



ÖZEL BÖLÜM

AB lideri olan Türk iplik sektörünün hedefi dünyada ilk 5'e girmek

KENT VE YAŞAM ÖDÜLLERİ
SAHİPLERİNİ BULDU
**MHGF'NİN ANADOLU'DA YATIRIM
VE İSTİHDAM SEFERBERLİĞİ PROJESİ
"YATIRIMA DESTEK"
ÖDÜLÜ ALDI**

İFEXPO YENİ KONSEPTİYLE
DAHA GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE DÖNÜYOR
**MHGF, TÜYAP İLE
İŞBİRLİĞİYLE GENİŞ KAPSAMLI
HAZIR GIYIM FUARININ
STARTINI VERDİ**



**Hüseyin Öztürk yeniden
MHGF Başkanı**

SHIKKA

www.shikka.net

   shikkaofficial



AKBARKOD®

- Yazılım
- Donanım
- Sarf
Malzemeleri
- Teknik Servis



BAY.1
ENTEGRE PRO
YENİ NESİL ÇÖZÜMLER



Italora



EPSON®



ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Sertifika No: 901236

M. Nesih Özmen Mah. Fatih Cad. Zakkum Sk. No: 10 PK 34173 Merter / İstanbul
Tel : +90 212 637 25 30 (Pbx) Faks : +90 212 637 88 25 - barkod@akbarkod.com



www.akbarkod.com



**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

“Birlikteliğimizin gücünü dünyaya taşıyarak sektöre, ülkemize fayda sağlayacağız”

Sevgili dostlarım,

Federasyonumuzun 5. Olağan Genel Kurulu sonrası delegelerimizden önümüzdeki üç yıl için onay alarak güven tazeledik. Bize güvenen, yetki veren herkese çok teşekkür ediyorum. Yeni dönemde de bize güvenle verilen bu yetkiyi sorumluluk duygusuyla daha yukarılara taşıyıp, daha önce yapılanların üzerine bir tuğla daha koyma anlayışıyla hareket edeceğiz.

Bir önceki dönem maddi olanaklarımız olmasa da gönül sermayemizle yaptığımız önemli projelerimizle hem sektörümüze, hem de ülkemize önemli katkılar sağladığımızı düşünüyorum. 5. Dönemde bu çalışmalarımızı tabana daha yayarak 30 üye derneğimizin partnerliğinde onlara bağlı 9 bin 300'ün üzerinde firmaya ulaşip aidiyet duygularını geliştirmeyi amaçlıyoruz. Çünkü gönüllülük esasıyla hareket eden sivil toplum kuruluşlarının en büyük sermayesi, birlikte hareket etme kültürüdür. Bu kültürü yapacağımız oryantasyon çalışmalarıyla geliştireceğiz.

Önümüzdeki dönemde kamuoyunda bilinirliğimizi daha da artıracacağız. Türkiye'nin sektörel anlamda gerek ulusal,

gerekse uluslararası boyutta sözü dinlenen, erk olan, kucaklayan, işbirliklerine zemin hazırlayan bir örgütü olacağız. Türkiye'nin dünya hazır giyim pazarındaki yüzde 4'ün altındaki payını hak ettiği düzeye getirmek için çalışacağız. Bunun için büyük ailemiz olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nu (TÜRKONFED) da yanımıza alıp bu hedeflerimizi tutturmak için yoğun çaba harcayacağız.

Kar topu gibi, hızla büyüdük. Firmalar bir araya gelip dernekleri, dernekler bir araya gelip federasyonları, federasyonlar da konfederasyonu oluşturdu. Birlikteliğimizin gücünü dünyaya taşıyarak sektöre, ülkemize fayda sağlayan bir yapıyı ortaya koyacağız. Bunu birlikte başaracağımıza inancım tamdır.

Çözüm ortaklarımızla birlikte hareket edeceğiz ve daha önce başlattığımız ortak projelerimizi tamamlayacağız, yenilerinin de hazırlığını yaparak yola koyulacağız. En büyük eksikliğimiz olan lobi çalışmalarına sektörel anlamda hem yurt içinde, hem yurt dışında ağırlık vereceğiz.

Anadolu'daki üye derneklerimiz ile işbirliğiyle bu bölgelerimizde üretimi artı-

rı, disiplinli hale getireceğiz. 4. Dönemde başlattığımız Anadolu'da Yatırım ve İstihdam Seferberliği ile Batı'dan sektör iş insanlarını Doğu ve Güneydoğu Anadolu'ya götürdük. Bundan sonraki aşamada Batı'nın sermayesi ve bilgi birikimini taşıyacağız.

Her koşulda üreten bir toplum olmalıyız. Bunun da en önemli bileşeni ihracattır. İthalatla para harcayan değil, ihracatla para kazanan bir toplum olma yönünde üzerimize düşen sorumluluğu yerine getireceğiz.

Daha fazla üreten, ihraç eden bir ülke olmamız dileğiyle yeni MHGF Yönetim Kurulu'nun sektörümüz ve ülkemiz için yararlı ve verimli olmasını diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Hüseyin Öztürk

MHGF Yönetim Kurulu Başkanı





8

Hüseyin Öztürk yeniden MHGF Başkanı seçildi

MHGF 5. OLAĞAN GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TÜRKİYE’NİN DÖRT BİR YANINDAN GELEN ÜYE DERNEK DELEGELERİNİN KATILIMIYLA YAPILAN GENEL KURULDA HÜSEYİN ÖZTÜRK ÖNÜMÜZDEKİ ÜÇ YIL İÇİN TEKRAR YETKİ ALDI.



84

Sanatın eğlenceli yüzü “Pop Art” moda dünyasında hayat buluyor

4

03 Başkan dan

12 MHGF’nin Anadolu’da Yatırım ve İstihdam Seferberliği projesine ödül

14 İFEXPO YENİ KONSEPTİYLE DÖNÜYOR MHGF, TÜYAP ile geniş kapsamlı hazır giyim fuarının startını verdi



16 1. MHGF Ticaret Köprüsü etkinliği sektörden yoğun ilgi gördü

18 İTHİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET ÖKSÜZ: “Hedefimiz iplik sektörümüzü 2023’e kadar dünyanın ilk 5 ihracatçısı arasına yükseltmek”

36 TÜYAP YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ÜNAL: “İplik, ülke Ekonomisi için büyük önem taşıyan tekstilin ilk halkası”

38 İLK 7 AYDA İHRACAT 96,3 MİLYAR DOLAR OLDU “Tekstil ve hazır giyimin toplam ihracattaki payı yüzde 16,4

42 TİM’de İsmail Gülle dönemi

44 Tekstil sektörü ihracatta rekora koşuyor: Son 12 ayda yüzde 7,3’lük artışla 10,6 milyar ihracat

- 46** Eximbank yıl sonuna kadar ihracatçıya toplam 46 milyar Dolar finansman desteği sağlayacak
- 48** HİGE-DER, hazır giyimde ihracat kültürünü yayarak yeni ihracatçılar kazandıracak
- 50** MHGF BAŞKANI ÖZTÜRK BAŞKAN YARDIMCISI OLDU
TÜRKONFED’de Orhan Turan bayrağı devraldı
- 54** TÜRKONFED STEM Anadolu, Paydaş Etkinliğiyle tamamlandı
- 56** TÜRKONFED Genel Sekreterleri AB’nin kalbi Brüksel’de önemli temaslarda bulundu
- 66** Yeni makina ve teçhizat teslimlerinde KDV istisnası ve amortisman teşviki
- 70** BAKANLAR KURULU KARARIYLA KOBİ TANIMI DEĞİŞTİ
8 bin 846 büyük işletme daha KOBİ kapsamına alındı
- 72** Dünyanın en büyük konfeksiyon makine fuarı TÜYAP’ta 20 Eylül’de kapılarını açıyor
- 76** Denizli Fashion Week 3. yılında
- 78** MHGF YÖN. KRL. ÜYESİ REŞAT GÜLEN:
“Moda ve müzik birbirine çok bağlı ve kardeş gibidir”



58

TRİSAD, Denetimli Serbestlik Projesi ile hükümlüleri meslek sahibi yapıyor



60

HUKUK İş akdinin feshinde dikkat edilmesi gereken hususlar



İmtiyaz Sahibi ve

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Adına
Hüseyin Öztürk

Genel Yayın Yönetmeni

Abbas Özpınar

Editör

Berna Özpınar

Görsel Yönetmen

Abbas Özpınar

İngilizce Çeviri

Başak Bilgetekin

Yayın Kurulu

Hüseyin Öztürk

Mustafa Koltuksuz

Reşat Gülen

Ali Bozkan

Reis Reisoglu

Prodüksiyon

İnomedia 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.inomedia.net

Baskı

Metro Kağıt Matbaa ve Malzemeleri San. Ltd. Şti.

Seyrantepe NATO Cad. No: 28/A

Kağıthane / İstanbul

Tel : +90 (212) 269 06 06

Faks: +90 (212) 269 00 35

info@metrokaagit.com

www.metrokaagit.com

Yönetim Adresi

Oruç Reis Mah.

11. Sok. No: 59A

34237 Giyimkent-Esenler / İstanbul

Tel: +90 (212) 438 45 75-76

Fax: +90 (212) 438 45 07

mhgf@mhgf.org.tr

www.mhgf.org.tr

Yayın Türü

Yaygın, Süreli, 2 Aylık

Sayı

No: 24 / TEMMUZ-AĞUSTOS 2018

» Yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına, ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

» Yazı ve haberler kaynak gösterilerek kullanılabilir.



5. OLAĞAN GENEL KURUL GERÇEKLEŞTİ

Hüseyin Öztürk yeniden MHGF Başkanı seçildi

ALANINDA EN BÜYÜK ÇATI ÖRGÜTÜ OLAN MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) 5. OLAĞAN GENEL KURULU'NU GERÇEKLEŞTİRDİ. TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAN GELEN ÜYE DERNEK DELEGELERİNİN KATILIMIYLA YAPILAN GENEL KURULDA HÜSEYİN ÖZTÜRK ÖNÜMÜZDEKİ ÜÇ YIL İÇİN TEKRAR YETKİ ALDI.

Tekstil, hazır giyim, moda, deri ve deri konfeksiyon alanında Türkiye genelinde 30 sektörel ve bölgesel derneği, 9 bin 300'ün üzerinde üye firmayı temsil eden MHGF'nin 5. Olağan Genel Kurulu İstanbul'da Elite World Hotel Europe'ta ger-

çekleştirildi. Tek liste ile yapılan genel kurulda Hüseyin Öztürk başkanlığındaki yeni yönetim kurulu oy birliğiyle önümüzdeki üç yıl için yetki aldı.

Türkiye'nin dört bir yanından üye dernek başkanları ve delegelerin yanı sıra Federasyonun çözüm ortaklarının da ka-

tıldığı genel kurulun divan başkanlığını Federasyonun 2. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Nedim Örün, Divan Başkan Yardımcılığını 4. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi Ayla Erdem, Yazmanlığı ise 4. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi ve Gelişim Üniversitesi Güzel Sanatlar Fo-

kültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Sevtap Aytağ yaptı.

MHGF Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mukadder Özden'in sunumuyla başlayan genel kurul, 4. Dönem faaliyetlerinin anlatıldığı bir film ile sürdü.

Öztürk: "Sahaya inen faaliyetlerle fark yaratmaya çalışıyoruz"

Daha sonra kürsüye gelen MHGF 4. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk geçtiğimiz dönem yapılan çalışmalar hakkında katılımcılara bilgi verdi. Önemli bir sivil toplum örgütü olduklarına dikkat çeken Öztürk, "Çünkü; üreten, Türkiye'ye ihracat kültürünü getiren ve toplam ihracatın yüzde 20'sini, kadın istihdamının yaklaşık yüzde 60'ını gerçekleştiren bir sektörün çatı kuruluşuyuz" dedi. Bir sivil toplum örgütünün mevcut durumu değil, yaptıklarını anlatması gerektiğini belirten Öztürk, sahaya inen faaliyetleri

ile fark yaratmaya çalıştıklarını söyledi.

Tan: "Kurucu başkanları arasında olmaktan gurur duyuyorum"

Genel Kurula konuk olarak Türk Kızılayı Başkan Vekili Ercan Tan ise, Federasyonun kurucu başkanları arasında yer almaktan onur duyduğunu belirterek, "Hüseyin Başkana teşekkür ediyorum. Türk Kızılayı olarak MHGF ile çok ciddi mesafe kaydettik" diye konuştu.

MHGF, TÜRKONFED'in en büyük üyesi

Genel Kurulda bir konuşma yapan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ise 29 federasyon, 235 dernek ve 40 bini aşkın şirketi bünyesinde barındıran Türkiye'nin en geniş kapsamlı sivil toplum örgütü olduklarına dikkat çekerek "Sektörel federasyonlarımız arasında MHGF'de bulunmaktadır. Bugün ülkemizi



Türk Kızılayı Genel Başkan Vekili Ercan Tan, MHGF'nin kurucu başkanları arasında yer almaktan onur duyduğunu belirtti.



TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, Genel Kurulda yaptığı konuşmada kurum olarak güçlerini üye federasyon ve derneklerden aldıklarını kaydetti.





Dr. Rüştü Bozkurt
Araştırmacı, gazeteci



Bülent Ünal
TÜYAP Yön. Krl. Bşk.



Doç. Dr. Mehmet Köksal
Köksal Avukatlık Kurucusu

kat çekerek, "Mesele artık üretmek değil, satabildiğiniz şeyi üretmek. Satmadığınız taktirde bir şey üretmenin kimseye faydası yok" dedi.

Doç. Dr. Köksal: "Türk-Alman KOBİ'leri arasında işbirliğini sürdüreceğiz"

MHGF'nin çözüm ortağı Köksal Avukatlık Ortaklığı'nın kurucusu Doç. Dr. Mehmet Köksal ise konuşmasında Türk ve Alman KOBİ'leri arasında işbirliğini geliştirmek, yeni kuşak temsilcileri olmadığı için satılmak zorunda kalan köklü Alman KOBİ'lerinin satın alınması ile ilgili başlatılan ortak projeye değindi. 15 Temmuz 2016 darbe girişimi sonucu bu projenin aksadığını belirten Doç. Dr. Mehmet Köksal, yeni dönemde projeyi kaldığı yerden devam ettireceklerini kaydetti.

Genel kurul sonrası yeniden seçilen yeni yönetim kurulu adına Hüseyin Öztürk güven duyup, yeniden yetki verdikleri için delegelere teşekkür etti.

zin en etkili sivil toplum ve iş dünyası kuruluşu olmayı başarmış isek, bu başarıdaki en büyük pay, gücümüzü aldığımız, federasyonlarımızın, derneklerimizin ve esas olarak bunları oluşturan üyelerimizin" dedi.

Dr. Rüştü Bozkurt: "Türkiye'nin önünde bin yıldan bu yana görülmemiş fırsat var"

Gazeteci ve araştırmacı Dr. Rüştü Bozkurt ise Türkiye'nin önünde bin yıldan bu yana görülmemiş bir fırsatın olduğuna dikkat çekerek, "Bilgili ve temas halinde halka olan her toplum, ister az gelişmiş, ister çok gelişmiş olsun bu fırsattan yararlanacaktır. Hepinizden bu dayanışmasını biraz daha

derinleştirmenizi rica ediyorum. Aranızda mutlaka bir bilgi merkezi odağı kurmak, elde edilen bilgileri günlük ve düzenli olarak paylaşmak zorundayız. Eğer paylaşmazsak inanın beş yıl sonraki geleceğimiz yok" diye konuştu. Artık zenginliğin para ve mülkle olmadığını söyleyen Dr. Bozkurt, "Günümüzde zenginliğin ölçüsü proje üretmektir. Kim daha iyi proje üretiyor ve onu dönüştürebiliyorsa o zengin oluyor" şeklinde iş insanlarına uyarıda bulundu.

Ünal: "Mesele artık satabildiğiniz şeyi üretmek"

Daha sonra kürsüye gelen TÜYAP Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal, günümüzde üretmekten çok pazarlamaya dik-



MESA ve NUROL KALİTESİYLE
LANSMAN ÖNCESİ
BU FIRSAT KAÇMAZ!

1.790.000 TL'DEN
BAŞLAYAN VİLLALAR



SU

444 0 986
www.yesilyaka.com

mesa
MESKEN

nurol



Yeni yönetim kurulunda üç kadın

Hüseyin Öztürk başkanlığındaki MHGF Yeni Yönetim Kurulu'nda Mustafa Koltuksuz (DETGİS), Mukadder Özden (EGSD), Osman Ege (KYSD), Ufuk Muslu (MESİAD), Mehmet Haskaya (PENKON), Mustafa Balkuv (TRİSAD), Zafer Özbilge (İNSAD), Mukaddes Başkaya (DETGİS), Galip Koyuncu (HİGE-DER), S. Deniz Kuran (EGSD), Dilek Düzgün (MTB) ve Ragıp Aras (AGSD) yer aldı. Osman Sait Günteki (KYSD), Reis Reisoğlu (PENKON) ve Muin Altın (İNDER) ise denetleme kuruluna seçildi.





Genel Kurul'da üye derneklerin başkan ve temsilcileri ile konuklar görüş bildirmek ve yeni yönetime başarılar dilemek için söz aldı.



MHGF'nin Anadolu'da Yatırım ve İstihdam Seferberliği projesine ödül

YENİ ARAYIŞLAR GİRİŞİMİ PLATFORMU DERNEĞİ (YAPDER)'İN DESTEKLEDİĞİ, GAZETECİ CELAL TOPRAK İLE YAYINCI MEHMET GÖZCÜ'NÜN BİRLİKTE ORGANİZE ETTİKLERİ, KENT VE YAŞAM ÖDÜLLERİ'NDE YATIRIMA DESTEK ÖDÜLÜ MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) BAŞKANI HÜSEYİN ÖZTÜRK'E GİTTİ.



MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk bu yıl 14.sü düzenlenen Kent ve Yaşam Ödülleri'nde jürinin "Doğu ve Güneydoğu'nun yatırım açlığını gidermek için seferber oldunuz. Yatırımcılarla iş ve aş bekleyen bölge insanı arasında yatırım köprüsü kurdunuz. Çok sayıda yeni yatırımın önünü açan cazibe merkezi etkinlikleriniz jürinin size ödül vermesine neden oldu" gerekçesiyle ödüle layık görüldü.

Ödülü aldıktan sonra bir konuşma yapan MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk, projeyle bir yandan Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da yüksek işsizliğe çare olmayı ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamayı, diğer taraftan da büyük şehirlerde sıkışan ve yüklü maliyetlerle dünya ile rekabet etmeye çalışan sektörü rahatlatmayı amaçladıklarını kaydetti.

Ödülü MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, Yönetim Kurulu üyeleri Reşat Gülen ve

Doç. Dr. Sevtap Aytuğ ile birlikte aldı.

14. Kent ve Yaşam Ödülleri törenine, kamu, yerel yönetimler, sivil toplum örgütleri ve iş dünyasının temsilcileri yoğun ilgi gösterdi. Ödül alanlar arasında KKTC Turizm Ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, Kağıthane Belediye Başkanı Fazlı Kılıç, Başakşehir Belediye Başkanı Belediye Başkanı Yasin Kartoğlu, TÜRSAB Başkan Vekili Hasan Erdem ve Hamit Demir, Nazmi Arıkan, Turgut Torunoğulları gibi iş dünyasının önemli isimleri yer aldı.

Ödüller 40 kişilik jüri tarafından belirleniyor

Aralarında bilim insanları, kentleşme uzmanları ve sivil toplum örgütü önderlerinin yer aldığı 40 kişilik jüri tarafından belirlenen ödüller, bu alandaki en uzun soluklu etkinlik olarak gösteriliyor.

Gazeteci Celal Toprak tarafından, kanalekonomi'de yayınlanan Kent ve Yaşam programı kapsamında verilmekte olan ödüller, alanında Oscar olarak nitelendiriliyor. Proje üretmiş kişi ve kurumları yüreklendirmek ve onurlandırmak amacıyla verilmekte olan Geleneksel Kent ve Yaşam Ödülleri, doğru iş yapmış kişi ve kurumların buluşma noktası haline geldi.



■ BOYA ■ APRE ■ ÖRME

www.koltuksuz.com

Since 1972



KOLTUKSUZ®
— TEKSTİL & ÖRME —

Tel: +90 258 382 81 23 Fax: +90 258 382 80 65 İzmirasfaltı Üzeri 10.km. Kumkısı / Denizli / TÜRKİYE

İFEXPO YENİ KONSEPTİYLE DÖNÜYOR

MHGF, TÜYAP ile geniş kapsamlı hazır giyim fuarının startını verdi

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF), TÜYAP İLE İŞBİRLİĞİYLE YAN SANAYİ VE KUMAŞIN DA YER ALACAĞI, HAZIR GIYIMIN TÜM BRANŞLARINI VE TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAKİ ÜRETİCİLERİ KAPSAYACAK İFEXPO FUARI'NIN STARTINI VERDİ. 10-13 TEMMUZ 2019 TARİHLERİ ARASINDA DÜZENLENECEK FUAR, DÜNYANIN 7. BÜYÜK HAZIR GIYIM TEDARİKÇİSİ TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK EKSİKLİĞİNİ GİDEREREK, İHRACATA İVME KAZANDIRMAYI AMAÇLIYOR.

MHGF, TÜYAP ile işbirliğiyle yan sanayi ve kumaş ile birlikte hazır giyimin tüm branşlarını içeren geniş kapsamlı bir fuarın startını verdi. 10-13 Temmuz 2019 tarihleri arasında İFEXPO Uluslararası İstanbul Dış Giyim, Triko, İç Giyim, Çorap, Denim, Spor Giyim, Abiye Giyim, Dokuma Kumaşlar, Örmeye Kumaşlar, Teknik Kumaşlar, Konfeksiyon Yan Sanayi ve Aksesuarları Fuarı adıyla düzenlenecek olan organizasyonun tanıtım toplantısı TÜYAP Palas'ta gerçekleşti.



Öztürk: "İFEXPO ihracatı artırarak, yeni oyuncular kazandıracak"

Federasyonun Türkiye genelindeki 30 sektörel ve bölgesel üye derneğinin başkan ve temsilcileri ile çözüm ortaklarının katıldığı toplantıda konuşan MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk, ülkemizin en büyük fuar şirketi TÜYAP ile dünyanın 7. büyük hazır giyim tedarikçisi Türkiye'nin ev sahipliğinde, önemli bir boşluğu dolduracak bir fuar için uzun süredir çalıştıklarını belirterek, "İFEXPO Fuarı ihracatı artırarak, yeni oyuncular

kazandıracak" dedi. MHGF Başkanı Öztürk sözlerini şöyle sürdürdü:

"Hazır giyim ihracatını 15-17 Milyar Dolar bandından çıkaracağız"

"Türkiye, dünyanın en büyük yedinci hazır giyim tedarikçisi konumunda. Yıllardır çabalarımıza karşın maalesef bir hazır giyim fuarımız yok. Öte yandan sektörümüz artık sadece İstanbul'u değil, tüm Türkiye'ye yayılmış bir güce sahip. Bu gücü tam olarak ortaya koymak için TÜYAP ile uzun süredir çalışmalar yürütmekteydik. Yan sanayi ve kumaş ile birlikte ha-

zır giyimin tüm branşlarını içeren, 10-13 Temmuz 2019 tarihleri arasında düzenlenecek geniş kapsamlı İFEXPO Fuarı'nın müjdesini vermenin mutluluğunu yaşıyoruz. Üreticimiz kendi olanaklarıyla, kısır bir döngü içinde ihracatını yapıyor. İFEXPO ile hazır giyim ihracatını 15-17 Milyar Dolar bandından çıkaracağız."

"Hedef; yeni pazarlar ve yeni ihracatçı kurumlar yaratmak"

TÜYAP Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal ise konuşmasına Türk hazır giyim sektörünün dünyanın önde gelen

"Yan sanayi ve kumaş ile birlikte hazır giyimin tüm branşlarını içeren, 10-13 Temmuz 2019 tarihleri arasında düzenlenecek geniş kapsamlı İFEXPO Fuarı'nın müjdesini vermenin mutluluğunu yaşıyoruz"

pazarlarındaki konumunu, dünya hazır giyim sektörünün hacmini anlatan bir sunumla başladı. Hazır giyim sektörünün fuar tarihçesine de değinen Ünal, geçmişte çok başarılı sektörel fuarlar düzenlendiğini ancak bir şekilde bu fuarların bozulduğunu, geline nokta itibarıyla Türkiye'nin dünya hazır giyim pazarındaki konumuna yaraşır kendi evinde bir fuar olmadığına dikkat çekti. MHGF ile düzenlenecek İFEXPO Fuarı'nın iki önemli hedefi olduğunu vurgulayan Bülent Ünal, bunlardan birinin Türkiye'nin küresel tedarik merkezleri ile yerini sağlamlaştırmak ve yeni pazarlar bulmak, diğerinin ise yeni ihracatçı kurumlar yaratmak olduğunu belirtti.

Fuarın hedef pazarlarından bahseden Ünal, önümüzdeki dönem 90-91 milyon nüfusa çıkacak bir iç pazarın göz ardı edilmeyeceğini belirterek yurt dışından uzman alıcıları getiril-

mesine yönelik programlarını paylaştı. Hedef pazarlara ortak akılla karar verilmesi gerektiğini vurgulayan Bülent Ünal, "Bu dönem fuarımız için hedef alınacak bölgeye yoğunlaşmamız lazım.

İFEXPO, yeni nesil pazarlama araçlarını da kullanacak

Daha sonra yeni nesil fuarcılık üzerine bir sunum yapan TÜYAP Stratejik Pazarlama Grup Yönetici Yardımcısı Murat Düzenli uluslararası ödül de alan MY TÜYAP cep ve tablet uygulamasını tanıttı. Katılımcılara bir yıl boyunca yer veren uygulama ziyaretçilere de stantlara ve fuarın farklı bölümlerine kolay ulaşım için navigasyon olanağı sunuyor.

İFEXPO Fuarı'nda hazır giyim, yan sanayi, kumaşın yanı sıra deri konfeksiyon, kürk, saraciye ve ayakkabı ürünlerinin de yer alması planlanıyor.



Hüseyin Öztürk
MHGF Yön. Krl. Bşk.



Bülent Ünal
TÜYAP Yön. Krl. Bşk.



1. MHGF Ticaret Köprüsü etkinliği sektörden yoğun ilgi gördü

10-13 TEMMUZ 2019 TARİHİNDE DÜZENLENECEK İFEXPO FUARI'NIN TANITIM TOPLANTISI ÖNCESİ MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) ÜYESİ FİRMALAR ARASINDA İLETİŞİMİ ARTIRMAK, İŞBİRLİĞİNE ZEMİN HAZIRLAMAK AMACIYLA DÜZENLENEN MHGF TİCARET KÖPRÜSÜ ETKİNLİĞİ YOĞUN İLGİ GÖRDÜ.

Türkiye genelinde 30 üye dernek ve 9 bin 300'ün üzerinde üye firmayı çatısı altında bulunduran MHGF, üye firmalara arasında iletişimi artırmak, işbirliğine ve ortaklıklara ortam hazırlamak amacıyla MHGF Ticaret Köprüsü etkinliğini başlattı.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, Federasyon olarak Türkiye genelinde üye dernek ve on-

lara bağlı firma sayısı olarak çok hızlı büyüydüklerini kaydederek MHGF Ticaret Köprüsü'nün üyeler arasında iletişimi, işbirliğini ve ticareti güçlendireceğine dikkat çekti.

Hızlı tanışma ve iş ağınıza geliştirmenize olanak sağlıyor

MHGF Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve etkinlik yöneticisi Mukadder Özden katılımlara bilgi verdi. Etkinliğin Batı'da

hızlı tanışma (Speed Networking) ya da asansör konuşmaları, katma değerli ayaküstü konuşmaları (Elevator Pitch) kavramlarıyla tanımlandığını belirterek böylece mümkün olan en hızlı sürede insanların tanışmalarına, iş ağlarını, ilişkilerini geliştirmesine olanak sağlandığını kaydetti.

TÜYAP Palas'ta düzenlenen 1. MHGF Ticaret Köprüsü, Federasyon üyesi derneklere bağlı tekstil, hazır giyim, moda, yan sanayi, deri, deri konfeksiyon, ayakkabı alanlarında faaliyet gösteren firmaları bir araya getirdi. Masada karşılıklı oturan katılımcılar iki dakika süre içinde tanıştı ve kartvizit alışverişinde bulundu. İki dakikalık süre sonunda zilin çalmasıyla yer değiştiren tüm katılımcılar döngü sonunda birbirleriyle iletişim kurmuş oldu.

Yoğun ilgi gören MHGF Ticaret Köprüsü'nün Türkiye'nin farklı bölgelerinde de yapılması planlanıyor.



Hüseyin Öztürk
MHGF Yönetim Kurulu Başkanı



Mukadder Özden
MHGF Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



SANKO Tekstil



GÜÇLÜ



DİNAMİK



ÜRETKEN

www.sankotextile.com

www.sankopazarlama.com

İTHİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET ÖKSÜZ:

“Hedefimiz iplik sektörümüzü 2023’e kadar dünyanın ilk 5 ihracatçısı arasına yükseltmek”

TÜRK İPLİK SEKTÖRÜ MEVCUT KONUMUYLA AB’NİN EN BÜYÜK ÜRETİCİSİ KONUMUNDA. İTHİB BAŞKANI AHMET ÖKSÜZ, HEDEFLERİNİN ŞU AN DÜNYADA 8. SIRADA OLAN SEKTÖRÜ 2023 YILINA KADAR İLK BEŞ ARASINA YÜKSELTMEK OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.

Türkiye tekstil ve hazır giyim neredeyse tüm branşlarında dünyada söz sahibi ve en büyük tedarikçiler arasında yer alıyor. Doğal olarak iplik sektörü de tekstilin en baştaki halkalarından biri olarak büyük önem taşıyor. Avrupa Birliği’nin en büyük en büyük üreticisi ve konumunda olan Türk iplik sektörü dünyanın da en büyük 8. ihracatçı ülkesi. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz ile sektörün dünyadaki konumunu ve hedeflerini konuştuk.

Türkiye iplikte AB’nin ithalatında birinci sırada

Türkiye iplik sektörüyle ilgili genel bir değerlendirme yaparak sektör, (değer ve miktar olarak) 2017 yılında ne kadarlık bir pazar büyüklüğüne ulaştı? Ülke genelinde 2017 yılında toplam ne kadar iplik imalatı ve satışı yapıldı, bu konularda 2018 yılına dair beklenti ile öngörülerinizi de bizimle paylaşır mısınız?

2017 yılında iplik ihracatımız yüzde 10 oranında artarak yaklaşık 1,8 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir. 2018 yılı



Ahmet Öksüz
İTHİB Yön. Krl. Bşk.

Ocak – Mart döneminde ise iplik ihracatımızın yaklaşık 500 milyon dolar değerinde gerçekleştiği gözlemlenmektedir. 2018 yılı sonunda 2 milyar dolar değerinde bir ihracata ulaşmayı öngörüyoruz.

2003’te 13. sırada olan konumumuz 2017’de 8’liğe yükseldi

2016 yılında Dünya’nın en büyük 8. pazarı konumundaki iplik sektörümüzün Dünya iplik ihracatından aldığı pay yüzde 3,6’dır. 2003 yılında dünyada 13. sırada olan iplik sektörümüz 2016 yılında kadar hızla 8.liğe yükselmiştir. Güncel dünya ihracat rakamları henüz açıklanmamakla beraber, 2017 yılında 7. sıraya yükseleceğimizi öngörüyoruz. İplik sektörü olarak Avrupa Birliği’nin (AB) ise en fazla iplik tedariki gerçekleştirdiği ülke konumundayız. AB’nin iplik ithalatında 1. sırada olan ülkemizin 2017 yılı itibarıyla AB’nin iplik ithalatındaki payı yüzde 9,5 seviyesindedir.

Türkiye’nin 2017 yılında 3 milyon ton değerinde iplik ürettiği tahmin edilmektedir. Tekstil sektöründeki kapasite kullanım oranlarımız ve hazır giyim ihracatındaki yükselişe bakıldığında 2018 yılında iplik

üretimimizin 3,5 milyon tonu zorlayacağını öngörüyoruz.

Yıllık iplik üretiminin beşte biri ihraç ediliyor

Sektörünün ithalat ve ihracatını değerlendirerek, Türkiye’de yıllık iplik üretiminin yüzde kaçını ihracata, yüzde kaçını iç pazara aktarıyor? 2017 yılında (miktar ve değer olarak) ne kadar ithalat ve ihracat yapıldı? İthalat ve ihracatta öne çıkan ülke ve pazarla dair genel bir değerlendirme yapabilir misiniz?

İplik, gerek kumaş gerekse konfeksiyon sektöründe en fazla ihtiyaç duyulan yarı mamullerden bir tanesidir. Türkiye’de yıllık iplik üretiminin yaklaşık beşte birinin ihraç edildiği öngörülmektedir. Ancak Türk tekstil ve hammaddeleri sektörü olarak önceliğimiz yarı mamul olan ipliğin kumaş gibi nihai mamul haline getirilerek ihraç edilmesi ve böylelikle sektörümüzün Türkiye’ye daha fazla katma değer

yaratmasıdır. Bunun ile birlikte dünyada da var olmak, küresel rekabetçi sistemin bir oyuncusu olmak hem sektörümüzü dinamik kılmakta hem de sektörümüz ülkemize döviz kazandırılmaktadır.

İplik ihracatımızın yüzde 61,2’sini Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiriyoruz. En fazla iplik ihracatı gerçekleştirdiğimiz pazarlar ise İtalya, İngiltere, Belçika, İran ve Hollanda olarak dikkat çekiyor. 2017 yılında en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazarlar içerisinde İran’a iplik ihracatımızın yüzde 21, ABD’ye yüzde 38, Mısır’a ise yüzde 28 oranında gerçekleşen ihracat artışları ise sektörümüz açısından son derece sevindiricidir.

2017 yılında iplik ithalatımız ise yüzde 14,6 oranında artarak 3,5 milyar dolar değerinde gerçekleşti. İplik ithalatımızın yarısından fazlasını Çin, Endonezya ve Hindistan’dan gerçekleştiriyoruz. 2017 yılında Çin’den iplik ithalatımız 747 milyon dolar, En-

donezya’dan 692 milyon dolar, Hindistan’dan ise 364 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

Tekstil ve hazır giyim sektörü son 17 yılda 200 milyar dolar dış ticaret fazlası verdi

Tekstil ve hammaddeleri sektörümüz yıllardır net ihracatçı konumunda olup Türkiye’nin kalkınmasına en önemli hizmetlerden birini vermektedir. Tekstil ve hazır giyim sektörü olarak son 17 yılda 200 milyar dolar değerinde dış ticaret fazlası verdik. Ancak iplik alt ürün grubumuzda, özellikle pamuk ipliği ve suni sentetik devamsız iplikte sektörümüz haksız rekabet baskısı ile karşı karşıya kalmakta; Çin, Endonezya gibi ucuz maliyet avantajına sahip ülkelere karşı rekabet avantajını kaybetmektedir. Dolayısıyla haksız rekabet baskısı ile karşı karşıya kalan iplik sektörümüzün bazı ürün grupları, kurulu kapasitenin çok altında bir

“İplik ihracatımızın yüzde 61,2’sini Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiriyoruz. En fazla iplik ihracatı gerçekleştirdiğimiz pazarlar ise İtalya, İngiltere, Belçika, İran ve Hollanda olarak dikkat çekiyor”



“Türkiye’de yerleşik modern alt yapımız ile pamuk ipliğinden dikiş ipliğine, sentetik-suni filament liflerden iplikler, sentetik-suni devamsız liflerden iplikler, yün ve ince-kaba hayvan kollarından iplikler, bitkisel liften iplik ve ipek ipliği olmak üzere bütün iplik türleri iç piyasanın talebine göre üretilerek aynı zamanda ihraç edilebilmektedir”

oranla çalışmakta ve herhangi bir koruma önlemi olmayan ürün gruplarımızdan dolayı önemli oranlarda dış ticaret açığı vermektedir.

