Liranın üzerindeki Türk parasının “Görünmeyen İşlemler” çerçevesinde bankalardan döviz satın alındığı tevsik edilmek kaydıyla yolcu beraberinde yurt dışına çıkarılması mümkündür.

Görünmeyen işlemler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının I-M Genelgesinde sayılmıştır.

2-10.000 Avro Veya Eşitine Kadar Olan Efektifin Yolcu Beraberinde Yurt Dışına Çıkarılması Serbesttir

Efektif, banknot şeklindeki bütün yabancı ülkelerin paralarını ifade etmektedir. Döviz ise banknot yabancı para, yabancı para ile ödemeyi sağlayan her nevi hesap, belge ve vasıtaları ifade eder.

10.000- Avro ve eşiti yabancı paranın beyan edilmeksizin yolcu beraberinde yurt dışına çıkarılması serbesttir.

10.000 Avro üzerindeki döviz, bankalar aracılığıyla yurt dışına çıkarılabilir. Ancak 10.000. Avro üzerindeki dövizin banka sistemi dışında “Görünmeyen işlemler” çerçevesinde bankalardan döviz satın alın-

dığı tevsik edilmek kaydıyla yolcu beraberinde yurt dışına çıkarılması mümkündür.

3-Türk Parası veya Yabancı parasıyla Ödemeyi sağlayan belgelerin yolcu beraberinde yurt dışına çıkarılması serbesttir.

4-İthalat ve Transit Ticaret İçin Yurt Dışına Türk Parası veya Yabancı Parası Transferi Bankalarca Yapılır.

5-Ulusallararası nakliyat, bankacılık, sigortacılık, dışarıya yaptırılan hizmetler ve diğer görünmeyen işlemlerle ilgili olarak yurt dışına Türk parası transferleri ile döviz tahsis ve transferleri ve efektif satışları 32 sayılı Karar çerçevesinde bankalarca yapılmaktadır.

6-Gümrük İdaresince Yolcu Beraberinde Yurt Dışına Çıkarılan aşağıdaki Para ve Belgeler Hakkında 5549 Sayılı Kanuna Göre, Açıklama İsteyebilir.

- Türk Parası ve yabancı parayla ödemeyi sağlayan belgeler,
- Görünmeyen işlemler çerçevesinde çıkarılan yabancı para,
- Daha önce yurt dışından getirildiği belirlenen döviz.

Gümrük İdaresince talep edilen açıklamanın hiç yapılmaması veya yanlış yapılması hallerinde, bu durumun tevsiki veya gümrük idaresince yolcu üzerinde yapılan fiziki kontrol sonucu belirlenmesi halinde ceza uygulanacaktır. Bu konuda yurda girişte (A) bölümünde istenilen açıklamalar aynen burada da geçerlidir.

C- BANKALARIN VE GÜMRÜK İDARESİNİN BİLDİRİM ZORUNLULUĞU

Bankalar, ithalat, ihracat ve görünmeyen işlemler dışındaki yurt dışına yapılan 50.000-ABD Doları ve eşiti dövizini aşan transferleri ile 50.000-ABD Doları karşılığını aşan Türk Lirası Transferlerine ilişkin bilgileri 30 gün içinde bakanlıkça belirlenecek mercilere bildireceklerdir.

Bankalar ve gümrük idareleri yurt dışında yatırım veya ticari faaliyette bulunmak üzere sermaye ihraç eden Türkiye’de yerleşik kişileri, her bir işlem tarihinden itibaren 30 gün içinde hazine Müsteşarlığı’na ve Ekonomi Bakanlığı’na bildirirler.



Türk ve Rus iş adamları arasında eylem planı imzalandı

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) BAŞKANI RİFAT HİSARCİKLIOĞLU, 21'İNCİ YÜZYILIN GLOBAL SEVİYEDE YENİ DENGELERİN ORTAYA ÇIKTIĞI, DÜNYA EKONOMİK EKSENİNİN BATIDAN DOĞUYA DOĞRU KAYDIĞI BİR YÜZYIL OLDUĞUNU İFADE EDEREK, OLUŞAN YENİ DENGİNİN TAM MERKEZİNDE RUSYA VE TÜRKİYE'NİN BULUNDUĞUNU BİLDİRDİ.

Hisarcıklioğlu ve Rusya Federasyonu Sanayiciler ve Girişimciler Birliği (RSPP) Başkanı Alexander Shokhin arasında 2016 yılının sonuna kadar uygulanacak bir eylem planı imzalandı.

B20 toplantılarında TOBB olarak sadece Rusya ile ikili iş birliği toplantısı yaptıklarına dikkati çeken Hisarcıklioğlu, Türkiye olarak Rusya'ya çok önem verdiklerinin altını çizdi.

Hisarcıklioğlu, Türk şirketlerinin Rusya'daki yatırımlarının 10 milyar doların üzerinde olduğuna dikkati çekerek, Türk firmalarının Rusya'da başarı ile tamamlanan inşaat proje bedelleri 60 milyar doların üzerinde olduğuna işaret etti.

Çeşitli alanlarda bine yakın Türk firmasının Rusya'da aktif olarak görev aldığını ifade eden Hisarcıklioğlu, her yıl 4,5 milyon Rus vatandaşının Türkiye'yi ziyaret ettiğini bildirdi. Türkiye ile Rusya arasındaki ilişkilere vurgu yaptı.

Hisarcıklioğlu, Türk firmalarının Rusya'ya sadece mal ve hizmet satmak için gitmediklerine dikkati çekerek, Rus ortakları ile birlikte orada mal ve hizmet üretmek için gittiklerini dile getirdi.

Türk firmalarının Rusya'daki faaliyetlerini de destekledikleri-



ni dile getiren Hisarcıklioğlu, özellikle bundan sonra büyük şirketlerin yanı sıra, küçük ve orta ölçekli firmaların da Rusya'da daha aktif olmaları için çalıştıklarını vurguladı.

2020 yılına kadar ticaret hacmini 100 milyar dolara yükseltme hedefi

Rusya Federasyonu Sanayiciler ve Girişimciler Birliği (RSPP) Başkanı Alexander Shokhin de 2 yıl önce iki ülke liderlerinin 2020 yılına kadar ticaret hacmini 100 milyar dolara yükseltme hedefi koyduğunu hatırlattı. Geçen yıl ikili ticari ilişkilerde azalma görüldüğünü bildiren Shokhin, "Müşterek hedefimiz, ticaret hacmindeki düşüşün sebebini ortaya koyup bu sorunları aşmamız lazım. Makroekonomik göstergeleri bir kenara bırakıp, bu durumdan nasıl kur-

tuluruz buna bakmalıyız" diye konuştu.

Ülkelerinde jeopolitik faktörlerin baskısının da hissedildiğine dikkati çeken Shokhin, "Türkiye, şu anda bir nevi ön cephede yer alıyor bu jeopolitik anlamdaki meydan okumalara karşı göğüs geriyor. AB ve Amerika'nın baskıları var, burada yatırımlara karşı mücadele ediyoruz. Sadece ümit etmekle kalmıyoruz, önümüzdeki dönemde tünelin ucunda bir ışık görüyoruz ve bu kapsamda Türk-Rus işbirliğini geliştirmeye ağırlık vereceğiz" ifadelerini kullandı.

Shokhin, Rusya, Belarus, Kazakistan Gümrük Birliği'ne dahil olduklarını, gelecek yılda birliğe Ermenistan ve Kırgızistan'ın dahil edileceğini ifade etti. Bazı konularda partnerlerine bağlı olduklarına değinen Shokhin, Vietnam ile de Serbest

Bölge Anlaşması yaptıklarını anlattı.

Vietnam tecrübesinin Türkiye ile yapılacak Serbest Ticaret Anlaşması'na da örnek olacağını vurgulayan Shokhin, iki ülke ekonomi bakanlıklarının ticarete bir serbesti getirmek için yoğun bir çalışma gerçekleştirdiğini bildirdi. Anlaşma kapsamında karşılıklı yatırımlara bir "güvence" geleceğine dikkati çeken Shokhin, ikili ilişkilerdeki bariyerin kaldırılmış olacağını belirtti.

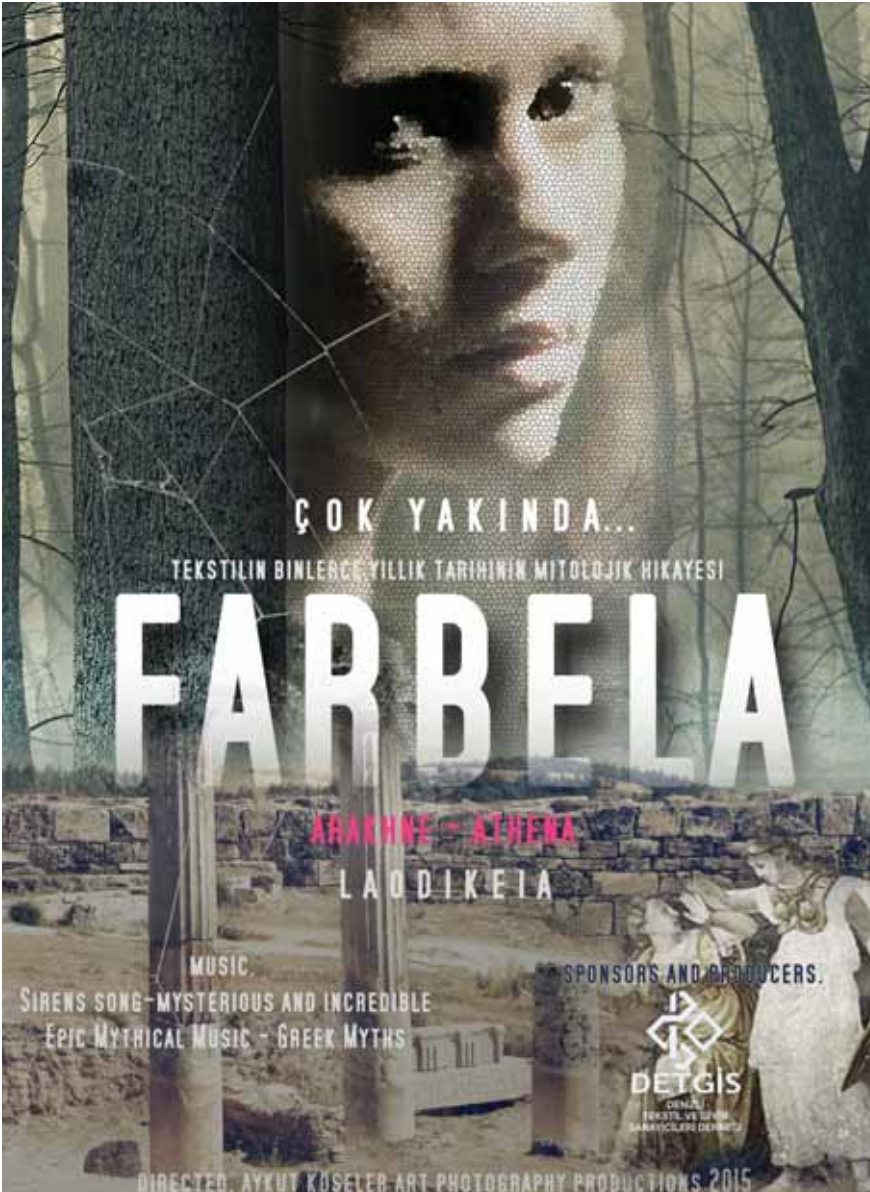
İki ülke arasındaki projelere de değinen Shokhin, şöyle konuştu: "Türk Akımı mutlaka gerçekleştirilecek, fazla gecikme olmadan yapılır diye ümit ediyoruz. Türkiye'de Akkuyu Nükleer Santrali'nin yapılması da bu ilişkileri hızlandırıcı bir katalizör olacaktır. Telekomünikasyon, metalurji gibi alanlarda da işbirliği imkanı var. Orta ve küçük işletmelerin projelerine de ağırlık vermemiz lazım. İstanbul'da daimi KOBİ kurulması fikrini de destekliyoruz. Elverişli yatırım ortamı oluşacak, bunun nimetlerinden Türk ve Rus KOBİ'leri yararlanacak. Özellikle 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi yolunda da önemli bir adım olacak."

Konuşmaların ardından TOBB ve RSPP arasında 2016 yılının sonuna kadar uygulanacak eylem planı imzalandı.

MHGF ÜYESİ DETGİS'TEN TARİHİ FİLM PROJESİ:

Denizli'nin tekstil tarihi beyaz perdeye yansıyor

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) ÜYESİ DENİZLİ TEKSTİL VE GİYİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN (DETGİS) BAŞKANI İSA DAL, TEKSTİL VE KONFEKSİYONUNUN BAŞKENTİ DENİZLİ'NİN İKİ BİN YIL ÖNCESİNDEKİ TEKSTİLİNİN 20 DAKİKALIK SİNEMA FİLMİYLE YENİ NESLE ANLATILACAĞINI SÖYLEDİ.



DETGİS, Denizli tekstilinin tanıtımında kullanılmak üzere kısa metrajlı film çalışması için kolları sıvadı. 20 dakika olması planlanan film, Yunanca'da "Örümcek" anlamına gelen ve tekstilin mitolojik kahramanı olarak bilinen Arakhne'nin hikayesinden yola çıkılarak hazırlanacak.

Çekimler tekstil merkezleri Buldan, Babadağ ve Kızılcabölük ile antik kentler Hierapolis ve Laodikya'da yapılacak

DETGİS Başkanı İsa Dal, Denizli'nin 2 bin yıllık tekstil tarihini 20 dakikalık filmle anlatmaya çalışacaklarını, filmin tekstil merkezleri Buldan, Babadağ ve Kızılcabölük ile antik kentler Hierapolis ve Laodikya'da çekileceğini söyledi.

"Denizli tekstilini daha geniş kitlelerde tanıtma fırsatı doğacağını düşünüyor"

Büyük bütçeyle yola çıkmadıklarını, amatör ruhla bir çalışma sergileneceğini kaydeden Dal, "Mitolojik kahraman Arakhne'yi Denizli'den bir genç kız canlandıracak. Çekilecek filmle Denizli tekstilini anlatırken, ulusal ve uluslararası düzeyde kısa metrajlı film yarışmalarına da katılmayı planlıyoruz. Böylece Denizli tekstilini daha geniş kitlelerde tanıtma fırsatı doğacağını düşünüyoruz" dedi.

MHGF üyesi MTK-SİAD'ın istihdamı artırmaya yönelik çalışmaları sürüyor

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) İZMİR'REKİ ÜYE DERNEKLERİNDEN MTK SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (MTK-SİAD) İSTİHDAMI ARTIRMAYA YÖNELİK ÇALIŞMALARI SÜRÜYOR. MTK-SİAD'IN EGE ÜNİVERSİTESİ, MTK TEKSTİLCİLER SİTESİ VE İŞKUR İLE BİRLİKTE AÇTIKLARI İŞ GARANTİLİ MESLEK EDİNDİRME KURSU'NU BİTİREN 30 KADIN, SERTİFİKALARINI ALDI.

MTK Sitesi Sanayici ve İşadamları Derneği (MTK-SİAD) istihdamı artırmaya yönelik çalışmalar kapsamında Bornova Belediyesi, Ege Üniversitesi ve Bornova İŞKUR'un birlikte yürüttüğü "Kadın İstihdamı, İş Garantili Meslek Kursu"nu başarıyla bitiren ikinci dönem kursiyerlere katılım belgeleri törenle verildi. Bornova Belediyesi'nin Ege Üniversitesi, MTK Tekstilciler Sitesi ile İŞKUR'un birlikte açtığı İş Garantili Meslek Edindirme Kursu'nu bitiren 30 kadın, Bornova Belediyesi Altındağ Atatürk Kültür Merkezi'nde düzenlenen törende katılım belgelerini aldı.

Kursiyerlere belgelerini, Başkan Olgun Atila, MTK Sitesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği İsmail Sadi Doğan, Ege Üniversitesi Müendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Süheyda Atalar, E.Ü. Emel Akın MYO Müdürü Prof. Dr. Arzu Marmaralı, İŞKUR Bornova Hizmet Merkezi Şube Müdürü Aylin Bultan, mahalle muhtarları ve eğitmenler verdi.

İş yaşamına atılmaya hazırlanan kadınlar, tek tek söz alarak düşüncelerini paylaştı, projede yer alan tüm kurumlara teşekkür etti. Ceketten çantaya, pantolondan gömleğe kursiyer kadınların 2.5 aylık süreçte ürettikleri ürünler, yine aynı mekanda sergiye açıldı.

Kıyafetler Dost Market raflarında

MTK-SİAD Başkanı İsmail Sadi Doğan, Bornova Belediyesi ve Ege Üniversitesi ile aynı projede yer almanın kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, bu iş birliğinin devam etmesini diledi. kursu başarıyla bitiren kadınlara iş yaşamlarında başarılar dileyen Doğan, "Kurs süresince ortaya konan ürünlerin Bornova Belediyesi'nin ihtiyaç sahiplerine özgürce alışveriş imkanı sunduğu Dost Market'in tekstil reyonlarında yer ala-



cağı müjdesini de verdi. İŞKUR Bornova Hizmet Merkezi Şube Müdürü Aylin Bultan, kursiyer kadınların ortaya koyduğu ürünleri gördüğünde büyük gurur ve mutluluk yaşadığını söyleyerek, "Kadınların çalışma hayatına katılması çok önemli. Projeye emek veren herkese teşekkür ediyorum" dedi. Ege Üniversitesi Müendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Süheyda Atalar da, üniversite olarak kadına istihdam sağlayan bir projede yer almanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti.

Katılımcı sayısını arttırmalıyız

Bornova Belediye Başkanı Olgun Atila ise "Bu projede en büyük katkı onların" dediği muhtarlara teşekkür ederek başladığı konuşmasında, kursiyer sayısının önümüzdeki kurs dönemlerinde daha da artması

gerektiğini söyledi. Kadınların ekonomik hayat içerisinde yer almasının önemine dikkat çeken Başkan Atila, "O yüzden ben projeyi çok önemsiyorum ve gelişerek devam etmesini istiyorum. Hepimiz bunun için elimizden geleni yapmalı, daha fazla kadını-mıza ulaştırmalıyız" dedi.

Proje 4 yıl sürecek

İlki Şubat ayında başlayan ve 2.5 ay süren kurslara 40 kadın katılmış, aldıkları eğitim sonrası MTK Tekstilciler Sitesi'nde işbaşı yapmıştı. Şu an eğitimleri devam eden kursiyerler için de aynı süreç işleyecek. Kurs süresince sigortaları yapılan ve günlük masrafları karşılanan kadınlar stajlarının ardından işe yerleştirilecek. 2015 yılı başında başlayan proje 4 yıl sürecek.

19-22 ŞUBAT 2016'DA AÇILACAK 5. PENTEX Penye Tekstil ve Teknolojileri Fuarı için çalışmalara start verildi

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU'NUN (MHGF) GAZİANTEP'TEKİ ÜYE DERNEĞİ PENYE KONFEKSİYON VE İMALAT HAZIR GIYIM DERNEĞİ'NİN (PENKON) DESTEĞİYLE 2016 YILINDA 5. KEZ DÜZENLENECEK PENTEX PENYE TEKSTİL VE TEKNOLOJİLERİ FUARI, 19-22 ŞUBAT TARİHLERİ ARASINDA KAPILARINI AÇMAYA HAZIRLANIYOR. PENKON YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET HASKAYA VE AKORT FUARCILIK YÖNETİM KURULU BAŞKANI HÜLYA AKKAYA İLE FUAR ÇALIŞMALARI HAKKINDA BİR SÖYLEŞİ GERÇEKLEŞTİRDİK.

Beşinci kez kapılarını açmaya hazırlanan PENTEX fuarını başta Ortadoğu olmak üzere Doğu Avrupa, Balkanlar ve Kafkasya'dan çok sayıda ilgili ziyaret ediyor. Gaziantep'te düzenlenen fuarda, penye ürünlerinden konfeksiyon ürünlerine, iplikten lazer kesim ve dijital baskı makinelerine, penye makinelerinden dokuma makinelerine, konfeksiyon boya ve yardımcı kimyasallarından sektörel yayınlara varıncaya kadar çok geniş bir yelpazede ürün ve teknoloji ser-

gileniyor. İlerleyen yıllarda sektörün en kapsamlı ve etkili buluşması noktalarından biri haline gelecek, sektörün ilk ve tek fuarı PENTEX, yeni pazar arayışları içinde bulunan üreticilere cazip fırsatlar sunuyor.

Kısa zamanda büyük başarılarla imza atmış PENTEX'in beşincisi 19-22 Şubat 2016 tarihleri arasında kapılarını açmaya hazırlanıyor. Fuarın bu başarısında MHGF'nin Gaziantep'teki üye derneklerinden PENKON'un büyük payı var. PENKON Yönetim Kurulu Baş-

kkanı Mehmet Haskaya ve fuarı düzenleyen Akort Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Akkaya ile MHGF'ni bir diğer üyesi Ege Giyim Sanayicileri Derneği'nin (EGSD) düzenlemiş olduğu Alaçatı Millfest Moda ve Sanat Festivali'nde PENTEX hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

PENKON Bşk. Haskaya:
"Hem sektöre, hem bölgeye ciddi katkı sağlıyor"

Fuarın başarısını "Yüzde 100" olarak özetleyen PENKON Başkanı Mehmet Haskaya PENTEX'in penye alanında ilk olmasına rağmen şu anda Türkiye'de sayılı fuarlar arasına girdiğini, yurt dışında henüz yeterli çalışmalar yürütemediklerini ancak yurt içinde herkesin fuarı çok iyi tanıyıp, bildiğini ve her yıl "Ne zaman düzenlenecek?" beklentisi içerisinde olduklarını belirtti.

