



Adres

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU'NUN RESMİ YAYIN ORGANIDIR

NO: 21 • 2017

Türk deri, ayakkabı, kürk
ve saraciye ürünleri
Kalitesiyle
dünya
pazarlarında
öne çıkıyor

•
MHGF'YE
GİRİŞİMCİLİK
ÖDÜLÜ

•
KULLANILMAYAN
MARKALAR
TEHLİKEDE

•
MODADA
SINIRLARI ORTADAN
KALDIRAN
SANAT AKIMI:
DEKONSTRÜKTİVİZM

**MHGF, Cazibe Merkezleri
Tanıtım Programı'na
İğdır ile başladı**



AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- Yazılım
- Donanım
- Sarf
Malzemeleri
- Teknik Servis



BAY. **ENTEGRE PRO**
veri nesil. çözümleri



ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Edge No: 981234

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



www.akbarkod.com



**BOĞAZIÇI
ELEKTRİK**
'Her an sizinle'



ENERJİMLE İŞYERİM GÜVENDE !

**CK BOĞAZIÇI ELEKTRİK'E 24 AY SÖZÜNÜZE, GÜNEŞ SİGORTA AYRICALIĞINDA
10.000TL 'DEN 20.000 TL 'YE VARAN İŞYERİ SİGORTASI KAZANMA ŞANSINI KAÇIRMAYIN!**

KAMPANYA, 24 AYLIK SERBEST TÜKETİCİ SÖZLEŞMESİ İMZALAYAN,
İŞYERİ TARİFESİ ABONELERİ İÇİN GEÇERLİDİR.



**20.000 TL'YE
VARAN
İŞYERİ
SİGORTASI
HEDİYE**

Kampanya kapsamında son 12 aylık tüketimi 3.000 kWh'i (karşılığı olan ortalama aylık yaklaşık 100 TL elektrik tüketimine tekabül etmektedir.) geçen ticarethane tarifesine abone olanların 24 ay süreyle taahhütlü sözleşme yapmaları ve satış sözleşmesinin ilgili mevzuat kapsamında gerekli süreçlerin tamamlanması koşullarıyla yararlanılabilecektir.



444 6 255 - www.ckbogazici.com.tr

Kampanyadan 31 Aralık 2017 tarihine kadar CK Boğaziçi Elektrik Perakende Satış A.Ş. ("CK Boğaziçi Elektrik")'ye ait satış kanallarında Serbest Tüketici olma hakkını haiz (EPDK tarafından belirlenen 2017 yılı için 2.400kWh'ın karşılığı olan ortalama aylık yaklaşık 82 TL tutarındaki elektrik tüketimine tekabül etmektedir.) olan aboneler arasında, 24 ay süre ile taahhüt veren ticarethane tek zamanlı tarifesinde yer alan müşterilerimizden, geçmiş 12 aylık tüketimine göre yıllık ortalama tüketimi 3.000-10.000kWh (karşılığı olan ortalama aylık yaklaşık 100 TL – 350 TL arasındaki elektrik tüketimine tekabül etmektedir.) arasında olanlar 24 ay boyunca Ücretsiz İşyeri Sigorta (Teminat 1) Paketi; 10.000-30.000kWh (karşılığı olan ortalama aylık yaklaşık 350 TL – 1.000 TL arasındaki elektrik tüketimine tekabül etmektedir.) arasında olanlar 24 ay boyunca Ücretsiz İşyeri Sigorta (Teminat 1) Paketi ile birlikte taahhüt süresince ticarethane tek zamanlı elektrik birim fiyatı üzerinden %2 indirim kazanabileceklerdir; 30.000kWh (karşılığı olan ortalama aylık yaklaşık 1.000 TL elektrik tüketimine tekabül etmektedir.) üzerinde olanlar ise 24 ay boyunca Hediye İşyeri Sigorta (Teminat 2) Paketi ile birlikte taahhüt süresince ticarethane tek zamanlı elektrik birim fiyatı üzerinden %2 indirim kazanabileceklerdir. Teminat limitleri yalnızca polisede belirtilen Sigortalı'ya ait muhteviyat için geçerli olmakla birlikte Ücretsiz İşyeri Sigortası Paketi (Teminat 1) kapsamında yıllık 10.000 TL'ye, Ücretsiz İşyeri Sigortası Paketi (Teminat 2) kapsamında yıllık 20.000 TL'ye varan teminat limiti söz konusudur. Kampanya kapsamında teminatın kapsamı, teminatın geçerli olduğu durumlar ve bu durumlarda geçerli teminat limitlerine <http://www.ckbogazici.com.tr/tr/enerjile-isyerim-guvende/kampanyalar/20> internet sitesinden veya 4446255 no'lu çağrı merkezinden ulaşılabilir. Müşterilerin kampanya kapsamındaki taahhütlerine aykırı davranışları halinde; müşteriye sözleşme süresi boyunca tahakkuk ettirilecek en yüksek faturanın 2(iki) katı, fesih tazminatı bedeli olarak fatura edilecektir. Bu durumlarda kampanya kapsamında müşterilere sunulan hizmetler sona erecektir. Kampanya kapsamında hediye edilen Ücretsiz İşyeri Sigorta Paketi hizmetinin tüm sorumluluğu, kampanyaya katılacak olan Güneş Sigorta A.Ş.'ye aittir. Kampanyaya ilişkin tüm ayrıntılara <http://www.ckbogazici.com.tr/tr/enerjile-isyerim-guvende/kampanyalar/20> internet sitesinden veya 4446255 no'lu çağrı merkezinden ulaşılabilir. Katılan herkes tüm koşulları kabul etmiş sayılır.



ANADOLU İPLİK ve TEKSTİL FABRİKALARI SANAYİ A.Ş.

www.anadoluiplik.com.tr

NYLON

PAMUK

POLYESTER



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

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



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



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



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

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

info@anadoluiplik.com.tr

“Cazibe Merkezleri Tanıtım Programımızın ikinci durağı Van”

Sevgili dostlarım,

Ülkemizin ekonomik olarak görece az gelişmiş bölgelerine yatırımları artırmak için uzun yıllardır birçok teşvik yürürlüğe girdi. Ancak bu teşviklerle yatırımcı söz konusu bölgeleri yakından incelemeye, tanımadığı, bölge insanının da işin farkına varmaması nedeniyle istenen düzeyde sonuçlar elde edilemedi. Son olarak 2012 yılında yürürlüğe giren teşvik sistemi üzerine bu yılın Ocak ayında Bakanlar Kurulu Kararı ile ilan edilen Cazibe Merkezleri Programı sonrası, Türkiye genelinde 25 sektörel ve bölgesel derneği temsil eden ve alanında yaygın tek çatı kuruluşu olan Federasyonumuz önemli bir görev üstlendi. Amaç; Cazibe Merkezleri Programı ve halen yürürlükteki yatırım teşviklerinin içi dolu ve amacına uygun bir şekilde kullanılması, sonuç odaklı olması. Bu nedenle yaklaşık 8 bin üye firmadan oluşan kendi tabanımıza da teşvikli illerimizi yerinde inceleme, kanaat önderleri ile bir araya gelme, görüşme ve işbirliğine zemin oluşturacak bu programı hayata geçirdik. Bu çalışmamız diğer yönüyle söz konusu kentlerin kanaat önderleri ve halkına hazır giyim sektörü yatırımlarının önemini anlatarak bilgilendirme ve ikna etme açısından da büyük önem taşıyor.

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) olarak Doğu ve Güneydoğu'da Cazibe Merkezleri Programı'nın başarıya ulaşması ve bu bölgelere istihdam yoğun hazır giyim yatırımlarının yönlendirilmesi için başlattığımız Cazibe Merkezleri Tanıtım Programı oldukça önemli. Bu projeye beş bölgeye ayrılan 23 Cazibe Merkezi ilimizden bazılarında iş insanları ile birlikte ulusal basın temsilcilerinden oluşan bir heyeti götürerek, yerel kanaat önderleri ile bir araya getirip, ilin potansiyelini yerinde göstermeyi ve bu illerimizi gündeme taşıyoruz.

Bu kapsamda ilk randevumuzu 18 - 21 Mayıs 2017 tarihleri arasında Iğdır'da gerçekleştirdik. Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası (ITSO) öncülüğünde Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) işbirliğiyle ve Iğdır Valiliği ile Belediye Başkanlığı'nın değerli katkılarıyla organize ettiğimiz Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri programımız oldukça başarılı oldu. Ulusal TV kanalları dahil 150'nin üzerinde habere konu oldu. Bu programımızla, görece olarak ekonomik anlamda az gelişmiş bölgelerimizi kamuoyuna, yatırımcıya, sektörümüze tanıtmaya, karma üretim yapan büyük şehirlerimizden standart üretimi söz

konusu bölgelere kaydırmayı amaçlıyoruz. Böylece bir taraftan cazibe merkezi olarak tanımlanan illerimizi belli standart ürünlerde merkez haline getirmeyi ve istihdam yoğun hazır giyim yatırımlarını yönlendirmeyi, diğer taraftan da İstanbul, İzmir gibi büyük illerimizin katma değerli, yenilikçi üretime yoğunlaşmasını istiyoruz. Bu çerçevede programımızın ikinci durağı Van olacak. Hazır giyim yatırımcısı Van'ın fırsat ve tehditlerini yerinde görme imkanı bulacak. Ocak ayı sonuna kadar, "Cazibe Merkezi" olarak belirlenen beş bölge içinde en az bir ilde bu buluşmaları sürdürmeyi ve böylece teşviklerin tabana inerek verimli bir şekilde uygulanması ve kaynakların doğru kullanılmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Gerek konuk olduğumuz illerde valilik, belediye başkanlığı, ticaret ve sanayi odası, kalkınma ajansı ve STK'lar başta olmak üzere çalışmalarımıza katkı sağlayan resmi ve özel kurum ve kuruluşlara, gerekse sektörümüzden programımıza katılan herkese teşekkür ediyor, sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Hüseyin Öztürk

MHGF Yönetim Kurulu Başkanı





AYMER YARN



ÇİFT SARGILI İPLİKLER

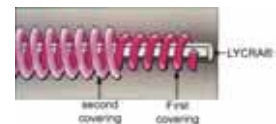
KULLANIM ALANLARI:

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



ÜRÜNLER

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



ELASTİK SARGILI İPLİKLER

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



ÜRÜNLER

TEK SARGILI İPLİKLER KULLANIM ALANLARI:

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



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

ÜRÜNLER

Ürün/ PRODUCT	SPANDEX	KAPLAMA/ COVERED YARN	KULLANIM/ END USE
15/20 AC	17 Dtex	22/17/1 PA66	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 PİRİNÇCİLER
SANAYİ SİTESİ
MENEKŞE CAD. NO: 10/2
34524 BEYLİKDÜZÜ-BÜYÜKÇEKMECE
İSTANBUL / TÜRKİYE

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



İğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri

MHGF, CAZİBE MERKEZLERİ TANITIM PROGRAMI KAPSAMINDA İLKİNİ DÜZENLEDİĞİ "İĞDIR TEKSTİL-HAZIR GİYİMDE YATIRIM FIRSATLARI VE TANITIM GÜNLERİ" İLE 18-21 MAYIS 2017 TARİHLERİ ARASINDA İŞ İNSANLARINI İĞDIR'DA BULUŞTURDU.



Moda dünyasında sınırları ortadan kaldıran sanat akımı: Dekonstruktivizm

03 Başkan

14 Hazır giyimciler İğdır'ın yatırım potansiyelini yerinde inceledi



18 İĞDIR VALİSİ AHMET TURGAY ALPMAN: "İğdır'a neden yatırım yapmalı?"

22 TİM BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ: "Cazibe Merkezleri Programı, 23 ilde yatırım ortamını canlandırarak istihdam, üretim ve ihracatı artırmayı hedefliyor"

26 Yatırım ortamı olarak İğdır: 4 ülkenin sınırının kesiştiği bereketli topraklar

38 Kadooğlu: "Doğu ve Güneydoğu'dan İç Göçün Faturası 70 Milyar TL"

44 Moda ve Hazır Giyim Fedarasyonu'na Girişim Ödülü

46 MHGF BAŞKANI ÖZTÜRK, ÜNSPED KADIN LİDERLİĞİ GELİŞİM KOMİTESİ'NİN KONUĞU OLDU: "Sektörümüzde kadının büyük rolü ve emeğinin olmasından gurur duyuyoruz"

48 Ekonomi Bakanlığı'dan e-ticaret sitelerine toplu üyelik desteği

50 İDMİB BAŞKANI MUSTAFA ŞENOCAK:
"Türk derisi tüm dünyada yüksek müşteri memnuniyeti ve kalitesi ile tanınıyor"

54 EGE-DSD BAŞKANI EYÜP SEVİMLİ:
"Türkiye'nin deri ve deri konfeksiyonda kalitesi dünyada bir numaradır"

58 EGEAYSAD BAŞKANI FARUK HANOĞLU:
"200 bin kişiye istihdam sağlayan ayakkabı sanayi olarak devletten sektörel destek bekliyoruz"

64 KSIAD BAŞKANI AYFER GÜMRÜK:
"Kürk ihracatı önündeki en büyük engel ÖTV"

74 PATENT: Kullanılmayan markalar tehlikede

78 MHGF üyesi EGSD, tedarikçileri artık fuarda buluşturacak

82 Geleneksel Osmanlı Kumaş Motiflerinin Yorumlanması ve Tekstil Tasarımı Eğitimine Etkileri

85 Ege Üniversitesi Deri Mühendisliği alanında tek



70

HUKUK:
Arbuluculuk ve alternatif çözüm yolları yargı sisteminde bir çıkış yolu olabilir mi?



50

ÖZEL DOSYA:
Sektör başkanlarının değerlendirmeleriyle deri ve deri konfeksiyon ve ayakkabı sanayi



İmtiyaz Sahibi ve

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Adına
Hüseyin Öztürk

Genel Yayın Yönetmeni

Abbas Özpınar

Editör

Berna Özpınar

Görsel Yönetmen

Abbas Özpınar

İngilizce Çeviri

Başak Bilgetekin

Yayın Kurulu

İsa Dal

Mukadder Özden

Ali Bozkan

Prodüksiyon

İnomedia İletişim ve Yayıncılık

Adnan Kahveci Mah. Evrim Sok.

Gözde Apt. No: 4A D: 62

34528 - Beylikdüzü / İstanbul

Tel: +90 (850) 225 07 00

Fax: +90 (850) 224 64 55

www.inomedia.net

Baskı

Alfabes Basın Yayın San. Tic. Ltd. Şti.

İkitelli O.S.G.B. Mah. Hürriyet Bulv.

Enkoop 1.Sk. Enkoop San. Sıt.

No:1 Kat: -1

Başakşehir / İstanbul

Tel : +90 (212) 485 21 25

info@alfabebasim.com

www.alfabebasim.com

Yönetim Adresi

Oruç Reis Mah.

11. Sok. No: 59A

34237 Giyimkent-Esenler / İstanbul

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

Fax: +90 (212) 438 45 07

info@mhgf.org.tr

www.mhgf.org.tr

Yayın Türü

Yaygın, Süreli, 2 Aylık

Sayı

No: 21 / TEMMUZ-AĞUSTOS 2017

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

» Yazı ve haberler kaynak gösterilerek kullanılabilir.

MHGF CAZİBE MERKEZLERİ TANITIM PROGRAMINI İğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF), CAZİBE MERKEZLERİ TANITIM PROGRAMI KAPSAMINDA İLKİNİ DÜZENLEDİĞİ "İĞDIR TEKSTİL-HAZIR GIYIMDE YATIRIM FIRSATLARI VE TANITIM GÜNLERİ" İLE 18-21 MAYIS 2017 TARİHLERİ ARASINDA İŞ İNSANLARINI İĞDIR'DA BULUŞTURDU.



Hükümetin Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da 5 bölge

içinde ilan ettiği 23 Cazibe Merkezi ili tekstil ve hazır giyim yatırımcısına tanıtmak için özel bir program başlatan MHGF'nin bu kapsamda ilk durağı Iğdır oldu. MHGF ve Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) işbirliğiyle, Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası (ITSO) öncülüğünde, Iğdır Valiliği, Iğdır Belediye Başkanlığı ve Iğdır Üniversitesi katkısıyla 18 – 21 Mayıs 2017 tarihleri arasında düzenlenen Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri sektörü Türkiye'nin en doğusundaki bu ilimizde buluştu.

Yurdun dört bir yanından iş insanları ve ulusal basın temsilcileri Iğdır'a geldi

Programın Iğdır Üniversitesi Karaağaç Kampüsü Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen ilk günkü açılış toplantısına Iğdır Valisi Ahmet Turgay Alpman, Iğdır Milletvekili Nurettin Aras, Iğdır Belediye Başkanı Av. Murat Yikit, MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, Iğdır Ticaret Sanayi Odası (ITSO) Başkanı Kamil Arslan, Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) Genel Sekreteri Doç. Dr. Hüsnü Kapu, MHGF Yönetim Kurulu Üyeleri ile Türkiye'nin birçok yerinden gelen iş insanları katıldı.

MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, Federasyon olarak başlattıkları Cazibe Merkezleri Tanıtım Programı'nı ilk olarak Iğdır ile gerçekleştirdiklerini belirterek, "Tekstil ve hazır giyim olarak Iğdır'ın fırsatlarını ve tehditlerini yerinde görmek istedik. Sektöre ne faydalar sağlar? Bir Cazibe Merkezi olarak Iğdır'ın beklentileri nedir? Biz ne bekliyoruz, ne verebilir,

ne alabiliriz? Bu program çatı örgütü olarak Federasyonumuz açısından çok önemli. Burada aldığımız enerji bundan sonraki etkinliklerimizi de etkileyecek" dedi. Hazır giyim sektörünün İstanbul ve İzmir gibi büyük şehirlerde sıkıştığını söyleyen Öztürk, Cazibe Merkezi olarak belirlenen bu illerimizde marka çıkaracağız, tasarım yapacağız beklentisi içerisine girmeden temel üretim yapmalı" diye konuştu. MHGF Başkanı Öztürk sözlerini şöyle sürdürdü:

MHGF Başkanı Öztürk: "Standart ürünlerin üretimini bu bölgelere taşımamız"

"En büyük yanılgımız marka peşinde koşmak. Bunu değerlendirip standart ürünlerde partner şehirler oluşturarak yatırımlarımızı buralara götürmek istiyoruz. Iğdır sektörümüz için ideal. Cazibe Merkezleri önceki teşvik programlarından farklı. Daha olgunlaşmış bir program. Akıllı teşvik diyebiliriz buna. Yatırımcılara makine, fabrika, arsa, lojistik gibi desteklerin yanı sıra kredi ve hibede önemli destekler verildiğini düşünüyorum. Bunlar somut desteklerdir, bu önemli."

"23 il birbirine rakip değil, partner olmalı"

Toplantıdaki konuşmasında tekstil ve hazır giyimin, "Cazibe Merkezleri" için kilit sektör olduğunu anlatan MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, 2016 yılında 27 milyar dolar ihracat ile otomotiv geçtiklerini ifade etti. Öztürk ayrıca, sektörün 211 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğini, bu sayede Türkiye'nin tanıtımını en iyi şekilde yaptıklarını kaydetti. "Yerel idareciler ne yapmalı?" diye soran Öztürk





“İğdır'ın doğal bir cazibesi vardı zaten. Bu destekleme programı ile bu daha da arttı. İlimizin geleceği parlak. Gelişmeye müsait bir yerdeyiz”

şunları ekledi: "İllerinin hangi sektöre hangi alana daha uygun olduğunu iyi tespit etmeleri gerekiyor. Bu 23 il birbirlerine rakip olmamalı. Partner olmalı. Öte yandan mesleki eğitim çok önemli. Yatırımcı gelmeden meslek okulları, meslek kursları açılmalı. Ayrıca belediye fabrikalara köylerden servis sağlamalı. Böyle olursa yatırımcı neden gelmesin?"

İğdır Valisi Akman: "Doğal bir cazibemiz vardı, bu daha da artacak"

İğdır Valisi Ahmet Turgay Alpman, ilin lojistik imkanları ve stratejik konumuna dikkat çekerek, "İğdır, Türkiye'de üç ülkeye sınırı olan tek il. Dünyada bir Basel var. Serhat Kalkınma Ajansı ve Ticaret Odasının çalışmalarıyla kentte OSB'nin önemli bir konuma geldiğini dile getiren Alpman, "OSB alt yapısı tamamlanmak üzere, yıl bitmeden doğalgaz da gelmiş olacak. İğdır'ın doğal bir cazibesi vardı zaten. Bu destekleme programı ile bu daha da arttı.

İlimizin geleceği parlak. Gelişmeye müsait bir yerdeyiz" dedi.

İğdır Milletvekili Nurettin Aras: "Dünyanın en kaliteli pamuğunu İğdır'da yetiştirme imkanımız var"

İğdır Milletvekili Nurettin Aras ise İğdır'da iklimin de uygun olması nedeniyle geçmişte en fazla ekilen ürünün pamuk olduğunu belirterek, 1000 hektar alanda yapılan yeni bir deneme ekiminin de gösterdiği gibi dünyanın en kaliteli pamuğunu yetiştirme imkanına sahip olduklarını söyledi. İğdır'ın yeniden pamuk üretimine dönmek istediğini vurgulayan Aras, pamukla birlikte cırcır fabrikası, iplik fabrikası, kuşmaşla birlikte boya fabrikası ve entegre tesisle bu işe girmeyi şiddetle arzuladıklarını da ifade etti. Aras, tekstil ve hazır giyim için ülke ekonomisi için önemine de değinerek, "Bu sektörün Türkiye'miz için vazgeçilmez bir sektör olduğunu biliyoruz. Dünyanın en önemli

tekstil ülkelerinden birisiyiz. 2016 yılında dışarıdan ithat ettiğimiz pamuğa ödediğimiz para 2,5 milyar Dolar'dır. Bizim de İğdır'da 1 milyon 200 bin dönüm pamuk ekilebilecek alanımız mevcuttur" dedi.

İğdır Belediye Başkanı Yikit: "Tekstilin hammaddesi bizde"

İğdır Belediye Başkanı Murat Yikit de bölgede ulaşımın geliştiğine değinerek, "Havalimanı uluslararası ulaşımına açılırsa Orta Asya'dan Ortadoğu'ya pek çok ülke birkaç saat mesafedeyiz" diye konuştu. Yikit sözlerini şöyle sürdürdü:

"Tekstil ve hazır giyim İğdır'da gelişmesi ile birlikte İğdır muazzam bir cazibe merkezi haline gelecektir. Bizler de yerel yöneticiler olarak bugün buraya gelerek bizleri onurlandıran şehrimiz de misafir etmekten onur duyduğumuz sayın misafirlerimize yerel yöneticiler olarak şu taahhüt de bulunuyoruz. Valiliğimiz, Ticaret Sanayi Odamız, Üniversitemiz, Kalkınma Ajansımız ve Beledi-

Elopar Plastik'te size özel bir çözüm mutlaka vardır



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

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

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

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

GSM: +90 530 374 19 95

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



“
**Artık sanayi kenti
olmak istiyoruz. Kal-
kınma için tekstili
hedef sektör seçtik.
Neden tekstil?
Çünkü az yatırımla,
çok istihdam
mümkün”**

yemiz arasında kurumsal anlamda çok iyi bir iş birliği vardır. Bu kurumsal anlamdaki işbirliği birçok sektör için tereddütleri ortadan kaldıracabilecek bir işbirliğidir.”

**ITSO Başkanı Arslan:
"10 yılda 140 milyar lira
destek bekliyoruz"**

Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası (ITSO) Başkanı Kamil Arslan, Iğdır'daki yerel, kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları olarak her zaman istihdamı tetikleyici, fabrikalar,

üretim alanları ve tarıma dayalı sanayinin gelişmesi için projeler üretip, hayata geçirdiklerini kaydederek bölgeye yatırım artırmak için bugüne kadar sağlanan teşvikler hakkında değerlendirme yaptı. Arslan yeni uygulamaya konon Cazibe Merkezleri Programı ile on yılda 140 milyar liralık destek beklediklerini söyleyerek, ilin tarımsal potansiyeli ile öne çıktığını ancak artık sanayi kenti olmak istediklerini söyledi. Kalkınma için tekstili hedef sektör seçtiklerini kaydeden Arslan, "Neden tekstil?" diye sorarak, "Çünkü az yatırımla çok istihdam mümkün" yanıtını verdi.

**SERKA Genel Sekreteri
Doç. Dr. Kapu:
"Üretim yapan sektörleri
destekliyoruz"**

Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) Genel Sekreteri Doç. Dr. Hüsnü Kapu ise konuşmasında Cazibe Merkezleri Programı kapsamında yatırımcıya

sağlanan desteklerden bahsederek, "Ajansımızı araştırma ve bilgi toplama faaliyetinin yanında özellikle üretim yapan sektörleri hibe şekliyle destekliyor. Iğdır'da bu anlamda bugüne kadar yatırım yapan firmalara desteklerimiz oldu. Aynı zamanda valilik, belediye ve il özel idaresinin altyapı projelerini, toplumsal refahı geliştirecek çalışmalarını destekliyoruz. Bölgeyi bir bütün olarak tanıtmaya görevimiz de var. Tekstil ve hazır giyim alanında alt yapı olarak ne tür çalışmalar yaptığımızı ve ne tür desteklerimiz olduğunu bu çalıştay aracılığıyla detaylı bir şekilde katılımcılara aktaracağız" dedi.

Çok sayıda ulusal basın temsilcisinin de katıldığı program kapsamında kentte bazı bölgelerde ve Iğdır Organize Sanayi Bölgesi'nde incelemelerde bulunan MHGF heyeti, son günü kültür gezisi amaçlı Nahçıvan'a da gitti.



**Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde
Yatırım Fırsatları ve Tanıtım
Günleri'ne katılmak için
kente gelen iş insanları ve
ulusal basın temsilcileri
Iğdır Havalimanı'nda yöresel
halk oyunları gösterisi ile
karşılandı.**

İğdır'ın potansiyeli ve hazır giyim yatırımcısına sunduğu fırsatlar iki panelde ele alındı

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF), CAZİBE MERKEZLERİ TANITIM PROGRAMI KAPSAMINDA İLKİNİ DÜZENLEDİĞİ İĞDIR TEKSTİL-HAZIR GIYIMDE YATIRIM FIRSATLARI VE TANITIM GÜNLERİ'NİN İKİNCİ GÜNÜ 19 MAYIS 2017 TARİHİNDE DÜZENLENEN İKİ PANELDE KENTİN POTANSİYELİ İLE HAZIR GIYIM YATIRIMCISINA SUNDUĞU AVANTAJLAR ELE ALINDI.

MHGF'nin Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) işbirliğiyle, İğdır Ticaret ve Sanayi Odası (İTİSO) öncülüğünde, İğdır Valiliği, İğdır Belediye Başkanlığı ve İğdır Üniversitesi katkılarıyla 18 – 21 Mayıs 2017 tarihleri arasında düzenlenen İğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri'nin ikinci gününde İTİSO Konferans Salonu'nda iki panel düzenlendi. Panele, İğdır Belediye Başkanı Murat Yikit, MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, İTİSO ve MHGF Yönetim Kurulu Üyeleri ile iş insanlarının katıldı.

"Tekstil ve Hazır Giyim, İĞDIR'ın kalkınmasında öncü sektör olabilir mi?" sorusuna yanıt arandı

MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) Başkanı Adil Nalbant, İTÜ Tekstil ve Tasarım Fakültesi Öğretim Üyesi ve bir önceki dekanı Prof. Dr. Nevin Çiğdem Gürsoy, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Doğu Anadolu Temsilcisi Nurhan Tekocak ile LC Waikiki Yatırımlardan Sorumlu Teknik Müdür Ramazan Yavuz'un konuşmacı olduğu ve MHGF Başkan Yardımcısı Mukadder Özden'in yönettiği ilk panelde "Tekstil ve hazır giyim sektörü İğdir'da kalkınmada öncü sektör olabilir mi? sorusuna yanıt arandı. Konunun sektörel ve akademik boyutlarıyla ele alındığı panelde deneyimler de paylaşıldı.

"İğdir Tekstil ve Hazır Giyim Yatırımcısına ne vadediyor?"

