

itkib hedef

SAYI
297

ev
tekstili
ihracatında yüzler
gülüyor

TETSIAD
Başkanı
Ali Sami
Aydın ile
özel röportaj
SAYFA 34



Üretimde, İhracatta BİRLİK OLMA ZAMANI

Hazır giyimin 16 öncü kuruluşundan kura karşı ortak deklarasyon:



StyleShoots Live'ı Instagram'da keşfedin! @astasjuki



ASTAS JUKI
Teknoloji ve Çözümler Dünyası

 StyleShoots



ron

TEXTILE AUXILIARIES



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

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

www.ronkimya.com.tr

İÇİNDEKİLER



6

Hazır giyimin 16 öncü kuruluşundan kura karşı ortak deklarasyon:

ÜRETİMDE, İHRACATTA BİRLİK OLMA ZAMANI



24

Türk hazır giyim sektörünün ABD hedefi

İLK 10'A GİRMEK

4 İŞ BİRLİĞİ

KAYNAK TİM'DEN, KREDİ EXİMBANK'TAN

8 DESTEK

Sanayiye 16 maddelik Destek Paketi

10 SEKTÖR

Sürdürülebilir ekolojik dünya için sıfır atık

12 DESTEK

Kobilere dev destek paketi

14 İTKİB'DEN

MÜSİAD üyelerinden İHKİB'e ziyaret

20 SEKTÖR

Hazır giyim sektörüne 5 yeni tasarım merkezi

32 EV TEKSTİLİ

Ev Tekstili ihracatı yüzleri güldürüyor

34 RÖPORTAJ

Ev tekstilinde dünya markasıyız

44 SEKTÖR

Saraciye sektörü tasarıma odaklandı

54 FUAR

Türk halıcılar New York'tan memnun ayrıldı

68 MARKA

Daha hızlı moda için hazır giyim takvimi nasıl kısaltılır?

SAHİBİ

İTKİB adına Genel Sekreter V.
Mustafa Bektaş

YAYIN KURULU BAŞKANI

Özkan Karaca

YAYIN KURULU BAŞKAN YARDIMCILARI

Sultan Tepe
Hikmet Ünal
Bekir Burak Uyguner
İbrahim Geyikoğlu

YAYIN KURULU HAZIR GIYIM

Bırol Sezer
Aydın Erten
Mithat Samsama

TEKSTİL

M. Fatih Bilici
Ali Sami Aydın
Orhan Aydın

DERİ

Oğuz İner
Tanju Tamer Geçgören

HALI

Bülent Metin
İlker Dodanlı
Hamza Küden
Kadir Sarım

YÖNETİM YERİ

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

YAPIM

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


küçük mucizeler
Yayıncılık ve İletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan Ersöz
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral Güler
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

Cenk Sarioğlu
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed Akdeniz
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

Fatih Yalçın
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPO DİREKTÖRÜ

Özgür Hasçelik
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

İLETİŞİM

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

BASKI-CİLT

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

DAĞITIM

PTT

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

AKBARKOD®

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



Italora



EPSON®



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

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



www.akbarkod.com

KAYNAK TİM'DEN, KREDİ EXİMBANK'TAN

TİM, İhracatçı Birlikleri ile koordineli bir şekilde elindeki yedek akçeleri ve Türkiye Tanım Grubu kaynaklarının bir kısmını ihracatçı firmalara kullanılmak üzere Türk Eximbank ile protokol imzaladı.



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), dövizdeki spekülasyonun yükselişinin ihracatı olumsuz etkilememesi adına harekete geçti. Bu kapsamda TİM, İhracatçı Birlikleri ile koordineli bir şekilde elindeki yedek akçeleri ve Türkiye Tanım Grubu kaynaklarının bir kısmını ihracatçı firmalara kullanılmak üzere Türk Eximbank ile protokol imzaladı.

TİM, İhracatçı Birlikleri ve Eximbank arasında kaynak kullanımına ilişkin protokol, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan nezaretinde TİM Başkanı İsmail Gülle ve Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım tarafından imzalandı. TİM Başkanı İsmail Gülle, imza töreninde yaptığı konuşmada, Türkiye'nin ve iş dünyasının ana gündeminin döviz kurundaki hareketlilik ve ticaret savaşları olduğunu söyledi.

Gün birlik olma günü

TİM Başkanı Gülle, "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. Yüksek selen 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 kullanma kararı aldık. Bu sayede verdiğimiz fonlar, ihracatçılarımıza 10 kat olarak geri dönecek" dedi.

Bizim iş insanlarımız akıllı tüccardır

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan son dönemde spekülasyon dalgaları 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.

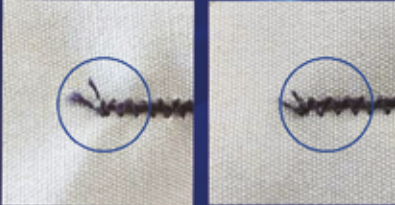
brother
at your side

NEXIO KE-430HX/HS

Endüstrinin En Hızlı Punteriz Makinesi



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



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

Türkiye Distribütörü

UĞUR
M A K İ N A

0212 495 00 00
www.brothertr.com



Hazır giyimin 16 öncü kuruluşundan kura karşı ortak deklarasyon:

ÜRETİMDE, İHRACATTA BİRLİK OLMA ZAMANI



> Mustafa Gültepe
> İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Hazır giyim ihracatçısı 5 birlik ile 11 sektörel derneğin imzasını taşıyan deklarasyonda, kurların bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmesi gerektiği vurgulandı. Deklarasyonda, "Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı. Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim artırılmalı" vurgusu yapıldı.

Hazır giyim endüstrisi, son günlerde şiddetini artıran 'kur fırtınası'na karşı tek yumruk, tek ses oldu. İHKİB öncülüğünde 15 Ağustos tarihinde Four Seasons Hotel'de bir araya gelen 5 hazır giyim ihracatçı birliği

ile 11 sektörel derneğin temsilcileri ortak deklarasyonla, daha çok üretim ve daha çok ihracat için omuz omuza verdiklerini ilan ettiler. Deklarasyonda sektörün geleceğe inancının tam olduğunun altı çizilerek, "Birli-

ğimizi perçinlememiz, daha çok üretip daha çok ihracat yapmamız gerektiğini biliyoruz. Ülkemiz için, milletimiz için, sektörümüz için başarmak zorundayız ve hiç şüphesiz başaracağız" denildi.

Sorumluluğumuzun farkındayız İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe tarafından kamuoyuna açıklanan deklarasyonda, Türk Lirası'nın değerini düşürmeye yönelik girişimlerin büyük bir şaşkınlık ve ibretle izlendiği belirtildi. Ekonominin iç dengelerden kaynaklanan bir takım sorunları olabileceği, ancak kurların geldiği noktanın sadece iç dinamiklerle izah edilemeyeceği vurgulanan deklarasyonda, şu görüşlere yer verildi:

“Bilindiği gibi dünyada şiddeti giderek artan bir ticaret savaşı var. Ülkemizin 70 yıla yakın müttefiklik ilişkisi bulunan ve stratejik ortağı bir ülke tarafından bu savaşın cephelerinden biri haline getirilmek isteniyor. Tamamen spekülasyon, doğrudan ülkemizi, ekonomimizi ve dolayısı ile halkımızı hedef alan bu girişimleri müttefiklik ve stratejik ortaklıkla bağdaştıramıyoruz. Bizler her zaman olduğu gibi bu süreçte de devletimizin, hükümetimizin ve milletimizin yanındayız ve olmaya devam edeceğiz. Üreten, ihrac eden ve cari açığın kapatılmasına her yıl 14 milyar dolar katkı sunan hazır giyim sektörünün temsilcileri olarak sorumluluğumuzun farkındayız.”

Birlik olma zamanı

Türkiye'nin daha önce de benzer sorunlarla karşı karşıya kaldığı hatırlatılan deklarasyonda, hazır giyim sektörünün organizasyon gücü, olaylara çözüm odaklı bakışı ve ortak akılla o dönemleri başarı ile atlattığı vurgulandı. Ekonominin bugün çok daha sağlam temeller üzerine oturduğu vurgulanan deklarasyonda şöyle denildi:

“Bizler görevimizi biliyoruz. Her şeyden önce bugün güçlerimizi birleştirme, birlik olma zamanı. El ele, omuz omuza verip daha çok üreteceğiz ve daha çok ihracat yapacağız. Hazır giyim sektörü olarak bu konuda zaten öncüyüz. Yıllık 17 milyar dolarlık ihracatımız var. Bu yıl 19 milyar dolarlık ihracatla rekor kıracağız ve cari açığın kapatılmasına katkımızı 16 milyar dolara çıkaracağız.”

Beklenti ve Talepler

Reel ekonominin fırtınayı en az hasarla atlatabilmesi ve kalıcı etki oluşmaması için gerekli önlemlerin alınması istenen deklarasyonda, beklenti ve talepler ise şöyle sıralandı:

- 1 Döviz kurlarının bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmeli;
- 2 İç piyasada dövizle ticareti sınırlayacak önlemler en kısa sürede yürürlüğe konulmalı, mal ve hizmet ticareti ile kiralamalarda TL teşvik edilmeli,
- 3 Önceki yıllarda döviz ile kiralama yapip bugün borcunu yüksek kur nedeni ile ödeyemeyenlerin cezasız erken tahliyesi sağlanmalı,
- 4 Döviz kredisi kullanan ihracatçıların üzerinde oluşan kur baskısını ortadan kaldıracak bir düzenleme yapılmalı;
- 5 Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı. Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim artırılmalı;
- 6 Hazır giyim ihracatımızın yüzde 72'sini gerçekleştirdiğimiz AB ile ilişkiler yeni bir üyelik perspektifi çerçevesinde olumlu bir zemine kavuşturulmalı.
- 7 Başta hazır giyim ve konfeksiyon olmak üzere tüm sektörlerde yapısal dönüşüm tamamlanmalı;
- 8 Çeşitli nedenlerle ertelenmek durumunda kalan ekonomik reformlar, fırtınanın dinmesinin ardından hızla hazırlanarak uygulamaya geçirilmeli;
- 9 Eğitim alt yapısı ekonomik dönüşümü gerçekleştirecek donanımda insan gücünü yetiştirecek şekilde yeniden yapılandırılmalı.

Deklarasyonda İmzası Bulunan Birlik ve Dernekler

- İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)
- Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB)
- Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB)
- Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB)
- Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB)
- Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
- Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)
- Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATİAD)
- Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)
- Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)
- Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)
- Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD)
- Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)
- Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)
- Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)
- Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)



SANAYİCİYE 16 MADDELİK DESTEK PAKETİ

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

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın açıkladığı tedbirlerinden sonra bir önlem paketi de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan geldi. 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 geçti. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank başkanlığında bakanlık bünyesinde yürütülen, "Destek ve Önlem Paketi" çalışmaları tamamlandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a da sunulan paket, parasal genişlemeye yol açmadan ve sıkı maliye politikalarına uyumlu şekilde hazırlandı. Bakan Varank, Kurban Bayramı öncesinde 16 maddelik paketi kamuoyu ile paylaştı. Bakan Varank, pakete ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu;

"Ülkemize karşı yapılan ekonomik saldırılardan sanayicilerimizin ve teknoloji girişimcilerimizin olumsuz etkilenmemeleri için yerleşirme adımlarımızı ve milli teknoloji hamlemizi hızlandırıyoruz. Sektörün taleplerini de dikkate alarak, yeni ekonomi modelimizdeki tasarruflukeleri çerçevesinde bütçemize ilave yük getirmeksizin, sanayicilerimizi ve girişimcilerimizi 16 maddelik yeni bir paketle destekliyoruz."



> Mustafa Varank
> Sanayi ve Teknoloji Bakanı

"Sektörün taleplerini dikkate alıyoruz."

16 DESTEK BAŞLIĞI

- 1 Yerleştirme Programı: Sanayimizin ara malı ithalatını oluşturan 2 bin 739 ürün grubu; teknoloji seviyesi, ithalatımız içindeki payı, uluslararası pazar ve rekabet potansiyeli ile ülkemizin üretim yetenekleri dikkate alınarak Bakanlıkça incelendi. Bu inceleme doğrultusunda, minimum 30 Milyar dolarlık ithalata karşılık gelen öncelikli ürün gruplarının yerleştirilmesi çalışmaları başlatılacak.
- 2 Yerli ürünlere fiyat avantajı: Orta ve yüksek teknoloji ürün grupları için kamu ihalelerinde yerli ürünlere yüzde 15 zorunlu fiyat avantajı tebliğinin etkin şekilde uygulanması için takip mekanizması oluşturulacak.
- 3 Sanayi İş Birliği Projelerinin etkin bir şekilde uygulanması: Kamu ihalelerinde yenilik, yerleştirme ve teknoloji transferini sağlayacak, Sanayi İş Birliği Projelerinin yaygın ve etkin bir şekilde uygulanması için destek ve takip mekanizması oluşturulacak.
- 4 Haksız rekabetin önüne geçilmesi: İthal sanayi ürünlerinin can, mal, çevre güvenliği ve kalite açısından denetimi özenle gerçekleştirecek, yerli üreticimizin haksız rekabete maruz kalması önlenecek.
- 5 OSB'lerde bedelsiz arsa tahsisi: Organize Sanayi Bölgelerinde yatırım yapacaklar için bedelsiz arsa tahsisi uygulamasının kapsamı genişletilecek.
- 6 Teşvik belgeli yatırımcılara arazi tahsisi: Yatırım teşvik belgesi almış firmaların yatırım yeri bulma süreçlerini Çevre ve Şehircilik Bakanlığıyla protokol imzalayarak hızlandırılacak.
- 7 Yerel potansiyelin harekete geçirilmesi: Yerel potansiyeli harekete geçirmek ve refahın tüm yurda dengeli yayılmasını sağlamak amacıyla, Kalkınma Ajansları üzerinden yaklaşık bin 500 projeye 500 milyon TL destek sağlanacak.
- 8 Teknoloji Geliştirme Bölgelerine yeni destekler: Yılsonuna kadar, Teknoloji Geliştirme Bölgelerine toplam 100 Milyon TL destek verilecek. Tamamlanma aşamasına gelen teknoparklara öncelik vererek, faaliyete geçmeleri hızlandırılacak.
- 9 Reel sektörün rekabet ve yenilikçilik kabiliyetinin artırılması: Bakanlığımız tarafından AB fonları desteği ile yürütülmekte olan Rekabetçilik ve Yenilik Sektör Operasyonel Programı kapsamında, yaratıcı sektörler ve girişimcilik alanlarında 60 milyon Avro'luk fonu yatırımcıların hizmetine sunulacak.
- 10 Ar-Ge desteğine kur farkı düzenlemesi: TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programında yer alan 500 bin TL proje bütçesi üst sınırı 600 bin TL'ye çıkarılacak. TÜBİTAK Teknogirişim Sermaye Desteği programında proje destek üst sınırları 200 bin TL'ye çıkarılacak. TÜBİTAK Sanayi Destekleri kapsamında kur farkı dolayısıyla oluşacak maliyet artışlarına destek olunacak.
- 11 Ar-Ge'nin ticari ürüne dönüşmesi: Ar-Ge sonucunda çıkan ürünlerin üretim ve ihracatını desteklemek amacıyla 50 Milyon TL üretim yatırım desteği sağlanacak.
- 12 Temel Bilimler mezunlarına istihdam desteği: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilen temel bilimler mezunlarına aylık brüt asgari ücret tutarında destek verilecek. Bu amaçla, yılsonuna kadar 15 Milyon TL'lik destek firmalara aktarılacak.
- 13 KOSGEB'in alacaklarının ertelenmesi ve KOBİ'lere ihracat desteği: KOSGEB'in geri ödemeli destekler kapsamında KOBİ'lerden 2018 yılında tahsil etmesi gereken alacakları 2019 yılına ertelenecek. KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi ve uluslararası pazara açılmalarının kolaylaştırılması amacıyla işletme başına 300.000 TL'ye kadar destek verilecek.
- 14 Yatırım teşvik belgesi başvuru ücretlerinin kaldırılması: Yatırımcının üzerindeki bürokratik yükü hafifletmek amacıyla yatırım teşvik belgesi başvuru ücreti kaldırılacak.
- 15 TSE hizmet ücretlerinde yüzde 25 indirim yapılması ve TSE alacaklarının yeniden yapılandırılması: Sanayicimizin rekabet gücünü artırmak amacıyla, Türk Standartları Enstitüsü tarafından verilen TSE, TSEK, Hizmet Yeri Yeterlilik (HYB), Helal Yönetim Sistemleri uygunluk belgeleri belgelendirme ücretlerinde yüzde 25 indirim yapılacak. İhracatçımızın rekabet gücünü artırmak amacıyla, ihracat uygunluk değerlendirme ve belgelendirme hizmet ücretlerinde de yüzde 25 indirim yapılacak. Türk Standartları Enstitüsü'nün vadesi geçmiş ve icra takibi başlatılmış alacaklarını yeniden yapılandırılacak.
- 16 Patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretlerinde yüzde 25 indirim yapılması: Girişimci ve yatırımcımızın fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunmasına katkı sağlamak amacıyla; Türk Patent ve Marka Kurumu'nun patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretleri yüzde 25 indirilecek. Patent, marka ve tasarımla ilgili gecikme cezalarındaki kurum paylarını yeniden yapılandırılacak.



Sürdürülebilir ekolojik dünya için

SIFIR ATIK



EKOTEKS
www.ekoteks.com

Dünyada ticaretinde artık sürdürülebilirlik, çevre dostu üretim, sıfır atık ve döngüsel ekonomi gibi kavramlar yeni rekabet parametreleri olarak gündemimizde ağırlıklı yer teşkil ediyor.

Dünyanın 5. büyük tedarikçisi olan Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün temsilcisi olarak İHKİB de bu yeni rekabet düzenine sektörü en hızlı bir şekilde adapte edebilmek için çalışmalarını yoğunlaştırırken, İHKİB'in iştiraki olan Ekoteks Laboratuvarı tarafından da her yıl dünyada bu alanda kendini kanıtlamış akademisyenlerin ve kuruluşlar ile uluslararası alım grubu temsilcilerinin katılımıyla uluslararası nitelikte bir sempozyum düzenlenerek, hem sektör düzeyinde farkındalık yaratılmış olmakta hem de konuyla ilgili uluslararası deneyimlerin sektörümüze aktarılması sağlanıyor. Bu sene de "Sürdürülebilir Ekolojik Dünya İçin Sıfır Atık" temalı 11. Ekoteks Sempozyumu 25 Eylül 2018 Salı günü Dış

Ticaret Kompleksi konferans salonunda gerçekleştirilecek. Sempozyum kapsamında "Sıfır atık", "Stratejik sürdürülebilir yaklaşımlar" ve "Tedarik zincirinde örnekleriyle detoks uygulamaları" gibi ana oturumlar AB Tekstil ve Konfeksiyon Üst Kuruluşu Euratex, dünyanın en büyük hazır giyim alıcılarından Inditex, sıfır atık ve sürdürülebilirlik konularında önemli çalışmaları olan İspanya Santiago de Compostela Üniversitesi gibi konusunda ihtisas sahibi taraflarca sunumlar ve bilgilendirmelerde bulunulacak.

Hazır giyimden ayakkabıya kadar...
Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş'nin sosyal sorumluluk çerçevesinde düzenlediği sempozyumda hazır giyim, ayakkabı, kırtasiye malzemeleri ve oyuncaklar başta olmak üzere ithal ürünlerle ilgili denetim sonuçları kamuoyuna açıklanıyor. Sektörün yakından takip edeceği sempozyumu kaçırmayın!

**25 EYLÜL SALI 2018
DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ**

Katılım için: sempozyum@ekoteks.com

11.
**ULUSLARARASI
TEKSTİL
SEMPOZYUMU**

NEBİM

V3

Guided Sales

Nebim V3 Guided Sales ile mağazalarınızda müşterilerinize kişiselleştirilmiş satış fırsatları sunun

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

Nebim V3 Guided Sales uygulaması sayesinde;

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

Nebim V3 Guided Sales uygulamasının öne çıkan özellikleri:

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

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

www.nebim.com.tr

NEBİM

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play



KOBİ'LERE DEV DESTEK PAKETİ

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, **KOBİ Destek Kredisi'nin** tanıtımını gerçekleştirdi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan "Birlikte Kazanacağız: KOBİ Destek Kredisi Tanıtımı"nı gerçekleştirdi. Bakan Berat Albayrak, "Doğrudan saldırılara karşı TL'yi sonuna kadar güçlendirecek adımları atmaya devam edeceğiz. Milletimizin desteğini artırmak için bir aksiyonu daha devreye alıyoruz. Bunun için TL mevduatlarında stopajlarda indirim gittik. Arzu ettiğimiz güçlü ekonomiye kavuşacağımızdan kimse şüphesi olmasın. Atmamız gereken adımları çok iyi biliyoruz" dedi.