Sektöre katkısı açısından da konuyu değerlendiren Haskaya, alanında ilk ve tek fuar olmasının başlı başına çok önemli olduğunu vurgulayarak, "Sektörümüzü yurt içi ve yurt

dışından uzman alıcılarda buluşturan ciddi bir organizasyon. Hedefimiz; önümüzdeki yıllarda PENTEX'i bir bölge fuarı haline getirmek, bölgede üretilen hazır giyim ürünlerini bu fuara çekmek. Şu anda bu hedefimizi yüzde 30 dolayında yakalamış durumdayız. PENTEX sektöre olsun, bölge ekonomisine olsun çok ciddi katkılar sağlıyor. Gaziantep tarihiyle, kültürüyle, yeme-içmesiyle çok zengin bir şehir. Dolayısıyla fuarımız sadece bizim sektörümüze değil başta hizmet sektörü olmak üzere birçok iş koluna katkısı var. Geçtiğimiz yıl hava muhalefetinden dolayı İstanbul başta olmak üzere birçok ilimizden uçak seferleri iptal edilmesine rağmen yüzde 80 oranında hedeflerimize ulaştık" dedi.

"Önümüzdeki yıllarda kışlık ve yazlık sezon olmak üzere yılda iki kez yapmayı planlıyoruz"

Tekstil sektörü açısından bakıldığında PENTEX'e Gaziantep firmaları dışında özellikle Diyarbakır, Şanlıurfa, Batman,





**PENKON Başkanı
Mehmet Haskaya**

Kayseri, Adana, Mersin ve İstanbul'dan ağırlıklı katılım olduğuna dikkat çeken Haskaya, her yıl dört gözle fuar tarihinin beklendiğini belirterek "Şu an sadece yazlık sezonlara hazırlanıyoruz ama önümüzdeki yıllarda ülke şartları ve ekonomimiz iyi olursa kışlık ve yazlık olmak üzere yılda iki kez yapmayı planlıyoruz" diye konuştu.

Bölge fuarı olma yolunda hızla ilerliyor

Geçtiğimiz yıl Adana Ticaret Odası (ATO) üyeleri büyük bir pavyonla fuara özel bir katılım sağlamıştı. Bu tür çalışmaların yine olacağını söyleyen PENKON Başkanı "Yeni fuarımızda bir pavyon değil de daha geniş bir şekilde bir alanı ya da koridoru ATO'ya tahsis etmek istiyoruz. Konuyla ilgili görüşmelerimiz sürüyor. Geçtiğimiz yıl memnun oldular ve bu yıl daha yüksek bir performansla katılım sağlayacaklarını belirtiyorlar. Bu da başlangıçta söylediğimiz Bölge fuarı ve ticaret merkezi olma hedefimiz açısından ciddi bir adım" diye ifade etti.

"Biz sanayiciler, üreticiler ne olursa olsun işimize odaklanıyor, sorunların üstesinden gelebiliyoruz"

Türkiye'nin etrafındaki yakın pazarlarda yaşanan siyasi ve ekonomik krizler hakkındaki so-

rumuzu da yanıtlayan Haskaya sözlerini şöyle sürdürdü:

"Herkes işine bakıyor ve yatırımlarına devam ediyor ve bu süreci atlatmaya çalışıyor. Bölgenin durumu önemli bir etken ama biz sanayiciler, üreticiler ne olursa olsun işimize odaklanıyor, sorunların üstesinden gelebiliyoruz. Tabiki önemli pazarlarda ciddi sorunlar var. Örneğin sektörümüz için Ukrayna çok önemli bir pazardı. Bu ülkenin durumu, Rusya'daki devaluasyon bizi olumsuz etkiledi. Ama bunlar geçecek. Irak yine iyi bir pazarımız. Öte yandan son gelişmeler ışığında İran'a da odaklanıyoruz. Biz işimize bakıyoruz. 'On tane daha insanı nasıl çalıştırabiliriz, daha fazla nasıl üretiriz?' buna bakmamız lazım."

Akort Fuarçılık Yön. Krl. Bşk. Hülya Akkaya: "PENTEX yoğun ilgi görüyor"

Akort Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Akkaya da PENTEX Penye Tekstil ve Teknolojileri Fuarı'nı, Gaziantep Sanayi Odası, PENKON ve Akort Fuarçılık şirketinin ortaklaşa gerçekleştirdiğini ve yıllardır Çin, Kore, Almanya, Japonya, Tayvan, İtalya, Tayland ve ABD'den dolayı olarak ve yurt içinden de çok sayıda katılım olduğunu belirterek, "Başta Ortadoğu olmak üzere Doğu Avrupa, Kuzey Afrika, Balkanlar ve Kafkasya'dan çok sayıda ilgili zi-

yaret etti. Çeşitli etkinlikler ile desteklenen fuar yoğun ilgi gördü" dedi.

Sektörel ziyaretçilerle firmaları 2016 modası için 17-22 Şubat tarihleri arasında beşinci kez Gaziantep'te buluşturacaklarını söyleyen Hülya Akkaya, PENTEX'in, sektörün bölgede markalaşmaya ciddi katkılar sağladığını, bundan sonra da ticaret hacmini yükseltme ve önemli iş bağlantıları kurma fırsatının yanı sıra piyasadaki en son gelişmeleri görme imkanı sunacağını kaydetti.

"Gaziantep, tekstil ve konfeksiyon sektörünün yoğunlaştığı önemli bir merkez"

Gerek üretim kapasitesi ve ihracat, gerekse istihdam açısından ülke ekonomisinde önemli paya sahip olan, tarihi İpek Yolu'nda yer alan Gaziantep'in, tekstil ve konfeksiyon sektörünün yoğunlaştığı önemli bir merkez konumunda olduğuna dikkat çeken Hülya Akkaya şöyle konuştu:

"Gaziantep; konfeksiyon sektöründe, özellikle çocuk kot ve bayan penye üretiminde önemli yere sahiptir ve imalat sanayinde tekstil iş yeri sayısı açısından birinci sırada olup, 120'ye yakın ülkeye ihracat yapmaktadır."



**Akort Fuarçılık Yön. Krl. Bşk.
Hülya Akkaya**

Akkaya, geçtiğimiz yıllara göre katılımcı ve ziyaretçi sayısında yüzde 50 artış gösteren PENTEX Penye Tekstil ve Teknolojileri Fuarı'nın sektörü daha da ileriye taşıyacak ve uluslararası rekabet gücünü artıracak adımların atılmasında fayda sağlayacak bir platform olmaya devam edeceğini söyledi.



PENKON Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Haskaya (sağda), Akort Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Akkaya ve PENKON Genel Sekreteri Ahmet Taş (ortada), 4. PENTEX Fuarı için çalışmaların startını Federasyonun bir diğer üyesi Ege Giyim Sanayicileri Derneği'nin düzenlediği Alaçatı Millfest Moda ve Sanat Festivali'nde verdi.

Türk KOBİ'lerinin Alman KOBİ'leriyle işbirliği, Transatlantik Ticaret Anlaşması'nın (TTIP) Yurt dışı ticaretimize etkisi ve KOBİ'ler bakımından yapılması gerekenler

TÜRK-ALMAN SANAYİ VE TİCARET ODASI VERİLERİNE GÖRE, ALMANYA'DA 72.000 TÜRK KÖKENLİ İŞVEREN BULUNMAKTADIR. 337.000 KİŞİYİ İSTİHDAM EDEN BU İŞLETMELERİN YILLIK CİROSU 32,7 MİLYAR AVRO, ALMANYA'DAKİ TOPLAM YATIRIM TUTARI İSE 7,5 MİLYAR AVRO DÜZEYİNDEDİR.

Sadece Bavyera eyaletinde tahminen 12.000 civarında Türk işletmesi faaliyet göstermekte olup, bu işletmelerin yaklaşık 5.000'i Münih ve çevresinde bulunmaktadır. Tamamına yakını küçük ölçekli işletmelerin oluşturduğu Türk girişimcilerin faaliyet gösterdikleri başlıca sektörler, perakende, hizmet sektöründe olmak

üzere, gastronomi, konaklama, yiyecek içecek alanlarıdır.

Federal Almanya'nın Türkiye ile Ticari İlişkileri

Ülkemizin yabancı ülkelerle olan ikili ekonomik ve ticari ilişkileri dikkate alındığında, en yoğun ilişkilerin Federal Almanya ile olduğu gözlenmektedir. Almanya 2013 yılında, ülkemizin ihracatında birinci sırada yer alırken ithalatımızda Rusya Federasyonu ve Çin'in ardından üçüncü sırayı almıştır.

En büyük ticari ortağımız olan Almanya ile ikili ticaretimiz, istisnai yıllar haricinde sürekli açık vermektedir. 2013 yılında ise Almanya ile dış ticaret açığımız yaklaşık 10,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Alman firmalarının son yıllarda üretim ve ithalatlarını Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerine kaydırmaları ve bu ülkelere yönelik vergi ve kotaların kaldırılması 2000'li yılların başlarında ihracat artışımızda bir yavaşlamaya neden olmakla beraber 2003 yılından itibaren bu ülkeye ihracatımız tekrar artış trendine girmiştir. 2013 yılında küresel ekonomik canlanmanın etkisiyle ihracatımız 2012 yılına kıyasla %4,4 artarak 13,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.



Doç. Dr. Mehmet Köksal¹
mkoksal@koksal.av.tr

¹ Köksal Avukatlık Ortaklığının kurucu ortağıdır. Faal olarak avukatlık yapmaktadır. Aynı zamanda İstanbul Aydın Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Kıbrıs Yakın Doğu Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve Georg-Simon-Ohm Hochschule'de (Nürnberg – Almanya) Öğretim Üyelikleri de yapmaktadır. Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (AHK İstanbul) Uluslararası Tahkim Divanı Başkanı'dır.

Almanya'ya ihracatımız %90 oranında sanayi mamullerinden, yaklaşık %10 oranında tarım ve gıda ürünlerinden oluşmaktadır. Diğer taraftan Almanya'dan ithalatımız %98 oranında sanayi mamullerinden, %2 oranında ise tarım ve gıda ürünlerinden oluşmaktadır.

Türkiye'nin Almanya'ya ihracatındaki Başlıca Ürünler

- İçten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları
- Tişört, fanila, diğer iç giyim eşyası (örme)
- Kara taşıtları için aksam, parçaları inşaata elverişli taşlar
- Otomobili, steysin vagonlar, yarış arabaları
- Kadın/ kız çocuk için takım, takım elbise, ceket vs.
- Yatak çarşafı, masa örtüleri, tuvalet, mutfak bezleri
- Kazak, süveter, hırka, yelek vb. eşya (örme)

Türkiye'nin Almanya'dan İthalatındaki Başlıca Ürünler

- Otomobil, steysin vagonlar, yarış arabaları
- Kara taşıtları için aksam, parçaları
- Diğer hava taşıtları, uzay araçları
- Tedavide/ korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)
- Dizel, yarı dizel motorlar (hava basıncı ile ateşlenen, pistonlu)
- Kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar
- Elektrojen grupları, rotatif elektrik konvertisörleri
- Altın (ham, yarı işlenmiş, pudra halinde)



YATIRIM İLİŞKİLERİ

2002-2008 yılları arasında Türkiye'de gerçekleşen 62.503 milyon dolarlık toplam yabancı doğrudan yatırım girişimlerinin 3.220 milyon doları Alman kaynaklıdır. 2009 yılında Almanya kaynaklı doğrudan yabancı yatırım girişi 1.298 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında Almanya'dan Türkiye'ye 592 milyon dolar, 2011 yılında 605 milyon dolar, 2012 yılında 532 milyon dolar yatırım girişi olmuştur.

Özellikle 1980 yılından sonra Alman yatırımcılarının ülkemize ilgisi büyük ölçüde artmıştır. Nitekim 1980 yılına kadar ülkemizde sadece 24 Federal Alman firması faaliyet gösterirken, bu rakam 2015 yılı itibarıyla 6 binin üzerindedir.

2011 yılında Türkiye'den Almanya'ya çıkan yatırım miktarı 93 milyon dolardır. Türkiye'den Almanya'ya yurtdışı yatırım stoku 2011 yılı itibarıyla 700 milyon dolar civarındadır. 2012 yılında Türkiye'den Almanya'ya 61 milyon dolar yatırım yapılmıştır.

Türkiye'de faaliyette bulunan Alman menşeli firmaların sektörel dağılımına baktığında, hizmetler ve imalat sanayiinin yatırımda en fazla tercih edilen sektörler olduğu görülmektedir. İmalat sanayinde gıda, hazır giyim, kimyasal ürünler, elektrik-elektronik, makine imalat, taşıt araçları imalat ve taşıt araçları yan sanayii ön plana çıkmaktadır. Hizmetler sektöründe ise Alman yatırımcıların ticaret, turizm, haberleşme, bankacılık ve yatırım finansmanı gibi alt sektörlerde yoğunlaştıkları görülmektedir.

Diğer taraftan 1960'lı yıllarda Almanya'ya "misafir işçi" olarak giden Türk vatandaşları, özellikle 1980'li yıllardan itibaren girişimciliğe yönelerek kendi iş yerlerini kurmuş ve işveren konumuna gelmişlerdir.

TRANS ATLANTİK TİCARET ANTLAŞMASI (TTIP)

Avrupa Birliği ile ABD arasında, toplam 800 milyon nüfuslu pazarların ekonomik entegrasyonunu sağlamak üzere yürütülen Transatlantik Ticaret Anlaşması (TTIP)



görüşmeleri, kapsam dışında tutulan Türkiye'yi "Gümrük Birliğinden kopma" noktasına getirmiştir.

Anlaşma yürürlüğe girdiğinde, ABD ve AB ülkeleri arasında gümrük duvarları kaldırılacak

Temmuz 2013'te başlayan TTIP müzakerelerinin 2016 sonu veya 2017 yılı başında tamamlanarak anlaşmanın yürürlüğe girmesi bekleniyor. Ancak, Amerika Birleşik Devletlerindeki Başkanlık seçimi dolayısıyla bu tarihin uzaması söz konusudur. Ayrıca, taraflar henüz her konuda anlaşma sağlayamamışlardır.

Anlaşma yürürlüğe girdiğinde, ABD ve AB ülkeleri arasında gümrük duvarları kaldırılacaktır. Türkiye ile AB 1996 yılından beri Gümrük Birliği yaptığı için bu anlaşma Türkiye'yi de "tek taraflı" olarak bağlayacaktır. ABD'den Türkiye'ye girecek mallara gümrük vergisi uygulanmayacak, buna karşılık Türkiye'den ABD'ye satılacak mallara gümrük vergisi uygulaması devam edecektir. Türkiye vergi kaybına uğramanın yanı sıra, gümrüksüz mal akını nedeniyle kendi sanayisini ve ekonomisini korumakta güçlük çekecek, ucuz mal ithalatı patlarken ihracat azalacaktır. Türkiye'deki birçok tesis ya kapanacak, ya kapasitesini düşürmek zorunda kalacaktır.

Bunun sonucunda işsizliğin artması da dahil olmak üzere, ekonomideki zincirleme etki nedeniyle cari açıktan büyümeye kadar birçok gösterge bozulacaktır.

Türkiye AB ile 19 yıldır Gümrük Birliği yaptığı halde AB'nin ABD ile gerçekleştireceği ekonomik entegrasyona dâhil edilmedi

Türkiye işte bu "kâbus senaryosundan" endişe ediyor. AB ile 19 yıldır Gümrük Birliği yaptığı halde, AB'nin ABD ile gerçekleştireceği ekonomik entegrasyona dâhil edilmemeye haklı olarak kızıyor. Avrupa Birliği ise sadece "üye" ülkeleri entegrasyona dâhil etmeyi öngörüyor. Türkiye henüz üye olmadığı için kapsam dışında tutuluyor.

Türkiye ya ABD ile bağımsız STA imzalayacak ya da AB'yi ikna edip anlaşmaya dahil olacak

AB'ye üyelik ihtimali uzak olduğu için geline nokta Türkiye'nin önünde iki seçenek bulunuyor: Ya ABD ile bağımsız olarak Serbest Ticaret Anlaşması yapacak, ya da AB'yi ikna ederek anlaşmaya dâhil olacaktır. Birinci seçenek çok da etkili gözükmemektedir. Çünkü, AB üyesi olmayıp da TTIP anlaşmasına dahil olacak bir kaç üçüncü ülke de bulunmaktadır. TTIP

anlaşması yürürlüğe girdiğinde bu ülkelerle de Türkiye'nin zararına tek taraflı bir gümrüksüz ticari ilişki kurulmuş olacaktır.

ABD ile Türkiye arasında serbest ticaret anlaşması gerçekleştirmek için görüşmeler yapılıyor. Ancak şimdiye kadar olumlu bir sonuç çıkmış değil. ABD'den beklentiler güçlü olmadığı için Türkiye sorunu AB nezdindeki girişimlerle çözmeye çalışıyor. O yüzden "Gümrük Birliğinden çekilme" veya "askıya alma" seçenekleri son dönemde daha sık dile getirilmeye başlandı. Eğer AB, bu anlaşmanın kapsamına Türkiye'yi de dâhil edecek şekilde Gümrük Birliğini derinleştirmezse o zaman "askıya alma" seçeneği ciddi bir şekilde gündeme gelebilir.

Son olarak AB Bakanı Volkan Bozkır, 11 Kasım 2014'te Brüksel'deki 75. AB-Türkiye Karma Parlamento Komisyonu toplantısında, AB ve ABD arasında bir serbest ticaret anlaşması imzalanması durumunda Gümrük Birliği anlaşmasının askıya alınabileceğini söyledi. Bozkır, bunun bir şantaj değil, ciddi bir soruna işaret etme çabası olduğunu belirtti.

TTIP Türkiye'yi nasıl etkileyecek?

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın "AB-ABD Serbest Ticaret Anlaşması ve Türkiye Üzerine Etkileri" başlıklı bir araştırmasının sonucunda hazırlanan rapordaki (Kasım 2013'de yayınlanmıştır) saptamalar şöyledir:

- Türkiye'nin ABD'ye gümrüksüz mal satabilme imkânına kavuşması durumunda ihracatı yüzde 7 oranında artacaktır.
- Türkiye'nin ABD-AB arasındaki Serbest Ticaret Anlaşmasına katılmaması durumunda Gayri Safi Yurtiçi Hasılasında (GSYH) 4 milyar dolarlık zarar oluşacaktır.
- Türkiye anlaşmaya taraf olursa GSYH'da 31 milyar dolarlık bir artış sağlanacak. Zarar ortadan kalkacağı için toplam fayda 35 milyar doları bulacaktır.
- Anlaşmanın AB ülkelerinde yüzde 2.6 ile yüzde 9.7 arasında değişen bir refah artışı, ABD'de ise yüzde 13.4'lük refah artışı sağlaması bekleniyor. Kapsam dışında kalan ülkelerden; İsviçre yüzde 3.75, Ka-



nada yüzde 9.48, Meksika yüzde 7.24, Türkiye yüzde 2.5 oranında refah kaybına uğrayacaktır.

İşsizlik uyarısı!

Türkiye'nin anlaşmaya dâhil olması durumunda en büyük zararı petrokimya sanayinin göreceğine dikkat çekilmektedir. ABD'nin kimya sanayisi çok gelişmiş olduğu için gümrük duvarı sıfırlandığında Türkiye'ye akın olacağı öngörülmektedir.

TTIP anlaşması şu anki haliyle yürürlüğe girerse, duyulan ve dile getirilen kaygıları şöyle özetleyebiliriz: Türkiye'nin ara malı ithalatının artmasına yol açar; katma değerli üretim sektörleri büyük zarar görür; rekabet dezavantajından dolayı pek çok ürün Türkiye'de üretilemez hale gelir; şirketler kapanır ve işsizlik artar; ayrıca AB ve ABD'de pazar kaybeden Çinli ve diğer Asyalı üreticiler Türkiye'ye yönelir ve yerli üretim bu açıdan da tehdit altında kalır.



TTIP'in bu şekliyle devreye girmesi halinde ithalatla birlikte Türkiye ve ABD arasındaki ticaret açığı da patlayacak

Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmi 18 milyar dolar civarındadır. 2014 yılı Ocak-Eylül dönemindeki 9 aylık ihracat 4 milyar 587 milyon dolar, aynı dönemdeki ithalat ise 9.7 milyar dolar seviyesindedir. TTIP'in bu şekliyle devreye girmesi halinde ithalatla birlikte Türkiye ve ABD arasındaki ticaret açığı da patlayacaktır.

TTIP sadece ticareti değil yatırımları da kapsayan, dünya ticaretinin yaklaşık yarısına hâkim olacak, Avrupa ve Amerika'yı birleştirecek, ekonomi üzerinden siyasi bir güç oluşturacak kapsamlı bir projedir. Dünyada tıpkı Avrupa Birliği'nin oluşumu gibi kaliteli üretime dayalı yeni bir yapının

temelleri atılmaktadır. Çin'in ticari istilasını kırarak bu yapının dışındaki ekonomik faaliyetlerin fazla şansı olmayacak gibi görünmüyor.