Ekonomi gazetecisi ve TV programcısı Çetin Ünsalan'ın yönettiği ikinci panelde



ise yerel kanaat önderlerinin değerlendirmeleri ile bölgeye yatırım yapmış hazır giyimci iş insanlarının görüşleri aktarıldı. "İğdir Tekstil ve Hazır Giyim Yatırımcısına ne vadediyor?" başlıklı panelin konuşmacıları ise İTİSO Başkanı Kamil Arslan, SERKA Genel

Sekreteri Doç. Dr. Hüsnü Kapu ve Gürşah Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Murat Bekem idi.

Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri panel programı plaket töreninin ardından son buldu.

Hazır giyimciler Iğdır'ın yatırım potansiyelini yerinde inceledi

MODA VE HAZIR GİYİM FEDERASYONU'NUN (MHGF), CAZİBE MERKEZLERİ TANITIM PROGRAMI KAPSAMINDA İLKİNİ DÜZENLEDİĞİ IĞDIR TEKSTİL-HAZIR GİYİMDE YATIRIM FIRSATLARI VE TANITIM GÜNLERİ ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAN GELEN HAZIR GİYİM-CİLER OSB VE FİRMALARDA İNCELEMELERDE BULUNDU.

Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri'nin ikinci günü 19 Mayıs 2017'de panellerin ardından Iğdır Organize Sanayi Bölgesi ve Gürşah Tekstil fabrikasına bir inceleme gezisi düzenlendi. Iğdır OSB

Müdürü Hakan Aras'ın rehberliğinde OSB'de incelemelerde bulunan heyet, altyapı ve izlenecek prosedürler konusunda bilgilendirildi.

Iğdır OSB gezisinin ardından Gürşah Tekstil firmasının Iğdır'daki yeni yatırım fabri-

kada incelemelerde bulunan MHGF üyesi ve ulusal basın temsilcileri ile Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) yetkililerinden oluşan heyeti firmanın yönetim kurulu başkanı Murat Bekem ağırlayarak, ayrıntılı bilgi verdi.



Cama yansıyan hayat

CAM İŞLEME
CAM DEKORASYON
PASLANMAZ & DEMİR
ALÜMİNYUM

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

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

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

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

E-Mail: adali@adalicam.com.tr

ADALICAM

www.adalicam.com.tr

Fotoğraflarla Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri



İĞDİR MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ TEMEL ATMA TÖRENİ

Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri programı nedeniyle kentte bulunan heyet Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan'ın da teşrifıyla gerçekleşen Iğdır Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin temel atma törenine de katıldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası'nın (ITSO) katkılarıyla hayata geçecek olan okul, Iğdır'ın eğitimli ve nitelikli işgücünün yetiştirilmesinde önemli bir rol üstlenecek. Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Başkanı Hüseyin Öztürk ve heyet

üyelerinin de katıldığı temel atma töreninde Bakan Arslan'ın yanı sıra, Iğdır Milletvekili Nurettin Aras, Iğdır Valisi Ahmet Turgay Alpman, Belediye Başkanı Murat Yikit, ITSO Başkanı Kamil Arslan ile kent protokolü de hazır bulundu. Bakan Arslan burada yaptığı konuşmada hükümet olarak eğitim alanında yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi verdi.





NAHÇIVAN GEZİSİ

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) İğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri programı çerçevesinde son gün 21 Mayıs 2017'de Nahçıvan'a da günübirlik bir gezi gerçekleştirdi.



Nahçıvan Ticaret Odası ev sahipliğinde Tebriz Otel'de bir öğle yemeğine katılan MHGF heyetine, bölgenin aşıkları geleneksel bir müzik şöleni sundu. Yemeğe Nahçıvan Başkonsolosu Nihat Erşen de katıldı.



Nahçıvan Heydar Aliyev Müzesi



Nahçıvan'ın en önemli sağlık turizmi yerlerinden bir olan Duzdağ Fizyoterapi Merkezi.



Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Başkanı Hüseyin Öztürk ile Nahçıvan Televizyonu bir röportaj gerçekleştirdi. Başkan Öztürk Federasyon, Türk hazır giyim sektörü ve gezinin amacı ile ilgili bilgi verdi.

İĞDIR VALİSİ AHMET TURGAY ALPMAN:

“İğdir’a neden yatırım yapmalı?”

DÜNYADA ÜÇ ÜLKEYE SINIRI VE KAPISI OLAN İKİ ŞEHİRDEN BİRİ İĞDIR’DIR. BU KONUMUN VERDİĞİ POTANSİYEL GÜÇLE İĞDIR İLİ, TÜRKİYE’NİN KAFKASLARA, İRAN’A VE ORTA ASYA’YA AÇILAN EN ÖNEMLİ KAPISI OLMAYA ADAY BİR İLDIR.



Anadolu’nun en eski yerleşim yerlerinden birisi olan Iğdır; üç ülkeye sınır Doğu Anadolu’nun gözbebeği, Güneşin ülkemizde ilk doğduğu kent. Nuh’un gemisinin konduğu rivayet edilen Ağrı Dağının eteğinde baharda leyleklerin ilk uğrak yeri, Yöresel yemekleri bozbaşı ve taş köftesi, pamuk tarımına müsait oluşu nedeniyle Doğu Anadolu’nun Çukurovası diye ünlenen ovasında yetişen, halk arasında bilinen adıyla süper

domatesi, patlıcan mürebbesi, yani patlıcan reçeli, şeker tatlısı karpuzu, melekli beldemizin kokulu şaşama kavunu, kan kırmızı rengi, kendine has tadı ve aromasıyla türkülere konu olmuş al alması, yine halk arasında bilinen adıyla şalağı, yani meşhur sofralık Iğdır kayısı, ve dahi mis kokulu yaylalalarında meleşen kuzular ve koyunların lezzetli et ve süt ürünleri. Ağrı Dağı’nın florasında üretilen balıyla size Merhaba diyen ve kollarını açan yeşillikler diyarıdır.

İlimizin ekonomisi öncelikle tarım ve hayvancılığa dayalıdır. Bunların yanında taşımacılık önemli geçim kaynaklarından birisidir. Iğdır ilinin mikro klima özelliğinden dolayı yukarıda bahsettiğim çeşitli ürünler yetişebilmektedir.

118 bin hektar tarım ve 146 bin hektar çayır-mera arazisine sahip

Nüfusumuz 193 bin 428’dir. Aralık Karakoyunlu ve Tuzluca olmak üzere üç ilçemiz, Halfeli, Hoşhaber ve Melekli olmak

üzere üç adet beldemiz bulunmaktadır. İlimiz 118 bin hektar tarım ve 146 bin hektar çayır-mera arazisine sahiptir. Tarım arazilerinin yaklaşık 88 bin hektarı sulanmaktadır. 50 bin hektar alanda tarla ziraatı, 5 bin hektar alanda meyvecilik, 4 bin hektar alanda da sebze tarımı yapılmaktadır. Senede ilimizde 27 bin dekar alanda 37-38 bin ton kayısı üretilmektedir. Iğdır’da kayısı üretim alanı, toplam meyve üretim alanının %54’lük dilimini oluşturmaktadır.

İğdir elması 18 bin dekarlık tarım arazisinde yılda 70.000 ton olarak üretilmektedir. İlimizin verimli topraklarında yetiştirilen kavun, karpuz ve domates başta olmak üzere birçok ürün bölgedeki diğer illere de ulaştırılarak sofralardaki yerini almaktadır.

İlimizde yaklaşık 800 bin küçükbaş, 83 bin büyükbaş hayvan bulunmaktadır. Bu rakamlar ile İğdir, Ülkemizde hayvancılıkta önde gelen illerden birisidir.

Ayrıca Ağrı Dağının eteklerinde bitki florası ile 10 bin 66 aralıklı kovan ile bal üretimi yapılmaktadır.

"Pamuk Diyarı" unvanına sahip

1970'lerde Türkiye de "Pamuk Diyarı" olarak anılan, doğunun Çukurovası ilimizde pamuğun yeniden eski ihtişamlı günlerine dönmesi için çalışmalara başlanılmıştır.

İsviçre Basel ile birlikte dünyada üç ülkeye sahip iki kentten biri

Dünyada 3 ülkeye sınırı ve kapısı olan iki şehirden (İsviçre-Basel kenti) biri İğdir'dir. Bu konumun verdiği potansiyel güçle İğdir İli, Türkiye'nin Kafkaslara, İran'a ve Orta Asya'ya açılan en önemli kapısı olmaya aday bir ildir.

İğdir yıllık yaklaşık 100 milyon dolar ihracatıyla Doğu Anadolu Bölgesi'nde Hakkâri ve Malatya'nın ardından 3. sırada yer almaktadır. 2017 yılının ilk 4 aylık döneminde (Ocak-Nisan) İğdir'in ihracatı; 2016 yılına göre yüzde 25 artışla 34,5 milyon dolar oldu. Bölgemiz ve çevresinde ihracatı 1 milyon doların altında kalan çok sayıda il olduğu düşünüldüğünde 193 bin nüfuslu bir il için bu durumun önemi

daha iyi anlaşılacaktır. Elbette, bu başarının arkasında, İğdirli-lerin girişimciliği ve sınır ötesi ile yakın kültürel ve ticari bağlarının bulunması gelmektedir.

Türkiye'nin batısını doğusu ile, kuzeyini güneyi ile bağlayan bir kavşak noktası

İğdir ilimiz tarih boyunca ticari geçiş güzergâhı pozisyonunda olmuştur. Eskiden Si-birya-Kafkaslar üzerinden gelen Kürk Yolu ile Çin-Türkistan-İran'dan gelen İpek Yolu ve Hint-İran üzerinden geçen Baharat Yolu gibi tarihi ticaret kervan yollarının Anadolu'ya giriş bölgesinde olması yönüyle İğdir, Kafkaslar, Orta Asya ve Ortadoğu pazarına en yakın kapıdır. Bu yüzden, İğdir İli yatırımcılara önemli fırsatlar sunmaktadır. Bu çerçevede, coğrafi konumu itibarıyla dış ticaret için transit bir alan özelliği yanı sıra, Türkiye'nin batısını doğusu ile, kuzeyini güneyi ile bağlayan bir kavşak noktasıdır. Bu anlamda bir lojistik, transfer ve ticaret merkezi olan İğdir Türkiye'nin 2023 yılında hedeflediği 500 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşmasına, gerek bölge illeri tarafından gerekse hâlihazırda devam eden lojistik yatırımlar çerçevesinde yapılacak ihracat ile büyük bir katkı sağlayabilecektir.

Cazibe Merkezleri içindeki 23 il arasında gösterilmesiyle ilgi daha da arttı

İğdir İli, bu özellikleri ve konumu itibarıyla özel sektör yatırımları açısından doğal bir cazibe merkeziydi. Ancak Hükümetimiz tarafından Cazibe Merkezleri içindeki 23 il arasında gösterilmesiyle ilimize olan ilgi daha da artmıştır. İğ-

dir'imiz her türlü yatırıma, istihdama, her yönüyle son derece uygun bir il'dir. Doğu Anadolu'da İğdir'da tarım ve hayvancılığın yanı sıra sanayi sektörünün de çok rahat yerleşebileceği bir ildir. Organize Sanayi Bölgesi'nin tüm arsalarına yoğun talep yaşanmaktadır.

Emniyet ve asayiş açısından en huzurlu ilk 10 il arasında

Ayrıca, ilimiz son TÜİK istatistiklerine göre, emniyet ve asayiş açısından en huzurlu ilk 10 il arasındadır. Yine, işsizlik oranı da Türkiye ortalamasının altındadır.

Değerli yatırımcılara yardımcı olmak için hazırız

"İğdir Tekstil ve Hazır Giyim Yatırımcısına ne vadediyor?" , "Tekstil ve Hazır Giyim, İğdir'in kalkınmasında öncü sektör olabilir mi?" konusunda; tekstil ve hazır giyim sektörü, sanayileşme süreci boyunca gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarında önemli rol oynamıştır. Tarladan mağazaya kadar bütün imalat ve tasarım aşamalarında katma değer yaratan tekstil ve hazır giyim sektörü, düşük yatırım maliyetine rağmen yüksek istihdam potansiyeli, yarattığı dış ticaret fazlası, yerli ve milli üretime sağladığı katkıyla Türkiye'nin önde gelen sanayileri arasında yine ilk sıraya oturmuştur. Tekstil ve hazır giyim, Türkiye'nin ihracatçı sektörleri içinde dünya çapında en fazla söz sahibi olan sanayi dalıdır. Tekstil ve hazır giyim üretiminde İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara, Denizli, Gaziantep, Kayseri, Tekirdağ, Adana, Kahramanmaraş gibi bazı şehirlerin öne çıktığı görülmektedir.

İğdir'in Cazibe Merkezleri programı kapsamında anılan tekstil şehirlerin kervanına katılmamasını gerektirecek hiçbir neden göremiyorum. Bilakis, yukarıda değindiğim gibi, İğdir coğrafi konumu, iklimi, OSB'si, genç ve dinamik nüfusuyla bu sektörde en hızlı atılım yapmaya aday olma koşullarını fazlasıyla taşımaktadır.

Bu nedenle, İğdir İli, ekonomisine katkı sağlayacak, istihdamı artıracak değerli yatırımcılarımıza kapılarını açmıştır ve onları kucaklamaya hazırdır.

Tekstil ve hazır giyim sektörü, sanayileşme süreci boyunca gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarında önemli rol oynamıştır. Tarladan mağazaya kadar bütün imalat ve tasarım aşamalarında katma değer yaratan tekstil ve hazır giyim sektörü, düşük yatırım maliyetine rağmen yüksek istihdam potansiyeli, yarattığı dış ticaret fazlası, yerli ve milli üretime sağladığı katkıyla Türkiye'nin önde gelen sanayileri arasında yine ilk sıraya oturmuştur"

İĞDIR BELEDİYE BAŞKANI AV. MURAT YİKİT: “Çin ile Avrupa arasında halen süregelen İpekyolu projesi Iğdır’dan geçiyor”

Güneşin ülkemize ilk doğduğu yer olarak bilinen Iğdır “Güneşin Doğduğu Kent, Doğunun Çukur Ovası, Sürmeli Çukuru” gibi farklı isimlerle de anılmaktadır. İlimiz gerek tarihi ve kültürel yapısı, gerek ekonomi, ticaret ve sanayi alanındaki yatırımlar ve hizmetler, gerekse de sosyal ve kültürel alanlarda sağlamış olduğu atılımlar ile son dönemde Anadolu’nun gelişen ve değişen yüzü olmuştur. Iğdır doğunun en doğusunda üç ülkeye Azerbaycan(Nahçıvan) İran ve Ermenistan’a sınır ve ef-sanevi Ağrı dağı eteklerinde kurulmuş ova şehridir. Iğdır’a gelen insanımızın hepsi, bölgeye karşı olan önyargıların ne kadar gereksiz ve yersiz olduğunun farkına varırlar.

Doğunun en hızlı gelişen ve büyüyen Organize Sanayi Bölgesi Iğdır’da

Iğdır organize sanayi bölgesinin birinci etabındaki parseller kısa sürede bitince ikinci etap, Bakanlık tarafından devreye alınmış ve doğunun en hızlı gelişen ve büyüyen Organize Sanayi bölgesi olmuştur. Küçük sanayi sitesi hizmete girmesi, bu süreçle birlikte Iğdır’ın tarım ve hayvancılık kentinin yanın da bir sanayi kenti olma iddiasını belirgin bir şekilde sürdürmeye devam etmektedir. Aras Nehri’nin suladığı ova, Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki en önemli bitkisel üretim alanlarından biri olarak öne çıkıyor. İlimizde sanayi tesisleri, genel olarak tarımsal ve hayvansal üretimden sağlanan



hammadde kaynaklarına dayalı olarak kurulurken son yıllarda yapılan teşvik ve desteklerden sonra başka yatırım alanlarına da kaymıştır.

Çin ile Avrupa arasında halen süregelen İpekyolu projesi ilimizden geçiyor ve Iğdır 3 ülkeye sınırı olan tek bölge. Türkiye’deki tır (çekici) varlığının %4’ü Iğdır’da olup, ihracat rakamları açısından Doğu Anadolu Bölgesi’nde 3. sırada yer alıyor. Iğdır Havalimanının açılması ile birlikte ilimize ayrı bir soluk vermiştir. Iğdır’da bir diğer önemli ulaştırma yatırımı; Kars-Iğdır-Aralık-Dilucu-Nahçıvan Demiryolu Projesidir. Saatte 250 km hıza uygun yapılması planlanan demiryolu çift hatlı, elektrikli ve sinyalizasyonlu olacaktır. Bakü-Tiflis-Kars demiryolunun Nahçıvan ve İran bağlantısını sağlayacak olan proje, bu açıdan uluslararası bir projedir. Kars-Iğdır-Nahçıvan demiryolu projesinin ileri bağlantılarında Nahçıvan’dan sonra Tebriz-Tahran-Zahedan güzergâhından

İslamabad’a kadar demiryolu ulaşımı sağlanmış olacaktır. Hattın tamamlanmasının ardından şu anda İran ile tek demiryolu bağlantıyı oluşturan ve Van Gölü nedeniyle kesintiye uğrayan Tatvan-Van-Urumiye hattına alternatif olarak Ankara-Sivas-Erzurum-Iğdır-Nahçıvan-Tebriz hattı oluşturulacaktır.

Iğdır tekstile uzak değil

Iğdır’ın sanayi ile tanışma tarihi 1986’tir. Tekstil sektörü ile ilgili entegre bir tesisin kurulması amacıyla 1986 yılında pamuktan iplik üreten Aras Tekstil A.Ş. kurulmuştur, Iğdır bu vesile ile tekstille tanışmıştır. Iğdır tekstilin hammaddesi olan pamuk yetiştiriciliğinin ciddi şekilde yapıldığı bir kentti. Iğdır bu noktada coğrafyası, bölgesi itibarıyla tekstile çok uzak bir şehir değil. Bizler Iğdır’ı gerek Asya ülkelerine gerek Ortadoğu ülkelerine ihracat merkezi haline getirebiliriz. Iğdır havalimanı olması mü-nasebetiyle Iğdır birçok ülkeye Türkiye’de bir şehirden bir şehre

varabileceğiniz bir mesafe kaddır. Bu anlamda bu sektörlerin Iğdır’da gelişmesi ile birlikte Iğdır muazzam bir cazibe merkezi haline gelecektir.

Belediye olarak yatırımcılara her türlü kamyon ve iş makinası desteği sağlayacağız

Kalkınma ve cazibe merkezleri programı, ilimiz için fırsatlar içeren, bu ilimizin ve bölgenin kalkınmasına, refahının artmasına, istihdamının artmasına, göçün azalmasına vesile olacak çok önemli bir proje. Program kapsamında yatırım teşviklerine ek olarak vergi dışı destekler de sağlanıyor. Buna anahtar teslim fabrikalar da dahil. Hedef, üretim ve ihracatı artırmak yoluyla bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmaktır. Bizler de yerel yöneticiler olarak ilimize gelen bizleri onurlandıran yatırımcılarımızı şehrimizde misafir etmekten mutluluk duyacağımız misafirlerimize yerel yöneticiler olarak şu taahhüt de bulunuyoruz: ‘Valiliğimiz, Ticaret Sanayi Odamız, Üniversitemiz, Kalkınma Ajansımız ve Belediyemiz arasında kurumsal anlamda çok iyi bir iş birliği vardır. Bu kurumsal anlamdaki işbirliği birçok sektör için tereddütleri ortadan kaldıracak bir işbirliğidir. Biz de ek olarak yatırımcılarımıza her türlü kamyon ve iş makinesi desteği vereceğiz.’

Bundan sonra ki iş; yakın gelecekteki fırsatları görerek girişimlere yön vermek, iş adamlarımızın huzur kenti olan Iğdır’a gelmesidir.

SANKO Tekstil



GÜÇLÜ



DİNAMİK



ÜRETKEN

www.sankotextile.com

www.sankopazarlama.com

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ: “Cazibe Merkezleri Programı, 23 ilde yatırım ortamını canlandırarak istihdam, üretim ve ihracatı artırmayı hedefliyor”

KASIM 2016'DA UYGULAMAYA BAŞLANAN CAZİBE MERKEZLERİ PROGRAMI, DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU'DA 23 İLDE YATIRIM ORTAMINI CANLANDIRARAK İSTİHDAM, ÜRETİM VE İHRACATI ARTIRMAYI HEDEFLİYOR. YAPILAN BAŞVURU SAYISI BEKLENTİLERİ ÇOKTAN AŞTI.

2016 yılı küresel belirsizliklerin, çevresel ve bölgesel çatışmalar ile 15 Temmuz hain darbe girişiminin gündemi ile geçti. Tüm bu

olumsuz olayların büyük ölçekli potansiyel etkilerine karşı proaktif bir biçimde büyük mücadeleler verdik. Bu sayede 2016 yılında bütün zorlukların altından

başarı ile kalktık. Öyle ki, Türkiye'nin büyüme performansının lokomotif gücü olan ihracatımızı 2016 yılında neredeyse sabit tutma başarısı gösterdik.



Dünya ticaretinden aldığımız payı %0,89'a; AB'nin ithalatından aldığımız payı da %1,28 çıkararak o zamana kadar gerçekleştiren en yüksek seviyelere ulaştık.

"Cazibe Merkezleri Programı bölgesel ekonomik gelişmişlik farklılıklarını gidermek esasına dayanıyor"

Elbette bu başarılarımızda, ekonomimize can simidi olan ve Hükümetimiz tarafından üretim, ihracat ve yatırım alanlarında sağlanan destek ve teşvikler hayati bir görev üstlendi. Öyle ki, uzun yıllardır müzmin hal alan pek çok sorunun bu sayede çözüme kavuştu. Diğer bir ifade ile bu destekler ülke olarak kararlılığı aydınlığa çevirmemizde en büyük teşvik unsuru oldu. Bu dönemde uygulamaya giren teşviklerden bir kısmı proje bazlı süper teşvikler veya orta ve ileri teknoloji içeren yatırımların teşviki gibi özellikle büyük uluslararası yatırımlara odaklandı. Bir kısmı da Cazibe Merkezleri Programında olduğu gibi bölgesel ekonomik gelişmişlik farklılıklarını gidermek esasına dayanıyor. Bu kapsamda, Kasım 2016'da uygulamaya başlanan Cazibe Merkezleri Programı, Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da 23 ilde yatırım ortamını canlandırarak istihdam, üretim ve ihracatı artırmayı hedefliyor. Yapılan başvuru sayısı beklentileri çoktan aştı. Programın, ülkemizin bu eşsiz bölgelerinde rekabet gücünün artırılması, insan kaynaklarının geliştirilmesi, işsizliğin azaltılması, göçün önlenmesi başta olmak üzere önemli birçok boşluğu kapatacağı aşikâr.

Biz de 3,1 milyon kişiye istihdam sağlayan 67 bin ihracatçı firmanın temsilcisi Türkiye İhracatçıları Meclisi olarak tüm bu gelişmelerden yola çıkarak 2017



yılına İhracatta Atılım Yılı ilan ettik. İhracatçılarımızın küresel rekabet güçlerini artırarak sürdürülebilir ihracat artışları sağlamalarında katma değerli üretimin önemini vurgulamaya devam ettik. Bu amaçla Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşma çalışmalarına odaklanılması ve bu çalışmaların hızlandırılması gerektiğini her mecrada dile getiriyoruz. Zira, Türkiye'yi sadece kendi coğrafyasında değil tüm dünyada, sadece ekonomide de değil, teknolojiye, eğitimde, turizmde, oyun kuran bir ülke haline getirmeyi amaçlıyoruz.

2017'nin ilk çeyreğinde yakaladığımız %5'lik büyüme oranı 2014 yılından bu yana yakaladığımız en yüksek ilk çeyrek rakamı oldu

Bugün, içinde bulunduğumuz yılı atılım yılı ilan etmek ile öngörümüzün ne denli yerinde olduğunu hep birlikte görebiliyoruz. Tüm bu çabalarımızın karşılığını açıklanan verilerde de görmeye başladık. 2017'nin ilk çeyreğinde yakaladığımız %5'lik büyüme oranı 2014 yılından bu

yana yakaladığımız en yüksek ilk çeyrek rakamı oldu. Net dış ticaret ise beklentilerimiz dâhilinde ulusal büyümeye 2,2 puanlık katkı sağladı. Ayrıca, aynı dönemde ihracatımız da %8,2 artış kaydetti.

Türkiye'nin 2023'de 500 milyar dolar mal ve 150 milyar dolar hizmet ihracatı yapan, kişi başına milli geliri 25 bin dolar olan bir ekonomi olabilmesi için sağlanan bu destek ve teşviklerin etkilerini orta vadede görmeye devam edeceğiz. Ulusal ve uluslararası yatırım için ihtiyaç duyulan en büyük cazibe kaynağının ancak öngörülebilir ve istikrarlı bir ekonomik ortamdan geçtiği unutulmamalı. Bu kapsamda, Hükümetimizin sağladığı tedbir ve desteklerin ekonomimize verdiği ivme ile 2017 yılına da gayet pozitif bir çizgide ilerliyoruz.

Biz TİM olarak, ihracatın Türkiye ekonomisine katkısını artırmak, katma değeri yüksek ürünler üretip ihraç etmek ve sürdürülebilir bir ihracat artışı sağlamak üzere belirlediğimiz hedefleri eksiksiz gerçekleştirmek için durmadan çalışmaya devam edeceğiz.

"Türkiye'nin 2023 'de 500 milyar dolar mal ve 150 milyar dolar hizmet ihracatı yapan, kişi başına milli geliri 25 bin dolar olan bir ekonomi olabilmesi için sağlanan bu destek ve teşviklerin etkilerini orta vadede görmeye devam edeceğiz. Ulusal ve uluslararası yatırım için ihtiyaç duyulan en büyük cazibe kaynağının ancak öngörülebilir ve istikrarlı bir ekonomik ortamdan geçtiği unutulmamalı"



İĞDIR TİCARET VE SANAYİ ODASI (İTİSO) BAŞKANI KAMİL ARSLAN:

“Az yatırımla çok istihdam sağlayan tekstil ve triko, Iğdır için en uygun sektör”

HÜKÜMETİMİZİN BAŞLATMIŞ OLDUĞU AZ GELİŞMİŞ BÖLGELERDE, BÜYÜME VE ÇEVRELERİNE HİZMET VERME POTANSİYELİ YÜKSEK MERKEZ İLÇELERE SAĞLANAN STRATEJİK DESTEKLERLE, SÖZ KONUSU MERKEZ İLÇELERİN EKONOMİK KALKINMASINA İVME KAZANDIRILARAK KALKINMANIN ÇEVRE MERKEZLERE DE YAYILMASI VE İÇ GÖÇÜN KENDİ BÖLGESİ İÇİNDE TUTULMASINI AMAÇLAYAN CAZİBE MERKEZLERİ DESTEKLEME PROGRAMI DAHİLİNDE İLİMİZDEN 41 BAŞVURU YAPILMIŞ. BU KONUDA DA HÜKÜMETİMİZİN YOLUMUZ AÇIP İLİMİZİ CAZİBE MERKEZİ OLARAK DAHA ÇOK DESTEKLEYECEĞİNDEN UMUTLUYUZ.

Iğdır'ın ekonomisi tarıma ve hayvancılığa dayalı iken Iğdır Nahçıvan arasındaki Hasret Köprüsü'nün açılmasından sonra sınır ticareti ihracat ve nakliye sektörü ön plana çıkmış olup bölge illeri arasında en çok ihracat gerçekleştiren ve günü birlik ticareti bavul ticareti ile birlikte yıllık 50 milyon dolarlık bir ticarete sahip hale gelmiştir. 50 milyon dolarlık bir ticaret potansiyeline Iğdır'ın coğrafik stratejik konumu itibarıyla sanayi ili olma yolunda ön plana çıkması kaçınılmaz olmuştur. Başlıca sebepleri iklim koşullarımız üç ülkeye sınır kent olmamız limanlara yakınlığımız ve genç nüfusa sahip olmakla beraber kalifiye eleman gücümüzün bulunması ili bölgede öne çıkarmıştır. Ayrıca bölgede farklı bir yerde olan Iğdır Organize Sanayi Bölgemizde (Iğdır

OSB) birçok sektörde üretim yapan fabrikalarımızın bulunması ki kısaca detaylandırırsak Süt ürünleri, meyve konsantre, Asansör, Çatı ürünleri, trapez fabrikası, yapı kimyasalları, strofor fabrikası, deterjan fabrikası, blok bims fabrikaları PVC kapı üretimi gibi sektörler Iğdır'ı farklı bir yere getirmiştir.