Tanıtım toplantısında konuşan Berat Albayrak, bu program için "Birlikte Kazanacağız" ismini slogan olarak seçilmesini önemli bulduğunu belirterek, "Özellikle Temmuz ayında başlayan, Ağustos ayında zirveye çıkan, Türkiye'yi, milletinin refahını hedef alan ekonomik saldırılar karşısında 'sonunda kazanacağız' dedik" ifadesini kullandı. Ortaya koydukları

bu ideal, bu mücadelede tüm kurumlar, STK'lar, reel sektör ve özellikle bankaların dayanışma içerisinde olduğunu belirten Albayrak, şunları kaydetti: "Bankalarımız, Türkiye bankacılık tarihinde olmadığı kadar güçlü dayanışma içerisinde, bir kez daha takdir ediyorum. Bütün bu paydaşlardan önemlisi, milletimizin destek vermesiyle dünyaya çok güçlü bir birliktelik fotoğrafı sunuyoruz. Ülkemize karşı başlatılan girişimin, çok net ifade ediyorum, farkındayız. Bugün itibarıyla karşı karşıya kaldığımız bu sınamadan çok daha güçlü şekilde çıkmak için Türkiye olarak kenetleniyoruz. Rasyonel politika ve stratejilerle, ortak akıl ve sağduyu ile elimizi taşın altına koyarak, Türkiye'yi çok daha güçlü bir ekonomiye kavuşturmanın en büyük arzusu içerisindeyiz. Zayıflıklarımızın da, güçlü yanlarımızın da farkındayız. Atmamız gereken adımları çok ama çok iyi biliyoruz."

Stokçulara takip!

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da burada yaptığı konuşmada, son dönemde dayanışma ruhunun dışında, finansal piyasalardaki geçici dalgalanmaları fırsat gören, çeşitli ürün ve ürün gruplarında arz-talep dengesi ile uyumsuz fiyat artışlarına gidildiği ve stokçuluk yapıldığının dikkati çektiğini belirterek, "Bu konuda Ticaret Bakanlığı olarak, gelişmeleri anlık olarak takip ediyoruz ve piyasanın bozulmasını engelleyici tedbirler almaya devam ediyoruz ve edeceğiz" ifadesini kullandı.

Bakan Pekcan, ekonominin belkemiği KOBİ'lere destek olan bu kredinin, başarılı olmak isteyen çok yeni fikirlerle sahip yeni girişimciler için de bir fırsat olacağını aktararak, "Eminim, bu kredinin olumlu sonuçlarını en kısa zamanda alacağız" diye konuştu.



MADALINE

trendsetter



Dokuma Değil
Örme Değil
**Ezber
Bozan
Kumaş**

MÜSİAD ÜYELERİNDEN İHKİB'E ZİYARET



MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Kurulu Başkanı Mehmet Haluk Şahin ve Komite üyeleri İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulunu ziyaret ederek hayırlı

olsun dileklerinde bulundu. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, MÜSİAD ve üyelerinin gerçekleştirdiği ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

9 Ağustos tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşen etkinlikte, sektörel iş birliklerinin yanı sıra sektörün ihracatı ve güncel ekonomik gelişmeler de konuşuldu.

TEKSTİL SEKTÖR KURULU TİM BAŞKANIMIZ İSMAİL GÜLLE'NİN KATILIMI İLE GERÇEKLEŞTİ



Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu, 7 Eylül 2018 tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde Akdeniz, Ege, Güneydoğu Anadolu, İstanbul, Uludağ Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birliklerinin Yönetim Kurulu Başkanları, Üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle'nin teşrifleri ve sektör temsilcilerinin yoğun katılımları ile gerçekleşen toplantıda tekstil sektörünün güncel ihracat istatistikleri, sektör projeleri, mevcut sorunlar ve çözüm önerileri masaya yatırıldı. Toplantıda tekstil mühendisliği

algısının yükseltilmesine yönelik Yüksek Öğretim Kurulu Başkanlığı işbirliği ile gerçekleştirilen çalıştaylara ilişkin bilgi verilerek görüş alışverişinde bulunuldu. İhracatçı Birliklerinden gelen diğer gündem maddelerinin değerlendirilmesinin ardından toplantı sona erdi.



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



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



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



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



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

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

TİM HEYETİNDEN ANKARA ZİYARETİ



TİM Başkanı İsmail Gülle başkanlığındaki TİM Heyeti, Ankara'daki temalarına

devam etti. Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu Üyelerinden oluşan heyet, TBMM Başkanı

Binali Yıldırım ve Adalet Bakanı Abdulhamit Gül'ü makamında ziyaret etti.



İHİB İLE ORIA BİR ARADA

İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ile ORIA Başkanı Ramim Kalaty bir araya geldi. Amerika El Halısı İthalatçıları Birliği Başkanı (ORIA) Ramim Kalaty ile bir araya gelerek el halısı sektörünün sorunları ve dünyadaki pazarı hakkında görüşen İHİB Başkanı Uğur Uysal, yeni iş birlikleri geliştirmek için fikir alışveriş-

şinde bulundular. İHİB Başkanı Uğur Uysal, "Türkiye'nin tüm dünyada en çok bilinen markası Türk Halısı markasıdır. Türkiye'nin dünya halı ticaretindeki pazar payını artırmak için üyelerimize yeni pazarlar bulmaya ve var olan pazarlarda yeni iş birlikleri geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.





Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Tekstil Dünyasında kendimizi evimizde hissediyoruz

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

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma-Tarak

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.

Alparslan İş Merkezi No: 29/01

34169, Merter, İstanbul

Tel: 0212-9246868

E-Mail: info.turkey@groz-beckert.com

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT®

120 BİN İHRACATÇIYLA

tasarım odaklı ihracat

TİM ve Birlikler İstişare Toplantısı, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşti. İhracatçı birliklerinin başkanları **ticarete yönelik beklentilerini** Bakan Pekcan'a ilettiler.



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM ve Birlikler İstişare Toplantısı'na katılım sağladı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katıldığı TİM ve Birlikler İstişare Toplantısı'ndaki konuşmasında, yeni yönetim olarak ilk istişare toplantılarını düzenlediklerini söyledi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, ABD ile ilişkilerdeki gerilim, ticaret savaşları ve İran ambargosu dolayısıyla iş dünyasında tedirginlik olduğunu belirterek, "Bu konuda ihracatçılar olarak bizler de görev almaya, siyasetin ticareti etkilememesi için çaba harcamaya hazırız" dedi.

Toplantının misyonunu "TİM'i çok daha katılımcı, daha proaktif bir yapıya kavuşturmak" şeklinde açıklayan İsmail Gülle, "Farklı bakış açıları ile ortak bir akıl oluşturacağız. Şunu çok iyi biliyoruz; sadece bir kişinin çabası, ihracatımızı 2023 hedeflerine taşımaya yetmez. Bir ekip

olarak birlikte hareket edeceğiz, birlikte çalışacağız ve birlikte yürüyeceğiz. Bugün bu düşünceler çerçevesinde toplandık. Birbirimizi daha iyi tanımak, dinlemek, fikir alışverişinde bulunmak, kurumumuzu, çalışacağımız projelerimizi tartışmak için toplandık" diye konuştu.

İhracatla büyüyeceğiz

TİM Başkanı Gülle, "Hedefimiz belli; ihracatı artıracacağız, ihracatla büyüyeceğiz, sorunlarımızı ihracatla aşacağız. Bildiğiniz gibi hepimiz bu makama hizmet için geldik. Bu hizmetlerde sizlerin desteği çok

önemli, Bakanlığımızın bizlere sunduğu olanaklar çok kıymetli. Bugün hem sizi dinleyeceğiz hem de ihracata ilişkin sorunlarımızı ve çözüm önerilerimizi anlatacağız" dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle, öncelikli beklentilerini ise şöyle sıraladı: "Devlet desteklerinde bir sadeleşme ihtiyacı söz konusu. Atıl olan desteklerin kaldırılması, kalanların kullanımının artırılması ve kolaylaştırılması öncelikli beklentilerimiz arasında. Ayrıca Eximbank'ın daha etkin finansman destekleri sunabilmesi için sermaye artışı ve krediye ulaşımın basitleştirilmesini talep ediyoruz."

"35 yeni Türk Ticaret Merkezi açılması planlanıyor."



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

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 19.000'den fazla yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com





HAZIR GIYİM SEKTÖRÜNE 5 YENİ TASARIM MERKEZİ

Hazır giyim sektöründen 5 firma, "Tasarım Merkezi" olarak ilan edildi.
Firmalara plaketleri İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Gültepe** ile İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Örne URGE Projesi Komite Başkanı **Cem Altan** tarafından verildi.

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için tasarım ve inovasyonda oldukça önemli olan Tasarım Merkezleri yapılandırılması ile ilgili İHKİB'in geliştirdiği faaliyet modeli ilk sonuçlarını verdi. Aynı zamanda Örne Konfeksiyon İhracatçıları Kümeleme Projesi'nde yer alan Fetih, Gelişim, Reha, SMM ve Talu Tekstil firmaları T.C.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Tasarım Merkezi ilan edildiler. Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen plaket töreninde firmalara İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi, Örne URGE Projesi Komite Başkanı Cem Altan tarafından plaketleri takdim edildi.

Bakanlık destekli
Örne konfeksiyon URGE projesinde, 2016 yılından bu yana hazır giyim sektörü için örnek modeller firmalarda uygulanıyor. Proje başlangıcında belirlenen hedefler doğrultusunda firmaların, tasarım ve inovasyon alanında projeler geliştirmesi bekleniyor. Bu çerçevede, ilk

olarak 5 firma, "Tasarım Merkezi" olarak ilan edildi.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, firmaların bu konuda kendilerini geliştirmeleri için mali ve rekabet avantajları sağlamaları, Ar-Ge/tasarım personeli ve nitelikli işgücü istihdamının artırılmasını desteklemek ve teşvik etmek amacıyla 5746 sayılı Ar-Ge ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanunu yayımlamıştı. Bu kanun çerçevesinde kurulmaya başlanan Ar-Ge merkezlerinin yanı sıra konfeksiyon sektörü için özellikle önemli olan Tasarım Merkezleri de kanunda yerini aldı ve sektörden bir çok firma Tasarım Merkezi olmaya hak kazandı. Hâlihazırda tekstil ve konfeksiyon olarak bakıldığında 60 Ar-Ge merkezi ve 60 Tasarım Merkezi var.

Üst seviye katma değer için inovasyon şart

Plaket töreninde konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, hazır giyimde tasarımı en üst seviyede katma değere dönüştürmenin inovasyon ile mümkün olduğunun altını çizdi. Tüm sektörlerde T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın desteği ile kurulan Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri sayesinde üreticilerde bu yönde bir dönüşüm başlatıldığını söyleyen Mustafa Gültepe, "Hazır giyim sektörü olarak bizim de Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri sayesinde hedeflerimize ulaşmak için gerekli kurumsal dönüşümü başlatmış oluyoruz. Tasarımda inovasyon odaklı yaklaşımın uzun vadede sürdürülebilir olması için merkezlerde projelendirilen tasarım süreçlerinin firmalar tarafından içselleştirilmesi önem kazanıyor. Bu sayede Ar-Ge ve Tasarım

Merkezleri'nden düzenli olarak yenilikçi koleksiyonlar geliştirilmesi, özellikle hedef pazarlarımızdaki global markalar ile uzun süreli ticari ilişkiler geliştirebilmemiz açısından elzemdir" ifadelerini kullandı.

Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'ne ihtiyaç var

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan da Türkiye'de devlet nezdinde farkındalığın giderek artması ile 2008 yılından bu yana çeşitli şekillerde Ar-Ge çalışmaları desteklendiğini hatırlatarak sözlerine şöyle devam etti: "2016 yılı itibari ile yayınlanan güncel Ar-Ge reform paketi ile akredite Tasarım Merkezleri de Ar-Ge çalışmaları ile birlikte değerlendirilmiş ve bu kapsamda Tasarım Merkezleri kurulmaya başlamıştı. Sektörümüzün dönüşümü ve güçlenmesi için hâlâ yeni Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'ne ihtiyacımız olduğu ortadadır. Ar-Ge ve inovasyon, rekabetin vazgeçilmez unsurları haline gelmiş durumda. Etkin Ar-Ge teşvikleri ile sanayisi desteklenen ülkeler dünya rekabet sıralamasında en üst seviyelerde yer alıyor. Ülke olarak beklentimiz; yapılan inovatif çalışmaların ekonomimizde katma değer yaratacak, uluslararası pazarda rekabet gücümüzü artıracak tasarım içeren ürünler olarak dönmesidir."



> Mustafa Gültepe
> İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 5 firma Tasarım Merkezi ilan edildi.



LALELİ'DE ALIŞVERİŞ ZAMANI

Laleli Shopping Fest, dört ülkeden 200'e yakın iş insanını ağırladı. Etkinlikte konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, "Ticaretini yüzde 30'un üzerinde artıran Laleli, adeta altın çağını yaşıyor" dedi.



Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD) tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Laleli Fashion Shopping Festival, 6 Ağustos tarihinde İstanbul'da başladı. 12 Ağustos'a kadar süren festival kapsamında Rusya, Kazakistan, Polonya ve Ukrayna'dan 200'ü aşkın hazır giyim alıcısı İstanbul'daki etkinlikte ihracatçılarla bir araya geldi.

2011 yılından bu yana, her yıl gerçekleşen festival, İstanbul Laleli'de gerçekleşen törenle açıldı. Festivalin açılışına, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, AK Parti İstanbul

Milletvekili Ahmet Hamdi Çamlı ve AK Parti İstanbul Milletvekili Mustafa Demir katıldı.

Altın çağını yaşıyor

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, Laleli'de ticaretin 4'te 3'ünü hazır giyimin oluşturduğunu ve cari açığın kapatılmasına her yıl 14 milyar dolar katkı sunduklarını belirtti. Mustafa Gültepe, "2018'in 7 aylık döneminde hazır giyim ihracatında yüzde 7,7 artıdayız. Aynı dönemde ticaretini yüzde 30'un üzerinde arttıran Laleli, adeta altın çağını yaşıyor" dedi.

Laleli modadır

Törenin açılış konuşmasını yapan LASİAD

Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca, "Türkiye'ye daha fazla döviz girişini sağlamak ve ekonomiye elimizden gelen en büyük katkırı sağlamak için azami çaba harcıyoruz. Festivalimizde yapılacak bağlantıların da sağlayacağı katkıyla 2018'i, 7 milyar dolar civarında bir ihracat ile yapacağımızı öngörüyorum. Ayrıca bir ilki gerçekleştirerek, alıcıları B2B görüşmelere katılacak firmalarımızın en yüksek ticareti yaptığı isimler arasından belirledik. 40 üretici firmamız ile alıcılar arasında binlerce B2B görüşme gerçekleşecek. Festivalimizin ana etkinliğini oluşturan bu görüşmelerde yaklaşık 10 milyon dolarlık ticari bağlantılara imza atılacağına ve yeni ihracat köprüleri kurulacağına yürekten inanıyorum" ifadelerini kullandı.



Denim endüstrisinde sürdürülebilir bir bitim işlemi: Lazer Teknolojisi

Bu teknoloji ile üstün kaliteli Coats dikiş ipliklerini birleştirdiğinizde, üretim verimliliğinizi arttırmanın yanı sıra, etkili çevre duyarlılığı ve iş güvenliği avantajları sağlayabilirsiniz. Coats, sizlere lazer teknolojisine uygun geniş bir ürün yelpazesi sunuyor: [Coats Dual Duty](#), [Coats Dual Duty Supercotton](#) ve [Coats Tre Cerchi](#). Üstün kalitedeki bu dikiş ipliklerimiz, tüm lazer bitim işlemleri için uygundur.

Türk hazır giyim sektörünün ABD HEDEFİ İLK 10'A GİRMEK

Fuar Künyesi
Fuarın Düzenlendiği Ülke:
ABD / Las Vegas
Türk Firmalarına Tahsis
Edilen Toplam Alan:
306 m²

Türkiye'den 30 firmanın katıldığı Las Vegas'daki Magic Show Fuarı'nda İHKİB Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, **Türkiye'yi ABD'nin hazır giyim tedarikçisi ülkeler listesinde ilk 10'a girmek için kolları sıvadıklarını** söyledi.

ABD'nin Las Vegas kentinde düzenlenen ve alanında dünyanın en büyük hazır giyim fuarlarından biri olan Magic Show Fuarı, 12-15 Ağustos tarihleri arasında gerçekleştirildi. Fuar'da 17'si İHKİB öncülüğünde milli, 13'ü bireysel katılım gösteren toplam 30 Türk firmasının stantları alıcıların yoğun ilgisi ile karşılaştı.

Magic Show'da fuarı ve ABD-Çin ticaret savaşını değerlendiren İHKİB Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, ABD ile Çin arasındaki

ticaret savaşını sektör için fırsata dönüştürmek istediklerini söyledi. Özkan Karaca, yeni dönemde ortaya çıkacak avantajları değerlendirip Türkiye'yi yıllık yaklaşık 100 milyar dolarlık hazır giyim ithalatı bulunan ABD'nin ilk 10 tedarikçisi arasına girmek için kolları sıvadıklarını ifade etti.

ABD'ye çorap ihracatı yüzde 64 artış kaydetti
Türkiye'nin hızlı moda, tasarımda ve

kalitede rakiplerinin çoğundan ayrıştığını vurgulayan Özkan Karaca, avantajları ve farkı dünyaya en iyi şekilde göstermenin yolunun fuarlardan geçtiğini söyledi. Magic Show'un, alanında ABD'nin ve dünyanın en büyük fuarlarından biri olduğunu hatırlatan Özkan Karaca, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye ile ABD arasında döviz kurlarına da yansıyan sıkıntılar var. Ama biz siyasetin ticaretin önüne duvarlar örmesini istemiyoruz. İki taraf için de 'kazan kazan' ilkesi çerçevesinde işimizi yapmaya çalışıyoruz. İHKİB olarak, yılda iki kez firmalarımızla buraya milli katılım düzenliyoruz. Bu yıl toplam 30 firmamızla fuarda yerimizi aldık. Biz bu sayının en az 100 olması gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü katılımcı firmalarımızın ihracatlarına yansımaları rakamlarla da görebiliyoruz. 2014 yılından beri her yıl ABD'de Magic Show Fuarı'na katılan çorap sektörümüz 2018'in yedi ayı sonunda yüzde 64 artış sağladı. Sıra denim, ayakkabı ve örme giyimde. Denim ve kadın dokuma giyimde yüzde 30, kazak ve süveter grubunda da yüzde 29 artıdayız. Bütün kategorilerde katılımcı firmalarımızın sayısını artırabildiğimiz ölçüde hepsinde benzer bir yükseleşme trendi yakalayacağımıza inanıyorum."

Bardağın dolu tarafına bakmak
Magic Fuarı'nı değerlendiren AB, ABD ve Uzak Doğu Fuarlar Komitesi Başkanı Nazım Kanpolat ise "Öncelikle son yaşanan Ağustos ayındaki kur artışlarını ülkemiz ekonomisi açısından zor bir dönem olarak





> **Özkan Karaca**
> İHKİB Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

"Türkiye ile ABD arasında döviz kurlarına da yansıyan sıkıntılar var. Ama biz siyasetin, ticaretin önüne duvarlar örmesini istemiyoruz. İki taraf için de 'kazan kazan' ilkesi çerçevesinde işimizi yapmaya çalışıyoruz. İHKİB olarak yılda iki kez firmalarımızla buraya millî katılım düzenliyoruz. Bu yıl toplam 30 firmamızla fuarda yerimizi aldık. Biz bu sayının en az 100 olması gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü katılımcı firmalarımızın ihracatlarına yansımaları rakamlarla da görebiliyoruz. 2014 yılından beri her yıl ABD'de Magic Show Fuarı'na katılan çorap sektörümüz, 2018'in yedi ayı sonunda yüzde 64 artış sağladı. Sıra denim, ayakkabı ve örme giyimde. Denim ve kadın dokuma giyimde yüzde 30, kazak ve süveter grubunda da yüzde 29 artıydık."

görmekteyiz ama biz sanayici ve üreticiler olarak yıllardır bu tür develüasyonlara ve ekonomik zorluklara karşı son derece tecrübeliyiz. Biz bu filmi çok yaşadık. Belki daha genç yaşta ki kardeşlerimiz bu tür zorlukları çok yaşamadılar, öncelikle panik yapmamamız, durumu tespit etmemiz ve ona göre pozisyon almamız gerekiyor" dedi. Nazım Kanpolat, sözlerine şöyle devam etti:

"Moralimizi yüksek tutmak ve ihracatımızı var gücümüzle artırmalıyız. Bardağın her zaman dolu tarafından bakan bir iş adamı olarak, kendi firmamda hızlıca ihracatımızı artırmak için hamlelere başladık."