Türkiye'nin Yapması Gerekenler Nedir? Önerilerimiz

Herkese görev düşen yapılacak çok iş vardır. Devletten tutun da sanayici ve iş adamları örgütlerine kadar tüm birimler projeler üretmesi ve üretimi artırıcı faaliyetlere yönelmesi zorunludur. Yapılabilecek bir dizi işi, alınabilecek bir dizi önlemleri şöyle sıralayabiliriz:

- Türkiye öncelikle sanayisini destekleyecek çok daha geniş kapsamlı önlemler almalı ve üretimi artırmalıdır. Bu anlamda sanayiciyi desteklemelidir. Üretim tesisi kurulması halinde ucuz krediler tahsis edilmelidir.
- Yurt dışından gelecek olan yabancı sermayeye, Türkiye'de üretim alanında yatırım yapmaları halinde önemli teşvikler verilmelidir. Bu teşvikler yabancı yatırımcının bir Türk ortakla üretim yatırımı yapması halinde artırılmalıdır.
- Türk yatırımcılar Avrupa pazarlarına girmeli, kendilerine stratejik ortaklar bulmalıdır. Bu nlem özellikle TTIP'in olumsuz etkilerini ortadan kaldıracak güçtedir.
- Özellikle otomobil yan sanayi geliştirilmeli, şirketler yenilikler ve yatacılıklara yönlendirilmeli, her türlü AR-Ge faaliyetleri kapsamlı desteklenmelidir.

Her ne kadar İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Hikmet Tanrıverdi "Gümrük Birliğini dondurup AB ile ilişkimizi Serbest Ticaret Anlaşmasına çevirebiliriz. Böylece 3. ülkelere karşı yükümlülüklerimizden kurtuluruz" önerisini getirmekte ise de, Gümrük Birliğinden çıkmak veya Gümrük Birliğini dondurmak çare değildir. Ancak dış politikamızı her türlü ön yargıdan arındırıp, hukuki güvenlik temellerine oturtduğumuzda ve kişilikli bir dış plitika güttüğümüzde sorunları aşabilecek anlaşmalar yapmak mümkündür. Her ülke kendi menfaatlerini düşünür gerçeğini unutmadan, ama ticari ve/veya kültürel ilişkimizin olduğu hiç bir

ülkeyle düşman olmayacak politikalar üretmemiz gerekmektedir.

Türk Alman KOBİ Zirvesi Projesi

Moda ve Hazır Giyimciler Federasyonu'nun da destek olduğu ve birlikte yürüteceği bir Türk Alman KOBİ Zirvesi projesi geliştirmekteyiz. Bu proje, TTIP nedeniyle Türk şirketlerinin uğrayacağı olumsuzlukları ortadan kaldırmayı hedeflediği gibi, yeni pazarlar arayan ve pazarda güçlü ortaklarla hareket etme kabiliyetini artırmayı hedefleyen Alman KOBİ'leri için de fırsat olacaktır. Zirvenin ilk toplantısı 2 Ekim 2015'de İstanbul'da yapılacaktır. Bu toplantıda Almanya'dan uzmanlar, Alman KOBİ kültürünü tanıtacaklar ve Türk KOBİ'lerine stratejik ortaklık veya şirket satın almalarında nasıl hareket etmeleri, hangi hazırlıkları yapmaları konusunda bilgi vereceklerdir. Zirvenin ikinci toplantısı Kasım 2015'de Almanya'nın Münih kentinde yapılacaktır. Bu toplantıda da Alman KOBİ'lerine Türk şirket kültürü tanıtılacak ve Türk KOBİ'leriyle ilgili bilgi verilecektir. 2016 yılı başında iki ana toplantı daha yapılacak ve sonrasında somut iş ilişkileri, ikili bir araya gelmeler organize edilerek, ortak olmak isteyen veya Almanya'da şirket satın almak isteyen KOBİ'lere profesyonel yardım yapılacaktır.

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu siz üyelerine davetiyeleri ve programın ayrıntılarını gönderecektir. Daha sonraki yazılarımızda da gelişmelerden haberdar etmeye devam edeceğiz.

Moda ve Hazır Giyimciler Federasyonu'nun da destek olduğu ve birlikte yürüteceği bir Türk Alman KOBİ Zirvesi projesi geliştirmekteyiz. Bu proje, TTIP nedeniyle Türk şirketlerinin uğrayacağı olumsuzlukları ortadan kaldırmayı hedeflediği gibi, yeni pazarlar arayan ve pazarda güçlü ortaklarla hareket etme kabiliyetini artırmayı hedefleyen Alman KOBİ'leri için de fırsat olacaktır."

MUTLU Müşteri Üretici

KÜRESEL DARALMAYA, MALİYETLERİN YÜKSEKLİĞİNE RAĞMEN, HAZIR GIYIMCİLER OLARAK İHRACATTA YİNE MUCİZELER GERÇEKLEŞTİRDİK. UMARIM ŞARTLAR EN KISA ZAMANDA POZİTİFE DÖNER VE TİCARETİMİZİ DAHA KEYİFLİ YAPARIZ.



Mukadder Özden

MHGF Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) Başkanı

Sevgili meslektaşlarım,

Küresel daralmaya, maliyetlerin yüksekliğine rağmen, hazır giyimciler olarak ihracatta yine mucizeler gerçekleştirdik. Umarım şartlar en kısa zamanda pozitifte döner ve ticaretimizi daha keyifli yaparız.

Bu günlerde müşteri bulmak ve uzun ömürlü bir işbirliği çok da kolay değil. O nedenle çok dikkatli olmamız gereken bazı noktalar var. Bu sayımızda sizinle bunları paylaşmak istiyorum.

Doğru ikna edilmiş müşteri birçok noktada esnek olacak, üretim kolaylaşacak, sonuçta her iki taraf da daha mutlu olacaktır

İstikrarlı bir ticari ilişki asgari düzeyde dahi olsa öncelikle müşterinin mutlu olmasına bağlı. Bu müşterinin tüm beklentilerini yerine getirmek anlamına gelmiyor. Özellikle genç yöneticilerin müşteri taleplerine harfi harfine uyma çabası zaman zaman anlamsız ya da ticari olmayan bir yaklaşım olacaktır. Bunun yerine teknik şartların elverdiği kadari ile beklentileri yerine getirmek ve siparişi doğru yönetip yönlendirmek daha akıllıca olacaktır.

Bu sıradan olmak, vasat olmak anlamına gelmiyor. Aksine olmayacak işlerin peşine düşülmemeli, diyorum. Doğru ikna edilmiş müşteri birçok noktada esnek olacak, üretim kolaylaşacak, sonuçta her iki taraf da daha mutlu olacaktır.

Artık tasarımdan teknik özelliklere dek ürün geliştirmede rol almamız bekleniyor

Türk ihracatçılarının rolü geçmişe göre çok farklılaştı. Artık bizden oyunun aktif bir oyuncusu olmamız bekleniyor. Bu şu demektir: Artık tasarımdan teknik özelliklere dek ürün geliştirmede rol almamız bekleniyor. Kumaş ve aksesuar arge'si, model arge'si, ölçü tablolarının hazırlanması, giysinin fonksiyonel ve sorunsuz olması gibi kalite geliştirilmesi de artık bizden beklenir oldu. Bu nedenle kalite kontrol noktalarımız detaylandı, artık mamulün tüm sorumluluğu üzerimizde. Bu nedenle nitelikli, yetişmiş eleman konusu geçmişten daha da önemli. Her modelin risk analizlerini yapıp olası sorunları tespit etmek, bunlara karşı tedbir almak gerekiyor.

Hammadde sağlayıcılarımız kumaş ve aksesuar tedarikçilerinin performansımız

üzerinde çok etkisi var. Özellikle üretim safhalarında tüm tedbirleri almaları, hızlı ve kaliteli malzeme üretmeleri gerekiyor. Bu konuda son günlerde çokça şikayet alıyoruz. Artık haslıkları kötü, yıkama performansları kötü, rengi tutmamış, gramajı tutmamış, eni doğru çalışılmamış kumaş sorunlarımız olmamalı. Keza aksesuarlarda aynı şekilde kalite sorunları olmamalı. Bu konuda yaşanan her sorun teslimatların inanılmaz bir şekilde gecikmesine yol açıyor. Tekstil işletmelerinin de bu tip hataların maliyetlerine katlanması söz konusu bile değil.

Yeni teknolojileri kullanırken kalite standartlarına sadık kalmak çok önemli

Bu konuda dikkat çekmek istediğim noktalardan birisi de yeni yatırımlar. Yeni teknolojiler rekabetçiliğimizde gerçekten çok önemli. Ancak satın alma yapılırken pazarlama tekniklerine aldanılmamalı. Gerçekten randımanlı teknolojiler seçilmeli. Kısa sürede demode olacak makineler alınmamalı. Ne yazık ki bazı işletmelerimizin bu konuda isabetsiz yatırımlar yaptığına da tanık oluyoruz. Yeni teknolojileri kullanırken kalite standartlarına sadık kal-

mak çok önemli. Üretimler bilinçli yapılmalı. Yoksa hem kumaş hem giyim tedarikçisi birlikte zarar görüyor.

Üstteki iki maddenin zamanında ve hızlı teslimat için inatılmaz önemi var. Öncelik planlanan standartlarda üretim yapmak yani kaliteli üretim yapmaktır. Ama sonrasında da zamanında teslimat en az onun kadar önemli. Zaman artık çok kısa. Hızlı olan daha kazançlı. O nedenle hatalarla zaman kaybetmek demek, ciddi para kaybetmek demek. Ben hep üretim planlamasını entegre yapmayı hayal etmişimdir. Örneğin bir örmeci, dokumacı ya da boyahane koleksiyon bilgisine göre üre-

tim planlaması yapabilmeli. Biraz ütöpik görünse de olmayacak bir şey de değil. Niyet etmek bile iyi bir başlangıç olabilir.

Maliyetlerimiz yüksek

Kalite, termin konusundan sonra maliyet faktörünü ele almak gerek. Aslında bizler ürüne baştan fiyat verip bir sipariş için el sıkışmış oluyoruz. O nedenle müşterimize satış şansını arttıracak iyi fiyat verebilmemiz gerçekten çok önemli. Hep söylerim, bazen bazı tarım ürünlerinin ihracata gittiğine, Türk halkının bu ürünlerden yararlanamadığına dikkat çekilir. Sorarım biz hazır

giyimcilerin durumu çok mu farklı? Bizim imalat maliyetleri mize göre Türk halkının yüzde kaçını satın alma yapıyor? Ne yazık ki maliyetlerimiz hem ülkemize hem de yurtdışı müşterilerimize göre yüksek. Sürekli bir pazarlık halindeyiz. Son günlerde çoğumuz da bu sebepten pek de huzurlu değiliz.

İşte bu şartlar altında hatasız ve düşük fireli üretim hepimiz için çok önemli.

Lütfen şirket içi eğitimleri-mize önem verelim. Personel bilgili ve sorumluluk sahibi olmalı. Ünvanı olmasa bile her çalışan bir lider olabilir, işine daha çok sahip çıkabilir.

Çalışanlar arasında sağlıklı iletişim konusuna dikkat ede-

lim. Moral nedeni ile gereksiz performans kayıplarını önleyelim.

Fiziksel çalışma şartlarımız önemli, ama bu konuda iyi noktada olduğumuzu düşünüyorum.

Kalite kontrol ve sorumluluk duygusu çok önemli

Kalite kontrol konusunu
her zaman ilk sıraya alalım.

Mutlaka üretim takip yazılımlarından yararlanalım; kayıtlı, sistemli çalışalım.

En önemlisi bir sonraki adımı düşünerek sorumluluk duygusu ile hareket edelim.

Hem biz imalatçıların hem de müşterilerimizin mutlu olduğu günler diliyorum.

Son bir yılın istatistikleri:

*EHKİB, son bir yıllık dönemde ise 1 milyar 273 milyon dolarlık döviz Türkiye'ye kazandı.

- 12 birlik içinde en yüksek ihracat yapan birlik oldu.



**Türk ihracatçıları-
nın rolü geçmişe
göre çok farklı-
laştı. Artık bizden
oyunun aktif bir
oyuncusu olmamız
bekleniyor. Bu şu
demektir: Artık
tasarımdan teknik
özelliklere dek
ürün geliştirmede
rol almamız
bekleniyor.**



Gelinlik Fuarı'nda 10. Yıl coşkusu

İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ EV SAHİPLİĞİNDE, FUARCILIK SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ KURULUŞU İZFAŞ TARAFINDAN DÜZENLENEN IF WEDDİNG FASHİON İZMİR - GELİNLİK, DAMATLIK VE ABIYE GİYİM FUARI, 2 – 5 ŞUBAT 2016 TARİHLERİNDE 10. KEZ ORGANİZE EDİLECEK. GELİNLİK FUARI, 10. YIL COŞKUSU-NU FUARİZMİR'DE YAŞAYACAK.

Alanında Avrupa'nın en büyüğü ve sektörün Küresel Fuar Endüstrisi Birliği (UFI) onaylı tek fuarı IF Wedding Fashion İzmir 10. yılında da İzmir'den Türk marka isimlerini dünyaya duyurmaya devam edecek. Fuar, yerli ve yabancı sektör temsilcilerini "Gelinliğin Başkenti" İzmir'de birkez daha buluşturacak.

Her yıl dünyanın dört bir yanından ağırladığı yabancı alım heyetleri ile gelinlik sektörü ihracatına katkı koyan IF Wedding Fashion İzmir'e, başta Avrupa



olmak üzere dünyanın birçok ülkesinden ziyaretçi getirmek için çalışmalar sürüyor.

Öte yandan dünyaca ünlü modacılar ev sahipliği yapan gala gecesi, genç stilistlere yeni

bir yarışma ve keşfedilme fırsatı sunan Gelinlik Tasarım Yarışması, katılımcı solo defileleriyle 2 – 5 Şubat 2016 tarihlerinde İzmir'de moda rüzgarı esecek.

Sektöre yönelik ve yalnızca

profesyonel alıcıya hitap eden fuarda; gelinlik, damatlık, abiye giyim ürünleri sergilenecek.

IF Wedding Fashion İzmir – Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı, Ege Giyim Sanayicileri Derneği'nin (EGSD) partnerliğinde, T.C. Ekonomi Bakanlığı, İzmir Ticaret Odası, T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ve Mimar Kemalettin Moda Merkezi'nin destekleriyle gerçekleştiriliyor.

Federasyon üyesi EGSD, İran'la sektörel eğitim anlaşması imzaladı

DÜNYANIN ÖNDE GELEN ÜLKELERİ İRAN'A UYGULANAN EKONOMİK AMBARGONUN KALDIRILMASI YÖNÜNDE ÇALIŞMALARI YÜRÜTÜRKEN MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) ÜYESİ EGE GIYIM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (EGSD) İLE EGE ÜNİVERSİTESİ EMEL AKIN MESLEK YÜKSEKOKULU, UYGULAMAYA KOYDUĞU EĞİTİM PROJESİYLE İRAN İLE İLİŞKİLERİN ÖNÜNÜ AÇACAK İLK ÇALIŞMAYI BAŞLATTI.

Geçtiğimiz ay İzmir'de tekstil sektörünün seçkin temsilcileri Moda, Tekstil ve Konfeksiyon Çarşısı, Buca Ege Giyim Organize Sanayi Bölgesi, Ege Üniversitesi Emel Akın Meslek Yüksekokulu ile EGSD yöneticilerine bir dizi ziyarette bulunan ve fikir alışverişini yapan İranlı heyet, EGSD merkezinde düzenlenen törenle Ege Üniversitesi Emel Akın Meslek Yüksekokulu ile eğitim protokolü imzaladı.

15 günlük eğitimler

EGSD koordinatörlüğünde Ege Üniversitesi Emel Akın Meslek Yüksekokulu ile İranlı giyim sanayicileri arasında imzalanan Hazır Giyim İmalat Teknikleri Eğitimi protokolü bir yıllık süreyi kapsıyor. Protokole göre 15'er kişilik gruplar halinde İzmir'e gelecek olan İranlı öğrenciler tasarım, kalıp, dikim ve süsleme konularında üniversitenin sağladığı akademisyenlerden 15 gün boyunca eğitim görecektir.

EGSD Merkezinde düzenlenen törene,

EGSD Yönetim Kurulu Başkanı Mukadder Özden, Ege Üniversitesi Emel Akın Meslek Yüksekokulu Müdürü Arzu Marmaralı, İran Hazır Giyim İmalatçıları Merkezi Başkanı Majid Haj Mohammadi, Yardımcısı Shahnaz Manavi, Mali İşler Sorumlusu Hadi Manavi, İran Cumhurbaşkanlığı Sosyal ve Kültürel İşler Dairesi temsilcisi Majid Hallajzadeh ile eğitimciler katıldı.

Sosyo-ekonomik ilişkiler başladı

Yapılan bu anlaşmayla birlikte Türkiye ile İran arasındaki sosyo-ekonomik ilişkilerin

başlatıldığını ifade eden EGSD Yönetim Kurulu Başkanı Mukadder Özden, imzalanan

eğitim projesinin ileriye yönelik oldukça iyi bir etki yapacağını düşündüklerini söyledi. EGSD olarak ticari ilişkileri geliştirmek için son 4 - 5 yıldır İranlı giyim sanayicileriyle görüşmeler gerçekleştirdiklerini belirten Özden, "Türkiye artık

tecrübe ve birikimini ihraç eden bir konuma geldi. Bizler de geçmişte tekstil alanında öğrencilerimizi yıllarca yurtdışına eğitime göndermiştik. Türkiye gelişmiş ve modern bir ülke. Biz kendi yolumuzda çok daha iyi noktalara gidiyoruz. Gerçekleştireceğimiz bu etkinlikle iki ülke arasındaki ilişkileri çok daha samimi ve derin noktalara taşıyabileceğiz. Ticarete ilişkiler her zaman her şeyin önündedir. Attığımız bu adımın her iki tarafın ticareti ve barışı için çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu protokolün yeni projeleri de getireceğini düşünüyoruz" diye konuştu.

İlişkileri sürdürmek istiyoruz

Başta gelinlik sektörü olmak üzere İzmirli giyim sanayicileri ile uzun yıllar çalışmayı istediklerini belirten İran Hazır Giyim İmalatçıları Merkezi Başkanı Majid Haj Mohammadi, "Gerçekleştireceğimiz bu organizasyonla birlikte İran'daki hazır giyim sektörüne bir çıkış yakalamak istiyoruz. Ülkemizdeki kalifiye eleman çıkmasını yükseltmek için elimizden geleni yapacağız" diye konuştu.



13. ULUSLARARASI İSTANBUL İPLİK FUARI 4-6 ŞUBAT 2016'DA KAPILARINI AÇIYOR

Dünyanın en büyük İplik Fuarı, bu yıl İFEXPO İç Giyim Çorap Fuarı ile eş zamanlı olarak TÜYAP'ta

İPLİK SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ ÜRETİCİLERİNİN KATILIMI İLE TÜYAP FUARCILIK TARAFINDAN DÜZENLENEN İPLİK SEKTÖRÜNÜN DÜNYADAKİ EN BÜYÜK TİCARİ ETKİNLİĞİ OLAN 13. ULUSLARARASI İSTANBUL İPLİK FUARI İFEXPO İÇ GİYİM ÇORAP FUARI İLE EŞ ZAMANLI OLARAK 4-6 ŞUBAT 2016 TARİHLERİ ARASINDA TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ, BÜYÜKÇEKMECE, İSTANBUL'DA KAPILARINI ZİYARETÇİLERİNE AÇACAK.

Dünyanın en büyük ve kapsamlı iplik fuarı konumuna gelen İstanbul İplik Fuarı, çeşitli ülkelerden gelen katılımcı ve ziyaretçileri bir araya getirerek küresel iplik ticaretine yön veren satış ve pazarlama platformu olarak göze çarpıyor. Fuar, ülkemiz iplik sanayisinin ihracat imkanlarını artırırken, yeni dağıtım kanallarının oluşumuna da imkan veriyor. Türk iplik sektörünün içinde bulunduğu büyüme trendine paralel olarak ortaya çıkan yeni pazarlara açılma ve gelişme isteğinin bir yansıması olarak Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, sektör için yeni ihracat fırsatları yaratmayı hedefliyor.

İstanbul İplik Fuarı'nın 2015'teki Büyük Başarısı

2015 Şubat ayında eş zamanlı düzenlenen Uluslararası İstanbul İplik Fuarı ve Texpo Eurasia Fuarı'nı 71 ülkeden 22.325 ziyaretçi yoğun bir ilgiyle takip etti. 6 salon, 40.000 m2 sergileme alanında 30 ülkeden 458 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde büyük bir başarıyla gerçekleşti.