Tekstil ve hammaddeleri ihracatında yüzde 18,4 pay ile ikinci sırada

Türkiye’nin iplik hammaddesindeki mevcut duruma dair bilgi vererek, sektörde öne çıkan ürün ve ürün grupları hakkında genel bir değerlendirme yapabilir misiniz? Bu çerçevede sektördeki teknolojik gelişmelere ve teknolojiye yönelik yatırım konusunda neler söylenebilir? Türkiye’deki teknolojik gelişme ve yatırımları yeterli buluyor musunuz?

İplik, Türk tekstil ve hammaddeleri sektörünün en önemli ürün gruplarından birini oluşturmaktadır. 2018 yılı

Ocak – Mart dönemi itibarıyla yaklaşık 500 milyon dolar değerinde ihracatla iplik sektörümüz, toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatından yüzde 18,4 pay almaktadır. Tekstil ve hammaddeleri sektörümüz içerisinde dokuma kumaşlardan sonra en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ikinci alt ürün grubumu konumuzdaki iplik sektörümüzde, Türkiye’de yerleşik modern alt yapımız ile pamuk ipliğinden dikiş ipliğine, sentetik-suni filament liflerden iplikler, sentetik-suni devamsız liflerden iplikler, yün ve ince-kaba hayvan kollarından iplikler, bitkisel liften iplik ve ipek ipliği olmak üzere bütün iplik türleri iç piyasanın talebine göre üretilerek aynı zamanda ihraç edilebilmektedir. Bu çerçevede Türkiye’nin ipliğin hammad- desini suni ve sentetik elyaflarda

ilave kapasiteye ihtiyacı olduğunu söyleyebiliriz.

Ciddi Ar-Ge çalışmaları yapılmış iplikler

Bunun yanında katma değerli ürün ihracatında çok önemli bir yeri olan iplik sektörümüz teknik tekstil alanında da önemli bir yere sahiptir. Bugün Türkiye’de hijyenik kumaşlar, gümüş alaşımlı antibakteriyel ameliyat elbiseleri, yangın koruyucu kıyafetler, kirlenmeyen – su tutmayan nanoteknolojik kumaşların tamamı yerli; üzerinde ciddi Ar-Ge çalışmaları yapılmış ipliklerle dokunmaktadır.

Hedef; ilk beş ülke arasına girmek

Tabii ki sektör olarak yapacak çok işimiz, gidecek çok yolumuz bulunmaktadır. Hedefimiz 2023 yılına kadar AB devi olan iplik sektörümüzü Dünya’nın en fazla ihracat gerçekleştiren ilk 5 ülkesinden birisi konumuna yükseltmektir. Bunun için de ihtiyacımız olan en temel unsurlar; Ar-Ge çalışmaları ve tanıtım faaliyetleridir. Ar-Ge çalışmalarına yönelik Türkiye’nin tekstil ve hazır giyim sektöründeki ilk Ar-Ge Merkezi konumunda olan ve 2016 yılında diğer Tekstil İhracatçı Birliklerimizin iştirakleri, Alman RWTH Aachen Üniversitesi Tekstil Teknoloji Enstitüsü iş birliği ile kurduğumuz İTA İstanbul Ar-Ge Merkezimizde çalışmalarımıza hız kazandırmayı hedefliyoruz. Bunun yanında İTHİB olarak Türk tekstil sektörünü tanıtmaya yönelik kentlerinden olan A Coruna şehrinin uluslararası havaalanında reklam çalışmaları gerçekleştirdik. Bu yıl da Türk tekstilini tanıtmaya yönelik çalışmalarımızın benzerini İsviç



**doğal olarak
iyi hissettirir**



botanik köken



zilde nazik
dokunuş



daha fazla
nefes alabilme



daha kalın
yumuşaklık



daha az bakteri
oluşum riski



sürdürülebilir
üretim



#yaprağınızinde

www.tencel.com

f tencelturkey @ tencel_turkey



İplik sektörümüzün en önemli gündem maddesi tekstil sektörümüzün ana girdilerinden pamuk ve suni sentetik iplik üretim kapasitesi yıllardır haksız ithalat baskısı ile karşı karşıya kalmaktadır”

Stockholm Havalimanı, Almanya, İtalya ve İran'da devam ettirmeyi hedefliyoruz.

Dünya geneli iplik pazarının büyüklüğü nedir ve Türkiye bu pazarın yüzde kaçını oluşturuyor? Türkiye'nin dış pazarlardaki konumunu artırmak için ne gibi çalışmaların yapılması gerektiği ve bunun için varsa kamu kurum ve kuruluşlarından taleplerinizi bizimle paylaşır mısınız? Bu çerçevede yabancı sermayeli firmaların Türkiye iplik pazarına olan ilgisi hakkında neler söylenebilir?

Dünya iplik ihracatı 2016 yılında yüzde 5,2 oranında gerileyerek 44 milyar dolar değerinde gerçekleşti. Dünya iplik ihracatının 5'te 1'ini Çin tek başına ger-

çekleştiriyor. Çin'den sonra 5 milyar dolar değerinde ihracatla Hindistan ikinci sırada, 3 milyar dolar değerinde ihracatla Vietnam ve ABD, 2 milyar dolar değerinde ihracatla İtalya ve Endonezya gelmektedir. Türkiye ise Dünya iplik ihracatında 8. sırada yer almaktadır.

Dünyada düşüş yaşanırken, Türkiye ihracatını artırdı

2016 yılında dünya iplik ihracatı yüzde 5,2 oranında gerilerken en fazla ihracat gerçekleştiren ilk on pazarın 8'inde ihracatta gerileme yaşanmış, sadece Vietnam ve Türkiye'de ihracat artışı gözlemlenmiştir. Henüz dünya iplik ihracatının 2017 verileri açıklanmamış olsa da 2017 yılında iyi bir perfor-

mans yakalayan sektörümüzün dünya ihracatında sıralamasının bir üst seviyeye yükseleceğini öngörüyoruz.

Hali hazırda yabancı sermayeli firmaların Türkiye iplik pazarına olan ilgisi devam etmekte olup, yabancı sermayeli firmaların yatırımları bulunmaktadır.

Sektör haksız ithalat baskısı ile karşı karşıya

Sektörün şu anda en önemli gündem maddesi nedir? Önemli sıkıntı ve problemlerinizi ile bu sorunların çözümüne ilişkin önerilerinizi bizimle paylaşır mısınız? Sorunların çözümü konusunda varsa ilgili kamu ve kuruluşlardan beklenti ile taleplerinizi aktarır mısınız?

İplik sektörümüzün en önemli gündem maddesi tekstil sektörümüzün ana girdilerinden pamuk ve suni sentetik iplik üretim kapasitesi yıllardır haksız ithalat baskısı ile karşı karşıya kalmaktadır. Herhangi bir korunma önlemine tabi olmayan pamuk ipliği ithalatımız 2017 yılında miktar bazında yüzde 21,4 artarak 216 bin ton değerinde gerçekleşmiştir. Belirli ülkelere karşı Anti-damping önlemi uygulanan suni sentetik devamsız liflerden iplik ithalatımız ise uygulamada olan anti-damping önlemlerine rağmen 2017 yılında 209 bin ton değerinde gerçekleşerek miktar bazında yüzde 11,4 oranında artmıştır.

Sektör ithalatta ek vergi oranlarının revize edilerek yükseltilmesini talep ediyor

İplik sektöründe yaşanan bu problem tekstil ve hammadde sektörümüzün entegre üretim yapısını son derece olumsuz etkilemektedir. Bu ko-

nuda Türk tekstil ve hammad-
deleri sektörü olarak ortak tale-
bimiz 2011 yılından beri belirli
kumaş ve konfeksiyon ürünle-
rine yönelik olarak uygulan-
makta olan ek vergi oranlarının
revize edilerek yükseltilmesidir.

**Özellikle tekstil ürünleri
ithalatında kayda değer
öneme sahip olan teknik
tekstil ürünleri ve bu ürün-
lere yönelik hammadde kul-
lanımında (elyaf ve iplik üre-
timi) daha fazla teşvik
bekleyen sektör öngörülen
noktaya ulaşabildi mi? Bu ko-
nuda ne gibi çalışmalarınız
var, bilgi verir misiniz?**

Türkiye, tekstil ve hammad-
deleri sektörü olarak bütün

tekstil ürünlerini bu coğrafyada
üretebilecek, ihraç edebilecek
milli bir alt yapıya sahiptir. İs-
tanbul Tekstil ve Hammaddeleri
İhracatçıları Birliği olarak özel-
likle teknik tekstillerde yurtdı-
şından ithal edilen tekstil ürün-
lerine ilişkin özel bir çalışma
yapıyoruz.

Hükümetten “Türk tekstiline güvenin, yerli otomobilimizin tüm tekstil aksamaları da yerli olsun” talebi

Bunun yanında Sayın
Cumhurbaşkanımızın
önderliğinde Türkiye’nin yüz akı
olacak “Yerli Otomobil” için
Hükümetimizden bir talepte
bulunduk. Türk tekstiline

güvenin, yerli otomobilimizin
tüm tekstil aksamaları da yerli
olsun dedik. Otomobil sektörü;
koltuk döşemelerinden, tekstil
ile kuvvetlendirilen kaportaya,
yanmaz kablo kumaşlarından,
iç aksama kadar tekstil ara
girdisine ciddi ihtiyaçları olan
bir sektördür. Türk tekstilinin
otomobil sektöründe bütün
aksamları tek başına
üretebilecek potansiyeli
bulunmaktadır. Cari açığın
azaltılmasında yıllardır
ülkemize en güzel şekilde
hizmet eden tekstil sektörü
olarak üretilecek yerli
otomobilin tekstil sektörü ile
ilgili bütün işlerine talip
olduğumuzu ifade etmek
istiyorum.



Ahmet Öksüz
İTHİB Yön. Krl. Bşk.



Lenzing, yenilikçi elyaflarla dünyada sektöre yön veriyor

LENZING GRUBU, YENİLENEBİLİR AĞAÇ HAMMADDESİNDEN ELYAFLAR ÜRETEN ALANINDA DÜNYADA ÖNDER VE KÖKLÜ KURULUŞLARINDAN BİRİSİ. LENZING TÜRKİYE VE MEA (ORTA DOĞU VE AFRIKA) BÖLGE MÜDÜRÜ JÜRGEN EIZINGER VE LENZING TÜRKİYE VE MEA İŞ GELİŞTİRME VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ HALE SARAÇOĞLU İLE İPLİK SEKTÖRÜNE YÖN VERECEK YENİLİKÇİ ÜRÜNLER VE TÜRKİYE'DE VE BÖLGEDEKİ ÇALIŞMALARI ÜZERİNE BİR SÖYLEŞİ YAPTIK.

L lenzing hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Lenzing Grubu, yenilenebilir ağaç hammaddesinden çevre dostu ve yenilikçi teknolojilerle kaliteli elyaflar üreten uluslararası bir kuruluştur. 80 yıllık deneyime sahip Lenzing Grubu, dünyada ağaç bazlı selüloz elyaf neslinin her üçünü de önemli miktarlarda üreten tek şirkettir. Çok çeşitli tekstil ve non-

woven uygulamaların temelini oluşturan bu elyaflar, endüstriyel çözümlerde iş kıyafetleri ve koruyucu giysilerde de kullanılmaktadır. Ürünleri şu markalar altında pazarlanmaktadır: Tekstil uygulamaları için TENCEL™, non-woven için VEOCEL™ ve diğer alanlarda özel elyaf çözümleri ve ürünleri için LENZING™.

Döngüsel ekonomiye katkı sağlayan TENCEL™ x REFIBRA™ markalı lyocell elyafı, jenerik viskona oranla daha düşük çevresel

etkisi olan ve takip edilebilir LENZING™ ECOVERO™ markalı viskon elyaflar ve TENCEL™ LUXE markalı lyocell filament iplik, Lenzing'i global bir inovasyon lideri yapmaktadır. Lenzing Grubu'nun başarısı; inovasyon, teknoloji ve kalitede liderlikle birleşen müşteri odaklılığına dayanmaktadır. Lenzing, çok yüksek çevre standartlarına ve sürdürülebilir yönetim ilkelerine bağlıdır. Sektörünün en sürdürülebilir şirketlerinden biri olarak, iş süreçleri için aldığı çok sayıda uluslararası sürdürülebilirlik sertifikası ile bu bağlılığını kanıtlamıştır. Türkiye'nin rejenere selüloz elyaf ihracatının önemli bir kısmını karşılayan Lenzing, yılda yaklaşık 1 milyon ton elyaf üretiyor.

Sürdürülebilirlik ve doğal konfor

Lenzing çatısı altında yer alan markalardan kısaca bahseder misiniz?

Lenzing; TENCEL™, VEOCEL™, LENZING™, REFIBRA™ ve ECOVERO™ markalarını sahiptir. TENCEL™ Lenzing Grubu'nun, yenilenebilir ağaç kaynaklarından elde edilen, sürdürülebilirlik ve doğal konfor açısından devrim niteliğinde bir adımı temsil eden, seçkin bir tekstil markasıdır. TENCEL™ ürün markası portföyü; TENCEL™ Active, TENCEL™ Denim, TENCEL™ Home, TENCEL™ Intimate ve TENCEL™ Luxe ile ayrıcalıklı günlük kullanım için tasarlanmıştır. Günlük yaşamımızda kullandığımız kıyafetlerin yanı sıra ev tekstili ürünleriyle de yaşamın her alanına giren TENCEL™ Home, elyafın ötesine geçerek, doğal ve duyarlı bir yaşam tarzının öncülüğünü yapıyor. Ayrıca LENZING™ ECOVERO™ markalı daha çevre dostu ve takip edilebilir viskon elyafımızı geçtiğimiz sene müşterilerimizle buluşturduk. Moda endüs-



Jürgen Eizinger
Lenzing Türkiye ve MEA
Bölge Direktörü



Hale Saraçoğlu
Lenzing Türkiye ve MEA
İş Geliştirme ve Paz. Müdürü

trisine daha fazla şeffaflık sunan LENZING™ ECOVERO™ viskon elyafları, sürdürülebilir ağaç kaynaklarının (FSC® veya PEFC™ sertifikalı) kullanıldığı, jenerik viskona oranla emisyonu ve su üzerindeki etkisi çok daha düşük olan çevre dostu üretimleriyle, sürdürülebilir viskona yeni bir endüstri standardı getirdi. Yeni TENCEL™ x REFIBRA™ markalı lyocell elyafı, saf yeni TENCEL™ Liyosel elyaf üretiminde ağaç hamurunun yanı sıra ileri dönüşümlü pamuklu giysi kesim artıklarından elde edilen selülozik hamuru da kapsar. TENCEL™ Lyocell elyafının ödüllü ve verimli kapalı döngü üretim sürecine dayanan bu elyaf, döngüsel ekonomiyi hızlandıracak pragmatik bir çözüm sunar.

VEOCEL™ markalı selüloz elyaflar da, üstün emme ve sıvı yönetimi özellikleriyle bebek bezlerinden yüz maskelerine kadar hijyen ve bakım ürünleri için ideal bir içerik sunar. Yenilenebilir ağaç ham maddesinden elde edilen tüm VEOCEL™ elyafları doğada parçalanabilir ve çözünebilir özelliktedir. Böylece, VEOCEL™ elyafları doğaya tamamen geri dönebilir.

“İyi görün ve kendini iyi hisset”

TENCEL™’i diğer elyaflardan ayırtıran nedir?

“İyi görünme ve kendini iyi hissetme” kıyafet seçimlerinde tüketiciler arasında günden güne yükselen bir trend. İyi bir görünüşün ötesinde kendini iyi hissetmeye odaklanan TENCEL™ elyafları, sürdürülebilir ve çevreye duyarlı üretim süreçlerinden, kullandığı teknolojiye kadar yepyeni bir moda ve giyim deneyimi vaat ediyor. Günlük yaşamımızda kullandığımız kıyafetlerin yanı sıra ev tekstili ürünleriyle de yaşamın her alanına giren TENCEL™, elyafın çok ötesinde bir ürün. Sürdürülebilir ve şeffaf üretim süreci sayesinde çevresel dengeyi koruyor. Sertifikalı ve kontrollü ağaç kaynaklarından elde edilen TENCEL™ ürünleri, TENCEL™ Modal ya da TENCEL™ Lyocell elyaf içeren kumaşlardan yapılabilir. TENCEL™ Lyocell elyafının doğal nem yönetimi sayesinde nem elyaf tarafından emilerek taşınır. Ayrıca pürüzsüz yapısı sayesinde kullanıldığı tekstil ürünleri cilt üzerinde ipeksi ve yumuşak bir his bırakır. Özellikle sıcak havalarda yaşanan en büyük sıkıntılardan cilt tahrişleri de böylece önlenmiş olur. Elyafın pürüzsüz yapısı, pamuğa kıyasla nemi daha fazla çekme özelliği

vücudun doğal ısı düzenleme mekanizmasını destekleyerek, cilde hoş bir serinlik ve kuruluk hissi verir. Böylece ciltte bakteri oluşumuna uygun bir ortam yaratılmamış olur. Bu özellikleri, tüketicilerin yaptıkları tercihlerinden dolayı ilgili kendilerini iyi hissetmelerini sağlar.

B2B’den B2B2C’ye dönüşüm

2018 yılı itibariyle değişen marka stratejinizden bahsedebilir misiniz? B2B’den B2C’ye geçişinizi anlatır mısınız?

2018 bizim için büyük değişimlerin yılı olarak başladı ve öyle devam ediyor. 2015 yılında sCore TEN iş stratejimizi uygulamaya koyduğumuzdan beri, Lenzing inovasyon, kalite ve sürdürülebilirlik odaklı özel elyaflar sektörüne kayıyor. Son 80 yıldır B2B stratejisi izledik. Lider bir içerik markası olarak, selüloz elyaflarımız hemen hemen her yerde bulunabilir. Özellikle tekstil sektöründe, her türlü giysiden banyo havlusuna, nevresim takımlarına ve ayakkabılara kadar ürünlerimiz kullanılmaktadır. Ancak bu, markamızın her yerde görünebildiği ya da tüketiciler tarafından bilindiği anlamına gelmiyor. Perakende marka sahiplerinin ve tüketicilerin kendilerini iyi hissetmelerine, iyi görünmelerine ve iyi işler yapmalarına aracı olan ürünlere daha fazla ilgi gösterdiği bir dünyada, artık sadece B2B kitlesine odaklanmak yeterli değildi. Bir yandan değer zincirinde şeffaflık ve sürdürülebilirlikte öncü rolümüzü sürdürmemiz, diğer yandan da müşterilerimize değer sunmak için bir tüketici bilinci oluşturmamız gerekiyor. Bu yüzden de 80 yıldır izlediğimiz B2B stratejisini değiştirerek yeni marka stratejimizle tekstil sektörüne yenilik ve değer katmaya odaklandık. Yeni marka stratejimiz B2B’den B2B2C’ye kayarak tüketicilere çok daha güçlü bir şekilde odaklanmayı mümkün kılacak. Bunun yanında marka portföyümüzü de yeniden düzenliyoruz. Çoklu marka stratejisi izlemek yerine giyim ve ev tekstilinde farklı elyaf tiplerini ve kullanım alanlarını barındıran özel ve seçkin bir tekstil markası olarak TENCEL™ markasına yoğunlaşmaya karar verdik. TENCEL™ sadece konfor, kalite ve daha uzun süreli yumuşaklık sunmakla kalmıyor, bunu çevre dostu bir şekilde yapıyor. Tekstil sektöründe önde gelen

teknoloji inovasyonu ile endüstri ortaklarımızın ve tüketicilerimizin kendilerini iyi hissetmelerine, iyi görünmelerine ve iyi işler yapmalarına aracı olmaya devam edeceğiz.

Tedarik zincirinde şeffaflık

Ar-Ge ve inovasyon ağırlıklı bir firma olarak iplik sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Toplumda çevre bilinci özellikle moda ve tekstil endüstrisinde son on yıldır istikrarlı bir şekilde artıyor. Günümüzde tüketiciler, duyarlı perakende mağaza ve marka sahiplerinin tedarik zincirlerini bilmesini ve ürünlerinin menşeyini izleyebilmesini istiyor. Tekstil endüstrisi, bu bağlamda tüketicilerin artan taleplerini karşılamak için daha sürdürülebilir ve şeffaf tedarik zinciri çözümleri arayışına aralıksız olarak devam ediyor. Lenzing olarak biz de 80 yıllık deneyimize dayanan birikimimiz ve Ar-Ge çalışmalarımız sonucu geliştirdiğimiz tanıma teknolojisi ile moda endüstrisine ve tedarik zincirine, ürün menşeylerinin güvenilir bir şekilde görülebilirliğinin elyafa kadar geri izlenmesini mümkün kılacak benzersiz çözümler sunuyoruz. Artık müşteriler giysilerinde hangi malzemenin kullanıldığını bilmek istedikleri için tedarik zincirinde şeffaflık da giderek daha fazla önem kazanmaya başladı. Dolayısı ile sektörün de değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak bu yönde gelişeceğini öngörüyoruz.



lirliğinin elyafa kadar geri izlenmesini mümkün kılacak benzersiz çözümler sunuyoruz. Artık müşteriler giysilerinde hangi malzemenin kullanıldığını bilmek istedikleri için tedarik zincirinde şeffaflık da giderek daha fazla önem kazanmaya başladı. Dolayısı ile sektörün de değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak bu yönde gelişeceğini öngörüyoruz.

“Türkiye büyüyen bir pazar ve coğrafi konumu lojistik avantaj”

Fırsatlar açısından Türk tekstil sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Lenzing için özellikle Türkiye tekstil ürünleri ve nonwoven pazarı ile oldukça önemli. Avrupa Birliği’nin tekstil ithalat ülkesi olan Türkiye’yi, özel elyaflar açısından büyüyen bir pazar olarak görüyoruz. Türkiye, tekstil ürünleri işleminde önemli bir oyuncu olmasının yanında, cazip bir tüketici pazarı. Türkiye’nin coğrafi konumunun ise bir lojistik avantaj olarak görüyoruz. Lenzing müşterilerine daha yakın olma ve dünyanın en önemli tekstil pazarlarından birinde mevcut olma hedefimiz, 2017 yılında İstanbul’da ofis açma kararımızda da etkili rol oynadı.

Üretimde esneklik Gülle Tekstil'i rekabette öne çıkarıyor

GÜLLE ENTEGRE TEKSTİL İŞLETMELERİ A.Ş., TEKSTİL VE HAZIR GIYIM SEKTÖRÜNE 1970 YILINDAN BU YANA HİZMET VEREN KÖKLÜ VE ALANINDA ÜLKEMİZDE LİDER KURULUŞLARDAN BİRİ. GÜLLE TEKSTİL YÖNETİM KURULU ÜYESİ SERVET GÜLLE, ENTEGRE VE BÜYÜK KAPASİTELİ OLMALARININ YANINDA REKABETTE EN BÜYÜK AVANTAJLARINDAN BİRİNİN ÜRETİM BANDI OLARAK "FLEXIBLE" YANI ESNEKLİK OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKİYOR.

Gülle Tekstil hakkında bilgi verebilir misiniz?

1970 yılından bu yana tekstil ve hazır giyim sektörüne hizmet veriyoruz. İpliğin yanı sıra, ham, boyalı, baskılı konfeksiyona hazır olarak bitmiş örme kumaş üretimi gerçekleştiriyoruz. Piyasada hem iplik, hem de kumaş olarak satışı var. Ayrıca ihracat da gerçekleştiriyoruz ve Avrupa'da müşterilerimiz var.

İplikte 80 ton, kumaşta 50 ton günlük kapasite

Miktar olarak baktığımızda da günde yaklaşık 80 ton iplik, kumaş olarak ise 50 ton üretimi var. Hem iç piyasada markalar ve zincir mağazalara hem de ihracat yapan hazır giyim firmalarına hizmet veriyoruz.

İpliği hem kumaş imalatçısına, hem de dokuma yapan sektörlere veriyoruz. Bunların içerisinde çorap sanayicileri de, farklı tipte üretim yapan müşteriler de var.

Rekabette ön plana çıkarılan avantajlarınız nelerdir?

En büyük avantajlarımızdan biri üretim bandı olarak "flexible" yani esnek yapıya sahip olmamızdır. Sabit ürünler yerine değişik ürünleri çok hızlı üretim alıp, müşterilerimize sevkini



Servet Gülle
Gülle Entegre Tekstil İşl. A.Ş.
Yön. Krl. Üyesi

yapıyoruz. Ayrıca kullandığımız hammadde gerek pamuk, gerekse viskon ya da polyester, akrilik, modal olsun, bütün bu kalemleri kaliteli olarak temin edip, kaliteli bir iplik haline getirip, müşterilerimize sunuyoruz.

Fiyat seviyesi ve işgücü bulma sorunu

Sektörün en köklü ve güçlü firmalarından biri olarak sizce Türk iplik sanayinin önünde atılım yapmasını engelleyen en önemli sorunları nelerdir?

Bizim için en önemli şey, rekabet edebilir fiyat seviyesini korumak. Bu açıkçası iplik ve

kumaş için olduğu gibi konfeksiyon için de önemli bir kıstas. Çünkü Türkiye'nin üretim yaptığı ve sattığı Avrupa, Amerika, Rusya ya da Kuzey Afrika pazarlarında fiyat her zaman önemli ve belirleyici oluyor. Kalite olarak standartlar yükseltilmiş ve dünyada belli bir seviyeye gelmiş. Ama bizim Avrupa'ya yakınlığımız fiyat ve termini tutturmamız koşuluyla tercih edilmemizde önemli bir kriter. Bunun için de hammadde fiyatlarında dünyada rekabet edebilir düzeylere sahip olmamız gerekiyor. Öte yandan eleman sorunu da Türkiye'nin önünde büyük bir problem. Hem işçilik

maliyetleri yüksek, hem de eleman açığı var. Sadece tekstil için değil, bütün sektörler çalıştıracak işçi bulamıyor.

Kapasite artırma ve makine yatırımları

İleriye dönük yatırımlarınızdan da bahsedebilir misiniz?

Bir yandan kapasiteyi artırmaya, diğer taraftan da teknolojik altyapımızı, makinelerimizi güncellemeye yönelik yatırımlarımız sürüyor ve sürecek.

En önemli girdi kalemleri iplik ve kumaş üreten bir kuruluş olarak tekstil ve hazır giyim sektörünün şu andaki durumunu nasıl görüyorsunuz?

Aylık ihracat rakamlarına baktığımızda hem konfeksiyon, hem de tekstilde çok küçük oranlarda da olsa bir artış söz konusu. Tabi eskiye göre çok ciddi büyüme oranları görmüyoruz. Ama çalıştığımız, "iyi" diyebileceğimiz, kaliteli üretim yapan, organizasyonunu kurmuş konfeksiyoncu müşterilerimiz iş ve sipariş bulma konusunda sorun yaşamıyor. İrili ufaklı çok firma var. Fakat müşterinin istemiş olduğu teknik kriterlerde üretim yapıp, o terminlere ve kaliteye ulaşan firmalar sipariş bulmakta, fiyat bulmakta zorlanmıyor.

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

Fistaş İplik, sektörün tüm alt branşları için ürün sunuyor

TÜRK İPLİK SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ ÜRETİCİLERİNDEN FİSTAŞ İPLİK, GENİŞ ÜRETİM YELPAZESİ İLE TEKSTİL VE HAZIR GIYIMIN BİRÇOK DALINA HİZMET VERİYOR. FİSTAŞ SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ EMRE GÜNERİ "TRİKODAN, ÇORABA, DOKUMADAN PERDEYE, DİKİŞ-NAKİŞ GRUBUNDAN HOBİYE HER TÜRLÜ ALANA İPLİK SAĞLAYABİLEN BİR FİRMAYIZ" DİYE KAYDEDİYOR.

Fistaş, Bursa'da dev yatırımları, yaklaşık bin 100 çalışanı, tekstil ve hazır giyim sektörünün tüm alt branşlarına hizmet veren güçlü üretim yelpazesi ile Türk iplik sanayimizin en güçlü oyunlarından biri. Fistaş Fantezi İplik San. A.Ş. Satış ve Pazarlama Müdürü Emre Güneri ile hem firma üzerine, hem genelde Türk iplik sektörü üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.



Fistaş hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

1986 yılından bu yana varlığını sürdüren firmamız Bursa'da dört ayrı fabrikada yaklaşık 1100 kişiyi istihdam etmektedir farklı sektörleri ilgilendiren iplik ihtiyaçları ile ilgili uzmanlaşan ve günde 25 ton boyama kapasitesiyle sektörün ihtiyaçlarına cevap veren bir oluşumuz. Fantezi iplik üretiminin yanı sıra farklı harmanlarla oluşturulan binlerce kaliteyle trikodan çoraba örmeden dokuma ya endüstriyel nakış iplik-

lerinden dikiş ipliklerine kadar birçok farklı branşa hizmet vermekteyiz.

52 ülkeye ihracat

Üretiminin büyük çoğunluğunu ihraç eden firmamız dünya üzerinde 52 farklı ülkeye ihracat yaparak faaliyetlerini sürdürmektedir. Ancak son dönemlerde iç piyasada da bir yapılanma içindeyiz. Kendi iştiraklerimiz olan Defne İplik Pazarlama ve Referans Dikiş Nakış İplikleri ile ülke genelinde özenli bir hizmet vermeye devam etmekteyiz.

Yoğun rekabetin yaşandığı sektörde sizi öne çıkaran unsurlar nedir?

Bizi ön plana çıkardığını düşündüğümüz ilk unsur yenilikçi bir bakış açısına sahip olmamız. Bundan 10-12 yıl önce daha da büyümeye başladığımız ar-ge departmanımız sayesinde bu yenilikçi yapıya ulaşmamız mümkün olabiliyor. Binlerce farklı iplik kalitesinin olduğu ve bu sayıya her gün yenilerinin eklendiği bir oluşumun geliştirici departmanlarının aktif olarak firmayı güçlendirmesi gerekiyor. Buna paralel olarak yeni yatırımlarla makine parkurlarımızı sürekli olarak geliştiriyoruz. Gelişen ve yenilenen teknoloji ile beraber, hem rekabetçi olabilmek hem de sektöre ait yenilikler ortaya koyabilmek için yapıyoruz bu yeni yatırımları.

Gönlümüzden geçen bu ülkenin hangi sektörde olursa olsun çok daha fazla girdi ile ekonomik açıdan daha rahat bir yapıya sahip olabilmesidir. Bu noktada kendi üzerimize düşen görevi yapmaya çalışıyoruz. Birim başına daha yüksek fiyatla ihracat yapabilmek arzusu içindeyiz. Bunu yapabilmenin en iyi yolu daha kaliteli katma değeri yüksek ve rekabetçi ürünlerle paza-

rın içerisinde yer alabilmektir. Bunu gerçekleştirebilmek için de uzun yıllar önce kurduğumuz tesisimiz de özellikle doğal elyafları kullanarak piyasayı dünya standartlarında istenen özelliklerle donatma çabası içerisindeyiz.

"İthalat sektörü zorluyor"

Türk iplik sektörünün artıları ve eksi-leri nelerdir?

Sektörü en çok zorlayan konu aslında ithalat. İthal edilen ürünler ülkedeki yatırımcıyı olumsuz yönde etkiliyor. Bu ürünlere ne kadar farklı değer katıp satışı gerçekleştirebilirse o denli hedefe uygun hareket edilmiş olunduğunu düşünmekteyiz. Yeterince değer katmadan piyasaya sunulmuş ürünlerle ülke ekonomisine ve dahi istihdama zarar verildiği herkes tarafından bilinen bir gerçek. Bu sebeple yüksek ithalat yerine ülke kaynaklarını kullanarak ürünlerimize son şeklini vermeyi doğru buluyoruz.

"Tekstil, katma değeri yüksek bir sektör"

Bir tedarikçi olarak 2018 yılı başından bu yana tekstil ve hazır giyim sektörünün durumunu nasıl görüyorsunuz?

Sektörün gün geçtikçe daha da büyüyeceğini düşünüyoruz özellikle son iki yıldır bunu açıkça gözlemliyoruz birçoklarının bakişının olumsuz olduğu dönemlerde yatırımlarımızı sürdürerek bu işe inancımızın tam olduğunu gösterdik. Bu kadar emek yoğun bir işin tüm dünya için önemli bir konuma sahip olan ülkemizde küçülmesinin mümkün olmadığı inancındayız. Bu doğrultuda her daim istikrarlı, çalışanı ile büyüyen, müşterileri ile gelişen çözüm odaklı bir firma olma çabamızı sürdürüyoruz.

Fashion Prime



**2. Tekstil, Hazır Giyim Tedarikçileri
ve Teknolojileri Fuarı**

2nd Textile, Ready-To-Wear Suppliers
and Technologies Fair

İZMİR
TURKEY

fashionprime.izfas.com.tr

WHERE
EVERYTHING
BEGINS

17-19 Ekim
October 2018



fuairizmir

BU FUAR KİTAP SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜBB (TİKATİP) ODALARI VE BORSALAR BİRLİĞİ DÜZENLİMİRLER DÜZENLENMEKTEDİR
THIS FAIR HAS BEEN ARRANGED ACCORDING TO THE LAW OF 3039 BY TÜBB (TİKATİP) UNION OF STOCK EXCHANGES AND CHAMBERS

Oma İplik'ten ihracat odaklı, katma değerli üretime yatırım

TÜRKİYE'DE POLYAMİD VE GİPELİ İPLİKTE BİRKAÇ FİRMADAN BİRİ OLAN OMA İPLİK, ÖNÜMÜZDEKİ ÜÇ YILI YATIRIM YILI İLAN ETTİ. YÖNETİM KURULU BAŞKANI ORHAN AYDIN, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE İHRACAT ODAKLI VE KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERE AĞIRLIK VERECEKLERİNİ BELİRTİYOR.

1 999 yılından bu yana tekstil sektöründe hizmet veren Oma İplik'in ana iştiğal alanı iplik ve alanında Türkiye'de birkaç tane firmadan biri. 2012 yılından önce sadece ticaretini yaparken bu tarihten sonra üretici olan firma şu anda günlük 15 ton kapasiteyle hem gipeli, hem de polyamid iplik üretimi yapıyor ve OmaFil markasıyla Türkiye'ye ve dünyaya satıyor. Aynı zamanda ASKON Genel Başkan Yardımcısı, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi gibi şapkaları olan Oma İplik Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, gerek ülke, gerekse firma olarak çalışmaktan, üretmekten başka seçeneğimiz olmadığına dikkat çekiyor.

"Alanında Türkiye'de birkaç firmadan biriyiz"

Oma İplik olarak hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz? Üretim gamınız nedir?

