

KAMEROĞLU  
**METROHOME**  
SUITES & RESIDENCE



*İstanbul'un yükselen yıldızı Beylikdüzü'nün en prestijli projesi  
**METROHOME** üç ayrı konseptte tasarlandı...  
Birbirinden bağımsız sosyal alanların ve **CADDE**'de  
alışverişin keyfini yaşayacaksınız...*

**METROHOME SUITES**

Geniş ailelerin yaşam tercihine göre  
2+1, 3+1, 4+1 daire seçenekleri.

**METROHOME RESIDENCE**

Minimalist ve kolay yaşamayı tercih  
edenlere göre 2+1, 1+1 daire seçenekleri.

**METROHOME CADDE**

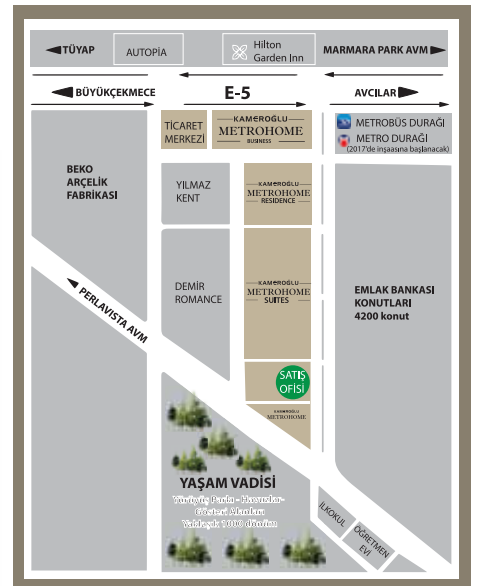
AVM mantığı ile işletilecek değerli  
markalardan oluşan mağaza ve cafeler.

*Bir yanınızda E-5 ulaşım kolaylıkları, bir yanınızda  
1000 dönümlük yeşil alan içinde konser ve gösteri  
merkezleri, koşu parkurları, göletler, piknik alanları,  
spor alanları, cafe & restaurantlar.*

**Lansmana özel fiyatlarla...**



**Örnek dairelerimize ziyaretinizi bekleriz.**



Metro İstasyonuna 1dk.  
(2017'de inşasına başlanacak)



Metrobüse 1 dk.  
(Yürüme mesafesinde)



Yeni Havalimanına  
15 dk.

**KAMEROĞLU**  
İNŞAAT

Cumhuriyet Mah. Derviş Eroğlu Cad. 10/1 Beylikdüzü / İSTANBUL  
(Beko Fabrikası Yanı, E-5 Üzeri)

[www.kameroglumetrohome.com](http://www.kameroglumetrohome.com)

**444 24 63**



# PELICAN HILL İhlamur Evleri

## Tek katlı villa konforu...

445- 540 m<sup>2</sup> FULL DEKORASYON SEÇENEKLİ VİLLALAR...



Haftalık hava çekimlerimizi [www.ihlamurevleri.com.tr](http://www.ihlamurevleri.com.tr) sitesinden takip edebilirsiniz. İlanda kullanılan görseller 01.01.2017 tarihli güncel resimlerdir.



Pelican Hill Evleri II. Etap No:145 Göl Vadisi, Büyükçekmece / İSTANBUL

Tel: 0850 477 81 13 - 0530 327 0518

[satis@ihlamurevleri.com.tr](mailto:satis@ihlamurevleri.com.tr)

[www.ihlamurevleri.com.tr](http://www.ihlamurevleri.com.tr)

**KAMEROĞLU**  
İNŞAAT

# SANKO

# Tekstil

[www.sankotextile.com](http://www.sankotextile.com)

Ring Penye İplik - Ring Karde İplik - Compact Penye İplik - Compact Karde İplik - Ring Melanj İplik  
Open End Melanj İplik - Vorteks Viskon İplik - Vorteks Polyester viskon ipliği - Vorteks Pamuk polyester ipliği  
Vorteks Tencel iplik - Vorteks Tencel pamuk ipliği - Ring Penye Core Spun iplik - Ring Karde Core Spun iplik  
Ring Penye Őantuklu iplik - Ring Karde Őantuklu iplik





**Çorap Sanayicileri Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Bülent İYİKÜLAH**

## İHRACATTAKİ DÜŞÜŞ, İŞSİZLİĞİ BÜYÜTÜYOR

Son yıllarda ülkemizin ana gündeminde hep siyasi konular oldu. Ortadoğu'daki savaş ortamı, uluslararası güç dengelerindeki değişimlerle beraber, Türkiye'de de siyasi atmosfer gergin bir hava yarattı. Son aylarda toplum olarak tarihi referanduma odaklanmıştık. Yeni bir dönem başlıyor. Artık yakın geleceğimizi planlama zamanıdır. Hızlılıkla, olumlu sinyaller vermeyen ekonomi gündemine odaklanmamız gerekiyor. Türkiye'nin önünde birikmiş birtakım ekonomik sorunlar var. İşsizlik çok yüksek seviyelere ulaştı. Her ne kadar ihracat bu yıl toparlanma görüntüsünde olsa da, turizmde yaşanan kayıp cari açığımızın kapanmasını engelliyor. Ekonomide yapısal reformların artık hayata geçirilmesi elzemdir.

İlk dört aylık, diğer bir deyişle yılın üçte birlik dönemindeki ihracat verilerine baktığımızda, Türkiye toplam ihracatının yüzde 6,7 yükseldiği görülüyor. Şüphesiz bu ülkemiz adına sevindirici bir gelişme. Ancak, Türkiye'nin otomotivden sonra en büyük ikinci ihracatçı işkolu olan ve emek yoğun yapısıyla istihdamda birinci durumdaki hazır giyim sektöründeki kayba dikkat etmek gerekmektedir. Ocak-Nisan 2017 döneminde hazır giyim ihracatımız yüzde 5,9 azaldı. Bu düşüşle, 2016 yılında ülke ihracatının yüzde 16,4'ünü karşılayan hazır giyim payı, 2017'de yüzde 13,9'a geriledi. Sadece Nisan ayındaki düşüş bile, yüzde 11'i aştı. Hazır giyime paralel, çorap ihracatında gerileme yaşanmaktadır.

Öte yandan, işsizlik oranlarında artış görülmekte. Geçtiğimiz Kasım ayında yüzde 12 seviyesinde olan işsizlik oranı yüzde 13'e yükseldi. Unutulmamalıdır ki, bir ülkenin kalkınması ancak üretim ve ihracatla mümkün olur. Dünyada üretici olarak çok önemli bir konumda bulunduğumuz hazır giyim ihracat düşüşü iyi okunmalıdır. Hükümetimiz önemli bir adım atarak istihdam seferberliği başlattı. Hazır giyim emek yoğun yapısı ve kolay öğrenilebilen bir işkolu olduğu için istihdam deposu niteliğindedir. İstihdam için hazır giyim şarttır.

Çorap sanayicileri olarak, gençlerimizin endüstriye hazırlanmasında meslek liselerini çok önemsiyoruz. Yetmişmiş ara eleman açığını kapatmak üzere, bu alanda biz elimizden geleni sergilemekteyiz. Bu konuda hem kamu yönetiminin, hem de sivil toplum kuruluşlarının daha fazla görev alması gerekmektedir.

İstihdam seferberliğine ihracatçılar olarak tam destek veriyoruz. Üyelerimizi yeni iş imkanları yaratarak, özellikle genç işsiz nüfusumuzu azaltmaya dönük teşvik ediyor, bu yönde projeler geliştiriyoruz. Gençlerimiz, geleceğimizin teminatıdır. Onların önünü açmak, Türkiye'nin önünü açmaktır. Bu nedenlerle hazır giyim sektörüne sağlanacak desteklerin, ülkemizin kalkınmasına dönük öneminin fark edilmesi gerekmektedir.

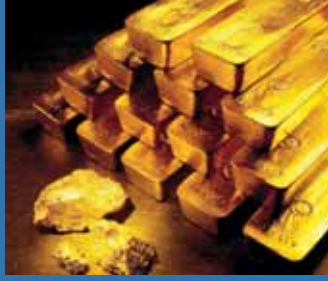
**6** DÜNYADAN

**BRİTANYALILAR  
YENİ DİL  
ÖĞRENMEK  
İSTİYOR!**



**10** TÜRKİYE'DEN

**NİSANDA EN  
FAZLA  
REEL GETİRİ  
KÜLÇE  
ALTINDAN**



**18**



**İHRACATTA YÜZDE 4 ARTIŞ**



**22**

**HAZIR GIYİM SEKTÖRÜNÜN  
İFTİHAR GECESİ**

**12** PORTRELER



STEP ÇORAPÇILIK YK ÜYESİ  
**Ali Halit BİLECEN**



ÖZTAŞ ÇORAP YK BAŞKANI  
**Necip ÖZTAŞ**

**26** SEKTÖR DAHA SIK  
BİR ARAYA GELMELİ



**İTHAL ÜRÜNLERDE  
DENETİM SIKLAŞTI**



**28**



 **SERİF ÇORAP**

*1957'den beri gururla...*

[www.serifcorap.com.tr](http://www.serifcorap.com.tr)

32 FİRMA



TÜRKİYE ORTA  
GELİR TUZAĞINDAN  
ÇIKMALI

78 TREND

SOKAKLARI  
RENGİNİZLE  
UYANDIRIN!



46 ÇORAP SEKTÖRÜ  
DURMUYOR  
YENİ HEDEFLERLE GELİYOR



62 ARA ELEMAN DEĞİL  
ARANAN ELEMAN



70 TİCARETİN DEĞİŞEN  
NORMLARI



ÇORAPLAND

**İMTİYAZ SAHİBİ**

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)  
adına Bülent İyikülah

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ VE  
GENEL YAYIN YÖNETMENİ**

Necip Öztaş

**YAYIN KURULU**

Bülent İyikülah  
Asım Yavuzarslan  
Kenan Koç  
Necip Öztaş

**REKLAM SORUMLUSU**

Mehmet Kamil Yusuf  
Rezervasyon: +90 212 483 32 08

**YÖNETİM ADRESİ**

Çorap Sanayicileri Derneği  
Turgut Reis Mah. Barbaros Cad.  
Özel Blok No:5  
Giyimkent - Esenler / İstanbul  
www.csd.org.tr

**YAPIM**



**YAYIN DİREKTÖRÜ**

Erkan Ersöz  
erkanersoz@kucukmucizeler.com

**EDİTÖR**

Berrak Güngör  
berrak@kucukmucizeler.com

**GRAFİK TASARIM**

Elif Gülaydın  
elifgulaydin@kucukmucizeler.com

**İLETİŞİM**

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

**BASKI**

Belmat Baskı  
www.belmatbaski.com  
0212 698 26 28

**YAYIN TÜRÜ**

Sürelî, yerel, 2 aylık

Çorapland Dergisi T.C. Yasalarına uygun olarak ÇSD tarafından 2 ayda bir yayınlanmaktadır. Dergide yayınlanan imzalı yazılar, yazarın kişisel görüşleridir ve ÇSD'yi bağlamaz. Dergide yayınlanan reklam ve sayfaların sorumluluğu reklam verene aittir. Editör ve yayın kurulu her türlü yazıda dil, anlatım ve yayın tekniği yönlerinde değişiklik yapabilir. Gönderilen her türlü yazı, resim ve doküman yayınlanmasın ya da yayınlanmasın geri verilmez. Kaynak göstermek koşuluyla izin almaksızın her türlü alıntı yapılabilir.



# Türkiye'nin 900 ton/ay NAYLON İPLİK Kapasitesi ile En Büyük Nylon İplik Üreticisi

- TEKSTURE NYLON 6 İPLİKLER
- NYLON POY İPLİKLER
- TEKSTURE NYLON 66 İPLİKLER

- NYLON SARGILI GİPELER
- POLYESTER SARGILI GİPELER
- NYLON PUNTALI GİPELER
- LYCRALI GİPELER
- POLYESTER PUNTALI GİPELER

- DESENİP
- BURUNFİL DİKİŞ İPLİĞİ
- LASTİK GİPELER-NYLON



#### İLETİŞİM:

- Serkan Sey 0533 381 20 81
- Şenol Özbek 0533 667 93 42
- Serkan Cihan 0533 613 58 28 dahili 1702

- Melis Kantar 0212 438 54 25 dahili 1730  
melis.kantar@eurotex.com.tr
- Bayrampaşa Bobin Market 0212 501 21 93
- Bayrampaşa Bobin Market CEP - 0539 269 82 34





# Britanyalılar yeni dil öğrenmek istiyor!

Birleşik Krallık halkının, Brexit referandumunun ardından yabancı dil öğrenme arayışına girdiği ortaya çıktı. Lingvist adlı dil öğrenme uygulamasının yayınladığı son verilerde, İngiltere AB'den ayrılma yönünde karar aldığından beri İngiliz kullanıcıların yüzde 91 oranında arttığı görüldü. Veriler, Brexit kararından önceki ve sonraki 9 aylık süreci kapsıyor. İngilizce-İspanyolca derslerinin popülerlik oranı yüzde 427 oranında artarken, İngilizce-Fransızca derslerini seçenlerin oranı ise yüzde 342 oranında yükseldi. Lingvist'in kurucu ortağı Ott Jalakas, "Brexit yaklaşırken, Birleşik Krallık'ın dil becerileri boşluğu konusunda nasıl bir köprü kuracağına dair endişeler de ön plana çıktı" diye konuştu. AB Komisyonu Başkanı Jean-Claude Juncker, geçtiğimiz hafta İtalya'daki bir konferansta Avrupa'da İngilizce'nin önemini kaybetmekte olduğunu söylemişti.



# IMF'den Asya-Pasifik'e yaşlanan nüfus uyarısı

IMF, Asya-Pasifik'in uzun vadeli büyüme görünümünün dünyadaki en güçlü görünüm olmaya devam ettiğini, ancak yaşlanan nüfus ve cansız verimliliğin orta vadede aşağı yönlü baskı yarattığını bildirdi. Asya-Pasifik bölgesinde ekonomik büyümenin bu yıl ve gelecek yıl için yüzde 5,5 ve yüzde 5,4 olarak gerçekleşeceğini öngördüğü raporda, "Uzun vadeli büyümeyi sürdürmek için, demografik dönüşümden kaynaklı zorluklarla başa çıkacak ve verimliliği artıracak yapısal reformlar gerekli" ifadelerine yer verildi. Asya Pasifik'e dair bölgesel ekonomik görünümünü açıklayan IMF, 2018 için bölgenin ekonomik büyüme tahminini değiştirmeyerek yüzde 5,4'te bıraktı. Asya Pasifik bölgesi 2016 yılında yüzde 5,3 büyüme gerçekleştirmişti. Raporda, "Büyük ticaret ortaklarında korumacılığa



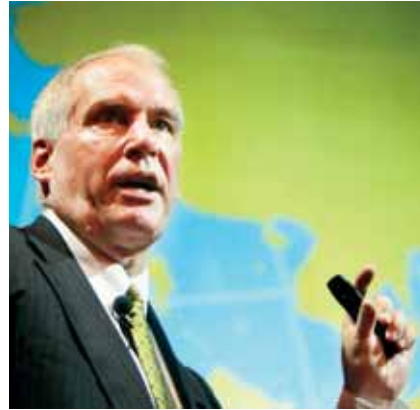
doğru muhtemel bir geçiş görülmesi, bölge için önemli bir risk oluşturuyor. Asya küresel ticarete yaşanacak bir düşüşe karşı özellikle hassas çünkü, bölgenin küresel arz zincirindeki önemli rolünden dolayı ticarete açıklık oranı

yüksek" denildi. IMF Asya ve Pasifik Departmanı başkanı Changyong Ree, Fransa'da merkez aday Emmanuel Macron'un cumhurbaşkanlığı seçimlerini kazanmasının serbest ticaret ve küreselleşme için iyi bir gelişme olduğu belirtti.

## Gazprom ilk adımı attı

Rus enerji şirketi Gazprom, Türk Akımı Projesi'nde deniz kısmı için boru hattı inşaatına başladığını duyurdu. Şirketin Yöneticisi Aleksey Miller; ilk gaz aktarımının 2019 yılı sonuna doğru başlayacağını ifade etti. Gazprom'dan yapılan açıklamaya göre, Türk Akımı Projesi'nde Karadeniz'den geçecek boru hattı için inşaatın, belirlenen takvim doğrultusunda başladığı belirtildi. Türk Akımı botu hattının iki ana hattan oluşması, birinin Türkiye'ye diğerinin ise Avrupa'ya gaz aktarması, her birinin yıllık 15,75 milyar metreküp gaz aktarımı sağlayacağı anlamına geliyor.

## Fed/Rosengren: Düşük işsizlik daha hızlı faiz artırımını getirebilir



ABD Merkez Bankası (Fed) Boston Şubesi Başkanı Eric Rosengren, ülkedeki düşük işsizlik

oranının kurumu daha hızlı faiz artırımını yapmak zorunda bırakabileceğini söyledi. Rosengren, New York'ta yaptığı konuşmada, geçen ay yüzde 4,4'e inerek son 10 yılın en düşük seviyesine gerileyen işsizlik oranına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. ABD'deki düşük işsizlik oranının, enflasyonu artırabileceğini ve ekonomide aşırı ısınmaya yol açabileceğini belirten Rosengren, bunun da Fed'in faiz oranlarını daha hızlı yükseltmesine neden olabileceğini vurguladı. ABD gayrimenkul piyasası hakkında da yorumda bulunan Rosengren, ticari gayrimenkul fiyatlarındaki düşüşün, ekonomide önemli bir soruna neden olmasının beklenmediğini kaydetti.

## Rusya'da GSYH ilk çeyrekte yüzde 0,5 arttı



Rusya'nın 2017 yılının ilk 3 ayında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYH) yıllık anlamda ilk hesaplamalara göre yüzde 0,5 büyüdüğü bildirildi. Rusya İstatistik Kurumu (Rosstat) tarafından yapılan açıklamada, "2017 yılının ilk çeyreğinde GSYH'nin fiziksel hacmi 2016 yılının aynı dönemine göre ilk hesaplamalara dayanarak yüzde 100,5 seviyesinde bulunuyor" denildi. Geçtiğimiz günlerde Rusya Merkez Bankasından yapılan açıklamada ise 2017 yılının ilk çeyreğinde GSYH'nin yüzde 0,2-0,4 arttığı kaydedilmişti. Aynı zamanda Merkez Bankasının resmi tahmini, 2017 yılında Rusya GSYH'nin yüzde 1 ila 1,5 oranında artmasını öngörüyor.



# AYMER YARN



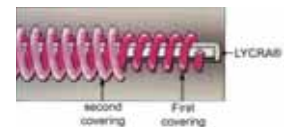
## ÇİFT SARGILI İPLİKLER KULLANIM ALANLARI:

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



## ÜRÜNLER

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



## ELASTİK SARGILI İPLİKLER

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



## ÜRÜNLER

### TEK SARGILI İPLİKLER KULLANIM ALANLARI:

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



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

## ÜRÜNLER

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

## HAVA KAPLAMALI İPLİKLER

### KULLANIM ALANLARI:

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

# AYMER DIŞ TİC. A.Ş.

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

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

# Nisanda en fazla reel getiri külçe altından

Yurtiçi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) ve Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ile indirildiğinde, nisan ayında en fazla reel getiri külçe altından sağlandı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), finansal yatırım araçlarının nisan ayına ilişkin reel getiri oranlarını açıkladı. Buna göre, geçen ay en yüksek reel getiri, Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 1,91, TÜFE ile indirildiğinde yüzde 1,35 ile külçe altında gerçekleşti. Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yatırım araçlarından BIST 100 endeksi yüzde 0,83, devlet iç borçlanma senetleri (DİBS) yüzde 0,78 ve mevduat faizi yüzde 0,02 reel getiri sağladı. Buna karşılık avro yüzde 0,98 ve dolar yüzde 1,23 ile yatırımcısına kaybettirdi. TÜFE ile indirildiğinde BIST 100 endeksi yüzde 0,29 ve DİBS yüzde 0,24 reel getiri sağlarken mevduat faizi yüzde 0,52, avro yüzde 1,52 ve dolar yüzde 1,77 ile yatırımcısına kaybettirdi. BIST 100 Endeksi üç aylık değerlendirmede Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 9,34, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 9,26 ile yatırımcısına en yüksek reel getiri sağlayan yatırım aracı oldu. Dolar Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 5,52, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 5,59 ile en çok kaybettiren yatırım aracı oldu.



# Ordumuz için yeni ürün geliştirme çabamızdayız

Çorap sanayisi, ordumuzun ihtiyaçlarını belirlemek ve karşılamak için çalışmalarını sürdürüyor. Bu çerçevede son olarak, ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, Beks Çorap firmasından Ali Bekmezci ve Gelal Çorap firmasından Serdar Bekmezci'den oluşan heyetin katılımıyla, 5 Mayıs tarihinde, Ankara'da Milli Savunma Bakanlığı Teknik Hizmetler Daire Başkanlığı'nda toplantı yapıldı. Toplantı sonucu, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyacını karşılamaya yönelik, yazlık ve kışık olmak üzere iki tip çorap numunelerinin ulaştırılması kararı ortaya çıktı. Bugüne kadar çift silindirli komet makinelerde üretilen çoraplara yönelik geliştirme faaliyetleri kapsamında; tek silindirli son sistem elektronik makinelerde üretilen

kışık havlu ve yazlık derby çorap numuneleri talep edildi. Numunelerin denenmesi sonrası, beğenilen ürünlerden teknik şartname oluşturulacak. Numune çorapların, burun kısmının ayağı rahatsız etmemesi, konç kısmının bacağı sıkmadan sarması ve çabuk deforme olmaması bekleniyor. Kullanılan elyaf ve makine teknolojisinin rekabete engel olacak hususlar içermemesi de isteniyor.



## İhracatçıyla doğrudan çalışma başlıyor



Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, "Önümüzdeki yılbaşından itibaren doğrudan ihracatçıyla çalışma projemizi erkene aldık" dedi. Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, kendilerinden daha fazla faydalanmasını istedikleri ihracatçılarla artık doğrudan çalışmaya başlayacaklarını belirtti. Yıldırım, Ege İhracatçı Birlikleri ev sahipliğinde düzenlenen "İhracatın Finansmanında Türk Eximbank ile Kredi Garanti Fonu İş Birliği" konulu toplantıda yaptığı konuşmada, Türk Eximbank'ın aktif büyüklüğüne göre Türkiye'deki 52 banka içinde 11'inci olduğunu belirtti. İhracata destek olmak amacı ile sermayelerinin 10 milyar liraya çıkartıldığını belirten Yıldırım, "Kredi Garanti Fonuyla olan çalışmamızı Portföy Garanti Sistemine dönüştürdüktan sonra sizlerle doğrudan çalışmaya başlayacağız. Tam bunu hissetmediniz. Önümüzdeki yılbaşından itibaren doğrudan ihracatçıyla çalışma projemizi biz erkene aldık. İhracatçılarımız, Türk Eximbank'ın kredilerinden portföy garanti sisteminden daha fazla faydalanabilsinler diye" dedi.

## İhracat ve ithalatta yeni strateji

Gıda ve Tarımsal Ürün Piyasaları İzleme ve Değerlendirme Komitesi, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in başkanlığında toplandı. Merkez Bankası Başkanı Murat Çetinkaya ve ilgili bakanlıkların katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda, enflasyondaki çift hane seyrine ilişkin bazı sert tedbirler alınması kararlaştırıldı. Toplantıda, Ekonomi Bakanlığı'nın ihracat

ve ithalat politikasını, enflasyona etkilerini de hesaplayarak belirlemesi istendi. Buna göre, ithalat ve ihracata karar verilirken, ürün piyasalarındaki arzın, enflasyona etkisi dikkate alınacak. Arz sıkıntısı yaşanan ürünlerde ithalata izin verilirken, ihracatı da kısılabilecek. Örneğin, domates arzı iç piyasanın talebini karşılamaya ancak yetiyorsa, domates ihracatı ertelenebilecek.

## Çorap sektörü valilik makamında



ÇSD Yönetim Kurulu Üyeleri, İstanbul Valisi Vasip Şahin'i makamında ziyaret etti. Çorap ihracat ve imalatında Çin'den sonra gelecek

ikinci sırada yer alan Türkiye çorap sektörünü Vali Şahin'e anlatan ÇSD Başkanı Bülent İyikülah; "Çorap sektörü genellikle aile şirketlerinden oluşuyor. Kendi öz sermayeleriyle dünyanın ikinci büyük ihracatçısı konumuna gelen sektörümüz, şu an 2'nci ve 3'üncü kuşak tarafından temsil edilerek çok daha büyük yollar kat ediyor" ifadelerine yer verdi. Bülent İyikülah'ın ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından başlatılan istihdam seferberliği ve sektöre yönelik konuşan Vali

Şahin; "Ekonomi insan gücüne dayalıdır ve bu doğrultuda genç nüfusumuzun doğru yönlendirilerek istihdam edilmesi de çok önemli bir konudur" dedi. Şahin ayrıca, dünya çorap ihracatında ikinci sırada yer alan Türkiye'nin ilerlemeye devam edeceğine de vurgu yaptı. Toplantı bitiminde ÇSD yetkilileri Vali Şahin'e hediyesini takdim ettiler. İstanbul Valisi Vasip Şahin'i makamında ziyaret edenler arasında; ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, ÇSD Başkan Yardımcısı Ahmet Bilal Kıymaz, ÇSD Başkan Yardımcısı İlker Öztaş, ÇSD Yönetim Kurulu Genel Sekreteri Osman Cengiz, ÇSD Yönetim Kurulu Üyesi Ender Doğan ve ÇSD Özel Kalem Müdürü Kamil Yusuf yer aldı.



## Ali Halit BİLECEN

STEP ÇORAPÇILIK YK ÜYESİ

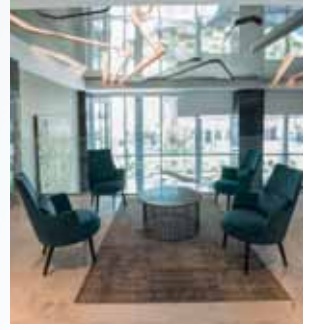
### Türkiye yüksek bir ivme yakaladı

Çorap sektörü olarak dünya pazarlarında yüksek bir ivme gösteren Türkiye'nin, yerini koruyarak çok daha geniş bir portföye hitap etmesi için yakın coğrafyamızda ve potansiyeli yüksek diğer pazarlarda tüm sanayicilerimizin her türlü iletişim ağını değerlendirmesi gerekiyor. Gerek ürün kalitesi gerekse müşteri memnuniyetini en ön planda tutarak markalaşma yolunda çok daha fazla çaba sarf edilmeli. Avrupa ve Amerika pazarlarının cazip potansiyeli sanayicilerimizin hedefleri arasında olmalı. Ülkemizdeki potansiyelin daha verimli kullanılması için ulusal ve uluslararası fuarlara sağlanan etkin katılımların sektörümüze çok daha hızlı bir ivme kattığı ve katacağı görüşündeyim.

# Aradığınız konfordan daha fazlası...

İstanbul'un en hızlı gelişen bölgesi Bayrampaşa'nın merkezinde yer alan Wish More Hotel İstanbul, gönülden servis yaklaşımı, kent kültürünü yansıtan hizmet özellikleri ve iş dünyasına özel yenilikçi uygulamaları ile gerek iş gerekse de tatil amaçlı seyahat eden misafirlerine, kaliteli ve rahat bir konaklama deneyimi sunuyor.

Ferah ve aydınlık odaları, konfor sağlayan lüksü sade bir estetikle bütünleştiriyor.



198 Misafir Odası  
Restoran, Bar ve Lobby Lounge  
Toplantı, Konferans, Düğün ve Etkinlik Alanları  
Fitness & SPA Merkezi  
Kapalı Otopark ve Vale Park Hizmeti

*Türk ve Dünya mutfaklarının  
en gözde lezzetlerini  
yetenekli aşçularımızın dokunuşları  
yeniden yorumluyor...*



\*

Otelde ayrıca 24 saat oda servisi mevcut.





**Necip ÖZTAŞ**  
*ÖZTAŞ ÇORAP YK BAŞKANI*

**Teknoloji ve Ar-Ge çok önemli**

Çorap sektörünün üretim ve ihracatta elde ettiği büyük başarıların devam etmesi için Teknoloji ve Ar-Ge'ye çok önem vermemiz gerekiyor.

Sektörümüzün ihtiyacı olan eğitimli kalifiye eleman açığını kapatmak için mevcut meslek okullarını geliştirmeli ve yenilerini açmak için girişimlerde bulunmalıyız.

TurkishSocks markasını, tüm dünyada daha da yukarılara taşımak için Turqualityçatısı altında Çorap Sanayicileri Derneği üyeleri olarak, çalışmalı ve desteklemeliyiz.

**bross**<sup>®</sup>  
socks

*Daima Ayakta*



**Online  
Satışlarımız  
Başlamıştır!**

**BROSS TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş.**

Organize Sanayi Bölgesi 3. Cadde No: 10 Çerkezköy - Tekirdağ / Türkiye

Tel: +90 (282) 758 25 25 - Fax: +90 (282) 758 33 32 - info@brossocks.com - www.brossocks.com

# TEKSTİLİN TÜM PAYDAŞLARI BİR ARADA



Türkiye Triko Sanayicileri Derneği'nin (TRİSAD) geleneksel kahvaltı toplantısı Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirildi. Kahvaltıya sektörün önde gelen isimleri katıldı.

**S**ponsorluğunu Tekspart'ın yaptığı ve çok sayıda davetlinin katıldığı toplantıda konuşan Türkiye Triko Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv, tekstil ve hazır giyim ülkemiz ekonomisinin son 30 yılına etkili damgayı vuran ve Türkiye'nin dışı açılmasında birinci sektör olduğunu vurguladı. Ulaştığı kapasite ve yatırım büyüklüğü bakımından tekstil ve hazır giyim ülkemiz için stratejik ve vazgeçilmez olduğunu belirten Balkuv; "Bizler üretmek zorunda olan bir ülkeyiz. Başka da bir şansımız yok. Her yıl tekstil ve hazır giyim beraber hesaplandığında uzak ara ihracat şampiyonu oluyoruz. Sadece hazır giyim olarak geçen yıl ki ihracatımız 18,7 milyar dolar tekstil ihracatımız 9 milyar dolar 2015'te ise 3'üncü çeyrekte yüzde 15 düşüş söz konusu. En fazla istihdam, en fazla kadın çalışan yüzde 80 ithalata bağımlı olmayan gerçek ihracat yapan bir sektör olarak bizleri üretmeye yatırım yapmaya teşvik edecek tedbirlerin alınması gerekiyor. Türkiye olarak sadece düşük fiyatlı

ürünler satan değil hızlı moda üretmede en önde gelen ülkelerden biriyiz. Modayı kaliteyle en hızlı uyumlayabilen ülkeyiz. Satılan malın en hızlı teslim eden ülkeyiz. Tasarım, kalite, üretim ve lojistik desteği ile müşterimizin partneri konumundayız. Hiçbir sektör bizim yaptığımız gibi dünyada gelişmiş rekabetin en yoğun olduğu Avrupa Birliği'ne üretiminin yüzde 80'ini satamıyor. Bu geldiğimiz noktayı gösteren en net örnektir.

## Dünyanın ikinci büyük kapasitesi

Türkiye'de düz örgü triko sektörü dünyanın ikinci büyük kapasitesini elinde bulduran bir sektör. Yaklaşık 300 milyon adetlik senelik üretim kapasitesinin yüzde 75'ini dış satımla değerlendiren 25 bin adet en gelişmiş teknolojiye sahip makine parkı olan iş gücü ağırlıklı bir sektör" dedi. Toplantıda konuşan Tekspart Genel Müdürü Alpaslan Demir ise firmanın yapmış olduğu faaliyetler ve çalışmalarını hakkında sektör temsilcilerini bilgilendirdi. Demir; "Tekspart, tekstil

sektörüne yeni ürünler katmak, sektörün gelişimine ve teknolojik değişimine fayda sağlamak amacıyla 2009 yılında kurulmuştur. Faaliyetlerini Tokyo iğne ve Promar örgü yağları ile başlayan Tekspart, kısa sürede ürün portföyüne yuvarlak örgü, triko ve yaka makinelerini dahil etmiştir. Longxing firması Çin'de 20 yıldır triko makine üretimi yapmaktadır. Üç numaradan 18 numaraya kadar makine üretimi yapan firmada, iki sistemden üç sisteme kadar da makine bulunmakta ve 203 cm eninde makine üretimi yapabilmektedir. Çin'de on yıla kadar yarı mekanik veya ithal edilen elektronik makineler vardı. Çin hükümetinin aldığı kararlar, firmalar elektronik makineler üretmeye başladılar. Bize bu fırsatı verdiği için TRİSAD'a ve siz değerli konuklarımıza çok teşekkür ederim" dedi. Kahvaltıya, İTHİB Başkanı İsmail Güllü, TGSD Başkanı Şeref Fayat, OTİAD Başkanı İlker Karataş ve Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erdem, ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, MESİAD Başkanı Yusuf Gecü ve diğer sektör temsilcileri katıldı.