“Hedef; Tekstil sektörünün dikkatlerini ilimize çekmek, yatırımları yönlendirmek”

Bizim hedeflediğimiz az yatırımla çok istihdam sağlayan sektörlerden tekstil ve triko dalını bizim için en uygun yatırım olarak ilimizde bir yere getirmektedir. Bu bağlamda tekstil sektörünün dikkatlerini ilimize çekmek adına çalışmalar yaparak hem tekstil sektörü ile ilgili yatırımlara ilimize çekmek hemde sayın Cumhurbaşkanımızın başlatmış olduğu Milli İ-

stihdam seferberliğine ivme kazandırmaktır.

“Hedefimiz pamukta yeniden 30 bin rekolteye ulaşmak”

Bu amaçla valiliğimizin öncülüğünde Pamuk ekimi teşvik edilmiş daha önce 30 bin ton olan rekoltemize ulaşmayı hedeflemekteyiz.

Bu bağlamda geçtiğimiz günlerde Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ile birlikte yapmış olduğumuz çalıştay ülke genelinde çok ses getirmiş dikkatleri Iğdır'ın üzerine çekmeyi başarmıştır. Çalıştay sonrası İstanbul'da yapmış olduğumuz toplantıda birçok sektörde Iğdır'ımıza yatırım yapacak müteşebbislerle istişare etme şansını yakaladık. Çalıştayın ilimize dönüşümlerinin çok iyi olacağını düşünmekteyiz. Ülke genelinde sanayi alanında çalışan istihdamımız %1 iken

bugün geldiğimiz nokta %2,5 olması sevindirici ancak yeterli değildir. Buradaki hedefimiz Türkiye ortalamasına yakın bir seyirdir.

“MHGF ile birlikte yapmış olduğumuz çalıştay ülke genelinde çok ses getirmiş dikkatleri Iğdır'ın üzerine çekmeyi başarmıştır. Çalıştay sonrası İstanbul'da yapmış olduğumuz toplantıda birçok sektörde Iğdır'ımıza yatırım yapacak müteşebbislerle istişare etme şansını yakaladık”

İplikten kumaşa zariş dokunuş



Open End İplik Tesisı

Ring İplik Tesisı

Örgü Kumaş Tesisı

İplik Boya Tesisı

Örgü Kumaş Boya ve Apre Tesisı



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

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

Yatırım ortamı olarak Iğdır

İĞDIR, TÜRKİYE’NİN EN DOĞU UCUNDA; ERMENİSTAN, İRAN VE NAHCİVAN ÖZERK CUMHURİYETİ OLMAK ÜZERE 3 ÜLKE İLE SINIR OLAN; ANCAK HÂLİHAZIRDA SADECE NAHCİVAN’A SINIR KAPISI AÇIK OLAN BİR SERHAT ŞEHRİDİR.

1 992 yılında Kars’tan ayrılarak ülkenin 76. ili olmuş ve akabinde açılan sınır kapısı sayesinde hızlı bir büyüme kaydetmiştir. Bugün il nüfusu yaklaşık 200.000 civarında olup, şehir merkezi ise 87.000 civarındadır. Her yönüyle bir hoşgörü kenti olan Iğdır’da ilin demografik yapısını oluşturan Azerbaycan Türkleri ile Kürt kökenli vatandaşlarımız huzurlu bir şekilde yüzyıllardır birlikte yaşamaktadır.

Mikro ikliması nedeniyle pamuğun yetişmesine çok uygun

Iğdır genellikle coğrafya derslerinde mikro ikliması sayesinde pamuğun yetiştiği yer olarak akıllarımızda kalmıştır. Ağrı Dağı’nın gölgesinde, Aras Nehri’nin sula-dığı bereketli Sürmeli ve Dilucu Ovaları üzerinde kurulan Iğdır’da ekonomik sektörler de iklim, coğrafi konum ve arazi durumuna göre şekillenmiştir.

Bölgede, hizmet sektörü ilk sırada yer alıyor

İlin, gayri safi katma değer payı açısından iktisadî durumu incelendiğinde TRA2 bölgesine (Kars, Ağrı, Ardahan ve Iğdır illerinden oluşan bölge) paralel olarak hizmet, tarım-hayvancılık ve sanayi sektörleri şeklinde sıralandığı görülmektedir.

Tablo 1’de yer alan oranlar Türkiye ortalamasının altında yer almakla birlikte son yıllarda hizmet ve sanayi sektörlerinde artı-



şın olduğu ve tarımdaki payın azaldığı görülmektedir. Bunun sebebi olarak köylerden şehirlere doğru göçün devam etmesi, şehirleşme oranının artması ile birlikte şehirlerde yaşayanların sadece hizmet veya sanayi sektöründe istihdam edilebilmesi, hizmet ve sanayi sektörlerinde gelir akışının daha hızlı olması, devlet teşviklerinin öncelikle sanayi olmak üzere hizmet sektörü üzerinde olumlu etkiye yol açması, sanayide gerçekleşen yatırımların marjinal etkisinin daha yüksek olması ve tarım dışı sektörlerin daha fazla kayıt altında olması gösterilmektedir.

İktisadî faaliyetlerin istihdam açısından durumuna bakıldığında sıralamanın tarım-hayvancılık, hizmet ve sanayi şeklinde olduğu görülmektedir. Tarımda istihdam edilenler hariç bırakılırsa 10 kişi ve üzeri istihdam sağlayan hizmet ve sanayi sektör-

lerinde istihdam edilenlerin durumu Tablo 2’de gösterilmektedir.

İstihdam açısından bakıldığında Iğdır’da en fazla istihdam sağlayan sektörün ulaştırma ve depolama olduğu görülmektedir. İldeki toplam istihdamın %31,3’ü, toplam erkek istihdamının da %35,1’i gibi çok yüksek bir kısmı söz konusu sektörde istihdam edilmektedir. Bu durumun sebebi olarak ulaştırma sektörünün son yasal düzenlemeler çerçevesinde kayıt altına alınması neticesinde kayıtlı istihdam istatistiklerinde bu sektörün öne çıkması gösterilebilir.

Sınır ticareti Iğdır’da ulaştırma ve depolama sektörlerinin büyümesini sağladı

Iğdır’daki ulaştırma ve depolama sektörünün büyüklüğü sanayi faaliyetlerinin yoğunluğundan ziyade, Iğdır’ın sınır ticareti ve Türkiye’nin diğer şehirlerinde üretilen ürünlerin İran, Türkmenistan, Azerbaycan gibi ülkelere ulaştırılması faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Nitekim Ekonomi Bakanlığı’nın gerçekleştirdiği İl İl Dış Ticaret Potansiyeli çalışmasında Iğdır, iç pazardan ziyade dış pazarlara odaklanmış iller grubunda yer almaktadır.

Ulaştırma ve depolama sektörünü toptan ve perakende ticaret ile imalat sektörü takip etmektedir. Toptan ve perakende ticaretin ilin ihracat yapısı incelendiğinde ulaştırma ve depolama

Tablo 1: Gayri Safi Katma Değer Açısından TRA2 Bölgesinin Durumu

Yıl	Hizmet (%)			Tarım (%)			Sanayi (%)		
	2004	2008	2011	2004	2008	2011	2004	2008	2011
TRA2*	53,7	62,8	61,2	34,4	24,6	24,8	11,9	12,6	14,0

*Kars, Ağrı, Ardahan ve Iğdır illerinden oluşan bölge

Kaynak: TÜİK, Gayri Safi Katma Değer Verileri.

sektörünün tamamlayıcısı olarak ortaya çıktığı görülmektedir.

İmalat ve inşaat sektörü, il ekonomisinde önemi artan diğer sektörlerdir. Bununla birlikte Türkiye genelinde olduğu gibi inşaat sektörünün dış etkenlere karşı kırılgan olduğu ve dış ticaret faktörü hariç bırakılırsa imalat dahil birçok sektörü etkilediği değerlendirilmektedir.

İmalat sektöründe kadın istihdamının payı yüksek

Tablo 2’de dikkati çeken bir diğer durum toplam kadın istihdamında imalat sektörünün payının yüksek olması ve idari ve destek hizmet faaliyetleri ile toptan ve perakende ticaretin ardından 3. sırada gelmesidir. İmalat sektöründe kadın istihdam oranının yüksek olması ilde son zamanlarda yatırım tanıtım faaliyetleri çerçevesinde gerçekleştirilen tekstil ve hazır giyim yatırımlarından kaynaklanmaktadır. Bu durumun önümüzdeki dönemde daha hızlı bir şekilde artması beklenmektedir.

İstihdama ilişkin son değerlendirme konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetle-

Tablo 1: Gayri Safi Katma Değer Açısından TRA2 Bölgesinin Durumu

Sektörler	Toplam Kadın İstihdamında Sektörün Payı (%)	Toplam Erkek İstihdamında Sektörün Payı (%)	Sektörün Toplam İstihdam İçindeki Payı (%)
Ulaştırma ve depolama	10,2	35,1	31,3
Toptan ve perakende ticaret	20,9	26,0	25,3
İmalat	17,4	8,9	10,2
İnşaat	2,0	11,2	9,8
İdari ve destek hizmet faaliyetleri	22,1	6,2	8,7
Eğitim	8,7	4,2	4,9
İnsan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	14,6	2,1	4,0
Konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri	1,1	2,8	2,6

Kaynak: İŞKUR, İğdir İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2015



rinde istihdam edilen kişi sayısının toplam istihdam içindeki payının düşük olmasına ilişkindir. Bu durum çevre illere kıyasla Iğdır'ın önemli bir turizm destinasyonu olmaması nedeniyle orta ve uzun vadede değişmeyecektir. Nitekim 31 Ekim 2016 tarihi itibarıyla ilde turizm işletme belgeli sadece 2 adet 3 yıldızlı ve 1 adet tek yıldızlı otel bulunmaktadır. Bununla birlikte sınır kenti Iğdır'a çok sayıda yabancı turistin geldiği, gelenlerin Azerbaycan ve İran vatandaşları olduğu ve büyük ölçüde günübirlik alışveriş amaçlı geldiği görülmektedir.

TRA2 Bölgesinde yapılan ihracatın yüzde 60'ı Iğdır'dan gerçekleştiriliyor

Iğdır, dış ticaret fazlası veren iller arasında yer almaktadır. TRA2 bölgesinde gerçekleştirilen ihracatın %60'ını Iğdır gerçekleştirmekte olup, Iğdır'ın ihracatının %70'i de Azerbaycan-Nahçıvan'a yapılmaktadır.

Iğdır'ın ihracat yapısı incelendiğinde ilk 3 ürün grubunun imalat sanayi, tarım ve ormancılık ve toptan ve perakende ticaret olduğu anlaşılmaktadır. İmalat sanayide alt ürün gruplarına bakıldığında yapı malzemeleri, gıda, kimya, metal, makine, tekstil ve hazır giyim ön plana çıktığı görülmek-

Tablo 3: Iğdır'ın Dış Ticareti-2015 (1000 \$)

	İhracat	İthalat	Toplam
Iğdır	132.004	14.050	146.054
TRA2	220.703	116.400	337.103
Türkiye	143.838.871	207.234.359	351.073.230

Kaynak: İŞKUR, Iğdır İşgücü Piyasası Araştırma Raporu, 2015

tedir. Anılan ürün gruplarından makine, tekstil, kimya ve gıdanın ağırlıklı olarak Iğdır dışında üretilen malların ihracatı şeklinde olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte yapı malzemeleri ve metal ürünlerin Iğdır'da üretilerek ihraç edildiği görülmektedir.

İhraç ürünleri genellikle düşük veya orta teknoloji ve ikamesi kolay ürünler

İlin dış ticaret yapısı komşu ülkelerin taleplerine karşı oldukça duyarlıdır. İhraç ürünleri genellikle düşük veya orta teknoloji ve ikamesi kolay ürünlerdir. İlde toptan ve perakende ticaret faaliyetleri ilin nüfusuna ve iç pazarın büyüklüğüne kıyasla oldukça canlıdır. Bu durum ilin sınır

ticareti kapsamında Azerbaycan ve İran ile gümrüksüz ticaret yapabildiği ile açıklanabilmektedir. Diğer taraftan ilin sanayi ürünlerinin komşu ülkelerde bilinirliği de yeterli düzeyde bulunmamaktadır. Bunun en önemli sebebi ildeki işletmelerin komşu ülkelerdeki fuarlara katılım sayısının çok sınırlı düzeyde kalmasıdır.

Iğdır'ın şehirleşme oranı 2015 yılı itibarıyla %55,8'dir. İlin yaklaşık %45'i kırsal alanda yaşamaktadır. Bu açıdan Iğdır'ın başlıca geçim kaynağı tarım sektörüdür. Sektörün yapısına bakıldığında hububat, yem bitkileri, meyve-sebze üretimi ile hayvancılık ve arıcılık faaliyetlerinin olduğu görülmektedir. Sektör, nüfusun %45'ini içermesine rağmen katma değer açısından %25'ini oluşturmaktadır. Bu da tarım sektöründeki katma değer düşük olduğunu göstermektedir. Son dönemde seracılık ve örtü altı üretimi ile kanatlı hayvancılık faaliyetleri de gerçekleştirilmektedir. Iğdır'ın yüzölçümünün %41'inin mera olmasına rağmen ilde mera hayvancılığından ziyade çiftlik hayvancılığının yaygınlaştığı görülmektedir. Ovadaki ve ovaya yakın yerlerdeki meraların birçoğunun mera vasfını taşımadığı ve özellikle küçükbaş hayvancılıkla uğraşanların yaz mevsiminde geniş ve verimli meraları bulunan Ardahan ve Kars iline hayvanlarını götürdüğü görülmektedir.

Verimli topraklara sahip ilde meyve ve sebze üretimi yaygın

Iğdır, Doğu Anadolu Bölgesinde mikro klima özelliği gösteren, çevresindeki illere göre yaklaşık 800 metre aşağıda bulunan ve verimli sulanabilir Sürmeli Ovasına sahip olan bir ildir. Bu özellikleri nedeniyle ilde meyve-sebze üretimi yaygındır. Başta elma olmak üzere kayısı, kavun, karpuz,





 **mkmoda**

A professional producer of bridal accessories

Jupon - Duvak - Taç

www.mkmoda.com

domates gibi ürünler bölge illerine gönderilmektedir. Iğdır Kayısı Türkiye çapında bilinir bir çeşit olup, yaş olarak Rusya'ya votka ve Rusların geleneksel tatlısı kompot yapımında kullanılmak üzere (genellikle) Trabzon üzerinden ihraç edilmektedir. Bununla birlikte tarım sektöründeki yapısal sorunlar da üretimde verimliliği doğrudan etkilemektedir.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından 2016 yılı Ekim ayında ilan edilen havza bazlı ürün destekleme programı çerçevesinde Iğdır'da buğday, arpa, yem bitkileri, mısır (dane), kuru fasulye ve pamuk (kütülü) üretimi destekleme kapsamında yer almıştır. Yaklaşık 30 yıldır üretimi yapılmayan pamuğun Iğdır Ovasında tekrar yetiştirilmesi ve bu çerçevede ilde çırçır tesislerinin kurulması beklenmektedir.

Tarım dışında en fazla istihdam sağlayan sektör; hizmet sektörü

Tarım dışı alanda en fazla istihdam sağlayan ve her ilde üniversitelerin kurulmasının ardından üniversite mezunu iş arayan kişi sayısında ortaya çıkan artışı değerlendirebilecek sektör, hizmet sektörüdür.

Iğdır'da hizmet sektörü yukarıda da ifade edildiği gibi başta ulaştırma ve depolama olmak üzere toptan ve perakende ticaret, inşaat, idari ve destek faaliyetleri (muhasabe, sekreterlik vb.), eğitim ile insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri alanında yoğunlaşmaktadır.

Turizm, AVM ve ticaret merkezi yatırımlarını tetikliyor

Iğdır'a gelen yabancı turistlerin (İran ve Azerbaycan) genellikle alışveriş için kente geldikleri görüldüğünden alışveriş veya ticaret merkezlerine yönelik yatırımların ilerleyen dönemde artması öngörülmektedir.

İlde ortaya çıkan yüksek tahsilli işgücünün istihdam edilebileceği alt sektörlerin başında Iğdır'da hâlihazırda bulunmayan çağrı merkezi gelmektedir. Çağrı merkezini rehabilitasyon (yaşlı ve çocuk) merkezleri, öğrenci yurdu, kreş ve gündüz bakım evleri ile yenilenebilir enerji yatırımlarının izlemesi beklenmektedir.

Iğdır Yatırım Destek Ofisi tarafından 2016 yılı Ekim ayında tamamlanan "Iğdır ve Foto Voltaik (FV) Güneş Elektrikliği" çalışma-



sına göre Iğdır'ın ışınlam değeri 1636 kWh/m²-yıl olarak ölçülmüştür. Söz konusu değer, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından uygun görülen yatırımlar için eşik değer olarak bildirilen 1620 kWh/m²-yıl değerinin üzerindedir. Diğer taraftan Iğdır, Hakkâri'den sonra Türkiye'de en uzun güneşlenme süresine sahip olan ildir. Iğdır'da hâlihazırda FV güneş elektrikli tesis olmamasına rağmen önümüzdeki dönemde ilgili Bakanlığın da gerekli izinleri vermesi koşuluyla gerek yerli gerekse de yabancı yatırımcıların söz konusu veriler ışığında FV güneş elektrikli yatırımı yapmaları beklenmektedir.

Son 3 yılda Iğdır OSB'ye gelen yatırımcı sayısı %67 arttı

Iğdır'daki kayıtlı istihdamın sektörel dağılımına göre 3. sırada bulunan imalat sektörü, son yıllarda şehirleşmenin de etkisiyle gelişmektedir. İmalat tesisleri sanayi sitesi, organize sanayi bölgesi (OSB) veya bu iki bölgenin dışında yer almaktadır. İmalat tesislerinin ekseriyetinin OSB bünyesinde yerleşmeye başladığı görülmektedir. Iğdır'a 24 km mesafedeki Iğdır OSB, toplam 105 sanayi parselinden oluşan, alt ve kısmen üst yapısı gerek ilgili Bakanlık gerekse de Serhat Kalkınma Ajansı mali destekleri ile büyük ölçüde tamamlanmış olan bir sanayi bölgesidir. Son 3 yılda Iğdır OSB'ye gelen yatırımcı sayısı %67 oranında artmış ve Iğdır kendi bölgesinde imalat alanında en fazla yatırım teşvik belgesi alan il olmuştur. Cazibe Merkezleri Prog-

ramı, TÜİK verilerine göre Türkiye'nin en güvenli 10. ili olması ve yatırım teşvik sisteminde 6. Bölge illeri arasında yer alması, imalat sanayi yatırımlarının ilerleyen dönemde daha fazla artacağını göstermektedir.

Yatırım teşviklerde OSB'deki işletmelere öncelik veriliyor

Iğdır OSB'de üretimi yapılan/yapılacak olan alt sektörler süt ve süt ürünleri, meze-konserve-reçel, çikolata, metal ürünler, asansör, ahşap ürünler, ambalaj, yapı malzemeleri, kimya, doğal taş, bims, plastik, tekstil ve hazır giyimdir. OSB'de tüm ruhsat ve izin işlemlerinin tek bir mercii üzerinden (OSB Müdürlüğü) yürütülmesi, alt ve kısmen üst yapısının hazır olması, yatırım teşvik ve desteklerinde OSB'deki işletmelere öncelik verilmesi ve söz konusu süreçlerin hızlı ilerlemesi yatırımcıların OSB'yi tercihinde etkili olmaktadır. Iğdır OSB'nin II. etabının yeni açılması nedeniyle yatırımcılara tahsis edilebilecek arazi konusunda yeterli imkân mevcuttur.

Tekstil ve hazır giyim sektörü, Iğdır'da sanayi kültürünün yerleşmesi ve hızlı istihdam sağlaması adına oldukça önemli

Iğdır ilinin genel sanayi yapısı incelendiğinde, önümüzdeki dönemde komşu ülkelerin talebi ve ihracat olanakları, teşvik ve desteklerin niteliği, yatırım ortamı ve genel ekonomik durum veri olarak kabul edilirse Tablo 4'te yer alan sektörlerin ge-



defleyen imalat sanayi sektörlerinde Doğu Anadolu Bölgesi'nin önemli merkezlerinden birisi haline gelmiş, yeşil enerjiyi kullanarak sürdürülebilir kalkınma yoluna girmiş bir serhat şehri Iğdır"

Doç. Dr. Hüsnü Kapu

Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA)
Genel Sekreteri

Burak Aydoğdu

SERKA Iğdır Yatırım Destek Ofisi
Koordinatörü

info@serka.gov.tr

www.serka.gov.tr

lişme kaydedeceği öngörülmektedir. Tekstil ve hazır giyim sektörü, Iğdır'da sanayi kültürünün yerleşmesi ve hızlı istihdam sağlaması adına oldukça önemlidir. Bu noktada ilin kapasitesini dikkate alarak kurumsallaşmış ve ihracat yapan firmaların Iğdır'a yatırım yapmaları sürdürülebilirlik açısından yararlı görülmektedir. Bu çerçevede Ajansımız zaman zaman tekstil ve hazır giyim sektörüne yönelik yatırım tanıtım çalışmaları icra etmektedir. Bunun en büyük çalışması 2013 yılında İstanbul'da Kalkınma Bakanı Sayın Cevdet YILMAZ'ın da katılımı ile gerçekleştirilen, yaklaşık 300 tekstil ve hazır giyim sanayicisine yapılan tanıtım olmuştur. Yine 18-21 Mayıs 2017 tarihlerinde Moda ve Hazır Giyim Federasyonu işbirliği ve ildeki kamu kurum ve kuruluşlarının katkısı ile tertiplenen Iğdır Tekstil ve Hazır Giyim Sektöründe Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri organizasyonu gerçekleştirilmiştir.

İldeki paydaşların önerisi ile belirlenen Iğdır'ın vizyonu

Son olarak bir kentin uzun vadede erişmek istediği noktayı gösteren vizyonu önemli bir gösterge olarak addedildiğinden Iğdır'ın vizyonuna yer vermek isabetli olacaktır. İldeki paydaşların önerisi ile belirlenen Iğdır'ın vizyonu şu şekilde ifade edilmektedir:

"Türkiye'nin 3 ülke ile sınır olan tek ili olmasının avantajlarını sonuna kadar kullanmış, alt yapısı ve yeterli insan kaynağı ile tarım, lojistik ve öncelikle ihracatı he-

Tablo 4: Iğdır Sanayisinde Gelişme Potansiyeli Olan Alt Sektörler

Sıra	Sektör	Açıklama
1	Metal Ürünler	Iğdır'da katma değeri en yüksek üretim hâlihazırda metal sektöründedir. Metalden el arabası, dış cephe iskele, çöp konteyneri, tel örgü ve tel çit, ferforje, baz istasyonu ve trafik direkleri gibi Doğu Anadolu Bölgesi'nde sadece Iğdır'da üretilen ve ihraç edilen ürünler bulunmaktadır. Son 5 yılda metal sektöründeki yatırımların %80 oranında artış gösterdiği görülmektedir.
2	Kimya	Başta temizlik ürünleri olmak üzere ilde üretimi yapılan ve önemli ihracat kapasitesi bulunan sektörlerden birisi de kimya sektörüdür. Dünya Bankasının bölgesel yatırım ortamını değerlendirme çalışmasında da TRAZ Bölgesinde kimya üretiminin sadece Iğdır'da olduğu tespit edilmiştir.
3	Yapı Malzemeleri	Iğdır'da yoğun bir şekilde pomza ve silis kaynakları bulunmaktadır. Bu mineraller bims ve yapı kimyasalları üretiminin temel girdilerini oluşturmaktadır. Söz konusu ürünlerin dışında boya, EPS, ahşap doğrama, PVC, boru gibi diğer yapı malzemelerinin üretimi de gerçekleştirilmekte ve ihraç edilmektedir.
4	Tekstil ve Hazır Giyim	Özellikle 6. Bölge teşviklerinin yürürlüğe girmesinin ardından Iğdır'da tekstil imalatında önemli bir ivme yakalanmıştır. İstanbul'da çok sayıda Iğdır'lı tekstilci kendi memleketlerinde yatırım kararı almış ve üretime geçmiştir. Tekstil hızlı istihdam sağlaması ve sanayi kültürünü aşılması nedeniyle oldukça önemlidir. İlerleyen dönemde pamuğun da ekilmesi ile çırçır fabrikalarının tekrar kurulacağı değerlendirilmektedir.
5	Gıda	Iğdır'da tarımsal üretim potansiyeli oldukça yüksektir. Üretilecek doğal ürünlerin işlenmesi, paketlenmesi ve ihraç edilmesine yönelik gelişmeler kaydedilmektedir.
6	Basit Sağlık Gereçleri	Son dönemde özellikle İran ve Azerbaycan'a yönelik serum, perfüzyon pompası, şırınga, lastik, yara bandı, ameliyat eldiveni, sargı bezi, sıhhi kâğıt ürünleri gibi basit sağlık gereçlerinin üretilmesine yönelik girişimler yapılmıştır.

Iğdır Organize Sanayi Bölgesi: Planlı sanayileşmenin adresi

IĞDIR İLİNDE SANAYİLEŞMENİN DÜZENLİ TOPLU VE PLANLI BİR ŞEKİLDE GELİŞMESİNİ SAĞLAMAK AMACIYLA İLK KEZ 1999 YILINDA IĞDIR O. S. B. MÜTEŞEBBİS HEYETİNİN OLUŞTURULMASINA KARAR VERİLMİŞ VE %51 KATILIM PAY İLE IĞDIR İL ÖZEL İDARESİ, %35 KATILIM PAY İLE IĞDIR BELEDİYESİ, %14 KATILIM PAYI İLE IĞDIR TİCARET VE SANAYİ ODASININ KATILIMI İLE MÜTEŞEBBİS HEYETİ OLUŞTURULMUŞTUR.

Iğdır Organize Sanayi Bölgesi'nin yer seçimi ve kamulaştırma çalışmaları tamamlandıktan sonra bölgenin sanayi potansiyelinin tespiti için I. ve II Etaplar şeklinde ayrılmış, I. Etap 2009 yılında altyapı inşaatının ihalesi yapılmış 2011 yılında Altyapı inşaatı tamamlanmıştır. Toplamda 200 hektarlık bir alanı kaplamaktadır. Bünyesinde 105 adet sanayi parseli mevcut olup, I. etapta 22 parsel için fabrika kurmak amaçlı tahsis yapılmış 16 adet fabrika faaliyete 6 adet fabrika inşaat halindedir. Bölgemizde yatırım

yapmak için muracaatların artması ile hızlı bir şekilde II. Etaplık kısmın Alt yapısı tamamlanarak yatırımcıların hizmetine sunulmuş 29 adet yatırımcıya arsa tahsis yapılmış hali hazırda 4 adet yatırımcı inşaatına başlamış geri kalan yatırımcılar proje aşamasındadır. Iğdır OSB'nin 20 km bağımsız enerji nakil hattı, Kars-Iğdır-Aralık-Dilucu Demiryolu hattı projesi kapsamında OSB yükleme ve boşaltma istasyonu, Iğdır OSB Doğal Gaz Boru Hattı Arazi Etüt Kamulaştırma, Boru çapı seçimi için proje çalışmaları tamamlanmış

BOTAŞ Genel Müdürlüğü tarafından yapım işi ihale aşamasındadır. Gümrük ve Ticaret Bakanlığının talebi doğrultusunda OSB imar planında mevcut olan gümrük sahasına iç gümrük yapılması için OSB Yönetim Kurulu tarafından 15. 803 M2 alan bedelsiz olarak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı adına tahsis yapılmıştır.