Çorap, dar dokuma, "seamless" denilen dikişsiz giyim sektörünün ana tedarikçisiyiz ve muhtelif örme ve dokuma kumaşlarına da iplik veriyoruz. Ürettiğimiz iplikler duvar boya fırçasında da, incecik kadın çorabında da, hatta medikal sektörde de kullanılmaktadır. Mukavemeti yüksek olduğu için askeri, ısıya dayanıklı olduğu için itfaiye, teri hızlı dışarı attığı için sporcu giysilerinde, bunun gibi teknik tekstil ürünlerinde tercih ediliyor. Bu alanda Türkiye'de üretim



Orhan Aydın
Oma İplik A.Ş. Yön. Krl. Başkanı

yapan birkaç firmadan biriyiz. Avrupa'da bu tür üretim yapan çok az firma vardır. Yüzde 60 iç piyasa, Avrupa ülkeleri ağırlıkta olmak üzere de yüzde 40 ihracata çalışıyoruz. Özellikle teknik ve medikal sektörde varız.

Önümüzdeki 5-10 yıl için hedefleriniz nelerdir?

Ekibimizle birlikte önümüzdeki üç yılı ihracatta büyüme yılı ilan ettik. Bunun için yurt dışındaki fuarlara katılıp, müşterinin ayağına gidip bizzat iletişim kurup, kendimizi anlatıyoruz.

Granül cipsten renkli polyamid iplik üretimi için büyük yatırım

Diğer taraftan yeni bir yatırımla tamamen granül cipsten renkli polyamid iplik üretmeye başlıyoruz. Bobin boya olmadığı için su tüketmeden, atık olmadan çevreci bir ürün ortaya koyacağız. Önümüzdeki üç yıl içinde 5 milyon Dolar'lık yatırım daha yapmayı planlıyoruz.

bilelim. Dolayısıyla polyamid, polyester dediğimiz grubun kesinlikle en azından kendine yeter bir kapasitesi olması gerekiyor. Firma olarak 1-1,5 Dolar'lık hammaddeyi yurt dışından alıp, işleyerek 12-13 Dolar'a çıkardığımız ürünler var. Hem katma değer üretiyor, hem de ihrac ederek ülkemize menfaat sağlıyoruz. Bunun için teknolojiye çok ciddi yatırımlar yaptık. Sadece laboratuvara harcadığımız para birçok firmanın fabrika yatırımına denktir. Hammadde, son aşamadaki ürüne kadar her aşamayı ölçebiliyoruz.

Son olarak her yerde dikkat çektiğim, dile getirdiğim bir konu var. Gerek Türkiye, gerekse firmalar olarak ancak üretirsek varız. Dünya ile kıyaslısak petrolümüz, doğal gazımız olmadığı için bize paye çalışmak kaldı. Çalışacağız ve üreteceğiz. Ancak böyle büyüyebiliriz.

Diğer taraftan da tekstil sektörü yıllardır hep bitti-bitiyor diye konuşulur. Buna kesinlikle katılmıyorum. Bilakis önümüzdeki günlerde üniversitelerde tercih yapacak gençlerimize tekrar tekrar öneriyorum ki; tekstil mühendislikleri ve tekstil alanındaki bölümleri kesinlikle tercih etmelidirler. Duayen Abdulkadir Konukoğlu'nun da dediği gibi; "Doğuyoruz tekstile sarıyorlar, ölüyoruz tekstile sarıyorlar". Bu sektörün her geçen gün büyümeye ve markalaşmaya devam edeceğinden hiç şüphem yoktur.

Üretim girdilerimizin başında enerji ve personel giderleri yer almakta. Bu maliyetleri düşürebilmek adına hükümetimizin 2017 yılında açıklamış olduğu Cazibe Merkezleri kapsamında Bayburt ilimize üretim tesisi kurmak için başvuruda bulunduk. Bu başvuru onaylarsa 500 kişiye istihdam sağlayacak bir tesis kuracağız.

"Tecrübe ve bilgi birikimine sahibiz"

Türk iplik sektörünün fırsatları ve tehditleri nelerdir?

Genel olarak tekstil için konuşursak "Dünyada biz bu işi biliyoruz" diye rahatlıkla söyleyebilirim. Tecrübe ve bilgi birikimine sahibiz. Bu artılarımıza karşı maalesef kalifiye eleman konusunda ciddi sıkıntı yaşıyoruz. Bunun için meslek liseleri, tematik liseler ve meslek yüksek okullarının sayısının artması gerekiyor. Hammadde ayağındayız. Bu alanı güçlendirmeliyiz ki, cari açığımızı düşürebiliriz.



SEKTÖRÜN PARLAYAN YILDIZI



- Naylon 6 İplikler
- Naylon 66 İplikler
- Naylon Boyalı İplikler
- Gipe İplikler
- Özel Tip Polyester İplikler
- Melanj Efektli İplikler

+90 212 438 72 20
www.imatekstil.com



Fatih Ilıcak

Ilsan İplik A.Ş. Yön. Krl. Başkanı

Ilsan İplik, piyasadaki gücünü tecrübesi ve kalifiye personeline borçlu

ILSAN İPLİK, 1996 YILINDA MALATYA'DA KURDUKLARI TESİS İLE TEKSTİL VE HAZIR GIYIMIN SEKTÖRÜNE HİZMET SUNUYOR. ILSAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI FATİH ILICAK, "SEKTÖRDEKİ TECRÜBEMİZ VE KALİFİYE PERSONELLERİMİZ İLE KALİTELİ ÜRÜNLER ÜRETMEYİ BİZİ PİYASADA VAR VE KABUL EDİLİR DURMA GETİRMİŞTİR" DİYE BELİRTİYOR. FATİH ILICAK, ILSAN VE SEKTÖR İLE İLGİLİ SORULARIMIZI YANITLADI.

Firma ve yatırımlarınız hakkında bilgi verirsiniz?

ILSAN Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. aslen Darendeli olup Malatya'nın tanınmış ailelerinden Ilıcak ailesinin kurmuş olduğu bir aile şirkettir.

Aile bireyleri olarak, farklı konularda ticaret yapmaktayız. Otomotiv, lastik, akaryakıt, inşaat, kağıtçılık sektörünün yanında ailemizi bir arada tutması temennisiyle Ilsan Tekstil'i 1996 yılında kurduk.

1998 yılı Haziran ayında Open-End iplik tesisiyle iplik üretimine tamamen öz kaynaklarımızı kullanarak başladık. Piyasayı sağlıklı takip edebilmek ve müşterilerimize daha iyi hizmet sunabilmek için 1999 yılında İstanbul-Merter'de irtibat bürosu açtık. Sektörü tanıdıkça yeni yatırım planları yaparak entegre tesis hedeflerimize uygun olarak 2003 yılı başında örgü makinesi yatırımıyla triko kumaş üretimine başladık. Aynı yıl Ring İplik tesisinin de temelini atarak 2004 yılında hem karde, hem de penye iplik üretimine geçtik.

2008 yılı itibari ile boyalı kumaş tesisini, 2012 yılında ise Boyalı iplik tesisini kurarak firma kuruluşunda hedeflemiş olduğumuz yatırımlarımızı planlarımıza uygun olarak tamamlamış olduk. Yaptığımız yatırımları hedeflerimiz ve piyasa talepleri doğrultusunda zamanın en son teknolojisine sahip modern makineleri ve tecrübeli firmaları ile yaptık.

Günümüzde Ilsan Tekstil, Malatya 1. Organize Sanayi Bölgesinde yaklaşık

56 bin m² kapalı alan ve 81 bin m² toplam alanda 650 çalışanı ile bölgenin ve ülkemizin başarılı firmalarından olup faaliyetlerine devam etmektedir.

"Tekstil ve hazır giyimin, örgü kumaş, dokuma, çorap, v.b. sektörlerine hizmet veriyoruz"

Üretim gamınız nedir, tekstil ve hazır giyimin hangi sektörlerine hizmet veriyorsunuz?

Open-End iplik tesisimiz yıllık 5 bin ton kapasitesinde olup, Ne 7/1 ile Ne 36/1 aralığında, yüzde 100 pamuk dokuma ve triko iplik, viskon iplik, melanj iplik üretilmektedir.

Ring iplik tesisimiz, yıllık 5 bin ton kapasitesinde olup Ne 20/1 ile Ne 60/1 aralığında Ring Penye, Ne 20/1 ile Ne 40/1 aralığında Ring Karde, Ne 20/1 ile Ne 40/1 aralığında Ring Melanj Karde iplik üretilmektedir.

Örgü kumaş tesisimizde, 51 adet açık en ve tüp kumaş üretimi yapabilen makinelere sahip olup, Süprem, Ribana, İnterlok, kaşkorse, 3 iplik, 2 iplik, Lacost gibi kumaş çeşitleri üretilmektedir.

Kumaş boyahane tesisimiz, yılda 6 bin ton örgü kumaş boyama kapasitesine sahip olup, pamuk ve türevleri olarak; pes ve karışımları, floş, yüzde 100 modal, kompakt, viskon, yün, tencel, liosel, poliamid, hamur, penye modal, bambu gibi ürünlerin de boya çalışmaları yapılabilmektedir. Boya ve apre bölümümüzde reaktif, dispers, asit, metal, antik boyama çeşitleri de uygulanmaktadır.

İplik boyahane tesisimiz, yılda 4 bin ton iplik boyama kapasitesine sahip olup, pamuk, viskon, tencel, bambu, akrilik, yün, polyester, modal, keten gibi iplikler ile bunların karışımları ve indanthren boyama da yapılmaktadır.

Tekstil ve hazır giyimin, örgü kumaş, dokuma, çorap, v.b. sektörlerine hizmet vermekteyiz.

Firma olarak ileriye dönük yatırım ve genişleme planlarınız var mı? Varsa bu konuda bilgi verebilir misiniz?

Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmeler, maliyet unsurlarının değişkenliği biz yatırımcıları istikrarlı yatırım programları yapmaya sevk etmektedir. Bu nedenle zaman zaman gerek tekstil sektöründe gerekse farklı sektörlerde fizibilite çalışmaları yapıyoruz. Ar-Ge çalışmalarına önem veriyoruz. Uygun şartlar gerçekleştiğinde doğru yatırımlar ile piyasada var olmayı hedefliyoruz.

İplik sektöründe yaşanan rekabette rakiplerinizden sizi öne çıkaran avantajlarınız nelerdir?

Biz aile şirketi olarak birbirimize saygı ve güven içerisinde bu şirketi kurduk. Güçlü sermayemizle öncelikle ilimiz ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak arzusundayız. 650 çalışanımızla entegre tesis olma avantajını kullanarak, sektördeki tecrübemiz ve kalifiye personellerimiz ile kaliteli ürünler üretmemiz bizi piyasada var ve kabul edilir durma getirmiştir.

İplikten kumaşa zariş dokunuş



Open End İplik Tesisı

Ring İplik Tesisı

Örgü Kumaş Tesisı

İplik Boya Tesisı

Örgü Kumaş Boya ve Apre Tesisı



Adres: 1. O.S.B. 6. Cad. No: 23 - Malatya
Tel: +90 (422) 237 51 14 • Fax: +90 (422) 237 51 16
İstanbul Şube Tel: +90 (212) 481 16 44

E-Mail: ilsan@ilsantekstil.com.tr • Web: www.ilsantekstil.com.tr

Asırlık Alman çınarı MADEİRA, Ar-Ge çalışmalarıyla katma değerli nakış iplikleri üretiyor

MADEİRA, NAKIŞ SEKTÖRÜNE ÖZEL İPLİKLER ÜRETEN 100 YILI GERİDE BIRAKAN KÖKLÜ BİR ALMAN DEVİ. TÜRKİYE OFİSİ OLARAK DA 20. YILINI KUTLAYAN FİRMA YAPTIĞI AR-GE ÇALIŞMALARIYLA SEKTÖRE NAKIŞ SEKTÖRÜNE KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER SAĞLIYOR. MADEİRA TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜR YARDIMCISI ŞEREF FİLİZ, GELECEK YILLARDA AKILLI TEKSTİL ÜRÜNLERİNDE KULLANILMAK ÜZERE ÖZEL İPLİKLER KONUSUNDA ÇALIŞMALARIN SÜRDÜĞÜNÜ KAYDEDİYOR.

MADEİRA çok köklü ve Almanya merkezli bir şirket. Kısaca firmanızdan ve görevinizden bahsedermisiniz?

2019 senesinde 100. yılını devirmek üzere olan Alman devi MADEİRA firmasının Türkiye ofisi olarak bizde bu sene 20. Kuruluş yılımızı kutlamaktayız.

MADEİRA, kuruluşundan itibaren Alman ekolünün getirdiği "kalite" anlayışıyla nakış ipliği üretiminde dünya çapında 103 ülkeye satışı olan lider bir firmadır.

"Büyük bir müşteri kitlesine sahibiz"

Türkiye ofisi olarak geniş bir ürün yelpazesi ve yüksek mik-

tarda stoklarıyla büyük bir müşteri kitlesine sahibiz.

En büyük tedarikçisi olarak siz Türk nakış sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

1980-1990'lı yıllarda nakış sektöründe az kafa sayılı makineler yaygın iken Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün gelişmesiyle 2000'li yıllardan itibaren çok kafa sayılı makinelerin yaygınlaşmasıyla birlikte gelişen bir sektör haline gelmiştir. Dünya moda sektöründe nakış trendinin artmasıyla birlikte 2017 yılı Türkiye'de nakışlı işlerde sektörel bazda iyi bir artış olmuştur. Bu trendin 2018 yılında da devam edeceğine inanıyoruz.

"Nakış bir ürüne katma değer katar"

Nakış, bir ürüne katma değer katan faktörlerin başında gelir. 2017-2018 yıllarına baktığımızda nakışlı ürünlerin artmasıyla satış adetlerinin yukarı ivme kazandığını görüyoruz.

Nakış Sanayinde en temel sorunlardan biri olan nitelikli ve eğitilmiş iş gücü ihtiyacını karşılamak amacıyla Türkiye'de nakış sektöründe bulunan firmalara

bazı görevler düşmektedir. Bunların başında, yetişmekte olan stilistlerin ve kalifiye eleman yetiştiren okulların sektörde yer alan firmalar tarafından da desteklenmesi gerekir.

İletken iplik ve akıllı iplik çalışmaları

MADEİRA olarak ürünleriniz ve özellikle yenilikçi ürünler için yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

MADEİRA olarak yıllardan beri aynı kalite ile ürettiğimiz Classic (floş), Polyneon (polyester), Frosted Matt (seramik mat nakış ipliği), Burmilana (yün nakış ipliği), sim iplik (metal karışıklı iplikler) ana kalem ürünlerimizin yanında son yıllarda, giyilebilir teknolojik ürünlerin çoğalmasıyla Ar-Ge departmanımızın çalışmaları sonucu iletken iplik üretiminde büyük bir mesafe katedilmiştir. Bu teknolojik ürünün geliştirilmesi için bazı üniversite ve nakış makine üreticileriyle ortak bir proje çalışması yapılmaktadır. Gelecek senelerde de akıllı tekstil ürünlerinde kullanılmak üzere bazı yeni ürünler için Ar-Ge çalışmaları devam etmektedir.



MADEİRA Türkiye satış Müdür Yardımcısı Şeref Filiz, MADEİRA'nın Alman ekolünün getirdiği "kalite" anlayışıyla nakış ipliği üretiminde 103 ülkeye satışı olan lider bir firma olduğunu belirtiyor.



MADERA

NAKIŞ İPLİKLERİ



Madeira İplik Ticaret Ltd. Şti.

15 Temmuz Mah. Gülbahar Cad. Aydın Plaza No: 9 Kat: 2 Güneşli – Bağcılar / İstanbul

www.madeira.com.tr

Tel: (212) 557 19 60 • Fax: (212) 550 34 74

Sipariş: order@madeira.com.tr

TÜYAP YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ÜNAL: İplik, ülke ekonomisi için büyük önem taşıyan tekstilin ilk halkası

TEKSTİL HER NE OLURSA OLSUN TÜRKİYE’NİN ENDÜSTRİDE VAZGEÇİLMEZLERİNİN BAŞINDA GELİYOR. İPLİKTEN DOKUMAYA, ÖRMEYE, HAZIR GIYIME ULAŞAN MİLYONLARCA İNSANIN EVİNE AŞ GÖTÜRDÜĞÜ BİR İŞ. İSTİHDAMIN BÜYÜK BÖLÜMÜ DE KADIN VE YAPABİLECEKLERİ BAŞKA BİR İŞ DE YOK. ÜLKE EKONOMİSİ İÇİN BU KADAR BÜYÜK ÖNEM TAŞIYAN MESLEK ZİNCİRİNİN İLK HALKASI DA İPLİK.

Tekstil her ne olursa olsun Türkiye’nin endüstride vazgeçilmezlerinin başında geliyor. İplikten dokumaya, örmeye, hazır giyime ulaşan milyonlarca insanın evine aş götürdüğü bir iş. İstihdamın büyük bölümü de kadın ve yapabilecekleri başka bir iş de yok. Ülke ekonomisi için bu kadar büyük önem taşıyan meslek zincirinin ilk halkası da iplik. Her konuda günümüzde büyük bir uluslararası rekabet var. İplik üretiminde de, pazarlanmasında da bu rekabet kendini çok yoğun hissettiriyor.

Türkiye, bölgesinde en büyük üretici

TÜYAP’ın hazırladığı İplik Fuarı bu yıl 15’inci yaşını tamamladı. Ülkemizde tek ve dünyada da bu konuda çok fazla fuar yok. Türkiye, bölgesinde en büyük üretici. Bu yılın fuarına 15 ülkeden 308 firma ve firma temsilciliği katıldı. Toplam 12 bin 500 konunun doğrudan ilgili ziyaretçisinin yüzde 22’si 2 bin 750 ziyaretçi 84 ülkeden TÜYAP’a geldiler ve büyük bir pazar imkanı yaratıldı. Fuar 2019 yılında 28 Şubat – 2 Mart tarihlerinde



Bülent Ünal
TÜYAP Yönetim Kurulu Başkanı

tekrarlanacak. TÜYAP iplik sektörünün beraberinde Avrupa’nın ITMA’dan sonra ikinci büyük Tekstil Makineleri Fuarı ITM’i her iki yılda bir hazırlıyor. ITMA Fuarı’nın her dört yılda bir yapılabildiğini de hatırlatmalıyım. Ayrıca Konfeksiyon Makineleri ve Yan Sanayileri konulu 25 yılı aşkın, artık her iki yılda bir hazırladığımız fuar Avrupa Birliği ve

Avrasya Coğrafyasının en büyük, en etkilisi.

Tekstil ve hazır giyim kadın istihdamında ilk sırada

Ülkemizde tekstil ve hazır giyim sektörü otomotiv ve kimya ile birlikte ihracatın içinde ilk üçte yer alıyor ve büyük ölçüde yerli girdiye sahip. Özellikle kadın çalışan

“Her konuda günümüzde büyük bir uluslararası rekabet var. İplik üretiminde de, pazarlanmasında da bu rekabet kendini çok yoğun hissettiriyor”

istihdamında ilk sırada yer alıyor, bu da sosyal barış, çalışma eşitliği gibi önemsememiz gereken konularda çok olumlu etki yaratıyor.

Türkiye tekstil ve hazır giyimde çok hızlı hareket kabiliyetine sahip bir ülke

Ülkemiz hiçbir zaman tekstil ve hazır giyimden vazgeçmeyecek. Bu çaba beraberinde sahip olduğu bazı fırsatların yanında tehditleri de bünyesinde barındırıyor. Türkiye tekstil ve hazır giyimde çok hızlı hareket kabiliyetine sahip. Esnek bir üretim becerisine sahip ve hedef aldığı pazarlara çok yakın. İhracatımızın çok büyük kısmını gelişmiş AB ülkelerine yaptığımızı düşündüğümüzde, AB'nin yeni ülkeleri Romanya, Hırvatistan, Slovenya, Polonya gibi bir çok ülkenin hazır giyimde rakibi-miz olmalarını göz ardı etmemek gerek.

Fuarcılık mesleği ait oldukları şehirleri, ülkeleri

zenginleştiren uygulamalar. Bir konuda on binlerce insan tarif edilmiş süre içinde gönüllü olarak bir araya geliyor ve bu fuar ilişkilerinin dışında büyük bir sinerji yaratıyor. Ulaşım, konaklama, yeme içme, hediyelik eşya sektörü bu gelişmeden büyük pay alıyor. Mimarlar, stand yapımcılar, elektrik, marangoz, demir boya işleri yapanlar, nakliyeciler, gümrükçüler işlerine ek olarak büyük bir pazara ulaşıyorlar. Nihayet üniversite öğrencileri fuarlar içinde görev yaparak eğitimlerine katkı sağlayabiliyorlar. Fuarlar bir ülke, bir şehir için vazgeçilmez çabalar ve hazırlandığı yerin ekonomik gelişmesinin yanında sosyal gelişimine de büyük katkı sağlıyorlar.

TÜYAP'ın ülke genelinde fuar merkezleri ve yurt dışı temsilcilikleri

TÜYAP İstanbul beraberinde Bursa, Konya, Adana, Samsun, Diyarbakır ve Erzurum'da fuar alanlarına sahip;

buralarda düzenli fuar faaliyetlerini sürdürürken İzmir, Kocaeli ve Antalya'da belirli konularda fuarlar hazırlıyor. Rusya, Gürcistan, İran, Mısır, Ürdün, Makedonya ve Bulgaristan'da kendi ofisleri var. 730 çalışanı yanında tüm dünyada sayıları 50'ye yaklaşan temsilcilikleri ile de satış ve tanıtım çabalarını 39 yıldır sürdürüyor.

İstanbul'da fuar alanı içinde 630 odalı, 5-yıldızlı Tüyap Palas Oteli de fuar katılımcı ve ziyaretçilerine büyük bir konfor sağlıyor.



TÜYAP'ın hazırladığı İplik Fuarı bu yıl 15'inci yaşını tamamladı.

İLK 7 AYDA İHRACAT YÜZDE 7 ARTIŞLA 96,3 MİLYAR DOLAR OLDU

Tekstil ve hazır giyimin toplam ihracattaki payı yüzde 16,4

TÜRKİYE’NİN İLK YEDİ AYLIK İHRACATI YENİ TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN VE YİNE BAYRAĞI YENİ DEVRALAN TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) BAŞKANI İSMAİL GÜLLE TARAFINDAN AÇIKLANDI. İLK YEDİ AYLIK İHRACAT GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 7 ARTIŞLA 96.3 MİLYAR DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ. 14.1 MİLYAR DOLAR İHRACATLA 2018 TEMMUZ AYI BUGÜNE KADAR EN FAZLA İHRACAT YAPILAN TEMMUZ OLDU. TOPLAM İHRACATIN YÜZDE 16,4’ÜNÜ TEKSTİL VE HAZIR GIYIM GERÇEKLEŞTİRDİ.

Temmuz ayında ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,8 artarak 14 milyar 106 milyon dolar oldu. Bu sayede 2018 yılı Temmuz ayı, bugüne kadar en çok ihracat gerçekleştiren Temmuz ayı olarak kayıtlara geçti.

Temmuz ayında sektörel bazda en fazla ihracatı, 2,8 mil-

yar dolarla yine otomotiv sektörü yaptı. Bu sektörün ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,8 arttı. Otomotiv sektörünü, 1,6 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ve 1,5 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Tekstil ve hammaddeleri 701 milyon dolar, deri ve deri mamülleri 150 milyon dolarlık ihracat gerçek-

leşti. Temmuzda tekstil ve hazır giyimin toplam ihracatı 2,6 milyar dolar gerçekleşti.

Hazır giyim ikinci sırada

İlk yedi ayın toplamı olarak bakıldığında ise hazır giyim 10,4 milyar dolar, tekstil ve hammadde 5 milyar dolar, deri ve deri mamülleri ise 1 milyar dolar dış satım kaydetti. Toplam ihracatın

yüzde 16,4’ü ise tekstil ve hazır giyim toplam ihracattaki payı 16,4 oldu.

Ocak-Temmuz 2018 döneminde Türkiye’nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 7,7 artış ile 10,4 milyar dolar oldu. Bu rakamlar 2017 yılının ikinci yarısından itibaren başlayan artışın sürdüğünü gösteriyor.



2018 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye'den en fazla hazır giyim ve konfeksiyon ihraç edilen ilk üç ülke Almanya, İspanya ve İngiltere şeklinde sıralanıyor.

Rusya'da yüzde 61, İspanya'da yüzde 23'lük artış dikkat çekici

2018 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2017 yılının eş dönemine kıyasla ihracatı yüksek oranlı artan ve dolar değeri de yüksek, ihracat artışında öne çıkan ülkelerin başında İspanya geliyor. Bu ülkeye ihracat yüzde 23 artışla 1,4 milyar dolara yükseldi. Hollanda yüzde 23,5'lik artış ve 594,8 milyon dolarlık ihracat değeri ile ikinci sırada yer alırken, Rusya yüzde 60,8 artış ve 160,9 milyon dolar ihracat değeri ile üçüncü sırada gelmektedir. Diğer yandan, Libya'ya yapılan ihracatta yüzde 67,1'lik artış dikkat çekicidir. Ayrıca Gürcistan'a ihracat yüzde 38,6 ve Çin'e ihracat yüzde 36,4 ile yüksek oranda arttı. İhracat artışında öne çıkan diğer ülkeler ise Romanya, Mısır, Kazakistan ve Bosna-Hersek oldu.

Bakan Pekcan: "İhracatımız ne kadar güçlü ise ekonomimiz de o kadar güçlüdür"

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, yılın ilk 7 ayında ihracatın yüzde 7 artışla 96,3 milyar dolara, son 12 aylık ihracatın da yüzde 8,1 artışla 163,3 milyar dolarla tüm zamanların zirvesine ulaştığını kaydetti. Pekcan, "İhracatımız ne kadar güçlü ise ekonomimiz de o kadar güçlüdür. İç piyasada, ekonominin dinamikleri ne kadar etkin işlerse; küresel pazarlarda o kadar güçlüyüz. Yeni dönemde, resmin bütününe bakma fırsatımız var artık. Muhasır medeniyetler seviyesine ulaşmak için gelirimizi

birkaç misline çıkarmak zorundayız. Bunun ihracattan başka hiçbir yolu yoktur" dedi.

Temmuz ayında ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,8 artarak 14 milyar 106 milyon dolar oldu. Bu sayede 2018 yılı Temmuz ayı, bugüne kadar en çok ihracat gerçekleştiren Temmuz ayı olarak kayıtlara geçti.

Kilogram başına ihracat yüzde 2 artarak 15,5 dolara ulaştı

2018 yılının ilk yedi aylık döneminde hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ihracatında birim fiyatlar bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,9 oranında artarak 15,5 USD/KG olarak kaydedilmiştir.

Temmuzda ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 58,7'den yüzde 70,1'e yükseldi

Yılın ilk 7 ayında ihracatın yüzde 7 artışla 96,3 milyar dolara eriştiğini kaydeden Pekcan son 12 aylık ihracatın da yüzde 8,1 artışla 163,3 milyar dolarla tüm zamanların zirvesine ulaştığını kaydetti. Pekcan, Türkiye, 2018 yılının başında iddialı büyüme hedefleri koyup gerçekleştirdiğini kaydederek, "Dünyadaki 'korumacılık ve ticaret rüzgarlarına' rağmen, ihracatta her ay kendi rekorunu kırıyor. Yine bizleri son derece memnun eden bir gelişme de Temmuz ayında ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 58,7'den yüzde 70,1'e yükselmesidir. Temmuz ayında bir diğer sevindirici gelişme de ithalatımızın yüzde 6,4 düşüşle 20.1 milyar dolar olarak gerçekleşmesi" şeklinde konuştu.

Şu sıralar yeni bir Orta Vadeli Program çalışması yapıldığını hatırlatan Pekcan, mevcut OVP'ye göre ihracat hedefinin



Ruhsar Pekcan
T.C. Ticaret Bakanı



İsmail Güllü
TİM Yönl. Krl. Bşk.

169 milyar dolar olduğunu vurguladı. Pekcan, "Biz bu hedefi yakalayacağız. Hatta analizlerimiz bir miktar geçeceğimizi gösteriyor. Bir gerçeğimiz var: Türkiye, ihracata dayalı olarak yatırım yapmak, ihracatla küresel piyasalarda başarılı olmak ve böylece ihracatla kalkınmak zorunda olan bir ülkedir" diye konuştu. Dünyanın durmaksızın değiştiğini ve dönüştüğünü

ifade eden Bakan Pekcan, dünyada 7,7 milyar insan yaşadığını ve 80 trilyon dolarlık gelir ürettiğini hatırlattı. Pekcan sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yani gezegenimizin kişi başına düşen geliri 10 bin 400 dolar. Türkiye'nin de kişi başına düşen geliri 10 bin 600 dolar. Madem ki, hedef 'Muasır medeniyet seviyesinin üstüne çıkmaktır'. Bu hedefe ulaşmak

için, gelirimizi birkaç misline çıkarmak zorundayız. Bunun ihracattan başka hiçbir yolu yoktur. İhracatla gelirimizi yükseltmenin yolu da '21. yüzyılın yükselen sektörlerinde' daha fazla teknoloji, daha fazla tasarım ve daha fazla marka üretmektir. Küresel ekonomide cesur ve yeni bir dünya kurulurken; Türkiye olarak bu dünyanın önemli bir aktörü olmaya kararlıyız. Yolumuz uzun ama ilk adımı ihracatla başlıyor. Ve sonraki adımları da ihracatla geliyor."

Yeni sistemle birlikte bürokrasi hızlanacak

Toplantıda ihracat rakamlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle ise "İhracat rakamlarımızın kamuoyuna duyurulmasında, Sayın Bakanımızın talimatları ile bir sadeleşmeye gittik. Bildiğiniz gibi daha önce TİM olarak biz, biten ayın ihracat kayıt rakamlarını sonraki ayın ilk günü açıklıyorduk. Eski Gümrük ve Ticaret Bakanlığımız da, bizden 1 gün sonra geçici verileri açıklıyordu. Her ayın son günü TÜİK de, bir önceki ayın ihracat verisini açıkladığı için, üst üste 3 gün boyunca ihracat rakamları açıklanıyordu. Bu durumun yarattığı karışıklık, artık son bulmuş durumda" dedi.

Hem genel seçimler, hem de TİM seçimlerinden sonra başlayan yeni sürecin tüm ihracat camiasına ve ülkeye hayırlı olmasını dileyen Gülle "Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte artık bürokratik işlemlerin hız kazanması, Hükümetimizin karar alma mekanizmalarının daha hızlı ve etkin bir şekilde işlemesi en önemli avantajlar. Bu sayede ülkemizin ekonomik kalkınma süreci de güçlü bir şekilde devam edecek. Yeni sistemimizin ilk kabinesinde yer alan tüm Bakanlarımıza tüm ihracatçılarımız adına başarılar diliyorum. Bugünkü ihracat rakamlarında eriştiğimiz rekor seviye, bu anlamda hem bizler, hem de Bakanlığımız için çok önemli. Daha nice rekorlara hep birlikte imza atacağımız günleri sabırsızlıkla bekliyoruz" dedi.

233 ülkeye ihracat gerçekleştirdik

Aylık ihracata ilişkin detaylara değinen TİM Başkanı şunları kaydetti:

"Temmuz ayında sektörel bazda en fazla ihracatı, 2,8 milyar dolarla yine otomotiv sektörü yaptı. Bu sektörün ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,8 arttı. Otomotiv sektörünü, 1,6 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ve 1,5 mil-

yar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Temmuz ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler ise, yüzde 77 ile savunma ve havacılık sanayii, yüzde 64 ile gemi ve yat, yüzde 60 ile çelik oldu.

170 ülkeye yaptığımız ihracatta artış sağlandı

İhracat pazarlarına bakıldığında; Temmuz ayında 223 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğimizi görüyoruz. Bu ülkelerden 170'ine ihracatımıza artış yaşadık. En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 5 ülke Almanya, İngiltere, ABD, İtalya ve Irak oldu. Bunların yanında, ihracat artışında dikkat çeken ülkeler var; Umman'a ihracatımız 4 katına, Libya'ya 3 katına, Kolombiya, Güney Kore ve Hindistan'a ihracatımız ise 2,5 katına çıktı. Ülke gruplarında ise AB her zaman olduğu gibi lider. AB'ye ihracatımız Temmuz'da yüzde 15 artarak 6,9 milyar dolara ulaştı, AB'nin ihracatımızdaki payı da bu sayede yüzde 48,7 oldu. Diğer taraftan, bildiğiniz gibi geçtiğimiz hafta Sayın Cumhurbaşkanımız ve Sayın Ticaret Bakanımız ile birlikte Afrika'daydık. Çok verimli temaslarda, görüşmelerde bulunduk. Bu çalışmalarımız kısa vadede sonuç vermeye başlayacaktır. Temmuz ayında Afrika'ya ihracatımızın yüzde 42,6 artarak 1,2 milyar dolara ulaşması bu anlamda bizler için de çok önemli bir motivasyon.

Temmuz ayında 59 ilimiz ihracatını artırma başarısı gösterirken, ilk 5 ilimiz sırasıyla İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu. İhracat artışında öne çıkan illerimiz ise, yüzde 275 artışla Yalova, yüzde 216 artışla Zonguldak ve yüzde 161 artışla Çorum oldu. Temmuz'da TL ile ihracata da önemli bir ilgi var. Temmuz ayında 169 ülkeye ihracatta TL

kullanıldı. Toplam 3,9 milyar TL tutarında ihracatın Türk Lirası ile yapıldığını görüyoruz. Biliyorsunuz Sayın Cumhurbaşkanımız bu konuya özel bir önem veriyor. Milli paramızın ticarete daha fazla kullanımı hepimizin ortak arzusu. Miktar bazında ihracatımız Temmuz ayında yüzde 28,4 artış kaydetti. İhracat birim fiyatlarımızda da bir artış söz konusu. Bildiğiniz gibi 2017'de ihracatımızın birim değeri 1,36 \$/kg'dı. Yılın ilk 7 ayında ise birim fiyatımız 1,38 \$ / kg'a çıktı. Temmuz ayında parite etkisi negatif yönlü olarak 106 milyon dolar oldu. Bunda özellikle Türk Lirasındaki değer kaybı etkili oldu" dedi.

Gülle: "İkinci çeyrekte yüzde 5'in üzerinde büyüme bekliyoruz"

Son dönemde açıklanan makroekonomik verileri de özetleyen TİM Başkanı "Bildirdiğiniz gibi dün TÜİK, Haziran ayı resmi dış ticaret verilerimizi açıkladı. Dış ticaret açığımızda yüzde 9,1'lik bir azalma söz konusu. İhracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 70'in üzerine çıktı. Yine açıklanan turizm verilerine göre, 2. çeyrekte turizm gelirlerimiz yüzde 30 arttı. Turist sayısında da yüzde 24,9'luk bir artış söz konusu. Diğer taraftan, Nisan ve Mayıs aylarının her ikisinde de sanayi üretim endeksi yüzde 6'nın üzerinde. Bugün açıkladığımız ihracat verisi de tüm zamanların en yüksek Temmuz ayı verisi olarak öne çıkıyor. Tüm bu gelişmeler, ekonomimizin seçim sürecine, küresel belirsizliklere, çevremizde yaşanan olaylara rağmen ne denli güçlü olduğunun en önemli göstergesi. İnşallah ikinci çeyrekte yüzde 5'in üzerinde bir büyüme ile yine en hızlı büyüyen ülkeler arasına gireceğiz" dedi.