Mutlaka olunması gereken bir fuar

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Ünal da fuara ilişkin gözlemlerini bizlerle paylaştı. "Mutlaka olmamız gereken bir fuar" diye belirten Hikmet Ünal, şöyle devam etti: "Diğer fuarlardan farklı olarak çok iyi hazırlanılması ve bir stratejinin oluşturulması sadece bir kerelik değil, en az birkaç kere katılıp verim beklenilmesi gereken bir fuar. Onun dışında şirketlerimizin pazarlama stratejisi içerisinde olması gereken Amerika'ya yönelik ciddi bir hazır giyim fuarı. Firmalarımızın hangi segmentte iyi olacağını, iyi seçmeleri gerekiyor. Gördüğüm kadarıyla oradaki katılımcılar fuara çok iyi hazırlanmışlar. Sadece bu değil, yine bununla ilgili Atlanta, Dallas,



> **Nazım Kanpolat**
> AB, ABD ve Uzak Doğu
Fuarlar Komitesi Başkanı

"Öncelikle son yaşanan Ağustos ayındaki kur artışlarını ülkemiz ekonomisi açısından zor bir dönem olarak görmekteyiz ama biz sanayici ve üreticiler olarak yıllardır bu tür develüasyonlara ve ekonomik zorluklara karşı son derece tecrübeliyiz. Biz bu filmi çok yaşadık. Aslında durum net, ithalatımız ihracatımızdan fazla ve cari açık veriyoruz. Bunun da tek çaresi ihracatımızı artırmak ve ithalata bağımlılığı azaltarak bir denge sağlamaktır. Tam bu noktada, Amerika'da yapılan Magic Fuarı, bu açıdan doğru bir fuar ve bu sene çok başarılı geçti. Fuar katılımcılarımız, şimdiden önümüzdeki döneme rezervasyon yapmaya başladılar."



> **Hikmet Ünal**
> İHKİB Yönetim
Kurulu Üyesi

"Mutlaka olmamız gereken bir fuar. Diğer fuarlardan farklı olarak çok iyi hazırlanılması, bir stratejinin oluşturulması ve sadece bir kerelik değil, en az birkaç kere katılıp verim beklenilmesi gereken bir fuar. Onun dışında, şirketlerimizin pazarlama stratejisi içerisinde olması gereken, Amerika'ya yönelik ciddi bir hazır giyim fuarı. Firmalarımızın hangi segmentte iyi olacağını iyi seçmeleri gerekiyor. Gördüğüm kadarıyla oradaki katılımcılar fuara çok iyi hazırlanmışlar. Sadece bu değil, yine bununla ilgili Atlanta, Dallas, New York'taki fuarlara da katılıyorlar. Uzun lafın kısası, iyi bir strateji ve planlama ile mutlaka olunması gereken çok iyi bir pazar diye düşünüyorum."

New York'taki fuarlara da katılıyorlar. Ayrıca onların showroomları da var. Bu konu da, daha da yerleşikler. Müşterilerin taleplerini, oradaki ofisleri de cevap verebiliyorlar. Uzun lafın kısası, iyi bir strateji ve planlama ile mutlaka olunması gereken çok iyi bir pazar diye düşünüyorum."

Fuara Millî Katılım Gerçekleştiren Firmalar

- Davarcı Kundura/Sekada
- Dogo Tasarım/Dogo
- Minimen Ortopedik Ayakkabı/Minimen
- O2 Girişim ve Yatırım/Maisonsni
- Öbaş Ayakkabıcılık/Laguna Shoes
- Polat Ayakkabı Saraciyeye/Oggi
- Prend Ayakkabı ve Deri/Sigotto
- Topbaş Kundura/Ucs United Shoes
- Nevzat Onay Ayakkabı ve Deri/Nevzat Onay
- Fabula Tekstil/Ligne Officielle
- John Frank Tekstil/John Frank
- Yüksel Sevinç Tekstil/Cruzzo
- İpng Tekstil/İpng
- Cross Tekstil/Cross Jeans
- Digo Gömlek ve Tekstil/Digo Shirt
- Aybar Dış Tic. /Ottomoda
- Vlasta Kopylova Kürk Deri /Vlasta Kopylova



Fuar Künyesi

Fuarın Düzenlendiği Ülke:

İngiltere / Londra

Toplam Fuar Alanı:

36.507 m²

Türk Firmalarına Tahsis Edilen Toplam Alan:

469,32 m²

İngiltere pazarının anahtarı

PURE LONDON FUARI

Yılda iki kez gerçekleştirilen ve İngiltere'nin en önemli uluslararası moda fuarı olan Pure London Fuarı'nın bu dönem 46'ncısı düzenlendi. Fuar, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından 22 Türk firması ile Milli Katılım düzenlendi. 22-24 Temmuz tarihleri arasında gerçekleşen fuara, İrlanda'dan Suudi Arabistan'a, İtalya'dan Rusya'ya kadar 40'tan fazla farklı ülkeden katılım gerçekleşti.

8 binin üzerinde ziyaretçi

25 ülkeden, 786 katılımcı firmanın ve 8 bin 500 ziyaretçinin yer aldığı fuar, firmalar açısından İngiltere önemli bir pazar konumunda yer alıyor. Ülkemizin çok önemli bir ticaret ortağı ve dünyanın altıncı büyük ekonomisi olan İngiltere, Türkiye'nin dış ticaretinde fazla verdiği ve ihracatını sürekli artırdığı gelişmiş ülkelerden biri olma özelliğini koruyor. Pure London Fuarı, bölgesinde uzun yıllardır istikrarlı bir şekilde düzenlendiği için; alıcılar nezdinde bölgenin en önemli tanıtım ve satış mecralarından biri haline geldi. Bu dönem gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda yaşanan krizlerin de etkisi ile İngiltere pazarı üreticilerimizin gözünde daha da önem kazandı. Fuarda tanıtım faaliyetleri yürüten İTKİB, Türk firmalarını tanıtmak ve ziyaretçileri doğru alana yönlendirmek için katalog çalışması yaptı. Tüm firmaların fuardaki adres ve salonlarını gösteren katalog, bezden yaptırılan İHKİB çantalarının içerisinde, firmaların detaylı koleksiyonlarını içeren broşürleri ile birlikte, defile bitimlerinde ziyaretçilere dağıtıldı ve bu sayede firmaların stantlarında daha fazla ziyaretçi uğraması sağlandı.

8 binin üzerinde ziyaretçi sayısı ile dikkatleri üzerine çeken Pure London Fuarı'na **İHKİB** tarafından **Milli Katılım** düzenlendi.

Birlik olma zamanı

AB, ABD ve Uzak Doğu Fuarlar Komitesi Başkanı Nazım Kanpolat, "Avrupa'da düzenlenen Pure London Fuarı bu dönem çok başarılı geçti. Fuar katılımcılarımız şimdiden bir sonraki dönem kayıtları için başvuru yaptılar. Önümüzdeki yıllarda yine İHKİB olarak doğru fuarları ihracatçılarımıza destek amaçlı önerecek ve onlara yardımcı olacağız" ifadelerini kullandı. Nazım Kanpolat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tüm imalatçı ve ihracatçılarımıza veya ihracatçı adaylarımıza tavsiyem ihracatçı birliklerden hangi pazarlara ve hangi fuarlara katılmaları yönünde görüş almalarıdır. Dönem birlik beraberlik zamanı ülke olarak bir ve beraber olarak ve ülkemize güvenerek ülkemizdeki herkesin ihracata dayalı hamleler yaparak ekonomik krizi atlattır ve refah seviyesine ulaşırız."

Yüzde 100 başarı için...

Fuar gözlemlerini paylaşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mithat Samsama, "Fuarın genel durumuna baktığımızda iyi geçti ve katılımcılar gayet mutlu ayrıldılar. Fuarın hafta sonu başlaması her ne kadar bende olumsuz bir görüş oluşturduysa da güzel geçti. Fuarın katılımcılarının yüzde 70'ini İngilizler oluşturuyor. Özellikle Avrupa pazarıyla alakalı bir pazara açılmadan önce katılması gereken fuarları önceden firmalar gidip görmeli, ziyaret etmeli. İkincisi katılım sağlamadan önce mutlaka oradaki bir acenteye, müşteriye, veya onu organize edecek birileriyle fuar ya da etkinliğe katılırsa yüzde 100 mutlu olarak döner. Bunların hiçbirini planlamayıp tabiri caizse bodoslama gidilirse o zaman tam tersi yüzde 90 başarısız olup geri dönem ihtimali çok yüksek. Firmalar yurt dışına açılım sağlayacaklarsa söylediğim bu detayları kesinlikle atlamamalılar" şeklinde konuştu.



> Nazım Kanpolat

> AB, ABD ve Uzak Doğu Fuarlar Komitesi Başkanı



> Mithat Samsama

> İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi

"Avrupa'da düzenlenen Pure London Fuarı bu dönem çok başarılı geçti. Fuar katılımcılarımız şimdiden bir sonraki dönem kayıtları için başvuru yaptılar. İHKİB olarak doğru fuarları ihracatçılarımıza destek amaçlı önerecek ve onlara yardımcı olacağız. Tüm imalatçı ve ihracatçılarımıza veya ihracatçı adaylarımıza tavsiyem ihracatçı birliklerden hangi pazarlara ve hangi fuarlara katılmaları yönünde görüş almalarıdır. Dönem birlik beraberlik zamanı. Ülkemize güvenerek ve ihracata dayalı hamleler yaparak ekonomik krizi atlattır ve refah seviyesine ulaşırız."

"Fuarın genel durumuna baktığımızda iyi geçti ve katılımcılar gayet mutlu ayrıldılar. Fuarın hafta sonu başlaması her ne kadar bende olumsuz bir görüş oluşturduysa da güzel geçti. Özellikle Avrupa pazarıyla alakalı bir pazara açılmadan önce katılması gereken fuarları önceden firmalar gidip görmeli, ziyaret etmeli. İkincisi katılım sağlamadan önce mutlaka oradaki bir acenteye, müşteriye, veya onu organize edecek birileriyle fuar ya da etkinliğe katılırsa yüzde 100 mutlu olarak döner. Firmalar yurt dışına açılım sağlayacaklarsa söylediğim bu detayları kesinlikle atlamamalılar."

Fuara Millî Katılım Gerçekleştiren Firmalar

- Adalı Tekstil / Joymiss
- Akal Batu/ Akalbatu
- Ali Yıldırım/ Simurghlife
- Ant Dış Ticaret/ Ant
- Armine Giyim/ Armine
- Aytek Giyim/ Vitrin
- Bağiroğlu Tekstil/ Mees
- Baykaralar Tekstil/ David Gerenzo
- By Gülsüm Elkhatrushi/ Rohs
- Carmen Tekstil/ Carmen
- Cha Çiğdem Akın/ Çiğdem Akın
- Efe Tekstil/ Lefon
- Entaş Enerdem Ticaret/ Blender
- Hazal Tekstil/ Party 21
- Maviyel Ambalaj/ Herzana
- Ozzell Moda
- Pera Tanitim/ Repacco
- Setre/ Setre
- Sulhan Moda/ Exquise
- Zamane Tekstil/ Gygess
- Zambak Leather/ Zambak
- Zell K Tekstil/ Zell

"Fuara, İHKİB tarafından 22 Türk firması ile Millî Katılım düzenlendi."

İHKİB
cebinizde



Turkey
Discover
the potential

www.ihkib.org.tr

[i](#) [t](#) [f](#) /ihkibirlik [y](#) /ihkib



İHKİB
İSTANBUL İHKBİB 2019 İYİ
HAYATLARI İZLENİMLERİ

Stretching Beyond

Black

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

eco-soft

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

PowerFit

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

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr. Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

www.creora.com

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


creora®
it's in our every fiber

İTHİB'DEN

"Türk Dış Yatırımları Paneli"

İTHİB, Dünya Gazetesi ve Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Ekonomik Kalkınma Ajansı iş birliğiyle üyelerine yönelik "Türk Dış Yatırımları Paneli" düzenledi.

Yürütmekte olduğu projelerin yanı sıra yüksek katılımlı yurt içi ve yurt dışı faaliyetlerine hız kesmeden devam eden İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), bu kez Dünya Gazetesi ve Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Ekonomik Kalkınma Ajansı iş birliğiyle üyelerine yönelik "Türk Dış Yatırımları Paneli" düzenledi. 4 Eylül tarihinde Dış Ticaret Kompleksi Ömer Halisdemir Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen panelde 4. Sanayi Devrimi'nin Almanya pazarında başarılı olmak isteyen Türk tekstil ihracatçılarına etkileri incelendi.

Ticaretin önemli paydaşı

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, Türkiye ile Almanya arasında yaklaşık 60 yıl önce başlayan stratejik ilişkilerin derinleşerek devam ettiğini ve bugün Almanya'nın gerek Türkiye geneli dış ticaretimizin gerekse tekstil ve hazır giyim dış ticaretimizin en önemli paydaşlarından biri olduğunu belirtti. Ar-Ge'den inovasyona,

tasarımdan markalaşmaya Türkiye'ye ufuk açan bütün kavramların Türkiye'ye yerleşmesinde sektörlerin öncü rol üstlendiğini ifade eden Ahmet Öksüz, ülkemize yeni ufuklar kazandırmak amacıyla çalışmalara devam edildiğini ekleyerek sözlerini tamamladı. Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güladağ'ın konuşmasıyla devam eden etkinlik kapsamında İstanbul Altınbaş Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Emre Alkin, NRW. INVEST Türkiye Temsilcilik Müdürü Dr. Adem Akkaya, Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hüseyin Halıcı, RWTH Aachen Üniversitesi İTA Teknik Tekstil Enstitüsü Müdürü Prof. Thomas Gries, Hugo Boss Bilgi Teknolojileri Başkanı Erkut Ekinci ve Aunde&Isringhausen Türkiye Genel Müdürü Ertuğrul Düzce, sanayide dijital dönüşüm ve Sanayi 4.0 ile ilgili sunumlarını katılımcılar ile paylaştı. Sunumların ardından geçilen soru-cevap bölümünde ise panelistler katılımcıların sorularını yanıtlarak karşılıklı görüş alışverişinde bulundular.



> Ahmet Öksüz
> İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı





FEMA
TEXTILE®

Sezonlara yön veren kumaşlar

*Fema Tekstil'in güçlü üretim alt yapısı,
modern teknolojisi ve trendleri belirleyen
tasarımları ile sezonlar markanızı takip etsin.*

www.fematekstil.com



Ev

tekstili ihracatı yüzleri güldürüyor

2017 yılını yüzde 3,1 oranında artışla 1,9 milyar dolar değerinde kapatan ev tekstilinin, yine artışla başladığı 2018 yılını da rekorla kapatacağı öngörülüyor.

Tekstil denildiğinde dünyada bu alanda adı geçen birçok ülkenin arasından sıyrılarak ilk akla gelen ülkelerden biri olan Türkiye'nin, ev tekstili ihracatı 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde yüzde 3,1 oranında artarak 1,9 milyar dolar değerinde gerçekleşti.

2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ürün grupları bazında ev tekstili ihracatımız incelendiğinde, en önemli ürün grubu olan havlu ve temizlik bezlerinde ihracatımızın yüzde 2,0 oranında artışla yaklaşık 653 milyon dolar değerinde gerçekleştiği görülüyor. Bu ürün grubunun toplam ev tekstili ihracatımızdaki payı yüzde 34,3 olarak kayda geçti. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ev tekstili ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu, yüzde 0,9 oranında gerileyerek 530 milyon dolar değerinde gerçekleşen yatak çarşafı grubu oldu. Bu ürün grubu toplam ev tekstili ihracatımızın yüzde 27,9'unu oluşturdu. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracatımızda en fazla yükselen ev tekstili ürün grubu ise yüzde 21,1 oranında artış gösteren diğer mefruşat eşyası ürün grubu oldu. Bu dönemde ihracatımızda en fazla gerileyen

ürün grubu ise yüzde 54,9 oranında gerileme kaydedilen elişli duvar halıları ile yüzde 0,9 oranında gerileyen yatak çarşafı grubu oldu.

En fazla ihracat gerçekleştirilen ülkeler

2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ev tekstili ihracatımızda en önemli ülkeye baktığımızda Almanya'nın öne çıktığını görüyoruz. Almanya'ya bu dönemde yapılan ev tekstili ihracatımız yüzde 2,6 oranında gerileme yaşasa da yaklaşık 406 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ev tekstili ihracatımızda ikinci önemli ülke; yüzde 2,4 oranında artış ile 242 milyon dolar değerinde ihracat yapılan ABD olduğunu görüyoruz. Ev tekstili ihracatımızda Ocak-Aralık döneminde AB(28) ülkelerine baktığımızda ise yüzde 1,1 oranında artışla yaklaşık 1,2 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. AB(28) ülkeleri toplam ev tekstili ihracatımızın yüzde 62,6'sını oluşturuyor.

2018 yılı artışla başladı

Ev tekstili ihracatımız 2018 yılı Ocak-Temmuz döneminde yüzde 4,5 oranında artarak 1 milyar dolar olarak kayda geçti. 2018 yılı Temmuz ayında ise ev tekstili ihracatımız yüzde 2,8 oranında artışla 160 milyon dolara ulaştı. 2018 yılı Ocak-Temmuz döneminde ürün grupları bazında ev tekstili ihracatımız incelendiğinde, en önemli ürün grubu olan havlu ve temizlik bezlerinde ihracatımız bir önceki döneme göre yüzde 1,2 oranında artarak 381 milyon dolar değerinde gerçekleştiği görülüyor. Bu ürün grubunun toplam ev tekstili ihracatımızdaki payı yüzde 34,9'dur. Bu ürün grubunda 2018 yılı Temmuz

ayında ise yüzde 11,1 oranında artış kaydedildi.

2018 yılı Ocak-Temmuz döneminde ev tekstili ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu, yüzde 2,5 oranında artarak 287 milyon dolara ulaşan yatak çarşafı grubu oluşturdu. Toplam ev tekstili ihracatımızın yüzde 26,3'ünü oluşturan bu ürün grubunun 2018 yılı Temmuz ayı ihracatı ise yüzde 10,6 oranında geriledi.

2018 yılı Ocak-Temmuz döneminde ihracatımızda en fazla gerileyen ev tekstili ürün grubu, yüzde 28,7 oranında artış yakalayan diğer mefruşat eşyası ürün grubu oldu. Bu dönemde ihracatımızda en fazla gerileyen ürün grubu ise yüzde 8,5 oranında gerileme kaydedilen battaniyeler ile yüzde 94,6 oranında gerileme kaydedilen elişli duvar halıları oldu.

2018 yılı Ocak-Temmuz döneminde ev tekstili ihracatımızda en önemli ülkenin Almanya olduğunu görüyoruz. Almanya'ya bu dönemde yapılan ev tekstili ihracatımız yüzde 1,4 oranında artışla yaklaşık 223 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2018 yılı Temmuz ayında ise Almanya'ya ev tekstili ihracatımız 1,1 oranında geriledi.

2018 yılı Ocak-Temmuz döneminde ev tekstili ihracatımızda ikinci önemli ülke; yüzde 3,6 oranında artış ile 135 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen ABD oldu. ABD'ye ev tekstili ihracatımız 2018 yılı Temmuz ayında yüzde 8,2 oranında geriledi.

Ev tekstili ihracatımızda Ocak-Temmuz döneminde AB(28) ülkelerine ise yüzde 1,6 oranında artışla 669 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşıldı. Toplam ev tekstili ihracatımızın yüzde 61,3'ünü oluşturan AB(28) ülkelere ihracatımız 2018 yılı Temmuz ayında yüzde 0,3 oranında gerileme kaydetti.

Ürün Grupları İtibarıyla Ev Tekstili İhracatı 2017 Ocak-Aralık - Birim: 1.000 ABD \$

Havlu ve Temizlik Bezleri:	652.610
Yatak Çarşafı:	530.533
Dokuma Bornozlar:	158.775
Perde ve Yatak Farbeları:	113.544
Tüller ve İşlemeler:	103.063
Diğer Mefruşat Eşyası:	107.561
Yastık, Yorgan ve Uyku Tulumu:	70.742
Battaniyeler:	52.540
Örme bornozlar:	44.777
Masa örtüleri:	34.668
Yatak örtüleri:	33.229
Elišli duvar halıları:	20
Ev tekstili ihracatı:	1.901.921



Ev tekstili ihracatında ilk 10 ülke 2017 Ocak-Aralık - Birim: 1.000 ABD \$

Almanya

405.689

ABD

242.481

Fransa

130.620

İtalya

93.992

Hollanda

86.808

İngiltere

83.711

Bulgaristan

78.597

Avusturya

44.478

İspanya

43.688

Irak

43.026

AB(28)

1.190.435

EV TEKSTİLİNDE DÜNYA MARKASIYIZ

Dünya çapında sektörel bir marka olarak anılan Türk ev tekstili, en çok birim katma değer yaratan savunma ve kuyumculuk sektörlerinin ardından 3'üncü sırada geliyor.



> Ali Sami Aydın
> TETSİAD Başkanı

Ev tekstili sektöründe adını dünya çapında duyuran Türkiye, adeta sektörel bir marka olarak platformda yer alıyor. Hedef Dergisi olarak Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD) Başkanı Ali

Samir Aydın ile sektöre dair gerçekleştirdiğimiz röportajda, kilogram başına ihracatın kimi ürün gruplarında 15 dolara kadar çıktığı ev tekstili sektörünün bugününü ve geleceğini konuştuk.