Advanced Yarn Control Solutions



# TANSİYON KONTROLÜNDE DEVİRİM

## ULTRAFEEDER

- Çorap boyunda oluşan farklılıklar ortadan kalkar, tüm üretiminiz sizin istediğiniz ölçüde gerçekleşir!
- Lastik genişliğindeki farklılıklar sorun olmaktan çıkar, ideal ölçünüzden sapma yaşanmaz!
- Çıplak elastan kullanımınıza olanak sağlar, sabit tansiyonda düzenli besleme yapar!



**BTSR**

btsr.com

**TEKSEL**  
TEKSTİL

Evren Mah. Bahar. Cad. No:6 Polat İş Mer. C Blok Kat: D:41 Güneşli/İSTANBUL  
T:0212 2698282 F:0212 3257769 info@tekseltekstil.com.tr  
www.tekseltekstil.com.tr

# İHRACATIN 4 AYLIK KARNESİ



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) aylık ihracat verilerini açıkladı. TİM'in verilerine göre ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artış göstererek 11 milyar 866 milyon dolar olurken çorap ihracatı ilk çeyrekte 232 milyon dolar olarak gerçekleşti.

**N**isan ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artışla 11 milyar 866 milyon dolar oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre Nisan ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artışla 11 milyar 866 milyon dolar oldu. 2017 yılının ilk 4 ayında yüzde 6,7'lik ihracat artışı yakalandı. Son 12 aylık ihracat da bir önceki yıla göre yüzde 4 artışla 145 milyar 656 milyon dolara ulaştı.

## Çorap ihracatında düşüş

2016'nın ilk üç ayında 233,6 milyon dolar olan çorap ihracatı, bu yılın aynı döneminde 231,6 milyon dolara geriledi. İhracat oranlarındaki azalma 2 milyon civarı olsa dahi sonraki aylar için soru işaretleri yarattı. 2017'nin ilk üç ayında çorap sektörünün en önemli pazarı olan Britanya'ya yapılan ihracatta da azalma olduğu dikkat çekerken; İspanya, Belçika, Polonya ve Danimarka pazarlarında da düşüş oldu.

# %6,7 ARTIŞ



## Çelik, Otomotiv, Madencilik ve Mücevher Sektörleri ihracata güç kattı

Nisan ayında ihracatın sektörel yapısına bakıldığında, genel ihracat artışına en güçlü desteği çelik, otomotiv, madencilik ve mücevher sektörleri verdi. Nisan ayında çelik sektörü ihracatı hammadde fiyatlarındaki artışın da etkisiyle 326 milyon dolar artış göstererek sanayi sektörleri arasındaki oransal bazda en güçlü artışı kaydetti. Otomotiv



**TİM Başkanı**  
Mehmet BÜYÜKEŞÇİ

ihracatı 253 milyon dolar, madencilik sektörü ihracatı 112 milyon dolar ve mücevher sektörü de 100 milyon dolar artış kaydetti. Tarım sektörü ihracatı ise yüzde 1,3 düşüş gösterdi. Diğer taraftan, nisan ayında Hazır Giyim sektörü ihracatının baz etkisi sebebiyle yüzde 11,1'lik kayıp yaşaması, ihracat artışında sınırlayıcı etkiye neden oldu

## Hazır giyim ihracatında gerileme

Yılın ilk dört ayına bakıldığında, son yıllarda sürekli olarak görüldüğü üzere otomotiv sektörü, yine ihracata en yüksek katkıyı sunan sektör oldu. Bu dönemde yakalanan 4,5 milyar dolarlık ihracat artışının 1,7 milyar dolarlık kısmı tek başına otomotiv sektöründen geldi. Otomotivin ardından en yüksek ihracat artışı petrol ve hammadde fiyatlarındaki artışın etkisiyle çelik ve kimyevi maddeler ve mamulleri sektörlerinde yaşandı. Bu dönemde çelik ihracatı yüzde 43 artışla 4 milyar dolara çıkarken, kimyevi maddeler ve mamulleri sektöründeki ihracat ise yüzde 17 artışla 5,3 milyar dolar seviyesine yükseldi. Nisan ayında olduğu gibi ilk dört aylık dönemde de Hazır Giyim sektörümüzün ihracatı geriledi.

## İhracat artışının yarısına yakını Avrupa Birliği ülkeleri kaynaklı

Nisan ayında Türkiye'nin en önemli ticaret partnerlerinden olan AB'ye ihracat yüzde 3,2 artış yakaladı. Yılbaşından bu yana ise AB'ye

ihracat yaklaşık 2,1 milyar dolar artış gösterdi. Bu dönemde toplam ihracat artışının yarısına yakını Avrupa Birliği ülkeleri kaynaklı oldu. AB'den sonra ihracata en büyük katkıyı sunan Kuzey Amerika'ya ihracat yüzde 28,7 artış yakaladı. Bu artışta ABD'ye olan ihracatın yüzde 26,7 artması etkili oldu. Nisan'da Ortadoğu ülkelerine ihracat ise Irak'a olan ihracatın toparlanmasıyla yüzde 8,5 artış kaydetti. Yılbaşından bu yana ihracatın azaldığı Afrika ülkelerinde Nisan ayında da yüzde 5,8 ihracat kaybı yaşandı.

## Ülke bazında en dikkat çekici artış Malta'da oldu

Ülke bazında ise nisan ayında en dikkat çekici artışlar Malta, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kanada'da yakalandı. Bu ülkelere ihracat sırasıyla yüzde 351, yüzde 99 ve yüzde 50 artış kaydetti. Bu ülkelerin yanı sıra yılbaşından bu yana yüzde 50'nin üzerinde ihracat artışı yakalanan Çin'e ihracat nisan ayında da yüzde 38,3 ile artışını sürdürürken, en önemli ihracat pazarlarımızdan olan Irak'a olan ihracat da nisan ayında yüzde 22,8 ile artmaya devam etti. Rusya'ya ihracat ise yüzde 5,4 ile artış kaydetti. Böylelikle, Rusya'ya ihracat ilk 4 ayda yüzde 29,6 artış yakaladı.

## Sakarya en büyük katkıyı yapan il oldu

Nisan ayında 47 ilin ihracatı artarken, 33 ilin ihracatında ise gerileme yaşandı. Artış yaşayan iller arasında en dikkat çekici gelişme Sakarya ilinde yaşandı. Önemli otomotiv ihracatçısı illerden olan Sakarya'nın ihracatı nisan ayında yüzde 179,3 artış kaydetti. İlk dört aylık dönemde ise Sakarya'nın ihracatı 1,7 milyar dolar oldu. Sakarya, söz konusu dönemde tek başına ülke ihracat artışının yaklaşık dördte birini gerçekleştirmiş oldu. Sakarya gibi güçlü ihracat artışı yakalayan bir diğer il ise Elazığ oldu. Elazığ'ın ihracatı nisan ayında yüzde 375,1 artarken, yılbaşından bu yana artış oranı yüzde 330,8 oldu. Nisan ayında Şırnak, Hakkari ve Van'ın ihracatları sırasıyla yüzde 19,8, yüzde 65,4 ve yüzde 109,5 artış kaydetti.

TÜRKİYE'NİN 3 AYLIK ÇORAP İHRACATI		
	2016 Ocak-Mart (\$)	2017 Ocak-Mart (\$)
İngiltere	55.453.422	52.654.934
Almanya	51.004.800	50.444.940
Fransa	23.514.184	24.106.992
Hollanda	9.416.359	9.502.845
İtalya	9.280.307	9.762.500
İspanya	8.340.747	7.791.688
Belçika	6.778.818	5.803.316
İsveç	6.555.351	6.920.551
Polonya	5.655.293	3.132.397
Danimarka	4.280.928	3.565.371
<b>Toplam</b>	<b>233.620.120</b>	<b>231.561.372</b>

**Külotlu çoraplar, taytlar, kısa ve uzun konçlu çoraplar, soketler, dereceli olarak baskı yapan çoraplar (örme veya kroşe)**

### Nisan ayı takvim etkisi negatif

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracat rakamlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Bu dönemde bazı aylarda takvim etkisinden ötürü ortalamanın üzerinde ya da altında ihracat artışları gördük. Nisan ayı da takvim etkisinin negatif olduğu aylardan biri oldu ve ihracat artışımızı ortalamanın altında gerçekleşti. Ayrıca, Nisan ayının ilk yarısında Türkiye'nin referandum gündemine kilitlenmesi de ihracat artışımızı sınırlandıran bir başka unsur oldu" dedi.

### "Dünyanın her köşesine ihracatımızı artırıyoruz"

Bu yılın başından bu yana dünyanın her köşesinde 252 ülkeye ihracat yapıldığına işaret eden Büyükekşi, ülke grupları bazında yapılan ihracata ilişkin şu bilgileri verdi: "Nisan ayında en önemli ticaret partnerimiz olan Avrupa Birliği'ne (AB) ihracatımız yüzde 3,2 artış yakaladı. Yılbaşından bu yana ise AB'ye ihracatımız yaklaşık 2,1 milyar dolar artış gösterdi.

### TİM'den yapılan açıklamaya göre; ihracat yılın ilk dört ayında yüzde 6,7 artarken, son 12 aylık ihracat da bir önceki yıla göre yüzde 4,0 artışla 145,6 milyar dolara ulaştı.

Yani, bu dönemde toplam ihracat artışımızın yarısına yakını AB ülkeleri kaynaklı oldu. AB'den sonra ihracat artışımıza en büyük katkıyı sunan Kuzey Amerika'ya ihracatımız yüzde 28,7 gibi çok güçlü bir artış yakaladı. Bu artışta ABD'ye olan ihracatımızın yüzde 26,7 artması etkili oldu. Nisan'da Ortadoğu ülkelerine ihracatımız ise Irak'a olan ihracatımızın toparlanmasıyla birlikte yüzde 8,5 artış kaydetti. Diğer taraftan, yılbaşından bu yana ihracatımızın azaldığı Afrika ülkelerinde Nisan ayında da yüzde 5,8 ihracat kaybı yaşadık" dedi.

### Çin'e ihracatta artış

Ülke bazında ise Nisan ayında en dikkat çekici artışların Malta, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kanada'da yakalandığını vurgulayan Büyükekşi, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu ülkelere ihracat sırasıyla yüzde 351, yüzde 99 ve yüzde 50 artış kaydetti. Bu ülkelerin yanı sıra yılbaşından bu yana yüzde 50'nin üzerinde ihracat artışı yakaladığımız Çin'e ihracatımız Nisan ayında da yüzde 38,3 ile artışını sürdürürken, en önemli ihracat pazarlarımızdan olan Irak'a olan ihracatımız da nisan ayında yüzde 22,8 ile güçlü bir şekilde artmaya devam etti. Diğer taraftan, Rusya'ya ihracatımız ise yüzde 5,4 ile artış kaydetti. Böylelikle, Rusya'ya ihracatımız ilk dört ayda yüzde 29,6 artış yakalamış oldu."

### En fazla yabancı yatırım Avrupa Birliği'nden

AB ile ilişkiler konusuna da değinen Büyükekşi, "Avrupa Birliği ülkelerinden ve kurumlarından zaman zaman bizleri şaşırtan, bizleri üzen, beklemediğimiz yorumlar, tepkiler ve kararlar geliyor" dedi ve ekledi: "Bunlara hiç katılmıyor ve yanlış buluyor olsak da, Avrupa Birliği bizim demokratikleşme ve hukukun üstünlüğü başta olmak üzere birçok konuda ortak gelecek planı kurduğumuz bir yapı. Türkiye'nin kalkınma çabalarında örnek aldığımız, kendimize hedef olarak belirlediğimiz bir yapı" dedi. Büyükekşi; "Diğer yandan en büyük ticaret ortağımız ve en fazla yabancı yatırım aldığımız ülkeler de Avrupa Birliği ülkeleri. Dolayısıyla, kendimize çıpa olarak belirlediğimiz Avrupa, hem siyasi, hem hukuki, hem ticari olarak Türkiye'nin en önemli partneridir. Hepimizin malumu, gelişmiş ekonomilerde siyaset ile ticaret birbirine karışmıyor. Siyasi sorun yaşadığımız İsrail'e ihracatımız son yıllarda kararlı bir şekilde artarken, Rusya, Irak ve Mısır ile siyasi sorunlar yaşadığımızda ihracatımızda önemli düşüşler gördük. Yani AB ile yaşanan siyasi sorunların ihracatımız üzerinde olumsuz bir etki yaratmasını beklemiyoruz" ifadelerine yer verdi.

Evaporatif Klima Sistemlerinde  
Dünya Markası



**Nano Gümüş İyon Üretici ile ;  
“TERTEMİZ SU ve HAVA”**

- \* Fabrikalar, Atölyeler, Depolar
- \* Açık ve Geniş Alanlar
- \* Tarım İşletmeleri, Seralar
- \* Kafeler, Restoranlar



Sağlıklı Temiz Hava



Minimum Enerji Tüketimi



Düşük İşletme Maliyeti



Çevre Dostu

### Gümüş İyon Üretici;

- \* Bakım ve Temizlik Gerektirmez
- \* Yıllarca Kullanılır
- \* Suyu ve Havayı %99.99 oranında Bakteri, Virüs, Mantar ve Kokudan Arındırır



Amerika'dan sınırlı sayıda ithal edilmiştir.  
Fiyatı: 190 € / Adet  
Hemak Klimalarda %40 indirim yapılır.





# HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜN İFTİHAR GECESİ

İHKİB, 2016 yılında 17 milyar dolar ihracata imza atan hazır giyim ihracatçısını görkemli bir tören ile ödüllendirdi. 2016 yılında en fazla ihracat gerçekleştiren firma sayısını 2015'e oranla 117 firma artıran İHKİB, gecede 2 bin 166 ihracatçıyı onurlandırdı.

**T**ürkiye'nin ihracat liginde üç büyüklükten biri olan İHKİB, 2016 yılında 17 milyar dolar ihracata imza atan hazır giyim sektörünün yıldızlarını, ödülleri Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin de katıldığı görkemli törenle ödüllendirdi. Ev sahipliğini İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi'nin yaptığı etkinliğe, Gümrük ve Ticaret Bakanı

Bülent Tüfenkci ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi katıldı. 20 Nisan tarihinde Hyatt Regency Ataköy Otel'de gerçekleştirilen törene iş dünyasının tanınmış simalarının yanı sıra sektörün büyümesine ön ayak olan sektörel derneklerin temsilcileri de katılım sağladı. Tüm bir yıl boyunca Türkiye ekonomisine katkı sağlayan ihracatçıların ödülleri Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent

Tüfenkci, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi tarafından takdim edildi.

50 milyon dolar ve üzeri ihracat yapan firmalar platin, 20-50 milyon dolar arası ihracat yapan firmalar altın, 10-20 milyon dolar arası ihracat yapan firmalar gümüş, 2,5-10 milyon dolar arası ihracat yapan firmalar bronz, 500 bin-2,5 milyon dolar arası ihracat yapan firmalar ise başarı sertifikası ile ödüllendirildi. Gecede; toplam 2 bin 166 firma ödüllendirilirken, 58'i platin, 120'si altın, 182'si gümüş olmak üzere 360 plaket verildi. Bunun yanı sıra 674'ü bronz, bin 132'si de başarı olmak üzere bin 806 firmaya da başarı sertifikası verildi.

17 milyar dolarlık ihracatın yıldızları ödül törenin ardından ihracatçılar şarkıcı Linet'in şarkılarıyla renkli bir gece geçirdi.

## 50 milyon dolar ihracat barajını aşan 10 yeni firma

Etkinliğin ev sahibi İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi konuşmasına hazır giyim sektörünün üretimde, istihdamda ve katma değerli ihracatta Türkiye ekonomisinin yıldızlarından biri olduğuna dikkat çekerek başladı. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün Türkiye'ye her yıl ortalama 15 milyar dolar net döviz girdisi sağladığının altını çizen Hikmet Tanrıverdi, 2016'da yaşanan terör olaylarına ve darbe girişimine rağmen başarılı bir performans sergilediklerini vurgulayarak, "Her türlü zorluğa rağmen 2016'yı 2015'e göre sadece binde 2'lik kayıpla, yaklaşık 17 milyar dolar ihracat ile kapattık" dedi.

Türk ihracatçısının Avrupalı alıcıların ziyaretlerini iptal ettikleri dönemde ellerine bavullarını alıp kapı kapı dolaşarak üzerlerine düşeni fazlasıyla yaptıklarını ifade eden Hikmet Tanrıverdi, "Bu çabanın, bu emeğin ve alın terinin elbette bir ödülü olmalıydı. Toplamda 2 bin 166 firmamız plâket ve başarı ödülüne hak kazandı. 50 milyon doların üzerinde ihracat yapan 49 firmamızı ve 9 dış ticaret sermaye şirketini platin plâketle ödüllendirdik. İhracatı 20-50 milyon dolar arasında



**İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı**  
Hikmet TANRIVERDİ

2015'te 50 milyon doların üzerinde ihracat yapan 40 firmamız vardı. Bu sayı 2016'da 49'a yükselmiş bulunuyor. Bir dış ticaret sermaye şirketimizin de barajı geçmesiyle ihracatta 50 milyon dolar çitasının üzerine çıkanlar listemize 10 yeni firmamızı eklemiş olduk. Sektörümüz en zor dönemde bile büyümeye ve katma değerli üretimini artırmaya devam etti.



**Gümrük ve Ticaret Bakanı**  
Bülent TÜFENKÇİ

Tekstilde, hazır giyimde şu veya bu tepkilerle birtakım iptaller olabilir, birtakım sıkıntılar yaşayabiliriz. Ama şuna emin olun, bizim Avrupa ile ilişkilerimiz karşılıklı çıkar ilişkisidir. İlişkilerimizin rasyonel zeminde devam etmesini istiyoruz. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi konusundaki adımlarımızı Ekonomi Bakanlığı ile birlikte takip ediyoruz.



**TİM Başkanı**  
Mehmet BÜYÜKEKŞİ

Katma değeri yükseltmenin yolu tasarım, marka, inovasyon ve Ar-Ge'den geçiyor. Geçen sene pamuğun kilosunu 1,5 dolardan ihraç ettik. Pamuğu ipliğe dönüştürsek 3 dolara satıyoruz. İpliği kumaşa çevirdiğimizde kilogram başı fiyatı 7,5 dolara çıkıyor. Kumaştan giyim eşyası ürettiğimizde ise 15-20 dolara ihraç ediyoruz.

olan 119 firmamıza ve bir dış ticaret sermaye şirketine altın, 10-20 milyon dolar arasında olan 182 firmamıza gümüş plâket veriyoruz. Burada bir konunun altını özellikle çizmek istiyorum. 2015'te 50 milyon doların üzerinde ihracat yapan 40 firmamız vardı. Bu sayı 2016'da 49'a yükselmiş bulunuyor. Bir dış ticaret sermaye şirketimizin de barajı geçmesiyle ihracatta 50 milyon dolar çitasının üzerine çıkanlar listemize 10 yeni firmamızı eklemiş olduk. Sektörümüz en zor dönemde bile büyümeye ve katma değerli üretimini artırmaya devam etti" şeklinde konuştu.

### **2017 17 milyar doların üzerinde kapanacak**

Hazır giyim sektöründe kilogram başına 23-24 dolarlarda olan ihracatçı 50 doların üzerine çıkarmayı hedeflediklerini vurgulayan Hikmet Tanrıverdi, hazır giyim üretiminden moda endüstrisine geçiş sürecindeki sektörün alt yapısı, bilgi birikimi ve tasarım gücü ile bu potansiyele sahip olduğunun altını çizdi. 2017 yılının ilk çeyreğindeki ihracat performansını da değerlendiren Hikmet Tanrıverdi, sözlerini şöyle sürdürdü: "İHKİB Yönetimi olarak bizlerin ve ihracatçı arkadaşlarımızın bütün özverili çabalarına rağmen

2016'nın ikinci yarısındaki gelişmelerin yansımalarını bu yılın ilk iki ayında da hissettik. Ocak-Mart dönemini kapsayan ilk çeyrekte geçen yıla göre yüzde 4 gerideyiz. 2017'nin üç aylık bölümünde 4 milyar 76 milyon dolar ihracat yaptık. Sevinerek söylemeliyim ki ibreyi Mart ayında yeniden yukarı çevirdik. Mart'ta geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,8 artışa geçtik. Yılın ikinci yarısında daha yüksek bir performans göstereceğimize ve 2017'yi 17 milyar doların üzerinde ihracatla kapatacağımıza inanıyorum."

### **2023 hedefleri için durmadan çalışmaya devam**

Gecede konuşan bir diğer isim Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi oldu. 2023 hedeflerine ulaşabilme yolunda katma değerli ihracatın önemini altını çizen Mehmet Büyükekşi, "Katma değeri yükseltmenin yolu tasarım, marka, inovasyon ve Ar-Ge'den geçiyor. Geçen sene pamuğun kilosunu 1,5 dolardan ihraç ettik. Pamuğu ipliğe dönüştürsek 3 dolara satıyoruz. İpliği kumaşa çevirdiğimizde kilogram başı fiyatı 7,5 dolara çıkıyor. Kumaştan giyim eşyası ürettiğimizde ise 15-20 dolara ihraç ediyoruz" ifadelerini

kullandı. Alın terini akıllarının teri ile birleştiren çok farklı işler başardıklarını dile getiren Mehmet Büyükekşi, hain darbe girişiminden sonra Türkiye algısı için 7 ülkede tanıtıma başladıklarını ve bu ülkelerde gazeteler aracılığı ile 550 milyon kişiye, TV'de 1,1 milyar kişiye, sosyal medya ve dijitalde ise 1,9 milyar kişiye ulaşmayı hedeflediklerini söyledi.

**Hazır giyim sektöründe kilogram başına 23-24 dolarlarda olan ihracatçı 50 doların üzerine çıkarmayı hedeflediklerini söyleyen Hikmet Tanrıverdi, hazır giyim üretiminden moda endüstrisine geçiş sürecindeki sektörün altyapısı, bilgi birikimi ve tasarım gücü ile bu potansiyele sahip olduğunu kaydetti.**



İHKİB tarafından düzenlenen ödül töreninde farklı sektörlerin önde gelen isimleri bir araya geldi. Geceye Çorap Sanayicileri Derneği Başkanı Bülent İyikülah da katıldı.

### Ekonomi özel sektörün öncülüğünde büyüyecek

Hükümetin mali disiplinden hiçbir şart altında taviz vermediğini ve vermeyeceğini söyleyen Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, ekonomide devletin ağırlığını azaltıp özel sektör öncülüğünde büyümeyi hedeflediklerinin altını çizdi. Avrupalı alıcıların Türkiye ziyaretlerini iptal etmelerini de değerlendiren Bülent Tüfenkci, Avrupa ile ilişkilerin karşılıklı çıkara dayandığını ifade ederek ilişkilerin rasyonel bazda iyileştirilmesini istediklerini belirtti. Tüfenkci; "Tekstilde, hazır giyimde şu veya bu tepkilerle birtakım iptaller olabilir, birtakım sıkıntılar yaşayabiliriz. Ama şuna emin olun, bizim Avrupa ile ilişkilerimiz karşılıklı çıkar ilişkisidir. İlişkilerimizin rasyonel zeminde devam etmesini istiyoruz" dedi. Gümrük Birliği'ne ilişkin açıklamalarda da bulunan Tüfenkci; "Gümrük Birliği'nin güncellenmesi konusundaki adımlarımızı Ekonomi Bakanlığı ile birlikte takip ediyoruz. 2017'nin ortalarında veya sonlarına doğru çalışmalarımızı hayata geçiririz.

**Türkiye'den 100'e yakın markanın yurtdışında 3 bin civarında mağazası bulunuyor. Dünyanın birçok ülkesinde AVM yatırımcıları Türk markalarını özel olarak davet ediyor.**

Böylece ticaretin geliştirilmesi için önemli bir mesafeyi kat etmiş oluruz. Moraliniz bozulmasın. Eğer sizler kaliteli üretim yaparsanız, zamanında teslim ederseniz, fiyatla rekabeti yakalarsanız siparişi mecbur verirler. Rahat olun, hiçbir sıkıntı yok" değerlendirmesinde bulundu. Bakanlıklara bağlı laboratuvarları tekeleştirmeye projesi üzerinde çalıştıklarını da hatırlatan Bülent Tüfenkci, bununla alakalı olarak 'Bütün laboratuvarları gümrük idaresi altında toplayacaklarını' sözlerine ekleyerek konuşmasını sonlandırdı.

Ihracatın Yıldızı

**2,166**  
firma

**58**

firma platin  
**50** milyon dolar  
üzeri ihracat

**120**

firma altın  
**20-50**  
milyon dolar  
arası ihracat

**182**

firma gümüş  
**10-20**  
milyon dolar  
arası ihracat

**674**

firma bronz  
**2,5-10**  
milyon dolar  
arası ihracat

**1132**

firma başarı  
**500-2,5**  
bin  
milyon dolar  
arası ihracat

**TOPLAM**  
**17 MİLYAR**  
**DOLAR**



# İSİSTAŞ

İSTANBUL SARGILI İPLİK SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

## 31 YILLIK TECRÜBE ELASTİKİ İPLİK SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ ve YENİLİKÇİ KURULUŞU

YENİ JUMBO TABAKLI BOBİNİMİZİ DENEDİNİZ Mİ?

**ÜRÜNLERİMİZ:**

**ÇORAP LASTİĞİ**

**PUNTALI İPLİKLER**

**SARGILI İPLİKLER**



MALTEPE MH. DAVUTPAŞA ÇİFTEHAVUZLAR SK. NO.14/1 ZEYTİNBURNU - İSTANBUL

Telefon : 0212 501 47 05 / 0212 501 47 08 / 0212 501 47 88

Fax : 0212 674 34 32

E-Posta : info@isistas.com

# KOZA'DAN ÇIKAN GENÇ TASARIMCILAR, İHRACAT HEDEFİNİN İTİCİ GÜCÜ

Türkiye'nin en köklü ve en prestijli moda tasarım yarışması Koza, 25 yılda yüzlerce yeteneği sektöre kazandırdı. Final gecesinde birbirinden iddialı genç tasarımcılar, yeteneklerini podyuma taşıyarak göz doldurdu.



**İ**stanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından sektörün tasarım gücüne güç katacak yetenekleri bulup ortaya çıkarmak amacıyla düzenlenen "Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması"nda ödüller sahiplerini buldu. Bu yıl 25'incisi düzenlenen ve hepsi birbirinden iddialı 10 genç tasarımcının yarıştığı finalde, Mehmet Emiroğlu birinciliği göğüslerken, Başak Koç ikinci, Nazlıcan Karahan ise üçüncü oldu. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, sonuçların açıklanmasının ardından yaptığı açıklamada, hazır giyim ve konfeksiyonun Türkiye'de tasarımın önemini ilk fark eden sektörlerin başında geldiğinin vurguladı.

## Geleceğin çiçekleri, bugünün tohumları

Ödül gecesinde Hikmet Tanrıverdi şöyle konuştu; "Bizler 25 yıldır genç yetenekleri ortaya çıkarmanın ve yaratıcı beyinleri sektöre kazandırmanın hazzını yaşıyoruz. Çin atasözü, 'Geleceğin bütün çiçekleri, bugünün tohumlarının içindedir' diyor. Ben de bu sözden esinlenerek bugüne kadar olduğu gibi geleceğin en büyük tasarımcılarının da Koza'dan çıkacağını iddia ediyorum. Türkiye'nin en köklü moda tasarım yarışmasında bugüne kadar 200'ün üzerinde

gencimizi moda endüstrisine kazandırdık. Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması ile tasarım dünyasına adım atan birçok isim bugün yerli ve yabancı markalar için koleksiyon hazırlıyorlar. Gücümüze güç katan genç yeteneklerimizin özgün tasarımlarının katkısıyla 30 yıl önce 1 milyar dolar civarında bulunan hazır giyim ihracatımızı 18,7 milyar dolara çıkardık. Türkiye'nin kilogram başına ihracat geliri ortalama 1,5 dolarlarda iken hazır giyim ve konfeksiyonda 23-24 dolarları konuşuyoruz. Katma değerli ihracatta zirvedeysek ve ülkemize her yıl 15 milyar dolar net döviz kazandırırıyorsak tasarımın buradaki farkını unutmamamız gerekiyor. Genç yeteneklerimizle birlikte daha fazla tasarıma odaklanıp kilogram başına ihracat gelirimizi 40-50 dolara çıkarmak istiyoruz."

## Yurtdışında yüksek lisans hakkı

Jüri başkanlığını İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan'ın yaptığı yarışmada birinciliği kazanan finalist 20 bin TL para ödülünün yanı sıra Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle yurt dışında yüksek lisans eğitimi alma hakkını kazandı. İkinci 15 bin, üçüncü 10 bin TL para ödülünün sahibi oldu. İlk üç giren yarışmacılar ayrıca birer yıl ücretsiz İngilizce eğitim hakkı elde etti.



**STYLE®**  
çorap

**CORUP®**  
classic

**50 yılı aşkın  
süredir çorap  
üretiyoruz!**

*We have been  
producing socks,  
for more than  
50 years...*



**STYLE**, özel çizgisi ve yenilikçi tasarımları ile sizlere geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır. Kaliteden ödün vermeden üretilen çoraplarımız, modern kıyafetlerimizin vazgeçilmez bir aksesuarıdır.

**STYLE** socks essential fashion accessories, with its unique style.

*The finest material quality and perfectness in its form, completes your wardrobe.*

**CELİK ÇORAP**  
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Terazidere Mah. Güneş Cad. No: 56 34035 Bayrampaşa / İstanbul Tel: +90 (212) 453 00 00 Fax: +90 (212) 576 57 18  
www.celik.com.tr e-mail: info@celik.com.tr



# İTHAL ÜRÜNLERDE DENETİM SIKLAŞTI

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından ürünlerinde güvensizlik tespit edilen 65 firmaya toplam 1 milyon 86 bin lira idari para cezası kesildi. Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılan denetlemelerin sonucunda da Türkiye'ye giren kanserojen madde içerikli ürünlerin çoğunun Çin'den geldiği tespit edildi.

**E**koteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri'nin sosyal sorumluluk çerçevesinde yerli ve yabancı uzmanların katkılarıyla düzenlediği 10'uncu Uluslararası Tekstil Sempozyumu Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. Bu yılki teması 'Sıfır atıkla geleceğe bir bakış' olarak belirlenen sempozyumda; hazır giyim, ayakkabı, kırtasiye malzemeleri ve oyuncaklar başta olmak üzere ithal ürünlerle ilgili denetim sonuçları kamuoyuna yetkililerce açıklandı.

## Güvensizlik oranı 2016'da geriledi

Ekonomi Bakanlığı geçen yıl ithal edilen 12,1 milyar dolarlık tekstil, hazır giyim, saraciye ve ayakkabıdan alınan 15 bin 569 numune üzerinde inceleme yaptı. Denetimler sonucu 84 dosyada kanserojen madde belirlendi. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ekipleri tarafından

geçen yıl yapılan denetimlerde yaklaşık 52 bin üründe güvensizlik tespit edildi. İthal ürünlerde 2011'de yüzde 36,8 olan güvensizlik oranı 2016'da yüzde 2,02'ye kadar indiği belirlendi. Sempozyumun açılışında konuşan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Hikmet Tanrıverdi, tüketicilerin güvenilir ürünlere erişiminde Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın yaptığı çalışmaları takdirle izlediklerini söyledi.

**Gümrük ve Ticaret Bakanlığı: 2016'da 52 bin ürün güvensiz çıktı. 65 firmaya 1 milyon TL ceza kesildi.**

## Güvenilir ürün sunmada dev ilerleme

Hikmet Tanrıverdi, konuşmasına şöyle devam etti: "Vatandaşımıza güvenilir ürün sunma hedefinde iyi bir yoldayız. Sadece bir göstergesi bilginize sunmak isterim. Hazır giyim, ayakkabı, kırtasiye, oyuncak başta olmak üzere ithal ürünlerde güvensizlik oranı 2011'de yüzde 38,6'ydı. 2016'da bu oran yüzde 2,02'ye inmiş bulunuyor. Bu elbette büyük bir başarı olarak kabul edilmeli. Ancak hâlâ her 100 çift ithal ayakkabıdan neredeyse 17 çiftinin güvensiz olması konusunda oturup iyice bir düşünmemiz gerekiyor. Avrupa'nın en büyük ayakkabı üretim kapasitesine sahip Türkiye'miz ve insanımız bu tabloyu hak etmiyor. Öte yandan Çin, kirli numunede önceki yıllarda olduğu gibi 2016'da da yine açık ara önde bulunuyor. Kirli numunelerin yüzde 56'sı Çin menşeli

ürünlerden çıkarken, Hindistan yüzde 20,2 ile ikinci, Pakistan yüzde 4,8 ile üçüncü, İtalya ve Yunanistan ise yüzde 3,6 ile dördüncü ve beşinci sırayı paylaşıyor” dedi. Hikmet Tanrıverdi, ithal üründe güvensizlik oranının çok daha aşağıya indirebileceğine yürekten inandığını sözlerine ekledi.