Kornit
Digital

Roland

**SÜBLİMASYON
BAŞKI
MAKİNESİ**

**Texart
XT-640**



**Kornit
Storm Duo**
Endüstriyel Pigment
Parça baskıda dünya lideri



TEKSTİL 'de DİJİTAL BASKI GÜCÜ

your choice
**SHIMA SEIKI
SIP-160F3L**



Shima Seiki SIP F3L
Geniş tablalı reaktif-Asit baskı makinesi

polyprint®
digital textile printing solutions

Polyprint
Pigment baskıya
başlamak için
en ekonomik çözüm



tetra DİJİTAL BASKI
KAĞITLARI
Sublimation Papers

TİM'de İsmail Gülle dönemi

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'NİN (TİM) 25. OLAĞAN GENEL KURULU'NDA YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞINA SEÇİLEN İSMAİL GÜLLE, GÖREVİ MEHMET BÜYÜKEKŞİ'DEN DEVRALDI. DEVİR TESLİM TÖRENİNDE BİR KONUŞMA YAPAN İSMAİL GÜLLE, İHRACATÇILARIN KARŞILAŞTIĞI SORUNLARI BİLDİKLERİNİ BELİRTEREK, "BU YÜKÜ TEK BAŞINA DEĞİL İHRACATÇILARLA BERABER TAŞIMAK ÜZERE DEVRALDIM. HEPİNİZ BU İŞİ EN İYİ BİLENSİNİZ. BANA DÜŞEN GÖREV KOORDİNASYONU SAĞLAMAK VE EKİP OLARAK ÇALIŞMAK" DEDİ.



TİM'de başkanlık devir teslim töreni Dış Ticaret Kom-

pleksi Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. TİM'in 30 Haziran'da yapılan 25. Olağan Genel Kurulu'nda delegelerin oyları ile TİM Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen İsmail Gülle, görevi Mehmet Büyükekşi'den devraldı. Törende konuşan eski başkan Mehmet Büyükekşi, meslek örgütleri ile ilgili çalışmaya ilk olarak 1991'de başladığını söyledi.

Gülle aldığı bayrağı daha ileriye götürecektir

Zaman içinde farklı dernek ve birliklerde görev yaptıktan sonra 2008-2018 yılları arasında

10 yıl boyunca TİM Başkanlığı görevini yürüttüğünü belirten Büyükekşi, gerçekleştirilen devir teslim törenini bir bayrak değişimi olarak gördüğünü söyledi. Büyükekşi, "TİM siyasi bir görüşe ait kurum değildir. Burası sektörel, mesleki ve ihracatçıların çıkarlarını sağlayan bir kurumdur. Önemli olan ihracatın ve ihracatçının kazanması" dedi.

İsmail Gülle'nin aldığı bayrağı daha da ileriye götüreceğine inandığını kaydeden Büyükekşi, yeni dönemde ihracatın Türkiye açısından daha önemli hale geleceğini vurgu-

ladı. Büyükekşi, "Cari açığın ve yükselen enflasyonun panzehiri ihracat ve turizmdir. Bu alanlarda yapılacak çalışmalar artık daha önemli" şeklinde konuştu.

"Türkiye'yi ihracatçılar zenginleştirecek"

TİM Başkanlığı'na seçilen İsmail Gülle de ihracatçıların çok önemli, vizyon ve misyonu olan bir aile olduğunu kaydetti. İhracat ailesinin bu ülke için çok büyük görevleri olduğunu belirten Gülle, "Bu ülkenin kişi başı geliri artacak, zenginleşecek ve yeni rekorlar kırarsa bunu ihracatçılar yapacak. Biz de bu

sorumluluk çerçevesinde çalıştık. Yeni dönemde de bu ciddiyetle çalışacağız" diye konuştu.

İhracatçıların karşılaştığı sorunları bildiklerini ifade eden Gülle, "Bu yükü tek başına değil ihracatçılarla beraber taşımak üzere devraldım. Hepiniz bu işi en iyi bilersiniz. Bana düşen görev koordinasyonu sağlamak ve ekip olarak çalışmak" açıklaması yaptı.

"TİM seçimlerini kimse kaybetmedi"

Ortaya koydukları çalışmalar ve hedeflerle delegenin yüreğine dokunduklarını, bu



sayede TİM Başkanlığı görevine seçildiğini vurgulayan Gülle, seçimlerde kimsenin kaybetmediğine dikkat çekti. Gülle sözlerini şöyle sürdürdü:

Atıl enerjiyi harekete geçireceğiz

"Diğer başkan adaylarının hedef ve projelerini bir kenara atamayız. Biz bu seçime girer-

ken kazanan ihracatçı olacak dedik. Kavganın, çekişmenin kimseye faydası yok. Cumhuriyetin 100. yılına yakışır işler yapacağız. Tarihi bir görev üstleneceğiz. Bunun bilinci içindeyiz. Ben en uzaktaki delegemin, en küçük ve en büyük ihracatçının yanında olacağım. Onları dinleyeceğim ve sesi olacağım. Bu enerjiyi birbirimize

vermemiz lazım" şeklinde konuştu.

"Nereden gelip, nereye gittiğini bilmeyen kişinin nerede olduğunun önemi yok" diyen Gülle, TİM'de iletişim ve koordinasyonu ileriye taşıyacaklarını bildirdi. Gülle, "Hiç kimse kendini bu ailenin dışında hissetmesin. TİM Meclisi'ni çalıştıracakız. Tüm delegeleri-

mizi dinleyeceğiz. Onları bu ailenin büyüklüğünü ve gücünü hissettireceğiz. Onları paydaş yaparak atıl enerjiyi daha çok harekete geçireceğiz" dedi.

Bugüne kadar tüm TİM Başkanlarının önemli görevler yaptığını ifade eden Gülle, kendilerinin de yeni dönemde bu başarıları daha ileriye taşıyacaklarını kaydetti. Bundan böyle Türkiye'nin bütün sektörleri adına konuşacağını tüm sektörlerle aynı mesafede olduğunu belirten Gülle, sözlerini şöyle tamamladı:

"Bir sektöre diğerinden daha fazla zaman ayırma lüksümüz yok. 24 Haziran seçimleri ile yeni yönetim sistemi hayata geçti. Bu durum bizi de sorumlu yapıyor. TİM'i yeni sisteme uygun hale getirip, değiştirmeli ve geliştirmeliyiz. Böyle bir dönemde ihracat ailesinin beni yalnız bırakmayacağına inanıyorum. Biz makamı küçültecek, hizmeti büyüteceğiz. Bunu da birlikte yapacağız"

Yeni TİM Başkanı Gülle'ye kutlama ziyareti

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) heyeti TİM Başkanlığına seçilen İsmail Gülle'yi makamında ziyaret ederek kutladı. İlgili çalışmaya ilk olarak 1991'de başladığını söyledi. MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk, Başkan Yardımcısı Osman Ege, Yönetim Kurulu Üyesi Osman Sait Günteki ile MHGF'nin çözüm ortağı TÜYAP Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal'ın yer aldığı heyeti karşılayan Gülle ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirirken Öztürk de İTHİB başta olmak üzere birçok makamda sektöre hizmet etmiş birinin TİM Başkanı olmasının gururunu yaşadıklarını ifade etti. Ziyarette iki kurum arasında ülke ihracatını geliştirmeye yönelik işbirliği olanakları da konuşuldu.



Tekstil sektörü ihracatta rekora koşuyor

İSTANBUL TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İTHİB), SON 12 AYLIK DÖNEMDE 200'DEN FAZLA ÜLKEYE 10,6 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT İLE BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 7,3'LÜK ARTIŞ YAKALADI.

Tekstil sektörünün son 12 ay içerisinde 10,6 milyar dolarlık ihracat ile son 4 yılın rekorunu kırdığını vurgulayan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, "Sektörümüz son 12 ay içerisinde 200'den fazla ülkeye 10,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek, bir önceki döneme göre yüzde 7,3'lük bir artış yakaladı. Mevcut pazarlarımızda ihracatımızı artırdığımız gibi hayata geçirdiğimiz projelerle yeni pazarlara açılmaya başladığımız bir 12 ay oldu. 2018 yılının sonuna kadar ihracatımız bu seviyede artmaya devam ederse

Cumhuriyet tarihinin tekstil ve hammaddeleri sektöründe en yüksek ihracat rekoruna ulaşacağımıza inanıyorum. Bu sene bütün alt sektörlerimizde rekorlar kıracağımız bir yıl olacak" diye konuştu. İTHİB Başkanı Öksüz sözlerini şöyle sürdürdü:

İhracat birim fiyatı 4,7 Dolar

"Sektörümüzün kapasite kullanım oranlarında, ihracatımızın kilogram başı değerine kadar her anlamda ciddi artışlar yakaladığımız bir sene oluyor. Gerçekleştirmiş olduğumuz

son 12 aylık ihracatın birim fiyatı 4,7 Dolar. Bu da ülkemiz ihracat birim fiyatının üç katından fazla. Ülkemizin en çok ihracat gerçekleştiren 6'ncı sektörüyüz ve ülkemizin genel ihracatından aldığımız pay da yüzde 7'lere yaklaştı. Her iki alanda da bu payı artırabilmek için katma değeri yüksek ürün ihraç etmemiz, yeni açtığımız pazarlarda da payımızı artırma-ya gerekiyor. Türk tekstil sektörü olarak dünya modasına yön verebilecek güce ve katma değere sahibiz."

Modaya yön veren ülkelere, en çok ihracat gerçekleştiren

diğimiz ülkeler arasında olduğunu belirten Öksüz, "2018 yılının ilk 7 aylık döneminde sektörümüz, İtalya'ya yüzde 5'ten fazla artışla 545 milyon dolarlık, Almanya'ya yüzde 7'den fazla artışla 509 milyon dolarlık, ABD'ye ise yüzde 5'ten fazla artışla 343 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Gerçekleştirdiğimiz ihracatın yarısı Avrupa Birliği'ne gidiyor. Dünya tekstil piyasasını domine eden bu ülkelere yaptığımız ihracat Türk tekstil sektörünün ne kadar güçlü olduğunu somut bir göstergesi" dedi.

MHGF Heyeti İTHİB'de

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkanı Hüseyin Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyesi Osman Sait Güntekin birlik seçimleri sonrası bayrağı devralan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz'e bir kutlama ziyareti gerçekleştirerek yeni görevinde başarılar diledi. İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat'ın da bulunduğu görüşmede sektördeki son durum değerlendirilerek kurumlararası işbirliği olanakları da konuşuldu.



22-25
OCAK / JAN.
2019

PASSIONATE

ABOUT FASHION

13. Gelinlik, Damatlık ve
Abiye Giyim Fuarı

13th Wedding Dresses, Suits and
Evening Gowns Fair

ifwedding.izfas.com.tr

DESTEKLEYENLER
SUPPORTERS



PARTNER

ORGANİZATÖRLER
ORGANIZERS

Türkiye
Resmî ve
Resmîleşmiş
Pazar

Eximbank yıl sonuna kadar ihracatçıya toplam 46 milyar Dolar finansman desteği sağlayacak

TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN, TÜRK EXİMBANK'IN BU YIL OCAK-TEMMUZ DÖNEMİNDE İHRACATÇILARA SAĞLANAN FİNANSMAN DESTEĞİNİ GEÇEN YILA GÖRE YÜZDE 9 ARTIRARAK 24,1 MİLYAR DOLARA YÜKSELTİĞİNİ BELİRTEREK, "EXİMBANK YIL SONUNA KADAR İHRACATÇIMIZA TOPLAMDA 46 MİLYAR DOLARLIK FİNANSMAN DESTEĞİ SAĞLAYACAK. YENİ UYGULAMALAR VE PROJELERLE HER ZAMAN İHRACATÇININ YANINDA OLACAĞIZ" DEDİ.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, yaptığı açıklamada, Türk Eximbank'ın 2017 yılında ihracatçılara sağladığı 39,3 milyar dolarlık desteğiyle ihracatın yüzde 25'ini finanse ettiğini anımsattı.

Bu yılın ocak-temmuz döneminde Türk Eximbank'ın ihracatçılara sağladığı finansman desteğini geçen yıla göre yüzde 9 artırarak 24,1 milyar dolara yükselttiğini bildiren Pekcan, bu tutarın 14,5 milyar dolarının nakdi kredi, 9,6 milyar dolarının ise sigorta desteği olduğunu kaydetti.

Pekcan, "İhracatçımıza Eximbank yıl sonuna kadar toplamda 46 milyar dolarlık finansman desteği sağlayacak. Yeni uygulamalar ve projelerle her zaman ihracatçının yanında olacağız." ifadesini kullandı.

"Yıl sonu hedefi 11 bin ihracatçı"

Türkiye'de tüm bankacılık sistemi içinde verilen ihracat kredilerinin yaklaşık yüzde 45'inin Türk Eximbank tarafından kullanıldığına dikkati çeken Pekcan, şöyle devam etti:

"Bakanlığımızın 100 günlük icraat programı çerçevesinde Eximbank'ın müşteri sayısını artırmak ve müşteriler arasında KOBİ'lerin toplam payını yükseltmek için yoğun çalışmalar yürüteceğiz. Eximbank finansman desteğinden yararlanan firmaların yüzde 69'u KOBİ niteliğinde. Bankanın ihracatçı portföyü 2017'de yüzde 16 arttı. Yıl başından bugüne kadar 900 ihracatçı daha kazanarak portföy 9 bin 871'e yükseldi. Yıl sonu hedefimiz 11 bin ihracatçıya ulaşmak."



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatçılara güçlü destek için 2017 ve 2018 yıllarında düşük maliyetli dış kaynak, yurt dışı fon temini çalışmalarının verimli geçtiğine işaret ederek, "TCMB harici kaynaklar 10 milyar dolara ulaştı. Yeni fon kaynaklarının maliyetleri geçmiş yıllara göre düştü" değerlendirmelerinde bulundu.

"KOBİ'lerin toplam payını yükseltmek için yoğun çalışmalar yürüteceğiz. Eximbank finansman desteğinden yararlanan firmaların yüzde 69'u KOBİ niteliğinde"

İhracatçıların talepleri doğrultusunda işletme sermayesi kredilerinde vadenin 5 yıla çıkarıldığını anlatan Pekcan, "Böylelikle ihracatçımızın nefes alması sağlandı." dedi. Pekcan, sadece teminat ile işlem yapan Eximbank'ı teminat ve garanti veren banka haline getirdiklerini, kredi ve sigorta desteğinin yanında garanti işlemlerini de başlatıklarını vurguladı.

"Eximbank döviz şoklarına hazırlıklı"

Türk Eximbank'ın misyonunun ihracatçılara sağladığı finansman imkanlarını artır-

mak ve kurlardaki dalgalanmaların ihracatçı üzerinde yaratabileceği risklerin yönetilmesini sağlayarak yeni ürünler sunmak olduğunu vurgulayan Pekcan, Eximbank'ın 28 Mayıs 2018'den itibaren TCMB kaynaklı reeskont kredileri hariç yabancı para cinsinden tüm kredilerini döviz olarak da ihracatçılara kullanırmaya başladığını kaydetti.

Bakan Pekcan, Türk Eximbank'ın ihracatçıların kur ve faiz riskinden korunabilmelerini teminen vadeli işlemlerin kullanımının yaygınlaştırılması, döviz kurunda yaşanması muhtemel ani şokların ve faiz

oynaklıklarının ihracatçı üzerindeki etkisinin azaltılması ve rekabet gücünün desteklenmesi amacıyla gerekli enstrümanların sunulduğunu söyledi.

Bu kapsamda daha önce döviz alım, vadeli döviz alım/satım (forward) ürünlerinin sunulduğunu anlatan Pekcan, 9 Temmuz 2018'den itibaren faiz swapı işlemlerine başladığını ifade etti.

Bakan Pekcan, 23 Temmuz 2018'den itibaren TCMB kaynaklı reeskont kredilerinde günlük limitin yükseltilmesiyle ihracatçıların bekleyen taleplerinin hızla karşılanmasını sağladığını sözlerine ekledi.

TİM İLE TÜRK EXİMBANK ARASINDA KAYNAK KULLANIMI PROTOKOLÜ Kaynak TİM'den, kredi Eximbank'tan

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) dövizdeki spekülasyonun ihracatı olumsuz etkilememesi adına harekete geçti. Bu kapsamda TİM, İhracatçı Birlikleri ile koordineli bir şekilde elindeki yedek akçeleri ve Türkiye Tanıtım Grubu kaynaklarının bir kısmını ihracatçı firmalara kullanırmak üzere Türk Eximbank ile protokol imzaladı. TİM, İhracatçı Birlikleri ve Eximbank arasında kaynak kullanımına ilişkin protokol, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan nezaretinde TİM Başkanı İsmail Güllü ve Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım tarafından imzalandı.

TİM Başkanı İsmail Güllü, imza töreninde yaptığı konuşmada Türkiye'nin ve iş dünyasının ana gündeminin döviz kurundaki hareketlilik ve ticaret savaşları olduğunu söyledi.

"Ekonomik seferberlik çağrısına hemen cevap verdik"

Döviz kurundaki hareketliliğin arkasında ekonomik bir sebep olmadığını herkes tarafından bilindiğini ifade eden TİM Başkanı Güllü, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Tamamen siyasi sebeplerle ekonomimize saldırıyorlar. Ancak biz tüm Türkiye olarak gerekli cevabı veriyoruz. Hükümetimiz, ekonomik ve siyasi tüm tedbirleri aldı. İş dünyası olarak hepimiz elimizden geleni yapıyoruz. Biz de TİM olarak, bütün birliklerimizle Cumhurbaşkanımızın ekonomik seferberlik çağrısına hemen cevap verdik. Yükselen döviz kurları nedeniyle ihracatçılarımızın zor duruma düşmesini istemedik. 'Gün birlik olma günüdür' dedik. İhracatçı Birliklerimiz ile koordineli bir şekilde, yedek akçelerimizin ve Türkiye Tanıtım Grubu fonlarının bir kısmını, Eximbank'a kullandırma kararı aldık. Bu sayede

verdiğimiz fonlar, ihracatçılarımıza 10 kat olarak geri dönecek."

Uluslararası ticarete korumacılığın had safhaya vardığı, ticaret savaşlarının büyük bir derinlik kazandığı yeni bir döneme tanıklık ettiklerini kaydeden Güllü, ihracatçıları olarak her zaman serbest ticaretten yana olduklarını vurguladı. İsmail Güllü, "Ülkelerin birbirlerine karşı gümrük duvarlarını yükseltmelerinin, korumacılık politikaları uygulamalarının doğru olmadığını düşünüyoruz. Ancak ülkemize yöneltilen hamlelere Hükümetimiz tarafından verilecek yanıtların da her zaman destekçisiyiz" dedi.

"Bizim iş insanlarımız akıllı tüccardır"

Bakan Pekcan da son dönemde spekülasyonla Türkiye üzerinde senaryolar oluşturmak istendiğini söyledi. Yapılan spekülasyonların Türkiye'nin gerçekleriyle uyuşmadığını kaydeden Pekcan, ekonomik göstergelerin atılan adımlarla kısa sürede istikrarlı seviyelere geleceğini kaydetti. Pekcan, "Böyle bir dönemde TİM'in atmış olduğu adım son derece anlamlı. Eximbank'a uzattığı el, 10 misli olarak ihracatçılara dönecek. Bizim iş insanlarımız akıllı tüccardır" şeklinde konuştu.

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ise banka olarak

iki yıldır hiç faiz artırmadıklarını, maliyetleri de aşağıya çektiklerini söyledi. Geçmişte attıkları adımlarla böylesi zor günlere hazırlık yaptıklarını dile getiren Yıldırım, "TİM, bu iş birliğini hayata geçirerek örnek bir kurum olduğunu gösterdi. Biz ihracatçılarla ortaklık değil, kader birliği yapıyoruz. İç içe çalışıyoruz. Banka olarak öncelikli olarak kur ve faiz riski olan ihracatçılarla çalışacağız" açıklamasını yaptı.



HİGE-DER, hazır giyimde ihracat kültürünü yayarak yeni ihracatçılar kazandıracak

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU'NUN (MHGF) İNİSİYATİFİ İLE KURULAN, HAZIR GIYIM İHRACATI GELİŞTİRME DERNEĞİ (HİGE-DER) İHRACAT KÜLTÜRÜNÜ TABANA YAYARAK YENİ İHRACATÇILAR KAZANDIRACAK. İHRACATI GELİŞTİRMEK İÇİN YURT İÇİNDE VE YURT DIŞINDA YOĞUN ÇALIŞMALAR GERÇEKLEŞTİRECEK OLAN HİGE-DER'İN BAŞKANI HÜSEYİN ÖZTÜRK VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ, DÜNYA GAZETESİ'Nİ DE ZİYARET EDEREK MİSYON VE HEDEFLERİ HAKKINDA BİLGİ VERDİ.

Türkiye'nin hazır giyim ihracatı uzun süredir 15-17 milyar Dolar aralığına sığıyordu. Ülkemizin genel ihracatında olduğu gibi ilk sıralardaki belli firmalar ihracatın büyük bir kısmını gerçekleştiriyor. MHGF, sektörde faaliyet gösteren firmaları birlikte hareket etme kültürüyle bir araya getirmek, ihracatın ve ihracatçının önündeki engelleri güçbirliğiyle kaldırmak amacıyla önemli bir girişim başlattı. Tamamen ihracat odaklı çalışmalar yapmak üzere Hazır Giyim İhracatı Geliştirme Derneği'ni (HİGE-DER) kuran MHGF, üretimin ve ihracatın daha fazla önem kazandığı bu günlerde çok kısa za-



manda projelerini hayata geçirmeye hazırlanıyor.

Dünya Gazetesi'ni ziyaret eden Başkan Hüseyin Öztürk, Başkan Yardımcıları Osman Sait Günteki, Galip Koyuncu, Mukaddes Başkaya ve Yönetim Kurulu Üyeleri Osman Ege ve Murat Bekem'in yer aldığı HİGE-DER heyeti, misyon, vizyon ve yapacağı çalışmalar ile ilgili Genel Yayın Yönetmeni Yardımcısı İbrahim Ekinci ve Ekonomi Muhabiri Serkan Akıncı'ya bilgi verdi.

Derneğin başkanlığını üstlenen Hüseyin Öztürk, bu yapıyla birlikte önemli bir ihtiyacı karşılayacaklarını ifade ederek, birlikte hareket etme kültürünü oluşturmayı hedeflediklerini belirtti. Hazır giyim sektörünün dünyanın 7'nci büyük tedarikçisi olmasına karşın dünya ticaretinde sadece yüzde 3'lük pay alındığını kaydeden Öztürk, daha verimli bir hale gelerek 30 katlık potansiyel için hareket edilebileceğine işaret etti.

“Karanlık fabrikalar kurulurken, biz hala eski yöntemlerle üretim ve satışımızı sürdürmemeliyiz”

Üretimin ve pazarın şeklinin her geçen gün değiştiğini vurgulayan Öztürk, “Karanlık fabrikalar oluşturulurken, biz hala eski yöntemlerle üretim ve satışımızı

sürdürmemeliyiz” dedi. Dernekte atıl kapasiteyi kullanma, ortak satış, ortak satınalma gibi konularda destek vereceklerini açıklayan Öztürk, her üyenin bir diğerinin danışmanı olacağı bir yapı kuracaklarını savundu. Kapasitenin üstünde sipariş alan bir dernek üyesinin işin fazla kısmını bir başka dernek üyesiyle birlikte yapacağını anlatan Başkan Hüseyin Öztürk, şöyle devam etti:

“İşletme sahiplerini şirketten dışarı çıkarmamız lazım”

“Ortak üretimi, ortak satışını hatta satışını bilmiyoruz. Makine alıyoruz şartları makineci belirliyor. Ürün satıyoruz, yine müşterinin şartlarına göre hareket ediyoruz. Belirleyici olmak istiyoruz. Tekstil makinelerinde dünyanın 2'nci büyük pazarıyız. Burada bizim pazarlık hakkımız yok. İş dünyası o kadar yoruluyor ki “hep işim var” diyor. Kafasını kaldıramıyor, network kuramıyor. İşletme sahiplerini şirketten dışarı çıkarmamız lazım. Başka türlü işletmeyi nasıl geliştireceksiniz...”

Hazır giyimde organize zincir mağazalardan hiç birinin sahibi olmadıklarına dikkat çeken Öztürk, “Dernek bu noktada da bir rol model olabilir. Finansmanda yeni bir ürün ortaya koyarak yabancı bir zincir satın almayı hedefliyoruz” dedi.



MKMODAATELIER

BRIDAL ACCESSORIES

“COCOON”
COLLECTION
2018 - 2019



MK MODA ÜRÜNLERİ SANAYİ VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
MALTEPE MH. AİLE BAĞÇESİ LİTROS YOLU SK. NO.12/A TOPKAPI 34010
ZEYİTBURNU - İSTANBUL - TÜRKİYE T+90 212 6128891 F+90 212 6138629
mkmodaatelier.com



YENİ YÖNETİMDE KADIN SAYISI
YÜZDE 100 ARTTI

TÜRKONFED'de Orhan Turan bayrağı devraldı

TÜRKONFED, 13. OLAĞAN GENEL KURULU'NDA ORHAN TURAN BAŞKAN SEÇİLDİ. MHGF YÖNETİM KURULU BAŞKANI HÜSEYİN ÖZTÜRK'ÜN BAŞKAN YARDIMCISI OLDUĞU YENİ YÖNETİMDE KADIN ORANI ÖNCEKİ DÖNEME GÖRE İKİYE KATLANARAK YÜZDE 23 OLDU.

Üyeni olan 29 federasyon ve 235 dernek ile bölgesel ve sektörel iş dünyası örgütlerinin çatı kuruluşu olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nun, (TÜRKONFED) İstanbul'da gerçekleştirilen 13. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine Orhan Turan seçildi. Genel Kurul'da yeni Yönetim Kurulu Üyeleri de belirlenirken, bir önceki döneme göre yönetimdeki kadın üye sayısı yüzde 100 artarak, ağırlığını yüzde 23'e yükseltti.

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şükrü Ünlütürk'ün ev sahipliği yaptığı 13. Olağan Genel Kurul Toplantı-

bul'da gerçekleştirilen 13. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine Orhan Turan seçildi.

Genel Kurul'da yeni Yönetim Kurulu Üyeleri de belirlenirken, bir önceki döneme göre yönetimdeki kadın üye sayısı yüzde 100 artarak, ağırlığını yüzde 23'e yükseltti.



tısı'na TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik'in yanı sıra TÜSİAD Önceki Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz ve Konfederasyon üyeleri katıldı.

Şükrü Ünlütürk: "29 federasyon, 235 dernek ve 40 bini aşkın üye şirkete ulaştık"



Genel Kurul'un açılış konuşmasını yapan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şükrü Ünlütürk, TÜRKONFED'in 25 yıldır Türkiye'nin ekonomik, siyasi ve sosyal konularına eğildiğini belirterek, "Göreve geldiğimizde bölgesel ve sektörel olmak üzere 22 federasyon, 150 dernek ve 30 bin şirketin üye olduğu TÜRKONFED'e, bugün 29 federasyon, 235 dernek ve 40 bini aşkın şirket üye. Üç yılda 200'ün üzerinde geniş katılımlı etkinlik düzenledik, dokuz araştırma raporu ile KOBİ'lerimizin ve ülke ekonomisinin sorunlarına çözüm önerileri, yapıcı bakış açıları getirdik. TÜRKONFED International üye yapımızı genişleterek, 20 ülkedeki 13 derneğimizle iş dünyasının sesi olmaya gayret ettik" dedi.

İçeride ve dışarıda pek çok sorunla aynı anda mücadele ederken, seçim ortamına girilen bu süreçte, ülkenin huzuru, refahı ve kalkınması için her-

kese tarihi sorumluluklar düşüğünü kaydeden Ünlütürk, şöyle devam etti: "Seçimler demokrasinin en önemli unsurlarından biridir ancak bilindiği üzere tek başına yeterli değildir. Seçim sürecinin özgür, demokratik ve adil bir atmosferde gerçekleşmesi, toplumsal uzlaşma açısından son derece önemli. Demokrasinin alanının genişletildiği, hukuk devletinin, adil ve bağımsız yargı sisteminin hiçbir tereddüde izin vermeyecek biçimde tesis edildiği, fikir, ifade, medya ve internet özgürlüğünün tartışılmadığı, tüm vatandaşların özgürlükler, inançlar, kültürel değerler, eğitim ve iş olanakları açısından eşit olduğu bir Türkiye, tüm sorunlarını aşabilecek güçtedir. Adil rekabet ortamının sağlandığı, kadın erkek cinsiyet eşitliğini her alanda sağlamış, kadınlarımızın, işgücüne ve hayatın her alanına etkin katılımını sağlamış bir Türkiye, tüm sorunlarını aşabilecek güçtedir. Olağan üstü hal döneminin sona erdiği, güvenlik-özgürlükler dengisini gözetken, ayırıştırıcı - kutuplaştıran değil, birleştiren bir siyaset dilinin tercih edildiği, bütün ülkemizin birlik ve beraberlik içinde olduğu bir Türkiye, tüm sorunlarını aşabilecek güçtedir. Gelişmiş bir ekonomi, ancak gelişmiş bir demokrasi ile mümkündür."

Erol Bilecik: "Demokratik, ekonomik ve sosyal reformlara odaklanılmalı"

Toplantıda konuşan TÜSİAD Başkanı Erol Bilecik ise, "Ekonominin tedavisi, yapısal reformlara bağlıdır. Tedavide günler değil, emin olun saatlerin bile önemi vardır. Reformları tamamlayan, demokrasi ve özgürlükler ülkesi olarak güç-

lenen bir Türkiye, dünyada yüksek siyasi etki ve ekonomik rekabet gücüne sahip olacaktır. Küresel rekabette yerinde saymak gibi bir durum yoktur. Seçim sürecinin getirdiği rekabet ortamı içinde, toplumsal kutuplaşmanın keskinleşmesi için, üslupların karşılıklı saygı ve hoşgörüyü esas almasını diliyoruz. Zor zamanlar geliyor, geçiyor. Özellikle böyle dönemlerde, herkesin daha pozitif olmasına ihtiyacımız var. Birlik, beraberlik içinde, konuşup anlaşmayı başararsak, Türkiye'nin çözülemeyecek hiçbir meselesi yoktur. Sakin, uzlaşmacı ve huzurlu bir ortamda her sorunumuzun üstesinden gelebiliriz" diye konuştu.

Orhan Turan: "Bizi biz yapan değerlere bağlı kalacağız"

TÜRKONFED'de başkanlık bayrağını devralan Orhan Turan ise Genel Kurul'un sonunda yaptığı teşekkür konuşmasında şunları söyledi: "Bizler, TÜRKONFED'i oluşturan her bir sivil toplum gönüllüsü, gücümüzü aldığımız temel ilkenin; bağımsızlık ve gönüllülük esaslı yapımız olduğunun bilincindeyiz. Bizler, asıl potansiyelimizin, birlikte çalışarak üretmekten, bizi "biz" yapan temel değerlere bağlı kalmak



ve geleceğe taşımaktan geçtiğini biliyoruz. TÜRKONFED'in en önemli başarısının Türkiye'nin farklı bölgelerinden sivil toplum kuruluşu ve iş dünyası örgütlerini yani SİAD'ları konfederasyon çatısı altında "biz" olma bilinciyle bir araya getirmesinden kaynaklanmaktadır."

"5K ile kurumsal, kapsayıcı, küresel, KOBİ ve kadına ağırlık veren bir TÜRKONFED olacak"

Önümüzdeki dönemde odaklanacakları "5K" vizyonu ile katma değer yaratacaklarının altını da çizen Turan, "5K vizyonuyla Kurumsal, Küresel, Kapsayıcı bir TÜRKONFED geliştireceğiz, Konfederasyonumuzun KOBİ ve Kadın konusundaki öncü rolünü de artıracacağız" diye konuştu. 5K vizyonunun yapı taşları hakkında bilgi veren Turan, şöyle devam etti: "Kurumsal çünkü işletmelerimizi, derneklerimizi, federasyonlarımızı ve ülkemizin ekonomik, demokratik kurumlarını, kurumsal yapılarla desteklersek gelişme, verimlilik ve sürdürülebilir büyümeyi sağlayabiliriz. Küresel rekabet gücü çünkü günümüzde artık sadece ülkeler değil, kentler,

sektörler ve şirketler küresel rekabetçilik liginde yarışıyor. Kapsayıcılık çünkü bu hedefler doğrultusunda siyasetten ekonomiye, toplumsal hayatımızı zenginleştiren tüm renklere ve seslere eşit mesafede, uzlaştıran, katılımcı, çözümün bir parçası olarak katma değer yaratmak istiyoruz. Avrupa KOBİ Birliği'nin Türkiye'den kabul edilen tek üyesi olan TÜRKONFED, KOBİ'lerin sorunlarını uluslararası platformlarda da kurumsal, küresel ve kapsayıcı bir yaklaşımla sürdürecektir. Kadın çünkü güçlü toplum, güçlü ekonomi ve güçlü demokrasiye giden yolun, kadının hayatın tüm alanlarına aktif katılımından geçtiği bilinmeli. Kadınların karar alma mekanizmalarına etkin katılımı için mücadele eden bir sivil toplum kuruluşu olarak yönetim kurulumuzda kadın temsiliyetini yüzde 100 artırarak, yönetimde yüzde 23'lik bir kadın temsili-

yet oranı sağlayarak, küçük ama anlamlı bir ilk adım attığımızı ifade etmek isterim. Ancak bunun yeterli olmadığını biliyoruz. Bu noktada atılan ilk adımı hızlandırıp, temsiliyeti genişletirken, ekonomiden siyasete hayatın her alanına kadınların etkin katılımını artıracacağız."

"Güçlü KOBİ, güçlü ekonomi"

Seçimlerin hemen ardından ekonomik reform odaklı gündeme geri dönülmesinin önemli olduğunun altını çizen TÜRKONFED Başkanı Turan, "Güçlü kadın, güçlü toplum, güçlü KOBİ, güçlü ekonomi, güçlü demokrasi, güçlü ve lider bir Türkiye ancak sektör, şirket ve KOBİ'lere dokunmak, sorunlarına çözümler üretmek, kapasiteleri ile nitelikli insan kaynağı altyapılarını güçlendirmek, yüksek teknolojili, yüksek katma değerli üretim modeli

ile mümkün. Bu nedenle seçimlerin ardından yapısal ve ekonomik reform odaklı gündemimize geri dönmeli; huzur, refah ve kalkınma için değer yaratmalıyız" diye konuştu.

MHGF Başkanı Öztürk TÜRKONFED Başkan Yardımcısı oldu

Başkanlığı'na Orhan Turan'ın seçildiği 13. Dönem TÜRKONFED Yönetim Kurulu'nda MHGF'den Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyesi Osman Sait Günteki görev aldı. Ayrıca MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk 11 kişilik TÜRKONFED Yürütme Kurulu üyeleri arasına girdi.

TÜRKONFED 13. Olağan Genel Kurulu'na Türkiye'nin dört bir yanından üye federasyon ve derneklerin başkan ve temsilcileri katıldı. MHGF Yönetim Kurulu üyeleri de toplantıya yoğun ilgi gösterdi.