İplik sektörünün yeni pazarlara açılması hedefiyle uluslararası pazarlama faaliyetlerine ağırlık verilen fuarda, Bosna Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, İran, Kosova, Makedonya, Mısır, Özbekistan, Sırbistan, Ürdün olmak üzere 10 ülkeden Tüyap davetlisi olarak gelen profesyonel alım heyetleri, katılımcı firmalarla buluşturuldu. Etkin pazarlama çalışmaları ile ziyaretçi akınına



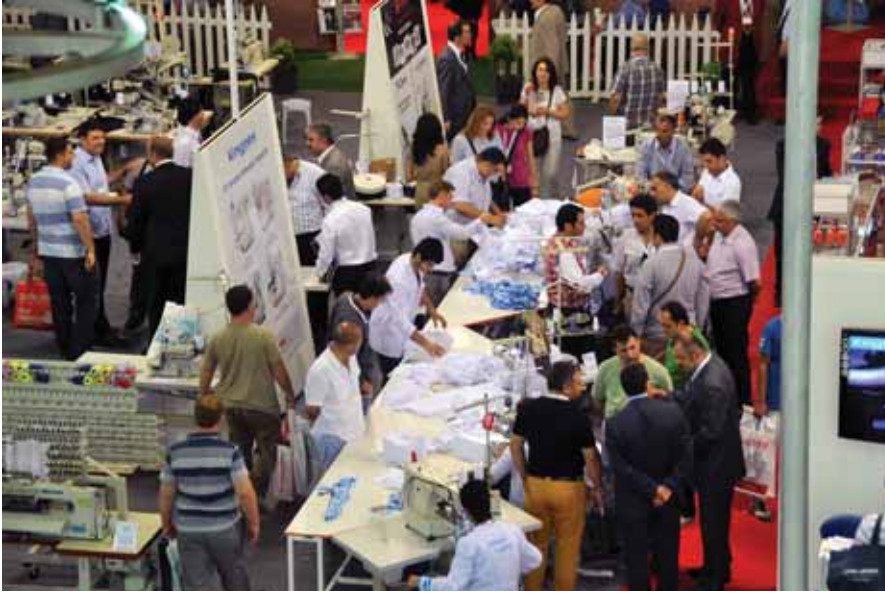
uğrayan İstanbul İplik Fuarı, sağladığı ihracat fırsatları ile katılımcı firmalardan tam not olarak son 12 yılın en başarılı iplik fuarı oldu. Katılımcı firmalar ziyaretçi sayısı ve niteliğinden memnun kalırken, potansiyel müşteriler ile bir araya gelerek verimli bir fuar geçirdiler.

2016'da İplik Sektörünün Uluslararası Buluşma Merkezi Yine İstanbul İplik Fuarı Olacak!

Yurt içinden ve yurt dışından gelen katılımcı firmaların en son trendler ve en yeni ürünlerini sektör ile buluşturacağı İstanbul İplik Fuarı'nda, viskon, viskon karışımı, akrilik, akrilik karışımı, polyester, pamuk, elas-

tan, yün, polipropilen, polyamid, keten, naturel, rejenere, metalik, teknik, dikiş, nakış, naylon, el örgü, tekstüre, ipek, fantezi iplik çeşitleri, elyaflar, bobinler, masura ve makaralar bir arada sergilenecek.

İplik sektörüne yön veren firmaların son ürün ve yeniliklerinin sergileneceği 13. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, sektörün Avrupa'daki kalbi olarak adlandırılıyor. Büyük buluşmanın kapısı 4 Şubat 2016'da açılırken; Türkiye'nin en prestijli fuarlarını organize eden ve farklı sektörlerle ev sahipliği yapan Tüyap, her yıl olduğu gibi bu yıl da markasının gücüyle, sektör profesyonellerini ve ziyaretçilerini 6 Şubat 2016'ya kadar ağırlıyor olacak.



**TÜRKİYE’NİN VE DÜNYANIN
LİDER MAKİNE
ÜRETİCİLERİNİN YER ALDIĞI,
SEKTÖRÜN ÜRETİM GÜCÜNÜN
VE SON TEKNOLOJİLERİNİN
SERGİLENECEĞİ KONFEKSİYON
MAKİNESİ FUARI 27-30 NİSAN
2016 TARİHLERİ ARASINDA
TÜYAP’TA 25.KEZ
ZİYARETÇİLERLE BULUŞMAYA
HAZIRLANIYOR...**

Konfeksiyon Makinesi Fuarı 27-30 Nisan 2016 tarihleri arasında düzenlenecek

Sektör firmalarının rekabet güçlerini arttırmalarına, yeni pazarlara ulaşmalarına büyük katkı sağlayan ve önemli yatırımlara yön veren Konfeksiyon Makinesi Fuarı, 2014 yılında 467 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile, 67 ülkeden 40.729 profesyonel tarafından ziyaret edilmiş olup, 2016’da hedef çıktısını yükselterek sektördeki başarısını ulusal ve uluslararası arenada bir kez daha durdurmayı hedefliyor.

2016 yılında alanında dünyanın "en büyüğü" olan fuar, ziyaretçilere konfeksiyon üretiminde kullanılan ürün gruplarının tamamını tek çatı altında bulma imkanı sağlıyor.

Fuar kapsamında konfeksiyon dikiş makineleri, nakış makineleri, kapitone, yatak, yorgan makineleri, ütü makine ve presleri, lazer kesim makineleri, dijital baskı makineleri ve malzemeleri, katlama ve paketleme makineleri, temizleme makineleri, kalite kontrol cihazları, metraj ölçüm makineleri, depolama ve askı sistemleri, etiketleme ve desen baskı sistemleri, dikiş ve nakış iplikleri ile makine yan sanayinin

ürün ve hizmetleri de ziyaretçilerle buluşturulacak olan ürün grupları arasında yer alıyor.

Konfeksiyon Zirvesi

Lider makine üreticilerinin en yeni ürünlerini sergileyeceği Konfeksiyon Makinesi 2016, Fabric İstanbul (Kumaş, Konfeksiyon Aksesuarları ve Konfeksiyon Yan Sa-

nayileri Fuarı) ile eş zamanlı gerçekleşecek.

Sinerjinin yarattığı bu güç ziyaretçilere, makine, kumaş, yan sanayi ve aksesuarları bir arada bulma fırsatı yaratıyor.

Hazır giyim sektörüne ilham veren yaratıcı ve yenilikçi buluşma noktası hakkında detaylı bilgi için www.konfeksiyonmakinelifuari.com web adresini ziyaret edebilirsiniz.



Sektörümüzün duayenleri: Esat Sivri

SEKTÖR DUAYENLERİ KÖŞEMİZİN BU SAYIMIZDAKİ KONUĞU ESAT SIVRI. DENİZLİLİ TERZİ BİR BABANIN ÇOCUĞU OLAN ESAT SIVRI, TİCARETLE BAŞLADIĞI SEKTÖRDE DAHA SONRA DENİZLİ BASMA VE BOYA SANAYİ'Nİ (DEBA) KURARAK 2009 YILINDA KAPANANA KADAR 38 YIL BOYUNCA ENTEGRE TEKSTİL, DOKUMA, BOYA, BASKI VE KONFEKSİYON ÜZERİNE ÜRETİM GERÇEKLEŞTİRDİ, İHRACAT YAPTI.

Sektörde ve Denizli'de efsane haline gelen Esat Sivri ile geçmişten, günümüze keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Nasıl bir aileden geldiniz, biraz kendinizden bahsedermisiniz?

Rahmetli babam 1934-1944 yılları arasında terzilik yaptı. Daha sonraları tüccar terzi oldu ve ardından da yerli

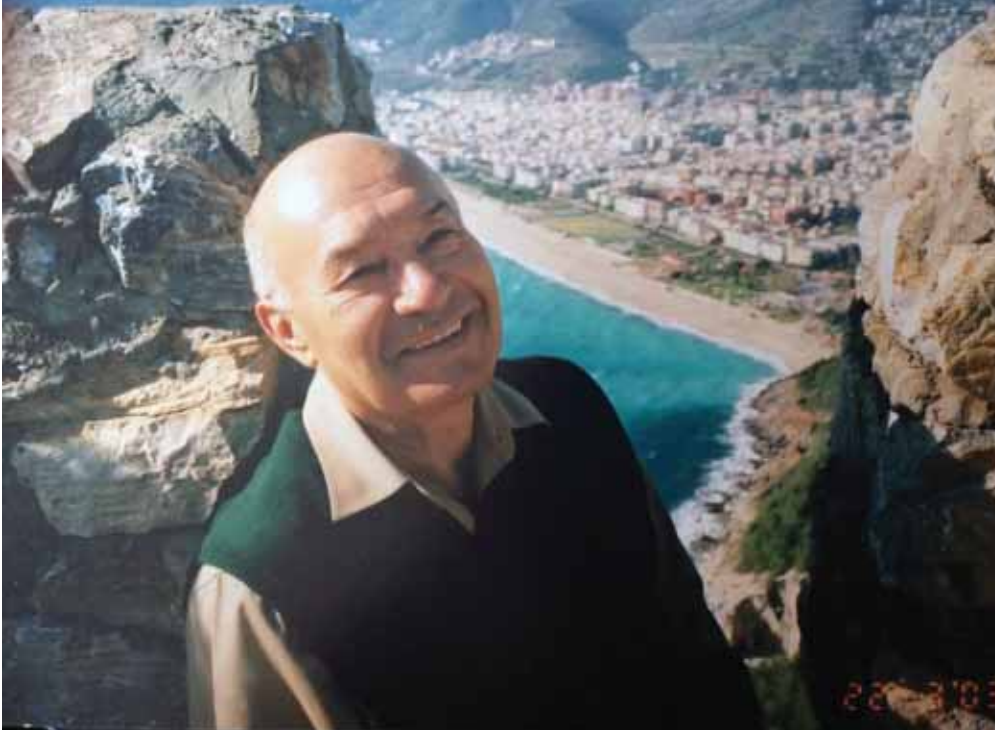
malı ticaretine başladı. 1949 yılında, Orta üçüncü sınıfta okulu bıraktım ve babamla çalışmaya başladım. Askerden geldikten sonra babam işini bana emanet etti. İplik ticareti ve sonra bilumum ticaret yapmaya başladım. Bunlar tekstil makinelelerinin alıp satımı dahil genellikle tekstil üzerineydi. Altı kardeşlik, kız kardeşim vefat etti, diğer beş erkek kardeşimle de hala ortağız çok şükür.

Genellikle ailede, özellikle kardeşler arasında ortaklık çabuk bozulur. Siz bu konuda iyi bir örneksiniz.

Şimdi ben o konuda size bir şey söyleyeyim, işi iflas etmiş ailelelerde herkes birbirine girer, hatta bu o kadar ilerler ki mezarına bile gitmeyenler vardır. Ama biz çok şükür hala kardeşiz, hala birlikteliğimiz bozulmadı, inşallah da bozulmaz. Ailemizde kuzen ve yeğenlerin hepsi birbirini sever, sayar, zaman zaman toplanırlar.

İplik ticareti yaptığı yıllarda Anadolu'yu gezme ve zamanın en büyük üreticileri ile çalışma olanağı bulur

Ben 1960'tan sonra iplik ticaretine iyice hız verdim, güzel işler yaptım. Tanımadığım işyeri, sanayici kalmadı. O kadar ki; o dönemde birçok fabrikanın bulunduğu İzmir'deki fabrikaların sahiplerinin hepsini tanırdım, hepsiyle muhatap oldum. Sonra İstanbul girdi devreye. Halit Narin Bey'in babası Nurullah Beyefendi'yle çalışmaya başladım, iplik ticareti yaptım yine. İzmir'de bir pamukçu dostum vardı, o da tesadüfen Nurullah Bey'in



pamukçusuydu. İş yerine gittiğinde rahmetli Reşat Karamehmet ve Can Eliyeşil ile tanıştım. Bu dönemde Rahmetli Sakıp Ağa'dan tutun da Çukurova Sanayi İşletmelerine, Güney Sanayi'den Ahmet Takmaz'a kadar Gaziantep, Antakya, İskenderun, Mersin ve Kayseri gibi birçok ilimizde büyük firmalarla çalıştık.

Sanayiciliğe ilk adım attığı yıllar

Sonradan, 1967 yılında Denizli'de, Sarayköy'de iflas eden bir iplik ve dokuma fabrikası vardı. 9 milyon lira sermayesi vardı, bunun 4 milyon lirası ödenmiş, kalanı ödenmemişti. Arkadaşlar buraya sahip olalım diye ısrar etti. Biz dört arkadaş, dört aile buraya ortak olduk. Ancak onların da bir şartı vardı; orayı ben yönetecektim. Dillo kardeşlerden çok saygı duyduğum Rahmetli Mesut Dillo Ağabeyim vardı. O para işlerine bakacak, ben ise alım satım işleriyle ilgilenecektim. Sanayiciliğe ilk kez bu şekilde başlamış olmama rağmen birçok fabrikanın da eksikliğini, gediğini bilirdim. Burada sanayiciliği pişirmiş olduk.

Efsane Denizli Basma ve Boya Sanayi'nin (DEBA) kuruluşu ve kısa zamanda sağladığı başarı

1972'de maalesef ortaklar arasında anlaşmazlıklar çıktı. Baş edemeyeceğimi anladım ve ayrıldım. Kendi işimi kurmaya karar verdim ve Denizli Basma ve Boya Sanayi (DEBA) fikri orada doğdu. Kardeşlerime danıştım, onlar da muvafakat edince temeli atmış olduk. O zaman çok büyük hayallerimiz yoktu. Çünkü Türkiye'de tekstil de, sanayi de çok gelişmiş değildi. Bu yüzden hedefimiz; "Nazilli Sümerbank



fabrikasına veya İzmir Sümerbank fabrikasına rakip olmaktı. Denizli'de annemin amcalarının fabrika yeri vardı, orayı satın aldık. Sonra bir teşvik çıktı, bu teşvikten istifade etmenin ilk şartı 100 ortaktan az olmamaktı. Bunu sağlamak gayet kolaydı. Hisse senetlerini satışa çıkardığımızda ve bizimle ortak olmak isteyenler için 15 gün süre verdik. Bir gün sonra elimizde kalan hisse senedi sayısı 49'du, yarısından fazlası satılmıştı. Benim bir tek kararım vardı ve bütün ortaklara bunu ifade ettim. "Ben sağ olduğum sürece umumiyete başkanlık edecek kişi benim" dedim. Zira bu ana sözleşmemizde de kayıtlıydı. Ancak ben kimseye hesap vermeyecektim. Hesap isteyen gelip, muhasebeden istediği bilgiyi alacaktı. 1972'de şirketi kurduk, 1973'te makineleri aldık ve bir yıl sonra da üretime başladık. Fabrika gelişti, arkadaşlarımız



hep yeni nesil arkadaşlardı, gençlerdi. Çok güzel işler yaptık. Sekiz tane ramözü olan ve aynı hizada olan tek fabrika bizdik. Çok kaliteli işler yapmaya başladık ama bizim işimiz genelde fasondu. Yani "Çayın taşı, çayın kuşu". İlk defa bu durumdan çıkmak için aklımızda olan pantolon imalatına başladık, günde 20 bin pantolon dikmeye başladık. Bu da bizi tatmin etmedi. Sonradan ev tekstili, çarşaf üretimine girdik. Unicart adında bir markamız oldu. Bugün hala iddialı bir

“
1972'de maalesef ortaklar arasında anlaşmazlıklar çıktı. Baş edemeyeceğimi anladım ve ayrıldım. Kendi işimi kurmaya karar verdim ve Denizli Basma ve Boya Sanayi (DEBA) fikri orada doğdu”

Türkiye'de fuarcılığı geliştirmek konusunda karar aldım. İlk defa Ceyda Eren ile konuştuğum zaman kimse bana inanmadı. Belki Ceyda da inanmadı o zaman, sonra kabul etti. Bugünkü o EVTEKS Fuarlarının başlangıcı benden gelir"

şekilde söylüyorum, o kalitede çarşafı kimse yapmadı. DEBA hala unutumuş değildir.

"70'li yıllardan itibaren yurt dışındaki fuarları takip etmeye başlamıştım"

Çok ayıp oluyor ama 1980'li yıllarda fuarcılıkta ilk adımı atan da "biziz" diyebilirim. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nde (TGSD) yönetimdeydim. 70'li yıllardan itibaren yurt dışındaki fuarları takip etmeye başlamıştım. Bihassa Denizli'deki arkadaşlarımızı da toplayıp Heimtextil'e giderdik. Fransa'da bizi Premiere Vision'a almıyorlardı. Biz de Paris'te yakın otellerde alternatif fuar yapardık. Arkadaş-

larla anlaşır ve yakın otellerde fuar yapardık, mallarımızı sergilerdik. Uzun zaman bir şey olmadı. Birgün bir fuarın arkasından bizim, Güney Sana-yi'nin ve bir de Bursa'dan bir firmanın standını taklit desenler yapıyoruz diye emniyete aldılar. Çok üzüntü verici oldu. Beş sene mücadele ettik ve sonunda haklılığımız ispat ettik.

Daha sonra "Ya olacak, ya olmayacak" şekliyle devreye girdim. Türkiye'de fuarcılığı geliştirmek konusunda karar aldım. İlk defa Ceyda Eren ile konuştuğum zaman kimse bana inanmadı. Belki Ceyda da inanmadı o zaman, sonra kabul etti. Bugünkü o EVTEKS Fuarlarının başlangıcı benden gelir. Sonra kumaş fuarı konusu üzerinde çalıştım. Hakikaten çok güzel günlerdi, sevinçten ağladığımız günler oldu. Özellikle Ceyda Hanım'dan rica edip Premier Vision standartları gibi standart yaptırmıştık. Yukarı çıktık, ışıkları yakıp baktık ve sevinçten ağladık. Fakat iki şeyden şikayetçiydim; birincisi merdiven altı, ikincisi ise yüksek ücret. Defalarca develüasyon bizi mahvetti. Şimdi bu fabrika maalesef yok artık. Ama tarihte hala yaşıyor. Çok dostum var ve hepsi bizim mallarımızı arıyor. Aklınıza gelebilecek bütün fabrikalarla kalite olarak rekabet ediydik. Ayda üç milyon metreye kadar mal yaptığımız olurdu. Hem iş yaptım, hem dost kazandım, hem müşteri, hem arkadaş kazandım. Şu an herhangi bir işim yok. Sadece 30 Eylül 2009'dan beri tasfiye ile uğraşıyoruz, hala bitmiş değil. Bu yılın sonuna kadar biter diye düşünüyoruz.

Arkadaşlarım beni unutmu-yor, gerek Tekstil İhracatçıları Birliği, gerek TGSD davet ettiği zaman gidiyorum, onlarla beraber olmaktan mutluluk duyuy-

yorum ve yaşadığımı anlıyorum.

Çok güzel. Peki Denizli gibi tekstilde önemli bir yerden çıkmanızın avantajları oldu mu?

Gayet tabii. Benim hayalim orada bu sanayi kurmaktı. Bugün o sanayi kuruldu. Denizli ev tekstilinde Türkiye'de önemli bir yerde. Ancak maalesef havluda kalite ne kadar yükseliyor ise ev tekstilinde kalite o kadar düştü, bu bana üzüntü veriyor.

"Denizli İtalya olmalı"

Peki Denizli'deki sanayici daha daha iyi yerlere gelmek için ne yapmalı sizce?

Kısaca İtalya olmalı. Bakınız, bizim nesil alaylıydı. Bugün yeni bir nesil geldi; görüş açısı daha fazla, dünyanın her yerine ulaşabilen, dil bilen okullular geldi. Onlar bunu yapabilirler diye düşünüyorum. Çünkü bunu yapmak çok zor bir şey değil. "Marka, Marka" deniyor. Marka, adını "şu" koydum demekle olmuyor. Marka olmak çok önemli, marka yaşanır olursa olur, o adla aranmaya başlarsa olur. Rahmetli Vitali Hakko bir marka kurmuş; Vakko. İlklerden biri. Nurullah Narin Bey bir kadife fabrikası yapmış. Alın ile-riye onun gibi birçok insan hem marka, hem isim yapmışlar. Ama eski markaların pek çoğu şu an yok, Sümerbank bile battı. Onlarla da çalışmıştım, Sümerbank'a ev tekstili girmezken ilk defa Gülistan adlı çarşafı biz üretip, mağazaları vasıtasıyla sattık. Şimdi ürettiğimiz çarşafların hepsi reaktif boyalarla yapılırken o zaman pigment boya yapılırdı. Tekstilde gideceğimiz çok yol var. Biraz önce İtalya diye söyledim. Üzülerek ifade ediyorum, bazı firmalar yurt dışından mal ithal



ediyorlar. Bu sanki benim cebimden gidiyormuşçasına, beni çok rahatsız ediyor. Çünkü ben böyle bir şeyi hayal edemiyorum. Ne Çin, ne Taywan, ne Uzakdoğu. Bizim yapabileceğimiz çok şey var. Bugün dijital sanayi tekstile girdi ve çok güzel makineler de yapıyor. Her yıl daha da gelişiyor bu makineler. Dört renkten 2 bin renge kadar mal alabiliyorsunuz boyadan.

“Tabii ki merdiven altı çalışan konfeksiyoncular da iş buluyorlardı kendilerine ama hakikaten diğerleri zor durumda kalıyor”

Türk sanayi için tekstil ve hazır giyimden önemini koruyor mu?

Hazır giyim elbette çok önemli ama hazır giyime bakan, elle tutan kim var ki? Bugün birçok konfeksiyoncu maalesef merdiven altı çalışıyor. Bana değil, devlete zararı var. Ama “Ak köpeğin pamuk pazarına zararı vardır” derler Denizli’de. Tabii ki merdiven altı çalışan konfeksiyoncular da iş buluyorlardı kendilerine ama hakikaten diğerleri zor durumda kalıyor. Buna rağmen Çin gibi yerler varken Türkiye’nin konfeksiyonunu hala satabilmesi, bunun üzerine eğilimesi durumunda artabilmesi durumu göz ardı edilmemeli. Çok daha fazla artabilir. Bugün hazır giyime büyük bir talep var çünkü. Günümüzde ihracat fazlası durumu da var. Küçük kusurlara rağmen alınıp giyiliyor, her şey mevcut ve çok ucuz. Yalnız kefenin konfeksiyonu yok.

Peki aile sektöründe devam ediyor mu?