Altyapı özellikleri

Organize Sanayide yapılan çalışmalarda bölgesel kalkınma ajansı olan Serhat Kalkınma Ajansı tarafından sağlanan hibe programı kapsamında %25'i Müteşebbis heyeti tarafından %75'i kalkınma ajansı tarafından hibe desteği sağlanmış olup projede arıtma tesisi projelendirme çalışması, traktör alımı OSB içerisinde bulunan kuru derelere menfez yapılmış, Iğdır OSB'nin etrafı tamamen duvarla kapatılmış 360 derece dönen mobese kamera sistemi ve giriş kapısına plaka okuma sistemi yapılmıştır. 7/24 izlenmekte olup güvenlik anlamında sıkıntı bulunmamaktadır. Mevcut proje kapsamında OSB içerisinde yatırım yapan ve yapacak olan yatırımcılar daha iyi hizmet etmek için içme ve kullanma suyu kapasite artırımı

yapılmış yatırımcılara sıfır maliyet su temini yapmak için bölgemizde ilk kez yapılacak olan güneş enerjisinden elektrik elde ederek su motorlarının elektrik enerjisinin karşılanması sağlanacaktır. Yine aynı şekilde Bölgesel kalkınma ajansına yapılan projede OSB içerisinde bulunan yatırımcıların ürettiği ürünleri sergilemeleri için fuar ve kongre merkezi yapılması OSB içerisinde idari bina ve sosyal tesislerin yapılması planlanmaktadır.

Yatırımcıya sağlanan imkanlar

Öncelikle Iğdır Kafkasya, Orta Asya ve Ön Asya'ya ihracatı hedefleyen firmalara 4000 TIR'ı ile nakliye avantajı sunmaktadır. Komşu coğrafyayı iyi bilen ve aynı kültürden gelen Iğdır halkı için bu bölgelerle ticari ilişkiler kurmak oldukça kolaydır. Uygun iklimi, düz bir arazide yer alması, 3 ülke ile sınır olması ve uzun vadede Ermenistan kapısının açılma ihtimali, havaalanının açılacak olması, Kars-Iğdır-Nahçıvan demiryolu bağlantısının kurulacak olması, gelişen üniversitesi, altyapı sorunları tek tek çözülen (doğalgaz, şehir şebekesinden ayrı yeni bir elektrik nakil hattı, içme suyu, TIR parkı...) ve diğer



Hakan Aras
Iğdır OSB Müdürü



bölge illerine göre hızla gelişen OSB'si, son yıllarda artan imalat ve tarıma dayalı sanayi imalat-haneleri, sınır ticaretinden yararlanılması, Ağrı Dağı gibi turizm değerine sahip olması, bölgenin en hareketli ticari hayatına sahip illerinden birisi olması, hafta sonları çok sayıda İranlı ve Nahçıvanlı turistlerin alış veriş için gelmeleri, sosyal hayatın canlı olması, 6. derece teşvik bölgesi kapsamında yer alması, OSB'de ücretsiz parsel tahsisinin yapılması, Serhat Kalkınma Ajansı ve diğer kurumların bölgesel hibelerinden yararlanma imkânı gibi avantajlar yatırımcıların dikkatine sunulmaktadır.

Hangi sektörlerde yatırım bekleniyor?

Bölgemiz ve Türkiye için oldukça önemli olan demiryolu ihalesinin de yıl içinde yapılması beklenmektedir. Çağrı merkezi, turizm, lojistik gibi hizmet sektörlerinde; süt, yoğurt, bal paketleme, gofret, bisküvi, dondurma, ayran,

meyve suyu, marmelat, yem, gübre, salça, turşu gibi tarıma dayalı sanayi ürünlerinde ve plastik eşya, mobilya, inşaat malzemeleri, metal eşya, tekstil ve hazır giyim gibi ürünlerde önemli gelişmelerin yaşanması beklenmektedir.

Bölgemiz en uygun tekstil ve hazır giyim yatırımları

Bizim hedeflediğimiz az yatırımla çok istihdam sağlayan sektörlerden tekstil ve triko dalını bizim için en uygun yatırım olarak ilimizde bir yere getirmektedir. Bu bağlamda tekstil sektörünün dikkatlerini ilimize çekmek adına çalışmalar yaparak hem tekstil sektörü ile ilgili yatırımlara ilimize çekmek hem de sayın Cumhurbaşkanımızın başlatmış olduğu Milli İstihdam seferberliğine ivme kazandırmaktır.

Bu amaçla valiliğimizin öncülüğünde pamuk ekimi teşvik edilmiş daha önce 30. 000 ton olan rekoltemize ulaşmayı hedeflemekteyiz.



Bu bağlamda geçtiğimiz günlerde Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ile birlikte yapmış olduğumuz çalıştay ülke genelinde çok ses getirmiş dikkatleri Iğdır'ın üzerine çekmeyi başarmıştır. Çalıştay Iğdır'ımıza yatırım yapacak müteşebbislerle istişare etme şansını yakaladık çalıştayın ilimize dönüşümlerinin çok iyi olacağını düşünmekteyiz. Ülke genelinde sanayi alanında çalışan istihdamımız %1 iken bugün geldiğimiz nokta %2, 5 olması sevindirici ancak yeterli değildir. Buradaki hedefimiz Türkiye ortalamasına yakın bir seyirdir.

“Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ile birlikte yapmış olduğumuz çalıştay ülke genelinde çok ses getirmiş dikkatleri Iğdır'ın üzerine çekmeyi başarmıştır”



İĞDIR OSB KÜNYESİ

OSB Adı: İĞDIR OSB

Kuruluş Yılı: 1999

Yönetim Kurulu Başkanı: (İğdir Valisi)

Yönetim Kurulu Üyeleri: Tic. Ods. Başk. , Belediye Başk. İl Özel İdaresi Genel Sekr. İl Meclis Üyesi

Bölge Müdürü: Hakan ARAS (İnşaat ve Mimar Mühendisi)

Yönetim Sistemi: OSB Müteşebbis Heyeti

Toplam Alan: 200 hektardan oluşmaktadır. 1. etap 67 hektar 22 Adet sanayi parsel 2. etap 133 hektar 83 Adet sanayi parseli Bulunmaktadır

Doluluk Oranı: 1 etap doluluk oranı %100

1. Etap Boş Parsel Sayısı: Yok

2. Etap Boş Parsel Sayısı: 54

Tahsis Edilen Alan: 466. 200 M2

Tahsis Edilebilir Alan: 370. 300 M2

Parsel Sayısı: 105

Parsel Büyüklükleri: 67 adet 5000 m2 18 adet 10000 m2 16 adet 15000 M2

1 adet 20000 M2 3 adet 25000 M2 . Toplam 105 parselden oluşmaktadır.

Firma Sayısı: 51

İstihdam Sayısı: 350 kişi

En yakın Otoyol: 0 km

En yakın Demiryolu: 135 km (Kars)

En yakın Liman: Hopa 600 Km

En yakın Gümrük: 85 Km

Şehir Merkezine Uzaklık: 22 Km

OSB Ofis binası İğdir Ticaret ve Sanayi Odası binasında yer almaktadır.

Hükümetimizin başlatmış olduğu az gelişmiş bölgelerde, büyüme ve çevrelerine hizmet verme potansiyeli yüksek merkez ilçelere sağlanan stratejik desteklerle, söz konusu merkez ilçelerin ekonomik kalkınmasına ivme kazandırılarak kalkınmanın çevre merkezlere de yayılması ve iç göçün kendi bölgesi içinde tutulmasını amaçlayan Cazibe merkezleri Destekleme programı dahilinde ilimizden 41 başvuru yapılmış Bu konuda da hükümetimizin yolumuz açıp ilimizi cazibe merkezi olarak daha çok destekleyeceğinden umutluyuz. .

Organize sanayi bölge-
mizde birçok sektörde üretim yapan fabrikalarımızın bulunması ki kısaca detaylandırırsak Süt ürünleri, meyve konsantre, Asansör, Çatı ürünleri, trapez fabrikası, yapı kimyasalları, strofor fabrikası, deterjan fabrikası, blok bims fabrikaları PVC kapı üretimi gibi sektörler İğdir'ı farklı bir yere getirmiştir.

İğdir'da neden yatırım yapılmalı?

1-Dünya ticaret ağırlığının Doğu'ya kaydığı bir ortamda Kafkasya, Orta Asya ve Ön Asya'ya ihracatta büyük fırsatlar sunması

- 2-İğdir'ın, Doğusuna ve Batısına yapılacak nakliyede rekabet üstünlüğüne sahip olması,
- 3-İran ve Azerbaycan ile sınır ticareti yapma yetkisine sahip olan tek il olması,
- 4-Uygun mikro klima iklim sayesinde Bölgesinde imalat süresinin en uzun yer olması,
- 5-Altyapısı hazır ve hızla gelişen Organize Sanayi Bölgesi'nin(OSB) varlığı,
- 6-Yatırımlarda en fazla Devlet yardımının sağlandığı 6. Bölgede yer alması,
- 7-Komşu ülkelerle yakın kültürel ve ticari ilişkilere sahip olması ve Türk dünyasına açılan kapı olması,
- 8-Sanayi sektöründe bakır olması ve temiz üretim imkanı
- 9-Yıllık ortalama günlük 9 saati aşan güneşlenme süresiyle Antalya'dan daha fazla güneş alması,
- 10-Türkiye'nin en güvenli ve huzurlu şehirlerinden birisi olması (TUIK 2015 İllerin Yaşam Endeksi Güvenlik Sıralamasına göre İĞDIR, Türkiye'nin en güvenli 10. İlidir.)

Hakan Aras
İğdir OSB Müdürü

26.yıl

NEW SPRING PRODUCT
ECEX
T E E T H

ECE
FERMUAR-ZIPPER

www.ecefermuar.com.tr

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

TEMSAD BAŞKANI ADİL NALBANT:

“Cazibe Merkezlerine yatırım yapan firmalar alım garantisi ile desteklenmeli”

1 8 – 21 Mayıs 2017 tarihleri arasında düzenlenen Iğdır Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri programına Moda ve Hazır Giyim Federasyonu’nun çok değerli üyeleriyle birlikte katılma fırsatım oldu. Burada gördüğüm en önemli konu, bölgenin ileri gelenleri; valilik, belediye başkanlığı, ticaret ve sanayi odası ve kalkınma ajansı hep birlikte Iğdır için bir şeyler yapma çabası içindeler.

Benim için Iğdır, ilk defa ziyaret ettiğim bir bölgeydi. Öncelikle beklentilerimin üzerinde bir Iğdır gördüm; oldukça canlı ve hareketli. İl olduktan sonra daha çok gelişmiş. Fakat programın üçüncü günü Nahçıvan’ı gördükten sonra biraz üzüldüm. Çünkü sınırın hemen ötesinde yer alan Nahçıvan’daki yapılaşma, çok daha düzenli, tertipli, temiz ve yeşile daha fazla saygı ve önem veren bir anlayıştaydı. Geri döndüğümde Iğdır’ın Nahçıvan’dan bu anlamda neden geri kaldığını sorgulamaya başladım.

“Iğdır’ı ayakta tutan 10 binden fazla tır filosu, lojistik konumu”

Bunun yanında Iğdır’ın en büyük avantajı iklimi. Pamuktan, kayısıya kadar birçok ürünün yetişmesini sağlayan ılıman bir iklimi var. Benim gözlemlediğim kadarıyla ikinci en büyük avantajı ise Iğdır’ı ayakta tutan 10 binden fazla tır filosu. Bu demektir ki; başta çevre ülkeler olmak üzere ihracat yapılan birçok yere ulaşım imkanları var. Bu bir avantaja dönüştürülerek cazibe merkezlerinin itici bir potansiyeli olabilir.

“Yatırımcıya faizsiz kredi, SGK primi indirimi gibi teşviklerden çok, yapacağı işte alım garantisi verilmeli”

Cazibe Merkezleri Programı’nda benim gördüğüm en büyük eksiklik, yatırımcıya faizsiz kredi, SGK primi indirimi gibi teşviklerden çok, yapacağı işte alım garantisi ve



rilmeli. Mesela, “Askerin, kamunun yapacağı tekstil alımlarının bir kısmı Cazibe Merkezlerinden yapılacak” dendiğinde oraya tekstil yatırımcısı akar. Bu itici bir güç olur. Aynı şekilde diğer sektörler için de bu yapılabilir, hem devletin hem özel sektörün kaynaklarının bu illerimize akması sağlanabilir.

Orada beni üzen bir diğer nokta ise, işadamları Murat Bekem Bey’in yapmış olduğu teşebbüsün önce hüsrarla sonuçlandırılması sonra tekrar desteklerle belli bir noktaya getirmeleri. Çalışan bir konfeksiyon fabrikasını görünce mutlu olduk. Ama yeterli mi? Hayır değil. Türkiye’deki büyük markaların özellikle standart ürünlerin üretiminin bir kısmı bu bölgelerimize gidebilir.

Iğdır’daki toplantı sonrası geçtiğimiz Nahçıvan çok enteresandı. Mobilya başta olmak üzere birçok ürünlerini Iğdır üzerinden karşılayabilirler. Hatta Iğdır, İran’ın ciddi bir ticaret kapısı olabilir. Iğdır’ın zaten en önemli özelliği Türkiye, Nahçıvan, İran

ve Ermenistan’ı da sayarsak dört ülkenin sınırlarının kesiştiği yer. Iğdır bunu büyük bir avantaja dönüştürebilir.

Yatırımcı açısından Iğdır olumlu bir ortam

Iğdır’ın insanını çok medeni buldum. Şehirdeki kardeşlik havasını, halkların birbirleriyle kardeşçe yaşaması, terörün orada tutunamaması oldukça sevindirici. Yatırımcı açısından bunu artı olarak değerlendiriyorum.

Iğdır’dan sonra yarım günlük bir Kars programımız sonrası o bölgeyle ilgili yapacak çok işimiz olduğunu, dikkatle ve önemle ele alınması gerektiğini düşündüm. Ancak ülkenin kaynakları da malum. Bunları çok dikkatli kullanmamız gerekiyor.

Adil Nalbant

Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri (TEMSAD)
Yönetim Kurul Başkanı

PPOF DR. NEVİN ÇİĞDEM GÜRSOY: “Hazır giyim sektörü için Iğdır gibi kentlerimizde standart ürünler üretilebilir”

Sayın Başbakanımız Binali Yıldırım tarafından 24 Ocak 2017 tarihinde 2017 CAZİBE MERKEZLİ İLLER DESTEK BAŞVURULARI'nın Ankara'da başladığı açıklandı. Program, 5 ayrı merkezde 23 ili kapsıyor: Elazığ merkezinde; Elazığ, Malatya, Adıyaman, Tunceli ve Bingöl. Erzurum merkezinde; Erzurum, Erzincan, Gümüşhane ve Bayburt. Van merkezinde; Van, Hakkari, Muş ve Bitlis. Kars merkezinde; Kars, Ardahan, Ağrı ve Iğdır. Diyarbakır merkezinde; Diyarbakır, Şanlıurfa, Mardin, Batman, Siirt, Şırnak.

Devlet tarafından bu kapsamda Doğu ve Güneydoğu illerindeki tekstil üretimine destek var. Yatırım yapanlara ücretsiz danışmanlık hizmeti veriliyor. İyi bir fizibilite, başarılı bir yatırım için olmazsa olmazdır. Dolayısıyla fizibilite hazırlanması, gerekli ön projelerin yapılması için istenen danışmanlık hizmetini de devlet karşılıyor. Teşvik kapsamında yatırım için tercihen var ise Organize Sanayi Bölgesi içinde yer de veriliyor. Fabrikabina yapımına destek var. Yatırım için sıfır faizli yatırım kredisi ile birlikte faiz oranı indirilmiş işletme kredisi de veriliyor. Desteklerde öz kaynak yüzde 30, kredi yüzde 70.

Bu kapsamda 18-21 Mayıs 2017 tarihlerinde Moda ve Hazır Giyim Federasyonu öncülüğünde başlatılan 23 Cazibe Merkezi toplantılarından ilki Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası ile Serhat Kalkınma Ajansının katkılarıyla Iğdır'da başladı. MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk'ün organize ettiği 1. Hazır Giyim Çalıştayı

adıyla başlayan etkinlikte, panelist olarak katıldığım çalışmadaki, diğer katılımcılar; MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, TEMSAD Başkanı Adil Nalbant, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Doğu Anadolu Temsilcisi Nurhan Tekocak ve LC Wakiki yatırımlardan sorumlu Teknik Müdür Ramazan Yavuz idi. Başarılı ve akıcı bir şekilde ilerleyen panelin ikinci bölüm panelistleri ise Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Arslan, SERKA Genel Sekreteri Hüsnü Kapu ve Gürşan Tekstil Ltd Şti. sahibi Murat Bekem idi.

Çalışmaya ayrıca Ak Parti Iğdır Milletvekili Nurettin Aras, Iğdır Valisi Ahmet Turgay Alpman, Iğdır Belediye Başkanı Murat Yikit, İş adamları ve Davetliler katıldı.

Panel sonrası sayın Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanımız Ahmet Arslan'ın katıldığı Organize Sanayi Bölgesi ziyaretinde çalıştay için gelen katılımcılar ve Organize Sanayi Bölgesi'nde yatırım yapan işadamları bir araya geldi ve yatırımlar yerinde ziyaret edildi. Sonrasında Iğdır iline bu yıl tekstil konfeksiyon yatırımı yapan Gürşan Tekstil firması ziyaret edildi.

“Tekstil ve hazır giyim sektörü, sanayileşme süreci boyunca gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarında önemli rol oynamıştır”

Tekstil ve hazır giyim sektörü, sanayileşme süreci boyunca gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarında önemli rol oy-

namıştır. Tarladan mağazaya kadar bütün imalat ve tasarım aşamalarında katma değer yaratan tekstil ve hazır giyim sektörü, düşük yatırım maliyetine rağmen yüksek istihdam potansiyeli, yarattığı dış ticaret fazlası, yerli ve milli üretime sağladığı katkıyla Türkiye'nin önde gelen sanayileri arasında ilk sıraya oturmuştur. Tekstil ve hazır giyim, Türkiye'nin ihracat sektörleri içinde dünya çapında en fazla söz sahibi olduğu sanayi dalıdır. Özellikle bu teşviklerin yürürlüğe girmesinin ardından Iğdır'da tekstil imalatı da bir ivme yakalanmıştır. İstanbul'daki Iğdır'lı tekstil sanayicilerinden bazıları kendi memleketlerinde yatırım kararı almıştır. Tekstil hızlı istihdam sağlaması ve sanayi kültürünü aşılması nedeniyle oldukça önemlidir. Çalıştayda tekstilin düşük yatırım ve yüksek istihdam özelliğiyle Iğdır'a uygun bir sektör olduğu vurgulandı ve Iğdır'a tekstil yatırımları yapılması önerileri dile getirildi. Konfeksiyon ve hazır giyim sektörü için Iğdır gibi kentlerimizde standart ürünler üretilebilir. Bu hususta bölgeye sağlanacak ciddi devlet desteği ile uluslararası rekabet için maliyet avantajı sağlanabilir.

1970'lerde Türkiye de “Pamuk Diyarı” olarak anılan, doğunun Çukurovası, iklimli Iğdır ilimiz Azerbaycan, İran ve Ermenistan'a sınırı olan yani Kafkaslar, Orta Asya ve Ortadoğu pazarına en yakın kapıdır. Bir lojistik, transfer ve ticaret merkezi olan Iğdır ili, bu özellikleri ve konumu itibarıyla özel sektör yatırımları açısından do-



ğal bir cazibe merkezidir. İlin dış ticaret yapısı komşu ülkelerin taleplerine karşı oldukça duyarlıdır. İhraç ürünleri genellikle düşük veya orta teknoloji ve ikamesi kolay ürünlerdir. İlde toptan ve perakende ticaret faaliyetleri ilin nüfusuna ve iç pazarın büyüklüğüne kıyasla oldukça canlıdır. Bu durum ilin sınır ticareti kapsamında Azerbaycan ve İran ile gümrüksüz ticaret yapabilmesi ile açıklanabilmektedir. Kalkınma ve cazibe merkezleri programı, Iğdır ili için fırsatlar içeren, bölgenin kalkınmasına, refahının artmasına, istihdamının artmasına, göçün azalmasına vesile olacak çok önemli bir projedir. Hedef; üretim ve ihracatı artırmak yoluyla bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmaktır. Valilik, Ticaret ve Sanayi Odası, Üniversite, Kalkınma Ajansı ve Belediye arasında kurumsal anlamda iyi bir iş birliği mevcut olup; Iğdır ili, ekonomisine katkı sağlayacak tekstil sanayi yatırımcılarına kapılarını açmıştır.

Prof. Dr. Nevin Çiğdem Gürsoy
İTÜ Tekstil ve Tasarım Fakültesi
Öğretim Üyesi



Kadooğlu: “Doğu ve Güneydoğu’dan İç Göçün Faturası 70 Milyar TL”

TÜRKONFED 39. GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONSEYİ, BU YIL DİYARBAKIR SANAYİCİ VE İŞ İNSANLARI DERNEĞİ (DİSİAD) EV SAHİPLİĞİNDE 12-13 MAYIS 2017 TARİHLERİNDE DİYARBAKIR RADİSSON BLU HOTEL’DE YOĞUN KATILIMLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. KONSEYDE KONUŞAN TÜRKONFED BAŞKANI TARKAN KADOOĞLU DOĞU VE GÜNEYDOĞU’DAN İÇ GÖÇÜN MALİYETİNİN 70 MİLYAR TL OLDUĞUNA DİKKAT ÇKEREK, “BU PARAYI GÖÇ NEDENİYLE HARCAYACAĞIMIZA, DOĞU VE GÜNEYDOĞU’DA İSTİHDAMA VE YATIRIMA HARCAMIŞ OLSAK, İNANIN NE DİŞ BORÇ NE DE CARİ AÇIK SORUNUMUZ KALIRDI” DEDİ.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) 39. Girişim ve İş Dünyası Konseyi, bu yıl Diyarbakır Sanayici ve İş İnsanları Derneği (DİSİAD) ev sahipliğinde 12-13 Mayıs 2017 tarihlerinde Diyarbakır Radisson Blu Hotel’de yoğun katılımı ile gerçekleştirildi. Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, önceki dönem Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker, Diyarbakır Valisi Hüseyin Aksoy, Diyarbakır Büyükşehir Belediye Başkanı Cumali Atilla,

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, DOĞÜNSİFED Yönetim Kurulu Başkanı Şahismail Bedirhanoglu ve DİSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Burç Baysal’ın açılışını yaptığı Konsey; üye federasyon ve derneklerin yöneticileri ile bölge iş insanlarından büyük ilgi gördü. Konsey toplantısında TÜRKONFED üyeleri arasında etkin bir işbirliği kurulmasını amaçlayan “Ticaret Köprüsü Görüşmeleri” de yapıldı.

Konsey kapsamında, TÜRKONFED ve İstanbul Politikalar Merkezi (İPM) işbirliği ile hazırlanan ve Türkiye’de kentler bağlamında gelişim dinamiklerini ortaya koyan “Kent Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler-Türkiye’nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye’si’ne” raporu da açıklandı. Habertürk Gazetesi Köşe Yazarı Serpil Yılmaz’ın moderatörlüğünde, İstanbul Politikalar Merkezi Direktörü Prof. Dr. Fuat Keyman, TURCAS Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO’su Batu Aksoy ve TÜRKONFED Danışmanı Dr. Haluk Tü-

kel'in katılımlarıyla gerçekleştirilen panelde ele alınan rapor; sürdürülebilir kalkınmanın bölgesel kalkınmadan başlayacağını kent-bölge ekonomisi çerçevesinde irdelemesi açısından önemli tespitler içeriyor.

Konsey toplantısının açılışını yapan Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, konuşmasında, bu bölgenin terör sorunu olduğunu, terörün bu bölgeyi esir aldığı zamanlar olduğunu söyledi. İş dünyasına 'gelin bu bölgeye yatırım yapın' dediklerinde ilk şartlarının güvenlik olduğunu belirten Tüfenkci, güvenliği sağlayamayan devletin, devlet olmayacağını dile getirdi. Tüfenkci, "Güvenliğin bu bölgeler ve Türkiye için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Türkiye bir yandan PKK, bir yandan DEAŞ, bir yandan FETÖ terör örgütü ile mücadele ederken bir taraftan da Türkiye'yi büyütme gayret gösteriyor. Her alanda Türkiye büyüyor, büyümeye de devam ediyor" diye konuştu.

Cazibe Merkezleri Programı sonrası Diyarbakır'a 376 yatırım başvurusu

Cazibe Merkezleri Programına değinen Tüfenkci, Diyarbakır'ın programda yer almasının çok önemli olduğunu, 376 yatırımının kentte yatırım yapmak için başvuruda bulunduğunu bildirdi. Tüfenkci, en kısa zamanda Kalkınma Bakanlığı'nın bu müracaatları değerlendirilmesi ve bunların yatırıma dönüşmesi temennisinde bulundu.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Önceki Dönem Bakanın Mehdi Eker de Kürt sorunu dahil hiçbir sorunun kan dökerek, terörle çözülmeyeceğini söyledi. Eker, şöyle konuştu: "Çatışma olmasın diyoruz. Kediye kedi demesini öğrenmemiz lazım. Devletin iyi niyetle yaklaştığı ve barış olması için gayret gösterdiği çözüm sürecinde bu salonda bulunan iş adamlarının yakınlarını Lice'ye dağa kaçırılıp sorgulandığını ve onlardan haraç alındığını biliyoruz. İşkence edildiğini biliyoruz. Bu yalan değil, gerçektir. Dünyanın hangi şehrinde çözüm sürecinde, bombalarla gelip şehrin altını mayınlayacak, silahlayacak ve 'ben burayı işgal ettim, buraya hendek ve barikat kuruyorum.' diyecek. Biz de ona sessiz mi kalacağız? Öyle bir şey yok."

Kürt sorununun çözülmesinin önündeki en büyük engelin, bu sorunu terörle, şiddetle

çözmeye kalkışan terör örgütü PKK olduğunu vurgulayan Eker, "Hepimizi öldürmezler ve öldüremeyecekler. Bazılarını öldürebilirler ancak kalan masumlar için se simizi yükseltmemiz lazım" ifadelerini kullandı.

Kadooğlu: "Diyarbakır'da yaşanan belirsizlikler kentin dış ticaretini olumsuz etkiliyor"

Bölgelerarası gelir dağılımındaki adaletsizliğin giderilmesinin ülkemizin kalkınma hamlesinin de lokomotifi olabileceğinin altını çizen ve bu bakış açısıyla Türk iş dünyasını Diyarbakır'da, "ortak akıl ve ortak gelecek vizyonu" ile biraraya getirdiklerini belirten TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu: "Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da başlatılacak kalkınma hamlesi Türkiye'nin geleceğinde önemli bir sıçrama yaratacaktır. Siyasi ve ekonomik olarak bu kalkınma hamlesini Diyarbakır'dan başlatmak anlamlı bir etki olacaktır. TÜRKONFED'in hazırladığı 81 ili kapsayan Rekabetçilik Endeksinde 71'inci sırada yer alan Diyarbakır; yıllar içinde ekonomik açıdan sessizliğe, suskunluğa ve yalnızlığa mahkum edilemeyecek kadar değerli ve kadim bir kenttir. Diyarbakır'ın üretim yapısı ve dolayısıyla dış ticareti; katma değer, verimlilik ve istihdam yaratma kapasitesi bakımından düşük sektörlere dayanmaktadır. Bölgesel ve kentsel ölçekte yaşanan siya-

sal/askeri çatışma ve belirsizlikler, kentin dış ticaretini doğrudan olumsuz yönde etkilemektedir. Araştırmalar, son dönemde yaşanan çatışmaların 20 binden fazla insanın kenti terk etmesine yol açtığını göstermektedir. Türkiye'nin önümüzdeki dönemde kalkınması açısından en önemli sorun olan iç göç için uygun politikalar geliştirmemiz kritik önemdedir" dedi.