Tekstil sektöründe önemli bir yere sahip olan ev tekstilinin 2017 yılı ihracat performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tekstil denildiğinde dünyada bu alanda

adı geçen birçok ülkenin arasından sıyrılarak ilk akla gelen ülkelerden biri olan Türkiye'nin, dünya çapında sektör olarak marka haline gelen tek sektörü, Türk ev tekstilidir. Ev tekstili sektörü için Türkiye'nin ilk "sektör markası"dır diyebiliriz. Her müşteriye özel koleksiyon hazırlayabilecek bilgi birikimine sahip, geniş üretim yelpazesi ve yüksek kapasitesi ile öne çıkan Türk ev tekstili, kişiye/kuruma özel üretim yapabilme kabiliyeti ve butik üretimi ile dünya genelinde her geçen gün tercih edilebilirliğini artırmaktadır. Dünyanın önde gelen otel zincirlerinden, sayılı restoranlarına, hastanelere kadar birçok lokasyonda Türk havlu ve bornozunun, dokumasının tercih edildiğini görmemiz mümkündür. 15'inci yüzyıldan bu yana dünyada bir "kalite" algısı oluşturduğumuzu büyük bir gururla ifade etmek ve dünya markası diyebileceğimiz birçok kurum tarafından aranan, tercih edilen konumda olduğumuzu belirtmek isterim. Yarattığımız kalite algısı ile sektörümüzün tüm ürün gruplarının yoğun talep gördüğünü söylememiz doğru olacaktır.

Ülkemizin kilogram başına ihracatının 1,3 dolar civarlarında olduğunu söyleyebiliriz. Bunun yanı sıra ev tekstili sektörünün kilogram başına ihracatının kimi ürün gruplarında 14-15 dolar civarına kadar çıktığını görüyoruz. Sektörümüzün kilogram birim fiyatı ile de Türkiye ortalamasının çok üzerinde olduğunu gururla ifade edebiliriz. Dünya ev tekstili ihracatı yaklaşık 90 ila 95 milyar dolar aralığındadır. Bu pazar içinde Çin, Hindistan ve Pakistan'ın ardından tasarım ve üretim gücü ile Türkiye olarak dünyanın dördüncü büyük ev tekstili üreticisi konumunda yer alıyoruz. Avrupa'nın en büyük tedarikçisi olmanın yanında, 170'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz. Rakiplerimizle aramızdaki en büyük fark, komşu ülkelerle yapmış olduğumuz bavul ticareti. Bavul ticareti de dâhil edildiğinde toplam ihracatımız için 5 milyar dolar dememiz mümkündür. 2017 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 3 milyar dolar ihracat rakamı elde ettik, bu rakamla dünya ev tekstili ihracatından almış olduğumuz pay yüzde 3,6.

Ev tekstilinde öne çıkan ürün grupları nelerdir? Sektörün 2018 yılı ihracat hedefleri nelerdir? 2019 yılı ihracat hedeflerinde neler var?

Türkiye; brode ve güpürde dünyanın en büyük makine parkına sahip, havlu bornoz grubunda dünyanın en büyük üç tedarikçisinden biri. Nevresimde ise Avrupa'nın en yüksek kapasiteli üretim yapan fabrikası Türkiye'de bulunuyor. 2018 yılı ilk altı ayı ihracat rakamı ise 1,4 milyar dolar. 2018 yılı için geçen yıla oranla, yüzde 10'luk artışla 3,3 milyar dolar ihracat hedefliyoruz. İhracat gerçekleştirdiğimiz ilk 10 ülkeyi ise Almanya, ABD, Rusya, İtalya, İngiltere, Fransa, Hollanda, Polonya, İran ve Romanya olarak

sıralamamız mümkün.

2019 yılı hedefimizin ise ihracatımızı, 3,5 milyar dolar üzerine çıkarmak olduğunu söyleyebiliriz.

İTHİB ve TETSİAD olarak ev tekstilinde URGE projesine imza attınız. Proje ne aşamada, geri dönüşler nasıl? Projenin sektöre katkısının ne yönde olacağını düşünüyorsunuz?

Geçen yıl, sektörümüz ihracatına büyük fayda sağlayacağı inancı ile T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi" URGE tebliği kapsamında İTHİB ortaklığı ile başladığımız "Ev Tekstilinde Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirme URGE Projesi" 3 yıl boyunca devam edecek. Proje kapsamında ihtiyaç analizi ve eğitim süreçlerini tamamladığımızı belirtmek isteriz. Analiz kapsamında belirlenen hedef ülkeler için yurt dışı pazarlama faaliyetleri; pazar ziyaretleri, tanıtım, marka faaliyetleri, yurt dışı fuar ziyareti, ticaret heyeti, eşleştirme vb. süreçleri yürüteceğiz ve alım heyetlerinin organizasyonlarını yapacağız. Türkiye'deki ev tekstili üreticilerinin ihracat hacimlerinin büyümesi amacıyla çıktığımız yolda başarılı olacağımıza inancımız tam.



"Toplamda tekstil sektörü, Türkiye'de en çok birim katma değer yaratan savunma ve kuyumculuk sektörlerinin ardından 3'üncü sırada..."

Ar-Ge ve tasarım birçok sektörde olduğu gibi tekstil sektörü için de çok önemli. Katma değerli ihracatın anahtarı olan bu iki kavramın ev tekstilindeki önemi nedir?

Rekabetin gün geçtikçe arttığı ev tekstili sektöründe evrensel bilgiyi anlık takip ederek, üretime adapte ettiğimiz teknolojik gelişmeler sayesinde sürekli birkaç adım önde olmayı kendimize düstur edindik. Bu amaçla katma değeri yüksek ürünlere yönelen Türk ev tekstili, dünyaya yüksek teknoloji ürünler ve akıllı ev tekstilleri sunabilmek için çaba sarf etmektedir. Sektörümüzün yarattığı katma değerle pek çok sektörü de geride bıraktığını ifade edebiliriz. Birim katma değer yaratma özelinde ele alındığında, 1 kg ev tekstili ürünü, 1 kg otomobil ürününden daha fazla katma değere ve dolayısı ile getiriye sahip. Toplamda tekstil sektörü, Türkiye’de en çok birim katma değer yaratan savunma ve kuyumculuk sektörlerinin ardından 3’üncü sırada... Türkiye’de 2018 yılı Temmuz ayı sonu itibarıyla faaliyette olan 955 Ar-Ge merkezinin içinde 60 tekstil firması bulunuyor. Bu firmalardan 20’si ev tekstili sektöründe faaliyet gösteren TETSİAD üyesi kurumlar. 230 tasarım merkezinin sektörlerine baktığımızda ise 55 tekstil firmasının yer aldığını görüyoruz, 14’ü ev tekstil sektöründe faaliyet gösteren üyelerimiz. Bu çalışmaların oldukça sevindirici olduğu kanaatindeyiz.

Ev tekstili ihracatımızda geçen yıl ABD ikinci sırada yer aldı. Son dönemde iki ülke arasında yaşanan gerginliğin ihracata etkisi ne yönde olacaktır?

Amerika piyasası geleneksel olarak Türk ev tekstili sektörü için önemli pazarlardan

biridir. Özellikle Türk havlusu ABD piyasasında bir kalite sembolüdür. Yaşanan siyasi gerginlikler ticaretin seyrini olumsuz etkileyebilir ancak dünya pazarı artık anlık olarak birbirini takip ediyor. Geçtiğimiz senelerde en büyük pazarlarımızdan biri olan Rusya’yı bir günde kaybetmiştik. Yerine yeni pazarlar koyduk. İlişkilerin düzelmesinden sonra eski büyüklüğe ulaşmak kolay olmuyor. Türk ev tekstili sektörü olarak pazar çeşitlemesi yapmak ve Afrika gibi Güney Amerika gibi daha az pay aldığımız pazarlarda güçlenmek durumundayız.

Sektörel iş birlikleriniz ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Türk ev tekstili, 170’in üzerinde ülkeye ihracat yapan güçlü bir sektör. Bu denli önemli bir sektörün tüm paydaşlarını birleştiren, tek çatı altında toplayan bir sivil toplum kuruluşu olmak, beraberinde çok fazla yükümlülük getiriyor. Ülkemizde ve dünyada ihracat ve ithalat hareketlerini çok yakından izleyerek, hazırladığımız raporlarla, sektörümüzü bilgilendiriyoruz. Yurt dışında yeni pazarlar araştırarak, belirlenecek hedef pazarlarda Türk ev tekstilinin daha fazla pay almasını sağlamaya çalışıyoruz. Üniversitelerle iş birliğini geliştirmek ve ortak projelere imza atmak için çalışıyoruz. Son olarak geçen Mayıs ayında Haliç Üniversitesi ile “Sektörde Eğitim Programı” protokolünü imzaladık. Ön lisans ve lisans öğrencilerinin faydalanabileceği, öğrencinin bir işyerinde çalışmasına dayalı uygulamalı beceri eğitimi olan Sektörde Eğitim Programı ile öğrencilerin okulda edindikleri temel akademik bilgileri sahada tanımaları ve uygulama imkânı bulmaları hedefleniyor. Bilimin ve bilginin gücünü biliyor ve bu zenginlikten maksimum verimi üretebilmek istiyoruz.

EVTEKS APRIL ve “HOME&TEX-HOME STORY”

Üç kıtanın birleştiği lokasyonda bulunan Türkiye, lojistik olarak kolay ulaşılabiliyor olmasının ve hızlı teslimat yapabilme kabiliyetinin yanı sıra tasarım ve üretimi birlikte yapabilmesi ve butik hizmet vermesi ön plana çıkmaktadır. Bu kapsamda fuarlarımızı çok daha geliştirerek, İstanbul’u ev tekstilinin moda merkezi, cazibe noktası haline getirmek istiyoruz. Orta vadeli amacımız, dünya ev tekstilindeki tüm alıcı ve satıcıları, bu sektörün tüm paydaşlarını tarafımızca organize edilen EVTEKS ve Home&Tex Fuarlarında İstanbul’da buluşturabilmek. Nisan ayında Evteks Fuarı’ndaki görkemli buluşmanın ardından şimdi Home&Tex Fuarı için gün sayıyoruz. EVTEKS, 23-27 Nisan 2019 tarihlerinde sizleri bekliyor olacak.

Bu sene 6.sını düzenleyeceğimiz Home&Tex Fuarı’yla ise ev tekstili sektörünün Türkiye’deki potansiyelini dış pazarlara tanıtmayı, Türk ev tekstili sektörünün ihracat rakamlarını artırmayı ve ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda bu sene HOME STORY / Home&Tex Fuarı konumlandırması ile kapılarını açacak olan fuarda; satın almaçıları, iş insanlarını, tasarımcı ve üreticileri, her eve bir hikâye yaratacak “kombin oluşturma”, “kolay seçim” ve “tasarım seçebilme” olanakları sunan ev tekstili ürünleriyle buluşturmak nihai hedefimiz. Hangi perde ile hangi döşemelik kumaş yan yana durmalıdır, yerdeki halı hangi perdeyi daha alımlı gösterir, bornozlar kullanan kişiyle nasıl bütünleşir, yatak örtüsü küçük halılarla nasıl daha ön plana çıkar, hangi kumaşın tuşesi hangi renklerde insanların duygularını harekete geçirir, gençlerin tercihlerinde hangi ürünler birbirini tamamlar ya da olgun insanlar hangi desende yeni bir öykü yaşamak ister? Bunlar gibi pek çok sorunun cevabı yazılacak, hepsi HOME STORY’de anlatılacak. 26-29 Eylül 2018 tarihlerinde 6.ncısını gerçekleştireceğimiz Home&Tex Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı, CNR Expo Yeşilköy’de yeni konumlandırmasıyla yerli-yabancı katılımcılara ve ziyaretçilere ev sahipliği yapacak.



1996'dan Bu Yana...

DOĞA
T E K S T İ L



1996 Yılından bu yana tekstil sektöründe örme kumaş alanında üretim yapmakta olan Doğa Tekstil, 8.000m²'li kapalı alanda faaliyet göstermektedir. İleri teknoloji ürünü 75 Adet Örme Makinası ile oluşturduğu üretim parkuruyla günde 35 Ton Ayda 1.000 Ton kapasiteyle boyalı ve ham kumaş üretmektedir.

Her türlü örme kumaş ihtiyacına, donanımlı ve tecrübeli kadrosu, üstün kalite anlayışı ile hizmet veren Doğa Tekstil'in, kalite anlayışı içinde öncelikli hedefi, doğru ürünü ve kıymetli olan zamanı en iyi şekilde değerlendirip, terminler dahilinde bir defada hatasız şekilde müşterisine sunmaktır.

Çünkü Doğa Tekstil; şirket bünyesinde "Birlikten kuvvet doğar" ilkesinden yola çıkarak sağladığı tek vücut olma özelliğiyle, geleceğin tekstil sektörünün uluslararası saygın kuruluşları arasında olacağını biliyor...

0212 612 59 74
www.dogatekstil.com.tr

Ev Tekstilinde

trendler

"TETSİAD'ın

Nelly Rodi ekibiyle Evteks

Fuarı için açıkladığı trendler, ev tekstili

modasında özellikle son 15 yılda dünyada önemli

bir değişimin yaşandığını gözler önüne seriyor. "Bunun

nedeni, makine parkına bağlı üretim teknolojilerindeki gelişimin

yanında "çevrecilik", "insan haklarına saygı", "sürdürülebilirlik", "hayvan

hakları", "nano teknoloji", "tüketim sonrası geri dönüşüm", "ikinci el pazarların

artması", "sosyal olaylara katılımın artması", "cinsel tercihlerin tanınması", "çocuk

hakları", "geriatri", "tasarımcıların artık birkaç ülke ile sınırlandırılmaması" gibi pek

çok farklı olgunun bu dönüşümü farklı noktalarda zorlaması. Bu dönüşüm ile eski

üretim ve tüketim alışkanlıkları değişiyor, markalar ürünlerini sadece kendi alanlarıyla

değil, (özellikle ev tekstili alanındaki markalar) mimari tarzlarla, yaşam şekilleriyle, farklı

alanlardaki trendlerle ve hatta giyim modası ile entegre şekilde üretimi sürdürme

yoluna gidiyor.

Ev tekstili, dünyanın neresinde olursa olsun tüm insanlar için önemli bir trend alanı.

Çünkü ev tekstili bir eşya olmanın yanında insanların yaşam tarzlarını, zevklerini

ve estetik beğenilerini de ortaya koyan ürünleri kapsıyor. Üstelik bu ürünler,

insanların birbir dokunduğu ve 24 saat yaşamalarının içinde olan ürünler.

Evlerinin tarzını evin dışından anlatan perdeden birbir tenlerine do-

kunan havluya, gece boyunca yüz yüze oldukları uyku ürünle-

rinden ayaklarını bastıkları halıya, uzandıkları kanepeden

abajurlarına ve hatta kullandıkları otomobilin

koltuklarındaki kumaş kadar her

noktada...





Fresh Life - Taze Hayat

Etik bir duruş sergileyen ve izlenebilirliğe önem veren bu pragmatik tüketiciler, işlevsel bir yalınlık biçimini tercih eder. Her ne kadar işlev dekorasyondan önde gelse de uyum arayışında oraya buraya şiirsel bazı dokunuşlar yaparlar.



Full Sun - Tam Güneş

Yapay ışıklarla ve renkli sentetik bitkilerle sarılmış bu sihirli evde; abartı, emprovizasyon ve kişisellik hüküm sürer. Sezgisel, duygusal dekorasyon hafif bir şekilde yerel pazarda bulunan geri dönüştürülmüş nesne gruplarını, ham ve popüler Arte Povera unsurlarını ve daha deneysel tasarım parçalarını bir araya getirir.



Signature - İmza

Bir tiyatralık sevdalı olan bu esprili zarif estetik anlayışı, bu barok mirası eve, tropik bitkilerden ve lotus çiçeklerinden oluşmuş bahçesine, şaşırtıcı derecede renkli balıklar ile dolu nilüfer göletlerine âşık olur. Gizem ve zarif bir atmosfer arayan bu kaygısız tüketiciler, garip karışımlardan, tesadüf ifüzyonlardan ve gösterişli dekoratif bileşimlerden elde edilen aykırı arzularını özgür bırakır.



Imaginary - Hayaller

Mükemmeliyet ve denge, anahtar kelimelerdir: değerini görülmeyen yerden alan en iyi kaliteden sadece birkaç eleman (ışık, hacim, kaplama kalitesi). Bu lüks yalınlık konsepti, basitleştirilmiş hacimler ve güç çizgilerine düşürülmüş düzenlemeler ile safiği doğal sınırlarına iter. Tüm bunlar, bu ortak entelektüel ve dünyevi akışta sizi saran devasa tasarımlara işlenerek güven veren kozalar yaratır.





Fuar Künyesi

Fuarın Düzenlendiği Ülke:

İngiltere / Londra

Toplam Fuar Alanı:

4700 m²

Türk Firmalarına Tahsis

Edilen Toplam Alan:

657 m²

İngiltere'de prestijin adı

LONDRA

TEKSTİL FUARI

Türk tekstil firmalarının yakından takip ettiği Londra Tekstil Fuarı, her sene olduğu gibi bu sene de doldu taşı.

İngiltere'nin başkenti Londra'da her sene düzenlenen Londra Tekstil Fuarı, bu sene 18-19 Temmuz tarihlerinde gerçekleştirildi. Tüm Avrupa'dan gelen tekstil üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı altında toplayan ve Londra'da düzenlenen en büyük ve en

prestijli tekstil fuarına, başta Türkiye, İtalya, İngiltere, Fransa, Portekiz ve İspanya gibi Avrupa ülkelerinden olmak üzere çok sayıda ülkeden katılımcılarla her yıl Ocak ve Temmuz dönemlerinde yılda iki kez düzenleniyor. Avrupa tekstil pazarı için önemli bir

giriş noktası teşkil eden Londra Tekstil Fuarı'na Türkiye'den İTKİB patronajında 72 firma Millî Katılım gerçekleştirdi. Millî katılıma dâhil olan 66 Türk firması tekstil salonunda, 6 firma da aksesuar salonunda yer aldı. Fuara 25 farklı ülkeden 475 firma katılım sağlarken, 5 bin 270 kişi



de ziyaret etti. katılımcı firmaların yarısından fazlasını Türk ve İtalyan firmaları oluştururken, İngiliz firmalar yüzde 18, Fransız firmalar yüzde 12, Portekizli firmalar yüzde 7, İspanyol firmalar ise yüzde 5 düzeyinde katılım gösterdi.

Alışıl gelmiş fuarların dışında! Standart kapalı/açık stantlı fuarlardan farklı olarak, katılımcılara masa ve askılık sağlanan ve katılımcı ile ziyaretçi arasında B2B (ikili) görüşmeler şeklinde geçen fuar, bu şekilde maliyetlerini düşürürken, katılımcı ve ziyaretçiler arasında hızlı iletişim imkânları sağlıyor ve katılan firmalar ve ziyaretçiler tarafından çok olumlu karşılanıyor. Özellikle Avrupa pazarına giriş için önemli bir organizasyon

olan fuar, ilgili alıcılar, acentalar ve tasarımcılar tarafından yakından takip ediliyor.

Tanıtım çalışmaları

Türk Tekstil sektörünün yurt dışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi adına İTKİB, fuarda çeşitli tanıtımlar yaptı. Fuar alanı içerisindeki çeşitli alanlarda 4 adet tanıtım banner'ı kullanan İTKİB, info-standın arkasında yer alan bir adet ayaklı panoda tanıtım çalışmaları arasında yer aldı. İTHİB Millî Katılım organizasyonunda yer alan firmaların ayrıntılı bilgilerinin yer aldığı katalog, İTKİB info-standında ve fuarın muhtelif alanlarında ziyaretçilere ücretsiz olarak dağıtımı gerçekleştirildi.

Fuara Millî Katılım Gerçekleştiren Firmalar

- Akdoğanlar Tekstil
- Akın Tekstil
- Akteks Tekstil / Neon
- Almodo Altunlar Tekstil
- Altıyıldız Tekstil
- Antik Dantel
- Arres Tekstil
- Arsan Dokuma
- Ar-Teks Tekstil
- Ata Kumaş Tekstil
- Avrupa Pasifik Tekstil
- Bahariye Mensucat
- Bezsan Tekstil
- Boğaziçi Örne
- BTD Tekstil
- Bünyem Tekstil
- Dağtepe Tekstil / Lapis Embroidery
- Dilek Tekstil
- Dynamo/Denim Kumaşçılık
- Ebrar Tekstil
- Ecem Etiket
- EGR Dış Ticaret
- EHK Tekstil
- Elyaf Tekstil
- Erşat Tekstil
- Esenteks Tekst.
- Fabra Tekstil
- Form Dış Ticaret
- Görenler Giyim
- Güllüpe Kumaş ve İplik
- Güllü Entegre Tekstil
- Hisar Tekstil
- İNO Fermuar
- İMG Astar Tekstil
- İpek Fantazi Tekstil
- İzmir Brode Tekstil
- Joyteks Tekstil
- Kaska Tekstil
- Kazaroğlu Tekstil
- Kıvanç Tekstil
- Kimteks Tekstil
- Kipaş Mensucat
- Kipaş Pazarlama
- Konak Tül Perde
- Korukçu Dış Tic.
- Kumash Tekstil
- Kükrek Tekstil
- Lale Mefruşat
- Lami Transfer Tekstil
- Larma Tekstil
- Mehmet Faik Yılmazipek Tekstil
- Migiboy Tekstil
- Naz Örne Kumaş ve Tekstil
- Or-Bey Tekstil
- Özdoku Tekstil
- Özel Tekstil
- Portakal Tekstil
- Rayon Tekstil
- Seçen Tekstil
- Soylu Örne Kumaşçılık
- Söktaş Dokuma
- Stampoli Dış Ticaret
- Teba Tekstil
- Tema Tekstil
- Temtaş Tekstil
- Uğurteks Tekstil
- Ültteks Peluş
- Yarangümelî Tekstil
- Yenel Tekstil Etiket
- Yünsa Yünlü Sanayi
- Yürek Tekstil
- Zeynar Mensucat

“Londra Tekstil Fuarı’na Türkiye’den İTKİB patronajında 72 firma Millî Katılım gerçekleştirdi. Millî Katılıma dâhil olan 66 Türk firması tekstil salonunda, 6 firma da aksesuar salonunda yer aldı.”