Benim bir kızım ve torunum pantolon imalatı yapıyor.

Diğer kızım da eşiyile beraber kalite etiketleri yapıyor. Bunlar tabii güzel şeyler, tekstille ilgili bu aksesuarların da ihracatı var.

“Konfeksiyon çok gelişti diyoruz ama belli firmalara fasoncu olarak hizmet ediyorlar”

Hazır giyimde çok az ithalat olmasına karşın, tekstil öyle değil.

Ham bez genellikle dışarıdan geliyor. Denim olarak çok fazla mal ihraç ediliyor. Çok güzel fabrikalar var. Bunlardan en sevdiğimden biri de; Konukoğlu Ailesi’ne ait İSKO’dur. Zannediyorum bine yakın tezgahları var, cirodan kazanıyorlar, piyasaya da hakimler ve kalitelerinin çok yüksek olduğunu duyuyorum. Konfeksiyon buna rağmen çok gelişti diyoruz ama belli firmalara fasoncu olarak hizmet ediyorlar.

Sanayisi gelişmiş birçok yerde sektöre öncülük yapan aileler var. Denizli’de de bunun örneği var mı?

Şu anda yok. Ben belirli tarihlerde böyle bir misyon üstlendim, ağabeylik yaptım. Benim kurduğum ekip, ilk önce benim dostlarımdı. Kendi evimin yakınında ev seçtim onlara. Biz beraber yaşıyorduk, beraber gülüyorduk, beraber ağlıyorduk. Benim işçilerle beraber yediğim sofram herkese açıktı. Kim gelse aynı yemeği yerdi, özel bir şey olmazdı.

Ülkemizde artık pek çok tekstil mühendisi yetiştiriliyor, siz bunlardan memnun musunuz? Ülke olarak bu eğitimi iyi verebiliyor muyuz?

Hayır, açıkçası verebildiğimizi düşünmüyorum. Ben her sene Ege Üniversitesi’nde kon-



feransa giderdim. Kuralım şuydu; çocukları bana soracakları soruları hazırlayıp masamın üstüne koymalarını isterdim. Konferansım 1.5-2 saat sürerdi ve amfiler dolar, herkes ilgiyle takip ederdi. Oturmazdım, ayakta konuşurdum. Anfideki merdivenler bile dolardı. Şimdi meslekten gelmeyen insanlar tekstilcilik yapmaya başladı. Bu işin bir başlangıcı var. Adım adım olmalı, bu adımlardan geçerek vasıflı olunmalı. İşin başı kazanmaktır ama neyi; birkaç tahta ile birkaç çivi. İş iyi öğrenmeye öncelik verilmeli.

Bu güzel sohbet için çok teşekkür ederim. Eklemeğiniz var mı?

Denizli tabiriyle söylüyorum: “Yetti gari”.

Vakit ayırdığınız ve görüşlerinizi paylaştığınız için biz teşekkür ederiz.

“Marka, Marka’ deniyor. Marka, adını “şu” koydum demekle olmuyor. Marka olmak çok önemli, marka yaşanır, marka olur, o adla aranmaya başlarsa olur”

4-6 ŞUBAT 2016 TARİHLERİ ARASINDA AÇILACAK İFEXPO İÇ Giyim Çorap Fuarı her yıl rekordan rekora koşuyor

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) VE ŞEMSİYESİ ALTINDAKİ DERNEKLERİN DESTEĞİYLE GERÇEKLEŞTİRİLEN İFEXPO İÇ GIYIM ÇORAP FUARININ 2016 YILI TAKVİMİ BELLİ OLDU. 4-6 ŞUBAT 2016 TARİHLERİ ARASINDA TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ'NDE KAPILARINI AÇACAK OLAN FUAR, YENİ REKORLARA HAZIRLANIYOR.

İFEXPO 2015, 12. Uluslararası İstanbul İç Giyim Çorap Fuarı, 25.000 m2 kapalı sergi alanı üzerinde 234 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ve 76 ülkeden 8.760 profesyonel ziyaretçi ile Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde yeni bir rekora imza attı.

Üretici ve alıcıların buluşma noktası

Türkiye'nin önemli iç giyim, çorap, ev ve plaj giysileri, yan

sanayi ve aksesuarları üreticilerinin katıldığı İFEXPO Fuarı, yurtiçi ve yurtdışından gelen üretici ve alıcıların buluşma noktası oldu.

65 ülkeden 1.575 uluslararası sektör profesyoneli fuarı ziyaret etti

Sektörün hedef pazarlarında gerçekleştirilen yoğun tanıtım çalışmaları sonuç verdi. Almanya, Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Burkina

Faso, Cezayir, Dubai, Fas, Fransa, Gana, Gürcistan, Hollanda, İran, Katar, Kazakistan, Kenya, Kırgızistan, Kosova, Kuveyt, Mısır, Romanya, Rusya, Sırbistan, Suudi Arabistan, Tacikistan, Tunus, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan'dan gelen alıcılar ağırlıkta olmak üzere toplam 65 ülkeden 1.575 uluslararası sektör profesyoneli fuarı ziyaret etti.

İş bağlantılarının kurulacağı başarılı bir ticaret ortamı

2016/17 trendlerini yansıtacak yeni tasarımlar, cıvıl cıvıl renkler ve göz alıcı desenler katılımcı firmaların sergileyeceği son koleksiyonlar da ziyaretçilerin beğenisine sunulacak. Sektör tarafından ilgiyle beklenen İFEXPO 2016 İç Giyim Çorap Fuarı her sene olduğu gibi bu sene de yurt içinden ve yurt dışından tüm alıcı ve satıcıları bir araya getirerek yeni iş bağlantılarının kurulacağı başarılı bir ticaret ortamı sağlamayı hedefliyor.

Siz de İFEXPO'da yerinizi alın!

Sektörün üretim kapasitesini ve yeni koleksiyonlarını sergilediği bu fuarda siz de yerinizi alın!



ifexpo 13. ULUSLARARASI
İÇ GİYİM
ÇORAP Fuarı

4-6 Şubat 2016

www.ifexpo.com

Namık Kemal Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü

NAMIK KEMAL ÜNİVERSİTESİ TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ SON YILLARDA FAALİYETE GEÇEN YENİ BÖLÜMLERDEN BİRİ OLMASINA KARŞIN, KISA SÜREDE GÜÇLÜ BİR AKADEMİK KADRO İLE TEMEL ALTYAPI OLANAKLARINA SAHİP OLMAYI BAŞARMIŞTIR.

ilk kez 2008-2009 akademik yılında lisans ve lisansüstü eğitim faaliyetlerine başlamış olan NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, geçen süre içinde yüze yakın mezun vermiş ve çok sayıda ulusal ve uluslararası işbirlikleri oluşturmayı başarmıştır. Tekstil Mühendisliği Bölümü, 1993 Yılında Trakya Üniversitesi bünyesinde kurulmuş olan Çorlu Mühendislik Fakültesi çatısı altında faaliyet göstermektedir. Çorlu Mühendislik Fakültesi, 2006 yılında Tekirdağ merkezli kurulan Namık Kemal Üniversitesi bünyesine katılmış ve hızlı gelişme süreci içinde Tekstil Mühendisliği Bölümü yanı sıra Bilgisayar Mühendisliği, Biyomedikal Mühendisliği, Çevre Mühendisliği, Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği, İnşaat Mühendisliği ve Makine Mühendisliği bölümleri ile birlikte üniversitenin ve bölgenin en önemli akademik birimlerinden biri olmuştur.

Eğitim Öğretime 30 öğrenciyle başlayan NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, 2014-15 dönemi itibarıyla 225 lisans, 60 yüksek lisans ve 10 doktora öğrencisi ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Bölümün akademik kadrosu 3 profesör, 3 doçent, 3 yardımcı doçent, 4 Öğr. Gör. Dr. ve 3 Araş. Gör. olmak üzere toplam 16 kişiden oluşmaktadır.



Bölüm adına yurt dışında doktora eğitimlerini tamamlamak üzere olan 6 öğretim elemanı daha yakın zamanda bölüm kadrosuna dahil olacaklardır.

Konumu

Çorlu, İstanbul hariç tutulduğunda Trakya bölgesinin en büyük yerleşim birimi olarak öne çıkar ve stratejik bir coğrafi konuma sahiptir. Osmanlı döneminde yüzyıllarca başkent İstanbul'a Balkanlar üzerinden gelen saldırılara karşı bir savunma şehri olma özelliğini taşımış olan Çorlu, günümüzde hem İstanbul hem de Trakya bölgesi için önemli bir sanayi ve lojistik merkezi olma potansiyeline erişmiştir. Çorlu'nun içinde yer aldığı bu coğrafya'da ticaret ve

tarım, bölge ekonomisini sürükleyen unsurlar iken, gelişen ulaşım altyapısı sayesinde başta gıda sektörleri ve daha sonrası İstanbul'a yakın olması sebebi ile tekstil, beyaz eşya, otomotiv yan sanayi ve elektrik-elektronik sanayi sektörlerinde hızlı yatırımlar gerçekleşmiştir. Tekirdağ, son 10 yıl içinde, gelişmiş sanayisi ve uluslararası firmaların içinde bulunduğu üretim tesisleriyle dikkat çeken bir bölge olmuştur. Tekirdağ ülke genelindeki toplam işletmeler içerisinde %2'lik payla sanayisi gelişmiş onuncu il olarak üst sıralara tırmanmıştır. Marmara Bölgesi dikkate alındığında %3'lük sanayi payıyla İstanbul, Bursa ve Kocaeli'nden sonra 4. en büyük olarak dikkat çekmektedir.

Tekirdağ'da sektörlerin dağılımına bakıldığında ilk sırada %25 ile tekstil sektörü öne çıkmaktadır. Tekirdağ Sanayiciler Derneği verilerine göre; Trakya bölgesinde yer alan 1809 sanayi kuruluşunun 1277'si ve 600 tekstil ve hazır giyim firmasının da 511'i Tekirdağ il sınırları içinde yer almaktadır. Bu kuruluşlar Çorlu-Çerkezköy bölgesinde yoğunlaşmaktadır. Ülke genelinde tekstilin %10'u, margarinin %25'i, rafine ayçiçeği yağının %20'si, kağıt ve ambalajın %40'ı, işlenmiş derinin %37'si Tekirdağ ilinden karşılanmaktadır.

Çorlu-Çerkezköy karayolu üzerinde yer alan NKÜ Çorlu Mühendislik Fakültesi, NKÜ Teknopark ile aynı yerleşke içinde yer alır. Tekirdağ il sınırları

içinde yer alan 13 organize sanayi bölgesinden (OSB) 12'si bu yerleşkeyi merkez olan 50 km'lik bir dairenin içinde yer alırlar. Bunlara ek olarak, Avrupa Serbest Bölgesi ve Lüleburgaz merkezli OSB'ler de bu alan içinde kalır. Yaklaşık %25'i tekstil alanında faaliyet gösteren güçlü bir OSB kümelenmesinin merkezinde yer alması, NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü için büyük bir önem ve kazanım arz etmektedir. Sektörel yoğunlaşmanın yanı sıra, Tekstil Mühendisliği Bölümünün mevcut durumu ve potansiyeli sayesinde Tekstil Teknolojileri, Namık Kemal Üniversitesi tarafından 2015 yılında belirlenen üç temel stratejik bilim alanından birisi olmuştur. Bu proje kapsamında, öngörülen hedeflere uygun faaliyetlerin yoğunlaşacağı alt çalışma alanları olarak şunlar seçilmiştir:

- Teknik Tekstiller
- İleri Lif Teknolojileri
- Temiz ve Sürdürülebilir Tekstil Üretimi

Tekstil Mühendisliği Eğitimi

NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, Trakya bölgesinde faaliyet gösteren tek Tekstil Mühendisliği Bölümüdür. Tekstil Mühendisliği değilse de tekstil uygarlık tarihinin en eski ihtiyacı ve faaliyet alanlarından birisi olmuştur. Sanayi devrimi ile evrim geçiren birkaç sanayi kolundan birisi olan tekstil sektörü, günümüzde de önemini korumaktadır. Son yıllarda, tekstil teknolojileri kapsam ve üretimde kullanılan malzemeler itibarıyla çok büyük değişim göstermiştir. Giyim ve ev ortamında kullanılan geleneksel tekstil ürünlerine ek olarak, çok farklı yeni kullanım alanlarıyla teknik tekstiller giderek yaygınlaşma eğilimi içindedirler. Tekstil

bilimi, bilim ve teknolojiye katkı, gelişme ve yeniliklerden etkilenen, çok disiplinli çalışmaların yoğunlaştığı bir malzeme geliştirme, uygulama ve dönüştürme süreçleri üzerine odaklanmaktadır. Ticari ve endüstriyel anlamda uygulama alanının çok genişlemiş olması doğal olarak kullanılan malzeme ve tekniklerin de çok çeşitlenmesine yol açmıştır. Bu nedenle, Tekstil Mühendisliği, yeniden çok önemli bir araştırma alanı haline gelmiştir. Dünya'da 1820'lerde İngiltere'de başladığı öngörülen tekstil eğitimi, günümüzde hemen hemen her ülkede varlığını sürdürmektedir. Türkiye'de 1966 yılında Ege üniversitesinde başlayan Tekstil Mühendisliği eğitimi, Tekstil sektöründe yaşanan gelişmelere paralel bir büyüme göstermiştir. Benzer şekilde moda ve tasarım bölümlerinin sayıları da zamanla artmıştır. Ne yazık ki, son 3 yıl içinde, Türkiye'deki Tekstil Mühendisliği bölümlerinin üniversite kontenjanlarında görünür bir azalma gerçekleşmiştir. Yüksek Öğretim Kurulu'nun zorunlu yönlendirmesi ile oluşan bu kontenjan daralmasının tekstil sektörü algısının iyi yönetilememesinden kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir. Ülkemizde, son yıllarda hak ettiği değerin altında bir talep ve ilgi gören tekstil mühendisliği eğitiminin, yakın zamanda bu yanlış algıyı kırması beklenmektedir.

Eğitim-Öğretim Programı

Bölümün misyonu, ulusal ve uluslararası düzeyde eğitim veren, sanayi ile bütünleşik araştırma-geliştirme çalışmaları yapan, sürekli gelişen, bilgi üretimi ve yetiştirdiği mühendislerle sektörü yönlendirebilecek bir eğitim öğretim kurumu olmaktır.



Prof. Dr. Ziya Özek
Bölüm Başkanı



tır. Nitelikli akademik eğitim ve sektörel tümleşik uygulama ortamlarıyla mezunlarını; alanında ürün, sistem veya süreç tasarımları yapabilen, gelişime açık, analitik düşünme yeteneğine sahip, takım çalışmalarına yatkın, mesleki etik bilincine ve sorumluluğuna sahip tekstil mühendisleri olarak yetiştirmeyi hedef almıştır. Lisans eğitim

programında genel tekstil mühendisliği ve mühendislik alt yapısı temel alınmış, seçmeli dersler ile özel uygulama alanlarında bilgi derinliğinin artırılması amaçlanmıştır. Lisans programında yer alan toplam 62 ders; Temel Fen Bilimleri (%15), Temel Mühendislik (% 22), Meslek ve Tasarım (% 49) ve Sosyal ve Beşeri Bilimler ile Yabancı Dil

(% 14) dersleri olmak üzere dört ana grupta kümelenmiştir.

Akademik Faaliyetler

Lisans eğitimi süresince Fakülte ortak laboratuvarları yanı sıra, Tekstil Mühendisliği Bölümü Öğrenci Uygulama Laboratuvarı, Fiziksel Testler Laboratuvarı ve Boya Terbiye Laboratuvarından yararlanmaktadır. Bölüm laboratuvarları ideal laboratuvar altyapısına sahip olup temel ihtiyaçları karşılayabilecek ekipman ve cihazlara sahiptir. Bunun yanında Tekstil İşverenleri Sendikası Türk Tekstil Vakfı desteği ile Çerkezköy'de kurulu bulunan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi (METEM) altyapı ve eğitim imkanlarının da Bölüm öğrencileri tarafından kullanılmaktadır. Diğer taraftan bazı deneysel ve endüstriyel uygulamalar ve teknik geziler için de çevremizde yer alan sanayi kuruluşları ile çok yakın işbirlikleri oluşmuştur.

Lisans üstü çalışmalar için Tekstil Mühendisliği Araştırma Laboratuvarı ile NKÜ Merkez laboratuvarı olanaklarından yararlanılır. NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, akademik faaliyetlerin yanı sıra bölgedeki önemli sanayi kuruluşları ile çeşitli düzeylerdeki ar-ge, araştırma ve inovasyon projeleri çerçevesinde iş birlikleri yapmaktadır. Bu işbirliğinin kapsam ve düzeyi de her geçen gün genişlemektedir. Denge Kimya ile SETAŞ ve YÜNSA Ar_Ge Merkezleri gibi kuruluşlar başta olmak üzere, belirli kuruluşlar ile eğitim ve araştırma-geliştirme alanında işbirliği anlaşmaları yapılmıştır

Bilimsel Yayın ve Proje Faaliyetleri

NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, eğitim öğretim faaliyetleri yanı sıra bilimsel çalışmalar ile endüstriyel ar-ge çalışmalarını da önemsemektedir. Bölümün kuruluşundan bu yana

uluslararası Fen Bilimleri Endeksi "SCI-expanded" kapsamında yer alan dergilerde kişi başı yayın sayısı (Türkiye ortalaması 0,6) sürekli 1'in üzerinde gerçekleşmiştir. Bölüm bünyesinde ulusal ve uluslararası düzeyde çok sayıda proje çalışması yapılmıştır. Son 5 yıl içinde bölüm bünyesinde 7 TÜBİTAK, 2 SANTEZ ve 8 adet NKÜ BAP projesi tamamlanmıştır. İki adet AB projesinde ortaklık yapılmıştır. Bölüm öğretim elemanlarının danışman olarak görev aldıkları çok sayıda TÜBİTAK TEYDEB projesi de tamamlanmıştır. Yürütülmekte olan proje sayısı 3 adet TÜBİTAK, 1 adet SANTEZ, 9 adet NKÜ BAP ve 2 adet sektörel proje olmak üzere toplam 15 adettir. Ayrıca bölüm elemanlarının çeşitli TÜBİTAK TEYDEB projelerinde danışmanlık görevleri de sürmektedir. Diğer taraftan TÜBİTAK destekli Üniversite Öğrencileri Yurt İçi Araştırma Projeleri kapsamında her

yıl çeşitli lisans öğrenci projeleri de yürütülmektedir.

Sektör Tümlleşik Eğitim

NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, küresel rekabet içindeki tekstil endüstrisinin gereksinimlerini göz önünde bulundurarak sektörün beklentilerine uygun, temel bilgileri sağlam, araştırmacı, analitik düşünebilen, yeniliklere açık, meslek etiğini benimsemiş, çevresi ile sağlıklı iletişim kurabilen, ekip çalışmasına yatkın ve sorumluluklarının bilincinde çalışan mühendisler yetiştirmeyi kendine amaç edinmiştir. Eğitimleri boyunca, öğrencilerin meslek alanları için gerekli bilgi ve becerileri kazandırmak ve teorik bilgileri laboratuvar ve işletme bazında pratik uygulamalarla pekiştirerek iş hayatına hazırlamak bölümün temel felsefesidir. Bu anlayışla bulunduğu bölgenin avantajından da yararlanarak Sektör Tümlleşik Eğitim (STE)



Modeli geliştirilmiş ve kuruluşundan başlayarak uygulanmıştır. Bu model Türkiye'deki devlet üniversiteleri için de özgün bir yenilik olup ilk ve öncü uygulama olmuştur. Ülkemizdeki Tekstil Mühendisliği bölümleri arasında da ilk olan STE modeli, günümüzde diğer Tekstil Mühendisliği bölümlerince de uyarlanmıştır. Son sınıf lisans öğrencilerini hedef alan bu modelde, bölüm öğrencileri 7. ve 8. Yarıyılarda haftada 3 iş günü uygulamalı eğitim kapsamında sektörde faaliyet gösteren endüstriyel kuruluşlarda stajyer mühendis adayı olarak fiilen çalışmaktadırlar. İki dönem boyunca süren toplam 84 işgünü kapsayan STE yıl içi stajları kapsamında öğrenciler, biri bölüm akademik kadrosu diğeri de işletme teknik yönetim personeli arasında seçilen çift danışman eşliğinde iki proje çalışmasını da gerçekleştirebilirler. 2011-2012 akademik yılında başlayan bu uygulamada yüze yakın öğrencimiz, 58 farklı firmada STE uygulaması yapmıştır. NKÜ Çorlu Yerleşkesini çevreleyen OSB'ler ve Serbest Bölge içinde yer alan sektörün önde gelen firmaları ile STE kapsamında protokoller yapılmıştır. STE modeli sayesinde iş yaşamı ile mezuniyet öncesinde yakından tanışma fırsatı bulan öğrencilerimizin mesleki formasyonları gelişmekte, sektöre uyum sağlama ve iş bulma sorunları da en aza indirilmektedir. Bu uygulamada yer alan öğrencilerin büyük çoğunluğu, STE staj yaptığı firmada mezuniyet sonrası çalışma fırsatı yakalamıştır. Bölüm, bu uygulamanın daha etkin bir hale gelmesi ve gelişmesi yönünde çalışmalarını da sürdürmektedir.