### Kimyasal ürünlerin bedeli insan sağlığı

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürü Ramazan Ersoy, ürünlerde tehlikeli kimyasalların bedelini insanların hayatı ile ödeyebildiğini söyledi. Bakanlık olarak tüketicilerin sağlık ve güvenliğini korumak için 2011’de ilk tebliği çıkardıklarını bildiren Ersoy; “Burada iki temel amacımız var. Birincisi, tüketicinin ekonomik çıkarlarını güvence altına almak, ikincisi ve daha önemlisi vatandaşımızın sağlık ve güvenliğini korumak” diye konuştu.

### Dört temel ayak güçlendirilmeli

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi de, sürdürülebilir kalkınmanın en önemli dinamiklerinden birini ihracatın oluşturduğunu belirtti. İhracatın, inovasyon, Ar-Ge, tasarım ve marka olmak üzere dört temel ayağının bulunduğunu vurgulayan Büyükekşi; “Halen ortalama 1,5 dolarlarda olan kilogram başına ihracat birim fiyatının 3,5 - 4 dolara çıkarabilmemiz için bu dört temel ayağı güçlendirmemiz gerekiyor” vurgusunu yaptı.

### Denetimler aralıksız sürüyor

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Daire Başkanı Meral Karaaslan da 2016’da ithal ürünler üzerinde yaptıkları kontroller hakkında bilgi verdi. Bakanlık bünyesindeki 118 personelle denetimlerin aralıksız yürütüldüğünü bildiren Karaaslan, mevzuata uymayan firmalara önce süre verildiğini, aykırılığın giderilmemesi halinde 18 bin 377 TL’den az olmamak üzere idari para cezası kesildiğini bildirdi. Mevzuata aykırı ürünün piyasaya arzının engellendiğini, arz edilenin toplandığını, gerekli hallerde imha edildiğini vurgulayan Karaaslan, 2016’daki denetim sonuçlarıyla ilgili şu bilgileri verdi: “2011’den bu yana geçen 6 yılda toplamda 13 bin 903 firmamıza ait



**TİM Başkanı**  
Mehmet BÜYÜKEKŞİ

“İhracatın ilerlemesi için; inovasyon, Ar-Ge, tasarım ve marka diye temellendirilen dört temel ayağın geliştirilmesi gerekiyor”

5 milyon 727 bin 511 ürünün denetimini yaptık. Söz konusu dönemde 803 firmaya ait 193 bin 68 üründe güvensizlik tespit ettik ve firmalara 5 milyon 843 bin TL idari para cezası uyguladık. 2016’da ise 2 bin 603 firmamız tarafından ithal edilen ürünler arasından 2 milyon 258 bin 393 numune aldık. 65 firmada ve 51 bin 904 üründe güvensizlik tespit ettik. Güvensiz ürün ithal eden firmalara geçen yıl toplamda 1 milyon 86 bin lira idari para cezası uyguladık.”

### Kanserojen ürünlerin yüzde 56’sı Çin’den

Ekonomi Bakanlığı İthalat Politikasını İzleme ve Değerlendirme Dairesi Başkanı Alper Sadık Tokgözlü de Bakanlık bünyesinde yürütülen Riske Dayalı Denetim Sistemi (RDDS)



**İHKİB Başkanı**  
Hikmet TANRIVERDİ

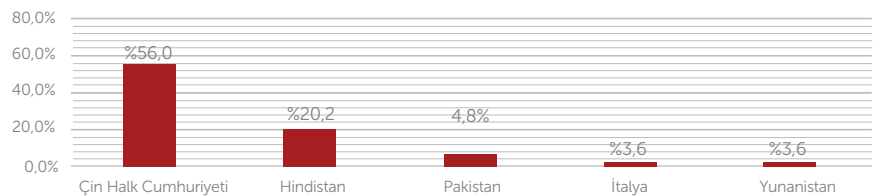
“Vatandaşımıza güvenilir ürün sunma hedefinde iyi bir yoldayız. Kendimizi geliştirmeye de devam ediyoruz.”

hakkında bilgi verdi. Tekstil, hazır giyim, saraciye ve ayakkabıda İHKİB ve EKOTEKS işbirliği ile kanserojen boyar madde denetimi yaptıklarını hatırlatan, Tokgözlü, sonuçlar hakkında şunları söyledi: “2016’da 12,1 milyar dolarlık ithal üründe RDDS denetimi çerçevesinde 15 bin 569 numunede inceleme yapıldı. Bu incelemeler sonucunda 84 dosya kirli çıktı. 2015’te 14 bin 875 numunede 133 kirli dosya çıktığını hesaba katarsak bir yılda bile önemli bir mesafe aldığımız görülüyor. Burada memnuniyetle belirtmeliyim mevzuattaki yenilikler ve firmalarımızın giderek daha sorumlu davranmaları sayesinde ülkemize giren kirli ürün oranının giderek azaldığını görüyoruz. 2010’da yüzde 2,1 olan kirli ürün oranını 2016’da binde 5’e kadar indirmiş bulunuyoruz.”

YILLAR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOPLAM
Denetlenen Firma Sayısı	1219	515	1147	5225	3194	2603	13903
Denetlenen Ürün Sayısı	44423	27220	73671	715658	2608145	2258393	5727511
Güvensizlik Tespit Edilen Firma Sayısı	77	44	135	327	155	65	803
Güvensizlik Tespit Edilen Ürün Sayısı	13872	3017	1888	45908	76478	51904	193068
Uygulanan İdari Para Cezası (TL)	554715	148237	629993	1554814	1869619	1085822	5843200

## ÜLKELERE GÖRE DAĞILIM

### Kirli Numune Oranları 2016





# TRAKYA TEKSTİL SEKTÖRÜ AR-GE'YE ODAKLANIYOR



**Ç**erkezköy Organize Sanayi Bölgesi Konferans Salonu'nda düzenlenen toplantıya Tekirdağ Valisi Mehmet Ceylan, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Osman Şimşek, Çerkezköy Kaymakamı Atilla Selami Abban, Kapaklı Kaymakamı Mehmet Yüzer, Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkan Vekili Natan Yakuppur, Çerkezköy Organize Sanayi Bölge Müdürü Mehmet Özdoğan, Tekstil fabrikalarının temsilcileri ile Namık Kemal Üniversitesi Akademisyenleri katıldı.

## Yakuppur'dan teşekkür

Toplantının açılış konuşmasını ÇOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Natan Yakuppur yaptı. Yakuppur; "ÇOSB gibi ülkemizde tekstil denildiği zaman akla gelen lokasyonda böyle bir çalışma yapılması çok güzel. Katma değeri yüksek tekstil ürünlerini üretilmesi ülkemizin için önemli. Yüksek düzeyde üretilen ürünlerin üretimi ve satışı Türkiye'nin yüksek ihracat rakamlarını yakalayarak milli gelir seviyesini yükseltmesinde önemli. Toplantıyı düzenleyen Bilim, Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü'ne teşekkür ediyorum" dedi.

## Üniversiteler ve sanayiler işbirliğini sıklaştırmalı

ÇOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yakuppur'un ardından Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Osman Şimşek söz aldı. Rektör Şimşek, "Son yıllarda üniversitelere ciddi kaynak veriliyor. Üniversite ve sanayi işbirliği yaparak bu katma değerleri yükseltiyoruz. 2023'te diğer Avrupa ülkeleri seviyelerine çıkacağız. Bu bağlamda yapılan bu programı destekliyor ve Bilim, Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü'ne teşekkür ediyorum" dedi.

## İnovasyon çığır açacak

Tekirdağ Valisi Mehmet Ceylan; "Burada sanayicilerimiz ve akademisyenlerimiz var. Nasıl Ar-Ge çalışmaları ile tekstilde katma değer yükseldi bunu konuşmalıyız. Yeni yatırımlar ve yeni teknolojiye ayak uydurarak neler yapabileceğimizi değerlendirebileceğimiz bir toplantılar artmalı. Emegi geçenlere teşekkür ediyorum. Tekirdağ bölgesinde tekstil sektörü önemli. Fabrika sayımız çok fazla, yeni teknoloji ile kendilerini yeniliyorlar. Şu an 3 fabrikamızda Ar-Ge ekibimiz var, bu önümüzdeki günlerde 8'e çıkacak. Bu yeterli

Tekirdağ Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü'nce düzenlenen üniversite sanayi işbirliği kapsamında tekstil sektöründeki pazar liderleri, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi akademisyenleri ile bir araya geldi.

değil, çünkü Ar-Ge yatırımlarımız artıyor. Bunlardan yararlanarak her üniversitemizi işin içine katarak bu bölgede tekstil sektörümüzde yeni çığır açmayı istiyoruz" şeklinde konuştu.

## Tekstil Türkiye'nin mihenk taşı

Bilim, Sanayi Teknoloji İl Müdürü Fahrettin Akça da tekstil sektörü ve akademisyenlerin bir araya geldiği Ar-Ge odaklı toplantıda şu şekilde konuştu: "Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Türkiye sanayi strateji belgesinde, sanayinin vizyonu 'Orta-Yüksek ve ileri teknoloji ürünlerde Afro-Avrasya'nın tasarım ve üretim üssü olmak' şeklinde belirlenmiştir. Yine Bilim ve Sanayi Teknoloji Bakanlığınca hazırlanan Türkiye tekstil, hazır giyim ve deri ürünleri sektörleri strateji belgesinde de vizyonu 'Tekstil hazır giyim ve deri ürünleri (THD) sektörlerinde teknoloji ve tasarım içeren ürünlerde dünya pazarlarında lider olmak' şeklinde ortaya konulmuştur. Tekstil sektörü gerek büyüklüğü ve gerekse oluşturduğu istihdam ve ihracat açısından ülkemizin en önemli sektörü."

# İplikten kumaşa zariף dokunuş

Open End İplik Tesisi

Ring İplik Tesisi

Örgü Kumaş Tesisi

İplik Boya Tesisi

Örgü Kumaş Boya ve Apre Tesisi



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

E-Mail: [ilsan@ilsantekstil.com.tr](mailto:ilsan@ilsantekstil.com.tr)  
Web: [www.ilsantekstil.com.tr](http://www.ilsantekstil.com.tr)

# TÜRKİYE ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKMALI

İSO Başkanı Bahçivan, "Türkiye'yi geleceğe taşıyacak olan nesil, üretmekten keyif alan, değer yaratmayı bir karakter haline getirmiş gençlerden oluşmalı. Eğitim sistemi bu minvalde geliştirilip, düzenlenmeli" diyor.



**İ**stanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçivan, gelişen teknolojiyle beraber üslup değiştiren dünya ekonomisinde Türkiye'nin mevcut durumu ve geleceği hakkında değerlendirmelerde bulundu. Bahçivan, Endüstri 4.0'ın oyunun kurallarını değiştiren mekanizma olduğu açıklamalarında bulundu.

## "Dünya ekonomisinde rekabet giderek artıyor"

Global ekonominin gün geçtikçe çok daha çetin rekabet ortamlarını oluşturduğunu belirten Bahçivan; "Dünya ekonomisi giderek artan bir

rekabete sahne oluyor. Bu rekabetin iki ayağı var. Birincisi, her geçen gün daha çok sayıda ülke ekonomi sahnesine farklı boyutlardan katılım sağlıyor. Bu da pek çok sektörün birkaç ülke tekelinde kalmasını engelliyor. İkincisi ise, her zaman üretim konusunda belirleyici olan teknolojinin çok üst bir seviyeye çıkarak oyunun kurallarını değiştiren bir role bürünmesi, diğer bir deyişle Endüstri 4.0.

## "Ar-Ge, inovasyon ve markalaşma olmazsa olmaz"

Türkiye ekonomisi için istenilen adımın atılabilmesinin inovasyon,

Ar-Ge ve markalaşma ayaklarının gelişmesiyle doğru orantılı olduğunu belirten Bahçivan açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Türkiye, 2000'li yıllarda gösterdiği performans ile parmakla gösterilen bir ülke konumundaydı. Bu konumu sonrasında sürdürmekte zorlandığımızı ve belirli bir sınırı aşamadığımızı görüyoruz. Bunun nedeninin orta gelir tuzağı denilen ve üretimde önemli dönüşüm sağlanmadan belirli bir çıtayı geçemeyeceğinize yönelik öngörülerle açıklayabiliriz. Türkiye orta gelir tuzağından katma değeri yüksek ürün

## “Ekonomi ve iş dünyası istikrar ve öngöründen beslenir. 2019’a kadar seçim olmaması, yapısal reformları hayata geçirmek için önemli bir fırsat.”

üretmek çıkabilir. Bunun da yolu Ar-Ge’den, inovasyondan, markalaşmadan ve yüksek teknoloji kullanımından geçiyor.”

İstanbul Sanayi Odası olarak Ar-Ge, inovasyon ve markalaşma çalışmalarında aktif rol aldıklarını belirten Bahçivan; “Türkiye, geçmişte bu konuda rekabet ettiği ülkelerin seviyesinde olmasa da hem ekonomi aktörlerinin hem de karar alma mekanizmasında yer alan kişilerin durumunun bilincinde olduğunu söylememiz gerekiyor. Geçtiğimiz yıl çıkarılan AR-GE Reform Paketi ve Sınai Mülkiyet Kanunu ve son olarak kamuoyuna açıklanan ‘Üretim Reform Paketi’ bu konuda atılmış çok önemli adımlar. İstanbul Sanayi Odası olarak bu çalışmalarda aktif yer aldık ve katkı sağladık” dedi.

### “Bilişim yeni bir ekonomik model doğuruyor”

Bilişimin ülke ekonomisinde belirleyici bir rol oynadığını ifade eden İSO Başkanı Erdal Bahçivan; “Üretim süreçlerinde ve dolayısıyla bizim günlük hayatımızda paradigma değişimi yaşandığını görüyoruz. ‘Büyük veri’ denilen dijital bilgi birikimi bir yandan artarken bu verilerden yeni veri üreten akıllı ürünler oluşuyor. Ayrıca yapay zekaya sahip akıllı makineler kendi kendini geliştirmeyi öğreniyor. Bunun yanında üç boyutlu yazıcılar devrimsel bir dönüşüme öncülük ediyor. Bilişim temelinde yeni bir ekonomik model doğuyor” dedi. Bahçivan sözlerine şöyle devam etti: “Peki bu kadar teknolojiyi kim kullanacak? Bu kadar yazılımı kim hayata geçirecek? Yüksek teknolojiyi iş modellerine kim entegre edecek? Bunun cevabı tabii ki yetişmiş, donanımlı ve yeniliklere açık insan

kaynağından başkası değil. Türkiye’nin geçmişte ihmal ettiği bu konuyu ciddiyetle ele alması ve yeni ekonomi için yeni bir insan kaynağı modeline yönelik eğitim sistemini hayata geçirmesi gerekiyor.”

### “Türkiye’nin geleceği üretmekten keyif alan gençlerden geçiyor”

Türkiye iktisadi gelişiminin üretmeye meraklı genç kuşaklara bağlı olduğunu vurgulayan Bahçivan; “Türkiye’yi geleceğe taşıyacak olan nesil, üretmekten keyif alan, değer yaratmayı bir karakter haline getirmiş gençlerden oluşmalı. Ancak eğitim sistemimiz maalesef üretim süreçlerine katkı sağlamanın değil adeta üretimden kaçmanın yolu haline geldi. Toplumun

değerler bütününe etkileyecek hukuk, medya, siyaset gibi diğer mecralarda gençlerin üretim kültürüne yönelmesi teşvik edilmeli” ifadelerini kullandı.

### “İSO olarak eğitime tam destek veriyoruz”

Gelişimin en önemli ayağının tartışmasız eğitim olduğunu belirten Erdal Bahçivan; “Biz İstanbul Sanayi Odası olarak bu konunun en önemli ayaklarından biri olan üniversite-sanayi işbirliğine büyük önem veriyoruz. Sanayi firmalarımızın küresel rekabet gücünü artırmak için üniversite-sanayi işbirliğinin somut projeler ile hayata geçirilmesi adına önemli çalışmalar yapıyoruz. Bu sebeple üniversite-sanayi işbirliğinde etkin bir ara yüz olma amacıyla

## İSO’YA ÖNEMLİ KONUK

İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) Nisan ayı olağan Meclis toplantısı, “Anayasa Değişikliklerinden Sonra Türkiye’nin Yeni Vizyonunun Ekonomimiz ve Sanayimiz Açısından Önemi” ana gündemi ile yapıldı. İSO Meclis Başkanı Zeynep Bodur Okyay tarafından yönetilen İSO Meclisi’ne Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli konuk olarak katıldı. Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli, İSO Meclisi’nde yaptığı konuşmada, çalışma dünyasının son yıllarda çözüm bekleyen en önemli konularından olan kıdem tazminatı ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu. Canikli, Kıdem Tazminatı Fonu ile ilgili çalışmalarda sona geldiklerini ve bu konuda hem işveren kesiminin hem de işçi kesiminin üzerinde mutlak uzlaştığı bir formülü yakın zamanda hayata



geçireceklerini söyledi. Üretim ve sanayi içindeki gizli tehdidi ve korkuyu ortadan kaldıracaklarını belirten Canikli, “Bugün birikmiş tazminatları realize etmeye çalışın, bunun altından kimse kalkamaz. Kıdem Tazminatı Fonu devreye girdiğinde firmalarımızın değeri uluslararası piyasalarda artacak. Bunu yaparken işçi temsilcilerinin rızasını alacağız. İşçi haklarında geriye gidiş söz konusu olmayacak” dedi.



## “Büyük bir hızla, daha istikrarlı ve güçlü bir ekonomi ortamının oluşturulmasına ihtiyacımız var.”

üniversitelerin teknoloji transfer ofisleri ile birlikte ‘Sanayi Platformu’ adını verdiğimiz işbirliği platformunu kurduk. Odamız öncülüğünde, İstanbul’da faaliyet gösteren köklü üniversitelerimiz olan; Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Koç Üniversitesi ve Sabancı Üniversitesi’nin işbirliği ile oluşturduğumuz olan ‘Sanayi Platformu’; sanayi firmaları, teknoloji transfer ofisleri, akademisyenler, üniversiteler ve bu konuda ilgili tüm kurum ve kuruluşlar arasında etkin işbirliği oluşturma amacını taşıyor” dedi.

### “Değişime ayak uydurulması şart”

Değişen ekonomi mizacında firmaların hayatta kalabilmesi adına tavsiyelerde bulunan Bahçivan; “Böylesi büyük dönüşümlerde yeniliklere uyum sağlayamayan yapıların tasfiye olması bir doğa kanunu. Dolayısıyla şirketlerimizin öncelikle dönüşümü iyi incelemeleri, bu dönüşüm içerisinde kendilerini

hangi noktada yer edinebileceklerini tespit etmeleri ve bunu uygulamaya geçirmeleri gerekiyor. Tabii bunun temelinde kurumsallaşmanın olduğu açık. Şirketlerimiz kendi kültürlerini oluşturmalı ve kurumsal kimliklerini sağlam zeminlere oturtmalı” sözlerini kullandı.

Şirketlere yardımcı olmak adına İstanbul Sanayi Odası olarak üzerlerine düşeni yaptıklarını söyleyen İSO Başkanı; “Bizim İstanbul Sanayi Odası olarak şirketlerimiz açısından önemseydiğimiz bir konu finansman konusudur. Sanayici zor şartlar altında topladığı gelirleri finansman giderleri yoluyla bankalara ödüyor. İSO’da finansman konusunda ciddi eğitim çalışmaları yapıyoruz. Şirketler finansal inovasyon konusuna ciddiyetle eğilmeliler. İnovasyonu sadece şekilsel olarak değerlendiriyoruz ancak işletme inovasyonu da çok kritik bir öneme sahip” dedi.

### “İstihdam seferberliğine büyük bir heyecanla katıldık”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından başlatılan istihdam seferberliğine büyük bir tempo ve heyecanla katıldıklarını ifade eden Bahçivan; “İstanbul Sanayi Odası olarak İstihdam Seferberliğine büyük bir heyecanla katıldık. İşsizliğin azalması toplumsal huzurumuzun ve refahımızın artması konusunda biz de üzerimize düşen görevi yerine getirdik. Madde madde sıralamak gerekirse:   
♦ Yıl içinde yeni istihdam yaratan ve yaratacak olan İSO üyelerinin yer aldığı gurur listemizi başta internet sitemiz olmak üzere çeşitli mecralarda kamuoyuna duyurduk.

♦ Firmalarımız için istihdam teşvikleriyle ilgili bilgi almak ve istihdam sağlayan firmalar listesinde yer almasını sağlamak için Odamız bünyesinde “İstihdam Seferberliği Danışma Masası” kurduk. Eleman arayan firmalarımızın da başvurabileceği masamızda görev yapan İŞKUR iş ve meslek danışmanı ile firmalarımıza bu konuda destek olduk.

♦ Pek çoksektörel ve bölgesel dernek ve sivil toplum kuruluşlarımızla, İstihdam Seferberliğine yönelik toplantılar yaparak sanayicileri

konu hakkında bilgilendirdik” açıklamalarında bulundu.

### “Ekonomide toparlanma sürüyor”

Son dönem iktisat verilerini değerlendiren Erdal Bahçivan toparlanmanın sürdüğünü kaydetti. Bahçivan; “Son dönemde açıklanan veriler ekonomide toparlanmanın sürdüğünü gösteriyor. 2016 yılı büyüme rakamları ekonominin büyümesinin temel itici gücünün imalat sanayi olduğunu bir kez daha gösterdi. 2017 yılında da sanayicimiz ve üreticimiz ekonomimizin umut ışığı olmayı sürdürecektir. Ayrıca İSO verilerine göre, Mart ayında İSO’ya yeni kayıt olan firma sayısı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 80 arttı. ‘Kapasite raporu’ başvurusu yapan üyelerimiz de bu dönemde 481’den yaklaşık yüzde 50’lik bir artışla 723’e yükseldi. Bu sayının yüzde 23’ünü ilk kez kapasite raporu başvurusunda bulunan 168 firmanın oluşturması ise ayrıca önemli” dedi.

### “Teşvik sistemlerinin reformcu olması gerekiyor”

Sanayinin ve ekonominin önünü açmaya yönelik teşviklerin reformist bir yapıya sahip olması gerektiğini ifade eden Bahçivan; “Ekonomideki dönüşümden ve yeni ekonomik modellerden bahsetmiştik. Bu dönüşümü yakalayabilmemiz için teşvik modelimizin de yeni bir anlayışa dayalı reformcu bir teşvik sistemi olması gerekiyor. Bizim ‘Terzi işi teşvik’ olarak isim verdiğimiz yeni teşvik sistemine ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı yürürlüğe girdi. Buna göre kalıplaşmış teşvikler yerine firma ve sektör özelinde o firma ve sektörün sorunlarına yönelik özel teşvikler hayata geçirilecek. Bu konuda uygulamaya yönelik adımların atılmasını memnuniyetle karşılıyoruz. Ayrıca bu modelin geliştirilerek farklı sektörlerde yaygınlaştırmanın yatırımlara ivme kazandıracağına inanıyoruz” dedi. Bahçivan ayrıca; “Bu teşvikler şirketlerimiz tarafından doğru şekilde değerlendirilir ve teşviklerin uygulanması konusundaki kararlılık devam ettirilirse Türkiye kendisini üst lige taşıyacak olan büyüme rakamlarına ulaşma şansını yakalayacaktır” ifadelerinde bulundu.



# TARİFELERİN KRALI ZAMSIZ TARİFE

**BU TARİFEDE  
ELEKTRİĞE  
ZAM YOK!**

**AXA  
Konut Yardım  
Paketi  
hediye!**

**2 YIL BOYUNCA  
FİYAT DALGALANMALARINI  
DÜŞÜNMEYİN!**

EPDK tarafından belirlenen 2017 yılı alt tüketim limitinin üzerinde olan müşterilerimiz faydalanabilirler.

444 6 255 - [www.ckbogazici.com.tr](http://www.ckbogazici.com.tr)

# NET HATA VE NOKSAN ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) uzmanları, Net Hata ve Noksan üzerine yeni bir değerlendirme kaleme aldı. Merkezin Güncesi blogundan yayımlanan yazıda, "NHN kaleminin diğer ülke ortalamalarına kıyasla makul seviyelerde bulunduğu gözlenmekte" denildi.

**N**et Hata ve Noksan (NHN) kaleminin değerlendirildiği yazıda NHN'ye yol açan yol açan unsurlara dikkat çekildi.

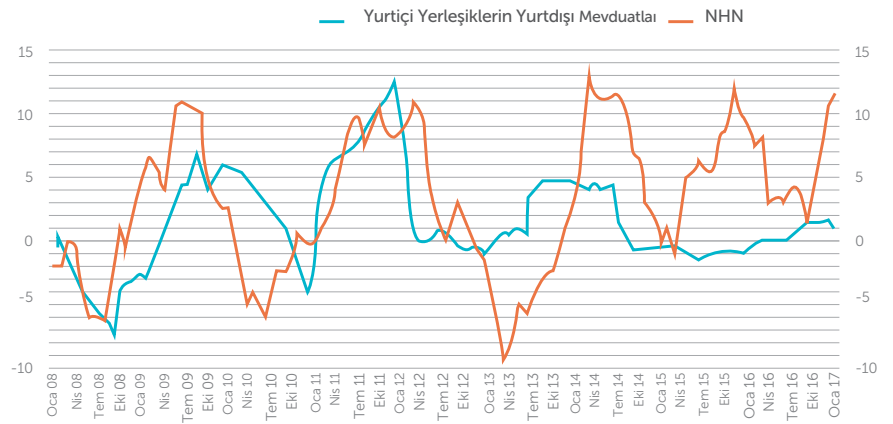
## Merkezin Güncesi'nden paylaşılan değerlendirme şöyle:

"NHN, zaman içerisinde değişen kambiyo mevzuatı, yurt içi ekonomik gelişmeler, küresel ekonominin seyri, ekonomik aktörlerin beklentileri ve bu doğrultuda geliştirdikleri davranışlar tarafından etkilenmekte.

Ödemeler dengesi istatistikleri, ülkenin yurt dışı yerleşikler ile olan tüm ekonomik işlemlerini kapsamakta. Türkiye'nin ödemeler dengesi istatistiklerinin derlenmesinde kullanılan temel veri kaynağı Merkez Bankası da dâhil bankaların yaptıkları raporlamalar olmakla birlikte banka raporları dışında ilgili sektörlerden elde edilen idari kayıtlar ve anket yöntemi ile elde edilen veriler de, tüm ekonomik işlemleri tam ve en doğru şekilde kapsayabilmek adına yaygın olarak kullanılmakta.

Ödemeler dengesi derleme ilkelerinden biri, bir işlemin borç ve alacak olmak üzere, birbirine eşit iki kayıtlı tutulduğu çift kayıt muhasebe sistemine deniyor. Bu koşulun sağlanması için işlemin her iki kaydının piyasa değeri üzerinden kaydedilmesi ve mülkiyet değişiminin gerçekleştiği dönemde eş anlı olarak yapılması gerekmektedir. Bu kayıt sisteminin sonucu olarak da "Cari İşlemler Hesabı" ve "Sermaye Hesabı"nın toplamının her zaman "Finans Hesabı" kalemine eşit olması gerekiyor.

NHN ve Yurtiçinde Yerleşik Kişilerin Yurtdışı Mevduatları\* (Milyar ABD Doları)



\* Veriler yıllıklandırılmış olup milyar ABD doları cinsindedir. Grafikte artı değerler, yurtdışı mevduat azalışına, eksi değerler ise yurtdışı mevduat artışına işaret etmektedir.

Ancak, uygulamada, bu teorik eşitliğin gerçekleşmesi hemen hemen imkansız. Verilerin değişik kaynaklardan elde edilmesi, değerlendirme ve ölçme ile kayıt zamanı farklılıkları yaratmakta; sonuç itibarıyla oluşan farklar Net Hata ve Noksan (NHN) kalemine "kalıntı" şeklinde yansımakta. Bu kalem, finans hesabından, cari işlemler hesabı ve sermaye hesabının çıkarılmasıyla elde edilmekte.

## NHN'ye yol açan unsurları üç farklı temelde özetlemek mümkün:

**Kapsam:** Yurt dışı yerleşikler ile yapılan tüm işlemler, kullanılan veri kaynakları tarafından, tamamen kapsamamış olabilir. **Değerleme ve Ölçme:** Aynı işlem için gerekli borç ve alacak kaydının her biri için farklı veri kaynakları kullanılıyorsa, veri kaynakları bu işlemi farklı değerlerde ölçebilir. **Kayıt Zamanı:** Aynı işlem için farklı veri kaynaklarından elde edilen borç ve alacak kayıtları farklı dönemler

için raporlanmış ve dolayısıyla farklı dönemler için kaydedilmiş olabilir. NHN, zaman içinde değişen kambiyo mevzuatı, yurt içi ekonomik gelişmeler, küresel ekonominin seyri, ekonomik aktörlerin beklentileri ve bu doğrultuda geliştirdikleri davranışlardan etkilenmekte. Örneğin, kambiyo mevzuatındaki değişikliklere bağlı olarak, özellikle ihracat bedellerinin yurda getirilme zorunluluğunun kaldırılması, yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışında tuttukları mevduatları arttırır. Finansal hareketliliğin yoğun olduğu, sermaye girişlerinin zayıfladığı ve Türk lirasında değer kayıplarının yaşandığı ve vergi / varlık barışı uygulamalarının olduğu dönemlerde ise, cari işlemler açığının finansmanında yurt içi yerleşiklerin yurt dışı mevduatları kaynaklı sermaye hareketlerinin payının arttığı biliniyor (Grafik 1). Ayrıca, bu tür dönemlerde finansal sistem dışında tutulan efektiflerin (yastık altı) bankacılık sistemine girmesi de söz konusu olabilir.

# Kaliteyi belirleyenlerin tercihi!



Soket Çorap



İnce Çorap



Seamless





# KATIA®



<http://shop.katia.com.tr>

*Trasparenze* **FALKE** PANOS EMPORIO *linea sprint* **HANRO**  
OF SWITZERLAND



**BONY®**

*Diinya'ya Üretiyoruz...*

Bony Tekstil İşletmeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş  
Organize Sanayi Bölgesi Atatürk Caddesi 4.Sokak No:10-12 59500 Çerkezköy - Tekirdağ Türkiye  
Telefon : 0090 282 735 55 00 Faks : 0090 282 735 55 01  
[www.bonysocks.com](http://www.bonysocks.com)

# CARİ AÇIK 33 MİLYARI AŞTI



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, cari işlemler açığı, Mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre 666 milyon dolar azalarak 3 milyar 57 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylece on iki aylık cari işlemler açığı 33 milyar 23 milyon dolar oldu.

**T**ürkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 2017 yılı Mart ayı ödemeler dengesi istatistiklerini açıkladı. Buna göre; cari işlemler açığı, bir önceki yılın Mart ayına göre 666 milyon dolar azalarak 3.057 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bunun sonucunda, on iki aylık cari işlemler açığı 33 milyar 23 milyon dolar oldu.

### Sonuçlar beklentilerle orantılı

Söz konusu gelişmede, ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret açığının bir önceki yılın aynı ayına göre 793 milyon dolar azalarak 2 milyar 844 milyon dolara gerilemesi etkili oldu. Diğer taraftan, aynı dönemde ikincil gelir dengesinde kaynaklanan net girişler 124 milyon dolar artarak 158 milyon dolar, hizmetler dengesinde kaynaklanan net gelirler ise 41 milyon dolar artarak 672 milyon dolar oldu. Hizmetler dengesi altında seyahat kaleminden kaynaklanan net gelirler, bir önceki yılın aynı ayına göre 28 milyon dolar tutarında artarak 749 milyon dolara yükseldi. Birincil gelir

dengesi kalemi altında yatırım geliri kaleminden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı ayına göre 287 milyon dolar artarak 983 milyon dolar oldu. Doğrudan yatırımlardan kaynaklanan net girişler (net yükümlülük artışı), bir önceki yılın aynı ayına göre 235 milyon dolar artarak 1 milyar 158 milyon dolar tutarında gerçekleşti. Portföy yatırımları 1 milyar 938 milyon dolar tutarında net giriş (net yükümlülük artışı) kaydetti. Alt kalemler itibarıyla incelendiğinde, yurtdışı yerleşiklerin hisse senedi piyasasında 49 milyon dolar net satım, devlet iç borçlanma senetleri piyasasında ise 1 milyar 24 milyon dolar net alım yaptığı görüldü.