TEKSTİL TERBİYE SANAYİSİ BİR ARADA

Tekstil sektörünün dinamosu tekstil terbiye sektörünün temsilcileri, güncel konuları değerlendirmek üzere bir araya geldiler.



Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) tarafından 14 Ağustos tarihinde üyelerine ve Trakya Bölgesinde faaliyet gösteren tekstil terbiye firmalarına, sektörün güncel konularının değerlendirildiği bir toplantı düzenlendi. 54 firmadan 72 katılımcının yer aldığı toplantıda TTTSD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Vehbi Canpolat Türkiye'de tekstil sektörünün öneminden bahsederek, tekstil terbiye sektörünün, tekstil sektörünün dinamosu olduğunu belirtti. Kumaş işleme sürecinde en önemli aşamanın boya, baskı ve terbiye işlerinin olduğuna değinen Vehbi Canpolat, sektörün bu gücün farkında olmadığını bununda iletişimsizlikten kaynaklandığını bu sebeple bu tür toplantıların daha sık olarak daha çok katılımcı ile yapılması gerektiğini belirtti. Canpolat, değişen fiyat ve maliyetler konusunda en çok zedelenen sektörün tekstil terbiye sektörü olduğunu vurguladı. Derneğin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Oğuz ise sene başından bu yana sektörün girdi maliyet-

lerinde yüzde 65'lere varan artışlar olduğunu bu sebeple sektördeki firmaların maliyetlerini ciddi bir şekilde gözden geçirmelerini istedi. Haziran ayından bu yana enerji ve dövizde meydana gelen artışların sektörü ciddi şekilde etkilediğine değinen Kemal Oğuz, Haziran ayından bu güne girdilerimizde yüzde 37 civarında bir artış olduğunu belirtmiştir.

Bir sonraki toplantı Eylül'de

Toplantıya katılan firmaların kendilerini tanıtılmalarının ardından toplantı karşılıklı diyaloglarla güncel konuların tartışılması şeklinde devam etti. Bu konular içinde en dikkat çekici konu Tekirdağ bölgesindeki işletmelerde ram bacalarına takılacak olan koku filtreleri oldu. Dr. Vehbi Canpolat bu konunun sektör için çok önemli olduğunu 31 Aralık 2018 tarihinden sonra Çevre Şehircilik İl Müdürlüğü tarafından denetimlerin başlayacağını ciddi cezaların söz konusu olduğuna değindi. Dernek olarak filtre üreti-

cilerinin dernek başkan yardımcısı Kemal Oğuz tarafından araştırıldığına değinen Canpolat, söz konusu filtrelerin maliyetinin 80-100 bin dolar civarında olduğunu söyledi ve Tekirdağ bölgesinden sonra uygulamanın tüm Türkiye de yapılacağını ve Türkiye de 600 adet tekstil terbiye firmasının olduğunu her birine bir adet dahi konya yaklaşık 50 milyon dolar gibi bir rakamın söz konusu olduğunu belirtti. Bu konu ile ilgili olarak iç piyasadan tedarik yoluna gidilmesinin önemini vurgulayan Canpolat, iç piyasadaki üretim sürecini göz önüne alındığında bakanlık tarafından verilen sürenin yetersiz kalacağını bu konu ile ilgili Eylül ayında Çevre Şehircilik İl Müdürlüğüne bir ziyarette bulunulacağını belirtti.





15 - 19 Ekim 2018
Salon 4 | Stand C06

STOLL

DÜNYAYA DAHA GENİŞ PENCEREDEN BAKIN



ADF ailesinin en yeni üyesi, ADF 830 24-W geniş endüstriyel üretim yapabilmeniz için şimdi sizlere yeni alanlar açıyor! Daha da iyisi, 84 inçlik plakası sayesinde yaratıcılığınızı ve esnekliğinizi kolaylıkla genişletebilirsiniz.

Geniş kalıplar, yan yana çiftli hatta daha fazla parça örmek artık mümkün. Büyük bedenler, asimetrik kalıplar elde etme, daha kolay koleksiyon hazırlama ve birçok farklı avantaj imkanı.

Bu sene Şangay'da düzenlenecek olan **ITMA ASYA** fuarını ziyaret ederek bu makinenin **knit&wear** tipini de görme şansını yakalayabilirsiniz.

Sınırların dışına çıkmak isterseniz, yeni ADF 830-24 W tam size göre.

WWW.STOLL.COM

WWW.MAYERTR.COM



Saraciyeye sektörü TASARIMA ODAKLANDI

İDMİB ev sahipliği ve Saraciyeye Sanayicileri Derneği (SSD) iş birliğinde gerçekleşen toplantıda sektörün tüm ihtiyaçları enine boyuna tartışıldı.

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İDMİB) ev sahipliğinde Saraciyeye Sanayicileri Derneği (SSD) iş birliği ile sektörün temsilcileri bir araya geldi. 7 Ağustos tarihinde Topkapı Eresin Otel'de saraciyeye sektörünü bir araya getiren organizasyonda, geniş katılım sağlandı. Organizasyona moderatörlüğü Dr. Can Fuat Gürlesel üstlenirken, hem sektöre ilişkin güncel ticari veriler hakkında bilgi verildi hem de ihracatın artırılmasının önündeki engeller ve olası çözüm önerileri tartışıldı.

Tasarım odaklı koleksiyon

Toplantının gündem maddelerine yönelik konuşan İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, çözüm önerilerine yönelik temsilcileri tek tek dinledi. Toplantıda:

- Uluslararası ticarete hacmi gittikçe büyüyen elektronik ticarete karşılaşılan sorunlar
- Marka değeri yüksek ürünler üretmenin önemi
- Yan sanayi ile iş birliği içinde olmanın önemi

- Sektöre nitelikli eleman kazandırmanın güçlükleri
- Fuar teşvikleri ve gümrüklerde karşılaşılan sorunlar başlıca gündem maddeleri oldu.

Toplantıda, mentörlük eğitimlerinin artırılması, tasarım odaklı çalışarak zengin bir koleksiyonla dünya pazarına açılmanın gerekliliği, devlet desteklerini etkin bir biçimde kullanıldığında ihracatın da artırılabileceği gibi başlıklara da dikkat çekildi.



TEKNOLOJİNİN MODASI

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



Live ERP
İş Çözümleri Platformu



Live e-Defter
Sentez Live e-Defter



Live e-Fatura
Sentez Live e-Fatura



Live e-Arşiv
Sentez Live e-Arşiv



Live VOGUE
Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi



Live DYE
Tekstil Terbiye Takip Sistemi



Live WEAVE
Dokuma Üretim Takip Sistemi



Live KNIT
Kumaş Üretim Takip Sistemi



Live YARN
İplik Üretim Takip Sistemi



Live POSITIVE
Satış Yönetim Sistemi



Live SHOP
Satış Noktası Yönetimi



www.sentez.com



www.twitter.com/SentezYazilim



www.facebook.com/SentezYazilim



DERİ KONFEKSİYON SEKTÖRÜNÜN İHTİYAÇLARI MERCEK ALTINDA

İDMİB ev sahipliği ve Türkiye Deri Konfeksiyoncular Derneği (TDKD) iş birliğinde gerçekleşen toplantıda sektör sorunlarına yönelik çözüm önerileri görüşüldü.



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Arama Toplantılarının 3'üncüsü olan Deri ve Kürk Konfeksiyon Toplantısı 9 Ağustos tarihinde Novotel Zeytinburnu'nda gerçekleştirildi. İDMİB ev sahipliği ve Türkiye Deri Konfeksiyoncular Derneği (TDKD) iş birliğinde gerçekleşen toplantıya sektörden geniş bir katılım sağlandı. Moderatörlüğünü Dr. Can Fuat Gürlehel'in yürüttüğü toplantıda ihracat verilerine ilişkin kısa bir sunum yapılmasının ardından, ihracatı geliştirmeye yönelik çözüm önerilerine ilişkin fikir alışverişinde bulunuldu.

Sektörel sorunlara çözümler

Toplantıya katılım sağlayan İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini

dinledi. Toplantıda dile getirilen konular:

- Elektronik ticaret üzerinden yapılan satışlarda karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri
- Katma değerli ihracat için markalaşmanın gerekliliği
- Nitelikli eleman için meslek liseleri ile iş birliğinin artması
- Finansmana erişim noktasında yaşanan sıkıntılar
- Sektörün pazar çeşitliliğini artırabilmesi-

ne yönelik öneriler

- Sektörün ihtiyaç duyduğu eğitim ve danışmanlık konuları
 - Kümelenme ve sektör olarak birlikte hareket etme becerisi başlıca gündem maddeleri olarak sıralandı.
- Toplantıda ortak hareket etme kabiliyetinin önemi vurgulanırken; bu tür organizasyonlarla sektör ve ülkenin gelişimine katkının artacağı hususunda mutabık kalındı.

"Katma değerli ihracat için markalaşmak şart."



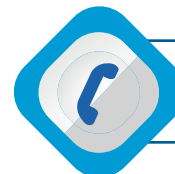
SERKON
Bilgi Teknolojileri

İSTER ÜRETİCİ OLUN, İSTER TOPTANCI, İSTER PERAKENDE SATICI;
SMARTuys İLE TÜM SİSTEMİNİZİ TEK PLATFORMDA YÖNETİN

TÜM İHTİYAÇLARINIZA TEK ÇÖZÜM

- Üretim
- Satış
- Ön Muhasebe
- Mobil Raporlama
- E-ticaret

Smartuys
ÜRETİM YONETİM SİSTEMLERİ



0850 302 1 329

www.serkonbilisim.com

Ayakkabı Sektörüne YENİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

İDMİB ve TASD iş birliğinde sektöre ilişkin değerlendirmelerin yapıldığı ve ihracatın artmasına yönelik çözüm önerilerinin konuşulduğu toplantıda ayakkabı sektörü bir araya geldi.



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) ve Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) iş birliğinde 7 Ağustos tarihinde ayakkabı sektörünün temsilcileri bir araya geldi. Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği'nde gerçekleşen toplantıda hem sektörün güncel ticari verileri hakkında bilgi verildi hem de ihracatın artmasına yönelik çözüm önerileri sunuldu.

Dr. Can Fuat Gürlesel moderatörlüğünde gerçekleşen toplantıda, sektör temsilcisi firmalar ihracata ilişkin sorunlarını dile getirdiği gibi, bu sorunlara yönelik çözüm önerileri de katılımcılar tarafından tartışılarak fikir önerileri ortaya konuldu.

Önemli gündem maddeleri

Toplantıda konuşan İDMİB Yönetim Ku-

runu Başkanı Mustafa Şenocak, sektöre yönelik yeni bir pazarlama stratejisinin zorunluluğu, toplantının en önemli gündem maddelerinden biri oldu.

- Afrika pazarının önemi ve bu pazara özel projeler üretilmesi gerekliliği
- Mesleki eğitimin sektörün ihtiyaçlarına

çözüm üretememesi ve meslek liselelerinde usta öğretici bulmanın giderek güçleştiği

- Marka olarak katma değerli ihracat yapılmasının hem firmaya hem de sektöre büyük katkı sağlayacağı, en önemli gündem maddeleri olarak sıralandı.

“Toplantıda sektöre yönelik yeni bir pazarlama stratejisinin gerekliliğine dikkat çekildi.”

KESİM HANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ



KUMAŞ
SERİM MAKİNALARI



OROX SIRIUS
OTOMATİK KESİM
MAKİNASI



özbilim
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

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

PAZARLAMADA YENİ STRATEJİYE İHTİYAÇ VAR

İDMİB ve TDSD iş birliği ile gerçekleşen toplantıda tabakhane sektörünün ihtiyaçları ve çözüm önerileri görüşüldü.



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) üyeleri ile bir araya gelmeye, sektörün sorunlarına ortak çözümler üretmeye devam ediyor. Artık geleneksel hale gelen sektör buluşmalarının bu ayağında tabakhane sektörü İDMİB ve Türkiye Deri Sanayicileri Derneği (TDSD) iş birliğinde 4 Eylül'de bir araya geldi. Modaretörlüğünü Dr. Can Fuat Gürlesel'in üstlendiği toplantıda sektörün güncel ihracat verileri ışığında sorunlarının, çözüm önerilerinin, ihracatı geliştirmek ve sektörü daha ileri bir noktaya taşıyabilmek için izlenebilecek stratejiler ele alındı.

Üretim tesisleri iyileştirilmeli

Sektörden geniş bir katılımın sağlandığı toplantıda;

• Hem yurt içinde hem de yurt dışında yeni bir pazarlama stratejisine ihtiyaç duyulduğu,

- Farklılaştırılmış ve doğrudan gerçekleştirecek bir teşvik sisteminin ihracatçı firmalara daha fazla fayda sağlayabileceği,
- Üretim tesislerinin mevcut durumları, sektörün yüksek adetli siparişleri üretebilecek kapasiteye ulaştırılması ve uluslararası standartlara uygun hale getirilmesi için öncelikle yapılması gerekenler,
- Kümelenme hususları önemli gündem maddeleri olarak öne çıktı.

“Üretim tesislerinin yüksek adetli siparişleri üretebilecek kapasiteye ulaştırılmasına dikkat çekildi”



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



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



İDMİB AYAKKABI SEKTÖRÜ Magic Show Fuarı'nı ziyaret etti

İDMİB Ur-Ge projeleri kapsamında dünyanın en çok ilgi çeken fuarları arasında yer alan "Las Vegas Magic Show" Fuarı, ayakkabı küme üyesi firma katılımcıları tarafından ziyaret edildi.



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İDMİB) Ticaret Bakanlığı destekleriyle yürüttüğü üç ayrı Ur-Ge projesi kapsamındaki yurt dışı pazarlama faaliyetleri başarıyla devam ediyor.

İDMİB'in Ur-Ge projeleri arasında yer alan 'Ayakkabı Sektöründe Yeni Pazarlar Yeni Hedefler Ur-Ge Projesi' kapsamında 11-15 Ağustos tarihleri arasında 11 firma ve 15 kişilik bir heyetle ABD'nin Las Vegas kentinde yılda iki kez düzenlenen ve dünyanın en çok ilgi çeken fuarları arasında yer alan "Las Vegas Magic Show" Fuarı ziyaret edildi. İDMİB YK Başkanı Yardımcısı İslam Şeker'in başkanlığında gerçekleştirilen organizasyon ile ayakkabı küme

üyesi firma katılımcıları fuarı ziyaret etti ve ABD pazarı hakkında yerinde gözlem yapma fırsatını buldu.

Ziyaret kapsamında; 13-14 Ağustos 2018 tarihlerinde İDMİB heyeti, Fuar Organizatörü UBM Ayakkabı Grubu Başkanı Leslie Gallin, Ayakkabı Grubu Satış Direktörü Belinda Pina ve Sourcing Satış Direktörü Bob Berg ile Bilgilendirme Toplantısında bir araya geldi ve FN Platform & Footwear Sourcing stant ziyaretlerini birlikte gerçekleştirdi. Toplantıda, başta ABD ayakkabı pazarı, ihracat imkanları ve potansiyel B2B organizasyon iş birlikleri olmak üzere Las Vegas Magic Show Fuarı'na İDMİB üyelerinin katılımları hakkında görüşmelerde bulunuldu. Stant ziyaretlerinde UBM yetkilileri tarafından yapılan bilgilendirmelerin yanı sıra heyet, uluslararası ayakkabı pazarını gözlemleme imkanına sahip oldu. Tüm ziyaret boyunca Los Angeles Ticaret Ataşemiz Mehmet Çetlik heyete eşlik etti.

ecereflect[®]

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





TÜRK HALICILAR NEW YORK'TAN MEMNUN AYRILDI



New York'un en ünlü halı fuarı New York Rug Show Fuarı'na Türk halı firmaları da katılım sağladı. İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal'ın bizzat katılıp stantları ziyaret ettiği fuardan firmalar memnun ayrıldı.

New York Rug Show Fuarı, 25-28 Ağustos tarihinde gerçekleştirildi. Amerika'nın ve özellikle New York'un önde gelen halı firmalarının dışında Türkiye'den Ketenci, Bereket ve Kırkit'te Javit Center'daki fuara katılım sağladı. Amerika'da yerleşik Wool and Silk, Woven Legends, Turkish Carpets, Anadol gibi Türk kökenli firmalar da fuara iştirak eden firmalar arasında yer aldı. İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal'ın ziyaret ettiği fuarda, Türkiye'den gelen Türk firmalarını tek tek ziyaret ederek, başarılar diledi. Amerika'da yerleşik Türk kökenli firmaların temsilcilerinin stantlarını da ziyaret eden Uğur Uysal, firmaların işlerinin gidişatıyla ilgili de bilgi aldı.

"İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ziyaret ettiği fuarda, Türkiye'den gelen Türk firmalarını tek tek ziyaret ederek, başarılar diledi."

Sektöre özel paneller

Sadece halıcılardan oluşan 60 firma fuara katılım sağlarken, 2000 halı firmasının yanı sıra belli sayıda tasarımcı da fuarı ziyaret edenler arasında yer aldı. New York Rug Show Fuarı, katılımcı firmaların ciddi bağlantılar kurdukları bir platform olarak öne çıkıyor. Fuarın üçüncü günü İngiliz Cover dergisi tarafından panel düzenlendi. İskandinav dokumalarının tarihçesi ve günümüzdeki yansımalarını konu edinen ilk panelde; iki uzman tarafından İskandinav dokumalarının tarihçesi anlatıldı. Ardından, ünlü bir New York'lu tasarımcının kendi tasarımlarında İskandinav etkisini anlattı. Yine New York'un önemli halıcılardan biri de pazarladığı dokumalarda İskandinav etkilerini anlatan bir sunum gerçekleştirdi. Fuarı takip eden isimler arasında yer alan İHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Diler, ikinci panelde ise Step'in Müdürü Reto Ashwenden yönetiminde tasarımcı ve esnaf-tan oluşan beş konuşmacı sipariş alma ve halıyı gerçekleştirme konularını kalabalık bir izleyici topluluğu önünde tartışmaya açtıklarını belirtti. Ahmet Diler, panellerin izleyicilerin de aktif katılımıyla bir hayli canlı geçtiğini ifade etti. Fuar alanında katı kuralların uygulandığını söyleyen Ahmet Diler, katılımcıların genellikle memnuniyetle ayrıldıklarını ve iş bağlantıları kurduklarını ifade etti.



> Anadol Rugs



> Erbil Tezcan Wool And Silk



> Ketenci Halı



> Turkish Carpets Inc



> Bereket Halıcılık



> Kırkit



Prof. Dr. Halide SARIOĞLU

> Başkent Üniversitesi Güzel Sanatlar
Tasarım ve Mimarlık Fakültesi, Moda ve
Tekstil Tasarımı Bölümü

USTA ELLER ALTINKÖY'DE İyi ki varsınız!

Şüphesiz milletler köklü geçmişleri ile var olur ve kimlik bulurlar. Diğer bir deyişle, geçmişten bu güne taşıdıkları maddi ve manevi kültürleri ile tanınırlar. Bir toplumu millet yapan ve onun bütünlüğünü sağlayan milli kültürüdür. Milli kimliğimizi korumada, milli kültürümüzü oluşturan tarihimizi, dilimizi, edebiyatımızı, el sanatlarımızı, geleneklerimizi, örf ve adetlerimizi iyi öğrenip bunları hayatımızda uygulayarak bizden sonraki nesillere sağlıklı bir biçimde aktarabilmek toplumumuz için hayati önem taşır. Zamanın ihtiyaçlarına göre ortaya çıkmış, farklı etkilerle yoğrulup şekil almış, ancak farklılaşan hayat şartları ve gelişen teknoloji etkisinde doğal olarak eski anlam ve önemini yitirmiş el sanatlarımız... Keçecilik, dokumacılık, semercilik, sepetçilik, bıçakçılık gibi maddi kültürümüzün önemli değerleri, maalesef kaderine terk edilmiş, kaybolmaya yüz tutmuş durumda. Geçmişimizle bağımız, atalarımızın alın teri olan bu mesleklerin belgelenmesi, sembolik de olsa ne yapıp edip yaşatılması, yetişen kuşaklara tanıtılması, sanat ve tasarım çalışmalarında bu değerli deryanın öneminin farkına varılması ve faydalanılması kaçınılmaz.