Erasmus Plus Programı

Arupa Birliği Erasmus Plus programı çerçevesinde, öğrenci

ve personel hareketliliği faaliyetleriyle her sene karşılıklı anlaşmalar olan İngiltere, Litvanya, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovenya, Portekiz, Yunanistan ve Bulgaristan gibi Avrupa ülkelerinde eğitim almayı hak eden öğrencilere bir dönem burslu eğitim olanağı sağlanmaktadır. NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü Erasmus kapsamında öğrencilerin eğitimlerinin bir dönemini yurtdışında yapmasını teşvik etmektedir. Bu kapsamda bölüm öğretim elemanları da öğretim verme amaçlı değişim programlarına katılmakta ve NKÜ'ye de yabancı üniversitelerden ziyaretçiler gelmektedir. Üniversite kontenjanları ölçüsünde bölüm öğrencileri, bir yarı yıl boyunca eğitimlerini bu ülkelerdeki anlaşmalı üniversitelerde sürdürebilmektedirler.

Dış İlişkiler

Geçtiğimiz yıl altıncısı Hamamet /Tunus'da düzenlenen "Tekstilde Uygulamalı Araştırmalar Konulu Uluslararası Konferans"ına (CIRAT-6) NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü konuk organizatör üniversite olarak katılmıştır. Organizasyonu Tunus Monastır Üniversitesi "Textile Engineering Laboratory" (LGTex) Enstitüsü ve Tunus Tekstil Araştırmacıları Birliği (ATCTex) ile Namık Kemal Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü tarafından üstlenilen konferansta çok sayıda ülke katılımcıları tarafından 79 adet sözlü bildiri 32 adet poster sunumu olmak üzere toplam 109 adet bilimsel çalışma paylaşılmıştır.

NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü 2011 yılında başarıyla düzenlemiş olduğu ICONTEX Uluslararası Yenilikçi Tekstiller Kongresini de önümüzdeki yıl yeniden düzenlemeyi planlamaktadır.

Bölüm öğretim üyeleri, yurtdışı eğitim kurumları ile yakın işbirliği oluşturmayı başarmış olup belirli dönemlerde; ABD Teksas Üniversitesi Dallas Nano Teknik Enstitüsü ile İngiltere Bolton Üniversitesi Malzeme Araştırma ve Inovasyon Enstitüsünde davetli ve konuk öğretim üyesi olarak bulunmaktadır.

Sanayi ile İlişkiler Kariyer Günü

Ülkemizin tekstil üretim üssü sayılabilecek bölgemizde, NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü'nce en iyi şekilde yetiştirilmeye gayret edilen mezuniyet aşamasındaki Tekstil Mühendisliği adayları ile tekstil ve konfeksiyon sektörünün yöneticileri ve İnsan Kaynakları birimleri her yıl belirli günlerde bölümümüz tarafından organize edilen Kariyer Günü etkinliği kapsamında buluşturulmaktadır.

Trakya Teknik Tekstil önümüz Kümesi Çalışmaları

Tekirdağ Sanayiciler Derneği (TEKSANDER), Tekirdağ Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü, Tekirdağ KOSGEB Müdürlüğü, ve Namık Kemal Üniversitesi işbirliği ile Trakya Teknik Tekstil Dönüşüm Kümesi çalışmaları yürütülmektedir. Geniş kapsamlı bir kamu-üniversite-sanayi işbirliği olan bu çalışma devam etmektedir. Küme çalışmaları kapsamında, Trakya Kalkınma Ajansı destekli NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü ve 2K2 Danışmanlık tarafından yürütülen ilk etap tarama çalışmasında bölgede yer alan 31 sanayi kuruluşu ziyaret edilmiş ve ön değerlendirme raporları Mayıs 2015 itibarıyla hazırlanmıştır. Hedef söz konusu firmalar ile öngörülen teknik tekstil ürünlerinin ar-ge ve prototip geliştirme çalışmalarının üniversite sa-



nayi işbirliği çerçevesinde yapılması ve son aşamada Prototip Üretim Sonrası Seri Üretime Geçiş çalışmalarını yürütmek olacaktır. Söz konusu küme çalışması kapsamında 4 firma ile ortak proje hazırlama çalışmaları sürmektedir.

NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, akademik faaliyetlerin yanı sıra bölgemizdeki önemli sanayi kuruluşları ile çeşitli düzeylerdeki ar-ge, araştırma ve inovasyon projeleri çerçevesinde iş birlikleri yapmaktadır. Bu işbirliğinin kapsam ve düzeyi de her geçen gün genişlemektedir. Bu noktada tüm sanayi ve kamu kurumları ile ortak çalışmalar yapmak, bilim ve endüstriyel alanda değer yaratmak da bölümün hedefleri arasındadır.

NKÜ Tekstil Mühendisliği Bölümü, Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) ile de yakın işbirliği içindedir. TTTSD üyesi firmalar ile lisans öğrencilerine yönelik Akademik Destek, Kariyer Koçluğu ve Teknik Geziler çerçevesinde paylaşım yapılmaktadır.



MODA DÜNYASINDA AKIL ALMAZ DÖNÜŞÜM: **Geçmiş ve geleceğin harmanı**

TARİHSEL SÜREÇ İÇERİSİNDE, TOPLUMLARIN YAŞAM BİÇİMLERİ, ÜRETİM FAALİYETLERİ, İNANÇ SİSTEMLERİ, BİR KUŞAKTAN DİĞERİNE GEÇEN, COĞRAFİ ORTAMLARDA YAYILIMINI SAĞLAYAN FARKLI SANATSAL VE TEKNOLOJİK YENİLİKLERİN ORTAYA ÇIKMASINA YOL AÇMIŞTIR. BU AÇIDAN ELE ALINDIĞINDA TEKSTİL SANATI VE MODA SEKTÖRÜ DE KÜLTÜRÜN MADDİ VE MANEVİ YÖNLERİYLE DOĞRU ORANTILI TEKNOLOJİK DEĞİŞİMLER IŞIĞINDA SÜREKLİ OLARAK BİR GELİŞİM SÜRECİ GÖSTERMEKTEDİR.



Yrd. Doç. Dr. Öznur ENES
Dokuz Eylül Üniversitesi
Güzel Sanatlar Fakültesi
Tekstil ve Moda Tasarım Bölümü
Moda Aksesuar Anasanat Dalı

Tarihsel süreç içeri-
sinde, toplumların
yaşam biçimleri,
üretim faaliyetleri, inanç sis-
temleri, bir kuşaktan diğerine
geçen, coğrafi ortamlarda ya-
yılımını sağlayan farklı sanatsal
ve teknolojik yeniliklerin or-
taya çıkmasına yol açmıştır. Bu
açıdan ele alındığında tekstil
sanatı ve moda sektörü de kül-
türün maddi ve manevi yönle-
riyle doğru orantılı teknolojik
değişimler ışığında sürekli ola-
rak bir gelişim süreci göster-
mektedir.

Günümüz moda dünyası,
geleneksel tekstil tekniklerinin
yanı sıra teknolojiye dayalı üre-
tim yöntemlerinin kullanıldığı
üç boyutlu yapıtların oluşturul-
duğu bir sanat dalıdır. Bu sanat
dalı kapsamında güncel de-
ğişimler doğrultusunda ortaya
konan yenilikler, yapıtın kav-
ramsal boyutunu, malzeme ve
üretim tekniğine yönelik seçim-
lerini ve sergilenen yapıtın
mekan ile olan ilişkisini belirle-
yici nitelikleri taşımaktadır. Gü-
nümüze kadar olan süreç
içerisinde moda kavramı daha

yalın bir biçimde işlevsel nitelik-
ler barındırırken, şimdilerde
sanat yapıtı olarak da karşımıza
çıkan moda ürününün insan ile
etkileşimi öne çıkmakta, bu
alandaki görülen dijital teknolo-
jiye yönelik uygulamaların, fizik-
sel duyuların teknolojik yönden
uyarılması biçimindeki interak-
tif uygulamalar olarak da karşı-
mıza çıktığı görülmektedir.

Tekniğin ve malzeme- nin birlikteliği

Tekstil teknikleri, yaşama
yönelik gereksinimlerin bir



“
Günümüz moda dünyası, geleneksel tekstil tekniklerinin yanı sıra teknolojiye dayalı üretim yöntemlerinin kullanıldığı üç boyutlu yapıtların oluşturulduğu bir sanat dalıdır”



sonucu olarak ortaya çıkarken, tekniğin ve malzemenin birlik-teliği tekstil eylemini asıl işlevinin ötesinde belirli anlamlar yüklenen bir sözsüz iletişim dili olarak kullanılmasını sağlamıştır. Örneğin; farklı form ve malzemeye sahip kültüre özgü ürünler, sosyal konumları açığa çıkarıcı nitelikler taşımaktadır. Ayrıca dokuma tekniği içerisinde kullanılan renk ve form yapıları da her kültürün ve coğrafyanın birer sözsüz iletişim aracıdır.

Evrensel dil olarak tekstil

Tekstil sanatı, teknik ve malzemeye yönelik çeşitliliğine

karşın üretildiği kültür içerisinde anlaşılabilen geleneksel ve sınırlı bir yapıya sahiptir. Ne var ki günümüz çağdaş sanatında tekstilin evrensel dil oluşturma çabası içerisinde kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Çağdaş sanat içerisinde farklı disiplinlerdeki sanatçılar, tekstilin geleneksel yapısındaki sözsüz iletişim dilini kullanarak yapıtlar üretirken, tekstil sanatı üzerinde uzmanlaşmış sanatçıların bu teknikleri geleneksel yapısının dışında yorumladığı gözlemlenmektedir.

Her ne kadar kültüre özgü teknikler, kimlikli nitelikler taşısa da, tekstil sanatının bütü-



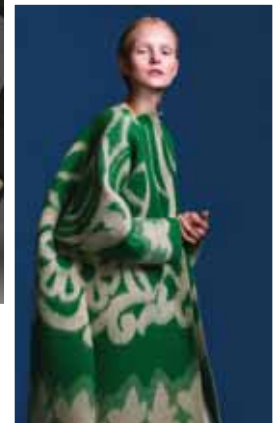
nüne baktığımızda ortak üretim, malzeme ve teknik yapılar karşımıza çıkmaktadır. Tekstil sanatının temel unsurları olarak nitelendirebileceğimiz tekstil teknikleri, üretim yöntemlerine göre çeşitlilik göstermektedir. Bu açıdan ele aldığımızda dokuma teknikleri, örme teknikleri, sıkıştırma teknikleri ve dikiş teknikleri olarak ana gruplara ayırmak mümkündür.

Geleneksel tekstil tekniklerinin tasarım ve üretim yöntemleri de moda yön veriyor

Günümüz giyim modasını ele aldığımızda ise malzeme,

tasarım ve teknolojinin trendler ve konseptler doğrultusunda sürekli değişim içerisinde olduğunu görmekteyiz. Moda dünyasına yön veren yenilikler arasında özellikle doğu-batı etkileşimlerinden kaynaklanan kültürlere ait sembolik özelliklerin yanı sıra geleneksel tekstil tekniklerinin tasarım ve üretim yöntemlerinin de moda yön verdiğini görmekteyiz.

Tasarım kavramı, bir fikrin ya da ürünün yeniden biçimlendirilmesi olarak tanımlanabilir. Yaratıcılığın temel olduğu bu olgu, içinde, hem sanatı hem de endüstriyi bir arada barındırmaktadır. Tasarımın ya-





“Moda sektörü ilgi alanını genişleterek, günlük kullanım eşyalarından dayanıklı tüketim mallarına birçok alanda sözü edilir olmuştur”

pısında bulunan değişim fikri, üretilen her üründe, zaman içerisinde farklılaşmaya gidilmesini zorunlu kılmaktadır. Daha da önemlisi, teknolojik yenilik ve gelişime dayalı tasarım güncelleştirmeleri günümüz yaşam biçimi içerisinde önemli nitelik taşımaktadır.

Bugün modayı da içinde barındıran bu değişim süre-

cinde tamamıyla yeni kavram ve konseptlere dayalı yeni tasarımlar ortaya koymak; temelde ürün geliştirme fikrinin yapı taşları olarak görülebilir. Özellikle 20yy'da yaşanan siyasi, sosyal, teknolojik ve kültürel bir süreci doğurmuş; moda kavramı hızlı tüketim kavramı ile birlikte tasarımda ürün geliştirme fikrini ortaya koymuştur. Moda sektörü ilgi



alanını genişleterek, günlük kullanım eşyalarından dayanıklı tüketim mallarına birçok alanda sözü edilir olmuştur. Ne var ki; modanın temel döngüsel etkilerinin görüldüğü giyim ve aksesuarlarında bu hızlı

değişimi besleyen unsurların daha kapsamlı gerçekleştiğini görmekteyiz.

Bu nedenledir ki, tekstil teknikleri geçmişte olduğu gibi günümüzde de moda alanında ve çağdaş tekstil sanatı içeri-

sinde varlığını sürdürmektedir. Geleneksel üretim yönteminin yerini teknolojik gelişmeler özellikle CAD-CAM sistemleri olsa da sanatın özgünlüğü her zaman özünü korumaya devam edecektir.

Yrd. Doç. Dr. Öznur ENES
Dokuz Eylül Üniversitesi
Güzel Sanatlar Fakültesi
Tekstil ve Moda Tasarım
Bölümü
Moda Aksesuar
Anasanat Dalı

KAYNAKÇA:

- BARNARD, Malcolm; *Fashion as Communication*, Routledge Yay., Londra, 1999
- BARTHES, Roland, *Göstergebilimsel Serüven*, Çev: Mehmet-Sefa Rifat, Kaf Yay., İstanbul, 1999

- BÜRDEK, B. E.; *Design: History, Theory and Practice of Product Design*, Birkhauser Yay., Basel, 2002
- MENDES, Valerie; *HAYE, Amy de la; 20th Century Fashion*, Thames & Hudson Yay., Londra, 1999
- QUINN, B.; *Techno Fashion*, Oxford Yay., New York, 2002



ZERO, sessizliktir ZERO, başlangıçtır

YÜZYILIN EN BÜYÜK SANAT AĞI ZERO, AKBANK SANAT DESTEĞİYLE SAKIP SABANCI MÜZESİ'NDE SİZLERİ BEKLİYOR. BUGÜNDEN İTİBAREN BAŞLAYACAK VE SERGİ SONUNA KADAR DEVAM EDECEK OLAN ÜCRETSİZ REHBERLİ TURLARLA ZERO'NUN GENÇ RUHUyla TANIŞIN: REHBERLİ TURLAR, HER CUMARTESİ SAAT 11:00 VE 14:00'TE GERÇEKLEŞİYOR.

S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi, Akbank Sanat'ın işbirliğiyle 20. yüzyılın en büyük uluslararası sanat ağı olan ZERO sanat akımının dinamik ve yenilikçi ruhuna ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. II. Dünya Savaşı

sonrasının durağan ve olumsuz atmosferinde "sanat sıfırdan başlamalıdır" prensibiyle 1957 senesinde Düsseldorf'ta doğan ZERO akımı, ismini bir roketin kalkışından önceki geri sayımdan alıyor. Geleneksel sanat anlayışını sıfırlayarak aydınlık ve şeffaflık dolu yepyeni bir dünya vaadiyle yola çıkan ZERO, kuruluşundan seneler sonra bugün de geçerliliğini ve dinamizmini korumaya devam ediyor.

Sergi, hareketin öncülerinin eserlerini bir araya getiriyor

Aktif olduğu 1950 ve 60'lı yıllar sırasında sınırları yıkarak farklı ülkelerdeki sanatçılar tarafından uluslararası çapta benimsenen ZERO akımına odaklanan ve S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi için özel olarak tasarlanan sergi, hareketin öncüleri Heinz Mack, Otto Piene, Günther Uecker'in eserlerinin yanında akıma ilham vermiş ve

katkıda bulunmuş 20. yüzyılın en önemli sanatçılarından Yves Klein, Piero Manzoni ve Lucio Fontana'nın eserlerini bir araya getiriyor. Sergi, farklı teknik ve malzemelerle üretilmiş geniş bir eser seçkisi ile Türkiye'deki sanatseverleri ZERO akımıyla buluşturuyor.

Kapsamlı sergiye ödünç eser veren 19 kurum

ZERO Vakfı Kurucu Yöneticisi Mattijs Visser küratörlüğünde gerçekleştirilen sergi, hareketin omurgasını oluşturan "Zaman", "Uzam", "Strüktür", "Işık", "Ateş", "Renk", "Gölge" ve "Titreşim" gibi ana temalar etrafında şekillenecek ve akımın günümüze kadar ulaşan etkilerinin kapsamlı bir temsili oluşturacak. Kapsamlı sergiye eser ödünç veren 19 kurum arasında ZERO Vakfı, Düsseldorf, Adolf-Luther-Stiftung Koleksiyonu, Krefeld, Stiftung Museum Kunstpalast, Düsseldorf,





Morsbroich Müzesi, Leverkusen, Kunstmuseum Bonn, Stadtparkasse Düsseldorf Koleksiyonu, Beck & Eggeling International Fine Art, Düsseldorf, Ben Brown Fine Arts, Londra, Sperone Westwater, New York, Ketterer Kunst, Münih, Viktor ve Marianne Langen

Koleksiyonu, Düsseldorf, Helga ve Edzard Reuter Koleksiyonu, Neuss, Elizabeth Goldring Piene and Otto Piene Varisleri, Rira Koleksiyonu, Köln, Schaub Koleksiyonu, Landshut, More Sky Koleksiyonu, Studio Mack Koleksiyonu ve Yves Klein Archives, Paris bulunuyor.

ZERO enerjisini Akbank Sanat'ın işbirliğiyle S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi galerilerine taşıyacak sergi, 3 Eylül 2015'te küratör Mattijs Visser eşliğindeki sergi turu ile başlayacak. Sempozyum, konferans, film gösterimleri, çocuk atölyeleri ve sesli rehber ile zengin bir

içerik sunacak ZERO sergisi, hazırlanan kapsamlı kataloğuyla da önemli bir hafıza oluşturacak. ZERO sergisi, 2 Eylül 2015 - 10 Ocak 2016 tarihleri arasında S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi'nde ziyaret edilebilecek.

İstanbul, ZERO ile geleceğe geri sayıyor.

Tanzimattan Cumhuriyete Türk Resmi

Tanzimattan Cumhuriyete Türk Resmi - Sakıp Sabancı Müzesi Resim Koleksiyonu, erken dönem Türk resminin seçkin örnekleri ile Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde İstanbul'da çalışmış yabancı sanatçıların eserlerinden oluşmaktadır. 1850-1950 yılları arasında yoğunlaşmakta olan koleksiyonda Raphael, Konstantin Kapıdağlı, Osman Hamdi Bey, Şeker Ahmed Paşa, Süleyman Seyyid, Nazmi Ziya Güran, İbrahim Çallı, Feyhaman Duran, Fikret Mualla gibi yerel sanatçılar ile, Fausto Zonaro ve Ivan Ayvazovski gibi yabancı sanatçıların eserleri bulunmaktadır.



Sergi: Sanatçı ve Zamanı

İSTANBUL MODERN “SANATÇI VE ZAMANI” ADLI KOLEKSİYON SERGİSİ İLE SANATÇILARIN ZAMAN FİKRİ ETRAFINDA BİREY OLARAK KENDİLERİNİ VE ÇALIŞMALARINI NASIL KONUMLANDIRDIKLARINA ODAKLANIYOR. SERGİ, SANATÇININ ZAMANI İLE TOPLUMUN, KÜLTÜRÜN, DOĞANIN VE EVRENİN ZAMANI ARASINDA KURULAN BAĞA VE HESAPLAŞMAYA DAİR BİR DÜŞÜNCE ALANI ÖNERİYOR. GEÇMİŞTEN GELECEĞE FARKLI ZAMANLARI, BELİRLİ ORTAK TEMALAR ÇERÇEVESİNDE BİR ARAYA GETİRİYOR.

Sergi, sanatçıların kendi zamanlarını nasıl deneyimlediklerine, geçmişten gelip geleceğe akan zaman karşısında duydukları endişe ve hayal kırıklıklarına, iç zamanları ile başkalarının zamanları arasında kurdukları derin yakınlıklara işaret ediyor. Aynı zamanda sanat yapıtının, gelip geçicilik ve değişim karşısındaki yerine ve dönüşümüne karşı da bir tartışma zemini sunuyor. Sanat yapıtları hangi zamanların içinden geçerek şimdi, şu an izlediğimiz zamanın parçası olurlar? Başka yapıtlarla kurdukları zamansal ilişkilerin anlamı nedir? Sanat yapıtları hangi koşullara direnerek veya parçası olarak gelecek zamana kalırlar?

“Sanatçı ve Zamanı”, Türkiye’nin mihenk taşı düşünür ve edebiyatçılarından Ahmet Hamdi Tanpınar’ın (1901-1962) “ne içindeyim zamanın ne de büsbütün dışında” sözlerini de bir çıkış noktası olarak belirliyor. Tanpınar’ın zaman fikri etrafında farklı coğrafyalardan sanatçıların geçmiş, şimdi ve gelecek arasındaki hesaplaşmalarına dair bir görünülük sunuyor. Soyut sanatın farklı zamanlardaki karşılıklarını, sanat üretiminde malzeme ve atölyenin rolünü, peyzaj ve natürmort geleneğinden bugünün doğa algısına olan dönüşümü, kimlik arayışlarını, yüce ve tinsel olana karşı ilgiyi, varoluş sorgulamalarını, beden politikalarını, feminist yaklaşımları, yeni kent kültürünün dayattığı karmaşık



sorunları, savaş, ölüm ve yıkım karşısında verilen mücadeleyi, su kültürü ve bir boğaz kenti olan İstanbul etrafında gelişen hayat hikayelerini ve Anadolu insanını tanıma çabalarını ortak duygular etrafında yan yana getiriyor.