### Resmi rezervlerde 2 milyar dolarlık azalma

Yurtdışında ihraç edilen tahvil ve bonolarla ilgili olarak, bankalar 1 milyar 309 milyon dolar net borçlanma, diğer sektörler ise 20 milyon dolar net geri ödeme gerçekleştirdi. Diğer yatırımlarda, 1 milyar 409 milyon dolar tutarında

net çıkış gerçekleşti. Diğer yatırımlar altında, yurtiçi bankaların yurtdışı muhabirlerindeki efektif ve mevduat varlıkları ile yurtdışı bankaların yurtiçindeki mevduatları sırasıyla 324 milyon dolar ve 546 milyon dolar tutarında net azalış kaydetti. Yurtdışından sağlanan kredilerle ilgili olarak, genel hükümet 109 milyon dolar, diğer sektörler 930 milyon dolar ve bankacılık sektörü 473 milyon dolar net geri ödeme gerçekleştirdi. Resmi rezervler 2 milyar 517 milyon dolar azaldı.

### Martta 1,1 milyar dolar 'gizemli' para çıkışı yaşandı

Kaynağı belli olmayan para giriş/çıkışı olarak nitelendirilen Net Hata Noksan kalemi mart ayında 1 milyar 147 milyon eksi verdi. İlk 3 aylık dönemde ise 2 milyar 168 milyon dolar 'gizemli' para çıkışı yaşandı. Bu arada şubat ayına ilişkin cari işlemler açığı 2.53 milyar dolardan 2.54 milyar dolara revize edildi.



Haber Bülteni

Online kayıt olabilirsiniz



## Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellik bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 7.700 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](http://www.groz-beckert.com)

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

### **Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma**

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.

Alparslan İş Merkezi No: 29/01

34169, Merter, İstanbul

Tel: 0212-9246868

E-Mail: [info.turkey@groz-beckert.com](mailto:info.turkey@groz-beckert.com)

### **Tarak**

Büyükşehir Mah.Cumhuriyet Cad.

Ekinoks Plz.E1 Blk. Kat:6 D: 84

Beylikdüzü , İstanbul

Tel: 0212-4384947 Faks: 0212-4384949

# DÜNYA DEVİ MARKA ÜRETİMİNİ YOZGAT'A TAŞIDI



Yozgat Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Eren Çorap, dünyaca ünlü çorap markası Aytuğ'u bünyesine katarak dünya devi markanın üretimini Yozgat'a taşıdı.

**E**ren Tekstil Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Genel Müdürü Eyüp Çam, Türkiye'nin önemli çorap markalarından olan Aytuğ'un Eren Çorap markası altında birleştiğini belirterek, Aytuğ Çorap üretimlerinin Yozgat'ta yapılacağını söyledi. Yozgat Organize Sanayi Bölgesi'nde 2004 yılından bu yana üretim yapan Eren Çorap, hem istihdama hem de ekonomiye katkılar sağlıyor. Ağırlıklı olarak yurtdışına üretim yapan ve önemli aranan üretim merkezi konumuna gelen Eren Çorap, Aytuğ Çorabı bünyesine kattı.

### Finansal sorunlar yaşadı

Türkiye'de 1990'lı yıllarda markalaşan Aytuğ Çorap, 2001 yılından sonra başlayan finans sorunları nedeniyle el değiştirdi. Faaliyete geçişi 1950'li yıllara kadar uzanan Aytuğ Çorap'ın

kurucusu Ayetullah Keser ilk yıllarda Sultanhamam'da küçük çaplı fason üretim yaptı. Şirketin erkek ve bayan çorabına dönük üretimi daha sonra Beylikdüzü'nde modern bir fabrikaya dönüştü. Keser Ailesi'nin Aytuğ markasına yaptığı yatırımlar sonucunda yıllık kapasitesi 30 milyon çifte kadar çıkartılmış bir şirket oluşturuldu. 2001 yılına gelindiğinde Aytuğ, iç piyasada yıllık 1,2 milyon düzinelik satış hacmini yakalamıştı. Aynı yıl ihracatta ise 814 bin düzine satış gerçekleşmişti. O dönemde Aytuğ'un yıllık satışı 20 milyon dolara ulaştı. Kadın ve erkek çorabında ilk markalaşan firma olan Aytuğ ayrıca iç çamaşırı ve spor giyim üretimine de soyundu.

### Birlikten güç doğdu

Eren Tekstil Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Genel Müdürü Eyüp Çam, çorap

sektörünün önemli markalarından olan Aytuğ'un bünyelerine katılması ile birlikte iç pazarda da söz sahibi olacaklarını söyledi. Aytuğ çorap üretimlerine ağırlık vereceklerine değinen Çam, "Avrupa ağırlıklı çorap üretimi yapıyoruz. Spor kulüplerinin yanı sıra markaların üretim merkezi konumundayız. Çorap sektöründe kendi markamız olan Eren Çorap'la da pazara giriyoruz. Bünyemize kattığımız Aytuğ markası ile de hem iç pazara hem de dış pazara yönelmiş olacağız" dedi. Çam, çorap sektöründe markaların birleştiğini ve daha güçlü hale geldiğine dikkat çekerek üretim kapasitenin artacağını vurguladı. Çam, 2 milyon euroluk yatırımla kapasitelerini artırdıklarını ifade ederek, aylık üretim sayısını 2 milyondan 3 milyona çıkardıklarını hatırlattı.

*Yarım asırdır kalitenin,  
güvenin adresi olarak yanınızdayız.*



CORE-SPUN, CASHMERE, MODAL, GAZE/MERSERIZE İPLİK, ORGANİK KOLEKSİYON, JASPE, PAMUK, MELANJ, MELANJ MERSERIZE, BAMBU, AMICOR,  
25 BOYA KAZANIYLA HİZMETİNİZDEYİZ.



Tel.: (+90.326) 451 25 50 (Pbx) Fax: (+90.326) 451 24 60 - 65 e-mail: hatfil@hatfil.com web: www.hatfil.com.tr

HATEKS A.Ş.

# EVOPORATİF KLİMALARLA BAKTERİSİZ VE KOKUSUZ FABRİKA HAVASI

**A**vrupa ve Amerika'da kamu alanlarında sıklıkla tercih edilen iyonizasyon sistemi, küçük yüzme havuzlarından olimpik havuzlara kadar tüm rekreasyon alanlarında kullanılabilir. Bunun dışında iklimlendirme sistemleri, hastaneler ve su depolarının olduğu her sisteme entegre edilebilen gümüş iyonizasyonu; tarım ve hayvancılıkta da ürün kalitesini artırmak için dünya genelinde kullanılıyor. Gümüş iyonizasyon teknolojisi, havuz ve içme suyu dezenfeksiyonunda yaygın olarak kullanılan kimyasal ürünleri minimuma indirerek; kullanıcıyı, çevreyi ve tesisi bu maddelerin sağlığa zararlı etkilerinden koruyor. Gümüş iyonizasyonu ile hijyeni sağlanan su, içme suyu kalitesine ulaşıyor. NASA tarafından 70'li yıllarda patenti

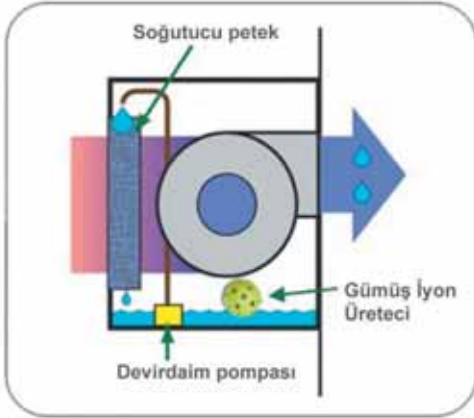


alınan iyonizasyon, suyun hijyenini sağlayarak kalitesini yükselten bir teknolojidir. Bu konunun akademik araştırmalarda 100-120 yıllık bir geçmişi vardır. Gümüşün çok düşük düzeylerde iyonizasyon yöntemiyle kullanıldığında ciddi bir dezenfeksiyon gücünün olduğu,

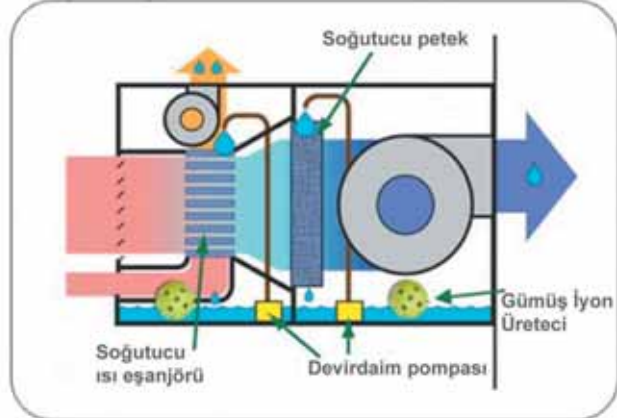
bakterileri kalıcı bir şekilde öldürdüğü bilinmektedir.

## Gümüş iyon üretici ile mikroorganizma oluşumunu önleme:

- ◇ Bağlama ipi ile kullanım kolaylığı,
  - ◇ Düşük maliyetli,
  - ◇ Sınırsız kullanım ömrü,
  - ◇ Elektriksel güç, bakım ve temizlik gerektirmez,
  - ◇ Bakteri, virüs ve mantar (biyofilm) oluşumunu engeller,
  - ◇ Soğutma suyunu ve havayı temiz ve kokusuz tutar,
  - ◇ Toksin içermez – Islak veya kuru hava halinde tamamen güvenli
- Gümüş iyon üreticinin meydana getirdiği gümüş iyonları (Ag+); evaporatif klima, soğutma kulesi, nemlendirici, havuz ve buz depolama tanklarındaki suyu temiz, hijyenik ve kokusuz tutar.



Direkt Evaporatif Klima



İndirekt Evaporatif Klima

Gümüş iyon üretici suya batırıldığında, içerdiği nano teknoloji ürünü gümüş kaplı kumaştaki her bir gümüş metali, havayla temas eden suyun içinde çözülmüş halde bulunan oksijenle tepkimeye girerek gümüş oksitleri oluşturur. Gümüş oksitlerin suda çözünerek milyarda bir konsantrasyonda meydana getirdiği

- gümüş iyonları;
- ◇ Rensiz ve kokusuzdur.
- ◇ İnsanlar, bitkiler ve hayvanlar için güvenlidir.
- ◇ Leke ve pas oluşturmaz.
- ◇ Dakikalar içinde mikroorganizmaları yüzde 99,99 oranında öldürür.
- ◇ Dirençli bakteri oluşturmaz.





## “en iyilerin tercihi”

“Her gün Dünyanın çevresini  
en az 15 kez saran uzunlukta,  
iplik boyuyoruz ve her 1 metresindeki  
kalite güvencemizi, seçkin müşterilerimize  
hiç bitmeyen coşkumuzla  
gururla sunuyoruz”



# ÇORAP SEKTÖRÜ DURMUYOR YENİ HEDEFLERLE GELİYOR



Ekonominin büyük bir zorlanma yaşadığı 2016 yılını geride bırakan Türkiye, 2017 hedef pazarları için kolları sıvadı. İhracatçılara yeni pazarlara açılma konusunda destek veren Ekonomi Bakanlığı'nın teşvikleriyle yeni rotalar belirlendi.

**P**azar bölümlendirme çalışmasından sonra işletmeler, hangi pazar ya da pazar bölümlerine girmeye çalışacaklarına karar verirler; yani hedef pazar ya da pazarlarını seçerler. Hedef pazar kavramı “firmanın hitap etmek istediği ve çekmek istediği müşteri grup ya da gruplar” şeklinde tanımlanabilir. İşletme, önce kendi kaynaklarını, ürettiği malın veya hizmetin özelliklerini, pazar bölümlerinin yapısını, bölümdeki rekabet durumunu dikkate alarak hedefini belirlemeli ve sonra seçtiği pazarlama bölümlerine uygun pazarlama karmasını geliştirmeli. Hedef pazarın belirlenmesi firmalara rakiplerini görmeyi sağladığı gibi pazardaki karlılığı yüksek ve tatmin edilmemiş ihtiyaçları keşfetme olanağı da sunar. Bunu yaparken ihtiyaçları karşılayabileceği ve zaman içinde bunu devam ettirebileceği pazarı

## Pazar belirlemede büyümeyi hedefleyen firmalar çok önemli tespitlerde bulunmalı. Başarılı ihracatçılar; doğru malı, piyasayı ve zamanı iyi tespit ederek rotaya doğru dümeni kırmalı.

veya pazarları hedef alan firmalar yurtdışında daha uzun süre varlığını sürdürür.

### Hedef pazar belirlenirken nelere dikkat edilmeli?

Hedef pazar belirlenirken sektörün, hedef pazar beklentilerini netleştirip, belirleyecekleri ülkelerin kendi

ürünlerine dair ihtiyaçlarını gözetmesi gerekiyor. Firmalar; işletmelerinin kaynaklarını, ürün özelliklerini, ürünün hayat eğrisindeki yerini, pazarın yapısını ve rekabet durumunu inceledikten sonra yeni pazarlarına doğru adım atmalı. Ürün hedef pazarda sadece istikrarlı değil, aynı zamanda yükselen bir talebe de sahip olmalı. Pazar araştırması, firmaların ürünleri için hangi yabancı pazarların en fazla potansiyele sahip olduklarını belirlemesine olanak tanır. Yeni ihracata başlayan firmalar demografik ve fiziki çevreye, politik ortama, ekonomik faktörlere, sosyal ve kültürel çevreye, pazara girilebilirliğe ve ürün potansiyeline dair birkaç hedef pazar araştırmasına girişmeli. İyi bir pazar araştırması, firmanın ürünleri veya hizmetleri için talebi ve hedef pazarda ürünlerinin ne kadar iyi bir performans göstereceğini tahmin etmesine yardım eder.

## HEDEF PAZAR BELİRLENİRKEN GÖZ ÖNÜNDE TUTULMASI GEREKENLER:

- Büyüme ve yoğunluk eğilimlerini göz önüne alarak her ülkenin toplam nüfusunu belirlemek.
- Hedef alınan yaş grubunun, nüfusun içinde yeterli payı olup olmadığını saptamak.
- Nüfusun ne kadarının kent, banliyö ya da kırsal kesimde yaşadığının analizinin çıkarılması.
- Pazara girecek olan ürün ya da hizmeti etkileyebilecek olan iklim ve hava değişiklikleri olup olmadığının tespiti.
- İhracat noktasından çeşitli hedef ülkelere taşıma mesafelerinin öğrenilmesi.
- Pazarda ulaşım ve haberleşme altyapılarının düzeyi ve kalitesinin göz önünde tutulması.
- Pazarda yeterli nakliye, ambalajlama, boşaltma ve

diğer yerel dağıtım ağlarının olup olmadığının kontrolü.

- Devlet sisteminin özel sektöre destek olup olmadığının araştırmasının yapılması.
- Hedef olarak belirlenen devletin, özel sektör iş bağlantılarına ne derecede dahil olduğunun bilgisi edinilmeli.
- Yabancı ürünlerin ithalatına karşı devletin tutumunun incelenmesi.
- Devlet; kotaları, gümrük vergilerini ve diğer ticaret engellerini kaldırmaya çalışıyor mu?
- Hedef pazar olarak belirlenen ülke, Dünya Ticaret Örgütüne (DTÖ-WTO) üye mi? Gümrük duvarlarını istediği zaman yükseltebilir veya ithalatına yasaklama koyabilir mi? Sorularının



cevaplandırılması.

- Pazarda ithal ürünler ne ölçüde kabul görüyor?
- Hedef pazarın gayrisafi milli hasılası ve ödemeler dengesi nedir?
- Hedef ülkenin ithalat ve ihracat oranlarının firmalar tarafından araştırılması.
- Hedef ülkede enflasyon oranı nedir? Pazar ve kambiyo mevzuatı nasıl çalışıyor?
- Hedef pazar ne derecede iç pazara benziyor?

# ÇORAPTA HEDEF BÜYÜDÜ: YENİ PAZAR ABD

Dünyanın en güçlü ekonomisi ABD, çorap sektörünün iştahını kabartıyor. Sürekli kendini yenileyen ve ilerleyen çorap ihracatçıları bu sefer istikameti ABD olarak belirledi.

**D**ünya çapında serbest piyasa ekonomilerinin en büyük örneği olarak gösterilen ABD ekonomisinde, üretim ve hizmetlerin büyük bir bölümü özel sektör tarafından tüketilmekte ve sağlanmakta olup, dünya çapında kamunun ağırlığının bu kadar az olduğu başka bir ekonomi bulunmamakta.

İş dünyası

harcamalarındaki artışa bağlı olarak ABD'nin ekonomik toparlanma sürecinde en önde gelen sektör, imalat sektörü oldu. İmalat sanayinin öne çıkan alt sektörleri arasında havacılık ve uzay sanayi, telekomünikasyon, kimyasallar, elektronik ve bilgisayarlar yer alıyor. Hizmetler sektörü, ülke GSYİH'nin yaklaşık yüzde 80'ini oluşturuyor. ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun Hizmetler Sektörü Raporu'na göre, ülkenin hizmetler sektöründeki rekabet gücü, profesyonel hizmetler sektöründeki başarısından kaynaklanıyor. ABD hizmet ticaretinde önemli olan diğer sektörler arasında finans, sağlık, ulaşım ve emlak sektörlerini saymak mümkün olmakla birlikte, en çok gelişme gösteren sektörler arasında perakendecilik, bilişim, sanat ve eğlence sektörleri de ön plana çıkıyor.

## İktisat politikaları dünyanın ekonomisini belirliyor

ABD'nin önde gelen sektörlerini inceledikten sonra uluslararası arenadaki ekonomik görünümü ve ilişkilerine de ışık tutmak gerekiyor. Dünya ekonomisinin büyüme motoru olan ABD'nin izlemekte olduğu ticaret ve yatırım politikaları gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan tüm ülkeler tarafından her zaman çok yakından ve dikkatle izlenerek, kendi politikalarını belirlemede yol gösterici oluyor. 1990'lı yıllarda çok sıkı mali politikalar uygulanan ABD'de 11 Eylül olayları, zaten zayıflamakta olan ülke ekonomisine büyük bir darbe vurmuştu. Vergi kesintileri ve sağlık harcamalarındaki artış ülkenin maliye ve para politikaları içinde önemli gündem konuları haline geldi. 2006-2007 yıllarında yaşanan iyileşmenin ardından 2008 yılında derinleşen kriz ile özellikle sosyal güvenlik alanında yeni bir çıkmaza girildi. ABD'de para politikaları hükümetten bağımsız olarak Merkez Bankası tarafından düzenlene de Başkan tarafından önerilen ve Kongre'de kabul edilen yıllık bütçe, uygulanacak maliye politikalarını da içeriyor.

ABD'nin ekonomi politikaları halen krize odaklı olup, iyileştirme amacı güdüyor. Zayıf ekonomi ve vergi teşvikleri 2010-2011 kamu maliyesi açısından ciddi tehditler yaratmış, bu da dikkatlerin vergi konsolidasyonu üzerinde yoğunlaşmasına neden olmuştu. Bütçe açığının çözümüne yönelik olarak Kongre'nin Demokrat ve Cumhuriyetçi üyelerinin farklı

yaklaşımları bulunuyor. Cumhuriyetçi üyelerin hükümetin harcamalarında büyük kesintilere gitmek yönündeki planları, çoğunluğunu Cumhuriyetçilerin oluşturduğu Temsilciler Meclisi'nden onay almış ancak, ABD Senatosu tarafından özellikle sağlık güvencesini hedef alan bütçe kesintisi reddedilmişti. Obama Hükümeti çözüm olarak harcama kesintileri ve vergi artışını sunmuş olmasına rağmen karşı taraf bu çözüme sıcak bakmamış, bütçe ile ilgili tartışmalar sürerken, en geç 2 Ağustos tarihine kadar artırılması gereken hükümetin borç tavanı konusunda 1 Ağustos itibarıyla mutabakata varılmış ve borç tavanı 2,4 trilyon dolara yükseltilmişti. Almanya ve Japonya gibi sanayileşmiş ülkelere göre kişisel vergi oranlarının düşük seyrettiği ABD'de kurumlar vergisi oranı yüksektir. Kurumlar vergisi Japonya'nın ardından ikinci sırada olan ABD'de en yüksek kurumlar gelir vergisine sahip eyaletler arasında Pennsylvania, Minnesota, New Jersey ve Washington DC sayılabilir. Vergi politikası hükümet, eyalet yönetimi, belediye ve vilayet gibi yerel yönetim tarafından gerçekleştirilen ABD'de, satış vergileri ise eyaletler arasında farklılık göstermekte.

### **Türkiye - ABD ticareti nasıl ilerliyor?**

20. yüzyıldan beri devam eden ABD ile Türkiye arasındaki ticari bağlar, iki ülkenin yakın diplomatik ilişkilerine yansımada. Dünyanın en büyük çorap alıcısı olan ABD ile uzun yıllardır beri devam eden aktif ticari ilişkilerimize rağmen ABD çorap pazarını henüz aktif çorap sektörü, pazar haline çeviremedi. Son yıllarda, Türkiye'nin gelişen ekonomisi ve artan siyasi önemi sayesinde, Türkiye'nin ABD ile olan ticareti artış göstermeye başladı. Yine de ABD ile Türkiye ekonomisi arasındaki ekonomik ve ticari birliğin mevcut potansiyele ulaştığı söylenemez. ABD ile Türkiye'ye hızlı bir bakış, hali hazırda karşılammamış bir ticari potansiyelin varlığını gözler önüne seriyor. ABD ile Türkiye arasında 2016 yılında gerçekleşen ticarete dış ticaret açığı, bir önceki yıla göre yüzde 10,4 azalma göstererek,



### **ABD'de deneyim sahibi olmayan Türkiye menşeli işletmeler, pazara giriş stratejisi geliştirerek, pahalı risklerden kaçınarak ve mümkün olan en büyük payı alabilmek için ülkeyi doğru analiz etmelidir.**

4,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Washington Ticaret Müşavirliği'nin açıkladığı rapora 2017 ABD Ulusal Ticaret Tahmini Raporu'na göre; Türkiye 2016 yılında ABD'nin en büyük 29'uncu pazarı oldu. ABD'ye Türkiye tarafından 2016 yılında yüzde 8'lik bir artışla 534 milyon dolar hazır giyim ihracatı gerçekleştirildi. Bu oranı yüzde 9,5'lik gerilemeyle takip eden tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise 2016 yılını 9,5'lik düşüşle kapattı.

### **ABD'ye ihracatın artması için neler yapılmalı?**

Türkiye merkezli firmaların üst düzey rekabet gücüne sahip olduğu Avrupa, Afrika ve Asya pazarlarının aksine

### **RESMİ TATİLLER VE ÇALIŞMA SAATLERİ**

ABD'de normal çalışma günleri Pazartesi-Cuma arası olup, mesai saatleri genelde sabah 08.00-17.00 veya 09.00-18.00 arası gerçekleşir.

Yeni Yıl : 1 Ocak

Noel : 25 Aralık

Şükran Günü : Kasım ayının dördüncü Perşembe günü

Ulusal Bağımsızlık Günü: 4 Temmuz

Martin Luther King Günü : Haziran'ın üçüncü Pazartesi günü

Başkan'ın Günü : G. Washington, A. Lincoln'un doğum günleri anısına her yıl Şubat ayının üçüncü Pazartesi günü

Memorial day (Anma Günü) : Mayıs'ın son Pazartesi günü  
İşçi Bayramı : Eylül'ün birinci Pazartesi günü

Colombus Günü : Ekim ayının ikinci Pazartesi günü

Veterans Günü : 11 Kasım

## ABD'NİN DIŞ TİCARETİNDE ÜLKELER & ÜRÜNLER

ABD'nin 5 milyar \$ üzerinde ihracat hacmi olan 45 pazar bulunuyor. ABD'nin önemli ihracat pazarlarının yanısıra son yıllarda Brezilya, Hong Kong ve Hollanda yükselen ihracat pazarları olarak öne çıkıyor.

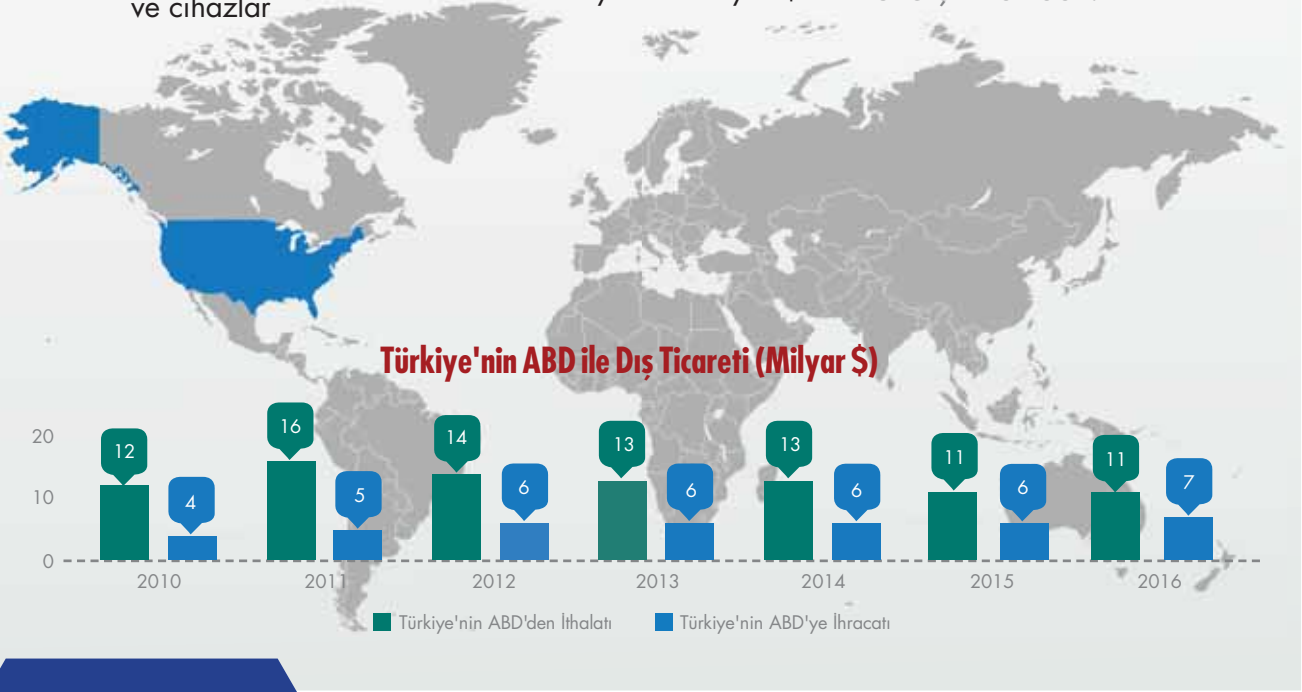
### ABD'NİN İHRACATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER

Petrol ve mineral yağlar, otomobil ve kara taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar, optik alet ve cihazlar

### ABD'NİN İHRACATINDA İLK 5 ÜLKE

1. Kanada - 280 milyar \$
2. Meksika - 236 milyar \$
3. Çin - 116 milyar \$
4. Japonya - 63 milyar \$
5. Birleşik Krallık - 56 milyar \$
27. Türkiye - 10 milyar \$

ABD, 2007 yılından itibaren en fazla Çin'den ithalat yapmaktadır. İthalatta öne çıkan ülkelerin yanısıra Güney Kore, Birleşik Krallık, Fransa, Hindistan ve İtalya öne çıkmaktadır.



Amerika Birleşik Devletleri'nde kişi başı tüketilen yıllık çorap miktarı

**50 çift**



ABD'ye ikinci planda tutulan Pazar muamelesi yapılması hedeflenen ihracat oranlarına erişimde engel teşkil ediyor. Ürün ve pazarlama stratejisi geliştirmenin yanı sıra, ABD'deki Türkiye merkezli firmalar, üretim kapasitelerinin ve kaynaklarının büyük bir bölümünü Amerikan

taleplerini karşılamaya vakfediyor. Bu dinamikler Türkiye'den ihracat gerçekleştiren iş insanlarını büyük bir riskle karşı karşıya bıraksada ABD'de bir marka oluşturmakla elde edilen küresel prestij dikkate alındığında başarının sağladığı faydalar, mevcut tehlikelerin yanında ağır basıyor. ABD'de deneyim sahibi olmayan Türkiye menşeli işletmelerin, pazara giriş stratejisi geliştirmeleri ve pahalı risklerden kaçınmak ve mümkün olan en büyük Pazar payını almak amacıyla ülkenin federal, eyalet ve yerel bazlı düzenlemelerini anlamaları gerekiyor. Keza Amerikan işletmelerinin de Türkiye pazarını yakinen incelemeleri ticaretin karşılıklı büyümesine katkı sağlayacak.

### Amerikan usulü ticaret nasıl işler?

ABD, bir yandan serbest ticaret

kavramının öncülüğünü yaparken bir yandan da ulusal çıkarları söz konusu olduğunda ulusal yasalarını ön plana çıkarmakta; iç mevzuatına uymadığı veya milli güvenliğini tehdit ettiğini öne sürerek uluslararası camiada kabul görecektir şekilde uluslararası anlaşmalar kapsamındaki istisnai haklarını kullanan bir ülke. Özellikle, tarım ve demir-çelik sektöründe aşırı korumacılık uygulayarak yerli üreticiyi uluslararası arenada destekleyen ABD, bu çerçevede, İhracat Geliştirme Programı (EEP) ve Pazar Geliştirme Programı gibi ihracat sübvansiyonlarını uyguluyor. ABD'de ihracata yönelik devlet yardımları, federal ve yerel olmak üzere iki düzeyde yürütülüyor. Federal düzeydeki yardımlar; Ticaret Bakanlığı, EximBank, Küçük İşletmeler İdaresi, Tarım Bakanlığı, Denizaşırı Özel Yatırım Şirketi,



Ticaret ve Gelişme Ajansı ve Dışişleri Bakanlığı tarafından, yerel olarak sağlanan teşvikler ise, eyaletlere bağlı kurumlar tarafından sağlanmaya devam ediliyor. İhracatla ilgili olarak alınacak kararlarda Başkan'ın İhracat Konseyi (President's Export Council) ve Sanayi Danışma Programı (Industry Consultations Program) ülkede önemli bir yere sahip. Uluslararası ticarete en önde gelen danışma komitesi olan Konseyin amacı; ABD'nin ticarete performansını etkileyebilecek politika ve programlar hakkında tavsiyelerde bulunmak, ihracatın geliştirilmesi için çalışmak, iş çevreleri arasındaki ticaretle ilgili problemlerin çözümüne yardımcı olmak ve iş çevreleri, sanayi, tarım ve resmi kurumlar arasındaki sorunlarda forum görevi yapmak. Dış Satım Şirketleri (Foreign Sales Corporations) ise 1984 yılında uygulanmaya başlanan ve firmaların ihracattan sağlanan gelirinin yüzde 15 ya da 30'unu vergi dışı bırakan bir teşvik uygulaması.

### ABD'nin ihracat etiği

ABD'de kişi başına milli gelir 45 bin doların üzerinde. Bu özelliği

ile ABD özellikle gıda ve tekstil sektörlerinde büyüyen dengeli bir pazar özelliğini taşımakta olup, ülke tüketicileri markadan çok kalite ve fiyata önem veriyor. Amerikan tüketicisinin haklarını çok iyi bilmesi ve bu haklarını koruması da pazarın bir diğer önemli özelliği olarak liste başında yer alıyor. ABD tüketiminde ithal mallarına yönelik talep esnekliğini ölçmek amacıyla yapılan bir araştırmada ithalata yönelik talep esnekliğinin pozitif ve önemli ölçüde yüksek olduğu tespit edildi. Bu



**Atlas Okyanusu kıyısı  
Türkiye'den 7 saat, Büyük  
Okyanus kıyısı ise 10 saat geridir.**

durum, yerli malların fiyatındaki artış karşısında Amerikan tüketicisinin ithal mallara olan talebinin fiyattaki artıştan daha fazla arttığı anlamına geliyor. Dolayısıyla, Amerikan tüketicisi fiyat değişikliklerine karşı son derece hassas bir tavır sergiliyor. Bu nedenle, Amerika'ya yönelik ticarete fiyatın iyi tespit edilmesi son derece önem arz ediyor. Bu ülke piyasası, pek çok üretici ve tüketici örgütünden oluşan özdenetimi yüksek, oldukça korumacı bir yapıya sahip olup, ülkedeki mevzuat ve yasal düzenlemeler hakkında çok iyi bilgi sahibi olunması gerekiyor. ABD Tüketici Ürünleri Güvenliği Komisyonu (CPSC) tarafından hazırlanan "Tüketici Ürünleri Güvenliğini Geliştirme Kanunu" 14 Ağustos 2008 tarihinde ABD Başkanı tarafından onaylanarak yürürlüğe girdi. Komisyon, binlerce çeşit tüketici ürünlerinin yol açabileceği yaralanma ve ölüm riskine karşı tüketiciyi koruyucu önlemler almakla yükümlü olup, kimyasal, mekanik, elektrik ya da yangın ile ilgili tehlike barındırabilecek ürünlere karşı düzenlenen Kanun, ABD'ye ihracat açısından önem arz ediyor. ABD, dünyadaki en büyük tekstil ve hazır giyim tüketici kitlesini oluşturuyor. Amerikalı tüketicilerin giyim eşyası, ev tekstili ve halı satın alma isteği ve merakı, gelişmekte olan ülkelerden dış göç nedeniyle daha da hızlı artıyor.