Türkiye nüfusunun yüzde 3,3'ü olan 2 milyon 550 bin kişi göç etti

Diyarbakır, Mardin ve Şırnak gibi bölgenin önemli illerinden 300 bin insanın göç etmesinin; kentlere, bölgeye ve dolayısıyla ülke ekonomisine önemli kayıplar yaşattığını hatırlatan Kadooğlu, şöyle devam etti: "TÜİK'in açıkladığı rakamlara göre Türkiye nüfusunun yüzde 3,3'ü olan 2 milyon 550 bin kişi göç etmiş durumdadır. Yine araştırmalar, bir kişinin göç etmesinin kamuya maliyetinin ortalama 200 bin TL'yi bulduğunu ortaya koymaktadır. Bu rakamı TÜİK'in göç rakamlarıyla birleştirdiğinizde ortaya çıkan rakam 506 milyar TL'yi bulmaktadır. 300 bin kişinin Doğu ve Güneydoğu'dan göç etmesinin kamuya maliyeti ise ortalama 70 milyar TL yani yaklaşık 18 milyar Euro'luk bir kayıp yaratmaktadır. Bu korkunç bir rakamdır. Özellikle dış borçlanma, yani yabancı sermaye çekme zorunluluğu olan ekonomimizin, iç göçten kaynaklanan bu kayıpları daha verimli





alanlara yönlendirmesi için planlı bir ekonomik ve sosyal politikalar uygulaması elzemdir. Bu parayı göç nedeniyle harcayacağımıza, Doğu ve Güneydoğu'da istihdama ve yatırıma harcamış olsak, inanın ne dış borç ne de cari açık sorununuz kalırdı."

Bilecik: "Diyaloğun çözümün mimarı olmasını sağlayacak koşulların oluşturulması gerekiyor"

Şimdi Türkiye için toplumsal özgürlük, çoğulculuk ve dayanışma içinde ilerleme zamanı olduğunu ifade eden TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik ise şunları söyledi: "Ülkemizin önünde, Meclisin ve hükümetimizin odaklanmasını önerdiğimiz ve kararlılıkla destek olacağımız, bizim Demok-rasi, Ekonomi ve Avrupa Birliği ile ilişkiler olarak üç başlık altında topladığımız somut bir reform gündemi bulunuyor. Başka ülkelerden daha yoğun olarak terörizm tehdidiyle yaşamak zorunda kaldığımızın idrakindeyiz. Bu mücadeleyi de sonuna kadar destekliyoruz.

Önümüzdeki dönemde, silahlı mücadelenin bir daha geri dönülmemek üzere muhakkak terk edilmesini ve bunun koşullarının sağlanmasını arzu ediyoruz. Bunun için siyaset kanalının önünün açılması ve siyasetin, diyalogun çözümün mimarı olmasını sağlayacak koşulların oluşturulması gerektiğine inanıyoruz. Çünkü inanıyoruz ki, Türkiye, mutlak özgürlükler, hukuk devleti ve demokrasi ve aynı zamanda vatandaşın

güvenliğini, kusursuz sağlayabilen özgüvene ve güce sahiptir."

Bedirhanoğlu: "Toplumsal uzlaşıkültürünü hep beraber geliştirmeye devam etmeliyiz"

Diyarbakır'ın hem kendi içindeki hem de bölge genelindeki sorunlar nedeniyle çok ağır bir ekonomik tabloyla karşı karşıya kaldığını belirten DOĞÜNSİFED Yönetim Kurulu Başkanı Şahisail Bedirhanoğlu: "Bu sorunlar Diyarbakır'ın Türkiye'nin geri kalanında da çok olumsuz bir algısının oluşmasına neden oldu. Bu algıyı kırmak için artık farklılıkları bir zenginlik kabul ederek güçlenmemiz ve bu gücü yeni bir anayasa ile taçlandırmamızın zamanı gelmiştir. Sosyo-ekonomik olarak geri kalmış illerin önemli bir kısmının Doğu ve Güneydoğu'da olması bölgelerarası gelişmişlik farklarını ortaya koymaktadır. Bu kapsamda, 6. Bölge Teşvik Yasası'ndan sonra Cumhuriyet tarihinin en önemli desteklerini sunan Cazibe Merkezleri Programı'nın sonuçlarının kısa sürede açıklanmasını bekliyoruz. Yine bölgelerarası gelişmişlik farklarını ortadan kaldırmaya yönelik en önemli proje olarak gördüğümüz, Silvan kanallarının sulanmasını da içeren GAP Eylem Planı'nın tekrar gündeme getirilmesini özellikle talep ediyoruz. Tüm bu ekonomik tedbirlerin yanında, en büyük yatırımın demokrasi olduğunun altını çizmek istiyorum. Demokrasi için de en önemli gereklilik olan toplumsal uzlaşıkül-

türünü hep beraber geliştirmeye devam etmeliyiz" dedi.

Baysal: "Bir bütün olarak bu ülkenin sahipleriyiz"

Diyarbakır'ın ve bölgenin içinden geçtiği sıkıntılı dönemde şehre olan bağlılıklarının bir kat daha arttığını ifade eden DİSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Burç Baysal: "Diyarbakır aylardır, iş konuşmanın gerekliliği ile bir çok program ile ülke kamuoyunda yer almakta; fuarlar, turizme yönelik çalışmalar ve cazibe merkezi olması vesilesi ile yatırımları artırmakta, üretimin her alanında yer almak için gayret sarf etmektedir. İş konuşmaya devam ederken, ülkemizdeki tüm siyasi aktörleri ve kurumları da Kürt sorununda diyalog kanallarının tekrardan oluşması için üzerlerine düşeni yapmaya davet ediyoruz. Bu ülke hepimizin ve hepimiz bu topalaklarda eşit şekilde yaşamalıyız. Farklı dillerimiz, düşüncelerimiz, farklı kültürlerimiz olsa da, bir bütün olarak bu ülkenin sahipleri olduğumuzu unutmamalıyız. Bunun için de, siyasilerin tabiri ile buzdolabına konulan süreci vakit kaybetmeden tekrar oda sıcaklığına çıkartmalıyız" dedi.

TÜRKONFED ve İPM'den Kent Bölge Raporu

TÜRKONFED ve İstanbul Politikalar Merkezi (İPM) işbirliği ile hazırlanan "Kent Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler-Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye'si'ne" raporu, kentler bağlamında Türkiye'nin iktisadi ve idari sorunları üzerinde çalışmak ve çözüm üretmek amacıyla kamuoyuna sunuldu. İki aşamalı bir çalışmanın ilk fazı olan rapor kapsamında Adana-Mersin, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Eskişehir, Gaziantep, İzmir, Kayseri, Konya, Samsun ve Van şehirlerinde kent-bölge oluşumunun dinamikleri ve potansiyelleri incelendi. Söz konusu kentlerin küresel üretim, tüketim ve dolaşım ilişkilerinden nasıl etkilendiği analiz edildi ve kentlerin potansiyel imkânları ile kısıtları arasındaki makasın nasıl daralacağına ilişkin hipotezler sunuldu. Araştırmanın ikinci ayağı kapsamında bu 12 kentten, belirlenen 4 ya da 5'inde bir çözüm modeli ortaya konması hedefleniyor. Rapor ayrıca, TÜRKONFED ve İPM tarafından hayata geçirilen Yerel Demokrasi ve Yerel Yönetişim Forumu'nun ilk ürünü olma özelliğini taşıyor.

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

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

KAMINARI®

Yapışkanlı/yapışkansız pastal, plotter ve cutter kağıtları

BEISSEL

Dikiş, nakış ve ev makine iğneleri



VOMATEX

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

KAMINARI®

Kaybolabilen kumaş işaretleme kalemleri



Hava ile kaybolan çizgi taşları

Sando

Dikiş makine ayakları

**ARTOS
POWER**

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

TAGGY 2

Etiketleme tabancaları

MAIER

Dikiş ve kesim makineleri için bıçak ve lüperler



Koban



Çığanoz, mekik ve masura

SİMSEK
Şimşek Makina ve Aksamları San.Tic.Ltd.Şti.

Tüm bu markaların Türkiye Mümessilidir.

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

simsek
Şimşek Makina ve Aksamları San.Tic.Ltd.Şti.

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

TÜRKONFED BAŞKANI TARKAN KADOOĞLU: “Büyümenin sürdürülebilirliği KOBİ’lerin rekabetçiliğinden geçer”

TAHMİNLERDEN YÜKSEK GELEN BÜYÜME VERİSİNİN İŞ DÜNYASINDA MORAL VE MOTİVASYON YARATTIĞINI BELİRTEN TÜRKONFED BAŞKANI KADOOĞLU, BÜYÜMENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİN KOBİ’LERİN REKABET DÜZEYİNİ ARTIRACAK REFORMLARLA GERÇEKLEŞTİRİLECEĞİNİ İŞARET ETTİ.

Piyasaların ve ekonomi uzmanlarının yüzde 3,5-4 arasında gelmesini beklediği büyüme verilerinin yılın ilk çeyreğinde yüzde 5’lik bir rakama ulaşmasının, son 1 yılda birçok badire atlatan ülkemiz ekonomisinin direncini bir kez daha gösterdiğini hatırlatan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, “Piyasaları önemli ölçüde şaşırtan büyüme rakamı, iş in-

sanları nezdinde büyük bir memnuniyet yaratmıştır ve önümüzdeki döneme dair umutları da artırmıştır. Bu büyüme rakamı, Türkiye ekonomisinin 2016 üçüncü çeyrekteki daralmasının sona erdiğini ve ekonominin toparlanma döneminde olduğunu teyit etmiştir” dedi.

“Ekonomide çarklar dönmeye başladı”

Hükümetin kısa vadede ekonomiye can suyu niteliğinde aldığı önlemlerin işe yaradığını ve ekonomiyi canlandırmaya yardımcı olduğunu belirten Kadooğlu, şunları söyledi: “Getirilen vergi indirimleri, Kredi Ganti Fonu aracılığıyla KOBİ’lerin kredi havuzuna getirilen kolaylıklar, bu zor dönemde gerekli can simidini sağlamış, ekonomide çarkların dönmeye başlamasına yardımcı olmuştur. Alınan önlemler ile özel tüketim harcamalarının yüzde 5’lik büyümeye yüzde 3,1, kamu harcamalarının ise yüzde 1,3 katkı yaptığı görülüyor. Öte yandan yatırım harcamalarının büyümeye katkısının yüzde 0,7 ile sınırlı kalması, büyümenin sürdürülebilirliğinde yapısal değişiklikler yapmak için uygun zaman olduğunu gösteriyor. Özellikle makine ve teçhizat yatırımlarında görülen daralma, Türkiye’nin uzun vadeli büyüme

potansiyelini yukarı çekecek yatırımların önünün bir an önce açılması gerektiğine de işaret ediyor.”

“Rekabetçi üretim modellerine yatırım yapılmalı”

Türkiye ekonomisinin yüksek büyüme hızının kalıcı olabilmesi için özellikle KOBİ’lerin katma değerini artıracak iş gücü kalitesine, global tedarik zincirlerinin parçası olabilecek seviyede teknoloji kullanımına ve rekabetçi üretim modellerine yatırım yapılmasının önemini koruduğunu da hatırlatan Kadooğlu, şöyle devam etti: “TÜRKONFED olarak uzun zamandır işaret edilen katma değerli ekonomiye geçişte ve ‘Orta Gelir Tuzağı’ndan çıkışta, iş gücü ve sermayenin verimliliğini artıracak, kurumsal yapıyı güçlendirecek yapısal adımların atılması, ‘Birinci Çeyrek’ verilerinden sonra önemini kaybetmediği gibi; ekonominin tekrardan nefes almaya başlaması ile uzun vadeli önlemleri almak için çalışmaya başlayabileceğimizi gösteriyor.”

Kadooğlu, büyümenin devamlılığı için reformların gerekliliğinin altını çizerken, eğitim, demokrasi ve hukukun üstünlüğünün de devamlılığı güveneye alan ana unsurlar olduğunu vurguladı.



Tarkan Kadooğlu
TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı



EGD "Ekonomi Basını Ödülleri" sahiplerini buldu

Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) tarafından Vodafone Türkiye ana sponsorluğunda, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) katkılarıyla "Yaza Merhaba" etkinliği kapsamında gerçekleştirilen "Ekonomi Basını Başarı Ödülleri" törenle sahiplerini buldu. Törende Yerel Basın da- lında Ses Gazetesi'nden Akın Bodur'un ödülünü Moda ve Hazır Giyim Başkanı (MHGF) Hüseyin Öztürk verdi.

Törende konuşan Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Aydın, "Ekonomi basını, politika yapı- cıları, uygulayıcıları, sektörler ve kamuoyu arasında güçlü bir bağ kurulmasına vesile olmak- tadır" dedi.

İTO Başkanı Çağlar da "Siz- ler, biz iş dünyasının temsilcileri için gerçekten çok önemlisiniz. Siz ekonomiyi çok yakından ta- kip ediyorsunuz. Bizim mesajla- rımızı kamuoyuna, iş dünyasına

yine sizler ulaştırıyorsunuz" de- ğerlendirmesinde bulundu.

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik ise ekonominin bütün gidişatının hem iş dünyasına hem de ka- muoyuna gazetecilerin emekle- riyle paylaşıldığını belirtti.

EGD Başkanı Celal Toprak ise EGD'nin bu yıl geleneksel aktivitelerini devam ettirdiğini belirterek, gelecek süreçte Kü- resel Isınma Kurultayı ile ilgili bir çalışmalarının olduğunu kay- detti. Çok sayıda kişinin ödülleri için başvuru yaptığını kaydeden Toprak, yine çok sayıda ödül ve- rilecek eser olduğunu ifade etti.

Ödül alan gazeteciler

Anadolu Ajansı Finans Ha- berleri Editörlüğü muhabirlerin- den Sümeyye Dalkılıç, "Off- shore'un Türkiye'ye maliyeti 1,5 milyar lirayı bulabilir" başlıklı haberiyle Namık Ahıska Özel Ödülüne layık görüldü.



Jüri Üyeleri



Diğer ödüller ise şöyle:

- Ekonomi Haber (Yazılı Basın) - Ceyhan Kuburlu, Hürriyet
- Ekonomi Haber (TV) - Sinem Yöndem, CNN Türk
- Ekonomi Haber (İnternet) - Emre Eser, Dünya.com
- Ekonomi Programı (Radyo) - Zeliha Saraç, Alem Fm
- Ekonomi Programı (TV) - Berfu Güven, NTV
- Yılın Araştırma Haber (Yazılı) - Burak Coşan, Hürriyet
- Yerel Basın Ödülü (Yazılı Basın) - Akın Bodur, Ses Gazetesi
- Söyleşi Röportaj (Yazılı Basın) - Merve Erdil, Hürriyet
- Jüri Özel Ödülü - Kerim Ülker, Dünya

- Köşe Yazarı - Jale Özgentürk, Hürriyet
- Nezih Demirkent Özel Ödülü - Volkan Akı, Dünya
- Namık Ahıska Özel Ödülü - Sümeyye Dalkılıç, AA
- Rahim Ak HT Gazete
- Bülent Yardımcı Özel Ödülü - Meliha Okur, Yaban Tv
- Esen Salihoğlu Özel Ödülü - İbrahim Acar, Sabah

Aralarında Anadolu Ajansı Finans Haberleri Editör Yardımcısı ve EGD Başkan Yardımcısı Hasan Arslan'ın da bulunduğu EGD Ekonomi Basını Başarı Ödülleri'ni belirleyen jüri üyele- rine plaket takdim edildi.

KENT VE YAŞAM ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU:

Moda ve Hazır Giyim Fedarasyonu'na Girişim Ödülü

YENİ ARAYIŞLAR GİRİŞİMİ PLATFORMU DERNEĞİ'NİN (YAPDER) DESTEKLEDİĞİ KENT VE YAŞAM ÖDÜLLERİ KAPSAMINDA, BU YIL "13.KENT VE YAŞAM ÖDÜLLERİ" SAHİPLERİNİ BULDU. MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) 50 KİŞİLİK SEÇİCİ KURUL TARAFINDAN GİRİŞİM ÖDÜLÜ'NE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin (YAPDER) desteklediği Kent ve Yaşam ödülleri kapsamında, bu yıl "13.Kent ve Yaşam Ödülleri" sahiplerini buldu. Aralarında bilim insanları, kentleşme uzmanları ve sivil toplum örgütü önderlerinin yer aldığı 50 kişilik jüri tarafından belirlenen ödüller arasında MHGF, Girişim Ödülü kategorisinde ödüle layık görüldü.

Armada Hotel'de gerçekleşen töreni, siyaset, iş dünyası ve basından yoğun katılım gerçekleşti.

Gazeteci Celal Toprak tarafından Kanal Ekonomi'de yayınlanan Kent ve Yaşam programı kapsamında verilen ödüller, alanında oscar olarak nitelendiriliyor. Proje üretmiş kişi ve kurumları yüreklendirmek

ve onurlandırmak amacı ile verilen geleneksel "Kent ve Yaşam ödülleri", doğru iş yapmış kişi ve kurumların buluşma noktası haline gelmiş durumdadır. Ödül töreni 'daha yaşanabilir kentler ve mutlu insanlar' sloganı ile birleştirildi. Geçen yıl ödül alanlar arasında İstanbul Anakent Belediye Başkanı Bedrettin Dalan da yer almış ve tören sırasında Dalan gözyaşlarını tutamamıştı.

Bu yılki ödüllerin sahipleri

- Girişim Ödülü: Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkanı Hüseyin Öztürk
- Sosyal Sorumluluk Ödülü: Papyrus Kağıt San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Dinçer
- Yeni Kent Modeli Ödülü: Şile Belediye Başkanı Can Tabakoğlu

- Başarılı Yönetim Ödülü: SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Konukoğlu
- Güvenilir Ürüne Katkı Ödülü: İnvenura İcra Kurulu Başkanı Burak Karapınar
- Kentsel Dönüşüm Ödülü: Avcılar Belediye Başkanı Dr. Handan Toprak Benli
- Mali Dönüşüm Ödülü: İstanbul Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası (İSMMM) Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Akdemir
- İhracat Başarı Ödülü: İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Murat Akyüz
- İnovasyon Ödülü: Ser Rezistans Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Evrenkaya
- İyilik Ödülü: VAKIFAY Derneği Genel Başkanı Tekin Küçükali
- Genç Girişimci Ödülü: Orge Elektrik Enerji CEO Nevhan Gündüz .
- En Başarılı Yerel Yönetim Ödülü: Seferihisar Belediye Başkanı Tunç Soyer
- Yardımlaşma Ödülü: Uluslararası Mavi Hilal İnsani Yardım ve Kalkınma Vakfı Başkan Vekili Muzaffer Baca
- Eğitime Katkı Ödülü: Erbaşlar Şirketler Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Erbaş
- Girişim Ödülü: Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkanı Hüseyin Öztürk
- Sosyal Sorumluluk Ödülü: İZEV Vakfı (İstanbul Zihinsel Engelliler İçin Eğitim Ve Danışma Vakfı) Sanat ve Biz" projesinin fikir sahibi İZEV gönüllüsü Hakan Kural ve İZEV Vakfı Genel Koordinatörü Merve Kılıç
- İletişim Ödülü: Görev Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Pamukoğlu
- En Başarılı Tarihsel Dönüşüm Ödülü: Odunpazarı Belediye Başkanı Av.Kazım Kurt



MHGF adına
Girişim
Ödülü'nü
Başkan
Hüseyin
Öztürk'e,
SEDEFED
Başkanı
Ali Avcı verdi.

Yarım asırlık dünya üretimi...



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

Melanj İplikler
Özel Karışım İplikler
İplik Boya
Boya-Baskı ve Apre



MIYABI™
Soft and smooth touch



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

MHGF BAŞKANI ÖZTÜRK, ÜNSPED KADIN LİDERLİĞİ GELİŞİM KOMİTESİ'NİN KONUĞU OLDU: “Sektörümüzde kadının büyük rolü ve emeğinin olmasından gurur duyuyoruz”

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) HÜSEYİN ÖZTÜRK ÜNSPED KADIN LİDERLİĞİ GELİŞİM KOMİTESİ'NİN DÜZENLEDİĞİ AYDINLATMA BULUŞMALARI'NIN KONUĞU OLDU. SEKTÖREL KADIN NETWORKLERİ OLUŞTURMAK KONUSU SEMİNERDE KONUŞAN ÖZTÜRK, “KADININ SEKTÖRÜMÜZDE DE ÇOK BÜYÜK ROLÜ VE EMEĞİ VAR. BUNUN GURURUNU YAŞIYORUZ” DEDİ.

Ünsped Kadın Liderliği Gelişim Komitesi öncülüğünde Aydınlatma Buluşmaları kapsamında 31 Mayıs 2017 tarihinde Ünsped Gümrük Müşavirliği Genel Merkezi MHÜ Konferans Salonu'nda "Sektörel Kadın Networkleri Oluşturmak" konulu seminere Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Başkanı

Hüseyin Öztürk konuşmacı oldu. Ünsped Kadın Liderliği Gelişim Komitesi Başkanı Fazilet Patır'ın organize ettiği toplantıya MHGF Yönetim Kurulu Üyeleri Ayla Erdim, Reşat Gülen ve Ali Bozkan'ın da katıldığı seminerde Ünsped Gümrük Müşavirliği'nden Yönetim Kurulu Başkanı Gürbüz Hocaoglu, Genel Müdür Yardımcısı Ümit Büyük-

koyuncu, İthalat Grup Müdürü Hüseyin Güler, İthalat Tekstil Grup Müdürü Yücel Bay, Satış Müdürü Serhat Günduru, Kamu İlişkileri Yöneticisi Mahmut Yahya Durusu de katıldı.

Federasyonun vizyonu, yapısı ve çalışmaları hakkında bilgi vererek konuşmasına başlayan MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, “Bir erkeğin hayatının

yüzde 85'i aslında kadından ibaret” dedi. Başkan Öztürk sözlerini şöyle sürdürdü:

“Kadının sektörümüzde de çok büyük rolü ve emeği var. Bunun gururunu yaşıyoruz. Lisans ve önlisans programlarında tekstil ve hazır giyim ile ilgili bölümlerde de yine kadınlarımızın ağırlıkta olduğunu görüyoruz. Geleceğin Türkiye'si ve sektörümüze baktığımızda Avrupa Birliği'nin (AB) liberal ekonomi kararlarıyla ülkemize adım atan ve gelişen tekstil ve hazır giyim sektörünü geleceğe taşıyacak olan da yine kadınlarımızdır” dedi.



Hüseyin Öztürk
MHGF Yön. Krl. Bşk.



Ünsped Gümrük
Müşavirliği İnsan
Kaynakları Müdürü
ve Ünsped Kadın
Liderliği Gelişim
Komitesi Başkanı
Fazilet Patır



“
Geleceğin Türkiye'si
ve sektörümüze
baktığımızda
AB'nin liberal
ekonomi kararlarıyla
ülkemize adım atan
ve gelişen tekstil ve
hazır giyim
sektörünü geleceğe
taşıyacak olan
da yine
kadınlarımızdır”

SAYGIN MAKİNE'DEN SATIŞ SONRASI GÜVENCEYLE

Her boy inci, taş, trop ve kapsül çakma makineleri



İnci Çakma Makinesi



Titreşimli Trop Çakma Makinesi



Trop Çakma Makinesi



Kapsül Çakma Makinesi



Üstten İnci Çakma Makinesi



Ultrasonik Programlanabilir Taş Sabitleme Makinesi



SAYGIN TEKSTİL ve AYAKKABI MAKİNALARI

6134 Sok. No: 4/A Işıkkent - İZMİR
Tel: 0 232 265 47 04 • GSM: 0 532 254 18 97
info@sayginmakine.net • www.sayginmakine.net

Ekonomi Bakanlığı'ndan e-ticaret sitelerine toplu üyelik desteği

TC. EKONOMİ BAKANLIĞININ TİCARET VE SANAYİ ODASI, ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ, TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ, İHRACATÇI BİRLİKLERİ, SEKTÖREL DERNEKLER GİBİ İŞ BİRLİĞİ KURULUŞLARININ BAKANLIKÇA ONAYLI E-TİCARET SİTELERİNE TOPLU ÜYE SAĞLAMALARIYLA İLGİLİ % 80 GERİ ÖDEME İÇEREN YENİ E-TİCARET DESTEĞİ NE ANLAMA GELMEKTEDİR?



Kadir Decdeli

Globalpiyasa.com
Kurucu Ortağı
Kocaeli Sanayi Odası
Meclis Üyesi
KOU Teknoloji Geliştirme
Bölgesi Yön. Krl. Üyesi /
Bşk. Yrd.

Bir ülkede refahın artması toplam gelirin yüksek olması kadar bu gelirin toplumun tüm kesimlerine dengeli bir şekilde dağıtılmasıyla da ilgilidir. Toplam gelirin yükselmesi kaynakların iyi kullanılmasına, ekonominin iyi işleyen güçlü bir yapıya sahip olmasına ve özellikle böyle bir yapıya sahip ekonomi içinde üretim sektörünün güçlü olmasına bağlıdır.

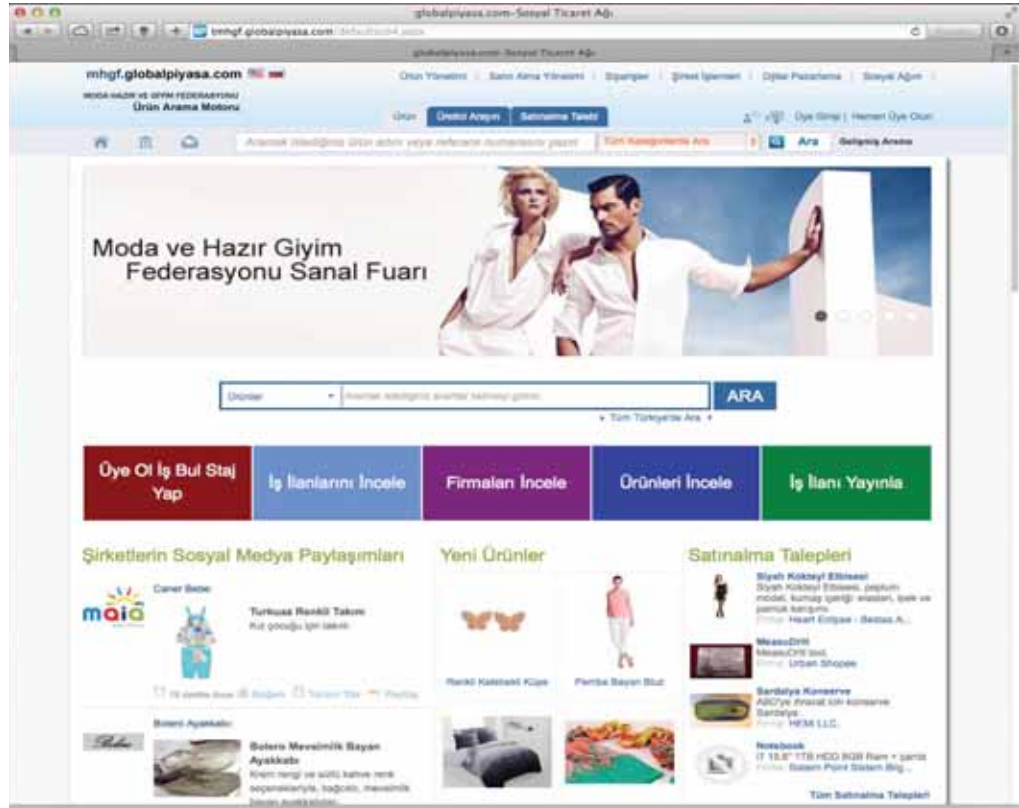
Ekonomik yapı iktisadi faaliyetlerin yani üretim, dağıtım ve satış faaliyetleri ile birlikte finansal faaliyetlerin ve hizmet sektörü faaliyetlerinin tümünü kapsar.

Zenginleşme için üretim şarttır. Fiziki üretim, üretim şartlarını oluşturan hizmet üretimi ve lojistik altyapı ile desteklenmelidir.

Zenginleşme için üretim, üretim için de "sipariş" şarttır. Si-

pariş alma pazarlama faaliyetlerini yani üretime hizmet eden faaliyetlerde bulunmayı gerektirir. Ters stok için üretim anlamına gelir ki bunun verimlilik odaklı piyasalarda rekabetçilik açısından bir anlamı yoktur.