Bu bakış açısıyla bu yazı dizisinde amacımız, tüm olumsuzluklara ve zor şartlara rağmen, ahilik anlayışını sürdürerek, üretim yapmaya çalışan bir avuç cesur ve cefakar yürekli insanımızı yakından tanımak ve tanıtmak. Ankara'da Altınköy Açık Hava Müzesi'nde 2015 yılında başlatılan bir proje bu anlamda övgüye değer. Anadolu'nun gizli cevherlerini saklı köşelerinden bulup çıkaran, Başkentlilerin ilgisine şölen tadında sunan bir hizmet. Bu arada ustalarımız projesinin doğuş sebebi olan Altınköy Açık Hava Müzesi de, geçmişten geleceğe miras olan kültürel değerlerimizi yaşatarak tanıtmak ve hatırlatmak amacı ile gerçekleştirilmiş, hayranlık uyandıran bir mekândır. Altındağ Belediye Başkanı Dr. Veysel Tiryaki, yüzyıl öncesinin köy hayatını her yönüyle günümüze taşıyan, 1000 dönüm arazi üzerine kurulmuş, ülkemiz çapında ilk olma özelliği taşıyan, müze köyü hayata geçirerek ülkemize kazandırmıştır. Geleneksel el sanatları ustalarımız, bu olağanüstü mekânda dört sezondur Altındağ Belediyesi tarafından ustalıklarını ve ürünlerini sergilemek üzere ağırlandırmakta ve yoğun ilgi görmektedir.

Keçecilik ve değerli bir keçe ustamız

Yazı dizimizin ilk bölümünde konumuz, bu değerlerimizden Keçecilik ve keçeciliğe gönül veren Hülya Görmezoğlu. Hülya Görmezoğlu keçeciliğin geçmişte çok yaygın olduğu Balıkesir'den. Balıkesir Altı Eylül Halk Eğitim Merkezi'nde ve İl Kültür Müdürlüğü kurslarında geleneksel keçe sanatının inceliklerini meraklılarına öğretiyor. Tarihte, Türklerin günlük yaşamında önemli yeri olan keçe, yapım tekniği nedeniyle "tepme keçe" olarak adlandırılmakta. Geçmiş milattan önceki yıllara uzanan "tepme keçecilik" UNESCO kapsamında değerlendirmeye alınan kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerimiz arasında. Göçebe Türkler; keçe, halı, kilim ve çadır gibi eşyalarının yapımında, yetiştirdikleri hayvanların yünlerinden yararlanmışlar ve bu birikimlerini diğer maddi ve manevi değerleriyle birlikte Anadolu'ya taşımışlardır. Burada keçecilik hakkında kısa bir bilgiye gerek var sanırım. Yünün keçeleşebilmesi için nem, sıcaklık, basınç ve hareket yeterlidir. Alkali ortam ise keçeleşmeyi



hızlandırır. Keçe yapımında Mayıs ayı kırkımdan (ilk kırkım) elde edilen koyun yünleri kullanılır. Yün lifleri, yay ve tokmakla birbirinden tamamen ayrılana kadar atılır. Desenli keçe yapılacaksa öncelikle, daha önce oluşturulmuş "pasta" ismi verilen renkli keçeler, seçilen desene göre kesilerek, bir hasır yaygı üzerine yerleştirilir. Düzenlenen motiflerin üzeri eşit oranda yün serpilerek tamamen kapatılır. Bazı yörelerde desen, serpilene yün tabakasının üstünde de oluşturulabilmektedir. Sonrasında bu yün tabakasının üzerine süpürge ile ılık sabunlu su serpilir ve hasırla birlikte rulo şeklinde sarılır, sıkıca bağlanır ve tepme işlemine geçilir. Geleneksel tepme; ayakla, birkaç kişinin ritmik hareketleri ile yapılan bir işlemdir. İlk 30-40 dakikalık tepme işleminden sonra rulo açılarak bozuk kenarlar düzeltilir. Buna "çatkı" adı verilir. Çatkısı yapılan ham keçe yeniden ıslatılıp sarılır ve ikinci kez tepme işlemine tabi tutularak pişirilir. "Pişirme" sonrasında keçe yıkanır, tekrar sıkı bir rulo yapılarak yere dik konumda bekletilip, suyun süzülmesi sağlanır ve asılarak kurutulur. Teknoloji ile birlikte, yay ve tokmağın yerini hallaç makinesi, tepme işleminde insan gücünün yerini tepme makinesi almıştır[1]. Günümüzde evlerde ve küçük atölyelerde hobi amaçlı yapılan "Islak Keçe" olarak tanımlanan keçenin yapım aşamaları da tepme keçeden farklı değildir. Islak keçe yapımı için gerekli malzemeler; sabun, sıcak su, eldiven, balonlu naylon ve bambu örtü ile küçük bir çubuktan ibarettir. Piyasada bulunan farklı renk ve tonlardaki açık elyaf yünler sayesinde, yün açma ve boyama işleminin yapılmasına gerek yoktur. Tepme keçe yapımından farklı olarak balonlu naylon hasır örtünün dışına değil içine, balonlu yüzeyi üstte gelecek şekilde serilir. Tepme keçede olduğu gibi hazırlanan ve ıslatılan yün tabakası, önce naylon, sonra çubuk, en son hasır örtü sarılarak sıkıca bağlanır. Hazırlanan rulo, 30-40 defa el ile bastırılarak yuvarlanır. Açılarak çatkısı yapılır ve varsa buruşukluğu ya da kayıklığı, kenarları düzeltilerek tekrar sarılır iyice keçeleşene kadar ıslatılıp yuvarlanarak sıkıştırılır. Keçeleşen rulo açılıp durularak kurutulur. Bu şekilde hem desenli hem desensiz keçe üretimi evlerde de hobi amaçlı olarak yapılabilen, ince oluşu nedeni ile istenen formda kesilip el dikişi ile dikilebilmektedir[1]. Islak keçe yöntemi ile dikişsiz giysilerin yapımı da mümkündür. Hülya Görmezoğlu, 53 yaşında. Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümünü, 3. sınıfta evlilik nedeni ile bırakmış. El sanatları teknolojisine yönelik birçok kurs ve

resim eğitimi almış. Çocukluğundan beri, keçecilere keçe nakışı yapan (desenlerini hazırlayan) annesinden, aşına olduğu bu el sanatı ile altı yıl kadar önce hobi olarak uğraşmaya başlamış. İşin püf noktalarını öğrenmek için, dört yıl kadar önce, Balıkesir'in eski ustalarından olan, memur emeklisi Enver Recep Agel'in bir süre çıraklığını yapmış. Balıkesir'de günümüzde ancak bir elin parmakları kadar keçe ustası kaldığını, onların da düz keçe, kepenek yaptığını, halen nakışlı (desenli) keçe üreten tek usta olan ve 53 yıldır keçecilikle uğraşan Recep Usta'nın, kepenek, yer yaygısı, çanta ve ev ayakkabısı yaptığını, onun da ileri yaşı nedeniyle bu işi bırakmak durumunda kalacağını, yörede bu köklü el sanatımızın yok olma üzere olduğunu öğreniyoruz. Amacının annesini yâd etmek, gençlere bu değerimizi tanıtmak ve sürdürülebilirliği konusunda çaba göstermek olduğunu belirten Görmezoğlu, keçecilik zanaatını ürettikleriyle adeta sanata dönüştürüyor. Keçenin ince ipekli ve pamuklu kumaşlarla mükemmel uyumu ve kaynaşma özelliğinden yararlanarak, üretim ve estetik kalitesi yüksek şal, yelek, ceket, çizme, şapka, eldiven gibi giysiler de üretiyor. Özellikle giysi ve aksesuar çalışmalarında Avustralya yünü kullanıyor. "Geleneksel tekniklerle istediğimiz büyüklükte keçe üretebiliyor, hayal ettiğimiz deseni, renkli yün lifleri ile oluşturabiliyor, hiçbir zararlı kimyasal, yapıştırıcı ya da iplik kullanmadan keçeyle ceket, yelek, şal, eldiven, çizme formu ve-

rebiliyoruz. Bir hayli güç gerektiriyor. Fakat öğrencilerim de çok başarılı" diyor. Geleneksel tepme keçe üretimini öğrenen, severek üreten ve öğreten Görmezoğlu'nun yaratıcı ve araştırmacı kişiliği, kendini geliştirme çabası takdire değer. Bildikleri ile yetinmiyor, yeni şeyler öğrenmek için yoğun çaba gösteriyor. Öğrenebileceği kaynakları arıyor, buluyor ve değerlendiriyor. Örneğin "Ecoprint" tekniğini, Avustralyalı lif sanatçısı, "eko-baskı"nın öncülerinden, kumaş, kâğıt, keçe ve doğal boyalarla çalışmalar yaparak tekniği geliştiren India Flint'ten öğrendiğini ve keçe üzerinde de uyguladığını, başarılı sonuçlar aldığını belirtiyor. "Ekolojik baskı"/"eko baskı" da denilen bu teknik, bitkilerin yaprak, çiçek ve meyvelerinin şekil ve renklerini doğal malzemelerle saf ipek, pamuk ve yün kumaşların yüzeyine aktarma işlemidir[2]. Görmezoğlu, vefa ile sevgi, saygı ve bağlılıkla sürdürüyor, geliştiriyor sanatını. Onun yenilikçi ve yaratıcı yönünü çalışmalarında gözlemlemek mümkün. Elinize, bileğinize, yüreğinize kuvvet sevgili Görmezoğlu. Benzerlerinizin çoğalması en içten dileğimiz.

KAYNAKLAR

- [1] Çeliker, D., "Geçmişten Günümüze Türklerde Keçecilik ve Keçe Yapımında Yeni Teknikler" SDÜ ART-E Dergisi, Kasım 2011/08 : 1-22
 [2] Can, D. İ., N. R. Oyman, "Giyilebilir Sanat'ta Eko Boyama-Baskı Teknikleri ve Uygulamaları" İdil 6/36 -2017





> Cem Kandemir
> Avukat, Halı Koleksiyoncusu

"YOL HALISI" AVANOS HALILARI

Orta Asya'dan Adriyatik Kıyılarına kadar Türk halkının göç ve iskân sahası üzerindeki tüm bölgelerde dokumacılık sanatı mutlaka gelişme göstermiştir. Avanos ve çevresinde halıcılık bölgenin bir ticaret merkezi olan Kayseri'ye yakın olması sebebiyle 13.yüzyıldan itibaren gelişmiştir. Halı, kilim ve bunların çeşitli amaçlarla değişik şekil ve boyutlarda dokunan örnekleri dokundukları bölgelere göre sınıflandırmalara tabi tutulmuştur. Sınıflandırmalardan biri de içinde Avanos Halılarının da bulunduğu "Konya-Kapadokya Halıları"dır. Konya Kapadokya grubu adı altında adlandırılan halılar yapıları, tasarımları, şekil, motif ve renkleri incelendiğinde belirgin ortak özellikleri ortaya çıkmaktadır. Genellikle, "yol halısı" şeklinde, boylarının uzun, enlerinin dar olması, sedir üstü kullanım için dokunduklarını göstermektedir. Nevşehir, Niğde, Konya yöresi halılarına kompozisyon ve desen özellikleri açısından bakıldığında, geometrik bir üslup görülmektedir. Genelde halılarda orta zemin kare veya dikdörtgenlere bölünerek içlerine ana motif, zeminde kalan boşluklara da yine geometrik motifya da motifler birbiri ardı sıra gelecek şekilde yerleştirilmiştir. Halıların yüzeyine bakıldığında, orta zemini çevreleyen kalın tek bir bordürde bile sonsuzluk prensibi göze çarpar. Bu özellik, Selçuklulardan gelen bir geleneğin yaşatılması niteliğindedir. Nevşehir, Niğde ve Konya yöresi halılarında genelde rastlanmakta olan en karakteristik özellik, halıların başlangıç ve bitiş kısımlarında, orta zemini çevreleyen ana bordürün haricinde bir bordürün daha yer almasıdır. İlçede Konya ve Niğde halılarına benzeyen grup haricinde bir de Kırşehir - Mucur seccadelerini andıran, bir grup seccade halıları göze çarpmaktadır. Mucur'da kullanılan desen adlarının aynısına Türkmen kökenli olmaları sebebiyle, Avanos seccadelerinde de rastlanılmaktadır. Bölgede "dar kenar" denilen halı seccadelerinde; "çatık kaş", "zigzaglı su", "üçgen" ve "gelin ağlatan" desenleri, yine bölgede "enli kenar" denilen bordürde; "arap eli", "lale", "çiçek" ve "devetabanı" adıyla isimlendirilen motifler yer almaktadır. Halı desenleri olarak, Havva başlı, arabelli, çubuk suyu, mihraplı, dersin göbeği, yılanlı bahçe, zambaklı gibi Avanos' a özgü desende halılar üretilir.

Nadir eserler

İlçede turizmin gelişme göstermesiyle çömlekçilik bir birlikte dokumacılıkta da kıymetli olmaya başlamışsa da ticari amaçla dokunan halı, kilim ve değişik nitelikteki dokumalar otantik özelliklerini kaybetmiştir. Günümüzde nadiren köylüler kendi kullanım ve çeyizleri için halı dokuduklarından ilçede otantik Avanos halı örneklerine çok nadir rastlanmaktadır. Otantik Avanos halıları atkı çözüğü ve ilme tamamı yünden veya ipekten dokunsa da ticari kaygılardan dolayı 20.yüzyılın ikinci yarısından itibaren atkı ve çözügülerde pamuk kullanılmaya başlanmıştır. Ayrıca kökboyalının yerini yapay boyalar almıştır.

Ülkemizin halı ve kilim dokumacılığı yapılan yörelerinde Sümer Halı şüphesiz bu sanat ve zanaatın en sağlam destekçisiydi. Ancak özelleştirme kapsamında Sümer Halı'nın kapatılması Türk halıcılığına ağır darbe vurmuş piyasa kalitesiz uzak doğu dokumalarının işgaline uğradığı gibi ülkemiz köylüsü önemli bir gelir kaynağını da kaybetmiştir. Bu konunun akademik, kültürel ve ekonomik boyutlarıyla yeniden ele alınması ile Türk halıcılığına rehberlik edecek ve destek olacak resmi ve özel kurum ve birimlerin organize edilmesi elzemdir.

KAYNAKÇA

- ASLANAPA, OKTAY *Türk Halıcılığının 1000 yılı*
İnkılap Yayınevi 2005
- GÜLGÖNEN, AYAN *17-19 Yüzyıl Konya Kapadokya Halıları Eeren Yayıncılık 1997*
- BAYINDIR, ZEHRA *GÜNÜMÜZDE AVANOS'TA (NEVŞEHİR) EL HALISI ÜRETİMİ VE AVANOS HALILARININ ÖZELLİKLERİ*
yüksek Lisans Tezi 9 Eylül Üniversitesi İzmir 2007
- KARADAĞ, RECEP *Doğal Boyamacılık T.C.Kültür Bakanlığı Yayınları 2007*



EKOTEKS

www.ekoteks.com

"Sürdürülebilir Ekolojik Dünya" için **SIFIR ATIK**



**25 EYLÜL SALI 2018
DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ**

Katılım için: sempozyum@ekoteks.com

11.
ULUSLARARASI
TEKSTİL
SEMPOZYUMU



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

YUNANİSTAN'DA İŞLER ANLATILDIĞI GİBİ DEĞİL

AB, Yunanistan'a uygulanmakta olan "İstikrar Destek Mekanizmasının" sona erdiğini açıkladı. Komisyon, Yunanistan'ın programı büyük bir özveri ve başarıyla uyguladığı görüşünde. Komisyon yetkilileri öylesine pembe bir tablo çiziyor ki, onlara göre önümüzdeki süreçte Yunanistan'a yabancı sermaye akmaya başlayacak, güvenle yatırımlar yapılacakmış. Atina'da görevli bazı Batı ülkeleri vatandaşlarına göre durum hiç de anlatıldığı gibi değil. Sokaktaki insan için değişen hiçbir şey yok, her şey eskisi gibi, hatta daha da beter. Yıllardır uygulanan istikrar mekanizması insanları çok mutsuz etmiş, herkeste bir karamsarlık var.

Eskiden kalabalıktan geçilmeyen bulvarlar bomboş. Alışveriş merkezlerindeki dükkânların büyük kısmı kapalı. Özel sektör veya devlet dairelerinde çalışanların maaşlarında yarıya yakın kesinti yapılmış durumda.

Hâlihazırdaki işsizlik oranı yüzde 20 seviyesinde. Daha da kötü olan, 18-25 yaş aralığındaki gençlerin yüzde 40'ının işi olmadığı gibi hiçbir beklentisi de kalmamış. Ülkeyi terk eden doktor, mühendis ve benzeri yüksek düzeyli meslek sahiplerinin sayısı 70 binin üzerinde. Bütün bunlara ilaveten Yunanistan'ın hâlihazırdaki toplam borcu 358 milyar dolar ve GSH'nin yüzde 178'si düzeyinde. Şimdi gelin biraz geriye gidelim ve bu krizin başladığı günlerdeki gelişmelere göz atalım.

Yunanistan'ın borçları gizlendi

Bundan sekiz yıl önce yani global krizin hemen ardından Yunanistan'da ortaya çıkan sorunlar bu ülkenin euro dışına, hatta bazılarının göre ise AB dışına bile çıkmasını gerektirecek kadar büyüktü. O tarihte Yunanistan'ın borcu GSH'sinin yüzde 172'si düzeyine ulaşmıştı. İşsizlik yüzde 25'in üzerine çıkmış, borsa dibe vurmuştu. Ülkenin her yerinde hükümet aleyhine gösteriler başlamıştı. Bu çok karamsar tabloya rağmen uluslararası finans kuruluşlarının ve bankaların hiç biri Yunanistan'a, ne halin varsa gör demedi, daha doğrusu diyemedi. Çünkü alacaklı pozisyonunda olan onlardı, eğer IMF ve AB Yunanistan'a destek vermezse batmaları kaçınılmazdı.

İşte böyle bir ortamda, IMF, AB Merkez Bankası ve AB'den oluşan üçlü tarafından Yunanistan'a bugüne kadar uygulanan üç kurtarma paketinin toplamı 286,6 milyar euro. Buna, özel bankalar tarafından verilen 37 milyar euro tutarındaki kredi dâhil değil. Günümüz koşulları altında Yunanistan'ın, bu büyüklükteki borcun altından kalkmasını imkân yok. Nitekim bu gerçeğin farkında olan bazı kesimler bir süreden beri, borcun yarısının silinmesi konusunu gündeme getirmeye başladılar bile. Yunanistan'ın eski Ekonomi Bakanı Varoufakis'e göre Brüksel tarafından dikte edilen bu kurtarma paketini uygulama yerine Yunanistan sekiz yıl önce eurodan çıkmalı ve iflasını ilan etmeliydi. Bunun aksi yapıldı ve Yunanistan'a kredi veren Alman ve Fransız bankalarının batmasını önlemek amacıyla ülkeye çok acımasız bir istikrar paketi dikte edildi. Eski Bakana göre değişen bir şey yok. Ülke perişan bir halde. GSH artmadı, aksine azaldı, firmalar iflas etti, işsizlik daha da yükseldi, insanlar daha fakirleşti.

Dünya bankası verilerine göre 2011 yılında Yunanistan'ın GSH'si 288 milyar dolar, dış borcu ise 496 milyar dolardı. 2017 yılında GSH 200 milyar \$, dış borç 358.5 milyar dolar. Eski Bakan Varoufakis haklı galiba.

TEKNİKA TRANSFER ETİKET

BOSS
HUGO BOSS

lotto

LC Waikiki

Doğaya ve
insana

kinetix

MILLET

ONEILL

dost

GUESS

FLAİR

DIESEL

arena

JACK & JONES
TECH

USPA

Kappa

Penti
KOTON
SPORT

ایلیتی
hummel

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

www.teknikatekstil.com.tr

MERKEZ: İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Saraçlar Sitesi 1. Blok No:8 İkitelli / İstanbul
Tel: +90 212 485 52 73 - 486 02 09 - 486 02 10 **Faks:** +90 212 485 52 74 **WhatsApp:** +90 507 398 85 10

ŞUBE: Real Merter AVM Zemin Kat No:46 (Dilek Pastanesi Üstü) Güngören / İstanbul
Tel: +90 533 635 89 18 - 0542 825 67 57 **WhatsApp:** +90 542 825 67 57

E-mail: teknikatekstil@gmail.com





> **Atilla Çilesiz**
> Genel Müdür
> KSI Danışmanlık Ltd. Şti.

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Müşteriler tedarik zincirinin en önemli halkasını oluşturmaktadır. Adet baskısı, fiyat, kalite, çeşitlilik ve lojistik kolaylıklar konularında üreticilerine baskı uygulamaktadırlar. Düşük üretim maliyeti baskısı, üreticileri düşük maliyetli olabilecek dış üretim kaynaklarına yönlendirmektedir. Farklı markaların farklı iş kuralları, uyulmasını istedikleri talepleri olmakta ve bu farklılıklar üreticilerin karar verme süreçlerini yahut genel geçer kararlar alabilmelerini bloke etmekte, güçleştirmektedir. Dolayısıyla, yeni yönetsel sorunların yanı sıra yeni yönetsel yatırımları da ardından getirmektedir. Malumunuz üreticilerden beklenen zamanı planlarken zorlanmayan sektörler bir elin sayısını geçmeyecektir. İş gücünün yüksek seviyede kullanıldığı tekstil sektöründe ise bu planlama, daha kısa zamanlarda ürünün teslim edilmesi hususunda üreticiler üzerinde baskı oluşturmaktadır. Tam da bu noktada hızdan doğan hata ya da iletişim bozukluklarının giderilmesi için daha esnek olabilmek gerekmektedir.