Tanpınar üzerinden sanatçıların zamanlararası varoluş serüvenlerine dair bir yol haritası sunan sergi, aynı anda farklı zamanları hayal edebildiğimiz bir çağda, Tanpınar’ın görüşlerinin kuşatıcı zenginliğini de hatırlatmak istiyor.

Sanatçılar: Fahrelnissa Zeid, Aliye Berger, Semiha Berksoy, Bedri Rahmi Eyüboğlu, Cihat Burak, Adnan Varınca, Avni Arbaş, Cafer Türkmen, Naile Akıncı, Aziz Albek, Nejad Melih Devrim, Neşet Günel, Gökşin Sipahioğlu, Adnan Çoker, Turan Erol, Ara Güler, Albert Bitran, Burhan Doğançay, Ömer Uluç, Erol Akyavaş, Yıldız Moran, Yüksel Arslan, Atilla Torunoğlu, Tülay Tura Börteçene, Devrim Erbil, Georg Baselitz, Mehmet Güler, Hermann Nitsch, Sarkis, Nil Yalter, Neşe Erdok, Burhan Uygur, Nur Koçak, Komet, Seyhun Topuz, Koray Arış, Anselm Kiefer, Gülsün Karamustafa, Balkan Naci İslimyeli, Richard Wentworth, Tony Cragg, Richard Deacon, Azade Köker, Fatma Tülin, Şahin Kaygun, Erdağ Akse, Kemal Önsoy, Barbara & Zafer Baran, William Kentridge, Canan Tolon, Coşkun Araf, İnci Eviner, Hüseyin Bahri Alptekin, Bedri Baykam, Handan Börüteçene, Tayfun Erdoğan, Julian Opie, İrfan Önürmen, Jennifer Steinkamp, Nuri Bilge Ceylan, Canan Dağdelen, Selma Gürbüz, Hale Tenger, Kutluğ Ataman, Mark Bradford, Aydan Murtezaoğlu, Manuel Çitak, Gül Ilgaz, Merih Akoğlu, Michael Raedecker, Pae White, Liam Gillick, Ekrem Yalçındağ, Vahap Avşar, Murat Germen, Mustafa Horasan, Ferhat Özgür, Ramazan Boyrakoğlu, Monica Bonvicini, Taner Ceylan, Olafur Eliasson, Doug Aitken, Ergin Çavuşoğlu, Margherita Manzelli, Gülay Semercioğlu, Murat Akagündüz, Haluk Akakçe, Hüseyin Çağlayan, Jennifer Allora & Guillermo Calzadilla, Ali Kazma, Servet Koçyiğit, Nuri Kuzucan, Şener Özmen, Vahit Tuna, Sterling Ruby, Tomas Saraceno, Fikret Atay, Cevdet Erek, Ebru Uygur, Elliott Hundley, Matt Saunders, Nilbar Güreş, Seçkin Pirim, Ali Aışır, Murat Pulat, Ardan Özmenoğlu, Burcu Perçin, Burcu Yağcıoğlu, :mentalKLINIK

TUZLU SU: Düşünce Biçimleri Üzerine Bir Teori

5 Eylül - 1 Kasım 2015

"TUZLU SU: DÜŞÜNCE BİÇİMLERİ ÜZERİNE BİR TEORİ" BAŞLIKLİ 14. İSTANBUL BİENALİ, CAROLYN CHRISTOV-BAKARGİEV TARAFINDAN BİR DİZİ İŞBİRLİĞİ İÇERİSİNDE ŞEKİLLENDİRİLDİ.

"TUZLU SU: Düşünce Biçimleri Üzerine Bir Teori" başlıklı 14. İstanbul Bienali, Carolyn Christov-Bakargiev tarafından bir dizi işbirliği içerisinde şekillendirildi. Bienal süresince Afrika, Asya, Avustralya, Avrupa, Ortadoğu, Latin Amerika ve Kuzey Amerika'dan 80'in üzerinde katılımcının çalışmaları Boğaz'ın Avrupa ve Anadolu yakasında bulunan 30'dan fazla mekânda sergileniyor. Sanatseverlerin en az üç günde gezebileceği bienalde karma sergiler dışında farklı mekânlarda tek sanatçı ya da sanatçı topluluklarının işleri de görülebiliyor. Bienalin ev sahiplerinden İstanbul Modern'de 60'ın üzerinde sanatçının çalışmaları gösteriliyor.

14. İstanbul Bienali, Carolyn Christov-Bakargiev tarafından bir dizi işbirliği içerisinde şekillendiriliyor. Bienalin başlığı ve kavramsal çerçevesi 10 Eylül Çarşamba günü Kadıköy Haldun Taner Sahnesi'nde düzenlenen bir medya toplantısı ile duyuruldu.

Kavramsal Çerçeve

"TUZLU SU: Düşünce Biçimleri Üzerine Bir Teori. 14. İstanbul Bienali. çizginin nerede çekileceğini, nerede geri çekilmek gerektiğini, nelerden faydalanılabileceğini ve neyin öne çıkarılabileceğini aramak üzere yola çıkıyor. Bienal bunu 'açık bir denizde, yüzey düzken parmak uçlarıyla, derinlere inildiğinde, katlanmış kodlama katlarını açmadan' yapıyor. Bu uluslararası sanat sergisi, elliden fazla görsel sanatçının yeni işlerinin yanı sıra, içlerinde denizbilimci ve nörobilimcilerin de bulunduğu farklı alanlardan profesyonellere yer veriyor. Boğaziçi ekseninde şehrin geneline yayılan sergi, şiirsel ve siyasi olarak dünyayı şekillendiren ve dönüştüren, görünen ve görünmeyen farklı dalga sıklığı



ve biçimlerini, su akıntıları ve yoğunluklarını ele alıyor.

Sanatla ve sanat aracılığıyla yas tutuyor, hatırlıyor, kınıyor, iyileşmeye çalışıyoruz. Kendimizi formdan giderek zenginleşen yaşama yansıyan neşe ve canlılık ihtimaline adıyoruz." (Christov-Bakargiev)

Toplantıya sergiyi 'şekillendiren' Carolyn Christov-Bakargiev'in yanı sıra İKSV Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı, Genel Müdürü Görgün Taner ve İstanbul Bienali Direktörü Bige Örer katıldı.

Bige Örer'in açış konuşmasından sonra Carolyn Christov-Bakargiev, "TUZLU SU: Düşünce Biçimleri Üzerine Bir Teori. 14. İstanbul Bienali." başlığını açıkladı ve serginin kavramsal çerçevesi ile ilgili bilgi verdi. Medya toplantısı, William Kentridge'in Tide Table [Gelgit Çizelgesi] (2003) adlı işinin

gösterimi ve Fusun Onur'un Pembe Bot (1993/ video 2014) adlı videosundan izlenen bir bölüm ile devam etti. Ardından Nanni Balestrini'nin, 2009-2010 yıllarında yazdığı, 2012 yılında yayımlanan kısa romanı Carbonia'dan bir bölüm okundu. Metnin İtalyancasını yazarın kendisi, metnin İngilizcesini Carolyn Christov-Bakargiev, Türkçesini ise Otonom Yayıncılık'tan Münevver Çelik okudu. Carbonia'nın tam metninin okuması 10 Eylül Çarşamba günü 21.00'den itibaren yazarın da katılımıyla, kitabın Türkçe baskısını yakın zamanda gerçekleştiren Otonom Yayıncılık'ta yapılacaktır.

14. İstanbul Bienali için Carolyn Christov-Bakargiev kavramsal çerçeveyi oluşturma sürecinde Cevdet Ereğ'in 'sanatsal tavsiyeleri'nden, Griselda Pollock'un 'keskin entelektüel zeka'sından, Pierre Huyghe'un 'duyarlılığı'ndan, Chus Martínez'in 'küratöryel hayal gücü'nden, Marcos Lutyens'in 'dikkati'nden, Fusun Onur'un 'sahip olduğu keskin bakış'tan, Anna Boghiguan'ın 'siyasi felsefesi'nden, Arlette Quynh-Anh Tran'ın 'gençlik dolu heyecanı'ndan, William Kentridge'in 'bilgelik yüklü tereddütleri'nden yararlanıyor. Christov-Bakargiev, süreç ilerledikçe belirecek başka nitelik ve aracılıklardan da beslenecek. Yakın zamanda başlayan işbirlikleri arasında Elvan Zabunyan'ın 'sıradışı okumaları', Emin Özsoy'un 'okyanus üzerine derin bilgisi', Aslı Çavuşoğlu'nun 'anlatıda kurduğu çeşitlilik', Emre Hüner'in 'sürekli çoğalan koleksiyonları', Merve Kılıçer'in 'samimi ilişkileri' ve Russell Storer'in 'güzellik algısı' yer alıyor.

İstanbul Bienali'nin Danışma Kurulu'nda Adriano Pedrosa, Başak Şenova, İnci Eviner, Iwona Blazwick ve Ute Meta Bauer yer alıyor.



“We should act in Iran Market with the sense of responsibility”

As the country, we have faced with the damages and losses in the exporting activities as of the end of the past year. The negative developments in Russian and Ukrainian markets have seriously affected our exporting activities that we have been carried out in such countries and the suitcase trading. On the other hand, the contractions faced in the European market that we have been actively working on the current political and economic problems in our neighboring countries have increased the recession time in the export.

Meanwhile, we have witnessed a positive development in the previous days. Iran has taken an important step by signing an agreement with five permanent members of the United Nations and Germany to take off the current embargo. Nowadays, Turkey has paid ultimate attention to this market like entire world.

Iran is very advantageous market for Turkey by taking into the consideration of the distance and similar cultural specifications. However, I am of the opinion that we have to act here by considering not only our excitement but also our responsibility. In particular, by taking into the consideration of the experiences, in order not to

reiterate our past mistakes, we have to be more careful and more observer in this sense. We have recently removed our great advantages in many markets because of the strategic failures. Iran is the last chain of our neighbor markets. We have to act by analyzing our life experiences in the right sense. Additionally, we have to carry out our activities carefully like the foreign policy of our country. In this sense, not only the sectors but also the countries should approach the sustainable economic policies in this market. We have to establish such policies in coordination with the ministry as well as official institutions an each sectoral non-government organizations by discussing and underlining the important steps as if it is the constitution of this business. We have to keep away from the spontaneous and daily developments.

On the other hand, one of the important subjects is the reality of working together with the producer of the product rather than the seller of the products in such markets. I think that we have to reflect the sensitivity of the producer in this matter.

Well, Iran market is more than important. However, each market that we have

lost was more than important for us. We should not add Iran to the markets that we have lost. By considering our experiences, we should spare no effort to review our experiences and we should establish long term policies without providing any goods to the running account and we have to work by having the payment indeed. I would like to draw your attention in this subject. Because of the crisis in the Russian markets, many firms where our sub-industries and our suppliers are also available have damaged by the domino effect and they felt tired accordingly. We should not forget that the damage of someone means the damages of many firms. It means that we should not transfer the resources of the country to the other countries.

I hope that the development in Iran will be beneficial for our sector and our country. On this occasion, I wish you happy and prosperous eid-al-adha.

Hüseyin Öztürk

Fashion and Apparel Federation
Chairman of Executive Board

MHGF has started the project of “I am running to the organ donation”

The social responsibility initiative of the Fashion and Apparel Federation (MHGF) focused on the human being and ready to the organ donation will start an organization where important activities will be held to draw the attention about the organ donation. In the activities that will be organized and called as “I am running to the organ donation”, apart from the race with 5 thousands meters, there will be a fashion and concert together with the classic vehicles, Harley Davidson motors and people with bicycles.

True Friend (Candostu) Organ Donation Acceptance Platform is an important social responsibility activity that has been introduced to the public by organizing the first launching meeting in the beginning of 2013 with the broader participa-

tion from the business and the world of art in cooperation with the Ministry of Health and the Coordination Association of Turkey Organ Transfer Institutions (TONKKD) at the end of 2012. True Friend Platform has organized more than 50 information meetings with the participation of the experience general surgeons and organ transfer coordinators in the factories around Turkey, businesses, schools, universities and many places where more than one person is located and spared great effort to eliminate the prejudices and to raise the awareness about the organ donation. The platform will perform important activities to draw the attention about the organ donation. Apart from the race with five thousand meters, the legend classic autos and Harley Davidson motors, bicycles will

also take place in the march past. In the program that will be finalized by a great pop concert, there will be bilateral interviews with the famous general surgeons and the questions of our people about the organ donation will be replied accordingly.

Having brief information about the Federation in the first introductory meeting, Hüseyin Öztürk, President of MHGF and True Friend Platform talked about why they selected the organ donation as the social responsibility project. Öztürk said that “we have reached to more than 25 thousands by organizing about 50 introductory meetings in 2 years as True Friend Platform. We have conveyed right information in this subject and we have attempted to remove the prejudices. We are very glad to observe that people have changed their ideas after participating to such meetings”.

MHGF President Öztürk emphasized that they have planned an organization towards the large mass by the headline of “I am running to the Organ Donation” and he also added that apart from the race with 5 thousand meters, there will be classic autos, Harley Davidson and bicycle tournament in the program and additionally, the program will be ended by a fashion show and a great concert. He also said that the expert general surgeons will be also available on the occasion of the activities and the questions of the people will be replied accordingly.



THE AGREEMENTS THAT WILL TAKE OFF THE ECONOMIC EMBARGO HAVE SIGNED

The obstacles in front of the Iran markets are removing

AN IMPORTANT DEVELOPMENT HAS BEEN EXPERIENCED IN THE MID-JULY FOR THE WORLD PEACE AND TRADE. AS A RESULT OF TWO YEARS NEGOTIATIONS, USA, RUSSIA, ENGLAND, FRANCE, CHINA THAT ARE THE PERMANENT MEMBERS TO UNITED NATIONS AND GERMANY (P5+1) HAVE REACHED A CONSENSUS WITH IRAN IN VIENNA.

Following the agreement that anticipate the restriction of the nuclear programs of Iran, the sanctions that have been

applied for 12 years to the country will be removed. It will positively affect the foreign trade of Iran that is one of the most important petroleum producers in the world and will provide an opportunity to the foreign investors in the country. On the other hand, the petroleum prices will decrease and the inflation will be regressed in the country.

Following the agreement, each world country have interested in this giant market. While it is expected that such developments will positively affect Turkey in the coming process, it is also expected that the foreign trade and cooperation in the power line projects such as natural gas, petroleum procurement and TANAP will be in the forefront.

On the other hand, when considering the textile and ready clothing sector, the obstacles in front of this important market in Turkey will be removed by this agreement. In Iran market where the reputation of the Turkish export products are high, if Turkey benefit from its advantages and opportunities, it

could have more share from this pie and it could be on the front row.

Hüseyin Öztürk, President of MHGF: "We have act carefully in the Iran market by considering our lessons learned"

Hüseyin Öztürk, President of MHGF whom we have talked said that Iran markets are more than important to each sector and non-governmental organizations as well as "this market is also very important to us. However, by reviewing and considering their behaviors, the Turkish sectors and NGOs should not reiterate their mistakes here; they should use their experiences in this field. We should be more careful and more observed indeed and we should approach with the right policy as Turkey" he said.

Öztürk, President of MHGF, he feels anxiety if we loss Iran because of our previous markets and he added that "I would like to warn not only our friends in textile, ready clothing, fashion, leather and shoes sectors in the Federation



but also each sector. I am of the opinion that we have to have right country policy regarding the suitcase trading and neighbor markets. By discussing such policies, I think that we should establish and organize our activities like a constitution and we should remove from the spontaneous developments.

Mehmet Büyükeksi, TIM President: "It is not only a step for Iran but also entire region to strengthen the foreign trade"

On the other hand, Mehmet Büyükeksi, President of Turkish Exporters Assembly (TIM) emphasized the importance of the subject in the press meeting and he gave important explanations accordingly. Büyükeksi said that it would be more than important to have a peaceful solution about the nuclear weapons with Iran for the security of the world and he also added that it would be a historical step not only for Iran but also for entire region to strengthen the foreign trade of the region.

TIM President also said that when Iran integrates with the world, the political risks in the region will be decreased and he also emphasized that "hence, while each investment has been increasing in the entire region, the foreign trade of the region will be develop". In this sense, we expect that there will be great investments and transformations particularly in tourism, power, banking, petro chemistry, telecommunication, transportation and the automotive sectors and thus, there will be a great opportunity to construct, modernize and run

the airport, highways, hotel and accommodation plants in terms of the renewal and development of the Iran's infrastructure. Additionally, the president of TIM said that;

"By means of this agreement, we expect that the sanctions towards Iran will be takeoff, Iran's riyal will be stabilized and the integration of Iran to the international banking system will be facilitated accordingly. The country that will have more benefit from such circumstance will be Turkey if it utilizes the opportunity. We anticipate that when the virtue level of Iran will increase and when the consumption will be increased, these will provide positive contribution to our exports as of mid-2016. As is explained by our Minister of Economy, our commercial volume with Iran will increase to 16 billion US Dollars at the end of the year and will increase to 35 billion US Dollars as of 2016."

Bülent Ünal, President of TÜYAP Governing Board: "Is Iran a permanent opportunity?"

One of the most eminent and popular person that we have talked was Bülent Ünal, President of TÜYAP Fair Organization Group Governing Board who has great experience about the fair organization sector. Firstly at the end of 2014 and the first period of 2015, Bülent Ünal emphasized that we have to evaluate Turkish-Iran foreign trade and he added "we purchased approximately power at the amount of 10 billion US Dollars and we sold power at the amount of 4 billion US Dollars, it means that we have 6 billion US Dollars gap and it will continue even



in 2015". Ünal asked if such circumstance could be corrected by the individual efforts of some certain sectors or not and he added that it does not seem possible to correct it on due time. In order to remove such great gap, the most important duty should be given to the candidate leaders of Turkey and by means of healthy, sustainable, permanent policies, the serious policies will be required to produce micro solutions along with the bilateral agreements, macro approaches as well. Ünal also said that:

Bülent Ünal: "We are in need of trustful policy chains. This could become clear by the public support to be taken by the non-governmental organizations."

"The situation of the region is known and no need to talk about. The supporting approaches of the countries in the region are opposite to each other. In this sense, what should the priorities to be provided in the ready clothing,

underwear, socks. How to change the tax approaches, how to find the permanent solutions towards the new problems in the transportation. We need trustful policy chains. It could become clear by the public support to be taken by the non-governmental organizations.

Iran is very similar to Turkey as the population. It has dominant culture coming from the past and it has lived with an economic embargo for a long time. It also faced with serious economic problems however, we have never heard about any people who are suffering from the clothing. The women from Iran never made concessions about their clothing and ornaments.

Bülent Ünal, President of TÜYAP Governing Board draw the attention that we are in the beginning of the road and in order to progress, we should spare great effort indeed and he added that "China, the alliance of the Iran in some certain cases, its neighbor Pakistan and other textile countries are our serious competitors".

IFEXPO Fair breaks new rekords every year

IFEXPO 2015, THE 12TH INTERNATIONAL ISTANBUL HOSIERY AND UNDERWEAR FAIR, BROKE A NEW RECORD AT THE TUYAP FAIR AND CONGRESS CENTER ON 25.000 SQM OF COVERED AREA WITH THE PARTICIPATION OF 234 COMPANIES AND COMPANY REPRESENTATIVES, AND 8.760 PROFESSIONAL VISITORS FROM 76 COUNTRIES.

The IFEXPO Fair where the major manufacturers of underwear, socks, home wear and beachwear of Turkey participated was the gathering point of manufacturers and buyers from Turkey and other countries.

The intensive promotional activities in the target markets of the sector gave results. Industry professionals and purchasers consisting of 1575 sector professionals from 65 countries including Germany, Azerbaijan, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria,

Burkina Faso, Algiers, Dubai, Morocco, France, Ghana, Georgia, Netherlands, Iran, Qatar, Kazakhstan, Kenai, Kyrgyzstan, Kosovo, Kuwait, Egypt, Romania, Russia, Serbia, Saudi Arabia, Tajikistan, Tunisia, Ukraine, Jordan and Greece attended the fair.

IFEXPO 2016 Fair, will be organized at the T YAP Fair and Congress Center in Istanbul between 4-6 February 2016, by T yap Fair Inc. with the support of the Turkish Fashion Apparel Federation (MHGF).

2016/17 trends, neon colors,

magnificent patterns, chic laces and latest collections of the exhibitor companies will be presented to the appreciation of visitors. IFEXPO 2016, which is the gathering point of international underwear and hosiery industry targets to bring qualified sellers and buyers together to create a successful trade atmosphere for new business agreements.

Do not miss to take your place in this fair where underwear and hosiery industry will show its production abilities and new collections.





Alaçatı Millfest brought the fashion together with the art by the participation of association to the Federation member

This year, 10th Alaçatı Millfest that was organized by the Aegean Clothing Industrialists Association (EGSD) that is the member of Fashion and Ready Clothing Federation (MHGF) has brought the fashion together with the art by the participation of the president and representatives of the associations that are the members of the Federation. Atıl Kutoğlu who is the honorary guest to this festive that was very important for the young designers has participated.