### Dağıtım kanalları

İthalat hacmi ile dünyanın en büyük pazarı olan ABD'ye ihracatta, uygulanacak stratejinin çok iyi belirlenmesi ve pazar araştırmasının

## ABD'NİN GÜMRÜK VERGİLERİ

GTİP	ÜRÜN TANIMI	VERGİ ORANI
6102.20	Pamuklu örme kadın kaban, manto, anorak, kolsuz ceket vs.	%15,9
6102.30	Suni – sentetik örme kadın kaban, manto, anorak, kolsuz ceket vs	%28,20
6109.10	Pamuklu örme t-shirt	%16,50
6109.90	Suni sentetik örme t-shirt	%32,00
6115.30	Suni sentetik kısa konçlu kadın çorap	%14,60
6115.95	Pamuklu diğer kısa ve uzun konçlu çoraplar, ağ veya dantel içerenler	%10,00
6115.95	Pamuklu diğer kısa ve uzun konçlu çoraplar, diğerleri	%13,50
6203.19.10	Pamuklu dokuma takım elbiseler	%13,20
6203.19.20	Ağırlığın %36 veya daha fazlası yünden, suni elyaftan dokuma takım elbiseler	%21 of FOB value +52 Cent/kg
6203.19.30	Diğer dokuma suni takım elbiseler	%14,90
6203.42	Pamuklu dokuma pantolonlar (denim dahil)	%16,60
6205.20	Pamuklu dokuma erkek gömlek	%19,70

da en ince detayına kadar derinleştirilmesi gerekir. Rakiplerin fazla olduğu, gelişkin bir pazara girildiği unutulmamalı. Pazar araştırılırken pek çok bilgiye elektronik ortamda kolaylıkla ulaşılması (ABD'nin gümrük vergileri, dış ticaret istatistikleri, denetim kurumlarının web sayfaları vb), ihracatçılar açısından bir avantaj oluşturuyor. Fuarlara katılım, dağıtım zincirinin diğer halkalarına ulaşmak için önemli bir fırsat. ABD pazarı rekabete açık olması nedeniyle ürün tasarımı ve ambalaj konusunda oldukça hassas davranılması gereken bir pazar olma özelliğini taşıyor. ABD'de dağıtım kanallarının ilk halkasını büyük toptancı firmalar (wholesalers) oluşturuyor. Bu firmalardan birçoğunun işi ithalat ve dağıtım yapmak olup, ithal ettikleri malı broker ve/veya alt dağıtıcı firmalar aracılığı ile satarlar. Böylece ithal ettikleri malı satan firma ile nihai tüketiciyi karşı karşıya getirmemekte ve pazarın kontrolünü ellerinde tutmaktadırlar. Pazarın işleyişinin farklı olması sebebiyle, ABD'deki firmalarla işbirliği yapmak ya da Amerikalıların çalışacağı ofis kurmak da bir başka alternatif olarak değerlendirilebilir. Bunun yanı sıra doğrudan pazarlama veya satış mağazası/bürosu açma olanağı da mevcut. Ancak kurulacak firmanın muhasebe kayıtlarının



tutulması, vergi ve benzeri hukuki sorumlulukların yerine getirilmesi için CPA denilen Yeminli Mali Müşavir ile çalışmak zorunluluğu var. ABD'de vergi mükellefiyetinin çok ağır yaptırımlarının bulunduğu da anımsatılmalı.

Pazarda başarılı olmak için; pazarda yer alabilmenin süresi uzun olabileceğinden başlangıç maliyetlerinin düşük tutulması, satış sözleşmesinde belirtilen hususlara titizlikle uyulması, doğru pazarlama stratejisi oluşturabilmek için; ürünün pazara uygunluğu, dağıtım kanalları, Amerikan tüketicisinin zevk ve tercihlerinin değerlendirilmesi gibi konularda bilgi sahibi olmak oldukça önemli.

### Pasaport ve vize işlemleri hakkında bilinmesi gerekenler

Türkiye'den ihracat gerçekleştirenlerin ABD'ye seyahatlerinde göçmenlik dışı vize almaları gerekiyor. Göçmen Olmayan Vize Bölümü Amerika Birleşik

### İklim

Çok geniş bir coğrafyaya yayılan ABD'nin farklı bölgelerinde farklı iklim özellikleri görülüyor. Genelde ılıman olan iklim, güneye doğru tropikal özelliklere gösteriyor. Hawaii ve Florida'da tropik, Alaska'da kutup iklimi gözlenirken Mississippi Nehri'nin batısındaki büyük düzlüklerde yarı bozkır iklimi hakim. Ocak ve Şubat aylarında Rocky Dağları'nın doğu eteklerinden esen ılık rüzgarlar zaman zaman kuzeybatıda hakim olan soğuk kışların etkisini azaltıyor. Federal Başkent Washington'da en sıcak ay Temmuz (21-31°C), en soğuk ay Ocak (-3-6°C), yağmur yağışının en bol olduğu ay Ağustos, en kurak ay ise Şubat ayıdır.



Devletleri'ne geçici olarak iş veya turistik amaçlı seyahat eden kişilerin başvurularını değerlendirir. Başvurular sadece randevu yoluyla kabul edilir. 1 Şubat 2010 itibarıyla, ABD Ankara Büyükelçiliği'nden ve ABD İstanbul Başkonsolosluğu'ndan yapılacak bütün göçmen olmayan vize başvurularının,

elektronik vize başvuru formu olan DS-160'ı internet üzerinden göndermeleri yoluyla yapılması gerekiyor. Vize başvurularının planlanan seyahat tarihinden en az 6 ila 8 hafta önceden yapılması tavsiye ediliyor. Vize başvuru randevusu almış başvuru sahiplerinin, randevu tarihinden en az iki iş günü

öncesinden DS-160 elektronik formunu internet üzerinden göndermeleri gerekiyor. Yatırımcı (E) ve Şirket içi Transfer (L) Vizesine başvurmak için ise DS-160 başvuru formunun onay sayfası dahil tüm belgelerin randevu tarihinden en az on (10) iş günü öncesi ABD Büyükelçiliğine gönderilmesi gerekiyor.

## Fed, Bej Kitap raporunu yayımladı

ABD Merkez Bankası (FED), ekonomik faaliyetlerin ve istihdamın ülke genelinde artmaya devam ettiğini bildirdi. FED, Amerikan şirketleriyle yapılan anket sonuçlarıyla hazırladığı Bej Kitap raporunun Nisan 2017 sayısını yayımladı. Şubat ortasından Mart sonuna kadar geçen dönemi kapsayan Bej Kitap'a göre, ekonomik faaliyetler, FED'in 12 bölgesinin yarısında ılımlı, diğer yarısında ise sınırlı düzeyde genişledi. Ülkenin orta ve batısında yer alan eyaletlerin doğu yakasındaki eyaletlere kıyasla daha iyi performans göstermesi dikkati çekti. Raporunda, ekonomik aktivitelerdeki hızlanmanın sektörler bazında da belirginleştiğine işaret edilirken, sanayi, enerji ve turizm sektörlerinden genellikle



olumlu bildirimler alındığı kaydedildi. Ayrıca, şirketler tarafından kullanılan banka kredilerinin hacminde artış gözlemlendiği belirtilen raporda, konut inşaatlarının da yetersiz arz nedeniyle hızlandığı bildirildi. Öte yandan, tüketici harcamalarına yönelik karışık sinyallerin yansıdığı raporda, özellikle otomobil harici perakende satışların kısmen zayıfladığı ifade

edildi. Raporun hazırlanması için iş yerleriyle gerçekleştirilen anketin sonuçları, istihdamın Şubat-Mart döneminde ülke genelinde artmaya devam ettiğini ortaya koydu. Ayrıca, iş gücü piyasasındaki sıkışmanın sayısı giderek artan firmaların çalışanlarını kaybetmelerine yol açtığı belirtilen raporda, ücret artışlarının ise sınırlı ancak geniş kapsamlı olduğuna işaret edildi.





# YENİ GÜÇ, İDDİALİ PAZAR: ÇİN

Özgün uygarlık yapısı, dünyanın en kalabalık nüfusu ve son yıllarda hızla gelişen ekonomisiyle dikkatleri üzerine çeken Çin Halk Cumhuriyeti ihracatçılar için de iyi bir PR arenasına olma özelliği taşıyor.

**D**ünya tarihindeki en eski uygarlıklardan biri olan Çin araştırmalara göre 4 bin yıllık bir kayıtlı tarihe sahip. Geniş coğrafyaya yayılan uygarlık yüzyıllar boyunca farklı hanedanlar tarafından yönetildi. Yüzyıllar boyunca devam eden hanedanlıklar dönemini sona erdiren ve Çin'in modern dönemini şekillendiren olay ise, 20'nci yüzyılın başlarında yaşanan halk ayaklanması ve ordunun gerçekleştirdiği milliyetçi devrim oldu. Hanedanlık yönetimi sora ererken, 1912 yılında Çin Cumhuriyeti kuruldu. 1945 yılında, İkinci Dünya Savaşı'nın sora ermesiyle birlikte ülke milliyetçiler ile komünistler arasında iç savaşa girdi. Bu savaş 1949

yılında Mao Zedong önderliğindeki komünistlerin yönetimi ele geçirmesiyle son buldu ve sosyalist bir ülke kurmak üzere uzun soluklu bir mücadele ve reform süreci başladı. Bugünkü resmi adı Çin Halk Cumhuriyeti olan ülkede, başlangıçta özgürlükçü bir atmosfer olsa da zamanla baskıcı ve kapalı bir rejim hakim oldu.

**"Hoşunuza gitsin veya gitmesin küresel ekonomi kaçamayacağınız büyük bir okyanus" Xi Jinping**

1976 yılında Çin Komünist Partisi 'ılımlılar' ve 'radikaller' olmak üzere iki kutba ayrılmıştı. Radikalleri Mao Zedong'un eşi Çiang Çing yönetiyordu. Aynı yılın 9 Eylül günü Mao 72 yaşında ölünce, eşi Çiang yönetiminde etkinliğini devam ettirmek istedi. Ancak, Başbakan Hua, hem parti başkanlığını ve hem de Askeri Komite Başkanlığını ele geçirdi. Bunun sonucu olarak Mao'nun eşi ve üç taraftarı tutuklandı. Bu, radikallerin mücadeleyi kaybetmesi anlamını taşıyordu. Çin Ulusal Kongresi, Şubat 1978'de, 1985 yılına kadar gerçekleştirilecek 'Dört Modernizasyon Programı'nı kabul etti. Bu programla tarım, endüstri, savunma ile bilim ve

teknoloji alanlarının, 1985'e kadar çağdaş standartlara kavuşturulması öngörülmekteydi.

Ancak programın maliyeti 600 milyar doları bulduğu için, bu maliyeti karşılamak adına Çin yabancı sermaye temin etmek zorunda kaldı. Komünist Parti'nin Mart 1978'de Deng Şaoping'i Başbakan Yardımcılığı'na seçmesi sonucu Çin, önce Japonya'ya yanaştı ve iki devlet arasında Şubat 1978'de 60 milyar dolarlık bir ticaret anlaşması imzalandı. Bu anlaşma, Çin ve Japonya arasında 1937'den beri devam eden savaş halini de sona erdirmiş oldu.

### Çin'in ekonomik durumu

Çin zengin tarihi, özgün uygarlık yapısı, dünyanın en kalabalık nüfusu ve son yıllarda hızla gelişen ekonomisiyle dikkatlerin üzerine çekiyor. 19'uncu yüzyılın başlarına kadar dünyanın diğer bölgelerine göre oldukça gelişmiş bir ülke olan Çin, batıdaki sanayileşme devrimi sonrasında Avrupalı devletlerin yakaladığı teknolojik gelişim ve deniz aşırı ticaret karşısında sendeleyerek hızlı bir ekonomik çöküş süreci içerisinde kendini buldu. Dünya güç dengesinde İngiltere, Almanya, Japonya, Rusya ve daha sonra ABD gibi güçler kendini gösterirken, Çin geri planda kalmıştı. Uzun yıllar dış dünyaya kapalı bir ekonomi politikası uygulayan Çin, 1980'lerin başlarında, kolektif tarım uygulamasını durdurdu ve özel teşebbüse yeniden izin verdi. Şu anda dünyanın en büyük ihracatçılarından olan Çin Halk Cumhuriyeti, rekor düzeylerde dış

## "Ülkeni kalbinde yaşatırken, ufkunda dünya olsun." Mao Zedong

yatırım çekiyor. Aralık 2001'de, Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'yle 15 yıldır sürdürdüğü üyelik müzakereleri tamamlandı ve hükümet, başta ticaret rejimi olmak üzere ekonomide çeşitli yapısal değişikliklere gideceğinin ve uluslararası ticaret kurallarına uyumlu hareket edeceğinin sözünü verdi. Hemen ertesinde yıllardır sinyalleri verilen yüksek büyüme hızı beraberinde geldi, ticaret hacimlerinde rekorlar kırıldı, uluslararası doğrudan yatırımların en cazip çekim merkezi oldu.

### Türkiye Çin ilişkileri

Türkiye ve Çin arasındaki ticari ilişkiler 1965 yılında başlamış, 1971 yılında resmi diplomatik iş anlaşması yapıldıktan sonra iki ülke arasındaki

ticaret hacmi arttı. 1995 yılından sonra Çin ekonomisinin hızlı büyümesinin ardından Çin'in Türkiye'ye olan ihracatında tekstil ürünlerin yerine mekanik ve elektrik ürünler en fazla ihraç edilen ürünler olarak toplam ihracatın yarısını kapsadı. Türkiye'nin Çin'e olan ihracatındaki başlıca ürünler ise çelik, bakır ve mermer taş olarak sıralanabilir.

Türkiye ile Çin arasındaki ticari ilişkilerin hacmi, ilk kez 1 milyar Amerikan dolarının aşıldığı 1999 yılından bu yana düzenli bir gelişme gösteriyor. İkili ticaret hacmi, 2005 yılında 4,9 milyar, 2010 yılında ise 19,5 milyar Amerikan dolarına yükselirken, 2011 yılında ilk kez 24 milyar doların üzerine çıktı. Dış ticaret hacmi, 2012 yılında da aynı seviyeyi koruyarak 24,12 milyar dolar civarında seyretti. 2013 yılında ise dış ticaret hacmi 2012 yılında ara verdiği artış ivmesine devam ederek 28,29 milyar dolara sıçradı. İkili ticari ilişkilerdeki gelişmeye rağmen, Çin ile ticarete Türkiye'nin karşılaştığı açık, yıllar itibariyle artış gösteriyor.

## KÜNYE:

**Başkent:** Pekin

**En büyük şehir:** Şanghay

**Resmi dil:** Çince

**Yüzölçümü:** 9.596.961 km<sup>2</sup>

**Nüfus:** 1 milyar 382 milyon

**Para birimi:** Çin Yuanı (¥)

**GSYİH:** 11 milyon dolar

**Kişi başı GSYİH:** 8 bin 659 dolar

**Büyüme oranı:** %6.3

**Zaman dilimi:** Çin zaman standardı (UTC+8)



Türkiye-Çin diplomatik ilişkilerinin resmen başladığı 1971'den bu yana iki ülke arasındaki ilişkiler sürekli inişli ve çıkışlı bir zeminde ilerliyor. Genelde Türkiye'nin Batılı ittifakları ile yaşadığı gerilimli dönemlerde Türkiye ve Çin arasındaki ilişkilerde ani bir hızlanma ve ilerleme yaşandığı görülüyor. Bunun haricinde iki ülke arasındaki ilişkiler statik ve potansiyelinin oldukça altında seyretmekte. Söz konusu ilişkilerin seyrini değiştirmek için bugüne kadar çeşitli siyasi ve ekonomik önlemler düşünülmüş olsa da bunların hayata geçirilemediği aşikardır.

Türkiye-Çin ilişkilerini bu zamana kadar ele alan çalışmaların en önemli eksikliğinin ekonomik öncelikleri fazlasıyla önemserken siyasi ve stratejik önerileri ise fazla hesaba katmadığı vurgulanıyor. Başka bir ifadeyle Türkiye ve Çin arasındaki ilişkilerin ani değişimi ve istikrarsızlığının en önemli sebebi mevcut literatürde sıklıkla vurgulandığı gibi ekonomi değil. Ekonomik ilişkiler önemli bir kısmını oluşturmakla beraber Türkiye ve Çin arasındaki mevcut ekonomik ilişkileri bile negatif etkileyen asıl sorun siyasi ve stratejik perspektif eksikliğinden

## "Dünyanın sorunları için küresel ekonomiyi suçlamamıza gerek yok." Xi Jinping

kaynaklanıyor. Siyasi ve stratejik perspektif eksikliğinin giderilmesi için öncelikle açık yüreklilik ve cesaretle iki ülke arasındaki siyasi sorunların incelenmesi ve çözüme kavuşturulmaması bile yönetme kapasitesinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada kısaca iki ülke ilişkilerindeki temel sorunlar ele alınarak bazı politika önerilerinde bulunulmuştur.

### İki ülke arasındaki anlaşma ve protokoller

Türkiye ile Çin Halk Cumhuriyeti arasındaki ticari ilişkiler, 16 Temmuz 1974 tarihinde Pekin'de imzalanan Ticaret Anlaşması çerçevesinde yürütülmeye başlandı. Söz konusu Anlaşmanın 6'ncı maddesi uyarınca, her yıl toplanması öngörülen Türkiye-

Çin Halk Cumhuriyeti Karma Ticaret Komitesi, 1978 ve 1981 yıllarında olmak üzere iki kez toplanmayı başarabildi. Adı geçen Komite, 19 Aralık 1981 tarihinde Pekin'de imzalanan Ekonomik, Sınai ve Teknik İşbirliği Anlaşması çerçevesinde kurulan Karma Ekonomik Komite ile birleştirilmiş ve Türkiye-Çin Halk Cumhuriyeti Karma Ekonomik ve Ticari Komitesi adını almıştı.

### Çin 2017'de vites yükseltti

Çin'de ihracat Ocak ayında küresel talepteki artışın etkisiyle yükseldi. Gümrük İdaresi tarafından yapılan açıklamaya göre Çin'de ihracat Ocak'ta bir önceki yılın aynı dönemine göre dolar cinsinden yüzde 7,9 artış kaydetti. İthalatın ise yüzde 16,7 artmasıyla birlikte, dış ticaret fazlası Ocak ayında 51,35 milyar dolar oldu. Çin'de ihracat Mart ayında ise, küresel talebin artması ile son iki yılın en hızlı artışını gerçekleştirdi. Çin Gümrük İdaresi'nin açıkladığı verilere göre, dolar bazında ihracat Mart ayında önceki aya kıyasla yıllık bazda yüzde 16,4 yükseldi. İthalat ise yüzde 20,3 artış kaydetti. Önceki ay ihracat yüzde 1,3 ve ithalat yüzde 38,1 düşüş sergilemişti. Böylece Çin'de

## ÇİN'DE İHRACAT KÜRESEL TALEP İLE GÜCÜNÜ KORUDU

Çin'de ihracat Nisan ayında, küresel talepteki toparlanmanın etkisiyle, Mart ayında gördüğü iki yılın en yüksek seviyesine göre biraz azalmasına karşın, güçlü konumunu korudu. Yuan bazında ihracat Nisan ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14,3 yükseldi. İthalat ise yüzde 18,6'lık bir çıkış yakaladı. Bunun sonucu dış ticaret fazlası 262,3 yuan (38 milyar dolar) seviyesinde gerçekleşti. Ekonomistlerin tahminlerinin medyanına göre, ihracatın yüzde 16,8 ve ithalatın yüzde 29,3 artması bekleniyordu. Çin'de



ihracat görünümü, küresel talepteki toparlanmanın etkisiyle, dünyanın en büyük ticaret ortağı ile ticaret savaşı tehdidinin azalması ile birlikte iyileşti. Uluslararası Para Fonu (IMF), bu yıl için küresel büyüme tahminini artırdı. Bu durum dış talep için görünümü daha parlak hale getiriyor. Hong Kong'da

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA ekonomisti Xia Le, "İhracatta çift haneli büyüme güçlü küresel talebi işaret ediyor," dedi ve "Çin'in finansal borç azaltma adımları henüz başladı ve iç ekonomi üzerinde baskı oluşturacak. İlk ithalat bu trendi yansıtacak" şeklinde görüş bildirdi. Yuan bazında ihracat yılın ilk dört ayında yüzde 14,7 artarken, ithalat yüzde 27,8 tırmandı. Dolar bazında ihracat söz konusu dönemde yüzde 8, ithalat yüzde 11,9 arttı. Beklenti; bu verilerin sırasıyla yüzde 11,3 ve yüzde 18,0 artması yönündeydi.



## En büyük çorap ihracatçısı Çin, dünyanın çorap ihtiyacının yüzde 40'ını tek başına karşılıyor.

dış ticaret fazlası Mart ayında 23,93 milyar dolar oldu. Yuan bazında ise ihracat yüzde 22,3 ve ithalat yüzde 26,3 yükseldi. Gümrük İdaresi'nden yapılan açıklamada; dış ticaretin durağan seyrini 2017 yılı boyunca sürdüreceği, fakat ikinci çeyrekte yavaşlama gösterebileceği belirtildi. Diğer taraftan, artan üretim ile Çin'in petrol ithalatının ABD'yi geçtiğine de vurgu yapıldı. Cari fiyatlarla hesaplandığında dünyanın en büyük ikinci ekonomisi olan ÇHC'nin normal şartlar altında 20 sene içerisinde bu sıralamada birinci sıraya yükselmesi öngörülmüyor. Son 10 yıldır istikrarlı bir şekilde sürdürdüğü yüzde 10'a ulaşan kalkınma hızıyla, 'yüzyılımızın yeni küresel gücü' olarak anılmaya başlandı.

### **İhracatçının bilmesi gerekenler**

Çin'deki iş gelenekleri arasında soyadının önce kullanılması önemli ve iş toplantıları sırasında kart alınıp verilmesi doğal bir uygulama. Kartın bir yüzünün Çin harfleriyle yazılmasının uygun olacağı da düşünülüyor. İş toplantıları için, gerek kamu kurumlarında, gerekse büyük şirketlerde özel salonlar kullanılır. Büroların kullanılması adet değildir. Toplantılar resmi bir havada geçer ve oturulan yerler protokole göre belirlenir. En üst düzey Çinli katılımcının, en üst düzey misafiri kendi sağına oturtması yaygın bir uygulama olmakla beraber dakiklik en büyük kıstaslardan biri olarak kabul ediliyor. Toplantı sırasında her iki taraf kısa bir tanışma ve açış konuşması yapar. Önemli olan ise, bundan

sonraki kısımda Çinli taraf önce söze başlamışsa, sonuna kadar müdahale etmemek ve kendi görüşlerini en sonda söz alındığında dile getirmek oluyor. İş toplantıları sırasında, Çinlilerin ev sahibi olduğu akşam yemeklerinin erken saatte başladığını bilmek gerekir. İş yemekleri çoğu kez akşam saat 18.00'de başlatılır. Yemek, meyvelerden hemen sonra, aniden saat 20.00 gibi sona erdirilir. Bu şaşırtıcı gelse de yaygın bir durum. Özellikle bir masaya sığılmayacak derecedeki büyük iş yemeklerinde, hiyerarşi sırasına göre konukları masalarında elde kadehle tek tek ziyaret etmek önemli bir Çin geleneği olarak bilinir.

### **Çin'e giriş çıkışlarda döviz işlemleri zorluyor**

Çin'de kullanılan para birimi olarak 1 yuan, 100 fen etmektedir. Piyasada en yüksek 50 ve 100 yuan banknotlar bulunabilir. Özel ekonomik alanlar dışında yabancı paranın ülke içinde dolaşımı yasak olan Çin'de, gümrüklerde ülkeye girerken yanınızda olan para ile ülkeyi terk ederken sahip olduğunuz para miktarı birbirine yakın olmalı. Kullanılmayan Çin parasının ülkeyi terk ederken yeniden dövize çevrilmesi ancak 6 ay içinde ve pasaport, uçak bileti ve döviz bozdurma belgesini göstererek mümkün oluyor. Dolayısıyla başlangıçta Çin parası alırken elde edilen döviz bozdurma belgesinin iyi muhafaza edilmesi gerekiyor. Son olarak, yeniden dövize çevirdiğiniz miktar, önceden Çin parasına çevirdiğiniz miktarın yarısını geçemez. Böylece tüm parayı yeniden dövize dönüştürmek mümkün olmaz.

## **ÇİN-TÜRKİYE E-TİCARET ANLAŞMASI İMZALANDI**

Türkiye ile Çin arasında ilk sınır ötesi e-ticaret anlaşması Kayseri'de imzalandı. Hayata geçirilen proje ile Türk ve Çin KOBİ'leri arasında sınır ötesi e-ticaret alanında işbirliği, e-ticaret ve lojistik altında işbirliği, e-ticaret ve lojistik altyapısını güçlendirecek ortaklıkların oluşturulması ve e-ticaretin gelişimi sağlanacak. Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki: "Bugün burada kadim Türk-İslam medeniyeti ile köklü bir Çin medeniyetinin buluşmasını da yaşıyoruz. Ticaret bir erdemdir, haktır, hukuktur. Doğru tüccarın ahirette de peygamber efendimizle birlikte olacağını dinimiz bize bildiriyor. Öte yandan, bir Çin atasözünde, 'güler yüzlü, adaletli olmayan ticaret yapmanın' deniliyor. Doğrusu da budur. Böyle iki köklü medeniyetin ticarete de birlikte hareket etmesi gerekir. Çok güzel üretim yapmasına rağmen, ürününü satamayan birçok insan var. Birçok bürokratik engellerin ötesinde, e-ticaret, çok daha kolay müşteriye ulaşmayı ve onlara bu ürünleri satabilmeyi sağlıyor."

# RUSYA PAZARI İÇİN ŞANSIMIZI YENİDEN DENEMELİYİZ



Çorap sektörü için geçtiğimiz yıllarda oldukça önemli bir yere sahip olan Rus pazarı son zamanlarda gerek ekonomik gerek politik sebeplerden dolayı eski gücünü ve verimliliğini kaybetti. Normalleşmeyle sektör, Rusya pazarının yeniden canlandırılması gerektiğini düşünüyor.

**Ç**orap sektörünün önceden çok önemli pazarlarında biri olan Rusya Federasyonu bir takım politik ve ekonomik sebepler dolayısıyla eski aktif yapısını kaybetti. Kaybedilen bu pazarın tekrar canlandırılması gerektiğini savunan Çorap sektörünün önde gelen isimleri bu Pazar için yeniden ne gerekiyorsa yapılmalı diyor.

## Federasyonun kısa tarihi

8 Aralık 1991'de Rusya Devlet Başkanı Boris Yeltsin ile Ukrayna ve Belarus Devlet Başkanlarının Minsk'te bir araya gelerek Sovyetler Birliği'ni dağıttıklarını bildirmelerinin ardından 1991'de Mihail Gorbaçov istifa ettiğini

açıkladı. Kremlin gönderlerinde dalgalanan Kızıl Bayrak indirilerek yerine Rus bayrağı çekildi. Böylece Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği 25 Aralık 1991'de resmen dağıldı. Haziran 1991 yılında, Boris

**FOM şirketinin araştırmasına göre, Rusya vatandaşlarının ortalama enflasyon beklentisi Nisan ayında yüzde 3,6-3,7 ile bugüne kadarki en düşük seviyeye geriledi.**

Yeltsin aynı yılın Aralık ayında bağımsız Rusya Federasyonu haline gelecek olan Rusya Sovyet Federatif Sosyalist Cumhuriyeti Devlet Başkanlığı'na seçilerek Rus tarihinde doğrudan seçilen ilk lider oldu. Sovyetler Birliği sırasında ve dağıldıktan sonra ABD ve IMF tarafından tavsiye edilen özelleştirme ve piyasa ve ticaretin serbestleştirilmesi de dahil olmak üzere 'şok terapi' çizgisinde radikal değişiklikler içeren geniş kapsamlı reformlar yapıldı. Ancak tüm bunlar büyük bir ekonomik kriz ile sonuçlanmış olup 1990-1995 arasında GSYİH ve sanayi üretiminde yüzde 50 düşüş meydana gelmesine sebep oldu.

Özelleştirmeler ile birlikte işletmelerin kontrolü büyük ölçüde devlet kurumlarından hükümet ile bağlantıları olan bireylere kaydı. Çoğu yeni zengin milyarderler nakit parayı taşıdı ve ülke dışına büyük bir sermaye kaçıışı gerçekleştirdi. Ekonomik sorunlar sosyal hizmetlerin çöküşüne neden oldu ve ülkede doğum oranı aniden düşerken ölüm oranı ise hızla yükseldi. Sovyetlerin son yıllarında yüzde 1,5 olan yoksulluk seviyesi 1993 ortalarında yüzde 39-49'a çıktı. 1990'lı yıllar Rus tarihinde, yaygın yolsuzluklar, kanunsuzluklar ve suç çeteleri ile şiddet suçunun yükselişi olarak görülüyor.

### Türk-Rus ilişkilerinin kuş bakışı görünümü

Aynı coğrafyayı paylaşan, güçlü tarihi ve kültürel bağlara sahip olan Türkiye ve Rusya Federasyonu arasındaki ilişkiler köklü bir geçmişe dayanıyor. 15'inci yüzyılda başlayarak günümüze değin kâh soğuk kâh sıcak ilerleyen Türkiye-Rusya ilişkileri ekonomi ve ticaretle de belirleyici rol oynuyor. Osmanlı, Türkiye ilişkileri Karadeniz üzerinden ticaret yollarıyla ve 1497'de resmen başladı. Bu tarihten sonra Osmanlı Devleti ile Rus Çarlığı arasında savaşlar, ittifaklar, yardımlar, dostluklarla, soğuk savaşla süren ilişkiler yaşandı. Kurtuluş Savaşı'nın başladığı



Kültürel mirasın yanı sıra eğlence hayatıyla da turistlerin ilgisini çeken Rusya, dünyanın önde gelen ekonomik güçlerinden biri.

dönemde Sovyet Rusya'sıyla diplomatik ilişkiler geliştirildi. Kurtuluş Savaşı'nı silah yardımı gibi maddi düzeyde destekleyen Sovyet Rusya'yla Batılı devletlere karşı savaş noktasında işbirliği yapıldı. Meclis'in açılmasından üç gün sonra Atatürk, Lenin'e bir mektup yazarak siyasi ve askeri nitelikli bağlaşmadan söz etti. Sovyet Dışişleri Bakanı Çiçerin tarafından verilen yanıtlarda dostluk

ve diplomatik ilişkinin kurulup geliştirilme dileği belirtildi. 11 Mayıs 1920'de TBMM Moskova'ya Dışişleri Bakanı Bekir Sami Bey başkanlığında bir heyet gönderdi. Moskova'daki görüşmeler sonucu iki ülke arasında Mart 1921'de bir Dostluk Antlaşması imzalandı.