Yazılım öncelikle maddi bir üründür. Ürün olarak piyasada yerini aldıktan sonra hizmet üretir. Bilgisayarların da kullanıcıları yoluyla birer ürün olarak,



çok çeşitli hizmetler üretilmesini aracı olmaları gibi..

E-Ticaret yazılımları birer üründürler. E-Ticarete yönelik iş ağı yazılımları da öyle. Yazılım hizmet değildir, hizmet üreten bir üründür. Bu ifade hizmet üretilmesini sağlayan bir ürün olarak da değiştirilebilir.

Ancak firma profilleri ve ürünlerini içeren bir veri tabanı bir ürün olan yazılımın ve bu yazılımı kullanarak veri girişi sağlayan hizmet faaliyetlerinin ortak ürünüdür.

İş ağı ise yazılım, veri tabanı ve bu veri tabanı üzerinde aktiviteleri içeren süreç yönetiminin oluşur.

Bu aktiviteler; arama, saklama, arşivleme, mesaj gönderme, paylaşım, sipariş gibi aktivitelerdir.

Bir iş ağında ve buna bağlı veri tabanında firmalar kendilerine verilen ara yüzler yoluyla ürün ve faaliyetlerini bir veri tabanına girerler. Bu veri tabanı üzerindeki diğer kullanıcı firma ve şahıslar arama yaparak ilgili ürün, faaliyet ve firmalara erişirler. Bu erişimden sonra mesaj, paylaşım ve siparişler yoluyla iletişime geçilir.

“Veri tabanlarının” ve bu veri tabanları üzerinde “operasyonel aktiviteleri” yöneten iş ağlarının önemi

Ancak ülkemizde bu tür “veri tabanlarının” ve bu veri tabanları üzerinde “operasyonel aktiviteleri” yöneten iş ağlarının önemi anlaşılamamıştır. Daha doğrusu konuyu devlet anlamış KOBİ’ler anlamamıştır.

Kamu –sanayi- üniversite işbirliği kapsamında, kamu ihracata ve bilgi temelli işbirliğine yönelik olarak konunun önemini kavramış ve toplu e-ticaret üyeliği destek mevzuatını oluşturmuştur. Ancak firmalar “işbir-



liği ağı” içinde olmanın dijital pazarlama faaliyetleri konusunda ne anlama geldiği konusunda yeterli düzeyde bilgilendirilmemişlerdir.

Endüstriyel bir iş ağı içinde olmak ne demektir?

- Endüstriyel bir “çarşı” içinde olmak,
- Ortak reklam olanaklarından faydalanmak,
- Küme içindeki işbirliği seçeneklerinden faydalanmak,
- Yurt dışı alımcılar için hedef tedarikçi listesine dahil olmak,
- Arama motorlarında daha önde yer almak demektir,

Yeni E-Ticaret Desteği

E-ticaret sitesi özellikleri de taşıyan bir iş ağında olmak tekil bir web sitesine göre 20 ile 30 kat arası daha fazla yeni müşteri olasılığı sunmaktadır. Globalpiyasa.com TC. Ekonomi Bakanlığınca akredite edilmiş, üye firmalarına yüksek ve kaliteli trafik sağlayan bir iş ağı ve e-ticaret sitesidir.

24 Kasım 2016 Tarihinde Resmi Gazetede yayınlanan TSO, OSB, TGB, Sektörel Dernek ve İhracatçı Birlikleri gibi işbirliği kuruluşlarının bakanlıkça onaylı e-ticaret sitelerine toplu üye kaydetmelerine yönelik e-ticaret desteği ihracat siparişlerinin alınması yoluyla ülkenin zenginleşmesi için son derece önemlidir.

Bu e-ticaret sitelerinin uluslararası ticareti hedefleyen, yıllık 200.000’in üzerinde yurt dışı ziyaretçisi olan e-ticaret siteleri olmaları ve başka pek çok Ekonomi Bakanlığınca belirlenen akreditasyon koşulunu yerine getirmeleri gerekmektedir.

Niçin globalpiyasa.com?

Globalpiyasa.com TC Ekonomi Bakanlığınca onaylı, kategori, alt kategori, firma web sayfaları, ürün sayfaları, anlamsal arama yeteneği, mesajlaşma alt yapısı ile yüksek teknolojik özelliklere olan global bir vizyona sahip yerli ve milli bir e-ticaret sitesi ve iş ağıdır.

Dört dilde İngilizce, Almanca, Rusça ve Türkçe olarak

yayın yapmaktadır. Globalpiyasa.com büyük veri tabanı içinde bölgesel ve sektörel veri tabanları oluşturarak işbirliği kuruluşlarına üye yaptıkları firmalara yönelik trafiği izleme olanağı sunmaktadır.

Globalpiyasa.com çok merkezli etkin bir e-yönetim yapısını benimsemiştir. Bu platformda tüm TSO, OSB, TGB, İhracatçı Birliği ve Sektörel Dernekler kolay, hızlı ve etkin yönetim panelleri ile kendi sanal fuarlarını kuracak ve geliştireceklerdir.

Globalpiyasa.com ise teknik alt yapıyı sağlarken üye firmaları uluslararası pazarlara taşıyacak, ürün ve faaliyetlerin tüm arama motorlarına indekslenmesini sağlayacak, firmalar için sipariş ve mesaj yönetim panelleri oluşturacaktır.

Globalpiyasa.com anlamsal arama teknikleri, yapay zeka uygulamaları, veri madenciliği uygulamaları, onlarca destekleyici modül çalışması, yerel ve global partnerleri ile Türkiye’nin ihracata yönelik 2023 vizyonu ve daha ilerisi için ihracatçıların iş ortağıdır.

“Dört dilde İngilizce, Almanca, Rusça ve Türkçe olarak yayın yapmaktadır.

Globalpiyasa.com büyük veri tabanı içinde bölgesel ve sektörel veri tabanları oluşturarak işbirliği kuruluşlarına üye yaptıkları firmalara yönelik trafiği izleme olanağı sunmaktadır”

İDMİB BAŞKANI MUSTAFA ŞENOCAK:

“Türk derisi tüm dünyada yüksek müşteri memnuniyeti ve kalitesi ile tanınıyor”

TÜRK DERİSİ TÜRKİYE’NİN 1980’Lİ YILLARLA BİRLİKTE DIŞA AÇILMASIYLA DÜNYADA ADINI KALİTESİ İLE DUYURMUŞ ÖNEMLİ SEKTÖRLERİMİZDEN BİRİ. O GÜNDEN BUGÜNE DERİ SEKTÖRÜNÜN KÜRESEL REKABETTE YOLCUĞUNU VE GELDİĞİ NOKTAYI İSTANBUL DERİ VE DERİ MAMÜLLERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İDMİB) BAŞKANI MUSTAFA ŞENOCAK İLE KONUŞTUK. ŞENOCAK TÜRK DERİSİNİN KALİTESİNE GÜVENDİKLERİNİ BELİRTEREK, “TÜM DÜNYADA TÜRK DERİSİ ÜSTÜN STANDARTLARI, YÜKSEK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ VE KALİTESİ İLE TANINMAKTADIR” DİYOR.

Türk deri ve ayakkabı sektörünün tarihsel gelişiminden kısaca bahsederek yapısal durumunu değerlendirir misiniz?

Dericilik sektörü neredeyse insanlığın geçmişi ile yaşıt bir sektördür. Yaşadığımız coğrafyada dericilik sektörünün tarihinin çok eskilere uzandığını, oldukça köklü bir geçmişe sahip olduğunu biliyoruz. Her dönem önemli bir yere sahip olan sektörümüzün ekonomideki payı 1970li yıllarda artmaya başlamış, 1990lı yıllarda ise Rusya ile ciddi oranda artan ticaretimiz sayesinde gittikçe büyüyen bir sektör haline gelmiştir. Günümüzde KOBİ ağırlıklı faaliyet

gösteren deri ve deri mamulleri sektörü 5 bini ihracatçı olmak üzere 6300 firma ile 60 bin kişiye istihdam sağlamaktadır. Son dönemde yaşanan sıkıntılar sektörümüzde çeşitli zorluklara neden olmuşsa da özellikle 2017 yılı ile birlikte bir çok sorunun çözümü için çok önemli adımlar atıldığını, sektörümüzün sağlanan destekler ile önemli ölçüde toparlanma sürecine girdiğini ifade edebilirim.

İhracatta Türk deri sektörünün 5 yıldaki performansını rakamlarla aktarabilir misiniz?

Sektörümüz uzun yıllardır artış eğilimi göstermekte, gittikçe artan bir ticaret hacmine sahip bulunmaktadır. 10 yıl

öncesinde 1 milyar dolar civarında olan ihracatımız, 2013 yılında 1,9 milyar dolara ulaşarak neredeyse iki katına çıkmıştır. Sektörümüz 2013 yılında ulaştığı ihracat değeri ile, 2012 yılında 1,6 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracat hacmine nazaran yüzde 19 artış sağlamıştır. 2014 yılında yaşanan kriz ve bölgesel karışıklık sebebiyle ihracatımızda küçük bir düşüş gözlenmiş, 1,9 milyar dolara yakın bir değerle ihracat gerçekleştirilmiştir. 2015 yılından itibaren ise hem bölgesel krizin tırmanması hem de Rusya ile yaşanan malum olaylar sebebi ile ihracatımızdaki daralma artmış, 2015 yılında 1,5 milyar dolar, 2016 yılında ise 1,4 milyar dolar değerinde ihracat hacmine ulaşmıştır. 2017 yılı ise, daralmanın tersine döneceğine ve önceki yıllarda ulaşılan ticaret hacmini yakalayacağımıza dair umut vermektedir.

“Türk derisinin tanıtım çalışmaları meyvelerini vermeye başladı”

Başta Rusya olmak üzere sektörün önemli pazarlarında yeniden bir canlanma söz konusu. Yılın ilk 5 ayında ihracatta ne tür gelişmeler yaşandı?

Son birkaç yıldır sektörümüz için zorlu bir süreç yaşasak da, köklü geçmişimize, tecrübemize ve kalitemize her zaman gü-

vendik. Bu süreçte sektör olarak pek çok atılım gerçekleştirdik, farklı pazarlarda Türk derisini tanıttık. Bu çabamızın meyvelerini ise 2017 yılı itibariyle toplamaya başladık. 2017 Ocak-Mayıs dönemi itibariyle ihracatımızda yüzde 6,8 oranında artış yaşanmış ve 616 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilmiştir. 2017 yılının ilk 5 ayında en önemli ihracat pazarlarımıza baktığımızda Rusya, Irak, Almanya, İngiltere gibi farklı pek çok coğrafyada Türk derisinin önemli oranda talep gördüğünü görmekteyiz. Üstelik bu pazarların tamamında, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5 ile yüzde 74 arasında değişen oranlarda ihracat artışı yakalanmıştır.

“Rusya’ya deri ve deri mamulleri ihracatı 2016 yılının ilk beş ayına göre yüzde 73,8 oranında arttı”

Geleneksel pazarımız olan Rusya özellikle dikkat çekicidir. Rusya’ya deri ve deri mamulleri ihracatımız 2016 yılının ilk beş ayına göre yüzde 73,8 oranında artmış, 62 milyon dolar değerine ulaşmıştır. Önemli ticari partnerlerimizden olan Almanya da dikkat çekmiş, Almanya’nın hem toplamda hem de alt sektörler bazında ilk 3 ihracat pazarımız arasında yer aldığı görülmüştür.

Ülke olarak en büyük ihracat pazarımız 2017 yılı itibariyle Rusya olmakla birlikte, ülke grubu bazında en büyük pazarımız Avrupa Birliği olmuştur. Hem toplamda hem de tüm alt sektörlerimiz ihracatında Avruga Birliği’ne yönelik ihracatta artış yaşanmış olması da sektörümüz açısından ayrıca sevindiricidir.

Türk derisinin tanıtımı ile ilgili uluslararası çalışmalar yapıyorsunuz. Bu çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Türk derisi halihazırda tüm dünyada üstün kalitesi ile tanınmakta, büyük talep görmektedir, çok geniş bir coğrafyada kullanılmaktadır. Bu bilinirliği daha da arttırmak ve marka olarak Dünya pazar payımızı büyütme için sürekli yeni projeler üretiyor, tanıtım faaliyetleri yürütüyoruz. Sektörümüzün en önemli fuarlarına yönelik olarak milli katılım organizasyonları gerçekleştirmeye devam ediyor, alım ve ticaret heyetleri ile ihracatçılarımızı uluslararası alıcılarla bir araya getiriyoruz.



Yeni pazarlarda tanıtım faaliyetlerimizi yürütürken, geleneksel pazarımız olan Rusya’yı da unutmadık. Sektörümüz açısından büyük bir sıçrama yaratacağına inandığımız ve alanının en büyüğü olan Moskova Türkiye Ticaret Merkezi üzerinde çalışmaktayız. Halihazırda fizibilite çalışmalarını tamamlamış bulunmaktayız, firmalarımızdan ön talep toplama aşamasındayız. Bu merkez ile Rusya pazarındaki yerimizi daha da sağlamlaştıracığımıza inanıyorum.

“Üç Ur-Ge projesi başlattık. Yeni pazarlar, yeni hedefler peşindeyiz”

IDMIB olarak bu yıl ilk defa olmak üzere ayakkabı, saracıye ve deri konfeksiyon sektörlerimizde üç Ur-Ge projesini başlatmış durumdayız. Firmalarımızdan talepleri toplayıp, Bakanlık onayımızı aldık. İhtiyaç analizi çalışmasını yürüttüğümüz bu süreçte, kısa bir süre için yeni firmalarımızın başvurularını kabul edebilmekteyiz. Ur-ge projelerimizin isminde de yer aldığı gibi, yeni pazarlar, yeni hedefler peşindeyiz. İnanıyorum ki projelerimiz kapsamında kümelenecek firmalarımızın ihracat ve re-

“2017 yılının ilk 5 ayında en önemli ihracat pazarlarımıza baktığımızda Rusya, Irak, Almanya, İngiltere gibi farklı pek çok coğrafyada Türk derisinin önemli oranda talep gördüğünü görmekteyiz. Üstelik bu pazarların tamamında, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5 ile yüzde 74 arasında değişen oranlarda ihracat artışı yakalanmıştır”

kabet potansiyelleri ve güçleri projemiz kapsamında önemli oranda gelişecek, firmalarımıza sağladığımız katma değer sektörümüz ve ülkemiz ihracatına da olumlu bir şekilde sirayet edecektir.

Türk deri sektörünün küresel rekabette artıları ve eksileri nelerdir?

Sektör olarak en büyük avantajımız, yıllara dayanan bilgi birikimimiz ve deriyi çok iyi tanıyor olmamızdır. Kalitemize güveniyoruz. Bugün biliyoruz ki tüm dünyada Türk derisi üstün standartları, yüksek müşteri memnuniyeti ve kalitesi ile tanınmaktadır.

“Tasarım açısından henüz istediğimiz seviyeye ulaşabilmiş değiliz”

Çok kaliteli ürünler üretmemize rağmen, tasarım açısından henüz istediğimiz seviyeye ulaşabilmiş değiliz. Göreve geldi-



ğimiz ilk günden bu yana küresel ölçekte, ucuz fiyatları ile rekabet edemeyeceğimizi, Türk deri sektörü olarak asla fiyat üzerinden bir rekabet içerisinde olmamamız gerektiğini anlatmaya çalıştık. Sektör olarak katma değerli ürünler yaratmak istiyoruz, bu sebeple de son dönemde özellikle tasarım ve markalaşmaya önem vermiş durumdayız.

Bu konuda henüz istenilen düzeye ulaşamamış olsak da, tasarım konusunda çok yetenekli gençlerimizin olduğunun farkındayız. Bu gençleri sektörümüze kazandırmak ve gelişimlerine katkı sağlamak için İDMİB olarak elimizden geleni yapıyoruz.

Üzerinde önemle durulması gereken bir başka konunun da markalaşma olduğunu düşünüyorum. Ürün gruplarımızın bazılarında kendi markaları ile ihracat yapan pek çok firma bulunmakla birlikte, kimi alt gruplarımızda fason hala yaygın

bir üretim modeli olarak uygulanmaktadır. Tasarım ve markalaşma için verilen devlet desteklerinin de katkısı ile fason üretim yerine kendi markamızla ihracatımızın artacağına, birim fiyatlarımızın yükseleceğine inanıyorum.

İDMİB olarak, Türk derisinin tüm dünyada bilinirliğini arttırmak, sektörümüze değer katmak, dünya pazarında üst sıralara çıkarmak istiyoruz. Sektörümüzün özverili çalışması ile Türk derisinin yakın gelecekte hak ettiği konuma ulaşacağını inanıyorum.

“Tasarım ve markalaşma için verilen devlet desteklerinin de katkısı ile fason üretim yerine kendi markamızla ihracatımızın artacağına, birim fiyatlarımızın yükseleceğine inanıyorum”



elastic bands

30 Yıllık Tecrübemiz ile

kaliteyi sunuyoruz...



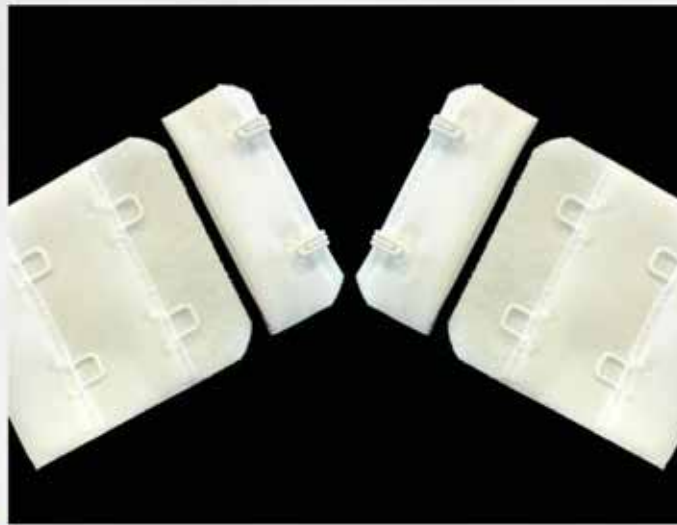
www.ar-teks.com



Sütyen Askı Lastikleri



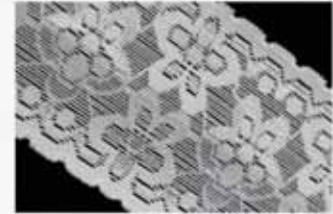
Bel Paça Lastikleri



Agraf



Jakarlı Bel Lastikeri



Danteller

EGE-DSD BAŞKANI EYÜP SEVİMLİ:

“Türkiye’nin deri ve deri konfeksiyonda kalitesi dünyada bir numaradır”

EGE DERİ SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (EGE-DSD) BAŞKANI EYÜP SEVİMLİ TÜRKİYE’NİN DERİ VE DERİ KONFEKSİYON KALİTESİNİN DÜNYADA BİR NUMARA OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKEREK, “KONFEKSİYON BİLGİMİZ VE USTALIĞIMIZ EN ÜST DÜZEYDEDİR” DİYOR.

iTÜ Makine Mühendisliği’nden mezun olmasına karşın çocukluğundan beri içinde olduğu baba mesleği dericiliği seçen Ege Deri Sanayicileri Derneği (EGE-DSD) Başkanı Eyüp Sevimli 1980 yılından bu yana sektörde faaliyet gösteriyor. Mühendislik anlayışı olduktan sonra başta sanayinin bütün dalları olmak üzere her alanda başarılı olunabileceğine inanan Başkan Sevimli, bir yandan firmanın ikinci kuşak temsilciliğini yürütürken bir yandan da EGE-DSD ve İzmir Serbest Bölgesi (İZBAŞ) Yönetim Kurulu Başkanlığı ile birlikte başta birçok kurumda ve sivil toplum örgütünde sektörü geliştirmek ve çıkarlarını korumak amacıyla görev yürütüyor. EGE-DSD Başkanı Eyüp Sevimli ile deri ve deri mamülleri özel sayımızda sektör ve gelecek vizyonu hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

Ege Bölgesi’nde dericilik sektörünün kümelendiği İzmir Serbest Bölgesi, sektör için ne ifade ediyor?

İzmir Serbest Bölgesi’nin 1984 yılında temelleri atıldı ve 1988 yılında ise İzmir Organize



Deri Sanayi Bölgesi statüsünü kazandı. İstanbul Tuzla’daki İstanbul Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi sadece alım-satım yaparken bizde üretici firmalar faaliyet göstermektedir. Kurulduktan iki yıl sonra diğer sektörlerle de açıldı. Çünkü deri sektörü 1997’de serbest bölgenin açıldığı yıl Rusya krizini yaşadı ve ciddi yaralandı. Böyle olunca dericiler azaldı ve diğer sektörlerle de açılmak zorunda kaldı. Şu anda enerji başta olmak üzere, ambalaj, kimya

sektörü gibi birçok sektörün bölgede yatırımları var. Başlangıçta 100 deri fabrikası varken bölgede şimdi bu 20’ye düştü. Geçmişe göre fabrikaların ölçekleri büyük ancak şimdilerde tam kapasite ile çalıştıkları söylenemez.

Sektörün birçok alt branşı var

Deri sektörü denince; deri imalatçıları, deri ve kürk konfeksiyon üreticileri, saraciyeye, ayakkabı ve köseleciler var. Kösele-

nin tamamen farklı bir üretim şekli var. Aydın ve Denizli’de bu alanda imalat yapan fabrikalar vardır. Yine bölge bölge ayakkabılık sığır derisinin işlendiği yerler var. Bunların en başında İstanbul Tuzla, Bolu Gerede ve Bursa gelir. Giysilik olarak deri üretimi denince ise Uşak ve İzmir dikkat çeker. İzmir’de kalite, Uşak’ta ise üretim miktarı yüksektir.

Deri sektöründe giysilik anlamında Ege Bölgesi ön plana çıkmaktadır. Daha önce Ma-

nisa'da özellikle Kula ilçesinde imalat vardı. Kula'daki üreticiler İzmir'e taşındı ve şu anda orada üretim neredeyse yok. Deri Organize Sanayi Bölgesi olduğu için İstanbul'dan 3-4 tane büyük üretici Uşak'a gitti. Bu firmalardan ikisi kromlu deri dediğimiz ham deriden hemen sonraki aşamada deriyi satma ya da ihracat yoluna gidiyor.

Üreticinin deriyi neden yarım mamül olarak satmak zorunda kalıyor?

Deriyi tamamen bitmiş halde çalışan firmalar ise ciddi zorlukla karşı karşıyalar. Zaten Türkiye'de deri için hayvan kaynağı az olmasına rağmen yarı mamül deri ihracatının yolu açıldı. Deri sektörü deriyi sonuna kadar işlemek ister. Tabii ki serbest ekonomi var ancak Türk derisi şu anda istenen bir durumda değil. Birkaç tane ihracatçı ürünlerini yarı mamül olarak daha fazla deri işleyen Hindistan'a, İtalya'ya gönderiyorlar. Neden Hindistan? Yakın bir zamana kadar ülkedeki müslümanlar sığırları kesiyorlardı. Orada hayvan sayısı oldukça fazla olmasına rağmen dini inançları gereği Hindular tarafından sığır kesimi yasaklandı. Bu nedenle sığır derisine Hindistan'dan çok talep var ve bunu da Türkler karşılıyor. Aslında Hindistan'ın kalitesini geçiyor olmamız ve oraya bizim derimizin düşük fiyatla gitmesi gerekiyor. Bu da tamamen işlenmiş derimizin iyi bir fiyatla satılmasından kaynaklanıyor. Bir başka ülke bizden bunu yarı mamül olarak alıp, işleyip satıp para kazanıyor.

"Petrol fiyatları yükselmeden Rusya pazarı eskiye dönmez"

Aslında son senelerde deri ihracatımızı destekleyen deri

ve kürk konfeksiyondur ve Rusya en büyük alıcımızdır. Ancak Rusya'nın ekonomisi petrol fiyatlarının düşmesi sonucu bozuldu ve alım güçleri düştü. Bu ülkeye ihracatımızda değişik bir sistem işliyor, para transferleri de bankacılık sistemi dışında gerçekleşiyordu. Başta Moskova olmak üzere Türk firmalarının satış mağazaları aracılığıyla kargo ile giden mallar satışa sunuluyordu. Ancak petrol 40 Dolar'ın altına inince Rusya ciddi bir ekonomik kriz yaşadı ve paranın yurt dışına çıkmaması için önlemler aldılar. Aslında her şey ekonomiden kaynaklı. Uçak krizinden 6 ay kadar önce Türk dericilerinin mağazalarına el konuldu ve firmalarımızın milyonlarca Dolar parası orada kaldı. Dolayısıyla iki ülke arasındaki ilişkileri ne kadar müskemmel olursa olsun Rusya ile ticaretimizin bahsettiğim ekonomik nedenlerden dolayı eskisi gibi olması mümkün değil. Ancak petrol fiyatları yükselirse durum değişecektir. Ayakkabıcılarımız da özellikle katma değerli, kaliteli ürünlerle Rusya pazarına çalışıyorlardı. Aynı olumsuzluklar onlara da yansdı. 2016 yılında ve bu yılın ilk çeyreğinde ayakkabı ihracatının arttığını görüyoruz. Ancak bu artış değer bazında değil, adet bazında oldu. Bu da düşük fiyatlı ürünler ihraç ettiğimiz anlamına geliyor.

Deri ve deri mamülleri ihracatında Avrupa gibi organize pazarlarda durumumuz nasıl?

İngiltere, Almanya, Hollanda gibi Avrupa ülkelerine ihracatımız var. Ama en büyük alıcılarımız dendiğinde ilk beş ülke değişmez. Birincisi en kötü durumda bile Rusya'dır. Onu Almanya, İtalya, Fransa ve

Hollanda takip eder. İtalya bu alanda önemli bir üretici olmasına rağmen Türkiye'den deri ve kürk konfeksiyon ve ayakkabı alır. Avrupa ülkelerine ağırlıkta onların markaları için üretsek de Rusya'ya kendi markamızla ihracat yapıyoruz. Türkiye'nin deri ve deri konfeksiyon kalitesi dünyada bir numaradır. Konfeksiyon bilgimiz ve ustalığımız en üst düzeydedir.

"Avrupa ülkelerine ağırlıkta onların markaları için üretsek de Rusya'ya kendi markamızla ihracat yapıyoruz"



Türkiye sizce küresel pazarlarda daha iyi rekabet edebilmek için neler yapmalı?

Deri ile ilgili işlem ve son ürün kalitesini geldiğimiz noktadan daha ileriye götürmek için çalışmalar sürmeli ki; katma değerli üretimimiz devam etsin. Üretimimizi miktar olarak çoğaltmak yerine katma değeri artırmayı hedeflemeliyiz.

“Deri sektörü olarak Rusya’ya ihracat yapmış olmak diğer ülkelere ihracatı tanıtmayı getirdi”

Pazarlama olarak eksiklerimiz var mı?

Deri sektörü olarak Rusya’ya ihracat yapmış olmak diğer ülkelere ihracatı tanıtmayı getirdi. Bu bir dezavantaj oldu. Rusya’ya yaptığımız ihracat biraz önce de bahsettim normal ihracat şekliyle değil. Rusya’ya özgü bu sistemi bizim dericilerimiz öğrendi ve zamanla oraya özgü işleyen bir düzen geliştirdi. Bu nedenle Rusya’ya çalışan bir derici Almanya’ya mal satatacak durumda değil. Çünkü Alman alıcının davranış şekli değişik. Almanya ile birlikte aslında genelde Avrupalı alıcı üretim sürecinin her aşamasını sizden belgelendirmenizi ister. Çalıştırdığınız işçiden, üretim aşamalarına ve çevreye duyarlılığınıza kadar her şeyin belli standartlarda olmasını bekler. Siz mükemmel bir ürün yapsanız, harikalar yaratsanız bile altında yatan bir takım şeyler eksikse, o malı almaz. Örneğin ben içinde metal olmayan deri üretiyorum. Normalde krom olmadan deri işlenmezdi. Ama şimdi öyle kimyasallar yapıldı ki; içinde kromu bırakın hiç bir metal



yok. Zaten 2020’den itibaren Avrupa, kromlu deri ithalatını yasaklıyor. Şimdi 2025’e ötelediler de eninde sonunda yasak olacak. Örneğin çalıştığımız ünlü bir deri markası için hayvanın nerede beslendiğinden hangi kesimhanede, hangi yöntemlerle kesildiğine, derisinin hangi fabrikada, nasıl işlendiğine ve bizim hangi aşamada devreye girdiğimize kadar belgeliyoruz.