TÜRKONFED 13. Dönem Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu

Başkanı

Orhan Turan

Başkan Yardımcıları

Ali Avcı

Ali Eroğlu

Batu Aksoy

Faruk Ekinci

Hüseyin Öztürk

Mehmet Gün

Ozan Diren

Serpil Veral

Suat Çalbıyık

Süleyman Sönmez

Ural Aküzüm

Yönetim Kurulu Üyeleri

Abdulasır Duyan

Ali Tekin Çelik

Aydın Buğra İlter

Buket Eminoğlu Pilavcı

Burç Baysal

Celal Ögücü

Erdal Akarsu

Esin Güral Argat

Gültekin Okay Salgar

Hasan Küçük Kurt

İbrahim Yılmaz

İrem Oral Kayacık

M. Salih Özen (Sayman)

Metin Yılmaz

Murat Kolbaşı

Nergiz Çifçi

Nur Ger

Öner Çelebi

Ramazan Kaya

Reyhan Aktar

Sanem Oktar

Selahattin Balkan

Soner Aygün

Suat Çiftçi

Yahya Alper Bektaş

Yiğit Savcı

Yurdum Hasgül Çağatay

Zeyyat Kafkas

Arda Batu (Genel Sekreter)



Şimşek Ege

ETİKET VE MATBAACILIK LTD. ŞTİ.



DIGITALLY PRINTED SERVICE
PRODUCING FACILITIES

PVC AND PLASTIC LABELS

PRINT SHOP SERVICES

PRINTED FABRIC LABELS

LEATHER LABELS

DECAL STICKERS

SWING TICKETS

TRANSFER LABELS

WOVEN LABELS

BARCODE LABELS

ŞİMŞEK-EGE ETİKET VE MATBAACILIK LTD.ŞTİ.

Adres : Zafer Mahallesi 148. Sokak No:5 34513 Esenyurt - İSTANBUL / TÜRKİYE

Telefon : 444 7 343 - 0 533 741 42 32 - 0 533 950 71 10

Fax : 0 212 428 28 26 E-Mail : pazarlama@simsekege.com.tr

Dilek ve Şikayetleriniz İçin Mail Adresimiz : kalite@simsekege.com.tr

www.simsekege.com.tr

TÜRKONFED STEM Anadolu, Paydaş Etkinliğiyle tamamlandı

TÜRKONFED'İN İSTANBUL, DİYARBAKIR, ANKARA, İZMİR VE ESKİŞEHİR'DE DAHİL OLMAK ÜZERE BEŞ İLDE 200 GENÇ LİSELİYİ GİRİŞİMCİ EKO-SİSTEMİ İLE TANIŞTIRDIĞI STEM PROJESİ, 19 TEMMUZ 2018 TARİHİNDE DÜZENLENEN PAYDAŞ ETKİNLİĞİ İLE TAMAMLANDI. 2019 YILINDA DA STEM PROJESİNİ ANADOLU'DA YAYGINLAŞTIRMAYI HEDEFLEYEN TÜRKONFED, GELECEĞİN GİRİŞİMCİLERİNİ EĞİTMeye DEVAM EDECEK.



Orhan Turan
TÜRKONFED Yön. Krl. Bşk.



Jennifer Davis
ABD İstanbul Başkonsolosu

Geleceğin girişimcilerini yetiştirmek ve Türkiye'de genç girişimcilik eko-sistemi oluşturabilmek amacıyla TÜRKONFED tarafından 2017 yılında İstanbul'da başlatılan "STEM ile Girişimde Yeni Ufuklar" projesi, 2018 yılında da Anadolu'ya taşınmıştı. Diyarbakır, İzmir, Ankara ve Eskişehir'de 160 liseli genç girişimcinin katıldığı STEM Anadolu projesinin kapanışı ise Nisan ayında İstanbul'da düzenlenen Global

Girişimcilik Kongresi'nde gerçekleştirilmişti.

Öğrenciler deneyimini paydaşlarla paylaştı

ABD Ankara Büyükelçiliği Küçük Ölçekli Hibe Programı tarafından finanse edilen ve Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliğinde yürütülen projenin paydaş buluşması ise 19 Temmuz 2018 tarihinde Grand Hyatt Otel'de yapıldı. TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan, ABD İstanbul Başkonsolosu Jennifer Davis ile Limak Yatırım Başkanı

Ebru Özdemir'in konuşmalarıyla başlayan STEM Anadolu Paydaş etkinliğinde öğrenciler deneyimlerini de paylaşma fırsatı buldu.

Proje Anadolu'nun diğer kentlerine de ulaşacak

TÜRKONFED yönetim kurulu üyeleri, STEM projesi paydaşları ile TÜRKONFED'in farklı projelerde işbirliği yaptığı kurum ve kuruluşların temsilcilerinin de katılımıyla gerçekleştirilen etkinlikte ev sahibi olarak açılışı yapan TÜRKONFED Baş-



kanı Turan, "STEM Anadolu projesinin ilk toplantısı için Diyarbakır'da eğitimlerimiz başlarken, yoğun bir şekilde üyelerimizden kendi bölgelerinde de projenin devam etmesi yönünde güçlü taleplerle karşılaştık. Adana, Mersin, Kayseri, Bursa, Hatay, Çanakkale, Denizli, Samsun ve Trabzon'dan gelen taleplerde projenin en önemli başarısıdır. Projemizi önümüzdeki dönemde Anadolu'daki diğer kentlerimizde yaratıcı genç fikirlere ulaşmak için devam ettirmeyi de arzu ediyoruz" dedi.

Orhan Turan: **"Gençler, hayal edin ve ilerleyin. Hayalleriniz dünyayı değiştirecektir"**

Orta Eğitim Tuzağı sorununu aşmak için özellikle Eğitim konusunun ana odaklarından biri olduğunu dile getiren Turan, şunları söyledi:

"Nitelikli bir eğitim, modern, akla ve bilime uygun, özgür düşünmeyi, yaratıcılığı, sorgulamayı teşvik eden bir eğitim sisteminin, günümüz dünyasında gerek ekonomik gerekse de toplumsal dönüşümü sağlamak adına önemli olduğunu düşünüyoruz. Gençlerimize de bir girişimci iş insanı olarak şunu söyleyebiliriz. Gençler, hayal edin ve

ilerleyin. Hayalleriniz dünyayı değiştirecektir."

Global Girişimcilik Kongresi'nde tam not aldı

TÜRKONFED'in "STEM Anadolu" projesi kapsamında Diyarbakır, Eskişehir, Ankara ve İzmir'den gelen 160 öğrenci 17-19 Nisan 2018 tarihleri arasında düzenlenen Global Girişimcilik Kongresi'nde iş dünyası ile buluşmuştu. İki gün boyunca toplam 27 projenin sunumunu yapan STEM Anadolu öğrencileri "MOON", "Yanımdaki Aşçı", "Renkgörü", "Sponsor", "Ancha Space", "Hypograt", "Micro -FT" ve "Pay F" isimli projeleriyle melek yatırımcılardan tam not almayı başarmıştı.

ABD Büyükelçiliği Küçük Ölçekli Hibe Programı tarafından finanse edilen ve Genç Başarı Vakfı işbirliğiyle hayata geçirilen "STEM Anadolu" öğrencilerinin proje sunumlarını, o dönem aynı zamanda TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi olan Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk'ün de aralarında olduğu çok sayıda iş insanı dinledi. MHGF Başkanı Öztürk, burada bir konuşma da gerçekleştirdi.



TÜRKONFED BŞK. TURAN:

Nitelikli bir eğitim, modern, akla ve bilime uygun, özgür düşünmeyi, yaratıcılığı, sorgulamayı teşvik eden bir eğitim sisteminin, günümüz dünyasında gerek ekonomik gerekse de toplumsal dönüşümü sağlamak adına önemli olduğunu düşünüyoruz"



MHGF Yön. Krl. Başkanı ve TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Hüseyin Öztürk Global Girişimcilik Kongresi'nde TÜRKONFED STEM Anadolu Projesi ile ilgili bir konuşma gerçekleştirdi.

TÜRKONFED genel sekreterleri AB'nin kalbi Brüksel'de önemli temaslarda bulundu

TÜRKONFED GENEL SEKRETERLERİ, KOORDİNASYON TOPLANTISI'NIN DÖRDÜNCÜSÜ 4-7 HAZİRAN 2018 TARİHLERİNDE BRÜKSEL'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TÜRKONFED ÜYESİ FEDERASYON VE DERNEKLERİN GENEL SEKRETERLERİNİN KATILDIĞI BRÜKSEL TOPLANTISI AYNI ZAMANDA ÇOK ÖNEMLİ TEMASLARIN DA GERÇEKLEŞTİRİLDİĞİ İLK YURT DIŞI ETKİNLİK OLDU. DAHA ÖNCE TÜRKONFED GENEL SEKRETERLERİ ALANYA (2015), İSTANBUL (2016) VE MUĞLA/AKYAKA (2017) DA BİR ARAYA GELMİŞTİ.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) tarafından federasyon ve derneklerdeki insan kaynağı altyapısının geliştirilmesi, organizasyon ve iletişim süreçlerinin sürdürülebilirliğine yönelik başlatılan Genel Sekreterler Koordinasyon Toplantısı'nın dördüncüsü Brüksel'de gerçekleştirildi. TÜRKONFED tarafından organize edilen, 4-7 Haziran 2018 tarihleri ara-

sında gerçekleştirilen Brüksel temalarında AB'nin önemli kurum ve kuruluşlarının yanı sıra sivil toplum kuruluşları ile Türkiye'nin Brüksel Daimi Temsilciliği de yoğun görüşme durakları arasında yer aldı.

FNF Türkiye işbirliğiyle gerçekleştirilen Brüksel temalarına TÜRKONFED Genel Sekreteri Arda Batu, Genel Sekreter Yardımcısı Betül Çelikkaleli, FNF Türkiye Proje Koordinatörü

Ared Demirci, Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Genel Sekreteri Abbas Özpinar, GÜNMAŞİFED Genel Sekreteri Erdoğan Dur, MHGF Genel Sekreteri Abbas Özpinar, İSİFED Genel Sekreteri Nazan Biliz, BASİFED Genel Sekreteri Elif Zora, ESİAD Genel Sekreteri Hale Altan, TKYD Genel Sekreteri Betül Aygüsu ve İSTA Genel Sekreteri Emre Tamer katıldı. TÜRKONFED Genel

Sekreterler Heyeti, Brüksel'de TÜSİAD Brüksel Temsilcisi Dilek Aydın tarafından karşılandı.

Avrupa KOBİ Birliği ve AP Ziyareti

AB Nezdinde Türkiye Daimi Temsilcisi Büyükelçi Faruk Kaymakçı, Belçika Nezdinde Türkiye Büyükelçisi Büyükelçi Zeki Levent Gümrükçü, Avrupa KOBİ Birliği (UEAPME) Dışişleri Direktörü Luc Hendrickx, Avrupa Parlamentosu (AP) Üyesi ve AP Türkiye Forumu Eş Başkanı İsmail Ertuğ ile AP Türkiye Forumu Genel Sekreteri Laura Battala Adam ile görüşmelerde bulunan heyet, karşılıklı görüş alışverişinin yanı sıra yeni dönemde AB'nin KOBİ ve sanayi politikası stratejileriyle ilgili de bilgi aldı. FNF Brüksel'de gerçekleştirilen Arda Batu'nun yönettiği Dilek Aydın ve TOBB AB Temsilcisi Seval İskender'in de katıldığı toplantıda Türkiye'nin AB görünümü ve üyelik süreci, ikili ilişkiler, BREXIT ve bunun Türkiye'ye olası etkileri, Türklere vize serbestiyeti, kadının bürokrasi, iş dünyası ve toplumda daha katılımcı olması yönünde izlenen politikalar, STK'ların siyasi, toplumsal ve ekonomik boyutuyla etkileri ele alındı.



26.yıl

NEW SPRING PRODUCT
ECEX
T E E T H

ECE
FERMUAR-ZIPPER

www.ecefermuar.com.tr

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



TRİSAD, Denetimli Serbestlik Projesi ile hükümlüleri meslek sahibi yapıyor

MHGF KURUCU DERNEKLERİNDEN BİRİ OLAN TRİSAD, EĞİTİM VE SOSYAL SORUMLULUK ALANINDA YAPTIĞI ÇALIŞMALARLA DİKKAT ÇEKİYOR. TRİSAD'IN BU YIL MART AYINDA BAŞLATTIĞI YENİ PROJE DENETİMLİ MAHKUMLARI HIZLI BİR KURSLA MESLEK SAHİBİ YAPIYOR. KISA ZAMANDA MEYVESİNİ VEREN DENETİMLİ SERBESTLİK PROJESİ HEM KADER MAHKUMU İNSANLARI TOPLUMA KAZANDIRIYOR, HEM DE SEKTÖRÜN ELEMAN SORUNUNA ÇARE OLUYOR. BU ÖRNEK PROJENİN AYRINTILARINI TRİSAD BAŞKANI MUSTAFA BALKUV İLE KONUŞTUK.

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) üyesi Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) sektörde 24 yılı geride bırakmış önemli sivil toplum kuruluşlarından biri. TRİSAD aynı zamanda gerek eğitim, gerekse sosyal sorumluluk alanında başlattığı projelerle de dikkat çekiyor. Bunlardan sonuncusu denetimli mahkumları hızlı bir eğitimle topluma ve sektöre kazandırma projesi. 19 Mart 2018 tarihinde yapılan açılışına MHGF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk'ün de katıldığı bu önemli proje ile ilgili birinci elden, TRİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv ile konuştuk.

TRİSAD olarak eğitim ve sosyal sorumluluk alanında yaptığınız çalışmalar-dan bahseder misiniz?

TRİSAD olarak 1996'da açtığımız 22 yıldır faaliyette olan bir okulumuz var. Bu okuldan şimdiye kadar 2 bine yakın mezun verdik. Bunun yarısına yakını sektörde çalışıyor. Firma sahibi, ihracatçı, teknik destek veren hatta şirket CEO'su olanlar var aralarında. Ancak sektörün ihtiyacı çok fazla. Okul yeterli gelmiyor. İstanbul'daki yedi tematik okuldan birisiyiz. 4 bin meslek lisesi var. Ancak hazır giyimde eğitim yapan tek meslek lisesiyiz. Bu bir derneğin yapabileceği

faaliyetlerin çok çok üzerinde bir iş. Bir vakıf faaliyeti aslında. Çok fazla emek ve para harcamak gerekiyor. Bir sorumluluk çerçevesinde bu yıl 700 bin liranın üzerinde bir yatırım yaptık okulumuza. Çin'den ve Almanya'dan birer makina getirdik. Öğrencimiz mezun olduğu zaman sektörde makinaları tanısın istiyoruz. Okulda Çin, Alman ve Japon makinalarının eğitimini veriyoruz. Teknolojiyi çok yakından takip ediyoruz. Teknoloji de kendini 4-5 yılda bir yeniliyor ama ona kalmadan 2-3 yılda bir makinalarımızı yeniliyoruz. Desen bilgisayarlarımız da öyle. Tanesi 70 bin TL olan desen bilgisayarlarından bizde 4 tane var. Öğrencimizi her yönüyle donanımlı ve sektöre geldiğinde her şeyi bilecek halde mezun ediyoruz.

Marmara Üniversitesi'nde bir triko bölümümüz de var ama orada bir triko makinesi yok örneğin. Onlar buraya geliyorlar makineleri tanıtıyoruz. Ayrıca desen kursları da açıyoruz. Şu ana kadar 250 kişiyi de mezun ettik bu kurslarda. Ama talep çok fazla.

“Bir kazan-kazan projesi”

Bu bağlamda TRİSAD olarak Silivri Cezaevi'ne gittik. Orada birkaç atölyede bir ücret karşılığı, penye, bavul gibi ürünlerin üretimi yapılıyor. Üretim adına değil de eğitim anlamında bir atölye açabileceği

mizi belirttim. İlk önce bir yer bulunamadı, biraz bekledik. Bu arada denetimli serbestliği keşfettik. Türkiye'de 600 bin denetimli mahkum var. Günde 4 saat kamu hizmeti yaparak cezalarını tamamlıyorlar ve mesleği olmayan kişiler. Sabıkalı olduklarından iş bulamıyorlar. “Bu insanlara meslek öğretilim. Bir kazan-kazan projesi olsun. Üretici olsunlar, topluma kazandıralım” dedik. Ayrıca sigortalı oldukları günden itibaren de tam gün serbest oluyorlar. Bu da sektörümüzün çalışma sistemine de uyuyor. Tabi bu arkadaşlar zaman zaman denetlenecekler. Bugüne kadar geri dönüşleri de hep iyi oldu.

25 günde sertifikasını alıp, işe yerleşiyor

Eğitim süresi ne kadar?

Kursu 2,5 ay olarak düşündük. Ancak ilk 25 günden itibaren de sertifikalarını vererek işe yerleştirmeleri yapıyoruz. Proje 19 Martta başladı. Biz işe yerleştirdikçe yeni elemanlar geliyor. Sabah 25, öğleden sonra 25 olmak üzere günde toplam 50 kişiye eğitim veriyoruz. Şu ana kadar birçok kişiyi işe yerleştirdik ve talep çok fazla.

Bu kurs pilot oldu ve ne kadar ihtiyaç olduğunu da görmüş olduk. Son derece başarılı oldu. Sanayinin diğer alanlarında



da yetişmiş eleman sıkıntısı var. Hedefimiz bu atölyeleri tüm Türkiye'ye yaymak.

“Bunu dünyada ilk yapıyorsunuz”

Bu atölyeleri açmaya karar verdiğimizde Vatan Caddesi'ndeki Denetimli Serbestlik Müdürümüz ile konuştuk. Bizi Çağlayan Başsavcı müdürümüze götürdü. Ondandır onay aldık. “Bir protokol imzalayacaksak, örneğini alalım, ona uygun hazırlayalım” diye söyledik. Onun bize söylediği aynen şu idi; “Siz bunu dünyada ilk yapıyorsunuz. Onun için siz protokolü hazırlayın, biz gelip imzalarız”.

Bu dünyaya örnek olacak bir proje. Çok faydalı olduğunu düşünüyoruz. Bu projeyi

kendimiz yürüttüğümüz için zaman da kazanmış olduk. Tabi bunun bir gideri de var. Aylık 20 bin TL civarında bir maliyetimiz var. Bunun yanında okulumuzun giderleri de var. Futbol takımımız da var. Bütün bunlar hep TRISAD tarafından karşılanıyor.

“Projeye sahip çıkılması gerek”

Bu projenin duyurulması ve ödül alınması gerekiyor. Projeye sahip çıkılması gerek. Denetimli serbestlikte olanların sayısı önümüzdeki günlerde artacak. O nedenle talebin de artacağını düşünüyorum. Usta öğreticilerimiz de çok başarılı. Böyle 5-6 atölyeye daha ihtiyacımız var.

Herhangi bir kuruluştan maddi destek alıyor musunuz? Bu yönde girişimleriniz oldu mu?

Projemizi İstanbul Kalkınma Ajansı'na (İSKA) sunduk. İnceleme için bir ekip geldi. Çok özel bir proje olduğu için destek alacağımızı düşünüyoruz. Gelecek destek ile atölye sayısını da artıracığımızı düşünüyoruz. Bunun tüm sanayi kollarına yayılmasını sağlamak gerekiyor. Daha çok desteğe ihtiyacımız var.

Bu proje elemanları çok kısa sürede mesleğe kazandırıyor. Ayrıca onlar açısından sigortalı oldukları andan itibaren denetimli serbestliklerinin tam güne çıkması, sağlık sigortalarının oluşu, aileleri için para kazanıyor olmaları da çok önemli. Nereden bakarsanız bakın çok yönlü bir kazan kazan projesi bu. Üstelik yasal olarak çalışıyor olmaları da artı bir yönü.

Tabi bu bizim Denetimli Serbestlik Müdürlüğü ile ortak projemiz olduğu için birlikte ödül almamız gerekiyor. Bu projenin tek eksiği duyurulmasıdır.

“Bu proje elemanları çok kısa sürede mesleğe kazandırıyor. Ayrıca onlar açısından sigortalı oldukları andan itibaren denetimli serbestliklerinin tam güne çıkması, sağlık sigortalarının oluşu, aileleri için para kazanıyor olmaları da çok önemli. Nereden bakarsanız bakın çok yönlü bir kazan kazan projesi bu”



İş akdinin feshinde işçiden alınan ibranamelerde dikkat edilmesi gereken hususlar

BİLİNDİĞİ GİBİ, BÜTÜN İŞVERENLER, HİZMET AKDIYLA ÇALIŞTIRDIKLARI İŞÇİLERİ İŞTEN ÇIKARIRKEN VEYA İŞÇİNİN KENDİ İSTEĞİ İLE YA DA HAKLI NEDEN GÖSTEREREK İŞTEN AYRILIRKEN HAK ETTİKLERİ ALACAKLARINI ÖDERKEN İŞÇİDEN, BU ALACAKLARINI ALDIĞINA İLİŞKİN BİR İBRANAME DÜZENLEMekte VE ALMAKTADIR.

İşçi ile işveren arasında düzenlenen ibraname- nin geçerli sayılması için yasanın öngördüğü ve Yargıtay Hukuk Genel Kurulunun vermiş olduğu kararında da çok açık bir şekilde belirtildiği gibi, belli koşulları vardır. İşçiden alınan her ibraname geçerli sayılmakta ve mahkemelerde itibar edilmemektedir.

4857 sayılı İş Kanununda, işçinin işverenden alacağı ve bu alacağın ödenmesi ve buna ilişkin işçiden ibraname alınması ile ilgili olarak herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. 2012 yı-

lından önce Borçlar Kanunuunda da ibranameye ilişkin bir hüküm bulunmamakta idi. Ancak, yeni Türk Borçlar Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle, işçi ile işveren arasında düzenlenen ibranamenin geçerli addedilebilmesi için yasanın ön gördüğü geçerlilik koşullarının nasıl ve neler olduğu kesin olarak belirlenmiştir.

İBRANAMENİN YAZILI OLARAK YAPILMASI GEÇERLİLİK KOŞULUDUR

İş ilişkisinde borcun ibra yoluyla sona ermesi ile ilgili olarak, 01.07.2012 tarihinde yürürlüğe giren 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun 420. maddesinde öngörülmüştür. Söz konusu Kanunun 420. maddesi hükmüne göre, **işçinin işverenden alacağına ilişkin ibra sözleşmesinin yazılı olması, şarttır ve geçerlilik koşuludur.** Yazılı olarak yapılmayan ibranameler artık geçerli olmayacaktır.

İBRANAMENİN GEÇERLİ OLABİLMESİ İÇİN FESİHTEN SONRA BİR AYLIK SÜRE GEÇMELİDİR

İbra tarihi itibarıyla sözleşmenin sona ermesinden başla-

yarak en az bir aylık sürenin geçmiş bulunması, gerekir ki, ibraname geçerli sayılsın. Bu şu demektir; fesih tarihinde alınan veya bir aylık süre geçmeden alınan ibranameler ancak yapılan ödemelere ilişkin makbuz niteliğinde olacaktır. İşçi, işverni ibra etmiş sayılmayacak, yani fazlaya ilişkin haklarını dava edebilecektir.

Bir aylık bekleme süresinin ibranameler için geçerlilik şartı olarak getirilmesinin en büyük nedenlerinden biri, işçinin işe aide davası açma süresi içinde işverence baskı altına alınmasının önlenmesidir. 4857 sayılı İş Kanunu m. 19 hükmünde, işe iade şartları gerçekleşmiş olan işçinin bu davayı açması için öngörülmüş bir aylık süre vardır. Bu süre hak düşürücü bir süre olduğundan ve bir aylık sürenin geçmesinden sonra açılan işe iade davalarının reddedileceğinden, feshi izleyen bir aylık sürede işverenin olası baskılarını azaltmak, iş güvencesinin sağlanması için de gereklidir.

Geçerli ve haklı neden iddialarına dayanan fesihlerde dahi ibraname düzenlenmesi için feshi izleyen bir aylık sürenin beklenmesi gerekir.

Doç. Dr. Mehmet Köksal ¹



1) Köksal Avukatlık Ortaklığının kurucu ortağıdır. Faal olarak avukatlık yapmaktadır. Aynı zamanda 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 ve Alman Ekonomi Meclisi Türk Alman Ekonomik İlişkiler Özel Yetkilisi ve Diplomatic Council Türkiye Direktörüdür.



Bir aylık süre, işçilik alacaklarının verilmesi için getirilmiş bir erteleme süresi değildir. Sadece ibraname veya ibra sözleşmelerinin geçerliliği için öngörülmüş bir süredir.

Bu nedenden, fesih ile muaccel hale gelen, yani ödenmesi gereken kıdem tazminatı, ihbar tazminatı ve izin ücreti gibi haklarının ödeme tarihi bir ay süreyle ertelenmiş olmamaktadır. Bu hakların geç ödenmesi nedeniyle işçinin faiz talep hakkı baki kalmaktadır.

İBRANAMEDE İŞÇİNİN NEYİ İBRA ETTİĞİ AÇIKÇA BELİRTİLMELİDİR

İbra konusu alacağın **türünün ve miktarının açıkça belirtilmesi**, şarttır. Götürü bir ifade ile "tüm haklarımı aldım. Başkaca bvir alacağım kalmadı." Şeklinde bir ifade geçerli sayılmayacak ve imzalanan belge ibraname olmayacaktır. Bu nedenle işçinin hakları tek tek gösterilmeli ve bu hakların kar-

şılığı bedeller de ibranameye yazılmalıdır. Örneğin; "kıdem tazminatına karşılık olarak 5.000,- TL'yi, kullanılmamış 12 günlük izinlerimin karşılığı olarak 2.500,- TL'yi, 4 haftalık ihbar tazminatına denk gelen 5.000,- TL'yi aldım. Fazla mesaim bulunmamaktadır." Şeklinde bir ibraname geçerli sayılacaktır.

İBRANAMEDE BELİRTİLEN TÜM ÖDEMELER NOKSANSIZ OLARAK BANKA ARACILIĞI İLE YAPILMALIDIR

Ödemenin hak tutarına zarar noksansız ve banka aracılığıyla yapılması şarttır. Kanunda geçen noksansız ödemenin ne anlama geldiği de açıklanmaya muhtaçtır. İbraname yazılı tutarların mutlaka gerçek hak bedelleriyle aynı olmasını kanun aramaktadır. TBK m.420/3'ün hükmüne bakıldığında, "hakkın gerçek tutarda ödendiğini ihtiva etmeyen ibra sözleşmeleri veya ibra beyanı

içeren diğer ödeme belgeleri, içerdikleri miktarla sınırlı olarak makbuz hükmündedirler." cümlesi yer almaktadır. Bu hüküm (m. 420'nin tamamı) emredici nitelikte bir hükmüdür. Buradan hareketle, işçinin istese de maddi haklarından feragat edemeyeceği sonucunu çıkartmak gerekir. Kanun koyucu işverene, işçinin mali haklarını tam ve noksansız olarak hesap etme ve ödeme yükümlülüğü getirmiştir. İçi de TBK m. 420 hükmü nedeniyle bu haklarından feragat edemeyecektir. Çünkü ibraname aslında karşılıklı başkaca bir borcun kalmadığını gösteren bir belge veya sözleşme olmasına rağmen, eğer işçinin hakkı tam olarak hesap edilmişse, Borçlar Kanunu, bu belgelerin ibraname veya ibra sözleşmesi sayılmayacağını ve ödenen kısma ilişkin makbuz hükmünde olduklarını emredici olarak düzenlemektedir. Bu nedenle, örneğin, işçi ibra etmiş olsa bile sonradan eksik kısmın ödenmesini dava edebilecektir.

“İşçi ile işveren arasında düzenlenen ibranamenin geçerli sayılması için yasanın öngördüğü ve Yargıtay Hukuk Genel Kurulunun vermiş olduğu kararında da çok açık bir şekilde belirtildiği gibi, belli koşulları vardır. İşçiden alınan her ibraname geçerli sayılmamakta ve mahkemelerde itibar edilmemektedir”



“6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu m. 420 hükmünde, iş sözleşmesinin sona ermesinden itibaren bir ay içinde yapılan ibra sözleşmelerine geçerlilik tanınmayacağı bildirilmiştir”

Bir başka durumda, işçi ölmüşse mirasçıları eksik ödemeleri işçinin ibrasına rağmen işverenden talep edebileceklerdir.

O halde; işçi tarafından verilen ibranamenin veya ibra sözleşmelerinin iş hukukunda ve hizmet akdinde, işçi bakımından, borcu sona erdiren bir hukuki sonucu yoktur. İş Hukukunda ve hizmet sözleşmelerinde, ibraya rağmen borç ve alacak sona ermemektedir.

Hakkın gerçek tutarda ödendiğini ihtiva etmeyen ibra sözleşmeleri veya ibra beyanını muhtevi diğer ödeme belgeleri, içerdikleri miktarla sınırlı olarak makbuz hükmündedir. Bu hâlde dahi, ödemelerin banka aracılığıyla yapılmış olması gerekir.

İbranamenin geçerli sayılması için 6089 sayılı Borçlar Kanununun 420. maddesine uygun ve yukarıda belirtildiği şekil ve şartların tüm unsurlarını taşıması gerekmektedir. Bu şartlara uygun olarak düzenlenmeyen işçiden alınan/alınacak ibranameler kesin olarak

geçersiz ve hükümsüz sayılacak ve ihtilaf konusu olmaya devam edecektir.

Bu unsurları taşımayan ibra sözleşmeleri veya ibraname kesin olarak hükümsüzdür.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulunun ilgili kararında da atıfta bulunularak belirtildiği gibi, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu m. 420 hükmünde, iş sözleşmesinin sona ermesinden itibaren bir ay içinde yapılan ibra sözleşmelerine geçerlilik tanınmayacağı bildirilmiştir.

Aynı maddede, alacağın bir kısmının ödenmesi şartına bağlı ibra sözleşmelerinin (ivazlı ibra), ancak ödemenin banka kanalıyla yapılmış olması halinde geçerli olacağı öngörülmüştür.

İBRANAME VE İBRA SÖZLEŞMESİ ARASINDAKİ HUKUKİ FARK

“İbra” başlığı taşıyan TBK m. 132 hükmü aynen şunu söylemektedir: “Borcu doğuran işlem kanunen veya taraflarca belli bir şekle bağlı tutulmuş olsa bile borç, tarafların şekle bağlı olmaksızın yapacakları

ibra sözleşmesiyle tamamen veya kısmen ortadan kaldırılabılır.” Borçlar Kanunu, eski Borçlar Kanunu’ndan farklı olarak ibrayı açıkça sözleşme olarak düzenlemiştir. Taraflar normal olarak ibra sözleşmesi yapmak suretiyle borcu sona erdirebilir, alacaklarından vazgeçebilirler. Genel olarak ibra herhangi bir şekle de bağlı tutulmamıştır. Hatta borcu doğuran işlem şekle bağlı olduğu halde bile taraflar o borç doğuran sözleşmeden kaynaklanan borç, şekle bağlı olmaksızın ibra edilebilir. Borcun ibra edilmesi ile borç ortadan kalkar. Bu haliyle ibra alacaklı için feragat, borçlu için ise borçtan kurtarıcı bir hukuki işlemdir. TBK’nun sözleşmelerde şekli düzenleyen m. 12 hükmüne göre sözleşmeler, kanunda aksine hüküm yoksa herhangi bir şekle bağlı olmaksızın yapılabilirler. Her ne kadar ibra sözleşmesi TBK m. 132 hükmünde şekle bağlı olmadan yapılabilecek bir sözleşme ise de TBK m. 420 hükmündeki özel hüküm sebebiyle iş akdindeki ve hizmet

sözleşmesindeki ibranameler ve/veya ibra sözleşmelerinin mutlaka yazılı yapılması gerektiği, bunun bir geçerlilik şekli olduğu öngörülmüştür.

İş ve hizmet sözleşmelerinin sona erdirilmesi sırasında yapılacak olan ibra sözleşmeleri veya işçi tarafından verilen ibranameler geçerlilik şekli olarak yazılı yapılmak zorundadırlar. TBK m. 420 hükmüne baktığımızda, yukarıda da açıkladığımız sonuçları itibarıyla, iş ve hizmet sözleşmelerindeki ibranamelerin ve ibra sözleşmelerinin hukuki sonucunun da TBK m. 132’deki genel hükümden ayrıldığını görmekteyiz. TBK m. 132 hükmüne göre ibra borcu sona erdiren bir sözleşmedir. Oysa, TBK m. 420’de düzenlenen hizmet sözleşmesinin veya iş sözleşmesinin sona ermesine bağlı ibra sona ermeden dolayı işçinin alacak haklarını sona erdirmemektedir. Çünkü burada açıkça ödemenin hak tutarna göre noksansız yapılmasının şart olduğu ve hakkın gerçek tutarda ödendiğini içermeyen ibra sözleşmelerinin ve

SAYGIN MAKİNE'DEN SATIŞ SONRASI GÜVENCEYLE

Her boy inci, taş, trop ve kapsül çakma makineleri



İnci Çakma Makinesi



Titreşimli Trop Çakma Makinesi



Trop Çakma Makinesi



Kapsül Çakma Makinesi



Üstten İnci Çakma Makinesi



Ultrasonik Programlanabilir Taş Sabitleme Makinesi



SAYGIN TEKSTİL ve AYAKKABI MAKİNALARI

6134 Sok. No: 4/A Işıkkent - İZMİR

Tel: 0 232 265 47 04 • GSM: 0 532 254 18 97

info@sayginmakine.net • www.sayginmakine.net

İBRANAME

İŞVERENİN

Ünvanı
SSK İşyeri Sicil No
Adresi

İŞÇİNİN

Adı Soyadı
SSK Sicil No
İşe Giriş Tarihi
Çalışma Süresi
İşten Ayrılma Şekli

T.C. No:
İşten Çıkış Tarihi:

..../..../... tarihinden beri çalıştığım işyerinden yukarıda belirtilen şekilde ayrıldım. Çalışmaya başladığım tarihten beri geçen çalışma sürem içindeki aşağıda tabloda belirlenen tüm yasal ve mali haklarımı aldım:

ÖDEMELER	Brüt Kazanç	Yasal Kesinti	Net Kazanç	Özel Kesinti	Net Ödeme
Hakedilmiş Ücret					
Hafta ve Genel Tatil Günleri Üc.					
Fazla Mesai					
Kullanılmayan Yıllık İzin Ücreti					
Sosyal Haklar					
İhbar Tazminatı					
Kıdem Tazminatı					
Toplam					

İşyerinden, Kanun ve Hizmet akdinden doğan yukarıda belirtilen istihkaklarımı eksiksiz olarak aldığımı, başkaca hiçbir şekil ve nam altında herhangi bir alacağımın kalmadığını maddi ve manevi herhangi bir hak talebinde bulunmayacağımı beyanla işyerini-geçmişe dönük olarak ibra ederim. Tarih:/..../...

İBRA EDEN
Adı Soyadı:
İmzası:

İBRA SÖZLESMESİ

İŞVERENİN

Ünvanı
SSK İşyeri Sicil No
Adresi

İŞÇİNİN

Adı Soyadı
SSK Sicil No
İşe Giriş Tarihi
Çalışma Süresi
İşten Ayrılma Şekli

T.C. No:
İşten Çıkış Tarihi:

..../..../... tarihinden beri çalıştığım işyerinden yukarıda belirtilen şekilde ayrıldım. Çalışmaya başladığım tarihten beri geçen çalışma sürem içindeki aşağıda tabloda belirlenen tüm yasal ve mali haklarımı aldım:

ÖDEMELER	Brüt Kazanç	Yasal Kesinti	Net Kazanç	Özel Kesinti	Net Ödeme
Hakedilmiş Ücret					
Hafta ve Genel Tatil Günleri Üc.					
Fazla Mesai					
Kullanılmayan Yıllık İzin Ücreti					
Sosyal Haklar					
İhbar Tazminatı					
Kıdem Tazminatı					
Toplam					

İşyerinden, Kanun ve Hizmet akdinden doğan yukarıda belirtilen istihkaklarımı eksiksiz olarak aldığımı, başkaca hiçbir şekil ve nam altında herhangi bir alacağımın kalmadığını maddi ve manevi herhangi bir hak talebinde bulunmayacağımı beyanla işyerini-geçmişe dönük olarak ibra ederim.