Tarihsel süreçte yeri geldiğinde rekabetin, yeri geldiğinde işbirliğinin öne çıktığı bu ilişkilerde, Soğuk Savaş döneminin sona ermesi sonrasında yeni işbirliği imkan ve perspektifleri ortaya çıkmıştı. İkili planda işbirliğine odaklı bir seyir izleyen Türkiye-Rusya ilişkileri, Suriye kriziyle alakalı askeri hareketlilikler neticesinde arzu edilmeyen, ciddi bir sınamaya maruz kalmış, mamafih Türk ve Rus halklarının ortak arzusu çerçevesinde iki ülke ilişkilerinde yeni bir başlangıç yapmaya karar vermişti. Devlet Başkanlarının öncülüğünde ilişkilerde normalleşme süreci ne yeşil ışık yakılmıştı. Bu çerçevede, 2016 yılının ikinci yarısından itibaren yeniden yoğun bir ikili siyasi diyalog trafiği gündeme geldi. Ekonomik ve ticari ilişkiler Rusya Federasyonu'yla ilişkilerin itici gücünü oluşturuyor. Bir dönem

## RUSYA'YA VİZE ENGELİ KALKTI

Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Putin arasında gerçekleştirilen görüşmeyi değerlendiren Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, iş dünyasının Rusya tarafında yaşadığı vize sıkıntısının ortadan kaldırıldığını söyledi. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Forum İstanbul 2017 etkinliği kapsamında düzenlenen "Türkiye'nin Geleceğini Tasarlarken İhracatta Atılım

Yılı Oturumu"nda konuştu. Zeybekci, "Zaman laf üstüne laf koyma zamanı değil, taş üstüne taş koyma zamanı. Artık Türkiye'yi daha fazla büyütme zorundayız" dedi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Rusya ziyaretini ve Putin ile görüşmesini değerlendiren Zeybekci, "Rusya ile vize hakkında sorun yaşayan iş dünyasının önündeki engeller kaldırıldı" açıklamasını yaptı.

38 milyar dolara ulaşan ikili ticaret hacmiyle en önemli ticari ortaklarımızdan biri olan Rusya, ticaret hacminde son dönemde görülen konjonktürel düşüğe rağmen 24 milyar dolarlık ticaret hacmiyle yine başlıca ticaret partnerleri arasında yer almaya devam ediyor. İki ülke arasındaki karşılıklı yatırımlar 10 milyar dolar düzeyinde olup, Türk müteahhitleri tarafından bugüne kadar Rusya'da toplam değeri 60 milyar doların üzerinde 2 bine yakın proje hayata geçirildi. Türkiye ve Rusya Federasyonu arasında turizm alanında mevcut işbirliği, ikili ilişkilerin bir diğer önemli veçhesini oluşturuyor. 2014 yılında ülkemize gelen Rus turist sayısı 4,5 milyona yaklaşmış olup, 2015 ve 2016 yıllarındaki konjonktürel düşüşlerin 2017'den itibaren müşterek gayretlerle geride bırakılması hedefleniyor.



Rusya, soğuk iklimine rağmen tarihi zenginlikleriyle dünyanın dört bir yanında hemen her mevsim turistleri çekmeye devam ediyor.

### Rus dış ticaret politikaları

Rusya Federasyonu'nun Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkeleri ile Serbest Ticaret Anlaşması bulunur. Ülkenin Avrupa Birliği ile Şubat 1996'dan beri geçerli olmak üzere bir ortaklık ve işbirliği anlaşması da aktif.

Rusya, Beyaz Rusya ve Kazakistan tarafından 1 Ocak 2010 tarihinde kurulan Gümrük Birliği'ne 2014 yılında Ermenistan ve 2015 yılında Kırgızistan dahil oldu.

Rusya Federasyonu Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) 1993 yılı Haziran ayında başvurmuş, üyeliği 16 Aralık 2011 tarihinde, İsviçre'nin Cenevre kentinde üye devletlerin bakanları tarafından onaylanmıştı. Rusya Federasyonu, DTÖ'ye katılımının onaylanması sürecinin tamamlandığını 23 Temmuz 2012 tarihinde Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Sekreteryası'na resmi olarak bildirdi. İç onay sürecini tamamlayan Rusya, 23 Ağustos 2012 tarihinden itibaren DTÖ'nün 156'ncı üyesi olarak aktif üyelik faaliyetlerine başladı.

Rusya, 2006-2007 yıllarında BDT üyesi ülkelere sağlamakta olduğu ucuz enerji desteğini önemli ölçüde daralttı. Bu da ülkenin ucuz gazı bundan böyle Sovyet dönemi sonrası bir işbirliği desteği olarak kullanmayacağı şeklinde yorumlandı. Bununla birlikte Rusya'nın Sovyet dönemi sonrasında yeniden ekonomik entegrasyon için BDT yerine Avrasya Ekonomik Topluluğu'nu (Eurasec) daha verimli bir araç olarak görmeye başladığı gözlemlendi. 2000 yılı Nisan ayında kurulan Eurasec, hali hazırda Rusya, Beyaz Rusya, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan ve Özbekistan'dan oluşmakta olup, Ermenistan, Ukrayna ve Moldova üyelik öncesi gözlemci statüsünde. 250 milyon nüfuslu potansiyel bir pazar olan Eurasec'in birinci hedefi bir Gümrük Birliği oluşturmaktır. Bu hedefe yönelik çok küçük bir ilerleme kaydedilmiş olsa da, söz konusu ilerlemeler, tarifelerin çoğunluğunda şimdiden bir düzenleme olması nedeni ile önemli görülüyor. Rusya ve Kazakistan bölgeye finansman sağlanması amacıyla yönelik olarak

## RUSYA İLE İLK ÇEYREK VERİLERİ UMUT VERDİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2017 ilk çeyrek verilerini açıkladı. Türkiye ile Rusya Federasyonu ticaretinde geçen yıla kıyasla hem ihracatta hem de ithalatta artış olduğu bildirildi. Özellikle ihracatta yüzde 41'lik artış umut verdi. Rusya'ya ihracat bu yılın ilk çeyreğinde geçen yıla kıyasla 353 milyon dolardan 498 milyon dolara yükseldi. İthalat ise yüzde 11 artarak 3,9 milyar dolardan 4,3 milyar dolara ulaştı. Böylece Rusya, Türkiye'nin ithalat listesinde üçüncü sırada yer aldı. İhracatın oransal olarak en hızlı artış gösterdiği diğer ülkeler ise yüzde 55'lik artışla Çin ve yüzde 41'lik artışla Rusya oldu. Çin'e ihracat geçen yılın ilk çeyreğine göre 408 milyon dolardan 632 milyon dolara yükseldi. Çin'den ithalat ise yüzde 15 azalarak ilk çeyrekte 6,2 milyar dolardan 5,2 milyar dolara geriledi. Böylece Çin ile dış ticaret dengesinde Türkiye lehine bir artış yaşandı.

Avrasya Kalkınma Bankası'nı kurmuştu. Banka, 1,5 milyar dolar tutarında kayıtlı sermayeye sahip.

### Preferans sistemi Türkiye için büyük kolaylık

Rusya Federasyonu tarafından ihraç ürünlerinin ülkeye girişine getirilen bir kolaylık, Türkiye'nin ithalatta uygulanan ülke preferans



sistemine dahil edilmesi oldu. Sovyet döneminden beri (1974) uygulanan bu sistem, 1992 yılında tekrar düzenlenmiş olup, Türkiye, gelişmekte olan ülkeler statüsünde mütalaa edilerek, Rusya Federasyonu'na ihraç edilecek Türk mallarının yüzde 25 oranında gümrük vergisi indirimi ile ülkeye girmesine imkan sağlandı. Ancak Rusya, ithalatta uyguladığı genel preferanslar sistemine dahil madde gruplarında bir azaltmaya gitti. Bu uygulama ile Türkiye'nin belli başlı ihraç ürünlerinden tekstil, deri, şekerleme mamulleri, makarna, temizlik maddeleri, bisküviler liste dışında kaldı.

### **Bavul ticaretine karşı yasal tedbirler**

Bavul ticareti, Rusya'nın Türkiye olan ticari ilişkilerinde 1990'lı yıllarda oldukça büyük bir yere sahipti. Bavul ticareti günümüzde her iki ülkedeki gelişmeler paralelinde önemini yitirmeye başlasa da, bu tür ticaretten zarar gören Rusya ticaretin yasal zemine oturtulması amacıyla aldığı tedbirleri daha da sıkılaştırdı. Rusya'nın aldığı önlemlerin yanı sıra kargo yoluyla yapılan taşımalarda son zamanlarda taşıma maliyetlerinin çok yükselmesi, gümrüklerde yapılan kontrollerin sıklaştırılması ve mallara el

konulması ya da nakliye sırasında kaybolması gibi riskler kargo ticaretinin de yasal ticarete doğru gidişini hızlandırıyor.

### **Rus ihracat etiği**

Rusya Federasyonu gelir elde etmek amacıyla bazı mallar itibarıyla ihracat vergisi uygulamasına geçti. Başlangıçta bu vergi doğal gaz ve petrole konmuşken zaman içerisinde diğer mallara da yayıldı. Vergi yüzde 5 ile 30 arasında değişiyor. Vergi konulan bazı önemli maddeler; gübre, kağıt, kereste, bazı demir ve demir dışı metaller olarak sıralanabilir. Rusya "Uluslararası Armonize Eşya Tanımı ve Kodlama Sistemi"ni kullanıyor. Kullanılan bu sisteme göre ülkeye giriş yapacak olan mallar, 97 ürün kategorisinden biri içinde değerlendirilmekte olup, gümrük vergileri gümrüklerde bu sınıflandırmaya göre uygulanıyor. Gümrük vergileri yüzde olarak ya da birim başına euro cinsinden veya bu iki yöntemin birleşimi üzerinden uygulanmakta. Rusya ile ticarete yaklaşık 130 ülke MFN statüsünden yararlanıyor. Bu ülkeler arasında Rusya ile bir "Ortaklık ve İşbirliği Anlaşması" bulunan AB ülkeleri de yer almakta. Birliğe Mayıs 2004'te katılan yeni üyeler de Anlaşma kapsamına bu tarihten itibaren alındı.

## **KÜNYE:**

**Yüzölçümü:** 17.075.400 km<sup>2</sup>

**Nüfus:** 146.5 milyon (2015)

**Resmi Dili:** Rusça

**Yönetim Biçimi:** Rusya Federasyonu çift meclisli başkanlık sistemi ile yönetilmektedir.

**Başkent:** Moskova

**Para Birimi:** Ruble

**Başlıca Kentler:** St. Petersburg, Novosibirsk, Nizhny Novgorod, Yekaterinburg

**Doğal Kaynaklar:** Petrol, doğal gaz, kömür ve çok sayıda stratejik minerali kapsayan bir doğal kaynak rezervi bulunmaktadır. Ancak söz konusu kaynakların çıkarılması iklim, yeryüzü ve uzaklık koşulları nedeni ile zordur.





# ARA DEĞİL

# ARANAN ELEMAN

Tekstil Vakfı iştirakleriyle kurulan meslek lisesi METEM eğitimdeki özgün tavrı ve işleyişiyle hem mesleki eğitim hem de tekstil sektörüne sağladığı istihdam alanıyla çığır açıyor.



**M**illi Eğitim Bakanlığı'nın destekleri ve Türk Tekstil Vakfı ve Tekstil İş Verenler Sendikası'nın ortak girişimleriyle açılmış olan Türk Tekstil Vakfı METEM Merkez Müdürü Murat Kıroğlu; okulu, öğrencileri, işleyişi ve sektörün okula olan katkılarını anlattı.

### **“Meslek liseleri daha da görünür olmalı”**

Geniş bir arazi üzerine kurulmuş, bloklar halinde bölümlerin birbirinden ayrıldığı okul, eğitim yuvası olmasının yanı sıra adeta fabrika standartlarına sahip. Okulun olanakları ve kurulu öyküsünden bahseden Merkez Müdürü

Murat Kıroğlu; “Biz, Milli Eğitim Bakanlığı'yla Türk Tekstil Vakfı ve Tekstil İş Verenler Sendikası'nın ortaklaşa yapmış olduğu protokol kapsamında açılmış bir okulumuz. Bu okulun kuruluş amacı, tekstil sektörünün kalifiye eleman açığını kapatmak oldu. Türkiye’de 3 tane okulumuz var. Bunun yanı sıra biri

**Türk Tekstil Vakfı METEM  
Merkez Müdürü  
Murat KIROĞLU**



Okul Müdürü Murat Kiroğlu, okulu ve okulun kuruluş öyküsünü anlattı. Kiroğlu, sektörle olan ilişkilerin daha da sıklaşması gerektiğini vurguladı.

Kayseri’de biri Adana’da olmak üzere iki tane de kardeş okulumuz var. Biz Tekirdağ METEM olarak ilk açılan okullardan birtanesiyiz bu yüzden de biraz abi hüviyetimiz var diyebiliriz. Aslına bakarsanız, bütün işler bizim okulumuzun açılışıyla başladı, ondan sonra Adana ve Kayseri okulları açıldı. Bu yüzden tecrübe ve görmürlük açısından da önde gidiyoruz” ifadelerini kullandı.

### “Sektörün çekimserliği pratiği az öğrenciden kaynaklanıyor”

Bakanlığın okulu kurmakta hedeflerini sıralayan Kiroğlu; “Milli Eğitim Bakanlığı’nın bu okulu açmasındaki hedefi; fabrikalarda istihdam edilmek istenen öğrencilerin teorik bilgisinin yanında pratik bilgisinin de sanayicileri tatmin edecek boyuta ulaştırılmasıydı. Öğrenciler bu okullardan evvel fabrikalara gittiğinde, sanayici sadece teorik bilgiyle donatılmış bir stajyer ya da yeni işçinin milyarlık makinelerle dokunmasını haklı olarak istemiyordu. Bu durumda da meslek liselerinde yeteri kadar pratik bilgiyi özümseyememiş çocuklarımız ne yazık ki istihdam edilemiyordu. Teorik bilgiyle mezun olmuş öğrenciler alanda yükselmesi gerekirken sadece basit işlerde çalıştırılıyordu. Hatta açık

### “Çorap sanayicileri de sadece çorap üzerine eğitim veren okullar açabilir ya da mevcut okullara destek verebilir.”

konuşmak gerekirse ne yazık ki bu öğrenciler getir götür, evrak işleri yapıyorlardı. Pratik bilgi yeterli olan, bu işin içerisinde yetmişmiş öğrenci ve kalifiye elemana dair beslenen ihtiyaç sanayicilerin bir araya gelerek bu okulları kurmaya karar vermelerine ön ayak oldu. Sanayici, makine bozulduğu ya da başka olağan dışı durumlarda üretimi ve üreticiyi aksatmayacak pratiğe ve kriz yönetimi algısına sahip öğrencilerin yetiştirileceği bu okulun kurulabilmesi için bakanlık destekleriyle kolları sıvamış oldu” dedi.

### “Kendi çorabımızı üretecek donanımına sahibiz”

Okulun bir fabrikadan tek farkının öğrencilerin alışma ve öğrenme süreçlerinde gözlerini korkutmayacak minyatür makinelerden oluştuğunun altını çizen Kiroğlu; “Bu proje kapsamında bize sanayiciler tarafından sağlanan

olanaklarla kendi ipliğimizi kendimiz üretebilir konuma geldik. Öğrencilerimiz tarafından üretilen iplikleri yine öğrencilerimiz dokuyor, örüyor ve hatta boyuyorlar. Bununla da kalmayan girişimlerimiz okul içerisinde açtığımız laboratuvarla sektör için de çok önem arz eden inovatif gelişmeler için elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz” ifadelerine yer verdi. Kiroğlu; “Okulumuzda endüstri otomasyon alanı dediğimiz bir yer mevcut; bu alanın içerisinde, tekstil makinelerinin bakım ve onarımları üzerine pratik yoğunluklu olmak üzere teorik ve pratik eğitimler veriliyor. Okulumuz olanakları doğrultusunda değerlendirildiğine tam bir entegre tesis özelliklerine sahip” dedi.

### “Türkiye’de açılan ilk laboratuvarlı tekstil lisesiyiz”

Tekirdağ METEM’in Türkiye’de açılan ilk laboratuvarlı tekstil okulu olduğunu vurgulayan Kiroğlu, çorap sanayicilerine; kendi ipliğini üretip, örüp, dokuyabilen öğrencilerin bulunduğu bu okula destek olmaları çağrısında bulundu. Kiroğlu; “Genel olarak tekstilcilerden çok destek alıyoruz ama çorap sanayicilerinden fazla destek alamıyoruz” dedi. Kiroğlu ayrıca okulun ilk olması nedeniyle kuruluş aşamasında bazı prosedür sıkıntıları yaşadığını kaydederek; “İlk zamanlarda kurulmak istenen okul daha evvel başka bir örneği olmadığı için devlet mezuatına uydurulamamıştı. Bu yüzden açılması planlanan projeye okul kimliği kazandırılması gerekiyordu. Önceki adı İşletmeler Üstü Eğitim Merkezi olan okulumuz, daha sonra Mesleki Teknik Anadolu Lisesi unvanına kavuştu. Anadolu Meslek Lisesi olarak hizmete başladıklarında kısıtlı bir bölüm ve olanaklara sahip olduklarını belirten Kiroğlu; “Okulumuz ilk açıldığında tekstil laboratuvarı dalıyla öğrenci alımına başladık. Sadece o alana öğrenci alırken başka okullara da stajyer öğrenci gönderiyorduk. Ama şimdi geldiğimiz konumda üniversitelerden bizim okula stajyer olarak çalışmak amacıyla öğrenciler geliyor” dedi.



**Sadece desen ve örme işlemi yapmakla kalmayan öğrenciler aynı zamanda kendi ipliklerini de kendileri üretiyorlar.**

**“Üniversite öğrencileri staj için okulumuza geliyorlar”**

Okulun kat ettiği yolun 2007'den bugüne çok fazla olduğunu vurgulayan Müdür Kiroğlu, okulda eğitim veren öğretmenlerin de öğrencilere yaklaşımının profesyonelce olduğunu ve işlerini severek yaptıklarını belirtti. Kiroğlu; “Eğitlimiz gerçekten alanlarında fark yaratan isimler. Okulumuzun hem eğitimcileriyle hem de teknik olarak çizdiği çizgi üniversitelerin de staj talebinde bulunmasına sebep oldu. Üniversitelerden gelen staj gruplarımız hala devam ediyorlar. Genelde meslek yüksek okulları ya da mühendislik fakülteleri öğrencileri gelip okulumuzda

stajlarını gerçekleştiriyorlar. Aynı zamanda vardığımız pratik eğitim boyutunu teoriyi de aksatmadan iletmek istediğimiz için okulumuzda sektörün önde gelen isimlerini ağırlayarak seminer ve söyleşileri elimizden geldiğince

gerçekleştirmeye çalışıyoruz” ifadelerini kullandı.

**“Ar-Ge’ye önem veriyoruz”**  
Okulda verilen teknik eğitimin yanında sürekli yenilikleri ve inovatif gelişmeleri takip ettiklerini ve bu



Uzman Eğitimci Orhan Ülkar, çocukların gelecekteki mesleklerine şimdiden atılmaları için oldukça fazla çaba sarf ettiklerinin altını çizdi. Ülkar, her bir öğrencilerin her biriyle özel olarak ilgilendiklerini belirtti.



gelişmeler doğrultusunda ellerinden geldikçe aksiyon aldıklarını belirten Kıroğlu; “Biz okulumuzun diğer teknik liselerden bir farkı olması gerektiği inancı ve umuduyla yola çıktık ve bu doğrultuda da tabii ki imkanlarımız el verdiğince bilimsel çalışmalara yer veriyor öğrencilerimizi de TÜBİTAK projelerine yönlendiriyoruz. Okulumuzda TÜBİTAK sergisi oldu mesela öğrencilerimiz burada kendi proje ve buluşlarını sergileme imkanı buldular. Laboratuvarlarımızı da bu bağlamda kullanmalarına imkan tanıyoruz bunun dışında da tekstil bağlamında neler geliştirebiliriz düşüncesi üstünde oldukça fazla mesai harcıyoruz” dedi. Kıroğlu; “Bilimsel çabalarımıza örnek vermem gerekirse, geçtiğimiz aylarda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Tekirdağ Bölgesi'nde Ar-Ge merkezi olarak kabul ettiği 13 merkezi okulumuza davet ederek burada bir toplantı gerçekleştirdik. İlçe Eğitim Müdürlüğü iştirakleriyle gerçekleşen bu toplantılarda ev sahipliği yaparak, diğer sektörlerden gelen temsilciler ve Ar-Ge merkez temsilcileriyle bir araya gelerek iyi bir dönüşüm sağlayacak rapor hazırladık ve bakanlığa sunduk. Bu raporda altını çizdiğimiz mevzu, Ar-

## Bünyesinde laboratuvar bulunmayan fabrikalar, gerekli testlerin yapılabilmesi için ürünlerini METEM'e gönderiyor.

Ge merkezleriyle meslek okullarını bir araya getirerek, güzel çalışmalar ortaya çıkartmak oldu” beyan etti.

### “Öğrencilerimiz yeni şeyler deniyor”

Öğrencilerin verilenle yetinmeyip üretmeye ve yeniliğe aç olduklarını ifade eden Kıroğlu; “Öğrencilerimizin yeni şeyler deneme konusunda girişimci olduklarını çekinmeden söyleyebilirim. Laboratuvarlarımızda yeni boyama tekniklerini deneyerek kendilerini geliştiren öğrencilerimizin sektöre yeni bir mizaç kazandıracağından şüphem yok” dedi. Kıroğlu; “Öğrencilerimizin geliştirdiği teknikleri nasıl bir tüküste taşıyoruz konusunda biz de oldukça kafa yoruyoruz. Ar-Ge temsilcileri ve öğrencilerimizi bir araya getirerek daha fazla neler yapılabilir tartışmalarına alan sağlıyoruz. Aynı



zamanda okulumuzda ultraviyole boyama üzerine de çalışmalar yapıyoruz. İnovasyon kapsamlı çalışmalar için de okulumuzun ev sahipliğinde gerçekleşecek kongre planlarımız mevcut” ifadelerini kullandı.



## TÜBİTAK proje sergisi için çalışmalar yapan öğrenciler, hünelerini açtıkları stantlarda sergilediler. Öğrenciler okulun laboratuvarlarında geliştirdikleri projelerle göz doldurdular.

### “Sektör ve eğitimcilerin iletişimi artmalı”

Tekstil sektörünün kalifiye eleman açığının olduğunu ve bunu tamamlamaya yönelik eğitimcilerin ciddi bir çabası olduğunu belirten Kıroğlu, sektörün eğitimcilerle daha sıkı bir iletişim haline geçmesi gerektiğini savunuyor. Kıroğlu konuyla ilgili; “Biz okulumuza öğrenci alımı yaparken tabiri caizse ince eleyip sık dokuyoruz. Gerçekten kararını vermiş bu alanda ilerlemek isteyen ve sonrasında pişman olmayacak öğrencileri seçmeye çalışıyoruz. Bunun için de lise çapına gelen öğrencileri

okula davet ederek hedeflerimizi ve yaptıklarımızı anlatıyor okulumuzu tercih etmeden evvel onlara sektör hakkında ışık tutuyoruz. Biz her sene hemen hemen 68 öğrenci alımı gerçekleştiriyoruz. Az sayıda öğrenci aldığımız için de bu durum eğitim kalitemize artı olarak yansıyor. Her bölüme yaklaşık olarak sekiz ila on öğrenci düşüyor. Bölüm başına düşen öğrenci sayımız maksimum 12 kişi olduğundan öğretmenlerimiz de eğitim verirken tüm deneyimlerini daha detaylı bir şekilde aktarma şansına sahip oluyorlar. Tekstilin her alanında yetenekli ve kendini geliştiren öğrencilerimiz var. Gerek hazır giyim gerek çorap özelinde çalışmalarımıza en üst düzeyde devam etmeye çalışıyoruz. Kavram Yüksek Meslek Okulu'nun geçmiş zamanlarda düzenlediği desen yarışmalarında dereceye giren öğrencilerimiz de oldu” dedi. Kıroğlu sektörle ilgili olarak da; “Öğrenci sayımız az olduğu için sanayici istihdam sürecinde az sayıda mezunla karşılaşılıyor ve bu durumdan haliyle hoşnut olmuyorlar. Ancak eğitim kalitemizi stabil tutabilmemiz için az öğrenciyle ilerlememiz şart” açıklamasında bulundu.

### “Öğrencilerimizi yarışmalar konusunda teşvik ediyoruz”

Öğrencileri için okul dışında gerçekleştirilen tasarım yarışmalarını takip ederek onları yönlendirdiklerini ifade eden Kıroğlu; “Öğrencilerimizi her zaman tasarım ve yenilik konusunda ilerici bir tutumla üretmeye teşvik ediyoruz. Bunun için kendimiz de yarışmalar düzenlediğimiz gibi diğer kurumların etkinliklerini de takip ederek öğrencilerimizi yönlendiriyoruz. Öğrencilerimizin de bizim bu teşviklerimiz karşısında kayıtsız kalmayıp heyecanımızı paylaşmaları bizi oldukça mutlu ediyor” dedi.

### “Velileri de sektörel bazda bilgilendiriyoruz”

Bazı öğrencilerin velilerin yanlış yönlendirmesi sonucu olarak okula başlayıp sonradan başka alanlara yönelmek istediğini



belirten Kıroğlu, bu durumun fazla yaşanması durumunda sektörde istihdam kaybına neden olduğunu belirtti. Kıroğlu; “Liseye başlayacak öğrencileri daha evvel de dediğim gibi okulumuza davet ederek neler yaptığımızı anlatıyoruz. İlgilenenler başvursun istiyoruz ki biz de istekli çocuklarla kaliteli bir şekilde çalışma imkanı bulabilelim. Böyle durumları geçmişte çok yaşadığımız için artık önlemlerimizi de aldık. Öğrencilerden ziyade velileri de sektörel bazda bilgilendirerek evlatlarını doğru bir şekilde yönlendirmeleri gerektiğini ifade ediyoruz. Çünkü biz ne çocuklarımızın gelecekte sevmedikleri bir işte çalışmalarını isteriz, ne de sektörün istihdam kaybı yaşamasını. Çünkü bizler bu yola, işini bilen, kendini geliştiren ve sektörün teknik mevzularında derin bir perspektife sahip kalifiye elemanlar yetiştirmek için çıktık” dedi. Kıroğlu; “Daha önceki zamanlarda istediğimiz öğrenci profilini okulumuza dahil edebilmek için mülakat sistemiyle seçimleri gerçekleştiriyorduk. Ama TEOG sistemiyle mülakat dönemi de bitmiş oldu” diye kaydetti.

### “Sanayiciler eğitime oldukça destek veriyorlar ama iletişim sıkışmalı”

Sanayicilerin eğitime ve kuruma oldukça fazla destek verdiklerini belirten Müdür Kıroğlu, iletişimin ve beraber çalışma sıklığının



artması gerektiğini belirtti. Kıroğlu; “Sanayicilerden bizim beklentimiz ikili ilişkilerimizi artırmak yönünde. Çorap sanayicilerinden beklentilerimiz ise, makinelerimizi ve makine parkurlarımızı biliyorlar. Gelişmemize ve yenilememize yardımcı olmaları durumunda onların takip ettiği teknolojiyi yakından izleme fırsatı bularak istedikleri eleman profiline yaratabiliriz. Sadece çorap alanında uzmanlaşacak öğrenciler yetiştirmeyi biz de istiyoruz. Sanayicilerimizin de desteğiyle istenilen öğrenci profiliyle çalışma grupları oluşturulabilir” dedi.

### “Öğrencilerimiz tekstilin her alanına vakıf”

Öğrencilerin okuldan mezun olduktan sonra tekstilin her alanında rahatça çalışabilecekleri eğitim ve donanıma sahip olduklarını belirten Kıroğlu; “Biz öğrencileri bir bölümde uzmanlaştırmak

yerine onları her alanda uzman olabilecekleri bir eğitim seviyesine getirmeyi hedefliyoruz. Mesela bir öğrenci sadece örme konusunda uzmanlaşarak bu okuldan mezun olsa, diğer dallarda çalışma imkanı bulamayacak. O yüzden biz eğitimimizi, yuvarlak örme tekingine hakim olup düz çorap örmeyi de bilen çocuklar yetiştirmek üzerine veriyoruz” diye ifade etti.

### “Makineler sanayicilerden”

Sanayicilerin eğitime her zaman çok fazla destek verdiklerini söyleyen Kıroğlu; “Okulumuzda gördüğümüz makinelerin çoğu sanayiciler tarafından bize temin edildi. Makinelerin sigortaları da sanayicilerin üzerine. Onarılması gereken bir arıza olduğu zaman onlar tarafından tamiri karşılanıyor” dedi.

### “Sayımız az ama farkımız var”

Kalifiye eleman yetiştirdiklerini ‘Biz ara eleman değil aranan eleman yetiştiriyoruz’ mottosuyla belirten Kıroğlu; “MEB’de ara eleman yetiştirme lafını bıraktı artık. Tekstil lisesi olarak Türkiye’de üç okuluz sayımız az ama bir farkımız var. Devletin desteğiyle Organize Sanayi Bölgesi’nde okullar açıldı. Bu açılan okullar, doğru analiz yapılabildiği sektöre dağılımına göre konumlandırılrsa istihdama daha büyük bir artı sağlayacağı kanaatindeyim” şeklinde konuştu.

## METEM ÖĞRENCİLERİNDEN 46 BİN EUROLUK PROJE

Türk Tekstil Vakfı Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi’nde (METEM), okuyan 24 öğrenci “Nonwoven (Dokusuz Yüzeyler) Üretimi ve Terbiye Yöntemleri” projesinde aldıkları hibe desteği ile Erasmus+ programı kapsamında Çek Cumhuriyeti’nde staj yaptı. METEM’de öğrenciler “Nonwoven (Dokusuz Yüzeyler) Üretimi ve Terbiye Yöntemleri” projesi ile Türkiye Ulusal Ajansı tarafından 46 bin 314 euro hibe desteği aldı. Proje kapsamında 24 öğrenci, 3 öğretmen ile birlikte Erasmus+ programı ile Prag’da tekstil okulları ve işletmelerinde staj gördü. Öğrencilere staj sonunda Çek Cumhuriyeti’nin başkenti Prag’da eğitim aldıkları kurumdan sertifika, Europass Hareketlilik Belgesi ve Onur Belgesi verildi. Öğrencilerin hibe almaya hak kazandıkları projenin ana unsuru olan Nonwoven, en düşük maliyetle ve en hızlı kumaş üretim metodu olarak geçiyor. Özellikle kullanılıp atılabilen ürünlerin üretiminde Nonwoven başlıca kumaş üretim metodu olma yolunda hızla ilerliyor.





ANADOLU İPLİK ve TEKSTİL  
FABRİKALARI SANAYİ A.Ş.

[www.anadoluiplik.com.tr](http://www.anadoluiplik.com.tr)

NYLON  
NYLON

PAMUK  
PAMUK

POLYESTER  
POLYESTER



Nylon 6 Düz İplikler (FDY)  
Nylon 6 Tekstüre İplikler (DTY)  
Nylon 6 Tekstüre Elastanlı İplikler (ACY)  
Nylon 6.6 Düz İplikler (FDY)  
Nylon 6.6 Tekstüre İplikler (DTY)  
Nylon 6.6 Tekstüre Elastanlı İplikler (ACY)

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

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



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

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

[info@anadoluiplik.com.tr](mailto:info@anadoluiplik.com.tr)





# TİCARETİN DEĞİŞEN NORMLARI

Türkiye E-Ticaret Zirvesi'nde ticaretin kuralları yeniden yazıldı. Ekonomi Bakanlığı yönetimi ve TİM iştirakleriyle gerçekleştirilen zirvede, sektörün uzman isimleri ihracatçılarla bir araya geldi.

**E**konomi Bakanlığı himayesinde ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ana desteğiyle gerçekleştirilen "Türkiye E-Ticaret Zirvesi", TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin ev sahipliğinde Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile sektörün uzman ve deneyimli isimlerinin katılımıyla gerçekleştirildi. 28 Nisan tarihinde düzenlenen Zirvede, TİM Genel Sekreteri Halil Bader Arslan'ın moderatörlüğünü yaptığı E-Ticaret Destekleri konulu panelde, E-Glober CEO'su Orkan Aytulun, Kompass Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Pişkin ve Turkish Exporter Yönetim Kurulu Başkanı Ali Gazel konuşmacı olarak yer aldı.

## E-ticarette atılacak çok adım var

Toplantının açılışında konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, elektronik ticaretin Türkiye'de emekleme aşamasında olduğu yorumunda bulunarak, Türkiye'de başlangıç noktasında bulunan e-ticarette dünyanın geldiği noktanın kaçırılmaması gerektiğine işaret etti. "E-ticaretle artık rakip komşu ülke değil. Dünyanın herhangi bir yerindeki ayakkabı üreticisi bizim ayakkabıcımızın rakibi haline geldi" diye konuşan Bakan Nihat Zeybekci sözlerini, "Bu trendin çok büyük bir salgın halinde arttığını görüyoruz. Dünyadaki artış hızı inanılmaz. Bugün dünyada

yüzde 17-20 aralığında e-ticaretin kendi içinde artış hızı var. E-ticaretin toplam ticaret içindeki payı Türkiye'de yüzde 2'ler seviyesinde, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 7'ler, gelişmiş ülkelerde yüzde 10'lara yakın, Çin gibi bazı öncü ülkelerde de inanılmaz rakamlar var" diye sürdürdü. Bazı özel etkinliklere de değinen Zeybekci, "Mesela ABD'de yapılan bir etkinlikte bir günde yaklaşık 4 milyar dolarlık alışveriş yapılabiliyor. Çin'de Bekarlar Günü'nde yapılan bir aktivitede 24 saatte bir alışveriş sitesinde 18 milyar dolarlık alışveriş yapılabiliyor. Ve o 24 saatin içinde yaptıkları 1 saatlik özel aktivite ile 1 saatte yaptıkları ciro 5,8 milyar dolar. 18 milyar dolar demek,



dünyadaki 155 ülkenin toplam ticaret hacminden daha fazla demek. Ve şu an e-ticaretin dünyadaki toplam cirosuna baktığımız zaman yaklaşık 3 trilyon dolar civarında. Yakın gelecekte 18-20 trilyon dolarlara, onlarca trilyon dolarlara ulaşacağını hayal ediyorum. Türkiye olarak bunun dışında kalmamız mümkün değil" ifadelerini kullandı.