Düşük üretim maliyeti beklentisine yanıt verebilmenin, satın alma prensiplerinin dışında verimlilik ile doğrudan ilişkisi bulunmaktadır. Tedarik zincirindeki verimliliği artırmaya odaklanmak, şirketlerin tedarik maliyetlerini düşürebilirken, aynı zamanda enerji, su, doğal kaynaklar ve sentetik malzeme kullanımı dâhil olmak üzere tedarik zincirinin çevresel ayak izini azaltmanın yanı sıra çalışanların sağlığını ve motivasyonunu da iyileştirebilir. Diğer faydaları ise; verimli iş gücü, kaliteli ürün, liyakati yüksek çalışan profili, kaynakların daha iyi yönetilmesi, lojistik ve imalat dâhil olmak üzere tedarik zincirindeki önemli süreçlerin daha iyi anlaşılması, gerekli girdileri azaltan ve maliyetleri düşüren daha verimli tasarlanmış süreçler ve sistemler oluşturmaya katkıda bulunmak sayılabilir. Verimlilik ve verimlilik girişimleri; tedarik zincirinin farklı adımlarını, temel, sosyal ve çevresel etkileri ve maliyet elementlerini tam olarak anlamaya ihtiyaç duymaktadır. Rekabetçi piyasa koşulları ise yukarıda söz konusu etkilerden en az etkilenen üretici ile iş ilişkisi kurmayı tercih etmektedir.

İş ilişkisi Neden Sürdürülebilir Olmalı?

Müşterilerin talepleri arttıkça, üreticiler katma değeri daha yüksek ürünler üretmeyi hedeflerler. Zira birçok etkiye maruz kalarak, müşteri beklentileri yönünde şekillenmekte olan üreticiler, uzun ve kesintisiz iş ilişkisi kurmak üzere şekillenirler. Diğer bir deyişle üreticiler, sürdürülebilir bir iş ilişkisi kurmak isterler. Müşteri, üreticinin sürdürülebilir bir tedarik zinciri olmasını denetlese de denetlemese de sürdürülebilir bir üretici olabilmek için tüm tedarik zincirinin tüm halkalarının, mümkün olabildiği kadar sürdürülebilir olmasını ister. Diğer bir deyişle, üretici de artık sürdürülebilir tedarik zinciri oluşturmak ve bu zincirin her halkasını yönetmek durumunda kalır. Tedarik zincirini yönetirken, müşteri beklentilerinin aynısı değilse de üreticilerin kendi etik çalışma kurallarını ve kendi sosyal sorumluluk beklentilerini oluşturması gerekmektedir. Daha sorumlu bir tedarik zinciri oluşturmanın, aynı zamanda şirketlerin itibarı ile doğrudan ilişkili olduğu unutulmamalıdır.

Tedarik Zinciri Yönetiminde Atılabilecek İlk Adımlar

Sosyal uygunluk/sorumluluk, davranış kuralları, şirket politikası ve aynı doğrultuda prosedürleri, misyon, vizyon ve şirket hedefleri ile tedarik zincirlerinin sosyal, çevresel ve ekonomik etkilerini yönetmek ve yolsuzlukla mücadele etmek, doğru iş yapmanın yanı sıra alınması gereken en doğru aksiyondur. Adil ücret ve ücretlendirmenin parçası olarak, şirketler karlılık hedeflerini belirlerken tedarik zincirinin önemli elemanları olan üreticilerin kârlılıklarını da göz önünde bulundurmalarıdır. Tedarik zinciri sürdürülebilirliği demek, mal ve hizmetlerin yaşam döngüsü boyunca çevresel, sosyal ve ekonomik etkilerin yönetimi ve iyi hükümet uygulamalarının teşvik edilmesidir. Tedarik zinciri sürdürülebilirliğinin amacı, ürün ve hizmetlerin piyasaya sunulmasında yer alan tüm paydaşlar için uzun vadeli çevresel, sosyal ve ekonomik değeri yaratmak, korumak ve büyütmektir.

Kesimhaneler için geliştirilmiş ROBOT

KP-X2025 Tam otomatik cutter



KP-X2025

YINENGTECH

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

Konfeksiyon
Makinesi 2018

26. Uluslararası Konfeksiyon Makineleri,
Nakış Makineleri ve Makine Yan
Sanayileri Fuarı

Salon: 3

Stand: 319/B

20 - 23 Eylül 2018
Tüyap / İstanbul

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

 **ARIS**
M a k i n a

Ariş Makine, en son teknolojileriyle TÜYAP'a hazırlanıyor

Ariş Makine TÜYAP Konfeksiyon Makineleri 2018 Fuarı'nda son teknolojilerini sergilemeye hazırlanıyor.

Ariş Makine, 1983 yılından bu yana faaliyet gösteriyor ve özellikle son 10 yıldır modelhane ve kesimhane departmanlarına yoğunlaşarak bu alanda kendini ispatlamayı başardı. ABD ve dünyanın birçok ülkesinde popüler olan StyleCAD'in 2011 yılında Türkiye distribütörlüğünü alarak 800'ün üzerinde firmaya satış yapan firma, gerek eğitim gerek teknik servis hizmeti ile müşterilerinin güvenini kazanmaya başardı. Sektör için büyük yatırımlar yapan firma, özellikle kumaş serim makineleri ve fotoğraflı digit sistemleri imalatıyla büyük başarı yakaladı.

Müşteri portföyünü korumak ve pazarda en güvenilir marka olmak için sürekli kendini yenileyen firma, son yıllarda özellikle çok kat CUTTER ve tek kat kesim makinelerine yatırım yaparak, Asya kıtasında popüler ve güçlü bir marka olan Yinengtech firması ile ortaklık anlaşması imzalayarak gücüne güç kattı.

Markaların tercih sebebi

Yüksek kaliteye uygun fiyat politikasıyla başarılı bir grafik çizerek rakiplerinden ayrılan firma, satış sonrası hizmetleri ile de adından söz ettirmeyi başardı. Müşterilerinin servis taleplerini en geç 3 saat içinde çözüme ulaştırmayı ilke edinen firma, müşteri memnuniyetinin talep



ve isteklerinin ciddiyetle arkasında durduğunu ispatlıyor.

Ariş Makine, Türkiye'nin her yerinde tekstilin yanı sıra otomobil ve mobilya sektörlerinde imalat yapan firmalara da teknoloji sağlıyor. Modelhaneler için bilgisayarlı kalıp ve pastal hazırlama programı StyleCAD ile modelistlerin üzerindeki yükü hafifleterek kesimhaneler için Plotter, kumaş serim makineleri, kumaş açma dinlendirme

makineleri CUTTER ve ekipmanlarının satışlarını yapıyor. Bu sayede işini büyütme isteyen, üretim kapasitesini artırmak, zamandan tasarruf etmek ve kaliteli üretim yapmak isteyen firmaların tercih ettiği marka oldu.

Bu bağlamda, 20-23 Eylül tarihlerinde TÜYAP Konfeksiyon Makinesi Fuarı'nda 3. Salon 319/B nolu Ariş Makine standında en son yenilikleri görme fırsatını yakalayabilirsiniz.



Turkey
Discover
the potential

20 YILDIR KALİTE VE GÜVENE ATILAN İMZA



+90 212 565 30 16

+90 0530 666 24 54

cavusogluorme@hotmail.com

cavusogluorme

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

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

Makina Parkuru

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



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



www.cavusogluorme.com

Yenilikçi Bakış Açısı DOĞA SINDA VAR

Doğa Tekstil, yenilikçi bakış açısıyla her zaman sektörün bir tık önünde hareket ediyor. Doğa Şirketler Grubu'nun 2'nci kuşak yöneticisi olan Ali Aslıhan, "Başarımızın önemli bir payını, iş arkadaşlarımıza borçluyuz" diyor.

Bayrampaşa'nın merkezinde konumlanan Doğa Tekstil, 150 kişilik büyük bir aile. Kemikleşmiş kadrosu ile Doğa Tekstil, bünyesindeki 75 makine ile günde 35 ton, aylık 1000 ton civarında boyalı ve ham kumaş üretimi gerçekleştiriyor. Doğa Şirketler Grubu'nun 2'nci kuşak yöneticisi olan Doğa Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Ali Aslıhan, hedeflerini net bir şekilde belirleyen, firmanın izleyeceği yol haritasında yenilikçi bakış açısını her daim gösteren bir iş adamı. Öyle ki, 24 yaşında aldığı büyük sorumluluğu bugün layığıyla yerine getiriyor.

Genç bir iş adamı olarak Doğa Tekstil'in 2'nci kuşak temsilciliğini yürütüyorsunuz. Öncelikle Doğa Tekstil hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Doğa Tekstil, 1996 yılında kurulan bir şirket. Bayrampaşa'da bulunan işimize, 13 makine ile başladık ve yıllar içerisinde ciddi bir büyüme gösterdik. Şu an 75 makinemiz ile üretimimize devam ediyoruz. Günlük 35 ton, aylık 1000 ton boyalı ve ham üretimimiz bulunuyor. Fason satışı yaparak başladığımız işimizi, şu an yüzde 95 oranında kumaş satışı yaparak sürdürüyoruz. Hala yüzde 5 ila 10'luk pay ile fason da çalışıyoruz. Kaşkorse, ribana, üç iplik, pike, iki iplik, suprem, ringel, jakar vb. kumaş üretimi yapmaktayız.

Firmanız bu noktaya nasıl taşındınız?

Açıkçası, örme sektörüne giriş yaptığımız ilk dönem, "Bu iş olmazsa yarı fiyata satarız" psikolojisi hâkimdi. Babam 35 yıllık Kapalıçarşı kuyumcusu. Ortağımız olan dayım, inşaat mühendisi. O yüzden biraz da şu işi bir deneyelim mantığı

vardı. Zaten iş güvenliği ve inşaatla belli bir adımız var. Örme için de bir girişimde bulunuldu. İyi hizmet verdik ve işimiz için koşturduk, emek verdik, biraz da tabiri caizse paslandık... Şükürler olsun ki, bu seviyeye gelebildik. Kalite anlayışımız ve çalıştığımız partnerlerimiz sayesinde bu yönde ilerledik. Doğa Tekstil olarak her zaman müşteri isteklerimizin doğrultusunda ilerledik ve şu an kumaş satışı gerçekleştiriyoruz. İtalya, Almanya, Fransa ve Sırbistan'a ihracat yapıyoruz. Yurtdışından gelen koleksiyon üzerinden üretim yapıyoruz. Aklınıza gelecek büyük Avrupa markalarına çalışıyoruz.

Profesyonel bir iş adamı olarak, bu sektörde başarılı olabilmenin sırrını nasıl açıklarsınız?

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi analiz edebildiğimizi düşünüyorum. Onların ihtiyaçları doğrultusunda yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Bizi en çok ilerleten şey; doğru ve kaliteli iş yapabilmek oldu. Ayrıca bu sektörde başarılı olabilmek için, eleman ve doğru makine yatırımı büyük önem taşıyor. Personelimize baktığımızda kurulduğumuz günden bu yana bizimle beraber çok fazla çalışan olduğunu görüyoruz. Bu bizim için çok güzel bir memnuniyet. Mutlu bir çalışma ortamı, başarıyı getiriyor. Firmamızdaki en yeni elemanımız 5 yıllık. Belkemiği kadromuz çok eski. Sağ olsunlar, başarımızın önemli bir payını iş arkadaşlarımıza borçluyuz.



> Ali Aslıhan
> Doğa Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi

"Mutluluk Doğa'da başlar."

Nazarone

www.nazarone.com

Fisto Dantel
Fabrika imalatçısıyız

Güpür Dantel
Fabrika imalatçısıyız

Organze ve Tül Dantel
Fabrika imalatçısıyız

Saten Kurdele
Fabrika imalatçısıyız

**Tül Perde
Kare Sanal Tül
Grek Tül**
Fabrika imalatçısıyız

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

GÜPÜR

FİSTO

TÜL / ORGANZE

KURDELE

TÜL PERDE

KRİSTAL - GREK ZEMİN

TUHAFİYE HIRDAVAT MAMÜL

MERKEZ:

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

EMİNÖNÜNÜ ŞUBE 1:

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

EMİNÖNÜNÜ ŞUBE 2:

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

ÇİN OFİSİ:

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

FABRİKA 1: Güpür-Fisto-Tül-Organze İmalat

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

FABRİKA 2: Tül Perde İmalat

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

FABRİKA 3: Kare Sanal Tül ve Grek Tül İmalat

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

FABRİKA 4: Kurdele İmalat

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

DAHA
HIZLI
MODA
İÇİN

HAZIR
GIYİM
TAKVİMİ
NASIL
KISALTILIR?



> Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi

Pazara sürüm süresini kısaltmak için ilk adım; firmaların, alıcıların taleplerini ve kendi takvimlerini kısaltmayı başarmış rakiplerinin değerlendirmelerini dikkate alarak iş modeli için tüm moda döngüsü içinde uygulanabilir bir hedef süre belirlemesinden geçmektedir.

Uluslararası sektörel bir haber sitesinde yer alan bir makalede, hazır giyim sektörünün tasarımdan satış sonrasına kadar üretim süreçlerinin kısaltılmasına dair gelişmeler ve öneriler yer alıyor. McKinsey'nin yeni öngörü raporuna göre daha hızlı moda üretimi için, firmaların kendi içlerindeki iş birliğini artırmaları, müşteri geri bildirimlerinden faydalanmaları ve değer zincirini dijitalleştirme-leri gerekiyor. Burberry ve Tom Ford 2016 yılında "Şimdi Gör ve Şimdi Al" konseptini başlattıklarında kuşku ve heyecanla karşılanmışlardı. Bu konseptte göre özellikle milenyum jenerasyonu son moda ürünlerine sahip olmayı aylarca beklemek yerine anında edinerek mutlu olmaya alışmıştır. Forever 21, H&M, Inditex ve Primark gibi "hızlı moda" markaları podyumda yeni sergilenmiş moda ürünlerinin replikalarını üretip haftalar içinde mağazalarda satışa sunuyor. Hazır giyim perakende satışları 2017 yılında ortalama yüzde 3,5 oranında artarken, bu markaların cirolarının aynı dönemde ortalama yüzde 8,2 oranında artmasından tüketicilerin markaları ödüllendirdiği görülüyor. Aynı satış modeliyle birlikte lüks moda firmaları da New York, Londra, Milan ve Paris'te gerçekleştirilen Fashion Week etkinlikleri kapsamında medyada yer alıp, buradan elde ettikleri sonuçları kapsamlı satış kampanyalarına aktarıyorlar. "Şimdi Gör ve Şimdi Al" konseptinin uzun dönemde sürdürülebilir olup olmaması ise moda firmalarının süreçlerini ve düşünce yapılarını düzenlemelerine bağlı.

Moda döngüsünün evreleri

Genel olarak bakıldığında moda döngüsünde üç evre bulunuyor: Planlama, tasarım ve ürün geliştirme; satış ve üretim ile teslimat. Her bir sürecin uzunluğu firmadan firmaya değişiklik göstermekle birlikte en kısa 12 ile en uzun 30 hafta arasında bir zaman alıyor. Planlama, tasarım ve ürün geliştirme aşaması firmalar arasında en çok farklılık gösteren ve en uzun olan aşama. Bununla birlikte üretim takvimini kısaltmanın yolu da bu aşamadan geçmekte. Moda döngüsü aşamalarının uzunluğu, firmanın iş modeli ve alıcının çeşitlendirmesi gibi bazı faktörlere bağlı. Örneğin; dikey konumlanmış H&M ve Zara gibi firmalar daha hızlı karar verip satış kısmını kendi mağazalarında faaliyet gösterdikleri için atlayabiliyorlar. Bir marka içinde bile farklı ürün grupları farklı takvimlere sahip olabiliyor. Kadın üst giyim ürünleri kadın denim ürünlerinden çok daha sıklıkla değişiyor. Düz beyaz tişört gibi temel ürünler sezonsuz ürünler olarak da kabul edilebiliyor. Çünkü bu ürünler diğerlerine göre daha tahmin edilebilir bir satış grafiğine sahip. Buna rağmen Uniqlo gibi temel ürün üreticilerinden bazıları moda döngü sürelerini kısaltmanın yollarını sürekli arıyor.

Her aşamayı hızlandırmak

Pazara sürüm süresini kısaltmak için ilk adım firmanın iş modelini, alıcıların talepleri ve kendi

takvimlerini kısaltmayı başarmış rakiplerin değerlendirmelerini dikkate alarak tüm moda döngüsü için uygulanabilir bir hedef süre belirlenmesi olarak ifade edilebilir.

Planlama, tasarım ve ürün geliştirme

İlk aşamada, finans birimi koleksiyon için finansal hedefler belirlerken yaratıcı ekip de her bir kategori için yeni sezonun eğilimlerine uygun yönelimi belirlemeli. Ürünlerin tarzı, kumaşların dokusu seçilecek olan renkler gibi konularla birlikte satış fiyatlarının hangi aralıkta olacağı da bu aşamada yaratıcı ekip tarafından kararlaştırılması gerekiyor.

Bazı hazır giyim firmalarında finans ve yaratıcı ekipler bir diğerinin ne yaptığını bilmeden ayrı şekilde çalışıyor. Bu da etkisizliğe ve aynı işi yeniden yapmak zorunda kalmaya neden oluyor. Önde gelen üst düzey firmalar, bunun yerine hem finans hem de yaratıcı ekipten kişilerin olduğu merkezi bir yapılanmaya gidiyor. Bu yapılanmayla birlikte moda döngüsü içinde erken aşamada ana

"Burberry ve Tom Ford 2016 yılında "Şimdi Gör ve Şimdi Al" konseptini başlattıklarında kuşku ve heyecanla karşılanmışlardı."



> Forever 21, H&M, Inditex ve Primark gibi "hızlı moda" markaları podyumda yeni sergilenmiş moda ürünlerinin replikalarını üretip haftalar içinde mağazalarda satışa sunuyor.

plan sağlam bir şekilde oluşturulmakta. Ayrıca gereksiz süreç tekrarlamaları da ortadan kalktığı için ilk aşamada süre kısalabiliyor. Bir önceki yılın satış verilerinin incelenmesi, tüketici görüşlerinin dikkate alınması ve gelişmiş analiz araçlarının kullanılmasıyla birlikte öngörülerin çok daha güvenilir olması sağlanabilecek. Böylece bir gömleğin renginden dolayı mı iyi sattığı, yoksa kesim ya da logo tasarımı nedeniyle mi tercih edildiği, belli bir müşteri profili tarafından mı satın alındığı gibi soruların cevapları en başta veriliyor. Daha ilerici bir bakışa sahip olan firmalar ise online araştırma sonuçları, sosyal medya eğilimleri ve rakiplerin internet sitelerini de analiz araçları arasına katarak oluşmaya başlayan eğilimlerle birlikte modası geçen eğilimleri de izleyebiliyor. Tüketici görüşlerini bir araya getirdikten sonra bunları kullanarak karar verme mekanizmasını etkileyecek görüşler çıkarmak asıl önemli olan noktadır. Özellikle kendi işlerini verilerden ziyade yaratıcılıkla yönlendiren moda firmaları için bu ayrı bir öneme sahip. En başarılı firmalar sanat ve yaratıcılık arasında denge kuranlar. Bu firmalar gelişmiş-analitik sistem ve araçlara yatırım yaparken, organizasyonları içinde "çevirmenler" ve "bağlantı kuranlar" olmasına da dikkat ediyor. Çevirmen ve bağlantı kuranlar, firmanın iş süreçlerini bilen ve anlayan ayrıca içsel karar alıcıların gözünde güvenilirliği olup analist ve tasarımcılar arasındaki boşlukları dolduruyorlar.

Satış

Dijital ortamda hazırlanan üç boyutlu prototipler, numune gönderimi konusunda zaman kazandırıyor. Dijital prototipler sayesinde daha küçük alıcılara koleksiyonun tamamını online olarak gönderilebilirken, daha büyük çaptaki alıcılara ise birkaç adet fiziki numune yapıldıktan sonra kalan koleksiyon online dijital mağazalar üzerinden sunulabiliyor. Bu noktada sanal koleksiyonlara dokunmak, kumaşı hissetmek ya da denemek mümkün olmadığı için bir dezavantaj oluşabileceği fikri akıllara geliyor. Ancak alıcıların belirttiğine göre üç boyutlu tasarımlar üzerinde yapılması istenen değişikliklerin hızlı bir şekilde yapılabilmesi; renk, model ya da tarz değişikliklerinin anında tasarıma yansıtılabilmesi esnek bir çalışma ortamı doğuruyor. Teknoloji geliştikçe dijital prototipler gerçeğe çok

daha yakın bir hale geliyor ve daha çok firma tarafından tercih ediliyor.