İşveren olarak, işçiden herhangi bir talebiniz olmadığını, işakdinin yerine getirilmesi ile ilgili bir alacak veya tazminat hakkınızın bulunmadığını beyan eder ve bu nedenle işçiyi ibra ederiz. Tarih:/..../...

İBRA EDEN
Adı Soyadı:
İmzası:

İŞVEREN
Adı Soyadı:
İmzası:

Bu haliyle, TBK m. 420’de düzenlenmiş olan ve sadece hizmet sözleşmelerinin ve iş sözleşmelerinin sona ermesi haline münhasır ibraname veya ibra sözleşmesi hukuken, kendine özgü yapısı olan ve genel ibranameden farklı olan bir sözleşme veya tek taraflı irade açıklaması olarak nitelendirilmelidir”

ibranamelerin makbuz niteliğinde olduğu düzenlenmektedir. TBK m. 420 son fıkrası, destekten yoksun kalanlar ile işçinin yakınlarının isteyebilecekleri de dahil olmak üzere, hizmet sözleşmesinden doğan bütün tazminat alacaklarına da aynı hükümlerin uygulanacağını söylemektedir.

Hukuki sonuçları bakımından incelendiğinde TBK m. 420’de düzenlenen ibra sözleşmelerinin gerçek alacak hakkını yansıtmadığı ve işverenin de işçinin gerçek hakkını noksansız olarak ödemediği sürece, işçi bakımından sadece makbuz hükmünde olacağı sonucu çıkmaktadır. İbra sözleşmesinin yapıldığı işçinin alacaklarının tam olarak belirtilmemesi ama, işveren tarafından da imzalanıp tarafların karşılıklı olarak birbirlerini ibra etmeleri, bir başka söyleyişle işverenin de işçiyi ibra etmiş olması halinde, ibra işveren bakımından hukuki sonuç doğurur mu, sorusu da hukuken irdelenmelidir. İşçinin alacak hakkı tam olarak belirtilmemişse, TBK m. 420 hükmü karşısında işçi, fazlaya ilişkin haklarını her zaman talep edebilecektir. Bu durumda işveren tüm tazminat haklarından feragat etmiş, bir

başka deyişle işçiye karşı tüm tazminat haklarını ibra etmiş mi olacaktır? Kanımızca, TBK m. 420 fıkra 2 hükmü karşısında bu sonuca ulaşmak mümkün görülmemektedir. TBK m. 420 fıkra 2 hükmü, kanunun öngördüğü unsurları taşımayan ibranameleri veya ibra sözleşmelerini kesin hükümsüzlük sonucuna bağlamaktadır. Bu fıkra da belirtilen “ödemelerin hak tutarına nazar noksansız” olması unsurunun eksikliği bu tür ibranameler veya ibra sözleşmeleri de kesin olarak hükümsüz kılacağından, işçi ileride eksik hesap edildi veya hakları gerçek tutarı yansıtmadığı için alacak davası açması halinde, ibraname veya ibra sözleşmesi hükümsüz kalacağından işveren de varsa tazminat alacaklarını karşı dava olarak açabileceklerdir.

Bu haliyle, TBK m. 420’de düzenlenmiş olan ve sadece hizmet sözleşmelerinin ve iş sözleşmelerinin sona ermesi haline münhasır ibraname veya ibra sözleşmesi hukuken, kendine özgü yapısı olan ve genel ibranameden farklı olan bir sözleşme veya tek taraflı irade açıklaması olarak nitelendirilmelidir.

SONUÇ İTİBARIYLA...

Uygulamada karşılaştığımız, işçi işe girerken veya işe devam ederken "tüm haklarımı aldım" şeklinde işçiden tarihsiz ibraname alınması durumlarında, şekilde işçiden alınmış olan ibranamelerin veya ibra sözleşmelerinin yasal geçerliliği yoktur. İş ilişkisi devam ederken, türü ve miktarı belirtilmiş bile olsa alınan ibranameler, kesin olarak hükümsüzdür. Yargıtay 9. hukuk Dairesinin birçok kararında; iş ilişkisi devam ederken düzenlenen ibra sözleşmelerin geçersiz olduğu belirtilmektedir. Çünkü, işçi bu dönemde tamamen işverene bağımlı durumdadır ve iş güvencesi hükümlerine rağmen iş ilişkisinin devamını sağlamak veya bir kısım işçilik alacaklarına bir an önce kavuşabilmek için iradesi dışında ibra sözleşmesi imzalamaya yönelmesi mümkündür. Ayrıca, ibranamenin tarih içermemesi ve içeriğinden de fesih tarihinden sonra düzenlendiğinin açıkça anlaşılabilmesi durumunda olan ibranamenin değer taşımayacağı ve bir hüküm ifade etmeyeceği karar altına alınmıştır.

Ayrıca, birçok mahkemenin verdiği ve Yargıtay tarafından da onaylanan kararlara göre, ibranamede yer almayan işçilik alacakları bakımından, borcun sona erdiği söylenemez. Yani, "tüm haklarımı aldım" şeklinde alınan ibranamenin, işçinin işverenden bütün işçilik alacağının ödenmiş olduğunu göstermez ve mahkemeler tarafından böyle addedilmez. Alacağın nelerden müteşkil olduğu ve hangi alacağın ne miktarda olduğunun açıkça yazılmış olması gerekir. Örneğin: kıdem, ihbar, yıllık izin, fazla mesai, ulusal

bayram ve genel tatil ücreti gibi isimlendirilmelidir.

Sonuç olarak; işçi ile işveren arasında gereksiz ve haksız yere işçilikten doğan alacak ihtilafının doğmaması ve işçiden alınacak olan İBRANAMENİN/İBRA SÖZLEŞMELERİNİN, hukuken geçerli sayılması için Borçlar Kanununda öngörüldüğü şekilde düzenlenmesi gerekli ve zorunludur.

Buna göre;

- 1- İşçinin işverenden alacağına ilişkin ibranamenin mutlaka yazılı ve imzalı olması,
- 2- İbranamenin imzalandığı gün itibarıyla, sözleşmenin sona ermesinden başlayarak en az bir aylık sürenin geçmiş bulunması,
- 3- İbra konusu alacağın türünün ve miktarının açık bir şekilde belirtilmiş olması,
- 4- İbranameye belirtilen toplam tutarın noksansız olarak

ve banka aracılığıyla ödenmiş olması, gereklidir ve şarttır.

Bu unsurları taşımayan ibra sözleşmeleri veya ibranameler, kesin olarak hükümsüzdür.

Yukarıda anlatılanlar ışığında, işverenlerin işçiden ibra name almalarının, karşılıklı olarak ibra sözleşmesi imzalamaktan daha emin olduğunu ve ibraname alınması gerektiğini tavsiye ederim. Bu halde, işveren ibranameye rağmen, kendisi ibra etmediği için işçiden olası tazminat taleplerinde bulunabilecektir. Ancak, işçi hakları tam olarak hesap edilmiş ve ödenmiş durumda, işveren de ibraname sözleşmesi düzenleyerek imza etmiş ise, artık işçiden olabilecek muhtemel tazminat taleplerinde bulunamayacaktır.

Bir önceki sayfada hem ibraname hem de ibra sözleşmesi örneğini görebilirsiniz.

Sonuç olarak;
işçi ile işveren arasında gereksiz ve haksız yere işçilikten doğan alacak ihtilafının doğmaması ve işçiden alınacak olan İBRANAMENİN/İBRA SÖZLEŞMELERİNİN hukuken geçerli sayılması için Borçlar Kanununda öngörüldüğü şekilde düzenlenmesi gerekli ve zorunludur"



Yeni makina ve techizat teslimlerinde KDV istisnası ve amortisman teşviki



7103 SAYILI KANUNLA, 1/5/2018 TARİHİNDE YÜRÜRLÜĞE GİRMEK ÜZERE, 3065 SAYILI KANUNA EKLENEN GEÇİCİ 39 UNCU MADDESİNE GÖRE, BAKANLAR KURULU TARAFINDAN BELİRLENECEK YENİ MAKİNA VE TEÇHİZATIN, 17/4/1957 TARİHLİ VE 6948 SAYILI SANAYİ SİCİLİ KANUNUNA GÖRE SANAYİ SİCİL BELGESİNİ HAİZ KDV MÜKELLEFLERİNE MÜNHASIRAN İMALAT SANAYİİNDE KULLANILMAK ÜZERE TESLİMİ 31/12/2019 TARİHİNE KADAR KDV'DEN İSTİSNA TUTULMUŞTUR. İSTİSNADAN, 6948 SAYILI KANUNA GÖRE SANAYİ SİCİL BELGESİNİ HAİZ KDV MÜKELLEFLERİ YARARLANACAKTIR.



Uğur Doğan
Yeminli Mali Müşavir
ugur.dogan1@gmail.com

1. YENİ MAKİNA VE TECHİZAT ALIMINDA KDV İSTİSNASI

1.1. İstisna Kapsamına Giren Teslimler

İstisna, Bakanlar Kurulu tarafından belirlenecek yeni makina ve teçhizatın, 6948 sayılı Kanuna göre sanayi sicil belgesini haiz KDV mükelleflerine, münhasıran imalat sanayiinde kullanmak üzere 31/12/2019 tarihine kadar tesliminde uygulanacaktır.

05/05/2018 tarihli ve 30412 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı eki listede sanayi sicil belgesine haiz katma değer vergisi mükelleflerinin münhasıran imalat sanayiindeki kullanımlarına yönelik istisna kapsamında teslim edilecek makina ve teçhizat GTİP numaraları ile birlikte belirlenmiştir. Söz

konusu Bakanlar Kurulu Kararı eki listede yer almayan makina ve teçhizat teslimlerine istisna uygulanmayacaktır.

İstisna "yeni" makina ve teçhizat teslimlerine tanındığından, istisna kapsamında teslimi konu edilecek makina ve teçhizatın kullanılmamış olması gerekmektedir. Diğer taraftan, makine ve teçhizatın aksam, parça, aksesuar ve teferruatı istisna kapsamında değerlendirilmeyecektir.

1.2. İstisnanın Uygulanması

İstisna kapsamında makina ve teçhizat satın almak isteyen mükellefler, sanayi sicil belgelerini ibraz ederek alacakları makina ve teçhizatı imalat sanayiinde kullanacaklarına dair beyanlarıyla birlikte bağlı oldukları vergi dairesine başvu-

rurlar. Bu başvuruyla birlikte istisna kapsamında alınacak makina ve teçhizat listesi elektronik ortamda sisteme girilir. İlgili vergi dairesi tarafından gerekli kontroller yapıldıktan sonra şartları sağlayanlara elektronik olarak sisteme girilen makina ve teçhizatla sınırlı olmak üzere istisna belgesi verilir.

Vergi dairesinden alınan istisna belgesinin alıcı tarafından onaylanmış bir örneği alıcılar tarafından satıcılara verilir. Bu belge satıcılar tarafından 213 sayılı Kanunun muhafaza ve ibraz hükümlerine uygun olarak saklanır. İstisna kapsamındaki makine ve teçhizatın ithalat yoluyla temin edilmesi halinde söz konusu belge, ilgili gümrük idaresine ibraz edilir. İstisna belgesindeki istisna



kapsamında ithal edilen makina ve teçhizata ilişkin bölüm doldurulduktan sonra ilgili gümrük idaresi tarafından bu bölüm de onaylanır.

Bu istisna kapsamında KDV hesaplanmayan teslim ve hizmetler, KDV beyannamesinde yer alan "İstisnalar-Diğer İade Hakkı Doğuran İşlemler" kulakçığının, "Tam İstisna Kapsamına Giren İşlemler" tablosunda 332 kod numaralı satır aracılığıyla beyan edilir.

1.3. Makina ve Teçhizatın üç Yıl İçinde Belirlenen Faaliyetler Dışında Kullanımı veya Elden Çıkarılması

İstisna kapsamında alınan makina ve teçhizatın, teslim tarihini takip eden takvim yılının başından itibaren üç yıl içinde; imalat sanayii dışında kullanılması, elden çıkarılması veya kiralanması hallerinde, zamanında alınmayan vergi alıcından, vergi ziyaı cezası uygulanarak gecikme faizi ile birlikte tahsil edilir. Zamanında alınmayan vergiler ile vergi cezalarında zamanaşımı, verginin tarhını veya cezanın kesilmesini gerektiren durumun meydana geldiği tarihi takip eden takvim yılının başından itibaren başlar.

1.4. İstisna Kapsamında Yeni Makine ve Teçhiat Teslim Eden Satıcılara KDV İadesi

İstisna uygulanan teslimler nedeniyle yüklenilen KDV, satıcılar tarafından indirim konusu yapılabilir. İndirim yoluyla telafi edilemeyen KDV satıcılara talep edilmesi halinde iade edilir. Satıcı mükellefin iade talebi istisna belgesi ve elektronik sisteme yapılan alış ve satış girişleri esas alınmak suretiyle, iade için gerekli diğer

belgeler de aranarak sonuçlandırılır.

Bu satırın "Teslim ve Hizmet Tutarı" sütununa istisnaya konu teslim ve hizmetlerin KDV hariç tutarı, "Yüklenilen KDV" sütununa bu teslim ve hizmetlere ilişkin alım ve giderlere ait belgelerde gösterilen toplam KDV tutarı yazılır. İade talep etmek istemeyen mükellefler, "Yüklenilen KDV" sütununa "0" yazmalıdır.

Satıcıların istisnadan kaynaklanan iade taleplerinde aşağıdaki belgeler aranır:

- Standart iade talep dilekçesi
- İstisnanın beyan edildiği döneme ilişkin indirilecek KDV listesi
- İade hakkı doğuran işleme ait yüklenilen KDV listesi
- İadesi talep edilen KDV hesaplama tablosu
- Satış faturaları listesi
- Vergi dairesinden alınan istisna belgesinin örneği ile

kendisi tarafından ilgili mala ilişkin olarak istisna uygulanarak alınacak makina ve teçhizat listesinin örneği

1.5. Teslimde Bulunan Satıcılara Mahsup veya Nakit KDV İadesi

Mükelleflerin bu işlemlerden kaynaklanan mahsuben iade talepleri yukarıdaki belgelerin ibraz edilmiş olması halinde miktarına bakılmaksızın vergi inceleme raporu, YMM raporu ve teminat aranmadan yerine getirilir.

Mükelleflerin bu işlemlerden kaynaklanan ve 5.000 TL'yi aşmayan nakden iade talepleri vergi inceleme raporu, YMM raporu ve teminat aranmadan yerine getirilir. İade talebinin 5.000 TL'yi aşması halinde aşan kısmın iadesi, vergi inceleme raporu veya YMM raporuna göre yerine getirilir. Teminat verilmesi halinde mükellefin iade talebi yerine getirilir ve



213 sayılı Kanunun Geçici 30'uncu maddesi ile getirilen uygulamadan faydalanacak makina ve teçhizat için, bilanço esasına göre defter tutan mükellefler tarafından normal veya azalan bakiyeler usulü ile amortisman usullerinden biri seçilerek, amortisman ayırma hakkına sahip diğer mükellefler de normal amortisman yöntemine göre amortisman ayrılabilir.

teminat, vergi inceleme raporu veya YMM raporu sonucuna göre çözülür.

2. YENİ MAKİNA VE TEÇHİZAT İÇİN UYGULANACAK AMORTİSMAN:

2.1. Düzenlemeden Yararlanacak Mükellefler:

7103 sayılı Vergi Kanunları ile çeşitli Kanun ve Kanun Hükümünde Kararnemelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunun 16 ncı maddesi ile Vergi Usul Kanun'una eklenen Geçici 30 uncu maddesinde, bu maddenin yürürlüğe girdiği 01.05.2018 tarihinden itibaren gelir/kurumlar vergisi mükelleflerinden;

- 6948 sayılı Kanuna göre sanayi sicil belgesini haiz olanlar, münhasıran imalat faaliyetinde kullanmak üzere iktisap edecekleri yeni makina ve teçhizat,
- 4691 sayılı Kanun, 5746 sayılı Kanun ve 6550 sayılı Kanun kapsamında faaliyette bulu-

nanlar, münhasıran Ar-Ge, yenilik ve tasarım faaliyetlerinde kullanmak üzere iktisap edecekleri yeni makina ve teçhizat,

- Yatırım teşvik belgesini haiz olanlar, haiz oldukları yatırım teşvik belgesi kapsamında iktisap edecekleri yeni makina ve teçhizat

için uygulanacak amortisman oran ve süreleri, Maliye Bakanlığınca bu Kanunun 315 inci maddesine göre tespit ve ilan edilen faydalı ömür sürelerinin yarısı dikkate alınmak suretiyle hesaplanarak mükellefler bu haktan yararlanabilecektir.

2.2. Amortisman Uygulamasında Süre

213 sayılı Kanunun Geçici 30 uncu maddesi ile getirilen uygulamadan madde kapsamına giren mükellefler, maddenin yürürlük tarihi olan 1 Mayıs 2018 tarihinden itibaren 2019 takvim yılı sonuna kadar iktisap edilecek yeni makina ve teçhizat için faydalanılabilecektir.

Dolayısıyla, mezkur maddenin yürürlüğünden önce veya 31/12/2019 tarihinden sonra iktisap edilen makina-teçhizat için bu uygulamadan faydalanılması mümkün bulunmamaktadır.

2.3. Amortisman oran ve süresinin hesaplanması

213 sayılı Kanunun Geçici 30 uncu maddesiyle, madde kapsamına giren mükellefler maddede belirtilen şartlar kapsamında iktisap edilen yeni makina ve teçhizat için uygulanacak amortisman oran ve sürelerinin, Maliye Bakanlığınca 213 sayılı Kanunun 315 inci maddesine göre tespit ve ilan edilen faydalı ömür sürelerinin yarısı dikkate

alınmak suretiyle hesaplanabilmesine olanak sağlanmış olup, bu şekilde yapılacak hesaplamada faydalı ömür süresinin küsuratlı çıkması halinde, çıkan rakam bir üst tam sayıya tamamlanmak suretiyle ilgili kıymetlere uygulanacak amortisman oran ve süreleri belirlenecektir. Bu kapsamda belirlenmiş olan oran ve sürelerin izleyen yıllarda değiştirilmesi mümkün bulunmamaktadır.

Geçici 30 uncu madde ile getirilen uygulamadan, madde kapsamına giren iktisadi kıymet için ilk kez amortisman ayrılacağı hesap döneminden itibaren yararlanılabilecektir. Mezkûr madde kapsamındaki bir makina – teçhizat için ilk kez ayrılan amortismanın genel esaslara göre olması, diğer bir ifade ile bu uygulamadan yararlanma tercihinde bulunulmaması halinde, izleyen dönemlerde mezkûr madde uygulamasından yararlanılabilmesi mümkün değildir.

213 sayılı Kanunun Geçici 30 uncu maddesi kapsamında iktisap edilen bir iktisadi kıymetin faydalı ömrünün Maliye Bakanlığınca iki yıl olarak belirlenmiş olması durumunda mükellefler söz konusu iktisadi kıymet değeri amortisman tabi tutulmaya- rak doğrudan gider yazılabilecektir

213 sayılı Kanunun Geçici 30'uncu maddesi ile getirilen uygulamadan faydalanacak makina ve teçhizat için, bilanço esasına göre defter tutan mükellefler tarafından normal veya azalan bakiyeler usulü ile amortisman usullerinden biri seçilerek, amortisman ayırma hakkına sahip diğer mükellefler de normal amortisman yöntemine göre amortisman ayrılabilir.



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

BAKANLAR KURULU KARARIYLA KOBİ TANIMI DEĞİŞTİ

8 bin 846 büyük işletme daha KOBİ kapsamına alındı

BİR İŞLETMENİN "KOBİ" OLARAK TANIMLANMASI İÇİN YILLIK NET SATIŞ HASILATI VEYA MALİ BİLANÇO ÜST SINIRININ 125 MİLYON LİRA OLMASI GEREKECEK. BU DEĞİŞİKLİKLE BİRLİKTE 8 BİN 846 BÜYÜK İŞLETME DAHA KOBİ KAPSAMINA GİRMİŞ OLDU.

Bir işletmenin "küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ)" olarak tanımlanması için yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço üst sınırı 125 milyon lira olarak belirlendi. Bu rakam, daha önce 40 milyon liraydı.

Resmi Gazete'de yayımlandı

Bakanlar Kurulunun "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında

Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" kararı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Sınır 250 kişi çalışan ve 125 milyon TL ciro

Buna göre, KOBİ, "250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 125 milyon lirayı aşmayan ve yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak

sınıflandırılan ekonomik birimler" olarak tanımlandı.

Değişiklikten önce bir işletmenin KOBİ olarak tanımlanması için, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu üst sınırının 40 milyon lira olması gerekiyordu.

Yönetmelikteki değişikliklerle KOBİ'ler şu şekilde sınıflandırıldı:

- Mikro işletme: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi



biri 3 milyon lirayı aşmayan işletmeler.

- Küçük işletme: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 25 milyon lirayı aşmayan işletmeler.
- Orta büyüklükteki işletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon lirayı aşmayan işletmeler.

Karara göre, KOBİ başvuruları ilgili kuruma yazılı yapılabileceği gibi, elektronik ortamdan da gerçekleştirilebilecek.

Kredi Garanti Fonu AŞ (KGF) tarafından sağlanan Hazine destekli kefaletler kapsamında risk bakiyesi bulunan ve daha önce KOBİ tanımı dışında kalan işletmeler, yıl sonuna kadar kredi garanti kurumlarına sağlanan Hazine destekli kefalet limitlerinden yararlanmaya devam edecekler. (KOSGEB)

Kredi Garanti Fonu AŞ (KGF) tarafından sağlanan Hazine destekli kefaletler kapsamında risk bakiyesi bulunan ve daha önce KOBİ tanımı dışında kalan işletmeler, yıl sonuna kadar kredi garanti kurumlarına sağlanan Hazine destekli kefalet limitlerinden yararlanmaya devam edecekler"

KOSGEB alacaklarına erteleme geliyor

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank: "Yeni Ekonomi Modelimizdeki tasarruf ilkeleri çerçevesinde bütçemize ilave yük getirmeksizin, sanayicilerimizi ve girişimcilerimizi 16 maddelik yeni bir paketle destekliyoruz."

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, bayram öncesinde sanayiciler, KOBİ ve girişimciler için 16 maddelik destek ve önlem paketini açıkladı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye'ye yönelik ekonomik saldırılar karşısında sanayiciler, KOBİ'ler ve teknoloji girişimcilerinin üzerindeki yükü hafifletmek ve bu süreçten güçlenerek çıkmalarını sağlamak amacıyla harekete geçerek, "Destek ve Önlem Paketi" çalışmalarını tamamladı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a da sunulan paket, parasal genişlemeye yol açmadan ve sıkı maliye politikalarına uyumlu şekilde hazırlandı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Kurban Bayramı öncesinde 16 maddelik paketi kamuoyu ile paylaştı.

Yeni pazarlara açılım için 300 bin TL'ye kadar destek

16 maddelik destek paketi içerisinde KOSGEB'in geri ödemeli desteklerinin tahsil edilmesinin ertelenmesi de bulunuyor. Destek paketi ile KOSGEB, geri öde-



Mustafa Varank
T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı

meli destekleri kapsamında KOBİ'lerden 2018 yılında tahsil etmesi gereken alacakları 2019 yılına erteliyor. Ayrıca KOSGEB, KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi ve uluslararası pazara açılmalarının kolaylaştırılması amacıyla işletme başına 300.000 TL'ye kadar destek verecek.

Bakan Varank, pakete ilişkin şunları söyledi:

"Ülkemize karşı yapılan ekonomik saldırılardan sanayicilerimizin ve teknoloji girişimcilerimizin olumsuz etkilenmemeleri için yerleştirme adımlarımızı ve milli teknoloji hamlemizi hızlandırıyoruz. Sektörün taleplerini de dikkate alarak, yeni ekonomi modelimizdeki tasarruf ilkeleri çerçevesinde bütçemize ilave yük getirmeksizin, sana-

yicilerimizi ve girişimcilerimizi 16 maddelik yeni bir paketle destekliyoruz."

İşletmeler KOBİ vasfını kaybetse bile kazanılmış hak olarak değerlendirilecek

Öte yandan Resmi Gazete'de yayımlanan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği'ndeki değişiklik, yönetmelik kapsamındaki işletmelerin KOBİ vasfını kaybetme/kazanma veya sınıf değiştirme tarihlerine ilişkin düzenleme yapıldı. Değişiklik ile işletmelerin KOBİ vasfını kaybetme/kazanma veya sınıf değiştirme tarihleri; Kurumlar Vergisi mükellefleri için Nisan ayı sonu, Gerçek usulde/Basit usulde gelir vergisine tabi olanlar için Mart ayı sonu olarak esas alınır. İşletmelerin KOBİ vasfını kaybetmeden önce uygun bulunan proje/destek başvuruları KOBİ vasfı kaybedilse bile kazanılmış hak olarak değerlendirilir ve ödemeler yapılabilir. KOBİ vasfı kaybedildikten sonra yeni proje/destek başvurusu yapılamaz" fıkrası eklendi.

Ayrıca, işletmelerin KOBİ vasfına sahipken uygun bulunan proje ve destek başvuruları, KOBİ vasfı kaybedilse bile kazanılmış hak olarak değerlendirilecek ve ödemeler yapılabilecek. KOBİ vasfı kaybedildikten sonra yeni proje ve destek başvurusu yapılamayacak.

KONFEKSİYON MAKİNESİ FUARI, 20-23 EYLÜL 2018'DE TÜYAP'TA Dünyanın en büyük konfeksiyon makine fuarı kapılarını açıyor

TÜRKİYE'NİN VE DÜNYANIN SON TEKNOLOJİLİ, VERİMLİ VE SOFİSTİKE MAKİNELERİNİN İMALATINI YAPAN FİRMALARININ YER ALACAĞI KONFEKSİYON MAKİNESİ FUARI, 20-23 EYLÜL 2018 TARİHLERİ ARASINDA TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ'NDE SEKTÖRÜN BULUŞMA NOKTASI OLACAK.



Fuarda tekstil ve hazır giyim üretimi yapan firmalar, uluslararası iş ağını genişleterek, marka değerini yurtdışına taşıma imkanına sahip olacaklar.

Dikiş Makineleri

Hazır giyim üreticilerine ilham veren ticari buluşmalar gerçekleştirmek amacıyla organize edilen fuarda ziyaretçiler, kompakt ve kolay kullanımı ile hayal gücünü ayağa kaldıran son teknoloji dikiş makineleri ile tanışma fırsatı yakalayacaklar.

Üstün Performanslı Nakış Makineleri

Son yıllarda modanın vazgeçilmezi, özellikle ev tekstili, iç giyim, dış giyim sektörleri için nakış işleyen brode makineleri fuarda sergileniyor olacak. Yüksek kaliteli nakışları hızlı ve kolay şekilde oluşturmak isteyen tasarımcılar, son teknoloji makineleri yakından inceleme imkanı bulacaklar.

Ütü Makine ve Presleri

Hız ve otomasyon kazanarak zaman kayıplarını en aza indirmek isteyen işletmeler, bilgisayar kontrolü ile aynı anda birkaç işlemi yapan ütü makinelerini fuarda karşılaştıra fırsatı yakalayacaklar. Triko ütü makineleri, konfeksi-

yon ütü makineleri ve buhar üreteçleri başta olmak üzere, konfeksiyon sanayinin tüm ihtiyaçları tek çatı altında karşılanacak.

Cad-Cam Sistemleri

Hazır giyim sektöründe kullanılan bilgisayar destekli kalıp hazırlama sistemlerinin tamamı Konfeksiyon Makinesi Fuarı'nda bir araya gelecek. Pastal hazırlama ve malzemeden tasarruf sağlayan bu makineler sektör firmalarının rekabet güçlerini arttırmalarına yön verecek.

Hazır giyim üretiminde başarılı olmak, markalaşmak ve rekabet gücüne sahip olmak için ihtiyaç duyulan teknolojik makine parkurunu bir araya getiren Konfeksiyon Makinesi Fuarı 20-23 Eylül 2018 tarihlerinde kapılarını açacak.

“Hazır giyimde rekabet gücüne sahip olmak için ihtiyaç duyulan teknolojik makine parkurunu bir araya getiren Konfeksiyon Makinesi Fuarı 20-23 Eylül 2018 tarihlerinde kapılarını açacak.”

elastic bands

30 Yıllık Tecrübemiz ile

kaliteyi sunuyoruz...



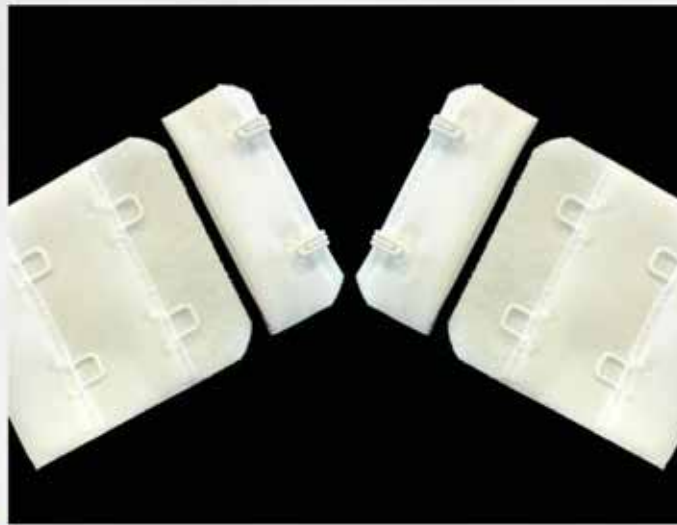
www.ar-teks.com



Sütyen Askı Lastikleri



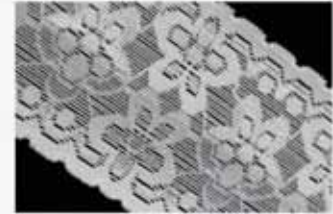
Bel Paça Lastikleri



Agraf



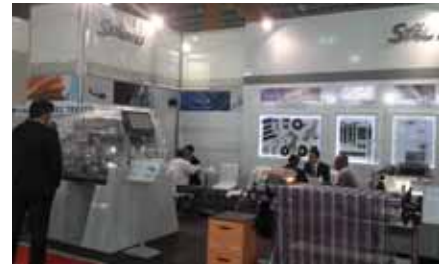
Jakarlı Bel Lastikeri



Danteller

EGE TMF 2019 Denizli Fuarı büyük ilgi görüyor

ÜLKEMİZİN VE DÜNYANIN EN ÖNEMLİ TEKSTİL ÜRETİM MERKEZLERİNDEN DENİZLİ'DE DÜZENLENECEK OLAN EGE TMF – 2. EGE TEKSTİL, HAZIRGIYIM MAKİNELERİ, TEKSTİL KİMYASALLARI VE DİJİTAL TEKSTİL BASKI TEKNOLOJİLERİ FUARINA İLGİ BEKLENENİN ÜZERİNDE GERÇEKLEŞİYOR.



İzgi Fuarçılık tarafından ilk olarak 2017 yılında düzenlenen EGE TMF -1. Ege Tekstil, Hazırgiyim Makineleri, Tekstil Kimyasalları ve Dijital Tekstil Baskı Teknolojileri Fuarı aralarında İtalya, Almanya, Belçika, Japonya ve Çin'li firmalarında yer aldığı 14'ü yabancı toplamda 95 direkt katılımcı, 138' firma temsilciliyle düzenlendi. Özbekistan, İran, Yunanistan, Irak, İspanya, Almanya, İngiltere gibi birçok ülkeden 1348'i yabancı toplam 7412 kişinin ziyaret ettiği fuar, 2017 yılının Avrasya Bölgesinde ki en büyük sektörel buluşmasına sahne oldu.

İzgi Fuarçılık Ltd. Şti. Yurt İçi Fuarlar Proje ve Koordinasyon Sorumlusu Mustafa Kemal Hızarcıoğlu, EGE TMF 2019 Denizli Fuarı tanıtım toplantısında yapmış olduğu açıklamada 2017 yılında düzenledikleri fuarın son günü tüm katılımcı firmalarla yapmış olduğumuz birebir anket neticesinde fuarın her yıl düzenlenmesi yönünde

bir sonuç çıkmasına rağmen ülkemizdeki ve yurt dışında ki fuarlar, teknolojinin kendisini yenilemesine olanak sağlanması, kentin yatırım ihtiyaçları için zemin oluşması gibi birçok etken dikkate alınarak 2 yılda bir düzenlenmesine karar verildiğini belirtti. Hızarcıoğlu, "Düzenlemiş olduğumuz fuar 15 Temmuz hain darbe girişimi, terör saldırıları ve döviz kurlarının artış gösterdiği, referandum sürecinin yaşandığı bir döneme gelmesine rağmen sonuçlarının iyi olması, yankılarının uzun süre sektör gündeminde ki yerini koruması kısa sürede EGE TMF Fuarının ülke sınırları dışına çıkmasına neden olmuştur" dedi. Hızarcıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü:

İkincisi 14-17 Şubat 2019 tarihleri arasında düzenlenecek

"Sektör firmalarının sağlamış olduğu destekler, yine başta Denizlili tekstil sanayicileri olmak üzere bölgede faaliyet gösteren

firmaların temsilcilerinin fuara gösterdikleri ilgi katılımcı firmaların fuardan memnun ayrılmasını sağlamış, EGE TMF Fuarının sürekliliği için umut olmuştur. Yurt içi ve yurt dışı fuar takvimleri dikkate alınmış, Denizli'de ki yerel yönetim temsilcilerinin yanı sıra sektör firmalarının da görüş ve önerileri alınarak 14 -17 Şubat 2019 tarihleri arasında EGE TMF – 2. Ege Tekstil, Hazırgiyim Makineleri, Tekstil Kimyasalları ve Dijital Tekstil Baskı Makineleri Fuarının düzenlenmesine karar verilmiştir. TOBB – Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İzni ve Denetiminde düzenlenecek olan fuar için 1 Haziran 2018 tarihi itibarıyla da talepler alınmaya başlamıştır" dedi.

Hızarcıoğlu; "Dünyanın en eski tekstil üretim merkezlerinden birisi olan Denizli, asırlardır bu geleneğini sürdürmeyi başarmış, bugün modern tekstil üretiminin de en önemli kentlerinden birisi olma özelliğini korumuştur. Yapılan makine ve teknolojik

yatırımlar taleplere ve beklentilere en iyi şekilde yanıt vermekte, dünya tekstil üretiminin yönünü belirlemektedir. Ev, Otel ve Plaj tekstillerinde Türkiye'nin ihtiyacının büyük bir kısmını tek başına karşılarken, üretiminin % 60'a yakın kısmını dünyanın birçok ülkesine ihraç etmektedir. Üretimin süreklilik arzmesine paralel olarak makine ve teknoloji yatırımları da artarak devam eden Denizli bugün birçok makine üreticisinin en büyük pazarlarından birisi halinde gelmiştir. EGE TMF Fuarları böyle büyük bir pazarda Tekstil üreticisiyle makine ve teknoloji üreticilerinin aynı platformda güçlü işbirliklerinin oluşmasını sağlamaktadır" dedi.