### Drone'larla değişen ticaret

Lojistik ve kargo hizmetlerinin e-ticaretle birlikte çok daha başka noktalara gideceğini belirten Zeybekci, şöyle devam etti: "Bakın dünyanın her yerinde şimdi denemeleri başladı. Kuşların sayısı kadar artan drone'larla, artık siparişleri evinize veya talep edilen her yere gönderebilir hale geliniyor. Bir gün kapınız, eviniz de elektronik hale geleceği için, evinizle iletişim kuran bir drone, sizi evinizde haberdar edecek eşyalarınızla birlikte, televizyonunuzla mesela, drone'un kapınızın önünde beklediğinin görüntüsünü göreceksiniz. Elektronik ticaretin ödeme yöntemleri ile ilgili de daha birçok şeyin değiştiğini göreceğiz. Dünyadaki e-ticaretin bu gelişimlerini hep beraber yaşayacağız. Yaklaşık 2,5 saatlik mesafede 1,5-2 milyarlık nüfusun olduğu, bu coğrafyanın orta yerindeki Türkiye, gelecekteki e-ticaretin tüm enstrümanlarını en iyi şekilde yerine getiren ülke olacak."

Zeybekci, hükümetin e-ticaretin gelişmesi anlamında hukuki ve fiziki altyapı çalışmalarının sürdüğünü anımsatarak "E-ticaretin artma hızı ile beraber ihracat içindeki payı da artacak. Yurtdışındaki bildiğimiz mağazaların, markaların Türkiye'den ihracat olarak aldıkları ürünleri, alıp gidip kendi ülkelerinde depolarına koymadan, stoklamadan, buradaki üreticiden, ona sipariş gönderen



**Ekonomi Bakanı**  
Nihat ZEYBEKCI

"Elektronik ihracata uygun Türkiye İhracatçıları Meclisi de Elektronik İhracat Birlikleri de olacak, yapılanmalarımız buna uygun şekilde gerçekleşecek ve bunu da başlattık."

tüketicie doğrudan göndermek gibi yöntemleri uygulamaya başladığını göreceksiniz. Şu an da başladı zaten" dedi. İhracatın da buna uygun yapılanmalarının olacağını dile getiren Zeybekci, elektronik ticaretin içindeki elektronik ihracatın payının da artacağını söyledi. Zeybekci, buna uygun yapılanmaların da olacağına dikkati çekerek, şu açıklamalarda bulundu: "Elektronik ihracata uygun Türkiye İhracatçıları Meclisi de Elektronik İhracat Birlikleri de olacak, yapılanmalarımız buna uygun şekilde gerçekleşecek ve bunu da başlattık. Şu an Türkiye'deki tüm ihracatlarımızın tamamının,



Zirvede, TİM Genel Sekreteri Halil Bader Arslan'ın moderatörlüğünü yaptığı E-Ticaret Destekleri konulu panelde, E-Glober CEO'su Orkan Aytulun, Compass Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Pişkin ve Turkish Exporter Yönetim Kurulu Başkanı Ali Gazel konuşmacı olarak yer aldı.

elektronik ihracat sitelerine üyelikleri ile ilgili maliyetlerinin yüzde 80'ine kadarını hükümet olarak destekliyoruz. İnaniyoruz ki gelecek orada artık, Türkiye olarak bu çağı ıskalamayacağız."

### Ticaretin üslubu yenileniyor

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, teknolojik gelişmelerin ilerlemesi ve internet kullanımının yaygınlaşmasının küresel ticarete büyük bir ivme kazandırdığını, Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre küresel ticaretin son 15 yılda yıllık ortalama yüzde 7 seviyesinde arttığını söyledi. Mehmet Büyükekşi,

### E-TİCARETTE HEDEF 60 MİLYAR

Dünyadaki internet ortamında gerçekleşen ticaretten Türkiye'nin de pay alabilmesi için PTT'ye elektronik para ihraç etme yetkisi verilirken, e-ticaret hacmi hedefi ise 60 milyar lira seviyesine yükseltildi. Ulaştırma Bakanı Ahmet Arslan, PTT bünyesinde milli ve yerli elektronik ödeme sistemini kuracaklarını belirterek, "Dünyada yaklaşık 3 trilyon dolar, ülkemizde de 2016 yılında 30 milyar lira e-ticaret hacmi var. 2017'de ülkemizdeki e-ticaret hacminin 60 milyar liraya ulaşacağı tahmin ediliyor" dedi.



TİM Başkanı  
Mehmet BÜYÜKEKŞİ

"E-ticaret, sadece ihracatçılarımızın yeni pazarlara ulaşmasını sağlamayacak. Hem mevcut ihracatçılarımızın ihracatında sıçrama göreceğiz hem de yeni firmalarımız ihracat ailesine katılacak."

"Ticaret kurallarının yeniden yazıldığı bu dönemde, Türkiye olarak asla geride kalmamalıyız. Bugün bir ticaret heyetinde ya da bir fuarda ulaşabileceğiniz müşteri sayısı sınırlı. Ancak bir e-ticaret sitesi vasıtasıyla milyonlarca potansiyel müşteriye ürünlerinizi tanıtmaya fırsatı buluyorsunuz" dedi. Geçen yıl online alışveriş oranının en çok arttığı iki ülkenin Hindistan ile birlikte Türkiye olduğuna dikkat çeken Büyükekşi, "Bu alanda potansiyelimiz oldukça yüksek. 67 bin ihracatçının temsilcisi olarak bizler, ihracatımızı nasıl daha fazla artırabiliriz gayreti içerisindeyiz. Buradan hareketle, çağın gereksinimlerini yakalayabilmek adına, firmalarımızın e-ticaret portallarında daha fazla yer almalarını istiyoruz. E-ticaret, sadece ihracatçılarımızın yeni pazarlara ulaşmasını sağlamayacak. Hem mevcut ihracatçılarımızın ihracatında sıçrama göreceğiz hem de yeni firmalarımız ihracat ailesine katılacak. Böylece, sürekli ve kalıcı bir artış yakalayacağız" şeklinde konuştu. Hükümetin e-ticaret konusunda ihracatçılara büyük destek sağladığının da altını çizen Büyükekşi, "Artık ihracatçı firmalarımız dünyaca ünlü e-ticaret sitelerine üyelik masraflarının sadece yüzde 20'sini ödeyerek üye olabiliyorlar" dedi.

### DÜNYA GENELİNDE E-TİCARET HACMİ

DÜNYADA  
E-TİCARET HACMİ SON 4 YILDA  
630 MİLYAR \$'DAN  
1,6 TRİLYON \$'A  
%4,2'DEN % 8,5'E  
ULAŞTI

BÜYÜMEYİ ASYA VE AFRIKA TETİKLEYECEK

Son 4 senede e-ticarete katılan kullanıcı sayısı

- » 45 MİLYON KUZAY AMERİKA
- » 96 MİLYON AVRUPA
- » 129 MİLYON GÜNEY AMERİKA
- » 773 MİLYON ASYA VE PASİFİK

1,6 trilyon dolarlık e-ticaret işlem hacmi 2020'de 3 trilyon dolara ulaşacak

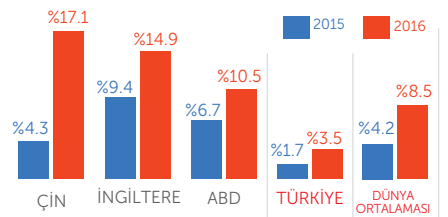
1.6 TRİLYON \$ 2016

3 TRİLYON \$ 2020

» Türkiye'de internet penetrasyonu %58  
Kullanıcı sayısı 46 milyon  
e-ticaret 30,8 milyar TL'ye ulaştı

BAHİS 3,2 MİLYAR TL  
SEYAHAT 10,1 MİLYAR TL  
PERAKENDE 17,5 MİLYAR TL

### PERAKENDEDE E-TİCARETİN PAYI



### Mobilin e-ticaretteki payı

%19 %49  
2016 yılında 2021 yılında



Penti

#içimdengeldi

penti.com



## Techtextile Fuarı'nda uzay yolculuğu

İnovasyon ve tekstilin buluşma noktası olan dünyaca ünlü fuar Techtextile Fuarı ziyaretçilerine Mars yolculuğu deneyimi yaşatacak. Fuar içerisine kurulması planlanan 'Uzayda Yaşam' sergi bölümünün ziyaretçilerin büyük ilgisini çekmesi bekleniyor. Avrupa Uzay Ajansı, Alman Havacılık ve Uzay Merkezi iştirakleriyle Messe Frankfurt tarafından organize edilecek sergi alanı, tekstil ve uzay teknolojilerinin kesiştiği noktayı gözler önüne serecek

# Tekstil uzaya çıktı

NASA, Kaliforniya'daki sistem mühendislerinin çalışmaları ile tekstil sektörüne giriyor. Geliştiriciler, uzayda kullanılabilmek için gelişmiş işlevleri içeren 3D baskılı metalik uzay kumaşı prototipleri üretti. NASA, zorlu uzay görevleri için katkı imalat ile uzay kumaşı üretti. Prototip tasarımını tanıttığı kumaş, ortam şartlarına kolaylık uyum sağlayabiliyor. NASA, malzemenin farklı şekillerde katlanarak çeşitli şekillere uyarlanabildiğini ve istenilen düzeylerde yansıtma, pasif ısı yönetimi ve gerilme kuvveti üretebileceğini belirtiyor. Katkı imalat ile üretilen kumaş, ergimiş polimerler akışı kullanılarak tabakayla tek bir parça halinde oluşturulmuş. Hassas olarak kontrol edilen lazer sinterleme ve elektron kirışleri



kullanarak metalik tozlar takviye edilmiş. Böylelikle kumaşın çok az sayıda parçadan

yapılması sağlanmış, prototipleme hızı artmış, maliyetleri büyük ölçüde düşürmüş ve geleneksel yöntemlerle üretmek imkansız olan tasarımlar gerçekleşmiş. Kumaşın dış çevre koşullarına göre özelliklerinin değişmesi aslında yapısında kullanılan malzemeyle bir 4 boyutlu baskı ürünü olduğunu gösteriyor. Çünkü mühendisler istenen bir geometriyi hem de doğrudan malzemeye işliyor hem de malzemenin birden çok fonksiyonu içermesine olanak tanınıyor. Uzay Ajansı, kumaşın potansiyel olarak katlanabilir büyük antenlerde, uzay aracı izolasyonunda, şekil değiştiren bölgelerde, esnek ve yalıtılmış ayak pedleri gibi çeşitli uygulamalara sahip olduğunu belirtiyor.

# Bebeğinizin sağlığı teknolojiye emanet



ABD Utah merkezli bebek bakım ürünleri geliştiren Owlet'ten akıllı çoraba yeni bir

soluk geldi. Uyurken bebeğin kalp hızı ve oksijen seviyelerini izleyen akıllı çoraplar 18

aya kadar yeni doğmuş bebeklerin sağlık takibini kolaylaştırıyor. Bebeğin kalp hızını, oksijen seviyelerini, kan dolaşım hızını ölçmek ve uyku datalarını toplamak için geliştirilen, nabız oksimetresini kullanan çoraplar, sektöre yeni bir bakış açısı kazandırdı. Şirketin CEO'su Kurt Workman konuyla ilgili; "Şirket olarak misyonumuz bebeklerimizin sağlığını kontrol edebilecek inovatif devrimler gerçekleştirebilmek. Bebek sağlığını uçtan uca anlayarak geliştirmeye başladığımız bu ürünlerle, ebeveynlere yardımcı olmayı ve işlerini kolaylaştırmayı hedefliyoruz" dedi. Çorapta bulunan sensörlerle ebeveynlerin telefonundaki uygulamalara anlık verileri göndererek data toplayan akıllı çoraplar, büyük ilgi görüyor.



## Ayak sağlığını akıllı tabanlarla koruyun

İnovasyonun kendini en çok gösterdiği alanlardan biri olan tekstil dur durak bilmeden kendini yenilemeye ve geliştirmeye devam ediyor. Özellikle sporcuların işlerini kolaylaştıran teknolojik çözümler bu sefer de koşanlara faydalı oluyor. Siz koşarken eş zamanlı çalışarak koşu tekniğinizle ilgili geribildirim veren akıllı ayakkabı tabanı küçük bir alete bağlı olarak çalışıyor. Bağlı olduğu alet aracılığıyla akıllı saat, telefon ya da bilgisayarınıza ayağınızın durumuyla ilgili eş zamanlı bilgiler gönderen akıllı ayakkabı astarı, siz spor yaparken ayak sağlığınıza mukayyet oluyor. Ayak sağlığınıza korumak adına tasarlanan bu alet ayağınızın biyomekanik fotoğrafını çekerek; adım uzunluğu, denge, güç, darbe, temas süresi gibi bazı ayrıntıların okumasını gerçekleştiriyor.

# 2,4 milyon euroluk akıllı tekstil yarışması

Giyilebilir teknoloji projesi, gelecek nesil sürdürülebilir giyim eşyası ve e-tekstil fikirlerini geliştirmek için yaratıcılar ve teknoloji ekipleri için 2,4 milyon Euro finansman sunuyor. WEAR Londra'daki Queen Mary Üniversitesi (QMUL) ve Yaratıcı Sanatlar Üniversitesi (UCA) da dahil olmak üzere Avrupa çapında yedi organizasyon arasında bir işbirliği gerçekleştiren Sustain, geçen ayki iki yarışma çağrısının ilkinin başlattı. Program, giyilebilir teknoloji ve elektronik tekstiller için çekici, ahlaki, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmek için sanat, tasarım, teknoloji veya mühendislik pratisyenleri ve işletmelerinden ekipler arıyor. 2,4 milyon

Euroluk bir toplam fon, kuponlar vasıtasıyla ve Avrupa çapında danışmanlar, uzmanlar ve merkezlerin prototip geliştirmek ve piyasaya fikir alışverişinde bulunmalarına yardımcı olmak için verdiği 50 bin Euro'ya kadar 48 ekip sunacak. 48 prototip, giyilebilir teknoloji ve elektronik tekstilde etik ve sürdürülebilirliği örnekleyecek ve 2018 sonlarında nihai bir vitrin olayında sergilenecek. WEAR Sustain'in amacı, Avrupa Komisyonu ile uyumlu olarak gelecekteki yaratıcılık ve teknoloji işbirliği için en iyi uygulamaları geliştirmek. Ayrıca, giyilebilir teknoloji, akıllı ve elektronik tekstiller için sürdürülebilir ve ahlaki yenilik metodolojileri yaratmak.



## İsveçli tekstil firmasından sürdürülebilir adım



İsveçli tekstil firmasından sürdürülebilir adım İsveçli hazır giyim firması Lindex, 2016 yılının sürdürülebilirlik raporuna göre, ürünlerinde sürdürülebilir kaynakların kullanımını artırmayı amaçlıyor. 2020 yılına kadar ürünlerindeki sürdürülebilir kaynakları yüzde 80 oranında artırmayı amaçlayan şirket, yeşili korumak için büyük bir adım atıyor. Marka 2016 yılı içerisinde ürünlerinin yüzde 50'sini çevre dostu elyaftan üretmeyi başarmış ve kotlarının yüzde 100'ünü beten denim diye tanımlanan materyalden üretmişti. Kimyasal maddeleri en aza indirgeyerek ürünlerinin altına doğa dostu imzasını atmak isteyen şirket, zaten geri dönüşüm konusunda her zaman fark yaratan İsveç'i bir adım daha da ileri taşımayı hedefliyor.

## Lise öğrencisi internetten çorap satarak 1 milyon dolar kazandı

ABD'nin Oregon eyaletinde yaşayan 17 yaşındaki genç, okuldan arta kalan zamanlarında kurduğu çorap firmasından 1 milyon dolarlık satış elde etti. Brennan; bu fikri ilk defa 13 yaşındayken, lisesinin basketbol maçı sırasında her oyuncunun çorabının beyaz olduğuna dikkat etmesiyle geliştirmiş. Her birinin üzerinde değişik desenlerin nasıl duracağı üzerinde düşünen Brennan, ailesinden 3 bin dolar destek alarak ainternet üzerinden kendi tasarım çoraplarını satacağı bir firma kurmuş. Sonraki altı ay

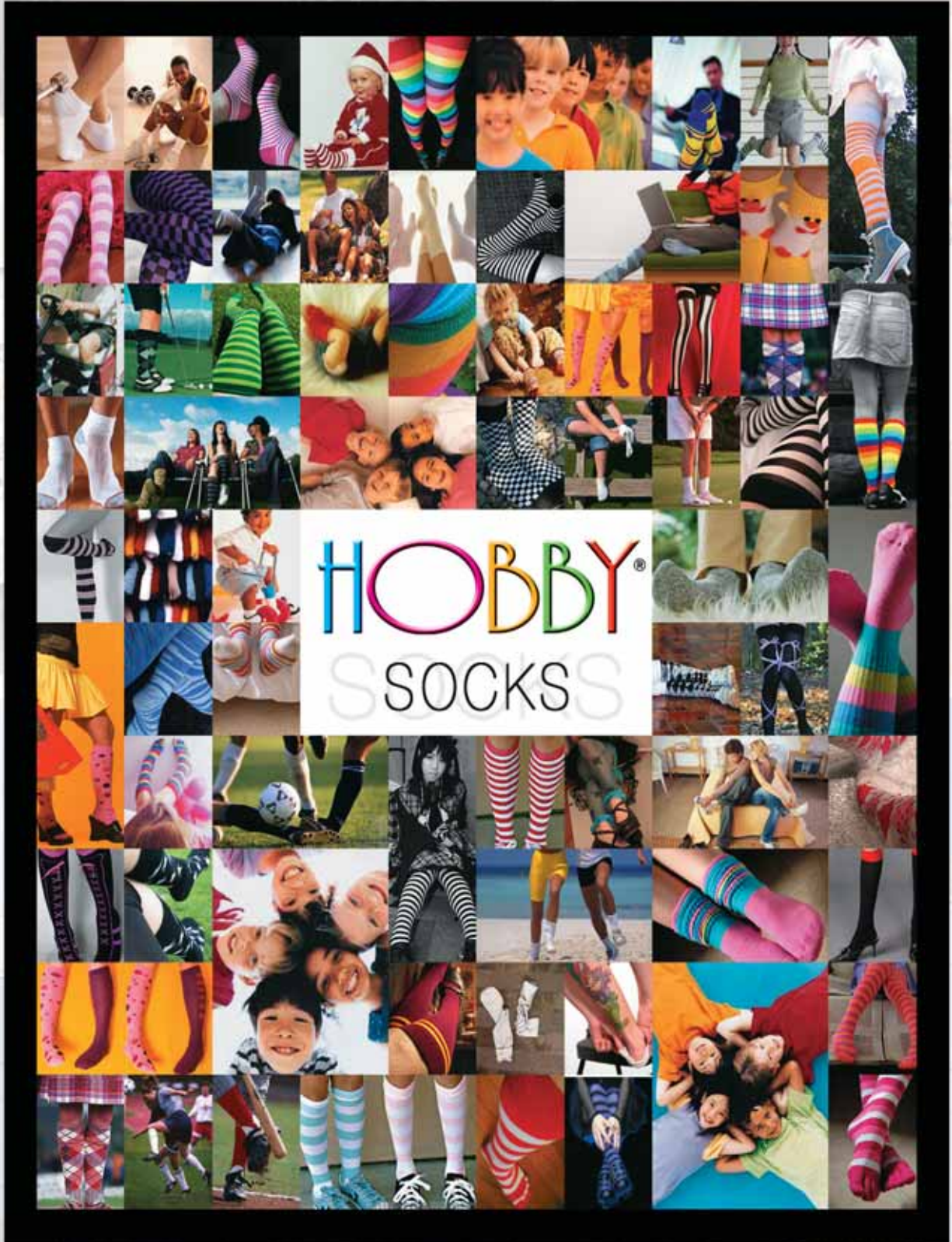
boyunca şirketi nasıl geliştirebileceğini düşünen Brennan, kodlamayı ve grafik tasarım bilgisini geliştirerek bu konudaki istekliliğini de göstermiş. Daha sonrasında ise babası Brian, işe yatırım yaparak şirketin genişlemesine imkan tanımış. Üniversiteye girmeyi hedefleyen Brennan, bu arada liseden erken mezun olup, şirketinde tam zamanlı çalışabilmek istiyor. İleride reel bir mağaza açmayı hedefleyen Brennan'ın çorapları Amazon, etsy ve ebay üzerinden satılıyor.

## Facebook "yapay zeka" ile 9 kat hızlı çeviri yapacak

Sosyal medya devi Facebook'un geliştirdiği yeni "yapay zeka" teknolojisinin 9 kat hızlı çeviri yapmaya imkan sağlayacağı duyuruldu. Facebook'tan yapılan açıklamada, şirketin şu anda 45 farklı dilde çeviri hizmeti sunduğu belirtilerek, yeni geliştirilen yapay zeka teknolojsi sayesinde kullanıcıların paylaşımlarının farklı dillere çevirisinin daha doğru ve 9 kat hızlı olacağı bildirildi. Açıklamada, Facebook mühendislerinin, CNN adı verilen bir bilgisayar kodu yöntemiyle insan beynine benzeyen yapay bir sinir ağı geliştirdiği aktarıldı. Söz konusu yeni teknolojinin, farklı diller arasında kelimeleri tek başına çevirmek yerine kelime



gruplarına odaklanıp anlamlarını kavradığı ve bu şekilde çeviri yaptığı bilgisine de açıklamada yer verildi. Açıklamada, yeni teknoloji sayesinde Facebook kullanıcılarının mesaj ve videolarını istedikleri dilde paylaşabileceği vurgulandı.



HOBBY®  
SOCKS

HOBBY®

HOBİ ÇORAP TEKSTİL SAN. VE TİC. A. Ş.

Atatürk Cad. No:14 34522 Kiraç/Esenyurt/İstanbul/Turkey Tel: +90.212. 689 44 00 pbx Fax: +90.212. 689 00 48  
www.hobbysocks.com hobby@hobbysocks.com





# SOKAKLARI RENGİNİZLE UYANDIRIN!

Her tarza uygun bir çorap var. Siz yeter ki tarzınıza özgün bir hava katmak isteyin. Bu yaz da kendine has ve farklı çoraplar trend sayfalarının belirleyicisi olacak.



Son yıllarda moda dünyasını bir vintage rüzgarı savurup gidiyor. Dönem kıyafetlerini modernizmle buluşturan aksesuarlar ise tabii ki çoraplar.



Hem klasik hem iddialı olmanın ne kadar zor olduğunu biliyoruz. İşinizi kolaylaştırmak için de birkaç önerimiz var. Klasik açık bir ayakkabı içine giyeceğiniz çoraplar tarzınızın altına mührünüzü basacak!





Çorap deyip geçmeyin  
stilinize üslup  
kazandırın!



Ayakkabı ve çorap  
uyumu da bu sene  
oldukça moda olacak.  
Ayakkabınızla aynı  
renge sahip çoraplar  
ayaklarınıza bütünlük  
kazandıracak.



Renkli giyinmeyi sevmiyor ama yine de sönük durmak istemiyorsanız, kıyafetinize renk katacak çoraplar hem sırtmayacak hem de klasik duruşunuzu bozmayacak.



Kısa paça pantolon ve şortlarla kombinlenen file çoraplar bu yaz da oldukça fazla görüleceğe benziyor.



Fileli çoraplar farklı kullanım tarzlarıyla stilinizi konuşturmanızda size yardımcı olacak.

İşlemeli file çoraplar bu senenin yeni trendi.





Özellikle uçuk renklerle bezenen desenlerin daha çok revaçta olacağı bir sezonu açıyoruz. Kıyafetlerinize göre değil, çorabınıza göre kıyafet alın. Çünkü çorap bu sezon da başrolü kimselere bırakmayacak!



Kısa paça pantolonların altından görünen birbirinden renkli ve tasarım çoraplar bu yaza da renk katmaya devam edecek. Desenli kısa çoraplar bu sene de tarzınızın imzası olmaya aday.





Dikişsiz Body Makineleri



Çorap Makineleri

**SANGIACOMO**

Çorap Makineleri

**FLAINOX**

Parça Boyama Makineleri

**KERN-LIEBERS**

KNITTING PARTS

Örgü Makineleri İğne ve Platinleri

**YARNTEX**

Nylon 6.6 Boyalı Desen İplikleri

**TWD** Fibres

PA 6.6 / POY / FLAT / TEKSTURE İplik

**TÜRKİYE MÜMESSİLİ**

**SOMTEKS A.Ş.**

ORHAN TORFİLLİ VE OĞULLARI

Piyalepaşa Bulvarı Kestel İş Merkezi C Blok Kat:3 34440 Kasımpaşa - Beyoğlu / İstanbul

Tel: 0(212) 251 30 54 (pbx) - Fax: 0(212) 249 48 49 - E-Mail: info@somteks.com

www.somteks.com

# HER ŞEY AYAKLARIN ÜŞÜMESİYLE BAŞLADI...

Binlerce yıldır hayatımızda olan çoraplar artık ayağı korumak için yapılmış bir materyalden ziyade moda yön veren bir tekstil aracı olmaya başladı. Sektörün asırlardır süregelen serüvenini sizler için derleyerek, çorabın bilinmeyen tarihine ışık tuttuk.



**T**emel giyim parçalarından biri olan çorap, yalnızca bir örtünme malzemesi olmayıp insan sağlığı açısından da son derece önemli bir giysi olarak önemini koruyor. Çorap, insanın hayatı boyunca çok sayıda tükettiği ve kullandığı giyim eşyaları arasında ömrü en kısa olanı olarak da tanımlanabilir. Günümüzde modanın vazgeçilmez bir unsuru olan çorabın tarihi çok eskiye dayanıyor. İlk yazılı kaynaklarda, eski yunan şairi Heseidos Milattan önce 8'inci yüzyılda hayvan kılından örülen bir ayakkabı astarından yani Piloî'den bahseder. Ayrıca Anadolu'da Milat'tan önce 5'inci yüzyılda Altay Pazırık Kurgan'ında bulunan keçe çoraplar, Türklerde de çorap geleneğinin çok eskilere dayalı olduğunu kanıtlar. Bunun yanı sıra yine Milattan önce 20'nci yüzyılda Mezapotamya'da, örme çoraplar bulunduğu rivayet ediliyor. Anadolu kültüründeki çorapların benzerleri Balkan ülkelerinde, Türkmenistan'da, Yunanistan'da sürüleriyle yaşayıp oradan oraya dolaşan topluluklarda da görülüyor. Türkçedeki çorap sözcüğü de göçebe toplumların kültürel seleksiyonundan etkilenerek çorabın yayılmasına vesile olduğu gibi yine etkileşimle Türkçe diline dahil oldu. Çorap kelimesi aslen Farsça kökenlidir ve kelimenin orijinali 'gorap'tır. Gorap sözcüğü de, Arapçaya "curap" buradan Türkçeye ise "çorap" olarak geçer. Türkçeye giren çorap kelimesi de Balkan dillerinde kendine yer edinir. Eski Yunanların giydiği 'skyhos' yani ayağa dolanan bir postttan yapılan hafif ayakkabılar,

Romalılar zamanında, Britanya adalarının işgali sırasında buraya taşındığında çizmenin içine giyilerek ayaklarının korunabileceğini gören Anglosaksonlarca benimsendi. Avrupa'nın güneyinde uzun çorapların kadınlar için olduğu kabul edilirdi. Bunun yanında Katolik Kilisesi, beyaz ketenden diz üstüne çıkan çorapları papazların tören giysisi olarak kabul etmişti. 14'üncü yüzyılda çoraplar ve pantolonlar aynı amaçla giyilmeye başlanmıştı. Pantolon yerine geçen uzun ve dar çoraplar erkekler tarafından tercih ediliyordu.

15'inci yüzyıldan itibaren çorap modanın ayrılmaz bir parçası sayılmış ve 1590 yılından önceki dönemde çorap genellikle yünden imal edilmeye başlanmıştı. İlk örgü makinelerinin ortaya çıkması ile birlikte çorap ipek, pamuk, yün ve keten ipliklerinden imal edilmeye başlandı. Lisle olarak isimlendirilen bir tür işlenmiş pamuk oldukça revaçta olan bir çorap materyaliydi.

### Külotlu çorapla başlayan moda furyası

El örgüsü çoraplarsa, günümüzdeki biçimini 17'nci yüzyılda almaya başladı. 1920'lerde kadın giysilerinin etek boylarının kısalması sonrasında bacaklar ve bunlara giyilen çoraplar görünür hale geldi. Bu dönemde şeffaf çoraplar ipek ya da suni ipekten imal edilmekte ve uyluğun üst kısmında sonlanmaktaydı. 1930'lardan sonra bu çorapların yapımında naylon kullanılmaya başlandı. Bu tarihten sonra kadın giyiminin değişmez bir parçası

**Glen Raven Mills şirketi 1965'te ilk dikişsiz külotlu çorabı piyasaya sürdü. Külot ve çorabı birleştiren bu giyisi büyük ilgiyle karşılandı. Özellikle tetiklediği mini etek modası ile birlikte 1960'larda büyük bir hızla yayıldı.**



Naylon çorap talebi öylesini yüksekti ki, 15 Mayıs 1940'ta, Amerika'da ilk naylon çorap dükkânlarında satışa çıktığında, dört gün içinde toplam dört milyon çift çorap satılmıştı.

haline gelen naylon çoraplar popülaritelerini 1960'lara dek sürdürdü. Külotlu çorap ilk kez Amerika'da Allen Gant Senior tarafından 1959'da icat edildi ve Kuzey Carolina'da Glen Raven Mills şirketi tarafından üretildi. Geliştirilen dairesel örme makineleri el işçiliğini azaltarak dikişsiz çorapların yapımına olanak sağladı. Glen Raven Mills şirketi 1965'te ilk dikişsiz külotlu çorabı piyasaya sürdü. Külot ve çorabı birleştiren bu giyisi büyük ilgiyle karşılandı. Özellikle tetiklediği mini etek modası ile birlikte 1960'larda büyük bir hızla yayılarak naylon çorabın yerini aldı. Külotlu çorabın yayılması korse ve jartiyer kullanımının da azalmasına yol açtı. Aynı dönemde Spandex veya Elastanın icadı külotlu çorabı daha rahat kullanışlı ve şık bir hale getirdi.

### Modern kadının sembolü

Viktoryen dönemi olarak adlandırılan kabarık ve uzun elbiselerin moda olduğu zamanlarda çorap, kadınlar tarafından daha çok sıcak tutması için giyilen ve yabancıların görmesinin mümkün olmadığı bir giyim eşyası olarak

## II. Dünya Savaşı döneminde dikişli naylon çorap bulamayan kadınlar çorap görüntüsü verebilmek için bacaklarının arkasına kömür ve göz kalemiyle yukarıdan aşağıya doğru dikiş çizgisi çizerlerdi.

kullanıldı. Aynı dönemlerde çorap, erkekler içinse çok daha görünür ve önem taşıyan bir giyim eşyasıydı. 1920'lerden itibaren bacakların görünmeye başlaması ile kadınlar için de çok önemli bir moda unsuruna dönüşen ince çoraplarda 1930'lu yıllardan itibaren ipek ve suni ipek iplikler kullanılmaya başlanmasının ardından 1940'lı yıllardan itibaren de naylon iplik ağırlıklı kendini hammadde olarak gösterdi. 1920'lerden 1959 yılına kadar ince kadın çorapları genellikle jartiyer (stockings) şeklinde





Günümüzdeki çorap makinelerine kıyasla çok daha az üretim yapan bu antika makinelerin hala alıcısı mevcut. Adeta bir zaman makinesi olan bu aletler koleksiyoncuların ilgi odağı olmayı sürdürüyor.

kullanılmaktaydı. Hollywood'un Daddy Long Leggs filminde Anne Miller'in giydiği bu çorabın sevilmesi ile jartiyer ince çorapların popüleritesi artarak devam etti. O yıllarda fazlasıyla popüler olan çoraplar arasında arkasından siyah bir çizginin geçtiği jartiyer çorapları hala en çekici ince çoraplar arasında sayılıyor. Amerika'da külotlu çorap satışlarının jartiyer satışlarını geçtiği ilk yıl olan 1970 yılından bugüne külotlu çorap jartiyer karşısında ezici bir üstünlük sağladı. Bugün naylon ince çoraplar ister külotlu olsun ister jartiyer olsun kadın giyiminin değişmez bir parçası haline geldi.