Üretim ve teslimat

Üretim ve teslimat süreçlerinin kısaltılması, diğer süreçler kadar kolay görünmese de bu konuda da dikkate değer çalışmalar yapılıyor. Bu konuda ilk akla gelen uygulama örnekleri imalatçılar noktasında görülüyor. Önde gelen moda firmaları için çalışan imalatçılar, belli durumlarda insiyatif olarak işlerin daha hızlı ilerlemesini sağlayıp böylece üretim safhasını 10 güne kadar kısaltabiliyorlar. Bazı moda firmaları ise kalite kontrol gibi belli işlemleri kendi fabrika bünyelerinde toplayarak numunelerin birimler arası gidip gelmesini engelleyerek süreden tasarruf edebiliyorlar. Kapasite planlaması ve üretimden önce satın almalara için pek çok firmada tasarım ekipleri kendi takvimlerine göre ihtiyaçları olan kumaş ve malzemeleri satıcılara bildirip fabrika kapasitesini de önceden kontrol edebiliyor. Buna karşın, en iyi uygulama örneklerinin görüldüğü fabrikalarda uygulanan merkezi bir tedarik zinciri planlama ekibi sayesinde ise üretim süreci 6 ay kadar kısaltılabiliyor. Geleneksel moda firmaları takvimlerine yalnızca görünüşte değil, tüm faaliyetlerini ve süreçlerini içerecek değişiklikler yapmalı. Aynı zamanda kurumsal organizasyonları içerisinde çalışanların vizyonu da buna göre oluşturulmalı. Böylelikle hazır giyim üreticileri organizasyon süreçlerini kısaltarak karlılıklarını arttırabilecekler.



"Moda döngüsü aşamalarının uzunluğu firmanın iş modeli ve alıcının çeşitlendirmesi gibi bazı faktörlere bağlı. Örneğin; dikey konumlanmış H&M ve Zara gibi firmalar daha hızlı karar verip satış kısmını kendi mağazalarında faaliyet gösterdikleri için atlayabiliyorlar."



günlükotokirala



İNDİRİM KODU
gok18krml

İTKİB
ÜYELERİNE
ÖZEL

gunlukotokirala.com'dan
araç kiralayanlara
%10'A VARAN
İNDİRİM

Kurumsal anlaşmalar için kurumsal@gunlukotokirala.com adresine başvuru yapılabilir.

* Kampanya 30.09.2018 tarihine kadar geçerlidir. / www.gunlukotokirala.com

Soru ve önerileriniz için info@gunlukotokirala.com'dan bize ulaşabilirsiniz.

Ücretsiz danışma hattı:
0850 25 99 333

2019'A
COOL VE
RAHAT
BİR

başlangıç

2018 yılının ışıltısı, 2019'da yerini 'cool ve rahat' bir görünüme teslim ediyor. Bol kesim parçaların revaçta olacağı 2019 yılının Sonbahar- Kış sezonunda model ve desen yoğunluğu dikkat çekiyor.

Net söylüyoruz, 2019 yılı sizlere kat kat bolluk getirecek. Nasıl mı? Birbirinden rahat, üst üste giyilerek kombine edilen 2019'un yeni trend parçalarıyla... Vitrinleri bol kesimli parçalar süslerken, kıyafetlerin üst üste giyildiği bir kışa hep birlikte 'merhaba' diyeceğiz. Rahatlığın yarattığı cool görünümünün ayyuka çıkacağı 2019 yılında neler trend olacak, hangi tasarımlar çok konuşulacak diye merak ediyorsanız sizleri şöyle alalım...



Rahatlık başrolde

2019 yılının modası, grunge stilini sevenlerin kolayca benimseyebileceği bir yılın habercisi... Rahatlığın baş rol oynadığı kış sezonu, tüm soğukluğunu capcanlı renklerle adeta sıcak tutuyor. Çiçek desenleri ile bezeli parçalar, ilk bakışta Alice Harikalar Diyarı'ndan bir sahneyi akıllara getirirken, geometrik çizgilerin yoğun görüldüğü tasarımlar modernliğin yansıması olarak hafızalara kazınacak.



Atları bağlayın, 2019'da buradayız

Hollywood'un Western filmlerinden ilham alınarak tasarlanan kovboy stilleri, 2019 yılının trendleri arasında yer alıyor. Isabel Marant ve Alberta Ferretti tasarımları bu stilin en güzel örneklerini oluşturuyor. Geniş şapkalar, kahverengi ve siyah tonlarının hakim olduğu parçalar 2019'un gözdeleleri arasında.



Can alıcı kırmızı; odak noktası

2018 kış modasının en nadide parçalarından biri kadife kumaşla. Daha renkli ve canlı renklerin tercih edildiği bu sezonda, yine liderlik kırmızı da gözüküyor. Mor, haki, sarı ve pembe renkleri de kırmızının peşinden geliyor. Siyah ve grinin dışında gökyüzünün maviliğinden baharın renkliliğinden ilham alan bir yıl 2019. Yazın parlak tonların hüküm sürmesinin ardından kış da yine aynı canlılıkta devam ediyor. Şeker tonlarının yansıması pembe, enerjinin diğer adı yeşil ile özellikle kazaklarda bolca işleniyor.



Bol hacimli 80'lere dönüş

Bu renkli kış trendleri, geniş kollu yün kazakları da sarmış durumda. 2019'da biraz nostalji iyi gelir diyoruz ve 80'lere dönüş yapıyoruz. Biliyorsunuz ki, moda dünyası 80'leri çok seviyor. Belirgin çizgileriyle karakteristik özelliklerini net bir şekilde ortaya koyan bu dönem, bir nevi "bol hacim" demek. Bol hacimden nasibini alan kollar, 2019 yılında da modaseverlerin ilgi odağında. Kalın kemerlerden tutun da, geniş kazaklara, 'abartının' en doğal halini yaşatan 80'ler, efsanesini 2019'da da sürdürüyor. Louis Vuitton ve Ninna Ricci'nin benzersiz tasarımlarına Alexander McQueen ve Miu Miu'nun sıra dışı parçaları eşlik ediyor. 80'lerin enerjisini direkt veren renklerden mor ve sarı yoğun olarak tasarımlara işlenirken, asi ruhun net ifadesi de gözlerden kaçmıyor.



Rahatlık hiç bu kadar şık durmamıştı

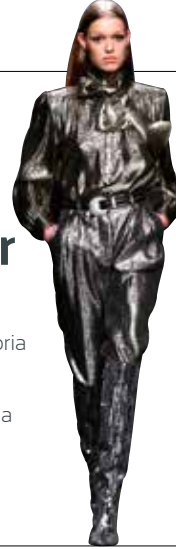


İşte çalışan kadının en gözde giyimi... Son yıllarda takım kıyafetlerin yavaş yavaş yeniden kendini göstermesi 2019 yılında artarak devam edecek. Bu trend ile ceket ve pantolonun yarattığı ayrı bir şıklık söz konusu. Rahatlığın en şık hali olan takımlar, farklı renk ve modeller ile 2019'da da revaçta.



Işıltıdan vazgeçemeyenler

Işıl ışıl pullar ve payetler yeni sezonun gözdesi! 1980'lerin tulumlarından Viktoria Dönemi'nin gece elbiselerine kadar oldukça geniş bir yelpazede kullanılan ışılı silüetler, Sonbahar/Kış modasında da en beğenilen parçalar arasında.



Gümüş parçalar revaçta

Şıklık seviyesini gümüş tonları ile bir doz daha artırıyoruz. 2019 Sonbahar-Kış sezonunda, sıra dışı bir görünüm ile canlılığı ayakta tutan gümüş renkte parçalar, özellikle mont ve kabanlarda görünürlüğünü artırıyor. Özellikle kabarık modellerde tercih edilen som gümüş tonları, kışın hakim olduğu koyu renklerin aksine, hafif bir geçiş yaparak, farklılığın izini sürenlerin kalbini çalıyor.



Naif dokunuş

Geçmiş yolculuğumuz naifliğin sembolü, nakış ile devam ediyor. Bu senenin trendleri arasında olan nakış, elbise detaylarında, giyiminin en etkili aksesuarlarından çoraplarda yerini alıyor. Küçük bir kız çocuğu ruhunu taşıyan nakış modası, geçmişin gölgesinde masumluğun en etkili hatırlatıcısı oluyor.



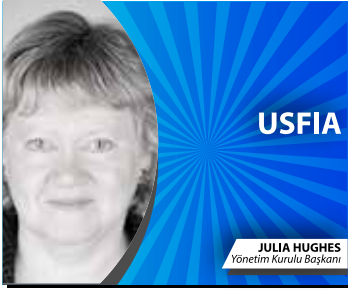
RESPONSIBLE f a s h i o n



11. İSTANBUL
MODA
KONFERANSI
3 - 4 EKİM 2018

11th ISTANBUL
FASHION
CONFERENCE
OCTOBER 3 - 4, 2018
CIRAĞAN PALACE KEMPINSKI ISTANBUL

TGSD
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
Turkish Clothing Manufacturers' Association



www.istanbulmodakonferansi.com

www.tgsd.org.tr

twitter.com/TGSD_

facebook.com/TGSD1

tgsdofficial



HAZIR GİYİM İHRACATI

> Temmuz 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 5,3 artışla 1,1 milyar dolar oldu.

> Temmuz 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı 818,4 milyon dolarla örme giyim eşyaları ve aksesuarları gerçekleştirdi.

> 2018 Temmuz döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 11,3 oldu.

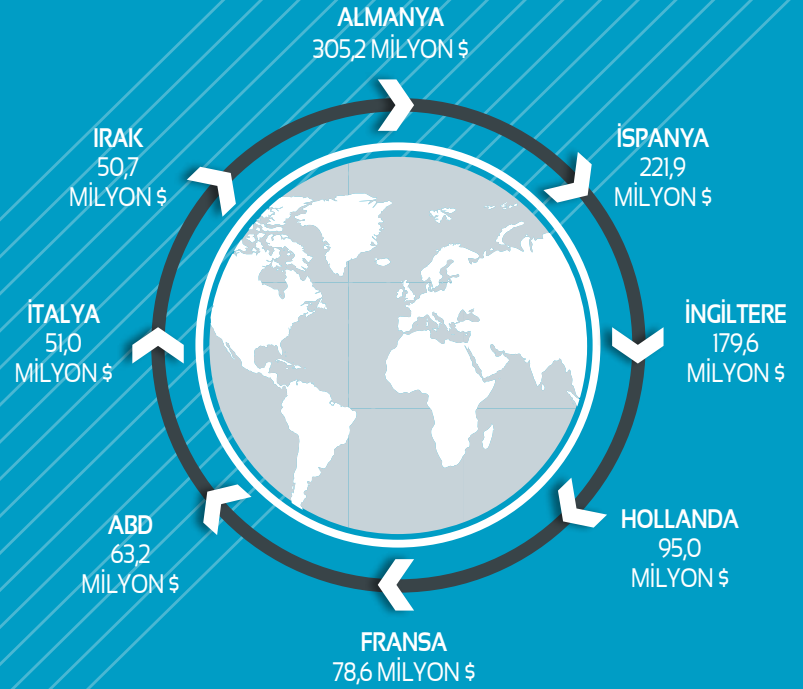
TEMMUZ AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 7,7 ARTIŞLA
1,6 MİLYAR DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

KATAR
%194,1

Temmuz ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 194,1 ile Katar olurken, bu ülkeyi yüzde 96,2 ile Ürdün, yüzde 90,0 ile Slovakya izledi.

ÜLKELERE GÖRE TEMMUZ İHRACATI



İHKİB'İN
OCAK-TEMMUZ
İHRACAT PAYI
%74,9

ALT MAL GRUPLARININ TEMMUZ AYI İHRACATI

ÖRME GİYİM VE
AKSESUARLARI
818,4 MİLYON \$

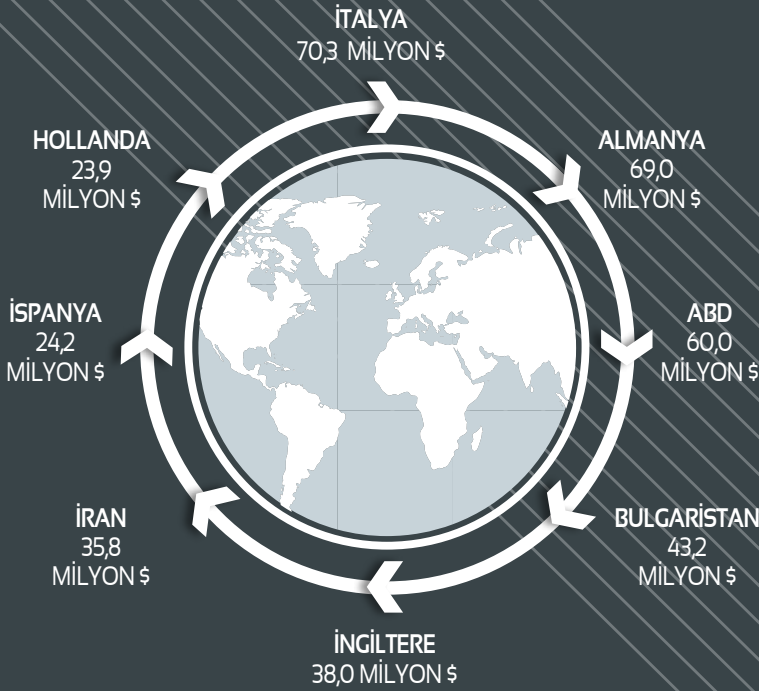
DOKUMA GİYİM VE
AKSESUARLARI
579,2 MİLYON \$

DİĞER HAZIR EŞYALAR
VE EV TEKSTİLİ
175,2 MİLYON \$

TEMMUZ AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 13,6 ARTIŞLA
875,9 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

TEKSTİL İHRACATI

- > Temmuz 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 5,4 artışla 409 milyon dolar oldu.
- > Temmuz 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracat yaklaşık 206 milyon dolar ile dokuma kumaş ürünlerinde gerçekleştirildi.
- > Temmuz 2018 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 6,2 oldu.



İHRACATIMIZIN
EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

PAKİSTAN
%233,1

ÜLKELERE
GÖRE
TEMMUZ
İHRACATI

Temmuz ayında ilk 50 ülke içinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 233,1 ile Pakistan olurken, bu ülkeyi yüzde 224,1 Rusya, yüzde 200,0 ile Çin Halk Cumhuriyeti izledi.

— DOKUMA
KUMAŞLAR
205,6 MİLYON \$

— EV
TEKSTİLİ
160,0 MİLYON \$

— İPLİK
146,2 MİLYON \$

ALT MAL
GRUPLARININ
TEMMUZ AYI
İHRACATI

İTHİB'İN
OCAK-TEMMUZ
İHRACAT PAYI
%44,1

DERİ İHRACATI

- > Temmuz 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 6,6 artışla 62,2 milyon dolar oldu.
- > Temmuz 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı 73,7 milyon dolar ile ayakkabı yaptı.
- > Temmuz 2018 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,1 oldu.

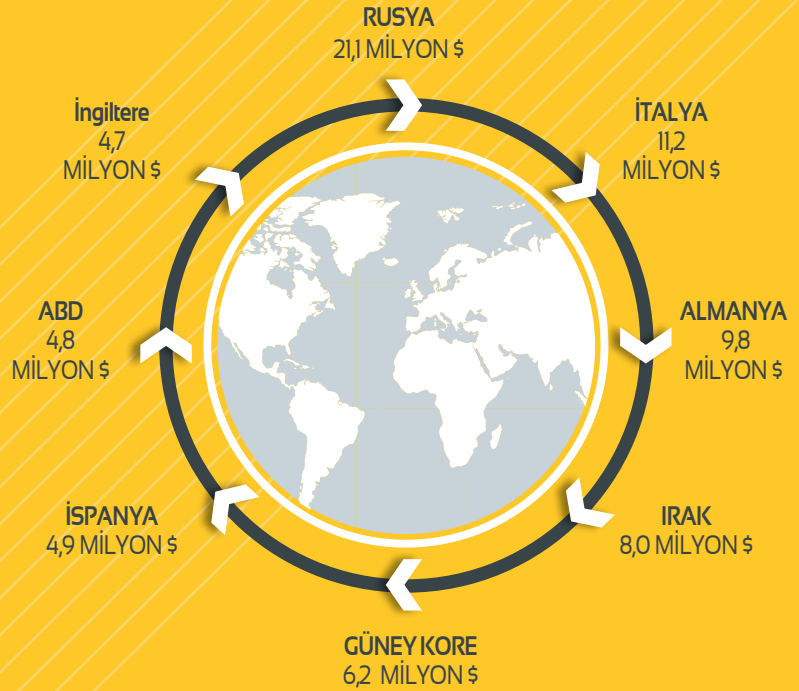
TEMMUZ AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 19,8 ARTIŞLA
150,0 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

ESTONYA
%1.709,0

Temmuz ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülkeye yüzde 1.709,0 ile Estonya olurken, bu ülkeyi yüzde 1.095,4 ile Katar, yüzde 308,2 ile Libya izledi.

ÜLKELERE GÖRE TEMMUZ İHRACATI



İDMİB'İN
OCAK-TEMMUZ
İHRACAT PAYI
%69,6

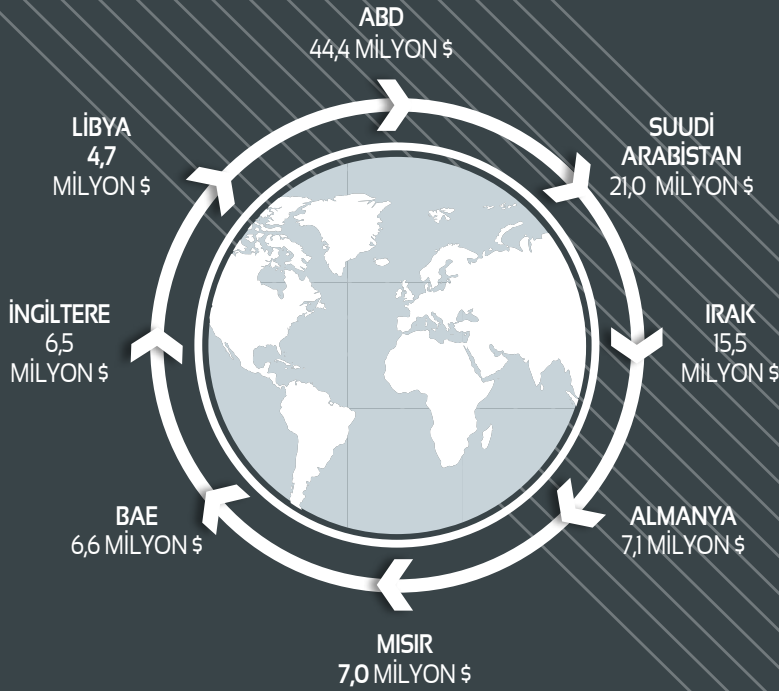
ALT MAL GRUPLARININ TEMMUZ AYI İHRACATI

- AYAKKABI
73,7 MİLYON \$
- YARI İŞLENMİŞ/BİTMİŞ
DERİ VE KÜRK
24,6 MİLYON \$
- DERİ VE KÜRKTEN
GIYİM EŞYALARI
32,8 MİLYON \$
- SARACİYE
18,7 MİLYON \$

TEMMUZ AYINDA
İHRACAT,
YÜZDE 17,2 ARTIŞLA
185,2 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

HALI İHRACATI

- > Temmuz 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 6,4 artışla 31,4 milyon dolar oldu.
- > Temmuz 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 157,5 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- > Temmuz 2018 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,3 oldu.



İHRACATIMIZIN
EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

ÜLKELERE
GÖRE
TEMMUZ
İHRACATI

TUNUS
%428,7

Temmuz ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 428,7 ile Tunus olurken, bu ülkeyi yüzde 184,1 ile Malezya, yüzde 183,5 ile Katar izledi.

MAKİNE
HALILARI

157,5 MİLYON \$

TÜFTE
HALILARI

23,9 MİLYON \$

EL HALISI

3,7 MİLYON \$

ALT MAL
GRUPLARININ
TEMMUZ AYI
İHRACATI

İHİB'İN
OCAK-TEMMUZ
İHRACAT PAYI

%26,4



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

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

Ticaret Bakanlığı

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



Türkiye Cumhuriyeti
TİCARET BAKANLIĞI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

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



İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

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

Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği (DAİB)

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB)

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

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB)

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

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB)

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

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB)

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

İLGİLİ KURUMLAR

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

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

Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği (LASİAD)

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

Türkiye Denim Sanayici ve İş Adamları Derneği (DENİMDER)

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

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

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

Bayrampaşa Tekstil ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATİAD)

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

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

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

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)

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

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

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

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

Tel: 0 212 549 71 71
e-posta: info@tasd.com.tr
Web: www.tasd.com.tr

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

Tel: 0 212 558 23 02
Web: www.turdev.org

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

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

Osmanbey Tekstilci İş Adamları Derneği (OTİAD)

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

Türk Deri Konfeksiyoncular Derneği (TDKD)

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

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

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

İHKİB Eğitim Vakfı

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

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD)

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

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

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

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

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

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

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TETSİAD)

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

Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İş Adamları Derneği (ZETSİAD)

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

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

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

KINGDOM®

INO[®]

ZIPPERS / ACCESSORIES



New T/20

www.inofermar.com