"Katılımcı firmalar özenle seçiliyor"

EGE TMF Fuarına katılım sağlayan firmaları özenle seçtiklerine dikkat çeken Hızarcıoğlu "Fuara katılmak isteyen her firmayı almıyoruz. Bölgede ki üretim yoğunluğu ve yatırımlar hangi alanda ise ona göre tercih yapıyoruz. Ayrıca info stantlarla yani broşür ve katalog ile yer almak isteyen firmaların bölgede ki etkinliğine bakıyoruz. Kısaca alan doldurmak için değil, katılımcıya iz bırakacak sonuçlar için uğraşıyoruz. Bazen görüşmeye gittiğimiz firmalar bunun nedenini sorduklarında uzun bir açıklama yapmak zorunda kalıyoruz. Nedir bu? Denizli ülkemizde hatta dünyada en çok niş ürünlerin üretildiği kentlerin başında yer almaktadır. İplik üretiminin hiç yok denecek kadar az olduğu ama iplik alımının en çok olduğu şehirlerden birisi olan Denizli'de bugün irili ufaklı oldukça fazla entegre tesis bulunmaktadır. Dokumanın başkenti sayılan Denizli bugün dünyada en çok dokuma tezgahına sahip birkaç kentten birisi konumundadır. Dokuma ve örmeden sonraki süreçte geçmiş yıllarda fason boya ve Finisaj işlemi yaptıran kent sanayicisi su kullanımının arıtma sistemlerinin gelişmesiyle birlikte artması nedeniyle Boyahane kurumlarına ağırlık vermiş ve bugün 70'den fazla boyahaneye faaliyettedir. Dokuma ve örme makinelerinden sonra boyama ve finisaj makinelerinin de ciddi yatırıma giden sanayiciler, son dönemde niş ürünlere olan taleplerle Baskı Makinelerine yatırım yapmaya başlamıştır. Sonuç olarak dokuma ve örme ile başlayıp, boya, baskı ve finisajla

devam eden işletmelerde Konfeksiyon ve paketlenme ile entegre tesis sayısı artmıştır. Bu şekilde faaliyet gösteren firma sayısı oldukça fazladır ve düzenlediğimiz fuara sadece bölgede üretilen ürün gruplarına yönelik teknoloji üreten firmaların katılımına izin veriyoruz. Firmalar info stantla katılım gösterdiği zaman dünyanın en iyi makinesini de üretmiş olsa ziyaretçiye çok fazla bir şey sunmamış oluyor. Yatırım yapacak olan sanayici alacağı makineleri görmek, artısını eksisini görmek istiyor. Info stantların çok ziyaretçisi olmadığı gibi fuar sonrasında bu şekilde fuara katılan firmaların bekledikleri sonuçları elde edememesi lokal fuarın geleceğine büyük zarar veriyor" diye kaydediyor.



"Yerli makine üreticisi Denizli'yi ve bölgeyi tanımlıyor. Üretilen ürünlerden ve yatırımlardan haberi yok"

Denizli'nin çok özel bir kenttir olduğuna dikkat çeken Hızarcıoğlu "Son 3 yılın büyük bir kısmını Denizli ve bölgedeki işletmeleri ziyaret ederek geçirdik. Kimlerin neye ve hangi makineye yatırım yaptığını, hangi markayı tercih ettiğini neredeyse ezberledik. Yalnız yerli makine kullanımı 90'lı yılların başından 2010 sonuna kadar çok iyi bir noktaya gelmiş olan kentte özellikle son yıllarda yerli makine kullanımı oldukça düşmüştür. Bunun en büyük nedenlerinden birisinin yerli teknoloji üreticilerinin ihracata yönelmesiyle birlikte özellikle de Denizli'yi içerisinde barındıran bölgeyi ihmal etmelerinden kaynaklanmaktadır. Ziyaret ettiğimiz işletmelerde dokumadan, örmeye, boya ve finisajdan baskıya dünyanın birçok yerinden gelen teknoloji satıcılarını ve temsilcilerini görüyoruz. Yalnız yerli üreticileri görmek zor. Sanayicilerle yaptığımız görüşmede bugün İstanbul merkezli birçok

firmadan tekliflerin haftalarca sonra geldiğini dile getiriyorlar. 2010 yılına kadar sürekli bölgede pazarlama faaliyeti yürüten işletmeler şimdi maalesef bölgeyi unutmuş durumdalar. Bu durumu konuştuğumuz bazı yerli makine üreticilerinin ise Denizli'yi ve bölgede üretilen üretimi, yatırımların boyutunu ve ne duruma geldiğini bilmediklerini görüyoruz.

Denizli 12 ay yatırımların sürdüğü bir şehir. Heimtextil ve Evtex İstanbul Başta olmak üzere birçok fuarın en çok katılımcısının Denizli'den olduğunu bile bilmiyorlar. Yine ITMA Fuarlarında ülkemizden en çok ziyaret gerçekleştiren şehirlerin başında. Mesela ITMA 2015 Milano fuarına kentten uçak kaldırıldı. Bu insanların tamamı yatırım için gidiyorlar.

Şimdi EGE TMF 2019 Fuarı var ve yine yabancı firmaların ilgisi son dönemde gide-rek arttı. Aynı durumu yerli firmalar için söylemek oldukça zor.

Bu arada bir konuya daha değinmek istiyorum. 2018 Yılı itibarıyla bölgede Tekstil Makineleri ve Yan Sanayi üretimi yapan 100'den fazla işletme faal. Bunların büyük bir kısmı Denizli merkezli. Kentte ki ve bölgedeki tekstil üreticilerinin İstanbul ve diğer şehirlerden hizmet alamaması yeni firmaları doğurmuş. İçlerinde öyle teknolojiler üreten firmalar var ki dünyada rakipleri yok. Hatta şimdi 2 tane firma havlu kumaşlar için dokuma makinesi üretmeye başlamış durumda ve inşallah ilk kez EGE TMF Fuarında sergilenecek. Yine Entegre çarşaf ve nevresim dikme hatları var. Bu hatlar TUBİTAK Destekli ve dünyada ilk üretimler ve yine ilk kez EGE TMF'de sergilenecek" dedi.

Kentin desteği çok büyük

EGE TMF 2019 Fuarımıza kent yönetimlerinin ve ilgili derneklerin destekleri çok üst seviyede. Uluslararası platformlarda ve birçok fuarda yapılmayan lobi çalışmaları yapılmakta. 2019 Yılında EGE TMF Fuarında yabancı ziyaretçi patlaması yaşanacak. Şimdi Denizli Büyükşehir Belediyesi, Denizli Ticaret Odası, DETGİS – Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği, DENİB – Denizli İhracatçıları Birliği, MAKİAD – Makine Sanayici ve İşadamları Derneği, BASİAD – Babadağlı Sanayici İşadamları Derneğinin destekleri üst seviyede.

Denizli Fashion Week 3. yılında

MHGF ÜYESİ DENİZLİ TEKSTİL VE DETGİS ORGANİZATÖRLÜĞÜNDE, İLK OLARAK 2016 YILINDA, DÜNYA TÜRK HAVLU VE BORNOZ FESTİVALİ KAPSAMINDA DÜZENLENEN 'DENİZLİ FASHION WEEK' BU YIL 3. PROGRAMIYLA 22-23 KASIM 2018 TARİHLERİNDE CAFER SADIK ABALIOĞLU EĞİTİM VE KÜLTÜR VAKFI'NDA GERÇEKLEŞECEK.



Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) üyesi Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği'nin (DETGİS) organizatörlüğünde, ilk olarak 2016 yılında, Dünya Türk Havlu ve Borno Festivali kapsamında düzenlenen "Denizli Fashion Week" bu yıl 3. programıyla 22-23 Kasım 2018 tarihlerinde Cafer Sadık Abalıoğlu Eğitim ve Kültür Vakfı'nda gerçekleşecek.

DFW bu yıl bir ilke imza atarak ünlü moda tasarımcısı Çiğdem Akın ile çalışıyor

14 firmanın katılımının hedeflendiği organizasyonda ,katılımcı firmalar/markalar en özel koleksiyonlarını görücüye çıkaracak. Denizli Fashion Week (DFW) 2018 yılında bir ilki de gerçekleştirerek. Ünlü moda tasarımcısı Çiğdem Akın ile birlikte çalışacak. Katılımcı firmaların tasarımcılarına eğitim desteği verilerek hazırlanacak koleksiyonlar, gelecek fuarlar için de avantaj sağlayacak. 3. Yılında "The Future Is Urban" teması ile Heimtex Frankfurt Fuarına da hazırlanan organizasyon, fuara katılımcı olacak firmalar için de koleksiyon avantajı sağlayacak.

Ünlü Moda yazarlarının ve özel davetlilerin katıldığı Denizli Fashion Week'in bu yıl ziyaretçi sayısında da artış

bekleniyor. Organizasyonun detayları ve hazırlık aşamaları kısa zaman içinde ulusal basın ile de paylaşılacak.

Yönetim kurulu üyeleri ve dernek başkanları nezdinde Dünya Türk Havlu ve Borno Festivali Günü ve DFW'ye ilk günden beri katılımıyla destek veren MHGF, Kasım ayında yine Denizli'ye çıkarma yapacak.

Geçtiğimiz yıl defile programı yanında farklı etkinlikler de programda yer almış, halk ve basın büyük ilgi göstermişti. Bunlardan biri tasarımcı ve marka sahiplerinin konuk olduğu Moda Sohbetleri idi. Bu yıl da farklı etkinliğin programda yer alması bekleniyor.

“DFW) 2018 yılında bir ilki de gerçekleştirerek. Ünlü moda tasarımcısı Çiğdem Akın ile birlikte çalışacak. Katılımcı firmaların tasarımcılarına eğitim desteği verilerek hazırlanacak koleksiyonlar, gelecek fuarlar için de avantaj sağlayacak”

Siz En İyisine Layıksınız



ABDULLAH COŞKUN

Dörtlü, altılı ve sekiz yaylı vibrasyon ayaklarımız 18 kafa 24 kafa ve 56 kafa yeni tip kombi nakış makinaları için sarsıntısız ve daha sessiz çalışma sağlar. Biz daha iyisini yapıncaya kadar en iyisi bu. Uygun fiyat garantisi ile hizmetinizdeyiz.



5745/1 Sokak No:2 MTK Sitesi Çamdibi /İZMİR
Tel: 0232 431 08 48 • Fax: 0232 431 07 45 • Gsm: (Abdullah Coşkun) 0532 244 65 74
e-mail: tajimabarudanabc@gmail.com • coskunabdullah@hotmail.com



MHGF YÖN. KRL. ÜYESİ REŞAT GÜLEN: “Moda ve müzik birbirine çok bağlı ve kardeş gibidir”

MHGF YÖNETİM KURULU ÜYESİ REŞAT GÜLEN, TEKSTİL SEKTÖRÜNDEKİ ÇALIŞMALARI VE YILLARCA SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA ALDIĞI GÖREVLER DIŞINDA MÜZİK GEÇMİŞİ İLE DİKKAT ÇEKEN RENKLİ BİR KİŞİLİĞE SAHİP. KENDİSİYLE YAPTIĞIMIZ KEYİFLİ SÖYLEŞİDE GÜLEN, MODA VE MÜZİĞİN ASLINDA ÇOK BENZEDİĞİNİ BELİRTİYOR VE BAKIN BU BENZERLİKLERİ NASIL AÇIKLIYOR.

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Gülen, dar dokuma sektöründe faaliyet gösteren firmasının dışında birçok sivil toplum kuruluşunda da görev almış, Federasyon üyesi Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği'nde (KYSD) iki dönem başkanlık yapmış, sektörün duayenlerinden biri. Yakın çevresindekiler dışında çok az kişi onun müzik geçmişini bilir. Gülen, fırsat buldukça bu güzel özelliğini sergileyerek, insanları şaşırtır. Gençlik yıllarında önce hobi olarak, ardından profesyonelliğe dönüşen müzik geçmişi ve sonrasında tekstil sektörüne uzanan yaşamını, moda ve müzik arasındaki benzerlikleri kendisiyle konuşma olanağı bulduk.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz? Müzik ile tanışmanız nasıl oldu?

1952 yılında İstanbul Fatih'te dünyaya geldim. Orta öğrenimimi Anadolu'nun çeşitli illerinde, lise öğrenimimi de Bakırköy Lisesi'nde tamamladım. 1976 yılında da Galatasaray Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum.

Hediye edilen mandolin ile başlayan sevd

Müzik yaşantıma öğretmen olan büyükbabamın bana mandolin öğretmesi ile başladım. Lise yıllarında Pertevniyal Lisesi ve Bakırköy Lisesi'nin ilk orkestralarını kurdum. Liseler arası yarışmalara katıldım ve dereceler aldım. İdolüm olan gitarist Yurdaer Doğulu ile tanıştıktan sonra, üniversite yıllarında Reşat Gülen Orkestrası'nı

kurdum ve profesyonel olarak müzik hayatıma devam ettim. Bu dönemde konserlerde birçok ünlü sanatçı ile çalışma fırsatım oldu. Sonraları Türk Sanat Müziği'ne yöneldim ve Üsküdar Musiki Derneği'ne devam ettim. Emin Ongan, Amir Ateş, Ahmet Özhan, İnci Çayırılı gibi üstadlardan feyz aldım. Türk sanat müziğinde çok sesli yapmak istiyordum ve Yıldırım Gürses ile tanışarak onun eserlerini örnek aldım. Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne (TBMM) bağlı olan saraylarda Arif Sami Tokar ile birlikte Türk Müziği'ni tanıtmaya icralarında bulundum.

“1982 yılında tekstil sektörüne geçtim”

Orkestraların dönemsel sıkıntılardan dolayı dağılmasından sonra piyanist olarak

tavernalarda çalışmaya başladım. Yedek subaylık görevini yaparken alayın orduyei orkestrasını kurdum. Terhisten sonra ise 1980 ihtilali ile birlikte gazinolar yavaş yavaş kapandı. Müziğin yozlaşmaya başlaması ile birlikte profesyonel çalışmayı bırakıp, bir yazıhane açarak mali müşavir olarak çalışmaya başladım. 1982 yılında ise dar dokuma üretimine başlayarak, tekstil sektörüne geçiş yaptım ve halen bu işimle ilgileniyorum.

Federasyon'un kuruluşunda yer aldı

Birçok sivil toplum örgütünün kuruluşunda görev aldınız. Özellikle sektörel derneklerdeki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Sosyal ve siyasi yönü güçlü biri olarak, Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği'ni (KYSD) de kurdum. İki dönem başkanlığını yaptığım bu KYSD'nin, gerek kuruluşunda, gerekse daha sonraki dönemlerde Federasyona ciddi katkıları, hizmetleri olmuştur. Federasyonun kuruluş öncesi dernek başkanlarının "Hazır Giyim Komitesi" olarak hareket ettiği platformda yer aldık, toplantılar yaptık. Kuruluş aşamasında MHGF'nin kurucu başkanı ve dönemin KYSD Başkanı Kahraman Öztürk ile birlikte çalıştık ve sonrasında başkanlık döneminde de aktif çalışmalara destek olduk.

"İş yaşamıma böyle faydası olan şey, geçmişte müzik ile uğraşmam"

Felsefem ve yapım itibarı ile her zaman birleşmeleri savundum ve bu konuda projeler ürettim. İş yaşamıma böyle faydası olan şeyin, geçmişte müzik ile uğraşmam olduğunu

düşünüyorum. Çünkü birleştirici özelliği olan müzik aynı zamanda insan sağlığına da faydalıdır. Müzik, insan hayatında anne karnında başlar ve doğadaki her ses bir müziktir, ilhamdır. Dalga sesi, rüzgar sesi gibi. Bunlar ruha hitap eder, duygudur. Müzikle ilgilenen insanların daha başarılı olduğu da bilinir. Dünyada insanların tek ortak alanı müziktir.

"Moda ve müzik arasında birçok ortak nokta var"

Moda dünyası ile müziğin ortak noktası çoktur. Bunları sıralarsak; ilk olarak müzikte bir eseri yaratmak için başta ilham gereklidir. Besteci, söz yazarı, düzenleyici olacak. Modada da böyledir. Önce ilham gerekir. Renklerden, doğadan, sosyal ortamlardan olacaktır. Sonra-

Müzikte bir eseri yaratmak için başta ilham gereklidir. Besteci, söz yazarı, düzenleyici olacak. Modada da böyledir. Önce ilham gerekir. Bu, renklerden, doğadan, sosyal ortamlardan, bunun gibi birçok şeyden olacaktır"

Bakırköy Lisesi Orkestrası - 1970



Liseler arası yarışmada Bakırköy Lisesi'ni temsil ederken - 1970.



Sezen Cumhuri Önal ile.



Arif Sami Toker ile saray konseri.



Müzikte “Armoni” dediğimiz bir uyum düzeni vardır. Notaların sıralanması bir düzen halinde olur. Aksi takdirde kulağa hiç bir zaman hoş gelmez. Modada da aynı şey geçerlidir. Giyimde uyum olmazsa göze güzel hitap etmez. Müzikte kulak, modada göz rahatsız olur”



sında stilistler aldığı ilhamı hayalleriyle birleştirerek, bilgisini de ortaya koyarak giyimi çizer. Bunu düzenlemek modelistin işidir. Eser tıpkı müzikte olduğu gibi ortaya çıkar.

İkincisi ise müzik bilgisi olması gerekir. Stilist ve modelistlerin de kendi işini bilmesi gibi.

Üçüncü olarak icra bölümüne gelince, müzikte yaratılan eseri sesi güzel olan sanatçılar çıkıp söylemeye başlarlar. Giyimde de böyledir. Stilistin yarattığı eseri mankenler sunar.

Diğer taraftan modanın topluma yayılması giyim mağazaları ile olurken, müzik de

CD, plak ve farklı araçlarla çoğalır ve insanlara ulaşır.

Her ikisinde de markalaşma vardır. Hazır giyimde marka olmuş firmaların sunumu, tarzı gibi müzikte de marka olmuş besteci ve sanatçılar vardır, özgün yönleri ile tarzları farklıdır.

Ayrıca müzikte “Armoni” dediğimiz bir uyum düzeni vardır. Notaların sıralanması bir düzen halinde olur. Aksi takdirde kulağa hiç bir zaman hoş gelmez. Modada da aynı şey geçerlidir. Giyimde uyum olmazsa göze güzel hitap etmez. Müzikte kulak, modada göz rahatsız olur.

Bunun yanında defileler müziksiz olmaz. Göze hitap eden giyimle, kulağa hitap eden müzikle çıkıp gösterilir. Uyum olursa beğeni olur.

Son olarak müzikte klasik, modern, bölgesel, piyasa gibi türler varsa giyimde de aynı şeyler vardır. Klasik giyinen, modern giyinen gibi. Bu insanların tercihidir. Müzikte de bu tür tercihleri görürüz.

Sonuç olarak moda ve müzik birbirine çok bağlıdır, yakındırlar, kardeş gibidirler.

Osmanlı İmparatorluğu’nun Son Döneminde Kadın Giysileri Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu bir dönemin giyim kültürüne ışık tutuyor

Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’nde yer alan Osmanlı İmparatorluğu’nun

son döneminde Kadın Giysileri Koleksiyonu 18. yüzyıldan 20. yüzyıl başına kadar olan dönemde kadın giysileri ve ayakkabılarına yer veriyor. Koleksiyonda üçetek entari, iki etek entari, bindallı entari, şalvar-cepken, “pirpiri” adı verilen Balkan kaftanları ve Avrupa modasına uygun etek bluz biçiminde veya geleneksel gelin kıyafetlerinden oluşan seçme eserlerle 18. yüzyıldan, 20. yüzyıl başına kadar Osmanlı kadınının ev



içinde giydiği kıyafetler sergileniyor. Ana hatlarıyla Osmanlı Devleti’nin başkenti olan İstanbul’da ve buradan imparatorluğun diğer kentlerine yayılan etkilerle geleneksel giyim kuşamdan batılı kadının giyim tarzına dönüşüm gerçekleşene kadar olan süreç vurgulanmaktadır. Koleksiyonda Osmanlı döneminde hazırlanmış olan kıyafet albümleri de yer alıyor. Türkiye’deki en önemli Osmanlı kadın kıyafetleri koleksiyonlarından birini bünyesinde muhafaza eden ve gün geçtikçe geliştiren Sadberk Hanım Müzesi, bu alanda Türk halkının, yerli ve yabancı araştırmacıların ilgisini çekmektedir. (www.sadberkhanimmuzesi.org.tr)



MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) YÖNETİM KURULU ÜYESİ MUKADDES BAŞKAYA, YENİ ARAYIŞLAR GİRİŞİMİ PLATFORMU DERNEĞİ (YAPDER) TARAFINDAN DÜZENLENEN 1. GİRİŞİMCİ KADINLAR ZİRVESİ'NDE "YURTDIŞINDA DEĞER KATAN KADIN GİRİŞİMCİ BAŞARI ÖDÜLÜ"NE LAYIK GÖRÜLDÜ.

MHGF Yönetim Kurulu Üyesi Başkaya'ya Kadın Girişimcilik ödülü

MEF Üniversitesi'nin Maslak Kampüsü evsahipliğinde 'Ekonomide Kadın Eli' sloganı ile yapılan Zirve sonrasında gerçekleştirilen Ödül Töreni'nde; 'Sosyal Girişimci', 'Öncülük Eden', 'Rol Model', 'Yönetimde Başarı', 'Yaratıcılık', 'Kurumsal Sosyal Sorumluluk' gibi toplam 18 kategoride topluma ilham veren kadınlara Başarı Ödülleri verildi.

Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) tarafından bu yıl ilk kez düzenlenen Kadın Girişimciliğini Destekleme Zirvesi Başarı Ödülleri, sivil toplum liderleri, iş dünyasından önemli isimler, yerel ve merkezi yönetimler, iş, siyaset ve medya dünyasından isimlerden oluşan jüri üyeleri tarafından belirlendi.

Ödül Töreni'ne Sarıyer Belediye Başkanı Şükrü Genç, Avcılar Belediye Başkanı Handan Toprak Benli, MEF Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muhammed Şahin, Sarıyer Belediyesi Teknik Başkan Yardımcısı Sevgi Atalay, Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkanı Hüseyin Öztürk, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyesi Atalay Şahinoğlu, TYD Yönetim Kurulu Başkanı Oya Narin, Reis Gıda Yönetim Kurulu Üyesi Nilay Reis Göktürk, NG Gürel Hotel İcra Kurulu Başkanı Hediye Güral Gür, Elite World Oteller Zinciri Yönetim Kurulu Üyesi

Emel Elik Bezaroğlu, gibi pek çok önemli isimin katılımı ile gerçekleşti.

Mukaddes Başkaya, başarı öyküsüyle yurt dışında değer katan kategorisinde ödül aldı

Bir masa ve bir bilgisayar ile ev tekstili alanında kurduğu şirketi 30 milyon dolar ihracat kapasitesine ulaşan Gardenya Tekstil Kurucusu kadın girişimci Mukaddes Başkaya, yarattığı markalar ile Türk tekstilini uluslararası pazarlarda başarı ile dalgalandırması, kadın istihdamının artırılmasında oynadığı etkin rol ile Yurtdışında Değer Katan kategorisinde Başarı Ödülü aldı.



Sanatın eğlenceli yüzü “Pop Art” moda dünyasında hayat buluyor

POP ART, 1950'LERDE ORTAYA ÇIKAN VE 1960'LI YILLARDA AMERİKA VE İNGİLTERE'DE GELİŞEN, POPÜLER VE TİCARİ KÜLTÜRDEN GELEN KAYNAKLARDAN İLHAM ALAN BİR SANAT HAREKETİDİR. FARKLI KÜLTÜRLER VE ÜLKELER 1960'LAR VE 70'LER BOYUNCA HAREKETE KATKIDA BULUNMUŞTUR.



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



Kent kültürünün elemanları olarak kabul edilen sinema, müzik, çeşitli kitle haberleşme araçları, günlük kullanım eşyaları ve medyatik olaylar bu sanat akımının kullandığı temel kaynaklar olmuştur.

Katıksız ve çığ renklerle kullanılan bu sanat akımı birçok tekniği de beraberinde getirdi

Pop Art, konularını Batı'nın günlük yaşamından alarak görsel malzemeleri birer tasarım elemanı olarak bir araya getirmiştir. Gazete ve dergi haberleri, reklamlar, ambalajlar, günlük kullanıma yönelik eşyalar, gıda sektöründeki yiyecek ve içecekler, film artistleri, kadın-erkek figürleri, pop yıldızlar bu sanat akımının malzemeleri olmuştur. Katıksız ve çığ renklerle kullanılan bu sanat akımı birçok tekniği de beraberinde getirmiştir.

New York ve Londra'da ortaya çıktı

İlhamını tüketici piyasası görüntülerinden ve popüler kültürden alan Pop Art'ın moda dünyasıyla bağlantı kurması kaçınılmaz olmuştur. 1960 civarında öncelikle New York ve Londra'da ortaya çıkan Pop Art akımına mensup sanatçılar, gündelik nesnelerin cesur ve renkli versiyonlarını



birer sanat eseri hâline getirmişlerdir. Bunu yaparken bu nesnelerin var olan biçimlerini sıklıkla genişletme, tekrar veya yalıtma yoluyla bozmuşlardır. Söz konusu sanatçıların çoğu bu anlamda oldukça ünlenmiş ve çalışmaları 1960'ların ikonları hâline gelmiştir: Andy Warhol ve Campbell konserve-leri, Coca-Cola şişeleri ve Marilyn Monroe portreleri; Roy Lichtenstein ve çizgi roman resimleri; Jasper Johns ve Amerikan bayrakları; Robert Indiana ve büyük "Aşk" resmi bunlardan sadece birkaçıdır.¹⁾

Pop Art, 1950'lerde İngiltere ve Amerika'da Soyut Dışavurumculuğa tepki göster-

Söz konusu sanatçıların çoğu bu anlamda oldukça ünlenmiş ve çalışmaları 1960'ların ikonları hâline gelmiştir: Andy Warhol ve Campbell konserve-leri, Coca-Cola şişeleri ve Marilyn Monroe portreleri; Roy Lichtenstein ve çizgi roman resimleri; Jasper Johns ve Amerikan bayrakları; Robert Indiana ve büyük "Aşk" resmi bunlardan sadece birkaçıdır.



1) <http://www.sanatteorisi.com/sanatteorisi.asp?sayfa=Makaleler&icerik=Goster&id=3738>



Geniş halk kitleleri, bu sanat akımının canlılığını ve anlaşılabilirliğini fark etmiştir. İngiltere'nin kitle iletişim araçlarında Pop Art'a alışmadık bir ilgi uyanmıştır. Amerika da ise ilk zamanlar, bir önceki ciddi sanat savunulmuş, görsel sanatlara ticari sanatın biçimde kaynaştırılmasını, kapitalist dürtülerin ve kapitalist tavrın satılığa çıkarılması olarak nitelemişlerdir.

ren sanatçıların 1960'larda akım haline getirdikleri bir sanat hareketidir. Genellikle sıradan nesneleri ya da bayağı ticari ürünleri karakterize eden "pop" terimi, seçtiği imgeler ve stille reklamcılık ya da grafik tasarımına atıfta bulunan bir sanatı tanımlamak için kullanılmıştır. Terim ilk kez 1958 yılında, İngiliz eleştirmen Lawrence Alloway tarafından "Architectural Design" dergisine yazılan "Sanatlar ve Kitle İletişimi" başlıklı makalede popüler kültür ürünlerini tanımlamak için kullanılmıştır.²⁾

1964'den sonra bu akımın gerçek özellikleri saptanabildi

Pop Art, Avrupa ve Amerika'da hiçbir akıma bağlı olmayan ve soyut dışı vurumcu akıma karşı bulunan

sanatçılarda aynı zamanda başlamıştır. Ancak doğdukları ülkelerdeki kabul ediliş biçimleri farklılık göstermiştir. İngilizler bir süre için bu harekete ateşli bir coşkuyla katılmışlardır. Modernleşmeye duyulan korku ve görsel sanatlara olan genel güvensizlik geçici olarak bir yana bırakılmıştır. Geniş halk kitleleri, bu sanat akımının canlılığını ve anlaşılabilirliğini fark etmiştir. İngiltere'nin kitle iletişim araçlarında Pop Art'a alışmadık bir ilgi uyanmıştır. Amerika da ise ilk zamanlar, bir önceki ciddi sanat savunulmuş, görsel sanatlara ticari sanatın biçimde kaynaştırılmasını, kapitalist dürtülerin ve kapitalist tavrın satılığa çıkarılması olarak nitelemişlerdir. Ancak 1964'den sonra bu hareketin gerçek özellikleri saptanabildiği görülmüştür.³⁾

2) <http://www.sanatteorisi.com/sanatteorisi.asp?sayfa=Makaleler&icerik=Goster&id=3738>

3) Norbert Lynton, Modern Sanatın Öyküsü, (Cev. C.Çapan), Remzi Kitabevi Yay., İstanbul, 1991

"Pop" sözcüğü ilk kez İngiliz eleştirmeni Lawrence Alloway tarafından 1955 yılında bu akımın öncülerinden diyebileceğimiz bir grup ressamın yapıtlarıyla ilgili olarak, kullanılmıştır. P. Restany'e göre burada "popüler" sıfatının alaycı bir kısaltması söz konusudur ve ikinci gerçekçi yeni dalga düzeyinde de bu nitelikle tam olarak değerine kavuşmuştur. "Yeni gerçekçiler" ve "yeni Dadacılar" tarafından yüceltilmiş olan kent folkloru, Atlas Okyanusu'nun her iki kıyısında da resim alanında neo-figüratif bir çalkantı, bir çocuksuluk dalgası başlatmıştır. Restany bu durum için "böylece gerçek anlamda aşılmış, geride bırakılmış oldu Avrupa" demektedir. Söz konusu olan Pop Art, "yeye" resminin içine düşmüştür." Gombrich bu konuya daha olumlu yaklaşımlardan biridir ve oda "Pop müzik" ile "Pop Art'a aynı çerçeveden bakmaktadır. Ona göre; "Pop" denilen bir müzik türü kitleleri kendine bağlamış, tüm dikkatleri isterik bir tutkuyla üstüne çekmiştir. Öyleyse bir "pop" sanat da olabilirdi, hem de Gombrich'in sözünü ettiği imgeleri kullanarak.⁴⁾

Pop Art bir bakıma ölümsüzlüğün katili bir sanat biçimidir

Popüler kültürün, tüketim amaçlı yaşam biçiminin, reklam sektörünün özünden ve tüm tekniklerinden beslenen Pop Art, adı üstünde çabuk tüketilip hemen unutulacak olan, "sabun köpüğü" anlamına gelen "pop" kelimesiyle, aslında tek derdi zamana direnmek ve hiç unutulmamak



“Genellikle sıradan nesneleri ya da bayağı ticari ürünleri karakterize eden “pop” terimi, seçtiği imgeler ve stille reklamcılık ya da grafik tasarıma atıfta bulunan bir sanatı tanımlamak için kullanılmıştır”

4) Ernst Hans Gombrich, Sanatın Öyküsü, (Cev. B. Cömert), Remzi Kitapevi Yay, İstanbul, 1992, s.482



Malzemesini gündelik nesnelerden alan, hayatı bir anlamda hammadde gibi işleyen Pop Art sanatı, adı üstünde popüler olanın sanata dönüşmesini ifade etmektedir. Pop Art denildiğinde birçoğumuzun aklına gelen ilk isim ise kuşkusuz Andy Warhol.



olan “sanat” kelimesini birleştirmiştir. Burada büyük bir çelişki söz konusudur; akım, insanoğlunun ölümlülüğüne meydan okuyabildiği tek aracı olan sanatı bizzat ölümlü hale getirme fikrini beslemiştir. Pop Art bir bakıma ölümsüzlüğün katili bir sanat biçimidir ve bunun kaynağı da başka bir ironiden oluşan post modern-⁵⁾

İskoç sanatçı Paolozzi'nin 1947 yılında çizdiği pin-up kız çalışması aslında bu akımın ilk öncüsü

Malzemesini gündelik nesnelerden alan, hayatı bir anlamda hammadde gibi işle-

yen Pop Art sanatı, adı üstünde popüler olanın sanata dönüşmesini ifade etmektedir. Pop Art denildiğinde birçoğumuzun aklına gelen ilk isim ise kuşkusuz Andy Warhol. Oysa II. Dünya Savaşı'nın bitiminden sonra, tüketimi çekici hale getirmek için ortaya çıkan reklamların ve renkli afişlerin getirisi olarak ortaya çıkan Pop Art Sanatı'nın tarihi çok daha eskilere dayanmaktadır. İskoç sanatçı ve illüstratör Eduardo Paolozzi'nin 1947 yılında çizdiği pin-up kız çalışması, aslında bu akımın ilk öncüsü olarak kabul edilmektedir. Fakat Paolozzi asıl şöhretini 1952 yılında Londra'daki Çağdaş Sanatlar Enstitüsü'nde

5) <http://www.sanatteorisi.com/sanatteorisi.asp?sayfa=Makaleler&icerik=Goster&id=3738>

(ICA) sunumunu gerçekleştirdiği Bunk! isimli kolaj serisiyle yakalamayı başardı. Çok ses getiren kolaj serisi, Paolozzi'nin Amerikan tüketim alışkanlıklarına olduğu kadar, popüler kültüre ve teknolojiye olan merakını da gözler önüne seriyordu.

Tüketim çılgınlığı ve paranın tek değer olduğu popüler kültürün bir yaratısı

Tüketim çılgınlığının en üst düzeyde görüldüğü paranın tek değer kabul edildiği bu dönemde Pop Art'ın, popüler kültürün bir yaratısı olduğu söylenebilir. Grafik sanatçıları özellikle bu dönemde popüler olmuş ve grafik sanatlarının büyük önem taşımasına neden olmuştur. Grafiğin reklam boyutu resim sanatı ile harmanlanarak yeni bir sanat dili oluşmasına olanak sağlamıştır.

Grafik sanatçıları özellikle bu dönemde popüler olmuş ve grafik sanatlarının büyük önem taşımasına neden olmuştur"



<http://www.brandlifemag.com/pop-artin-tarihine-yolculuk/>

KAYNAKÇA:

LYNTON, Norbert, Modern Sanatın Öyküsü, (Cev. C.Çapan), Remzi Kitapevi Yay., İstanbul, 1991
RESTANY, P., Modernizmin Serüveni, Yapı Kredi Yay., İstanbul, 1997
GOMBRICH, Ernst Hans, Sanatın Öyküsü, (Cev. B. Cömert), Remzi Kitapevi Yay., İstanbul, 1992
FISKE, J., Popüler Kültürü Anlamak, Bilim ve Sanat Yay., Ankara, 1999

FEATHERSTONE M., Postmodernizm ve Tüketim Kültürü, Ayrıntı Yay., Ankara, 1996
<http://www.sanatteorisi.com/sanatteorisi.asp?sayfa=Makaleler&icerik=Goster&id=3738>
<http://www.brandlifemag.com/pop-artin-tarihine-yolculuk/>



We will Carry Our Sectoral Togetherness to the World

Dear my friends,

We restored trust in the 5th Ordinary General Council of our Federation by receiving the approval of our delegates for the following three years. I thank to all trusting and authorising us. We will act with putting one more brick on the made ones before understanding, by carrying responsibly this authority, which was given us with trust, to higher levels in the new term.

I think we have seriously contributed to both our sector and our country with our important projects made of our hearts' capitals although we did not have too financial possibilities in the previous term. We aim to develop the sense of belonging of 9 thousand 300 hundred companies under the umbrella and by the partnership of our 30 member companies by spreading our works in the 5th term. Because the most important capital of non-governmental organizations acting on voluntary basis is the culture of co-acting. We will improve this culture by the orientation works we will realize.