Alaçatı MILLFEST Fashion and Art Festive that was 10th time organized in this year by the EGSD that is the member of MHGF welcomed the fashion lovers by a wonderful opening ceremony. Aziz Kocaoğlu, Mayor of İzmir Metropolitan Municipality, Muhittin Dalgıç, Mayor of Çeşme, Mustafa Erayran, District Governor of Çeşme, Salih Esen, EBSO President of the Assembly, Hüseyin Öztürk, President of MHGF Governing Board and Presidents of the MHGF member associations have participated to the opening ceremony of

the festive organized in Alaçatı Değirmenler. Within the scope of the festive, the underwater photos of Murat Kurtbaş who is the Photographer were exhibited.

Mukadder Özden, President of the EGSD Governing Board made a speech in the opening ceremony and he emphasized that they have been working for 10 years to develop the design culture in İzmir and to increase the added value in the textile sector and he also added that they brought the young designers to the sector by encouraging them accordingly. He thanked to İzmir Metropolitan Municipality and Çeşme Municipality that always support them in their efforts.

On the other hand, Aziz Kocaoğlu, Mayor of İzmir Metropolitan Municipality said that they have spared great effort to gain İzmir as the design town and they have supported each activity in this area. He also added that EGSD has spared no effort to increase the added value in the sector thanks to the activities of EGSD and they thanked to them for their great

contribution towards the better future of İzmir.

Four colorful days with the activities

Muhittin Dalgıç, Mayor of Çeşme emphasized that they provided great contribution to the festive from the first day of the activities and they said that they would like to announce the name of Çeşme to the world on the occasion of such kind of organizations.

Millfest Alaçatı hosted many different activities this year. The specific designs have met with the fashion lovers in the stands of our young designers. In the second day of the festive, the designers have performed mix fashion in company with Sunshine Band Concert that was organized free of charge in Alaçatı Amphitheater. Thanks to the Millfest, Alaçatı has organized the first time fashion show together with the concert and the fashion lovers took the opportunity to get to gather. The festive has ended with the closing ceremony that was organized on Monday evening.

TÜRKİYE TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

MAYIS 2015

Birim: 1.000 \$		2014 MAYIS	2015 MAYIS	DEĞİŞİM %	2014 OCAK-MAYIS	PAY %	2015 OCAK-MAYIS	PAY %	DEĞİŞİM %
1	İTALYA	81.937	66.901	-18,4	410.847	10,0	328.583	9,9	-20,0
2	RUSYA FEDERASYONU	60.283	39.968	-33,7	333.218	8,7	200.800	6,1	-39,7
3	İRAN (İSLAM CUM.)	25.532	33.986	33,1	113.482	3,0	169.630	5,1	49,5
4	ALMANYA	41.574	30.769	-26,0	199.479	5,2	163.158	4,9	-18,2
5	ABD	26.505	29.738	12,2	130.495	3,4	146.057	4,4	11,9
6	İNGİLTERE	30.668	27.906	-9,0	156.894	4,1	132.139	4,0	-15,8
7	ROMANYA	29.813	25.517	-14,4	154.483	4,1	127.731	3,9	-17,3
8	BULGARİSTAN	26.761	25.408	-5,1	123.340	3,2	127.263	3,8	3,2
9	MISIR	21.870	23.527	7,6	118.462	3,1	110.134	3,3	-7,0
10	POLONYA	24.286	19.697	-18,9	122.584	3,2	103.756	3,1	-15,4
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI		369.229	323.416	-12,4	1.863.284	48,9	1.609.250	48,5	-13,6
11	İSPANYA	20.637	19.372	-6,1	115.620	3,0	102.925	3,1	-11,0
12	FAS	21.249	18.915	-11,0	101.709	2,7	95.864	2,9	-5,7
13	UKRAYNA	21.891	16.616	-24,1	131.435	3,4	82.209	2,5	-37,5
14	BELÇİKA	14.358	15.547	8,3	73.457	1,9	72.742	2,2	-1,0
15	TUNUS	16.734	15.667	-6,4	80.148	2,1	72.216	2,2	-9,9
16	HOLLANDA	16.543	13.125	-20,7	82.593	2,2	71.861	2,2	-13,0
17	İRAK	21.477	8.900	-58,6	99.569	2,6	63.702	1,9	-36,0
18	PORTEKİZ	9.439	14.207	51,4	58.219	1,5	61.761	1,9	6,1
19	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	11.614	9.603	-17,3	62.648	1,6	60.277	1,8	-3,8
20	FRANSA	12.758	10.542	-17,4	68.053	1,8	55.761	1,7	-18,1
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI		535.930	465.988	-13,1	2.736.744	71,8	2.348.568	70,8	-14,2
21	YUNANİSTAN	13.405	9.778	-27,1	61.741	1,6	46.921	1,4	-24,0
22	SİRBİSTAN	10.662	9.174	-14,0	48.704	1,3	46.290	1,4	-5,0
23	İSRAİL	9.771	7.578	-22,4	44.220	1,2	39.928	1,2	-9,7
24	CEZAYİR	7.491	6.909	-7,8	33.914	0,9	37.109	1,1	9,4
25	SURİYE	9.954	6.479	-34,9	41.608	1,1	36.628	1,1	-12,0
26	SUUDİ ARABİSTAN	8.984	7.787	-13,3	37.717	1,0	34.991	1,1	-7,2
27	HONG KONG	7.465	4.063	-45,6	39.615	1,0	29.867	0,9	-24,6
28	MACARİSTAN	8.600	5.950	-30,8	38.818	1,0	27.789	0,8	-28,4
29	ÇEK CUMHURİYETİ	4.617	5.450	18,1	21.650	0,6	25.769	0,8	19,0
30	BANGLADEŞ	2.371	4.517	90,5	12.431	0,3	24.573	0,7	97,7
31	ÖZBEKİSTAN	6.193	3.947	-36,3	27.281	0,7	23.757	0,7	-12,9
32	MERSİN SERBEST BÖLGE	6.906	4.890	-29,2	30.252	0,8	23.635	0,7	-21,9
33	LİTVANYA	7.559	4.952	-34,5	28.772	0,8	23.242	0,7	-19,2
34	BEYAZ RUSYA	5.654	3.910	-30,8	24.493	0,6	20.673	0,6	-15,6
35	MOLDAVYA	6.031	3.408	-43,5	27.571	0,7	20.031	0,6	-27,3
36	VIETNAM	2.451	3.709	51,3	11.604	0,3	18.142	0,5	56,3
37	MAKEDONYA	4.351	3.278	-24,7	19.217	0,5	17.598	0,5	-8,4
38	ÜRDÜN	3.846	2.831	-26,4	18.047	0,5	16.916	0,5	-6,3
39	BREZİLYA	6.483	2.991	-53,9	27.571	0,7	15.569	0,5	-43,5
40	SLOVAKYA	2.098	3.602	71,7	11.518	0,3	15.318	0,5	33,0
41	AZERBAIJAN-NAHÇIVAN	2.464	2.921	18,5	12.709	0,3	14.795	0,4	16,4
42	LÜBNAN	3.434	2.563	-25,4	17.054	0,4	14.578	0,4	-14,5
43	AHL SERBEST BÖLGE	3.588	4.033	12,4	14.759	0,4	14.169	0,4	-4,0
44	AVUSTURYA	3.961	2.874	-27,4	20.084	0,5	14.113	0,4	-29,7
45	PAKİSTAN	1.843	2.388	29,6	9.862	0,3	13.624	0,4	38,2
46	KIRGIZİSTAN	3.393	2.317	-31,7	13.230	0,3	12.990	0,4	-1,8
47	GÜRCİSTAN	2.925	2.839	-2,9	13.567	0,4	12.667	0,4	-6,6
48	MEKSİKA	2.743	2.297	-16,3	12.366	0,3	12.665	0,4	2,4
49	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	3.285	2.465	-25,0	14.268	0,4	12.357	0,4	-13,4
50	DANİMARKA	3.301	2.452	-25,7	14.871	0,4	12.237	0,4	-17,7
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI		701.761	598.341	-14,7	3.486.256	91,4	3.027.510	91,3	-13,2
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER		66.872	55.591	-16,9	326.535	8,6	289.493	8,7	-11,3
AB (28) TOPLAMI		363.987	311.254	-14,5	1.817.765	47,7	1.549.804	46,7	-14,7
TOPLAM TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI		768.633	653.933	-14,9	3.812.791	100,0	3.317.003	100,0	-13,0

Kaynak: İTKİB

TÜRKİYE HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI
MAYIS 2015

		2014 MAYIS 1000 \$	2015 MAYIS 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK - MAYIS 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2015 OCAK - MAYIS 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2014 / 2015 DEĞİŞİM %
1	ALMANYA	354.076	247.949	-30,0	1.893.891	21,6	1.279.180	19,1	-24,5
2	İNGİLTERE	222.995	178.071	-20,1	973.242	12,4	841.193	12,5	-13,6
3	İSPANYA	150.341	122.948	-18,2	667.790	8,5	604.591	9,0	-9,5
4	FRANSA	101.330	66.917	-34,0	498.517	6,4	351.980	5,2	-29,4
5	HOLLANDA	75.822	60.450	-20,3	415.223	5,3	321.630	4,8	-22,5
6	IRAK	51.387	54.376	5,8	276.943	3,5	308.718	4,6	11,5
7	İTALYA	58.591	40.855	-30,3	312.440	4,0	254.022	3,8	-18,7
8	POLONYA	33.292	26.773	-19,6	185.081	2,4	182.894	2,7	-1,2
9	ROMANYA	40.606	47.859	17,9	154.483	2,0	179.756	2,7	16,4
10	ABD	33.308	34.764	4,4	168.988	2,2	171.666	2,6	1,6
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI		1.121.749	880.961	-21,5	5.346.597	68,3	4.495.629	67,0	-15,9
11	DANİMARKA	39.000	29.294	-24,9	224.906	2,9	159.643	2,4	-29,0
12	BELÇİKA	37.601	28.379	-24,5	183.097	2,3	136.636	2,0	-25,4
13	SUUDİ ARABİSTAN	33.685	31.184	-7,4	136.544	1,7	129.555	1,9	-5,1
14	UKRAYNA	13.093	33.285	154,2	93.231	1,2	115.453	1,7	23,8
15	İSRİL	21.524	21.206	-1,5	100.632	1,3	108.030	1,6	7,4
16	RUSYA FEDERASYONU	31.978	16.715	-47,7	163.826	2,1	88.910	1,3	-45,7
17	İSVEÇ	22.396	14.591	-34,8	124.316	1,6	88.471	1,3	-28,8
18	CEZAYİR	14.458	23.633	63,5	73.836	0,9	86.481	1,3	17,1
19	LIBYA	12.427	23.758	91,2	70.239	0,9	80.098	1,2	14,0
20	SLOVAK CUMHURİYETİ	23.150	18.773	-18,9	91.916	1,2	72.997	1,1	-20,6
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI		1.371.060	1.121.778	-18,2	6.609.139	84,4	5.561.903	82,9	-15,8
21	LİTVANYA	554	10.447	1.785,9	6.339	0,1	62.504	0,9	886,0
22	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	13.020	12.885	-1,0	62.610	0,8	61.912	0,9	-1,1
23	MİSİR	11.390	13.858	21,7	52.291	0,7	58.329	0,9	11,5
24	İRAN	4.773	8.691	82,1	21.375	0,3	47.975	0,7	124,4
25	AVUSTURYA	10.680	9.467	-11,4	58.785	0,8	46.842	0,7	-20,3
26	İSVİÇRE	10.918	7.951	-27,2	59.042	0,8	46.272	0,7	-21,6
27	YUNANİSTAN	7.822	5.771	-26,2	51.164	0,7	41.330	0,6	-19,2
28	KAZAKİSTAN	6.673	8.317	24,6	32.113	0,4	39.602	0,6	23,3
29	KIRGIZİSTAN	4.967	3.430	-30,9	30.152	0,4	37.653	0,6	24,9
30	ÇEK CUMHURİYETİ	8.052	5.719	-29,0	44.040	0,6	34.233	0,5	-22,3
31	LÜBNAN	4.334	4.772	10,1	20.247	0,3	29.229	0,4	44,4
32	BULGARİSTAN	6.738	5.737	-14,9	35.301	0,5	28.928	0,4	-18,1
33	ÜRDÜN	5.482	6.042	10,2	23.828	0,3	27.968	0,4	17,4
34	TUNUS	12.625	5.058	-59,9	40.773	0,5	27.376	0,4	-32,9
35	NORVEÇ	5.777	4.271	-26,1	35.476	0,5	26.898	0,4	-24,2
36	SURİYE	7.902	5.386	-31,8	54.095	0,7	24.119	0,4	-55,4
37	AZERBAYCAN	4.417	5.156	16,7	19.571	0,3	23.899	0,4	22,1
38	ESTONYA	7.278	5.988	-17,7	51.495	0,7	23.599	0,4	-54,2
39	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	4.273	5.098	19,3	21.839	0,3	22.288	0,3	2,1
40	FINLANDİYA	6.928	2.346	-66,1	35.430	0,5	21.455	0,3	-39,4
41	KANADA	3.963	4.311	8,8	24.188	0,3	21.351	0,3	-11,7
42	MACARİSTAN	4.471	8.978	100,8	14.152	0,2	20.678	0,3	46,1
43	FAS	4.984	5.057	1,5	18.213	0,2	19.542	0,3	7,3
44	BOSNA-HERSEK	4.341	4.202	-3,2	21.543	0,3	19.495	0,3	-9,5
45	GÜRCİSTAN	2.922	2.939	0,6	12.300	0,2	18.866	0,3	53,4
46	KUVEYT	4.146	3.651	-11,9	14.981	0,2	14.582	0,2	-2,7
47	AVUSTRALYA	2.342	2.902	23,9	13.997	0,2	14.318	0,2	2,3
48	TÜRKMENİSTAN	2.463	2.334	-5,3	13.733	0,2	14.286	0,2	4,0
49	İRLANDA	6.720	3.034	-54,9	23.901	0,3	13.993	0,2	-41,5
50	SİRBİSTAN	2.311	2.603	12,7	12.796	0,2	13.615	0,2	6,4
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI		1.554.325	1.298.177	-16,5	7.534.908	96,3	6.465.037	96,3	-14,2
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER		58.330	50.045	-14,2	292.838	3,7	247.191	3,7	-15,6
AB (28) TOPLAMI		1.226.881	945.286	-23,0	5.897.178	75,3	4.799.564	71,5	-18,6
TOPLAM HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI		1.612.655	1.348.222	-16,4	7.827.746	100,0	6.712.228	100,0	-14,3

Kaynak: İTKİB

TÜRKİYE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

MAYIS 2015

Birim: 1.000 \$		2014 MAYIS	2015 MAYIS	DEĞİŞİM %	2014 OCAK - MAYIS	PAY %	2015 OCAK - MAYIS	PAY %	DEĞİŞİM %
1	RUSYA FEDERASYONU	30.648	13.470	-56,1	140.762	19,2	110.826	17,4	-21,3
2	IRAK	12.844	12.838	-0,1	56.631	7,7	56.968	8,9	0,6
3	İTALYA	21.031	10.322	-50,9	66.405	9,1	53.883	8,5	-18,9
4	ALMANYA	11.658	7.311	-37,3	53.153	7,2	42.857	6,7	-19,4
5	İNGİLTERE	6.974	6.240	-10,5	35.009	4,8	28.616	4,5	-18,3
6	FRANSA	4.790	3.148	-34,3	23.223	3,2	19.460	3,1	-16,2
7	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	6.041	4.415	-26,9	23.947	3,3	18.520	2,9	-22,7
8	SUUDİ ARABİSTAN	5.027	3.618	-28,0	19.476	2,7	17.426	2,7	-10,5
9	HOLLANDA	680	1.982	191,3	6.754	0,9	15.584	2,4	130,7
10	CEZAYİR	2.592	2.385	-8,0	10.868	1,5	12.061	1,9	11,0
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI		102.286	65.731	-35,7	436.229	59,5	376.201	59,0	-13,8
11	UKRAYNA	2.755	1.635	-40,7	26.576	3,6	11.564	1,8	-56,5
12	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1.418	2.375	67,5	7.787	1,1	11.512	1,8	47,8
13	İSPANYA	2.247	3.011	34,0	7.861	1,1	11.029	1,7	40,3
14	BİRLEŞİK DEVLETLER	2.474	1.839	-25,7	11.591	1,6	10.016	1,6	-13,6
15	İRAN (İSLAM CUM.)	906	804	-11,2	3.644	0,5	9.656	1,5	165,0
16	ROMANYA	2.175	2.031	-6,6	9.566	1,3	9.569	1,5	0,0
17	HONG KONG	4.635	3.050	-34,2	16.880	2,3	9.407	1,5	-44,3
18	LIBYA	1.557	3.005	92,9	9.080	1,2	8.188	1,3	-9,8
19	BULGARİSTAN	1.340	1.126	-15,9	9.659	1,3	7.841	1,2	-18,8
20	İSRAİL	1.643	1.386	-15,6	7.561	1,0	7.241	1,1	-4,2
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI		123.435	85.992	-30,3	546.434	74,5	472.225	74,1	-13,6
21	LİTVANYA	273	762	179,4	1.311	0,2	6.303	1,0	380,8
22	AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	1.851	1.990	7,5	7.046	1,0	6.285	1,0	-10,8
23	TÜRKMENİSTAN	1.829	1.427	-22,0	5.994	0,8	6.224	1,0	3,8
24	HİNDİSTAN	998	1.223	22,6	2.894	0,4	5.806	0,9	100,6
25	ÖZBEKİSTAN	1.510	700	-53,7	6.104	0,8	5.720	0,9	-6,3
26	PORTEKİZ	970	1.036	6,8	3.185	0,4	5.424	0,9	70,3
27	YUNANİSTAN	1.861	1.004	-46,1	6.583	0,9	5.333	0,8	-19,0
28	KIRGIZİSTAN	1.501	668	-55,5	8.150	1,1	5.327	0,8	-34,6
29	TACİKİSTAN	866	1.477	70,5	4.711	0,6	5.120	0,8	8,7
30	KAZAKİSTAN	560	917	63,8	4.170	0,6	5.001	0,8	19,9
31	İSVİÇRE	1.253	665	-46,9	5.851	0,8	4.796	0,8	-18,0
32	AVUSTURYA	1.081	761	-29,6	5.828	0,8	4.647	0,7	-20,3
33	KKTC	1.043	788	-24,4	4.626	0,6	4.374	0,7	-5,5
34	POLONYA	812	480	-40,9	4.225	0,6	4.335	0,7	2,6
35	DANİMARKA	1.514	835	-44,8	6.076	0,8	4.317	0,7	-28,9
36	ARNAVUTLUK	581	1.209	108,2	2.957	0,4	4.153	0,7	40,4
37	GÜNEY KORE CUMHURİYETİ	1.695	1.172	-30,8	6.312	0,9	4.102	0,6	-35,0
38	MİSİR	563	1.254	123,0	3.222	0,4	4.049	0,6	25,7
39	GÜRCİSTAN	1.343	793	-41,0	3.653	0,5	3.972	0,6	8,7
40	SİRBİSTAN	849	734	-13,4	3.905	0,5	3.833	0,6	-1,9
41	İSVEÇ	969	927	-4,4	3.504	0,5	3.822	0,6	9,1
42	SURİYE	381	510	33,9	7.680	1,0	3.552	0,6	-53,7
43	TUNUS	1.787	464	-74,0	5.732	0,8	3.317	0,5	-42,1
44	BOSNA-HERSEK	782	662	-15,3	2.540	0,3	3.141	0,5	23,7
45	BELÇİKA	526	407	-22,5	3.961	0,5	2.914	0,5	-26,4
46	FAS	599	754	25,8	2.428	0,3	2.748	0,4	13,2
47	SLOVAKYA	319	304	-4,7	1.998	0,3	2.244	0,4	12,3
48	MAKEDONYA	528	528	-0,1	2.087	0,3	2.057	0,3	-1,4
49	YEMEN	1.512	-	-100,0	3.306	0,5	2.011	0,3	-39,2
50	ÜRDÜN	445	415	-6,7	4.197	0,6	1.990	0,3	-52,6
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI		154.233	110.856	-28,1	680.672	92,8	599.142	94,0	-12,0
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER		12.029	7.326	-39,1	52.752	7,2	38.075	6,0	-27,8
AB (28) TOPLAMI		61.660	43.203	-29,9	261.097	35,6	235.381	36,9	-9,8
TOPLAM DERİ İHRACATI		166.262	118.181	-28,9	733.424	100,0	637.217	100,0	-13,1

Kaynak: İTKİB

Patates?

Bizde 'patates' bulunmaz. Sadece en kalitelisinden çorap bulunur. **Kalite**, tedarik zincirinden satış yönetimine kadar üretim sürecimizin temel bir parçasıdır ve standarttır.

Rapsodi®



CANDOSTU

ORGAN BAĞIŞINA EVET PLATFORMU

www.candostuplatformu.org

'CANDOSTU' OLUR MUSUN?

Türkiye'de, 22 binin üzerinde hastanın yaşamak için yeni bir organa ihtiyacı var. 60 binden fazla insan, diyaliz makinesine mahkum olmaktan kurtulmayı umut ediyor. Onlar, 'Candostu'nu bekliyor. Organ bağışına evet de, sen de 'Candostu' ol. Yaşa, yaşat.



Sağlık Bakanlığı

FASHION AND
APPAREL
FEDERATION



MODA VE
HAZIR GIYİM
FEDERASYONU



TÜRKİYE ORGAN NAKLİ KURULUŞLARI
KOORDİNASYON DERNEĞİ