“Hayvancılık ve ziraati destekleyici politikalar geliştirilmeli”

Sizce deri sektörünün temel sorunları nelerdir?

Her şeyden önce artık hayvancılıkta iyi bir noktada değiliz. Terör nedeniyle Doğu ve Güneydoğu Anadolu’da mezralar, yaylalar kapanında hayvancılık da geriledi. Ayrıca köyler mahalle olunca meralar da tüzel kişilikten çıktı. Ziraatin geriye gitmesiyle hayvancılık da olumsuz etkilendi. Hayvancılık ve ziraati destekleyici politikalar geliştirilmeli teşvik edilmeli. Uzun süreli ve sonuç odaklı destekleme politikaları üretilmeli.

Bunun dışında insan kaynakları sorunumuz var. Bu da dericiliğin kan kaybettiği, daha iyi maaş veremediğiniz dö-

nemlerde başka sektörler geçişten kaynaklanıyor. Dolayısıyla mesleği öğrettiğiniz, emek verdiğiniz nitelikli elemanları bir çırpıda kaybediyorsunuz. İşler yeniden düzeldiğinde o elemanlar geri gelmiyor, yeni birilerini sıfırdan yetiştiriyorsunuz. Bir meslekte başarıya ulaşmak için insan kaynakları çok önemli. O insan kaynaklarının da yıllar içinde edindiği ustalık ve becerinin ortadan kaybolmaması gerekiyor. Sektörümüz çok tehlikeli iş grubuna girdiği için çıraklık yok. Deri ile ilgili birkaç meslek lisesi ve bir de Türkiye’de ilk ve tek, dünyada da birkaç tane den biri olan Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesi’ne bağlı Deri Mühendisliği bölümü var. Bu bölüm, gerçekten sektörle birebir, iç içe ve uygulamalı eğitim sunan, mezun olanların kolayca iş bulduğu, sektörün eğitilmiş ve nitelikli beyaz yakalı kadro ihtiyacını karşılayan bir bölüm.

Tasarım yarışmaları: “Senede bir tasarımcı bile yetişse ülkemiz için büyük bir kazanç”

Bir de İstanbul ve İzmir’de her yıl yapılan yarışmalar var. İstanbul’da ayakkabı, İzmir’de deri üzerine bir yarışma düzen-

leniyor. Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği’nin (EDMİB) düzenlediği İzmir’deki yarışmaya grup halinde katılım sağlanıyor. Bu yarışmada üretim alanında deri mühendisliği, tasarımda ise güzel sanatlar fakültelerinden dereceye giren öğrencilere ödüller veriliyor. Her sene ayrı bir konu belirleniyor ve yarışma sonunda bir defileyle çalışmalar sergilenip, kazananlar belirleniyor. Birinci seçilen tasarımcı İtalya’nın en iyi tasarım okulunda öğrenim kazanıyor. Senede bir tasarımcı bile yetişse ülkemiz için büyük bir kazançtır.

Eyüp Sevimli’nin EGE-DSD Başkanlığı dışında birçok şapkası var

Dernek olarak ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Ege’deki dericilik sektörünün çatı kuruluşumuz olan Türkiye Deri Sanayicileri Derneği’nde (TDSD) temsil ediyoruz. Aynı zamanda TDSD, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) ve Türkiye Deri Vakfı’nda Yönetim Kurulu Üyesiyim. Dernek olarak MHGF’nin yanı sıra Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu’nun (BASIFED) da üyesiyiz. Sektörümüzün Ege Bölgesi’ndeki sorunlarını bu üst çatı kuruluşlarına taşıyor, en üst düzeyde çözüm üretilmesi için çalışmalar yürütüyoruz.

“Rusya’ya çalışan bir derici Almanya’ya mal satatacak durumda değil. Çünkü Alman alıcının davranış şekli değişik”

Siz En İyisine Layıksınız



ABDULLAH COŞKUN

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



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

EGEAYSAD BAŞKANI FARUK HANOĞLU: “200 bin kişiye istihdam sağlayan ayakkabı sanayi olarak devletten sektörel destek bekliyoruz”



Faruk Hanoğlu
EGEAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) ÜYESİ EGE AYAKKABI SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN (EGEAYSAD) BAŞKANI FARUK HANOĞLU ÇOK EMEK YOĞUN BİR SEKTÖR OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKEREK, DEVLETEN DOLAYLI DEĞİL, NET DESTEK İSTEDİKLERİNİ BELİRTİYOR.

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu'nun (MHGF) İzmir'deki üye derneklerinden Ege Ayakkabı Sanayicileri Derneği (EGEAYSAD) Başkanı Faruk Hanoğlu, 9 yaşından bu yana mesleğin içinde. 1994 yılında kendi işini kuran EGEAYSAD Başkanı Hanoğlu, ayakkabı sanayinin çok emek yoğun bir sektör olduğuna dikkat çekerek, devletten dolaylı değil, net destek istediklerini belirtiyor. EGEAYSAD Başkanı Faruk Hanoğlu ile sektörün sorunlarını ve dernek olarak yaptıkları çalışmaları konuştuk.

Ayakkabıcılık İzmir'en en köklü sektörlerinden biri

İzmir başta olmak üzere Ege, ayakkabıcılıkta önemli bir merkez. Bu konuma nasıl geldi?

Ayakkabıcılık İzmir'in en eski sektörlerinden biri. Sektör 1994 yılına kadar çok güzel bir ivmeyle geldi. Ancak ithalatın önünün açılmasıyla başta çocuk ayakkabı üreticileri olmak üzere İzmir'deki ayakkabı sanayimiz ciddi zarar gördü. Zaten sektörü koruyacak devlet yaklaşımı da o dönemde yoktu. Özellikle çocuk ayakkabıcıları tüm birikimlerini bitirme pahasına ayakta

kalma mücadelesi verdi. Fakat en son gelen nokta itibarıyla EGEAYSAD olarak bir çalışma yaptık. Yaptığımız farklı görüşmelerde Ekonomi Bakanımız ithalattan çok ciddi vergi alındığını, yerli üreticinin ağırlıkta vergisiz, SGK'sız ve kaçak çalıştığını dile getiriyordu. EGEAYSAD olarak Türkiye'ye giren ayakkabıların rakamsal ve vergisel çalışmalarını yaptık. Çok ilginç bir tablo ortaya çıktı. 80 milyon Dolar'lık ithalat yapıldığı tarihte 20 milyon Dolar, 800 milyon Dolar ithalat yapıldığında ise 80 milyon Dolar vergi toplanmış. Devlet vergi açısından ciddi zarara uğratılmış. Bu araştırmamızı Bakanımız Sayın Nihat Zeybekçi ile yüzyüze görüşerek paylaştık. Bakanımızın daire başkanlarına konuyu havale etmesi ve ortak yaptığımız çalışmalar sonucu 2015 yılında ithalata getirilen vergiler şimdi sektörü biraz olsun nefes aldirmaya başladı. Bunun sonucunda 800 milyon Dolar olan ithalat birkaç yıl geçmesine rağmen 700 milyon Dolar'a düştü.

Bunun yanında EDMİB ile birlikte yaptığımız Ur-Ge çalışmalarıyla yurt dışı fuarlarına katılım konusunda yüzde 75 devletten destek aldık. Ve yine Ur-Ge çalışmaları kapsamında Egeexpo Uluslararası Ayakkabı

İkili Görüşmeleri düzenledik. Bunun dışında Moskova, Tokyo, Milano'da defalarca fuar çalışmaları yaptık ve çok ciddi kazanımlar elde ettik. Hatta Rusya'daki fuarda Türkiye'den incir, çay, kahve ve lokum görürerek dağıttık. İzmir'in ayakkabıdaki üretim gücünü ve deneyimini anlattık. Bu çalışmalarımız sonunda 200 milyon Dolar ihracatımızı 900 milyon Dolar'a çıkardık. Gerek Ekonomi Bakanımızın gerekse İzmir Ticaret Odası'nın desteğiyle bu rakamı önümüzdeki dönemde daha da artıracacağız.

“Dünyanın yedinci büyük imalatçısı olmamıza rağmen dünyadaki pastadan yüzde 1 alamıyoruz”

Sadece bu ülkelerle sınırlı kalmasını istemiyoruz. Afrika ve Amerika kıtasında da önemli pazarlar var. Buralara da ulaşmak için çalışmalar yapıyoruz. Çünkü uluslararası birçok fuarda hiç imalatları olmamasına rağmen Almanya'nın, Hollanda'nın dev stantlarını görüyoruz. Dünyanın yedinci büyük imalatçısı olmamıza rağmen dünyadaki pastadan yüzde 1 alamıyoruz. Almanya da Hollandalı firmalar ise bu fuarlara çok ciddi devlet desteği ile katılıyorlar. 200 bin

istihdamı olana bir sektörün biz daha üçüncü meslek lisesini açmaya çalışıyoruz. Okulu, üniversitesi, Ar-Ge'si olmayan bir mesleğin, sektör tanımlaması yoktur. Bugün tekstil ve hazır giyim sektörünün aylık ihracatı yaklaşık 2,5 milyar Dolar. Ben ise yıllık 900 milyon Dolar ayakkabı ihracatından bahsediyorum. İstihdam yönüyle kıyasladığımızda mevcut durumdan dört katı daha fazla ihracat yapmamız gerekiyor. "Neden ilerleyemedik?" sorusunun cevabı, bir meslek lisesi ya da üniversite düzeyinde bir eğitimin bugüne kadar olmamasıdır. Eğitimli iş gücüm olmadığı için ihracat yapamıyorum. Meslek yeterli elemanım yok. Bu konuda çalışmalar yapıyoruz. Ankara'da yaptığımız sıkı çalışmalar sonucu çok tehlikeli sınıftan, tehlikeli sınıfa düşürdük sektörümüzü. Ayakkabı olarak bir sınıfımız yoktu ve deri sektörüne bağılydık. Düşünün ki; 200 bin çalışanı olan bir sektör 50 bin çalışanı olan deri sektörünün altında görünüyordu. Aynı şekilde ihracatçıları birliğinde de durum böyle. Deri altında konumlandığımız için çok tehlikeli iş sınıfına giriyorduk.

Peki sektörün en büyük sorunları ve çözüm önerileriniz nelerdir?

En büyük yaşadığımız sıkıntı SGK payları. Ayakkabıda 14 kalem işçilik var. Bir ayakkabı yapmak için 14 ayrı insan çalıştır-

mak zorundasın. Bunların toplam SGK payı ürün üzerinde ciddi bir maliyet. Bu nedenle kayıt dışılık oranı yüksek. Deri sektörü beş kişiyle yılda 10 milyon Dolar ciro yapabilirken, oysa ayakkabıcı aynı tutarda ciro yapabilmek 120 ile 180 arasında bir işçi çalıştırmak zorunda. Üstelik bunlar vasıflı çalışan olmalı. Ama her iki iş kolu da aynı oranda vergi ödüyor. Bu kesinlikle adaletli değil. Ben Doğu ve Güneydoğu'daki teşvikli bölgelere gidemiyorum. Çünkü usta-çırak ilişkisi ve Ahilik kültürüyle çalışanlarımız yetişiyor. Bana destek verilecekse yerinde verilsin. İzmir'de Orta-doğu ve Balkanların en büyük ayakkabı sanayi sitesi var. Sitemizde 800 imalathane, 200 satış yeri var. İzmir'de konfeksiyondan sonra ikinci büyük sektörüz. Sektörümüz birçok farklı iş koluna fayda sağlayan, tetikleyen nitelikte. Ama hala yeterli desteği alamıyoruz. 21 yıl geçmesine rağmen hala yol derdim varsa bu utanılacak bir durumdur.

"İzmir'de 900'e yakın ayakkabı üreticisi var"

Ama her şeye rağmen yıkılmadık, ayakta yaz. Bugün İstanbul ayakkabı sektörünü, toptancısını ayakta tutan İzmirli üreticidir. İzmir'de İZTO'ya kayıtlı yaklaşık 760, İzmir Ayakkabıcılar Odası'na kayıtlı ise 2 bin üye

var. Burada üretim yapanların sayısı ise yaklaşık 900'dür.

"Mutfağımızda çok güzel yemekler pişiyor, ama ekonomik gücümüz yetmediği için bunu pazarlayamıyoruz"

Ayakkabının derisinden tabanına, toptanından aksesuarına yüzde 90'ı iç piyasada üretiliyor. Katma değerimiz de yüksek. Mutfağımızda çok güzel yemekler pişiyor, ama ekonomik gücümüz yetmediği için bunu sunamıyor, pazara çıkaramıyoruz. KOSGEB, her ne kadar destek veriyor olsa da ABD'deki fuara katılmak için 25-30 bin Dolar para harcamak gerekiyor. Sonra da uygun görüldüğü takdirde yüzde 50'si geri ödeniyor. Bu şekilde olmaması gerekiyor. Almanya ve Hollanda hiç imalatı olmadığı halde büyük fuarlara katılıyorsa bir bildikleri var. Çok büyük desteklere ihtiyacımız var. Çünkü markalaşma sürecinin çok ciddi maliyetleri var. Dünyanın yedinci büyük imalatçısı 57 milyar Dolar'lık dünya ayakkabı pazarından yüzde 1 bile pay almıyoruz.

Mesleki eğitim ile ilgili çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Sektörümüze eğitimli ve nitelikli eleman kazandırmak için yıllar önce bir





çıraklık eğitim merkezi açmıştık. Eğitim sistemi 4+4+4 sistemine geçinde maalesef çıraklık merkezinin bir anlamı kalmadı. Bu nedenle mesleki ve teknik anadolu lisesi açmak üzere bir protokol imzaladık. Nasipse gelecek öğretim yılında faaliyete geçmiş olacak. Burada sektörlle iç içe eğitim verilecek ve mezunları istihdam edeceğiz. Ayrıca İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde iki yıllık Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Önlisans Programı'nı da açtık. Hedefimiz dört yıllık bir üniversite eğitim programı.

EGEAYSAD'ın desteği ile düzenlenen Shoexpo İzmir Uluslararası Ayakkabı ve Çanta Fuarı yıllardır büyük bir başarıyla gerçekleştiriliyor. Fuarın şu andaki durumu nedir?

Ayakkabı sektörü İzmir'de çok ciddi kan kaybetmişti. Yine Ur-Ge projesiyle dernek olarak her fuar dönemi Avrupa'dan, Rusya'dan ve Asya'dan ve Ortadoğu'dan yaklaşık 1000 satın almacı getirdik. Bu ziyaretçilerin otel, transfer gibi her türlü masrafını karşılıyoruz. 42'ncisi düzenlenen en son fuara 1050 uzman ziyaretçi getirdik.

Özellikle Uzakdoğu'dan ithal edilen ayakkabılar ciddi sağlık sorunlarına neden oluyor. Tüketiciyi bilgilendirmek için bu konuda çalışmalar yapıyor musunuz?

Artık Bakanlığın da devreye girmesiyle artık gelemiyor bu tür ürünler. Ek vergileri bu yüzden koydurduk. Bunca test yapılmasına rağmen Türkiye'de sağlıksız ayakkabı oranı yüzde 2 dolayında. Şu anda bu oranın bile çok çok altında. Neredeyse en sağlıklı, en temiz sektör olduk. Şu anda geldiğimiz konumda ayakkabılarımız yüzde 100 sağlıklı ve güvenli.

“Üretimin desteklenmesi çok önemli”

Öte yandan hızla tüketim toplumu olmaya, markaların Türkiye distribütör olmaya doğru gidiyoruz. Ülke olarak dünya ile ekonomik anlamda rekabet edeceksek

üretimi bırakmamamız gerekiyor. Bu nedenle KOBİ'lerin, üretimin desteklenmesi çok önemli. Bir marka olmak en azı 10 yıllık bir süreç. Bu kadar süre mücadele edecek ekonomik güce hiçbirimiz sahip değiliz. Yurt dışı tanıtım ayağında ayakkabıyı ayırmamız gerektiğini düşünüyorum. Zira ayakkabı deri grubu içinde en fazla ihracata sahip bir ürün grubu.

“Emek yoğun sektörde farklı vergi oranı ve SGK primi bedeli uygulanmalı”

Sektörüme geçiştirerek değil, ivedilikle destek istiyorum. Özellikle vergilendirme ve SGK primleri konusunda çok ciddi destek bekliyoruz. Aslında bunun da çok kolay yöntemi var. Bir sektörü yıllık cirosuna ve çalıştırdığı insan sayısına bakarsın. Ayakkabıda malzeme dışında hiçbir sektörde olmayacak oranda yüzde 40 işçilik var. Devletimiz bu orana baksa bize hak vereceğine inanıyorum. Önerimiz; bir sektörün ürününde işçilik payı yüzde 25'i geçiyorsa emek yoğun sektör olarak nitelendirilip, farklı vergi oranı ve SGK primi bedeli uygulanmalı. Gösteremediğimiz ciddi deri ve ayakkabı kaybımız oluyor. Bir ayakkabının bir yerinde çizik olduğunda bizim için çöp oluyor. Ama gider olarak gösteremiyor, vergisini ödüyorsunuz. 40 çift ayakkabıda bazen defo sayısı 10'a kadar yükseliyor. Ve yine tekrarlıyorum acilen meslek lisesi ve üniversite düzeyinde eğitim programlarının açılması gerekiyor. Çünkü bizim nitelikli işgücüne ihtiyacımız çok fazla. Devletimizin bu konulara el atarken diğer taraftan yurt dışı fuarlara bugünkü anlamda değil çok ciddi şekilde destek vermesini de bekliyoruz. Ayakkabı sektörünü uçuracak hamleler yapmamız lazım. Çok küçük bir örnek vereyim. Levrek ve çupra Türkiye'de ihracatı olmayan iki su ürünüydü. Devlet levreğe 25 cent, çupraya 50 cent kilo başına teşvik primi vereceğini açıkladı. Bu aşamadan sonra çok kısa sürede bu uygulama meyvesini kat kat verdi. Ayakkabının da dolaylı değil, böyle noktali, virgüllü net desteklere ihtiyacı var. Bu önlemler alınmazsa yarın 200 bin istihdam 100 bine düşer. Her bir çalışanın eşi ve çocuklarıyla yaklaşık dört kişiye ekmek götürdüğü düşünülürse bu ciddi bir kayıp olacaktır.



Shoexpo İzmir Uluslararası Ayakkabı ve Çanta Fuarı, sektörü yılda iki kez İzmir’de buluşturuyor

MODA VE HAZIR GIYIM FEDERASYONU (MHGF) ÜYESİ EGE AYAKKABI SANAYİCİLERİ DERNEĞİ’NİN (EGEAYSAD) DE DESTEĞİYLE İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ EV SAHİPLİĞİNDE İZFAŞ TARAFINDAN ORGANİZE EDİLEN SHOEXPO – İZMİR AYAKKABI VE ÇANTA FUARI’NIN 42.Sİ 17- 20 EKİM 2017’DE FUARİZMİR’DE GERÇEKLEŞTİRİLECEK. SHOEXPO, TÜRKİYE’DE SEKTÖRÜ ULUSLARARASI ALICILARLA BULUŞTURAN ÖNEMLİ BİR TİCARİ ORGANİZASYON.

Ayakkabı-çanta sektörü hazır giyim temsilcileriyle birlikte ilk kez birarada. 42. Shoexpo- İzmir Ayakkabı ve Çanta Fuarı ile İzmir Pre-texpo-1. Moda ve Hazır Giyim Fuarı 17-20 Ekim 2017 tarihleri arasında eş zamanlı olarak fuarizmir’de düzenlenecek.

42. Shoexpo- İzmir Ayakkabı ve Çanta Fuarı; bu yıl ilk kez düzenlenecek İzmir Pre-texpo-1. Moda ve Hazır Giyim Fuarı ile güçleniyor. 17-20 Ekim 2017 tarihleri arasında fuarizmir’de eş zamanlı olarak kapılarını açacak iki fuar, ayakkabı, çanta modası ile hazır giyim sektörünü kucaklayacak.

Hazır giyim markalarının, perakendecilerinin, toptancılarının ve tasarım firmalarının yerli ve yabancı hazır giyim üreticileriyle buluşmasını amaçlayan İzmir Pretexpo, sektör profesyonellerini İzmir’e davet ediyor.

Fuarda, kadın giyim, erkek giyim ve çocuk giyimi ile ilgili ürünler sergilenecek.

Sektörün tanınmış yerli ve yabancı firmalarına ev sahipliği yapacak İzmir Pre-texpo, lider markaların hazırlayacağı defilelerle görsel bir şölen yaşatacak.



Dünyanın dört bir yanından gelecek zincir mağaza temsilcileri ve alım heyetleriyle yapılacak iş görüşmeleri sektörü hareketlendirecek. Fuar, ihracat firmaları ve sektörel temsilcilerin yanı sıra tasarımcıların da yoğun ilgi göstermesi bekleniyor.

Geçtiğimiz sezon 171 katılımcının 54 ülkeden gelen 11 bin 213 ziyaretçi ile bulunduğu Shoexpo’da, önümüzdeki sezon, 2018 yılına ait ayakkabı-çanta modelleri sergilenecek.

Profesyonel alıcılar fuarda, hedef ürün grupları ve fiyat aralığıyla eşleşen üreticilerle bir araya gelerek İkili İş Görüşmeleri ile yeni anlaşmalara zemin hazırlayacak.

Modanın ve ticaretin buluşma noktası olan 42. SHOEXPO; T.C. Ekonomi Bakanlığı, T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliş-

tirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Ege İhracatçı Birlikleri (EİB), İzmir Ticaret Odası (İZTO), İzmir Ayakkabıcılar Odası ve Ege Ayakkabı Sanayicileri Derneği (EGEAYSAD) destekleriyle düzenleniyor

Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması

Ayakkabı sektörünü canlandıran SHOEXPO, ticari öneminin yanı sıra defileleriyle de dikkat çekti. Sektöre yeni bir soluk kazandıran Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması, sektöre ivme kazandırmayı ve sektörün genç yeteneklerini gün ışığına çıkarmayı amaçlıyor. 2016 yılında ilk kez düzenlenen SHOEXPO – Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması kadın ve erkek ayakkabısı olmak üzere iki kategoride organize ediliyor ve her iki kategoriden 10’ar ayakkabı finale kalmaya hak kazanıyor. Final aşamasında tasarımcılar, koleksiyonları içerisindeki tasarımlarından seçecekleri ayakkabı tasarımını bir çift üretiyor.



Saraciye sektörü, küresel ticaretten daha fazla pay almaya kararlı

SARACİYE SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (SSD) BAŞKANI CEMAL AYDIN YILLIK 180-250 MİLYON DOLAR ARASINDAKİ İHRACAT HACMİNİ YÜKSELTMEK İÇİN İTO VE İDMİB İLE URGE PROJESİ HAYATA GEÇİRDİKLERİNİ SÖYLÜYOR. AYDIN, “GELECEK ÜÇ YILDA ONLARCA SARACİYE ÜRETİCİSİ İLE HER YIL ÜÇ TANE OLMAK ÜZERE TOPLAM DOKUZ YABANCI ÜLKEYE GİDECEK VE TÜRKİYE SARACİYE SEKTÖRÜNÜ VE FİRMALARINI TANITACAK” DİYE BELİRTİYOR.

İş hayatı daha eskilere dayansa da 1988 yılından bu yana saraciye sektöründe faaliyet gösteren Saraciye Sanayicileri Derneği (SSD) Başkanı Cemal Aydın, 1999-2009 yıllarında Cemal Aydın by Derrici firmasını kurarak iç piyasa ve ihracat odaklı çanta ve saraciye ürünleri üzerine üretim ve satışlar gerçekleştirmiş. 2009 sonrasında yöneticiliğini de yaptığı Elart Deri'yi kuran Aydın, 2014 senesinden beri de Metiş Deri'de Cangurione markalı saraciye ürünlerinin üretiminde ve satışlarında proje bazlı iş ortaklığını sürdürüyor.

SSD olarak yaptığınız çalışmalar hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

2003 yılında kurulan SSD'nin başından itibaren farklı görevler üstlenerek yönetiminde yer aldım.

İlk kez 2015 senesindeki genel kuruldaki seçimlerin ardından Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptığım derneğin, 2017 Nisan'daki genel kurulunda da bana layık görülen bu görevi sürdürüyorum.

SSD, Onursal Başkanımız Hakkı Matraş'ın öncülüğünde kurulduğu yıldan itibaren her zaman sektör sorunlarına çözüm odaklı çalışmaları gerçekleştirdi. Elbette bayrak yarışında bu yönetim kurulumuz da aynı bilinçte ve devamlılık ilkesiyle hareket etmektedir.

“Türk derisi imajını güçlendirmek için çıktığımız yolculuğu sürdürüyoruz”

Geçmişten beri doğal bir küme oluşturan sektörümüzü çeşitli projelerle kümeleştirmek, yurtdışında hali hazırda mevcut tüketim pazarından en kaliteli ve sağlıklı ürünleri tüketiciye sunmak, yurt dışında da



Cemal Aydın

SSD Yönetim Kurulu Başkanı

oluşmaya başlayan Türk derisi imajını güçlendirmek için çıktığımız yolculuğu sürdürüyoruz. Bununla ilgili olarak da eğitimden ihracata kadar geniş bir yelpazede faaliyetlerimiz devam ediyor.

İç pazar yaklaşık 2 milyar Dolar hacme sahip

Ülkemizde Saraciye sektörünün üretim ve ihracat gücü nedir?

Ülkemiz 80 milyona yaklaşan nüfusuyla büyük bir potansiyele sahip. Yurtdışı saraciye harcaması 2 milyar dolar civarında. İç pazarda satın alma kitlesi genç ve çalışan kitleden oluşuyor. Özellikle kadınlar dünyadaki moda trendlerini yakından takip ediyor. İnternet kullanımının da üst seviyede olduğunu bilerek şunu söylememiz lazım, Türk kadını ve erkeği yüzünü Avrupa'ya dönmüş, hem ergonomik hem de şık ürünleri tercih ediyor. Saraciye üreticilerimiz bu kitleye sağlıklı ve kullanışlı ürün üretmek için çalışıyor. Okul çantaları, spor çantaları ve deri çantalar da çok iyi yerli üretici ve markaları

mız mevcut. Bunun yanında ise ithal gelen ürünlerde denetimler yapılmaktadır. Eğer kaçak yollarla bir ürün ülke sınırlarımızdan geçmiyorsa, üzerinde ithalatçısının bilgileri varsa gönül rahatlığıyla bu ürünleri tüketiciler alabilirler. Ancak bizim çalışmalarımız tabi ki yerli üretimi ve yerli markaları teşvik etmektir. Sizin aracılığınızla bir kez daha tüm tüketicilerimizi yerli markaları almaya ve kullanmaya davet ediyorum.

“Türkiye Saraciye sektörü için öncelikli pazar Avrupa”

Bunun yanında ihracatta 180 milyon dolar ile 250 milyon dolar arasında seyreder bir hacmimiz var. Bunu yükseltmek için de İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği ile hayata geçirdiğimiz URGE projelerimiz var. Gelecek üç yılda onlarca saraciye üreticisi ile her yıl üç tane olmak üzere toplam dokuz yabancı ülkeye gideceğiz ve Türkiye Saraciye sektörünü ve firmalarını tanıtacağız. Türkiye Saraciye sektörü için öncelikli pazar Avrupa.

Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere çalıştığımız ülkeler. Bu ülkelerdeki dünyaca tanınmış markalara üretim yapıyoruz. Rusya ise turizm ile elde ettiğimiz dolaylı pazarımız. Yani Türkiye'ye gelen Rus turistlere buradaki mağazalarımızdan satış yapıyoruz. Gelen her Rus turist mutlaka ülkesine bir Türk deri ürünü ile dönüyor. Bunlar deri veya kürk hazır giyim ürünleri de, ayakkabı ve çanta da olabiliyor.