In the following process, we will also increase our awareness in public opinion. We will be an organization forming basis

for collaborations, hugging, having power and action, having influence in both international and national arenas in Turkey's sectoral works. Therefore, we will struggle to reach our targets by collaborating with Turkish Enterprise and Business Confederation (TURKONFED), our big family.

We grow rapidly like a snowball. The companies established associations by coming together, associations for federations and federations for the confederation. We will achieve a structure contributing benefit to our country by carrying the power of our togetherness to the world. I certainly believe that we will succeed it together.

We will co-act with our solution partners and complete our joint projects we have started before and will start off by preparing for the new ones. We will focus on lobby activities, which are the blindest side of us, in both internationally and nationally in sectoral works.

We will increase and make the manufacturing more disciplined in Anatolia by collaborating with the member associations there. We brought sectoral business people in West to

Eastern and Southeastern Anatolia regions by the Investments and Employment Mobilization in Anatolia we have started in the 4th term. We will carry the capital and fund of knowledge of the West in the next stage.

We must be a society producing in every condition. The most important component of it is exportation. We will fulfil our responsibility for being a society earning money by export, but not spending it by import.

I wish MGHF's new Board will be useful and productive for our sector and country by hoping a country exporting and producing more.

Best Regards.

Hüseyin Öztürk

Fashion and Apparel Federation
Chairman of Executive Board

Hüseyin Öztürk Relected as MHGF President

FASHION AND APPAREL FEDERATION (MHGF), THE BIGGEST UMBRELLA ORGANIZATION IN ITS FIELD IN TURKEY, REALIZED ITS 5TH GENERAL COUNCIL ON 8TH JUNE IN ISTANBUL. HÜSEYİN ÖZTÜRK, ELECTED FOR THE THIRD, GOT AUTHORIZATION FOR THE FOLLOWING THREE YEARS.

5th General Council of MHGF, which represents more than 9.300 member companies and 30 sectoral and regional associations throughout Turkey in textile, ready-to-wear, fashion, leather and leatherwear, realized at Elite World Hotel Europe in Istanbul. New Board under the presidency of Hüseyin Öztürk, got the authorization for the following three years unanimously in the general council realized with one list.

Öztürk Restored Trust

Hüseyin Öztürk informed the participants about the works they have realized in the previous term in the general council, which was participated by the solution partners of the Federation and also dele-

gates and the presidents of member associations from the four corners of Turkey. Öztürk, who drew attention that they are an important non-governmental organization (NGO), told: "Because we are an umbrella organization manufacturing, brought export culture to Turkey, realizing 20 percent of Turkey's export and 60 percent of women employment." Öztürk, who stated a NGO must tell the things it did but not the present situation, told they try to create difference with the works hitting the ground.

MHGF is the Biggest Member of TÜRKONFED

Orhan Turan, President of Turkish Enterprise and Bussiness Confederation, who

made a speech in the general council, told: "MHGF is among our sectoral federations. If we succeeded to be the most active NGO and business organization of Turkey, the biggest share of this success belongs to our associations, our federations and especially our members teaming up them.", drawing attention that they are the most omnibus organization, consisting more than 40 thousand companies, 235 associations and 29 federations in Turkey.

Hüseyin Öztürk, who was relected, thanked to the delegates for their trust and giving authorization him again after the general council where Bülent Ünal, Chairman of TÜYAP, Dr.Rüştü Bozkurt, journalist and researcher, Doç.Dr. Mehmet Köksal and presidents of member associations made speeches.



ISTANBUL TEXTILE AND RAW MATERIALS EXPORTERS ASSOCIATION (İTHİB) CHAIRMAN OF EXECUTIVE BOARD AHMET ÖKSÜZ

“Our aim is to reach our yarn sector, which is an EC giant, to the five biggest exporting countries of the world until year 2023”

How much market share (in value and quantity) did the sector reach in the year 2017 by considering generally Turkish yarn sector? How many meters of yarn was sold and manufactured in total in nationwide in the year 2017 and could you share your expectations about this situations for 2018 with us?

Turkish yarn export realized as 1.8 billion dollar with an 10% increase in the year 2017. It is understood that Turkish yarn export realized as 500 million dollar in 2018 January-March term. We anticipate that we will reach to a 2 billion export in the end of 2018. The international export market share of Turkish yarn sector, the eighth biggest market of the world in 2016, is 3.6%. The updated export figure has not been announced yet, but we anticipate will rise to the seventh position. We are the sector where European Community (EC) supplies yarn at most. Turkey, where is at first rank in Europe's yarn import, has a 9.5% market share in EC's yarn import in the year 2017.

It is anticipated that Turkey manufactured 3 million tons of yarn in the year 2017. When Turkey's capacity usage rates in textile sector and the rise in clothing sector are analyzed, its yarn manufacturing will push 3.5 million tons in 2018.

What are the sales percentages of Turkey's annual yarn manufacturing to export and domestic markets by considering the import and export of the sector? How much export and import were realized (in value and quantity) in the year 2017? Could you make a general consideration about leading countries in import and export?



Ahmet Öksüz
ITHIB Board Chairman

Yarn is one of the most needed semi-products in both fabric and clothing sectors. It is predicted that one fifth of Turkey's annual yarn manufacturing is exported. But exporting yarn like fabric making it like an end product and creating more value-added side for Turkey in this way are the priorities of Turkish textile and raw materials sector.

We export 61.2% of yarn manufacturing to EC countries. Italy, England, Belgium, Iran and Holland draw attention as the countries where we export yarn most. The increase in our yarn export to Iran as 21%, USA as 38% and Egypt as 28% are happy for our sector.

And our yarn import realized a 3.5 billion dollar by increasing 14.6% in the year 2017. We realize more than of our yarn export from China, Indonesia and India in 2017. It realized as 692 million dollar from Indonesia, 747 million dollar from China and 364 million dollar from India in 2017.

Our textile and raw materials sector has a certain exporter position for years and offers one of the most important services for the development of Turkey. As we textile and ready-to-wear sectors provided a 200 billion trade deficit in last 17 years. But our sector faces with dishonest trading pressure in yarn sub-product group, especially in cotton yarn and artificial discontinuous yarn, loses its competitive advantage against the countries like China and Indonesia having cheap manufacturing advantage. Therefore some product groups of our yarn sector facing with dishonest trading work in very less capacity than on hand and provide foreign trade deficit in important levels because of our products having no protection precaution.

Could you consider about leading products and product groups in the sector in general by informing about the present situation of yarn raw material of Turkey? What could be told about investment to technology and technological developments in the sector in this context? Do you think that technological development and investments are enough for Turkey?

Yarn is one of the most needed product groups of Turkey's textile and raw materials sectors. Our yarn sector has an 18.4% market share in total textile and raw materials export with its 500 million dollar export in 2018 January-March term. All

kinds of yarn like silk yarn, yarn made of vegetable fibre, yarn made of thin-thick animal hair and wool, yarns made of synthetic-artificial discontinuous fibres, yarns made of synthetic-artificial filament fibres, cotton yarn and sewing yarn can be manufactured according to the demand of domestic market and be exported in our yarn sector, which has a settled modern infrastructure in Turkey and the 2nd sub-product group position exporting most after woven fabrics among our textile and raw materials sectors. In this context, we can say that Turkey needs an additional capacity in artificial and synthetic fibres, which are the raw materials of yarn. Besides, our yarn sector, which has an important position in value-added product export, also has an important one in technical textiles field. Today, all of the hygienic fabrics, silver alloyed antibacterial surgery cloths, fireguard cloths, dirt-resistant and water repellent nanotech fabrics are woven with domestic yarn having serious R&D studies. Of course as sector, we have many works to do and many ways to go. Our aim is to reach our yarn sector, which is an EC giant, to the five biggest exporting countries of the world until year 2023. The main factors what we need most are R&D works and promotion activities. We aim to accelerate to our studies by means of our İTA Istanbul R&D Centre, which we establish by the collaboration of German RWTH Aachen University Textile Technology Institute, participation of our other Textile Exporters' Associations in 2016 and is the first R&D centre in Turkey's

textile and ready-to-wear sector for R&D works. Besides, as we İTHİB realized advertisement works in the international airport of A Coruna City, which is one of the most important textile cities of Spain, to promote Turkish textile sector. We also aim to continue to the same ones to promote Turkish textile in Sweden Stockholm Airport, Germany, Italy and Iran.

What is the world market size of yarn sector and what is the percentage of Turkey in it? Could you share that what kind of works Turkey must do to develop its position in foreign markets and your demands related with it from state institutions and organizations? What could be said about foreign-capital companies' interest to Turkey's yarn market in this context?

World yarn export realized as 44 billion dollar by decreasing 5.2% in 2016. China realizes one fifth of world yarn export on its own. It is followed by India with 5 billion dollar, Vietnam and USA with 3 billion dollar, Italy and Indonesia with 2 billion dollar. Turkey is on the 8th position in world yarn export.

As there was 5.2% decrease world yarn export in 2016 and also in the eight markets in first ten ones, but Turkey and Vietnam were the only countries realized export increase in the same year. Although the data of world yarn export for 2017 was announced, we anticipate that our sector, which realized a good performance in 2017, will move up to higher level in world export.

The interest of foreign-capital companies continues to Turkey's yarn market today and there are many investments of foreign-capital companies in Turkey.

Could the sector, which expects much more incentive in raw material (fibre and yarn manufacturing) usage for technical textiles having a very much importance especially in textile products import, reach to anticipated level? What kind of work do you have in this subject, could you inform us?

Turkey has a national infrastructure that can export and manufacture in this geography in textile and raw materials sectors. As we Istanbul Textile and Raw Material Exporters' Association realize a special work related with textile products imported from abroad especially in technical textiles. We demanded from the government for "Domestic Automobile" that will be honour for Turkey by the leadership of our Dear President. We said that trust Turkish textile sector and all textile parts of our domestic automobile will be domestic. Automobile sector is the one having serious needs for textile intermediate inputs like internal parts, fireproof cable fabric, cowl developed by textile and couch upholstery. Turkish textile has a manufacturing potential in all parts of automobile sector. I want to express that we apply for all the works of domestic automobile related with textile sector, which offers the best service to Turkey in the decrease of current deficit for years.



IFEXPO RETURNS WITH ITS NEW CONCEPT

MHGF started the large-scale apparel fair with TÜYAP

FASHION AND APPAREL FEDERATION (MHGF) STARTED IFEXPO FAIR, WHICH WILL INCLUDE THE MANUFACTURERS FROM THE FOUR CORNERS OF THE COUNTRY AND ALL SEGMENTS OF APPAREL ALSO WITHIN ITS FABRIC AND SIDE INDUSTRY BY THE COLLABORATION OF TÜYAP FAIRS. THE FAIR, WHICH WILL BE ORGANIZED BETWEEN THE DATES 10-13 JULY 2019, AIMS TO ACCELERATE TO EXPORT BY FILLING THE BIGGEST DEFICIENCY OF TURKEY, THE 7TH BIGGEST APPAREL SUPPLIER OF THE WORLD.

MHGF started a large-scale fair including all segments of apparel within its fabric and side industry by the collaboration of TÜYAP. The promotion meeting of the fair, which will be organized under the title IFEXPO International Outerwear, Knitwear, Underwear, Socks, Denim, Casual Wear, Evening Gown, Woven Fabrics, Knitted Fabrics, Technical Fabrics, Clothing Side Industry and Accessories Fair realized at TÜYAP Palas.

“IFEXPO will bring new players to the sector by increasing export”

Hüseyin Öztürk, President of MHGF, who made a speech in the meeting participated by solution partners with presidents and members of 30 sectoral and regional associations throughout Turkey of the Federation, told: “IFEXPO Fair will bring

new players to the sector by increasing export”, by stating they have worked for a fair that will fill an important gap and hosted by Turkey, the seventh biggest apparel supplier of the world with TÜYAP Fairs, the biggest fair trade company of Turkey.

“We will surpass 15-17 billion Dollar apparel export level”

MHGF President continued as follows: “Turkey is the seventh biggest apparel supplier of the world. But unfortunately, we do not have any apparel fair in spite of all our hard efforts. On the other hand, our sector has a power that did not spread only in Istanbul but in all regions of Turkey. We were carrying on works to achieve this power completely with TÜYAP Fairs. We are happy to give you the good news of the large-scale of IFEXPO Fair that will include

clothing side industry and fabric and be organized between the dates 10-13 July 2019. Our manufacturer exports in a vicious circle with their own possibilities. We will surpass 15-17 billion Dollar apparel export level with IFEXPO.”

“The target is to create new markets and new exporter companies”

And Bülent Ünal, CEO of TÜYAP Fairs, who paid attention that IFEXPO has two important targets, stated that one of them is to consolidate Turkey’s position with global supply centres and find new markets and other one is to create new exporter companies.

It is planned that fur, saddlery and shoe products will be exhibited at IFEXPO Fair within apparel, side industry and fabric.

Great Interest to MHGF Trade Bridge Event

MHGF Trade Bridge Event was organized to position for collaboration and develop communication among the Federation member companies before the promotion meeting of IFEXPO Fair. Each company found the opportunity to express itself and communicate with the other in the two-minute time in the event participated by MHGF members throughout Turkey from shoe, leatherwear, leather, fashion, apparel and textile. MHGF Trade Bridge drew great interest.



STEM Anatolia Students Got the Full Marks by Angel Investors!

1 60 students from Diyarbakır, Eskişehir, Ankara and İzmir met with business world in Global Entrepreneurship Congress organized between the dates 17-19 April 2018 in the scope of "STEM Anatolia" Projects of TÜRKONFED. STEM Anatolia Students, who have made the representation of 27 projects for two days, got the full marks with their projects called "MOON", "Micro-FT", "Sponsor", "Pay F", "Ancha Space", "The Cook by Me", "Dr. Hypograt" and "QR Code for Colour-Blind" by angel investors.

The closing of New Horizons Projects in Enterprise with STEM, which is continued in different cities under the name of "STEM Anatolia" by Turkish Enterprise and Business Federation (TÜRKONFED), realized in Global Entrepreneurship Congress. 160 college boys and girls, who have participated to the educations in Diyarbakır, Eskişehir, Ankara and İzmir, offered 27 projects they developed to angel investors for two days in the scope of the congress. The projects called "MOON", "Micro-FT", "Sponsor", "Pay F", "Ancha Space", "The Cook by Me", "Dr. Hypograt" and "QR Code for Colour-Blind" got the full marks by angel investors.

Many business people including Hüseyin Öztürk, President of Fashion and Apparel Federation and Member the Board of TÜRKONFED, listened the project representations of "STEM Anatolia" students realized by the collaboration of Young Success Initiative and financed by US Embassy Small-Scaled Grant Programme.

ENTERPRISE IDEAS DREW ATTENTION

The enterprise ideas for providing creative and social benefits in many different fields especially in health among 27 projects offered in Global Entrepreneurship Congress were very much appreciated:

MOON (İZMİR): The application, which connects artificial world and virtual one, is especially developed for autistic children and children with down syndrome. The ap-



plication, which can be downloaded from Google Play, integrally works with flower in the pot. The user wins points as the result of cares needed for the flower. The plays can be played to contribute to its growing.

The Cook by Me (İZMİR): The user marks The materials in the house and their quantities on the application, a mobile one. The application offers alternative recipes in world cuisine with present materials. Apart from this specification, the application, which informs about the materials decreased, is planned to be integrated to virtual markets in the next step. The user can order the materials decreased on virtual markets.

QR Code for Colour-Blind (İZMİR): The user can see the colours that he cannot do due to colour-blindness by QR Code in the scope of the project developed for colour-blind individuals. The colours are scanned by QR Code and the colour shown is shared as voiced by means of the application.

Sponsor (İSTANBUL): This application is the one to find sponsor for young entrepreneurs. The application, which is developed by Bilge Taş and Dilara Bostancıoğlu, has a specification to make the lives of entrepreneurs having difficulties in finding sponsors easier.

Ancha Space (İSTANBUL): This is the first Mars scout vehicle made by college boys. Canda Atalay and Berke Dadağ built the

prototype of their Ancha Space projects.

Dr. Hypograt (DİYARBAKIR): The facilitation of regular blood tests of especially the patients operated cardiac surgery and haemophiliac is planned in the scope of the project.

Micro -FT (ESKİŞEHİR): The project, which developed for the ones having habits to clean the glasses with the bottom of t-shirt, shirt and dress, satisfies the need of glasses cleaning cloth, integrating a micro fibre cloth (as a design) any time at hand.

Pay F (ESKİŞEHİR): The system providing to realize digital banking processes with finger print. The aim is able to pay POS machines with finger print.

160 COLLEGE STUDENTS MET WITH ENTREPRENEURSHIP CULTURE

STEM Project, which is spread to Anatolia this year and started to provide possibility for young people to take initiative for the fight against unemployment, one of the chronic problems of Turkey, was implemented for young people to use their dynamism in the sustainable development. 160 students were educated in the scope of this project. College students took science, technology, engineering and mathematics-based entrepreneurship courses with STEM educations for two days and in Diyarbakır, İzmir, Ankara and Eskişehir.

TÜRKİYE HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI

HAZİRAN 2018

		2017 HAZİRAN 1000 \$	2018 HAZİRAN 1000 \$	DEĞİŞİM %	2017 OCAK - HAZİRAN 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2018 OCAK - HAZİRAN 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2017 / 2018 DEĞİŞİM %
1	ALMANYA	290.051	294.205	1,4	1.541.712	18,8	1.652.430	18,7	7,2
2	İSPANYA	150.762	170.849	13,3	909.402	11,1	1.153.077	13,1	26,8
3	İNGİLTERE	175.012	166.129	-5,1	944.213	11,5	961.789	10,9	1,9
4	HOLLANDA	82.657	86.520	4,7	400.663	4,9	500.080	5,7	24,8
5	FRANSA	76.304	80.453	5,4	392.856	4,8	455.782	5,2	16,0
6	İRAK	35.665	30.256	-15,2	356.227	4,3	343.712	3,9	-3,5
7	İTALYA	55.099	48.133	-12,6	279.587	3,4	302.160	3,4	8,1
8	ABD	50.017	46.625	-6,8	251.881	3,1	282.697	3,2	12,2
9	POLONYA	35.907	27.504	-23,4	233.242	2,8	201.610	2,3	-13,6
10	DANMARKA	36.168	39.851	10,2	177.582	2,2	194.263	2,2	9,4
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI		987.641	990.525	0,3	5.487.365	67,0	6.047.598	68,5	10,2
11	İSRAİL	20.093	19.033	-5,3	172.648	2,1	188.327	2,1	9,1
12	BELÇİKA	25.680	27.143	5,7	146.718	1,8	157.278	1,8	7,2
13	SUUDİ ARABİSTAN	16.538	12.167	-26,4	169.360	2,1	140.018	1,6	-17,3
14	RUSYA	13.988	20.170	44,2	87.291	1,1	137.525	1,6	57,5
15	İSVEÇ	24.217	20.492	-15,4	112.703	1,4	129.948	1,5	15,3
16	CEZAYİR	9.062	10.214	12,7	104.634	1,3	106.272	1,2	1,6
17	BULGARİSTAN	17.250	14.867	-13,8	113.104	1,4	105.792	1,2	-6,5
18	LIBYA	3.625	7.082	95,4	54.693	0,7	91.258	1,0	66,9
19	ROMANYA	9.252	11.882	28,4	61.659	0,8	81.173	0,9	31,6
20	KIRGIZİSTAN	10.797	10.558	-2,2	81.065	1,0	77.792	0,9	-4,0
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI		1.138.144	1.144.132	0,5	6.591.242	80,5	7.262.982	82,3	10,2
21	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	12.523	8.722	-30,4	75.112	0,9	70.807	0,8	-5,7
22	UKRAYNA	15.115	8.183	-45,9	110.944	1,4	67.869	0,8	-38,8
23	AVUSTURYA	9.440	10.884	15,3	60.371	0,7	62.427	0,7	3,4
24	YUNANİSTAN	7.074	7.181	1,5	52.634	0,6	59.869	0,7	13,7
25	MİSİR	4.442	5.956	34,1	40.650	0,5	56.129	0,6	38,1
26	İSVİÇRE	8.897	8.061	-9,4	53.604	0,7	56.085	0,6	4,6
27	ÜRDÜN	6.022	4.027	-33,1	54.433	0,7	52.689	0,6	-3,2
28	KAZAKİSTAN	7.971	9.448	18,5	43.032	0,5	52.351	0,6	21,7
29	ÇEK CUMHURİYETİ	12.770	9.632	-24,6	63.115	0,8	49.100	0,6	-22,2
30	FAS	7.203	5.397	-25,1	44.840	0,5	44.832	0,5	0,0
31	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	5.721	7.266	27,0	31.954	0,4	43.155	0,5	35,1
32	İRAN	5.772	3.904	-32,4	61.973	0,8	42.904	0,5	-30,8
33	BOSNA-HERSEK	5.761	5.866	1,8	33.858	0,4	42.628	0,5	25,9
34	GÜRCİSTAN	5.203	5.486	5,4	29.180	0,4	41.708	0,5	42,9
35	LÜBNAN	7.434	4.077	-45,2	58.299	0,7	40.281	0,5	-30,9
36	SİRBİSTAN	4.422	5.389	21,9	26.128	0,3	38.093	0,4	45,8
37	KANADA	6.121	6.306	3,0	29.957	0,4	36.309	0,4	21,2
38	KATAR	1.122	5.735	411,3	12.269	0,1	35.825	0,4	192,0
39	MACARİSTAN	21.095	3.104	-85,3	100.537	1,2	35.153	0,4	-65,0
40	SLOVAKYA	4.748	5.468	15,1	27.408	0,3	33.254	0,4	21,3
41	İRLANDA	6.788	5.779	-14,9	31.233	0,4	31.567	0,4	1,1
42	HRVATİSTAN	2.468	3.122	26,5	22.330	0,3	28.312	0,3	26,8
43	KUVEYT	3.732	2.335	-37,4	25.748	0,3	27.737	0,3	7,7
44	ARNAVUTLUK	3.322	3.944	18,7	18.093	0,2	23.527	0,3	30,0
45	LİTVANYA	5.184	918	-82,3	39.573	0,5	21.227	0,2	-46,4
46	AVRUPA SERBEST BÖLG.	2.937	3.242	10,4	17.492	0,2	21.005	0,2	20,1
47	BEYAZ RUSYA	3.048	3.112	2,1	14.008	0,2	19.857	0,2	41,8
48	NORVEÇ	3.629	3.475	-4,2	21.030	0,3	19.205	0,2	-8,7
49	KKTC	3.225	2.245	-30,4	16.752	0,2	18.285	0,2	9,2
50	KOSOVA	2.721	2.768	1,7	15.466	0,2	17.911	0,2	15,8
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI		1.334.054	1.305.162	-2,2	7.823.264	95,5	8.453.081	95,8	8,1
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER		53.267	54.404	2,1	366.766	4,5	370.651	4,2	1,1
AB (28) TOPLAMI		1.056.651	1.040.782	-1,5	5.763.328	70,4	6.263.908	71,0	8,7
TOPLAM HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI		1.387.321	1.359.566	-2,0	8.190.030	100	8.823.731	100	7,7

Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıtları / e-Birlik Sistemi

Kaynak: İTKİB

TÜRKİYE TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

2018 HAZİRAN

Birim: 1.000 \$	2017 HAZİRAN	2018 HAZİRAN	DEĞİŞİM %	2017 OCAK - HAZİRAN	PAY %	2018 OCAK - HAZİRAN	PAY %	DEĞİŞİM %
1 İTALYA	75.936	75.269	-0,9	448.270	9,1	474.337	8,9	5,8
2 ALMANYA	70.321	68.309	-2,9	406.153	8,2	440.033	8,3	8,3
3 BULGARİSTAN	48.835	39.406	-19,3	331.966	6,7	286.349	5,4	-13,7
4 ABD	48.525	44.996	-7,3	267.339	5,4	282.774	5,3	5,8
5 İNGİLTERE	30.632	32.407	5,8	196.957	4,0	219.987	4,1	11,7
6 İRAN	35.586	31.570	-11,3	203.212	4,1	193.531	3,6	-4,8
7 İSPANYA	31.929	32.892	3,0	172.168	3,5	192.978	3,6	12,1
8 HOLLANDA	28.599	22.722	-20,5	160.240	3,3	175.303	3,3	9,4
9 POLONYA	26.509	22.431	-15,4	158.823	3,2	163.758	3,1	3,1
10 ROMANYA	21.550	22.761	5,6	136.981	2,8	153.297	2,9	11,9
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	418.420	392.763	-6,1	2.482.108	50,4	2.582.346	48,5	4,0
11 MİSİR	23.771	20.600	-13,3	137.704	2,8	150.690	2,8	9,4
12 FRANSA	22.907	21.112	-7,8	136.086	2,8	140.805	2,6	3,5
13 FAS	19.958	20.366	2,0	117.781	2,4	123.541	2,3	4,9
14 TUNUS	12.512	14.849	18,7	89.531	1,8	106.578	2,0	19,0
15 BELÇİKA	13.606	13.589	-0,1	98.575	2,0	106.073	2,0	7,6
16 RUSYA FEDERASYONU	7.268	22.212	205,6	34.633	0,7	105.699	2,0	205,2
17 PORTEKİZ	10.470	13.064	24,8	76.935	1,6	91.353	1,7	18,7
18 YUNANİSTAN	14.465	13.548	-6,3	74.186	1,5	85.956	1,6	15,9
19 UKRAYNA	8.220	8.685	5,7	62.468	1,3	78.505	1,5	25,7
20 BEYAZ RUSYA	9.077	11.141	22,7	49.796	1,0	75.447	1,4	51,5
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	560.673	551.929	-1,6	3.359.802	68,2	3.646.993	68,5	8,5
21 SİRBİSTAN	11.535	10.596	-8,1	68.520	1,4	74.309	1,4	8,4
22 İSRAİL	12.016	10.958	-8,8	68.620	1,4	70.452	1,3	2,7
23 ÇİN HALK CUMHURİYETİ	9.313	20.504	120,2	71.727	1,5	69.454	1,3	-3,2
24 IRAK	14.087	8.682	-38,4	93.217	1,9	64.740	1,2	-30,5
25 CEZAYİR	9.114	11.230	23,2	52.865	1,1	63.416	1,2	20,0
26 SUUDİ ARABİSTAN	9.410	7.307	-22,3	57.981	1,2	53.026	1,0	-8,5
27 ÇEK CUMHURİYETİ	5.402	7.410	37,2	32.074	0,7	44.337	0,8	38,2
28 KAZAKİSTAN	4.876	6.115	25,4	28.187	0,6	43.061	0,8	52,8
29 MACARİSTAN	8.135	5.393	-33,7	53.323	1,1	41.385	0,8	-22,4
30 ÖZBEKİSTAN	6.310	5.331	-15,5	41.697	0,8	40.997	0,8	-1,7
31 AVUSTURYA	5.379	5.949	10,6	36.849	0,7	37.534	0,7	1,9
32 BANGLADEŞ	2.955	3.303	11,8	26.220	0,5	37.533	0,7	43,1
33 HONG KONG	3.969	4.919	23,9	28.824	0,6	35.227	0,7	22,2
34 GÜRCİSTAN	5.038	6.816	35,3	26.165	0,5	34.293	0,6	31,1
35 ÜRDÜN	6.852	6.251	-8,8	37.729	0,8	33.290	0,6	-11,8
36 SURİYE	5.475	5.903	7,8	39.058	0,8	32.346	0,6	-17,2
37 LİTVANYA	4.972	5.126	3,1	28.753	0,6	32.135	0,6	11,8
38 MAKEDONYA	4.492	4.601	2,4	26.908	0,5	29.984	0,6	11,4
39 LÜBNAN	4.242	4.691	10,6	25.366	0,5	28.492	0,5	12,3
40 PAKİSTAN	2.424	5.848	141,2	14.324	0,3	27.986	0,5	95,4
41 İSVİÇRE	3.921	3.924	0,1	23.001	0,5	26.263	0,5	14,2
42 VIETNAM	2.832	4.524	59,7	17.186	0,3	26.263	0,5	52,8
43 SLOVENYA	4.335	3.290	-24,1	18.988	0,4	25.323	0,5	33,4
44 DANI MARKA	4.363	4.304	-1,4	22.679	0,5	25.258	0,5	11,4
45 BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	5.061	3.660	-27,7	28.647	0,6	25.152	0,5	-12,2
46 MOLDAVYA	8.586	4.273	-50,2	68.773	1,4	24.724	0,5	-64,0
47 İSVEÇ	3.327	3.493	5,0	19.384	0,4	22.181	0,4	14,4
48 BOSNA-HERSEK	3.948	3.412	-13,6	20.558	0,4	21.259	0,4	3,4
49 HİNDİSTAN	2.864	2.492	-13,0	13.446	0,3	20.383	0,4	51,6
50 KIRGIZİSTAN	2.677	3.290	22,9	20.745	0,4	18.679	0,4	-10,0
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	738.584	735.522	-0,4	4.471.620	90,7	4.776.474	89,7	6,8
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	80.027	86.537	8,1	457.436	9,3	545.828	10,3	19,3
AB (28) TOPLAMI	441.028	422.820	-4,1	2.667.854	54,1	2.828.025	53,1	6,0
TOPLAM TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI	818.611	822.059	0,4	4.929.056	100	5.322.302	100	8,0

Kaynak: İTKİB

TÜRKİYE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

2018 OCAK-HAZİRAN

Birim: 1.000 \$		2017 HAZİRAN	2018 HAZİRAN	DEĞİŞİM %	2017 OCAK-HAZİRAN	PAY %	2018 OCAK-HAZİRAN	PAY %	DEĞİŞİM %
1	RUSYA FEDERASYONU	10.812	13.246	22,5	72.360	9,9	123.447	14,5	70,6
2	ALMANYA	10.765	9.494	-11,8	61.222	8,4	68.222	8,0	11,4
3	İTALYA	10.330	12.530	21,3	43.061	5,9	65.573	7,7	52,3
4	İRAK	7.184	6.090	-15,2	58.361	8,0	54.592	6,4	-6,5
5	FRANSA	6.870	6.486	-5,6	26.119	3,6	28.093	3,3	7,6
6	İNGİLTERE	4.306	4.968	15,4	26.344	3,6	25.892	3,0	-1,7
7	İSPANYA	4.850	4.158	-14,3	20.459	2,8	25.040	2,9	22,4
8	ROMANYA	2.422	2.507	3,5	19.284	2,6	22.683	2,7	17,6
9	BULGARİSTAN	4.051	1.861	-54,1	33.644	4,6	19.857	2,3	-41,0
10	SUUDİ ARABİSTAN	2.750	1.922	-30,1	23.745	3,2	19.219	2,3	-19,1
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI		64.341	63.261	-1,7	384.599	52,5	452.618	53,1	17,7
11	HİNDİSTAN	2.663	3.326	24,9	14.304	2,0	18.086	2,1	26,4
12	ABD	3.860	3.807	-1,4	16.247	2,2	17.388	2,0	7,0
13	HOLLANDA	2.210	2.811	27,2	16.344	2,2	14.905	1,7	-8,8
14	İSRİL	1.501	1.098	-26,8	13.513	1,8	14.652	1,7	8,4
15	LİBYA	685	1.123	64,0	6.625	0,9	14.397	1,7	117,3
16	GÜNEY KORE CUMHURİYETİ	2.386	3.647	52,8	9.493	1,3	13.226	1,6	39,3
17	CEZAYİR	728	803	10,3	11.005	1,5	13.096	1,5	19,0
18	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	3.242	2.096	-35,4	14.805	2,0	10.812	1,3	-27,0
19	POLONYA	646	1.298	100,9	6.807	0,9	10.597	1,2	55,7
20	KAZAKİSTAN	1.193	993	-16,8	8.356	1,1	10.105	1,2	20,9
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI		83.456	84.261	1,0	502.099	68,6	589.881	69,2	17,5
21	İSVİÇRE	418	1.702	307,3	3.669	0,5	9.182	1,1	150,2
22	AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	784	1.017	29,6	7.728	1,1	8.622	1,0	11,6
23	SİRBİSTAN	991	1.011	2,0	6.960	1,0	8.568	1,0	23,1
24	YUNANİSTAN	780	652	-16,4	7.005	1,0	8.013	0,9	14,4
25	HONG KONG	1.452	1.334	-8,1	6.838	0,9	7.776	0,9	13,7
26	SLOVAKYA	768	635	-17,3	5.009	0,7	7.767	0,9	55,1
27	YEMEN	640	806	25,8	4.324	0,6	7.439	0,9	72,0
28	ARNAVUTLUK	866	846	-2,2	6.076	0,8	7.267	0,9	19,6
29	BEYAZ RUSYA	1.204	508	-57,8	5.126	0,7	7.143	0,8	39,4
30	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	840	808	-3,8	7.218	1,0	7.113	0,8	-1,4
31	TUNUS	1.012	654	-35,3	7.934	1,1	7.091	0,8	-10,6
32	KKTC	713	431	-39,5	6.927	0,9	6.816	0,8	-1,6
33	FAS	775	941	21,4	4.569	0,6	6.730	0,8	47,3
34	İRAN (İSLAM CUM.)	722	371	-48,5	9.177	1,3	6.377	0,7	-30,5
35	PORTEKİZ	1.031	1.688	63,8	5.017	0,7	6.311	0,7	25,8
36	UKRAYNA	601	560	-6,8	5.967	0,8	6.266	0,7	5,0
37	GÜRCİSTAN	888	538	-39,4	6.038	0,8	5.993	0,7	-0,7
38	KATAR	85	1.455	1.616,2	757	0,1	5.992	0,7	691,3
39	SUDAN	668	522	-21,8	5.241	0,7	5.848	0,7	11,6
40	AVUSTRALYA	1.128	1.220	8,1	4.396	0,6	5.670	0,7	29,0
41	AVUSTURYA	1.975	825	-58,2	6.220	0,8	5.640	0,7	-9,3
42	ESTONYA	397	33	-91,7	5.656	0,8	5.589	0,7	-1,2
43	KIRGIZİSTAN	636	1.063	67,2	3.803	0,5	4.914	0,6	29,2
44	DOMİNİK CUMHURİYETİ	335	1.198	257,0	1.641	0,2	4.879	0,6	197,2
45	MISIR	265	681	-	3.233	0,4	4.694	0,6	45,2
46	İSVEÇ	1.076	1.335	24,1	4.314	0,6	4.474	0,5	3,7
47	BELÇİKA	472	373	-21,0	3.310	0,5	4.062	0,5	22,7
48	BOSNA-HERSEK	732	596	-18,6	4.103	0,6	4.057	0,5	-1,1
49	SURİYE	524	419	-20,1	3.546	0,5	4.004	0,5	12,9
50	MAKEDONYA	406	585	44,2	3.473	0,5	3.877	0,5	11,6
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI		106.638	109.068	2,3	657.375	89,8	778.053	91,2	18,4
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER		9.862	9.019	-8,6	74.655	10,2	74.747	8,8	0,1
AB (28) TOPLAMI		55.127	53.494	-3,0	308.521	42,1	340.424	39,9	10,3
TOPLAM DERİ İHRACATI		116.501	118.086	1,4	732.030	100,0	852.801	100,0	16,5

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 GIYIM
FEDERASYONU



TÜRKİYE ORGAN NAKLİ KURULUŞLARI
KOORDİNASYON DERNEĞİ