### **İlk çorap makinesi ve sanayide çorap devrimi**

16'nci yüzyılın sonlarına kadar el örgüsü tekniğiyle üretilen çoraplar bugünkü şekline 17'nci yüzyılda girmeye başladı. İngiltere'de Calverton Köyü'nde yaşayan bir papaz olan William Lee'nin 1589

yılında ilk örme tezgahını icat etmesiyle, çorap için de sanayi devrimi çanları çalmaya başladı. Cambridge Üniversitesi'nde öğrenci olduğu dönemde fakir bir kıza aşık olan Lee, evini geçindirmek için elleriyle çorap örmek zorunda olan sevgilisini bu iş yükünden kurtarmak için örme tezgahını icat eder. Böylesine romantik ilhamla beslenen bu buluş, örme tekniklerinin

**Türkiye'de çorap sanayi 1923 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan faydalanarak kurulmuş ve zaman içinde gelişmiş makineleri ithal ederek faaliyetlerine başlamıştı.**

gelişmesi yolunda çığır açılmasında öncü oldu. Tek seferde birden fazla ilmek atılması gerektiğini düşünen Lee, bu vesileyle çengelli iğneyi de bulmuş oldu. Bu buluş sonunda geliştirilen metal-tahta karışımı tezgahta el işinden sadece 6 kat daha hızlı üretim yapıyordu. Bir inç'te 8 ilmek atabilen bu makine, yün iplikler için uygundu ama ipek için çok kabaydı. Lee'nin buluşu bugün örme teknolojisinin temellerini oluşturuyor. Lee tarafından icat edilen makine, Kraliçe I. Elizabeth'e takdim edilir ve patent başvurusunda bulunulur. Fakat kraliçe örülen çorapların İspanya'da ipek kumaştan dikilen çoraplara göre daha kaba olmasını bahane ederek patent vermeyi reddeder. İnatçı Lee başvurusunun reddedilmesi ardından çalışmalarına devam eder ve ipekte kullanılabilecek kadar ince olan yeni bir makine tasarlar. Yeni makine bir inç'te 20 ilmek atabilmektedir ve Lee tekrar patent başvurusunda

bulunur. Ama cevap aynı olur. Kraliçe el örgü işçilerine maddi anlamda zarar vereceği, işsizliğin artacağı ve tekelleşmeye yol açacağı gerekçesiyle patent vermeyi reddeder. İkinci reddedilişinin üzerine kendi ülkesinden umudunu kesen Lee, erkek kardeşiyle birlikte Fransa ekonomisini geliştirmeye çalışan Kral IV. Henri'nin davetine karşılık vererek Fransa'nın Rouen kentine yerleşirler. Orada tasarladığı tezgahlarla sekiz yıl boyunca çorap üreten Lee, Fransa Kralı IV. Henri'den patent almayı başararak, 16 şubat 1612'de Pierre de Caux ile çorap örme makinelerinin üretimi için sözleşme yaptı. Böylece çorap makinesinin ilk ticari üretimi Fransa'da yapılmış oldu. Lee hakkındaki son yazılı belge, 1615 tarihli olarak kendisinin Rouen'de yaşayan ve çorap örme işiyle uğraşan bir kişi olduğuna dair bir Fransız vesikasıdır. Lee'nin izinden yeni bir mucit Lee'nin icadı her ne kadar çorap üretimine hız kazandırmıyor olsa da özellikle elit Avrupalılarda nakış ve taşlarla süslenmiş eliş ipek çoraplar kullanılmaya uzun yıllar devam edildi. Lee'den sonra çorap örme tekniğindeki gelişme için bir yüzyıl daha beklemek gerekti. 18'inci yüzyıl boyunca gerçekleştirilen ilerlemelerin en önemlisi Jedediah Strutt adlı bir mucit tarafından gerçekleştirildi. Strutt; Lee'nin tezgahları üzerinde çalışarak, bu tezgahlarda ribli örgüyü yapabilecek



**news about NYLON**

*it all started with a stocking*

... a stronger, longer, longer-wearing stocking than women had ever dreamed of!

Today you're choosing these nylon hosiery in fashion-right, custom-height colors—sheer, midweight, or princely-strong for their weight.

You're finding nylon over in sweaters, pajamas, slippers, gloves—you're benefiting from nylon's toughness and elasticity in countless industrial uses.

**DU PONT**  
REG. U.S. PAT. OFF.  
BETTER THINGS FOR BETTER LIVING  
... THROUGH CHEMISTRY

**TO MANUFACTURERS:** Are there textile fibers in your product that you'd want to read "Nylon Textile Fibers in Industry"? Write for this important book now!

**NEW! FREE** book for women, teachers, students—  
"About Du Pont Nylon." Write to Nylon Division, E. I. du Pont de Nemours & Co. (Inc.), Wilmington 98, Del.

**PROPERTY**

- ✓ STRENGTH
- ✓ LIGHTNESS
- ✓ ELASTICITY
- ✓ TOUGHNESS
- ✓ LONG WEAR
- ✓ EASY WASHING
- ✓ FAST DRYING
- ✓ FLAME RESISTANCE
- ✓ RESISTANCE TO MOTHS AND PERSPIRATION
- ✓ CAN BE "SET" TO HOLD SHAPE

**WORK WITH IT!** In the water—out again—commercial laundry dry bags must be strong, light, extra long-wearing. And they are—made with nylon! Tough elastic nylon fibers have a high tensile strength when wet, are unaffected by detergents,

**WASH IT!** Hang it up! Your nylon blouse is clean wear again. For nylon is that fast-drying fiber! A little ironing can be set to hold its shape. Your keep its fresh, crisp and feminine look—over and

**FOR RAYON... FOR FIBERS TO COME... LOOK TO DU PONT**



Mısır'da yapılan kazılar sırasında arkeologlar tarafından çıkarılan eski dönem çorabı. Bu çorabın milattan önceki yıllara ait olduğu biliniyor.

DuPont, 'Nylon' isminin patentini özellikle almadı. Firma böylece naylonun zamanla 'çorap' kelimesinin yerine kullanılmasını amaçladı. Üretim hayatına Invista ismiyle devam eden firma, naylonun patentini almayarak amacına ulaşmış gözüküyor.

ilave aparatlar kullandı. Bunun sonucunda örülen ipler, daha esnek ve bacağı saran bir forma kavuştu. Strutt ve üç ortağı yaptıkları icat için patent aldılar. Gelişme yavaş olsa da bu onları zengin edecek bir ortam oluşturmayı başarmıştı. Ürettikleri makine 'Deby Rib' olarak tanındı. Bu tezgahlarda üretilen çoraplar kısa sürede popüler oldu. 19'uncu yüzyılın ikinci yarısında Lee'nin makinesi geliştirilerek demirden mamul paget tezgahı,

1864'de William Cotton'un icadı olan ve örgüyü ileri geri atkılar atarak gerçekleştiren yassı kolu makinesi kullanıma sunuldu. Cotton makinesinden sonra artık el sisteminden makine sistemine tamamiyle geçildi denilebilir. 10 ton ağırlığındaki bu makine 100-150 bin parçadan oluşmakta ve bir düzine çorabı bir arada örebilmekteydi. Cotton'un makinesinde iğneler daha öncekiler gibi yatay değil dikey konumlandırılmıştı.



Naylon çorap ilk kez 1939 yılında New York'taki ünlü "Dünya Fuarı'nda" görücüye çıktı.

### Sanayileşmenin ayak sesleri

Dikişsiz çoraplar 19'uncu yüzyılın ortalarında geliştirilen yuvarlak makinelerde örüldü. Bunlarda örgü esnasında ilmek sayısı artırılıp azalmadığından 100 yıla yakın bir süre çoraplar düz boru şeklinde üretilmeye devam edildi.

Sanayileşmeyle birlikte 19'uncu yüzyıl başı itibarıyla çorap; geniş kapasiteye sahip fabrikalarda üretilmeye ve ihraç edilmeye başlandı. Üretimin ana merkezi İngiltere'de Nottingham, Almanya'da Chemnitz idi. Bunun yanı sıra Fransa'da ipek çorap üretiminde söz sahibiydi. Tabii ki bahsedilen üretim, toplam tüketim içinde çok önemli bir yere sahip değildi. Doğaldır ki özellikle kırsal kesimlerde çorap ihtiyacı daha uzun yıllar evde örülen çoraplarla karşılanmaya devam etti.

**1920 yılında Mısır'da yapılan kazılarda ise M.S. 3 ve 6'ncı yüzyıllara ait örme çoraplar arkeologlar tarafından bulunmuştu. El örgüsü çoraplar bugünkü biçimlerini 17'nci yüzyılda almaya başladılar.**

### Çorap sektörünün ilk inovatif arayışları

Kadın çorabı üretiminde ipek çok pahalı olduğu için ihtiyacı karşılamaya dönük yeni bir maddeye

ihtiyaç vardı. Naylonun doğuşu eksikliği giderdi. Bu sağlam ve esnek madde 1939 yılında New York'taki ünlü "Dünya Fuarı'nda" görücüye çıktı. Ancak II. Dünya Savaşı koşullarında üretim giyimden çok savaş esaslı oldu ve naylon, paraşüt üretimi için kullanıldı. Hatta naylonu keşfeden DuPont firmasının fabrikalarından biri, o dönemde B-29 bombardıman uçaklarına lastik üretmek için tahsis edildi. 20'nci yüzyıl teknoloji ve sanayide çığır açılan bir zaman dilimi oldu. 28 Şubat 1935 tarihinde Wilmington'daki Amerika Kimya Sanayi Birliği E.I. Du Pont de Nemours & Co Araştırma Müdürü Dr. Wallace Hume Carothers, ilk naylon elyafını geliştirdi. Yeni malzemenin geliştirilmesinden hemen birkaç yıl sonra Wilmington'da naylondan yapılan ilk çoraplar piyasaya sürülmüştü. Piyasaya sürülen çoraplar üç saat içinde 4 bin çift satılmıştı. 15 Mayıs 1940 tarihinde dört gün içinde dört milyon çift naylon çorap satılmıştı. Kadınlar her yerde bu mucize çorabın peşine düşmüştü. Tabakalar halindeki naylonların birleştirilmesiyle üretilen arkası dikişli naylon çoraplar son derece çekici ulunuyor, dönemin aktrisleri ve sosyetesini tarafından baş tacı ediliyordu.



Arkadan çizgili naylon çoraplar o kadar popüler olmuştu ki, stoklarda tükendiği zaman kadınlar kalemle bacaklarının arkalarına çizgi çiziyorlardı.



ROFF®  
çorap



*1981 yılından bu güne...*

[www.roff.com.tr](http://www.roff.com.tr)

OSB Çorapçılar Sanayii Sitesi  
E Blok No:19 İkitelli - Başakşehir / İstanbul  
info@roff.com.tr  
+90 212 485 93 21

# TEKNİK TEKSTİLDE YENİ ADIM



Türkiye tekstil ihracatında teknik tekstilin payını artıracak olan TEKSMEER Projesi hayata geçmeye hazır. 5 yıl önce ortaya çıkan ve proje süreci 2,5 yıl süren TEKSMEER artık tamamlandı.

**T**ürkiye'nin tekstil ihracatında daha katma değerli olan teknik tekstillerin payını artırmak ve teknik tekstilin temel hammadde olan yeni nesil elyaf ile lifler geliştirmek amacıyla başlatılan Teknik Tekstil Araştırma ve Uygulama Merkezi (TEKSMEER) Projesi tamamlandı.

Ege İhracatçı Birliklerinden (EİB) yapılan açıklamaya göre, Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği, Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ve Dokuz Eylül Üniversitesinin ortaklığında, İzmir Kalkınma Ajansı idaresindeki TEKSMEER projesi hayata geçti. Açıklamada görüşlerine yer verilen Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Sabri Ünlütürk, 5 yıl önce bir fikirle başlayan ve proje süreci 2,5 yılı bulan TEKSMEER'in, kuruluşunun

tamamlandığını ve çalışmalarına başladığını ifade etti. TEKSMEER'le ilgili planlanan her şeyin gerçekleştirildiğini vurgulayan Ünlütürk, "TEKSMEER, dönüşüm projesinin nasıl yapılacağı ve konvansiyonel üretimden katma değeri yüksek üretime geçiş konusunda Türkiye'de örnek alınacak bir proje oldu. Teknik tekstil, Türkiye'nin toplam tekstil ihracatının yüzde 20'sini oluşturuyor. Bu potansiyelin daha da artırılması ve ülkenin teknik tekstil konusunda basamak atlaması için TEKSMEER, önemli rol üstlenecek." ifadelerini kullandı. Ünlütürk, projede TEKSMEER laboratuvarını kurarken yeniliğe büyük önem verdiklerine dikkati çekerek, şunları kaydetti: "Dokuz Eylül Üniversitesi'ndeki laboratuvarlarda yapılabilecek test ve

analizleri orada yapacağız. Dokuz Eylül Üniversitesi laboratuvarlarında yapılamayan analizleri de TEKSMEER'de yapacağız. Bu anlamda verimli bir işbirliği olacak. TEKSMEER bünyesinde yaptığımız fizibilite çalışması sonucunda başlangıçta koruyucu ve medikal tekstil araştırmalarına yoğunlaşacağız."

## TEKSMEER artık hazır

Ünlütürk, İzmir Kalkınma Ajansının desteği ile çalışmalarını yürütülen Teknik Tekstil Araştırma Merkezi'nin (TEKSMEER) Mayıs ayının sonunda tamamlanacağını aktararak, merkezde şimdiden 10 civarında firma ile proje geliştirmeye başladıklarını sözlerine ekledi.

## "EKONOMİ GÜNDEMİN İLK MADDESİ OLMALI"

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Koordinatör Başkanı Sabri Ünlütürk, ekonomi, ihracat, istihdam ve katma değerli üretimin daha çok gündemde olmasını istediklerini belirtti.

Son 3 - 4 yılda Türkiye'de ekonominin ikinci plana itildiğini, bundan sonraki süreçte ekonominin, ihracatın birinci gündem maddesi olması istediklerini kaydeden Ünlütürk, şöyle devam etti:

"Ekonomimizin zorluklarla mücadele ettiği bir dönemi daha geride bıraktık. Ekonomi, ihracat, istihdam ve katma değerli üretimin daha çok gündemde olmasını istiyoruz. Cari açığın azalması, istihdamın artışı için katma değerli ihracat daha da önemli."

# heliot international

Available on the  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play

[www.heliotinternational.com](http://www.heliotinternational.com)

\* Socksteam HS



\* Socksteam



\* Sockmagic



\* Sockmodule



\* Drumfinisher



ONLINE STORE



### Erol DEMİR

Elektronik Uzman Öğretmen  
İşletme Sosyal Bilim Uzmanı  
Bakırköy İlçe Milli Eğitim Şube Müdürü

**R**obotların insan ve çalışma hayatına girmesiyle birlikte yürütülen çalışma ve tartışmalar temelde iki noktada yoğunlaşmaktadır. Birinde, tüm robot geliştirme çalışmalarında gelecekte insanların yerine geçecek robotlar tasarlanmaya çalışılırken diğerinde insan becerilerini ve çalışmalarını desteklemeye çalışan robotlar geliştirilmektedir. Birinde insan olmadan, insan gibi düşünmeye çalışan yapay zekâya dayalı kendiliğinden karar verebilen robotlar insan hayatında yerini almaya başlarken diğerinde sürekli tekrar eden ve fiziksel güce dayanan insan yaptığı onu yoran ve yıpratıcı faaliyetleri yapabilmeyen robotlar üretilmektedir. Hangi çalışmalar doğru diye sorup bir çırpıda cevaplamak oldukça zor görünüyor. Diğer yandan bunun işgücüne ve istihdama yansımaları hesap edilmeye çalışılıyor.

### “2045 yılında insan gücü tarihe mi karışacak?”

Sanayi 4.0 ile birlikte yeniden gündemin ön sıralarına taşınan bu konuda aslında uzun zamandan

# ROBOTLARLA YAŞAMAK

beri çalışmalar sürmektedir. Her ne kadar otuz yıl önce şu an elimizde olan elektronik cihazlarla yapabildiklerimizi o günlerde hayal bile edemesek de bugün hayallerin ötesine geçildiğine şahit olmaktadır. Akıllı makineler olarak da isimlendirilen robotlar, uzun zamandır mavi yakalı saha çalışanlarının bir kısmının yerini zaten aldılar. Acaba beyaz yakalı ofis çalışanlarının da yerini alabilirler mi? Bizim adımıza kararlar alabilirler mi? Onlar mı bizi idare edecek biz mi onları? Bu soruları çoğaltabiliriz de. Yeni durumun bugün hayal bile edemediğimiz yeni meslekleri gündeme getireceği, istihdamı da azaltarak olumsuz etkileyeceği ve arz talep dengesini ve nitelikleri değiştireceğine büyük bir kesim kesin gözüyle bakmaktadır. Bilgisayar uzmanlarının bir kısmı da en geç 2045 yılında insanlar tarafından yapılan işlerin çoğunun sona ereceğini iddia etmektedir. Bu iddialara rağmen son otuz yılda Amerika’da istihdam artmaya devam etmiştir. Merkezi Almanya’da bulunan Uluslararası Robotik Federasyonu (IFR) raporlarında; robot üretiminin ekonomiyi canlandırdığı, işsizliği artırmak bir yana istihdama katkı sağladığını savunmaktadır.

### “Sürücüsüz gidebilen otomobiller geliştiriliyor”

2020 yılı itibarıyla dünya genelinde robot sektörünün 1,9-3,5 milyon arasında yeni istihdam oluşturacağı iddia edilmiştir. İnternet dünya genelinde, işsiz kalan her insana karşılık 2,6 kişiye istihdam oluşturmaktadır. Asıl üzerinde önemle durulması gereken konu işgücünün niteliklerini bu gerçeklikler üzerine kurgulayarak mesleki

eğitimi yapılandırmaktadır. Sanayide üretimde kullanılan robotlar bir gün hizmet sektöründe de yer alacaklar mı? Mesela hasta ve yaşlı bir insana robot bakabilecek mi? Kasiyer olmadan alışveriş yapmaya, pompacı olmadan benzin almaya, sürücüsü olmayan metrolara binmeye başladık. Sürücüsünü yorgun veya dikkatinin dağıldığını tespit ederek önlemler alan, otoyolda çizgi takip eden, öndeki araca çok yanaştığında otomatik fren yapan araçları zaten kullanmaya başladık. Bunun yanında Avrupa ve Amerika’da sürücü olmayan otomobillerin geceleri geliştirme ve deneme amaçlı sürüşlere başlandığı belirtilmektedir.

### “Teknoloji hayal ötesi bir ilerleme kaydetti”

Hala insanlar için zor olan şeyler bu akıllı makineler için kolay, makineler için zor olan basit şeyler ise insanlar için çok kolay. İnsan hareketleriyle karşılaştırıldığında hala robotlar sevimli, estetik ve sempatik değil. Robot hatasından zarar gören bir insan için kim sorumlu tutulacak ve yargılanacaktır. Tümünü robot teknolojisine geçen firmalar için özel yasalar çıkarılması da gerekecektir. Çalışandan alınan vergi gibi çalışan robotlardan da vergi kesilecek mi? Çeşitli amaçlarla insansız hava araçları kullanılmaya başlanmış olsa bile hangimiz yurtiçi veya yurtdışına pilot olmayan bilgisayar tarafından kullanılan bir uçağa binmeye cesaret edebiliriz? Mesela ilkokula başlayacak çocuğunuzu sınıf öğretmeni olarak bir robota mı teslim edeceğiz? Belki de önce biz robotları üniversitede öğretmen olarak eğiteceğiz, yazılımla yapay zekâyı donatacağız sonra haydi okullara görev başına mı diyeceğiz?

Teknolojinin hayal ettiğimizden çok daha hızlı bir şekilde gelişmesi robot teknolojisinin insan gücü yerine geçmesini de hızlandırmaya başladı. Bilgisayar uzmanlarının bir kısmı da en geç 2045 yılında insanlar tarafından yapılan işlerin çoğunun sona ereceğini iddia ediyor.



Biraz ütöpik mi geldi? Aslında Google araması ayakları kolları olmayan hareket etmeyen bir robot değil mi?

### **“Toyota insan gücüne döndü”**

Robot teknolojisini yoğun kullandığı bilinen Toyota, son dönemde geriye dönerek üretim süreçlerinde çalışan insanları artırma kararını alırken otomasyonla çalışan fabrikaların kendini geliştiremediğini farketti. Çünkü geçmişte her şeyi yapabilen üstün yetenekli ustalara sahipti. Şimdi tekrar fabrikalarına esneklik ve yaratıcılık katabilecek el emeği yoğunluklu yüzlerce alanı yeniden hayata geçirmektedir.

### **“Rekabet artık robotlar ve insan beyni arasında”**

19. yüzyılda rekabet makineler ile

kas gücü arındayken şimdi rekabet makineler ile insan beyni arasında sürmektedir. Tüm sorulara verilen ortak cevaplarda; insanın yaratıcısının ona verdiği yeteneklerde sınır olmadığından robotlar tarafından karşılanan ihtiyaçlarımız ya da işlerimiz dışında sağlık ve mutluluk içinde yaşam sürmek için yeni yollar da bulabiliriz bulmalıyız. Zira bundan kaçış yok. Artık insanın teknoloji geliştirmeye katkısı olduğu kadar teknolojinin insanların gelişimine yardım ettiği görülmektedir. “Çocukların gelecekte çalışacağı meslekler henüz tanımlanmadı” Gelecek nesillerin şimdiki ilkökul öğrencileri olduğunu düşünecek olursak onların basit elektronik set ve kitlerle robotik devreler ve kodlama çalışmalarına okullarımızda başlanmış

olmasını robotlarla sosyal uyumda çok da zorlanmayacaklarını söyleyebiliriz. Dünya Ekonomi Forumu 2017 Davos Toplantısında yayınlanan “Geleceğin İş Gücünü Yaratmak” raporuna göre; bugünün çocuklarının gelecekte çalışacağı işlerin yüzde 65’i henüz tanımlanmamış, halen çalışanların beş yıl içinde yaptıkları işin bir kısmının tamamen otomasyona dönüşeceği, bu dönüşümün yeni fırsatlar yaratacağı beklenmektedir. Yakın gelecekte en çok iş fırsatı olacak meslekler ve sektörler; dijital dönüşüm liderliği, biyoteknoloji mühendisliği, genetik mühendisliği, kodlama ve yazılım mühendisliği, dijital tasarımcılar, online eğitim sektörü çalışanları, e-ticaret çalışanları olacağı tahmin edilmektedir.

*\*(Bu yazı, Gedik Üniversitesi tarafından çeviri olarak yayınlanan John Markoff’un yazdığı Sevgi Dolu Makineler adlı kitaptan faydalanılarak hazırlanmıştır.)*



# HAZIR GIYİM NİSAN 2017 PERFORMANSI



2017 Ocak -Nisan aylarında Türkiye'den 5,4 milyar dolar hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı gerçekleştirilmiş olup, ihracat 2016'nın aynı dönemine göre yüzde 5,9 oranında düşüş gösterdi.

**O**cak - Nisan 2017'de gerçekleştirilen hazır giyim ve konfeksiyon ihracat rakamları 2016 yılının aynı dönemine göre yüzde 5,9 oranında düşüş gösterdi. 2017 yılının Ocak ayında ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,9 oranında düşüş görüldü. Görülen bu düşüş eğilimi Şubat ayındaki yüzde 9,1 oranıyla devam etse Mart ayında ivme yükselişe geçti. Mart ayında gerçekleşen yüzde 1,8 oranındaki artış, Nisan ayına kadar devam etti. Nisan ayında ivme tekrar negatife dönerek yüzde 11,1 oranında düşüş gerçekleşti.

## Hazır giyimin genel ihracattaki payı yüzde 10,9

Bu bağlamda 2017 yılının Ocak-Nisan döneminde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracat tablosundaki payı yüzde 10,9 olarak hesaplandı. Bu pay, 2014 yılının Ocak - Nisan döneminde yüzde 11,7, 2015 yılının aynı döneminde yüzde 10,6, ve 2016 yılının aynı döneminde yüzde 12,4 idi. Öte yandan hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının sanayi ihracatındaki payı 2016 yılının Ocak - Nisan döneminde yüzde 16,4 iken 2017 yılının aynı döneminde yüzde 13,9 olarak seyretti. Veriler hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün hem Türkiye genel ihracatındaki hem de sanayi ihracatındaki payının 2017 yılının ilk dört ayında arttığını ortaya koyuyor.

## NİSAN AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY



## ÜLKELERE GÖRE HAZIR GIYİM NİSAN İHRACATI

ALMANYA	1,019 MİLYON DOLAR
İNGİLTERE	604,9 MİLYON DOLAR
İSPANYA	599,0 MİLYON DOLAR
FRANSA	254,4 MİLYON DOLAR
HOLLANDA	259,7 MİLYON DOLAR
IRAK	251,3 MİLYON DOLAR
İTALYA	187,8 MİLYON DOLAR
ABD	162,9 MİLYON DOLAR
POLONYA	161 MİLYON DOLAR
İSRAİL	115,7 MİLYON DOLAR

# 2017 NİSAN ÇORAP İHRACATI

Türkiye 2016 gibi zorlu bir yılı 142,6 milyar dolar ihracat ile geride bıraktıktan sonra, çorap sektörü 2017 Nisan ayında 298,075 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2017 yılının Nisan ayında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ihraç edilen ürün bazında gerçekleşen artışa rağmen ürün değeri yüzde

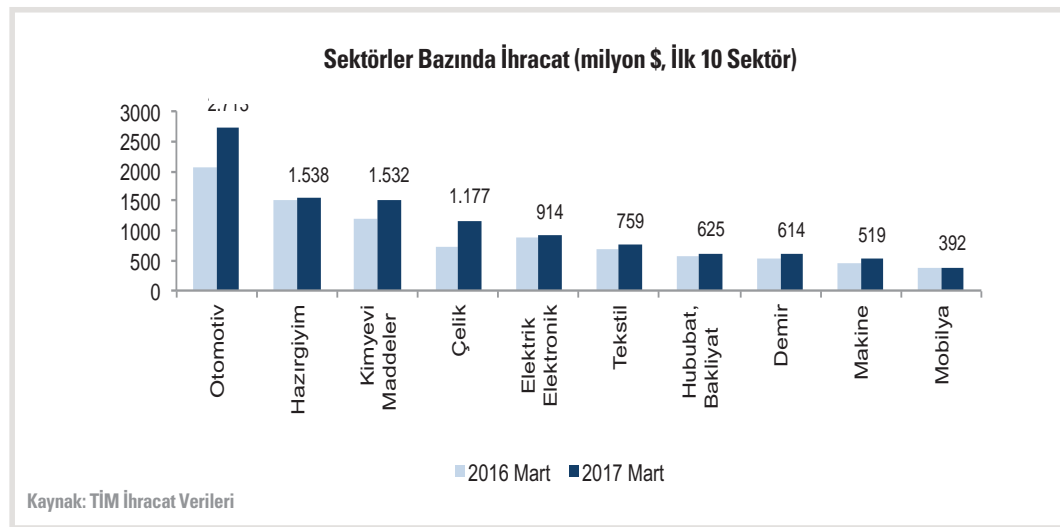
-5,3 oranında düşüş gösterdi. Dünya çorap ihracatında ikinci sırada yer alan Türk çorap sektörü 2017 yılının Nisan ayında en fazla ihracatını Birleşik Krallık'a gerçekleştirdi. Dünya çorap ihracatında öne çıkan ülkeler listesinde Almanya ikinciliği korurken Fransa da üçüncü sırada yer aldı.

2016 YILI OCAK-MART		2017 YILI OCAK-NİSAN			
İHRACAT ABD DOLARI	ÇİFT	İHRACAT ABD DOLARI	ÇİFT	DOLAR DEĞİŞİM %	MİKTAR DEĞİŞİM %
314.887.400	519.638.748	298.075.833	514.760.110	-5,3	-0,9

## TÜRKİYE 2017 YILI OCAK - MART ÇORAP İHRACATI

ÜLKE	2016 YILI TUTAR (USD)	2017 YILI TURAR (USD)	DEĞİŞİM %
	DOLAR DEĞERİ	DOLAR DEĞERİ	
BİRLEŞİK KRALLIK	75.874.559,47	68.990.824,15	-9,1
ALMANYA	67.480.211,48	62.704.015,39	-7,1
FRANSA	32.207.642,82	32.756.744,90	1,7
HOLLANDA	12.942.897,46	12.808.432,93	-1,0
İTALYA	11.785.223,41	10.986.563,28	-6,8
İSVEÇ	1.887.647	2.597.566	37,6
İSPANYA	10.433.717,40	9.778.639,73	-6,3
İSVEÇ	8.661.604,76	8.567.385,56	-1,1
BELÇİKA	8.781.665,05	7.567.649,72	-13,8
BULGARİSTAN	1.275.373,23	4.327.593,38	239,3

## İHRACATTAKİ GELİŞMELER



mamuller takip etti. Mart ayında otomotiv ve kimyevi maddeler ihracatı sırasıyla %32,5 ve %28,8 oranlarında, hazır giyim sektörü ise %1,8 oranında yıllık artış gerçekleştirdi. Mart ihracat sıralamasında 4. olan çelik grubunda da %60,9'luk bir artış kaydedildi. Bu dönemde sektörler genelinde, gemi ve yat sektörü %87,3

TİM verilerine göre, Mart ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre %19 oranında artarak 13,6 milyar dolar oldu. Bu dönemde en çok ihracat yapan sektör 2,7 milyar dolarla otomotiv olurken, bunu sırasıyla 1,54 ve 1,53 milyar dolarla, hazır giyim ve konfeksiyon ile kimyevi maddeler ve

artış ile dikkat çekerken, en keskin düşüş ise, ihracatı %48,1 oranında gerileyen tütün sektöründe görüldü. Bu veriler doğrultusunda, Mart ayında yıllık ihracat gelişim hızına en olumlu katkıyı otomotiv sanayi sunarken, en olumsuz etki ise tütün sektöründen geldi.



## Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

Adres: Turgut Reis Mah. Barbaros Cad. Özel Blok  
No: 5 Giyimkent-Esenler/İSTANBUL

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

### İLGİLİ KURUMLAR

**İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon  
İhracatçı Birlikleri (İTKİB)**  
Telefon: 0 212 454 02 00  
e-mail: info@itkib.org.tr  
Web: www.itkib.org.tr

**Ayakkabı Yan Sanayicileri  
Derneği (AYSAD)**  
Tel: 0 212 549 36 12  
e-posta: info@aysad.org  
Web: www.aysad.org

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

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

**Konfeksiyon Yan Sanayicileri  
Derneği (KYSD)**  
Tel: 0 212 438 12 96 – 97  
e-posta: kysd@kysd.org.tr  
Web: www.kysd.org.tr

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

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

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

**Moda ve Hazır Giyim Federasyonu**  
Tel: 0212 438 45 75  
e-posta: mhgf@mhgf.org.tr  
Web: www.mhgf.org.tr

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# DE COHENS'

## Diamond



Kuyumcukent Wedding World AVM Zümrüt Sokak No: 105 Yenibosna / İstanbul

Telefon: 0 (212) 511 12 16 Fax: 0 (212) 511 12 85

Mail: [info@kuyumdunyasi.com](mailto:info@kuyumdunyasi.com) [info@decohens.com](mailto:info@decohens.com)

*Decohen's bir Ertan Tekstil Kuruluşudur*



İplik ve Çorap Sanayi A.Ş.

Nylon 6.6 Tekstüre İplik

Nylon 6.6 Mikrofilaman Tekstüre İplik

Nylon 6.6 + Spandex (puntalı)

Nylon 6.6 + Spandex (gipe iplik)

Nylon 6 Tekstüre İplik

Nylon 6 + Spandex (puntalı)

Nylon 6 + Spandex (gipe iplik)

*Nylon iplikte en kaliteli seçim*

Merkez Ofis

Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2. Kısım 9. Sk. No: 213  
Ata Plaza Kat: 2 Maslak 34398 İstanbul - TURKEY  
W: +90 212 285 25 00 F: +90 212 276 56 56

Fabrika

Çerkezköy Org. San. Atatürk Cd. No:35  
Çerkezköy 59500 Tekirdağ - TURKEY  
W: +90 282 758 10 03 F: +90 282 758 10 31



[www.altinipik.com.tr](http://www.altinipik.com.tr)