“Fark yaratmak gerekiyor”

Küresel rekabette öne çıkabilmek için neler yapmak gerekiyor?

Küresel rekabette elbette oyuncu çok fazla. Bu nedenle fark yaratmak gerekiyor. Saracıye üretiminde el işçiliği yani saraçlık, zanaatkarlık büyük yer tutuyor. Bizim ise ata mesleğimiz saraçlık. Anadolu'da hayat bulmuş binlerce yıllık bir meslek. Türkiye saracıye sektörünün bu yanını dünyaya iyi anlatmamız lazım. Bu tarihi bağ beraberinde kaliteli işçiliği ve zamansız ürünleri de birlikte getiriyor. Küresel bir marka yaratmak oldukça zor. Bu her firmanın kendi vereceği bir mücadele olabilir. Özgün ve sezonlara uygun ürün üretmek, yabancı alıcıya vaat edilen tarihte istenen ürünü sunmak markalaşmanın en önemli unsurları. Ancak bunun yanında markaların hikâyeleri de önemli. Biz URGE Projeleri ile ihracatçı firmalarımıza ilave bir katma değer oluşturmayı hedefliyoruz. Çünkü bu ülkede mesleki bir tarih ve binlerce yıllık bir birikim var. Alıcıya eğer bu doğru mesajı verebilir ve al-

dığı ürünün sadece bir fiyat etiketi olmadığını, aldığı ürünün binlerce yıllık bir geleneğin neticesinde ortaya çıkmış tarih ile günümüz arasında bir bağ olduğunu anlatabilirsek markalaşır ve sürdürülebilir bir ilişki yaratabiliriz.

“Sürdürülebilir bir üretim ağı oluşturmak istiyorsak bunun en önemli ayağı insan kaynağı”

Temel sorunlarınız ve çözüm önerileriniz nedir?

En temel sorun tanıtım eksikliğiydi. Bunu URGE Projeleri ile aşıyoruz. Bunun yanında üretici ve ihracatçı firmalarımızın alt yapı eksikleri mevcutsa bunları tamamlamaları gerekiyor. Bilgilendirme toplantılarımız da genellikle bu amaç doğrultusunda gerçekleşiyor. Sürdürülebilir bir üretim ağı oluşturmak istiyorsak bunun en önemli ayağı insan kaynağı. Maalesef sektörümüzün lisans eğitimi veren bir bölümü yok. Meslekte öğretmen açığımız mevcut. Bununla ilişkili olarak da meslek yüksek okulları eksikliğimiz baş gösteriyor. Sektörümüzde meslek lisesinden sonra okuma imkânı olmaması nedeniyle tercih edilebilirliğimiz düşük. Aslında bu sadece saracıye sektörünün değil, deri hazır giyim ve kürk sektörünün de önemli sorunu olarak öne çıkıyor. Eğitim sorunu ise bakış açısı ile ilgili. Türkiye Saracıye sektörünü nerede



görmek istiyoruz? Bir İtalyan veya Fransız marka ile yarışır durumda olmalıyız. Öyleyse bu ülkelerdeki meslek eğitimi kendimize örnek almamız gerekir. Sektöre yetişmiş eğitimciler de kazandırabilirsek önümüz açık demektir. Her ilde bir okul açılmasına da gerek yok. İki ilde lisans eğitimi, iki ilde meslek yüksekokulu eğitimi verilse; hem mezunlar işsiz kalmaz; hem de sektör beyaz yakalı personele kavuşur.





Ayfer Gümrük
KSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

KSİAD BAŞKANI AYFER GÜMRÜK: “Kürk ihracatı önündeki en büyük engel ÖTV”

KÜRK SANAYİ, GENEL İTİBARIYLA DERİ SEKTÖRÜNÜN EN KATMA DEĞERLİ ALT DALLARINDAN BİRİ. DERİ SEKTÖRÜNDE OLDUĞU GİBİ HAZIR GIYIM SEKTÖRÜNDE DE AKSESUAR VE TAMAMLAYICI OLARAK KULLANILAN KÜRK ÜRÜNLERİ İHRACATININ ÖNÜNDEKİ EN BÜYÜK ENGEL ÖTV. KÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ (KSİAD) BAŞKANI AYFER GÜMRÜK, ÖTV KALDIRILIRSA HALEN 1,4 MİLYAR DOLAR İHRACATLARININ 5 MİLYAR DOLAR'I BULACAĞINI KAYDEDİYOR.

Kürk sanayisinin yapısı ve ihracat performansı

hakkında bilgi alabilir miyiz?

KSİAD olarak Uluslararası Kürk Federasyonu (IFF) ile işbirliğiyle çalışmaktayız. Kürk sektörünün dünya çapındaki gücü 40 milyar dolara yakındır. Gerek giysi gerek ise tekstil, deri ve ayakkabıda aksesuar olarak üretilen değerli kürkler iklim koşullarından ve giyim alışkanlıklarından dolayı iç pazarda pek tüketilmemekte, daha çok soğuk iklim koşulları-

nın hüküm sürdüğü bölgelere ihraç edilmektedir.

KSİAD, IFF ile ortak çalışmalar yürütüyor

IFF bize sürekli “Reklamınızı yapın, tasarımcı yetiştirin, çalışmalara hız verin biz de sizin projelerinize maddi katkı sağlayalım” diyor. Ama biz dernek olarak hiçbir yerden katkı almadan, aksine kendi kaynaklarımızla, elimizden geldiği kadar projeler hazırlayarak tasarımcılarımızın yurt dışında yarışmalara katılımını sağla-

rak, IFF’in Euroasia olarak tanımladığı bölgede çalışmalar yürütüyoruz. Eurasia Bölgesi; Kazakistan, Ukrayna, Rusya, Türkiye ve Belarus’tan oluşmakta. Bu ülkeler arasında yarışmalara giriyoruz ve Milano’ya katılıyoruz. İşin sürekli içinde bulunuyoruz. Sektöre yönelik, fayda sağlayacak çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Workshop çalışmaları, tasarımcılara yönelik dersler, üniversite öğrencileriyle etkinlikler yapıyor ve onları sektöre hazır hale getiriyoruz.

Uluslararası çalışmalarımızda da Türkiye’nin adını duyuruyoruz.

“Kürkte ÖTV kalkarsa Türkiye kazanacak

Küresel rekabette en büyük engeliniz nedir?

Son bir kaç senedir sektör olarak ciddi sıkıntılarımız var. Bunun çözümü sektörümüze uygulanan ÖTV’nin kalkmasından geçiyor. Zaten ülkemizde yüzde 1 kürk giyinen var. İç pazarın hacmi çok küçük. Bu durumda ihracat ağırlıklı



çalışıyoruz. İstanbul Deri ve Deri Mamülleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Sayın Mustafa Şenocak da her platformda sürekli ÖTV konusunu dile getiriyor. Yüzde 20 ÖTV, bir de yüzde 18 KDV eklenince çok ciddi bir rakam çıkıyor karşımıza. Diğer ülkelerde ise ÖTV sıfır. Böyle bir durumda biz küresel pazarlarda nasıl rekabet ederiz? Komisyonlar da ilave edilince bu oran % 50'lere kadar ulaşıyor. Bu koşullarda da çalışmamız imkansız hale geliyor. Oysa işçiliğimiz, tasarımlarımızın kalitesinden dolayı bizi çok tercih ediyorlar. ÖTV kalkarsa Türkiye kazancak. Bu konuda çok görüşme yaptık ancak henüz bir sonuç alamadık.

“Rusya’ya ihracatın yüzde 80’i kürk, yüzde 20’si deri olarak gerçekleşiyor”

Türkiye’de kaç tane kürk üretici var?

Bizim yaklaşık 220-230 arası değişen üye sayımız var. İstanbul ağırlıklı olarak sektör faaliyet gösteriyor. Bunun yanında dericiler de bizimle ortak çalışıyor. Çünkü kürk olmadan dericilik olmaz. Aksesuar takılmazsa yurt dışına gitmez ürünler. Dericiler derneğindeki üreticiler de artık kürk satıyor. Rusya’ya ihracatın yüzde 80’i kürk, yüzde 20’si deri olarak gerçekleşiyor. Dericiler, kürklerle ürünlerini katma değerli hale getiriyorlar.

“Bilgi eksikliğinden dolayı kürkün toplumda yanlış algısı var”

Maalesef kürkün olumsuz bir algısı var. İnsanlar zannediyor ki hayvanlar katlediliyor. Bu tamamen yanlış bir bilgi. Bunlar av hayvanı değil, çiftlik hayvanı olarak yetiştiriliyor ve etleri de ziyan olmuyor. Biz ön-

yargılarla da mücadele ediyoruz. Çin’de çiftliklerde yetiştirilip eti orada kalıyor, biz derisini kullanıyoruz. Ayrıca deri tüysüz olunca kullanılıyor da tüylü olunca mı sorun oluyor? Bunu anlatmamız, önyargıları kırmamız gerekiyor.

“Devletten başka sektörlere olduğu gibi destekler bekliyoruz”

Bunun dışında sorunlarınız nelerdir?

Devletin sektörün elinden tutması ve destek olması gerekiyor. Başka sektörlere yardımlar, teşvikler yapılıyor. Ancak kürk sektörü gibi yüksek katma değerli üretime daha çok destek sunulması gerekiyor.

Türkiye’nin kürk ihracatı ne düzeyde?

Dericilerle birlikte çalışıyoruz. Derinin bir aksesuarı olarak. Rus piyasası da şimdiye kadar “Derici” olarak adlandırılmıştır. Aslında Rusya kürk ağırlıklıdır. Geçen yıl 1.4 milyar Dolar ihracat gerçekleştirdik. Bu en düşük zamanımız idi. Bu rakam daha önceki seneler 3 milyar Dolar civarında idi. Eğer ÖTV kalkarsa 5 milyar Doları bulacağına eminim. İDMİB’in bu konuya odaklanması gerekiyor. Bu konu çözüldüğünde ülke olarak hep birlikte kazancacağız.

Siz dernek olarak çok aktif çalışıyorsunuz. Kısaca faaliyetlerinizden bahsedermisiniz?

Yaklaşık olarak 42 senedir bu meslekteyim. Kürkçülük yüzlerce yıldır Türkiye’de var olan bir meslek. Derneğimiz 2004’te kuruldu. Bu sektörde en büyük eksikliğimiz Mesleki Yeterlilik Kurumu’nda (MYK) kürkçülüğün tanınmış olmamasıydı. Bu konuda 3-4 yıl süren ciddi bir



çalışma yaptım. İDMİB ile bir proje başlattım. Geçen yıl Ağustos ayında Ankara’da MYK’da ve Cumhurbaşkanlığı’nda “Kürkçülük Meslektir” ibaresini koydurmayı başardım.

“Mesleki Yeterliliklik sertifikası vermek için de çalışmalara başladık”

Bunun yanında Mesleki Yeterliliklik sertifikası vermek için de çalışmalara başladık. Şimdilerde eğitim verebilmek için okulumuzun olmasını da istiyoruz. Dernek olarak bir yer satın aldık. Bir alt kadro ile tasarımcılar ve çıracılar yetiştirmek istiyoruz. Bunu da başaracağımıza inanıyorum.

ÖTV kalkması konusunda destek istiyoruz. Küçük parçalarla dünyaya çok şeyler satabiliriz. Bizim ürünlerimiz katma değeri yükseltiyor. Bunu yapabilirsek çok iyi yere gelebiliriz.

“Maalesef toplumda kürkün olumsuz bir algısı var. İnsanlar zannediyor ki hayvanlar katlediliyor. Bu tamamen yanlış bir bilgi. Bunlar av hayvanı değil, çiftlik hayvanı olarak yetiştiriliyor ve etleri de ziyan olmuyor. Önyargılarla da mücadele ediyoruz”

Moda dünyasında sınırları ortadan kaldıran sanat akımı: Dekonstruktivizm

DEKONSTRÜKTİVİZM DE, 1980'LERİN SONLARINDA ORTAYA ÇIKAN POSTMODERN BİR SANAT AKIMIDIR. EDEBİYAT ALANINDA ORTAYA ÇIKAN BU AKIMIN MİMARİDEKİ ETKİLENİMİNİN TEMELİNDE, YAPIYI OLUŞTURAN BİRİMLERİN PARÇALANMASI, YÜZEYLERDE VE CEPHELERDE MİMARİYE YÖNELİK KALIPLARIN GÖRSEL VE YAPISAL SINIRLARINI BİLİNERN FORMLARIN ÖTESİNE TAŞIMAYI AMAÇ EDİNMIŞTİR.



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

Moda ve sanat ilişkisi var olduğu günden bu yana sürekli etkileşim halinde olmuş; tasarımcılar, kimi zaman moda endüstrisinin gerekliliklerini yerine getirecek üretimleri gerçekleştirirken

kimi zaman da yaratıcılıklarını tasarım kriterlerinden ayrı tutarak sanat nesnesi üretme yolunda işler ortaya koymuşlardır. Bu bağlamda sanatçı kimlikleri ile moda nesnesi ürettikleri gibi sanat akımları ile etkileşim içerisinde,

bu sanat akımlarına özgü dinamikleri kullanarak neredeyse sanat eserleri gerçekleştirdiklerine de şahit olmaktadır.

Dekonstruktivizm de, 1980'lerin sonlarında ortaya çıkan postmodern bir sanat akımıdır. Edebiyat alanında or-



DEKONSTRÜKTİVİZİM



taya çıkan bu akımın mimarideki etkileniminin temelinde, yapıyı oluşturan birimlerin parçalanması, yüzeylerde ve cephelerde mimariye yönelik kalıpların görsel ve yapısal sınırlarını bilinen formların ötesine taşımayı amaç edinmiştir. Bu yönüyle yapı bozumunu amaç edinen bu akım, özellikle mimaride etkilerini göstermiş olup moda dünyası da bu özgün ve özgürlükçü düşünsel oluşumu kendi alanında form, malzeme, doku ve yapı bağlamında yorumlamıştır.

Dekonstrüktivizm” ve düşünce mimarı Derrid

“Post modernizmin hem düşünsel-felsefi hem de sanatsal-tasarımsal alanlarda yepyeni ufuklar

ve düşünce kanalları açtığı görülmektedir. Bu açıdan post modern felsefe içinden türemiş bir mimari akım olan “Dekonstrüktivizm” ve bu akıma ait kavramsal alt yapının düşünce mimarı sayılan Derrid’in yapı sökücü felsefesinin bağıntıları “post modern durum”u değerlendirmek adına fırsatlar vermektedir”.¹⁾

Dekonstrüktivizm terimini ilk kez, New York Times’ta tasarım üzerine yazı yazan Joseph Giovanni kullanmıştır. Bu kelime anlam olarak incelendiğinde, İngilizce’deki ‘kurma, ‘oluşturma’, ‘bir araya getirme’ anlamına gelen ‘construction’ kelimesinin, ‘de’ olumsuzluk eki alarak ‘yıkma’, ‘bozma’ anlamlarını kazandığı





'de-' ön eki bir şeyin dışarı atılması, bozulması anlamına gelmekte, 'kon-' eki de bir araya getirme anlamı taşımaktadır".³⁾

Moda bir süreçtir

Moda ise, insanın değişim süreci içerisinde, yaşam tarzından giyim tarzına kadar kendisi ile bağlantılı her türlü hareket, davranış ve toplumsal eğilimi, kişisel istek ve ihtiyaçlarına yansıtma aracıdır. Bu açıdan moda olgusu bütünü değiştirebileceği gibi bütünün parçaları arasındaki etkileşimi de mümkün kılmaktadır. Moda, zaman döngüsü içerisinde beğenilere hitap eden, kabul edilmesi ya da karşı durulması şeklinde yaşamını sürdüren, bu çerçevede içerisinde kayıtsız kalınmasının güç olduğu bir sürecin ifadesidir. Modanın beğenilere yönelik her şeyi kapsayan durumu dönem dönem toplumun içerisinde var olan sosyal olguların da bu etki alanının içine girmesine olanak sağlamış, gittikçe karmaşıklaşan kodlar bu şekilde ortaya çıkmıştır.

Moda alanında Dekonstrüksiyona ait etkiler 1980'lerde Avant Garde Japon tasarımcılar tarafından geliştirildi

Sanat akımlarının ortaya çıkması ve tasarım fikirleri üzerinde hayat bulma süreci ve etkileri çoğu dönemde aynı olmuştur. Rus Konstrüktivizmi, Art Nouveau, Minimalizm, Sürrealizm, Futurizm sanat akımlarının büyük bir bölümü moda olgusu içerisinde tasarımcılar tarafından özgür tasarımlar ile moda tarihinde yerini almıştır.

Günümüzde moda dünyasında Dekonstrüktivist etkilemler sıklıkla varlığını ortaya koymaktadır. Giyilmesi mümkün olan parçalar kadar sanat-

görülmetedir. Türkçe metinlerde de Dekonstrüksiyon kelimesi yapıbozum olarak adlandırılmaktadır.²⁾

Dekonstrüktivizmin sözcük olarak kökeni

Dekonstrüktivizm, 1960 civarında Fransız filozof Jacques Derrida'nın mimariden ödünç olarak ortaya attığı deconstruction kavramının Peter Risenman ve Bernard Tschumi gibi mimarların öncülüğünde mimari düşünceye iade edilmesiyle gelişmiştir. Dekonstrüksiyonun anlamını irdeleyen Prix'e göre "terimde yer alan



sal yaklaşımla tasarlanan parçalar da modacıların koleksiyonlarında yer almaktadır. "Moda alanında Dekonstrüksiyona ait etkiler 1980'lerde Avant Garde Japon tasarımcılar tarafından geliştirilmiştir".⁴⁾ Moda dünyasında, Yohji Yamamoto, Issey Miyake, Dries Van Noten, Rei Kawakubo, Martin Margiela, Ilja Visser, Rem Koolhaas ve ünlü mimar Zaha Hadid gibi tasarımcıların moda ürünleri, bu sanat akımına özgü çalışmalar ile Avant Garde bir moda yaklaşımı olarak karışımıza çıkmaktadır.

"Son yıllarda moda ve mimarinin arasındaki paralel bağlantılar daha da ilginç hale gelmiştir. Materyal teknolojisi ve bilgisayar yazılımlarındaki gelişmeler her iki disiplini de ileriye itmiş, binalar daha değişken bir hal alırken kıyafetler daha yapısal olmaya başlamıştır. Mimarlar, giysi yapımında kullanılan plise, drape, baskı, değişik katlama teknikleri gibi yeni form yaklaşımlarını benimserken; moda tasarımcıları, mimari yapıları oluşturmada kullanılan kısırtıcı ve provokatif yeni yöntemleri, konseptleri ve mimari entelektüel prensipleri çizmeye başlamışlardır".⁵⁾

Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil ve Moda Tasarım Bölümü Aksesuar Tasarımı Anasanat Dalı 2017 Yılı Mezunlarından Eda Erçeşmeli de "Dekonstrüktivizm Sanat Akımının İncelenmesi ve Moda Aksesuar

Alanındaki Uygulamaları" isimli Lisans Tezi çalışmasında Dekonstrüktivizm Sanat Akımı'nın gelişim sürecini; mimaride ve özellikle moda ve aksesuar alanında yapılan örneklerini ele almış; çanta ve ayakkabı tasarımı alanında özgün çalışmalar ortaya koymuştur.

Detaylı bilgi için bakınız: Eda ERÇEŞMELİ, Dekonstrüktivizm Sanat Akımının İncelenmesi ve Moda Aksesuar Alanındaki Uygulamaları, DEÜ GSF Tekstil ve Moda Tasarım Bölümü Aksesuar Tasarımı Anasanat Dalı, Yayınlanmamış Lisans Tezi, 2017, İzmir

İletişim: edaercesmeli@outlook.com



1. Efe Korkut Kurt, Derrida, Post modernizm ve Dekonstrüktivist Mimarinin Anlamı, <http://alanistanbul.com/turkce/wp-content/uploads/2010/08/1b.pdf>, 01.06.2017

2. Reyhan Midilli San, Tarihi Çevre Mimar Tasarımlarda -İZM'ler, Modernizm, Postmodernizm, Dekonstrüktivizm, Karadeniz Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Trabzon, 2005, s. 44

KAYNAKÇA:

- KURT, Efe Korkut, Derrida, Post modernizm ve Dekonstrüktivist Mimarinin Anlamı, <http://alanistanbul.com/turkce/wp-content/uploads/2010/08/1b.pdf>, 01.05.2017
- SARI, Reyhan Midilli, Tarihi Çevre Mimar Tasarımlarda -İZM'ler, Modernizm, Postmodernizm, Dekonstrüktivizm, Karadeniz Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Trabzon, 2005
- MADEN, Feray, "Dinamizm, Dekonstrüktivizm ve Aykırı Mimarlık", Arredamento Mimarlık, İstanbul, Sayı 220

3. Feray Maden, "Dinamizm, Dekonstrüktivizm ve Aykırı Mimarlık", Arredamento Mimarlık, İstanbul, Sayı 220, s.35-39

4. Gizem Kızıltunalı, A Deconstructive System: Fashion, Manchester Metropolitan University, Birleşik Krallık, 2012, s. 10.

5. Kızıltunalı, a.g.e., s. 10.

- Kızıltunalı, Gizem, A Deconstructive System: Fashion, Manchester Metropolitan University, Birleşik Krallık, 2012
- QUINN, Bradley, Techno Fashion, Bloomsbury Academic, Oxford Pub, 2002
- TRENDRE, Brenda Polar-Roger, The Great Fashion Designers, Bloomsbury Academic New York, 2009
- SEELING, Charlotte, Fashion, The Century of Designer, Mateu Croma, Madrid.
- FOGG Marne, Modanın Tüm Öyküsü, Hayalperest Yayınları, 2014

Arabuluculuk ve alternatif çözüm yolları yargı sisteminde bir çıkış yolu olabilir mi?

HUKUK UYUŞMAZLIKLARINDA ARABULUCULUK KANUNU YÜRÜRLÜĞE GİRMİŞTİR. AİLE HUKUKU, CEZA HUKUKU VE KAMU HUKUKU ALANI DIŞINDA KALAN ÖZEL HUKUKTAN KAYNAKLANAN UYUŞMAZLIKLARIN ARABULUCULUK YOLU İLE ÇÖZÜMLENMESİ AMAÇLANMAKTADIR.

Türk yargı sisteminin bugün içinde bulunduğu güçlü or- tadır. Bir çok kuruma olduğu gibi, yargı sistemi içerisine de yerleşmiş olan FETÖ'nün ilişkilerinin ve bağlantılarının açığa çıkarılması ve bunların görevden uzaklaştırılmalarıyla birlikte yargıda hakim ve savcı sıkıntısı başlamıştır. Bu sıkıntının nedenlerine girmeden, mevcut durumun tespiti yapıldığında, üçte bir kadrolar boştur. Bu da tabii yargılama faaliyetlerinin gecikmesine yol açmaktadır. Bu sorunun yasal olanaklar dahilinde çözülebilmesi arabuluculuk ve alternatif çözüm yol-

ları dediğimiz yöntemlerle mümkün olabilecektir. İş adamlarımız ve tacirler arabuluculuk kurumu ile ve alternatif çözüm yolları ile tanışmalı ve bu yolları kullanmaya başlamalıdır. Çoğu zaman bu alternatif yollar, genel yargı yolundan daha çabuk, hatta daha hesaplı ve ticari sırların korunması bakımından daha etkili olmaktadır.

Arabuluculuk

Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu yürürlüğe girmiştir. Aile Hukuku, Ceza Hukuku ve Kamu Hukuku alanı dışında kalan özel hukuk-

tan kaynaklanan uyuşmazlıkların arabuluculuk yolu ile çözümlenmesi amaçlanmaktadır.

Arabuluculuk bir uyuşmazlık çözüm yöntemi- dir

Arabuluculuk, sistematik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendileri üretmelerini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren bir yöntemdir. Arabulucunun bu konuda uzmanlık eğitimi almış olması ve tarafsız ve bağımsız olması şarttır. O halde taraflardan birinin avukatlığını yapmış olan bir kişi arabuluculuk yapamaz. Aynı şekilde arabulucu olarak bir uyuşmazlıkta görev almış olan birisi, daha sonra mahkemede taraflardan birini avukat olarak temsil edemez.

Taraflar arabulucuya gitmek, süreci sonlandırmak veya devam ettirmek konusunda serbesttirler. Taraflarca aksi kararlaştırılmadıkça arabulucu, arabuluculuk faaliyeti çerçevesinde kendisine sunulan veya

diğer bir şekilde elde ettiği bilgi ve belgeler ile diğer kayıtları gizli tutmakla yükümlüdür.

Taraflar, arabulucu veya arabuluculuğa katılanlar da dâhil üçüncü bir kişi, uyuşmazlıkla ilgili olarak hukuk davası açıldığında yahut tahkim yoluna başvurulduğunda, aşağıdaki beyan veya belgeleri delil olarak ileri süremez ve bunlar hakkında tanıklık yapamaz:

- a) Taraflarca yapılan arabuluculuk daveti veya bir tarafın arabuluculuk faaliyetine katılma isteği.
- b) Uyuşmazlığın arabuluculuk yolu ile sona erdirilmesi için taraflarca ileri sürülen görüşler ve teklifler.
- c) Arabuluculuk faaliyeti esnasında, taraflarca ileri sürülen öneriler veya herhangi bir vakia veya iddianın kabulü.
- ç) Sadece arabuluculuk faaliyeti dolayısıyla hazırlanan belgeler.

Arabulucu yapmış olduğu faaliyet karşılığı ücret ve masrafları isteme hakkına sahiptir. Arabulucu, ücret ve masraflar için avans da talep edebilir. Aksi kararlaştırılmadıkça arabulucunun ücreti, faaliyetin



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

1) Köksal Avukatlık Ortaklığının kurucu ortağıdır. Faal olarak avukatlık yapmaktadır. Aynı zamanda Kıbrıs Yakın Doğu Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve Georg-Simon-Ohm Hochschule'de (Nürnberg – Almanya) Öğretim Üyelikleri de yapmaktadır. Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (AHK İstanbul) Uluslararası Tahkim Divanı Başkanı ve Alman Ekonomi Meclisi Türk Alman Ekonomik İlişkiler Özel Yetkilisi ve Diplomatic Council Türkiye Direktörüdür.

sona erdiği tarihte yürürlükte bulunan Arabulucu Asgari Ücret Tarifesine göre belirlenir ve ücret ile masraf taraflarca eşit olarak karşılanır. Arabulucu, arabuluculuk sürecine ilişkin olarak belirli kişiler için aracılık yapma veya belirli kişileri tavsiye etmenin karşılığı olarak ücret alamaz. Bu yasağa aykırı işlemler batıldır.

Arabuluculuk faaliyeti sonunda varılan anlaşmanın kapsamı taraflarca belirlenir; anlaşma belgesi düzenlenmesi hâlinde bu belge taraflar ve arabulucu tarafından imzalanır.

Taraflar arabuluculuk faaliyeti sonunda bir anlaşmaya varırlarsa, bu anlaşma belgesinin icra edilebilirliğine ilişkin şerh verilmesini talep edebilirler. İcra edilebilirlik şerhinin verilmesi, çekişmesiz yargı işidir ve buna ilişkin inceleme dosya üzerinden de yapılabilir. Bu incelemenin kapsamı anlaşmanın içeriğinin arabuluculuğa ve cebri icraya elverişli olup olmadığı hususlarıyla sınırlıdır. Anlaşma belgesine icra edilebilirlik şerhi verilmesi için mahkemeye yapılacak olan başvuru ile bunun üzerine verilecek kararlara karşı ilgili taraftan istinaf yoluna gidilmesi hâlinde, maktu harç alınır. Taraflar anlaşma belgesini icra edilebilirlik şerhi verirmeden başka bir resmi işlemde kullanmak isterlerse, damga vergisi de maktu olarak alınır.

Dava açılmadan önce arabuluculuğa başvurulmuşsa, anlaşmanın icra edilebilirliğine ilişkin şerh verilmesi, asıl uyuşmazlık hakkındaki görev ve yetki kurallarına göre belirlenecek olan mahkemeden talep edilebilir. Davanın görülmesi sırasında arabuluculuğa başvurulması durumunda ise anlaşmanın icra edilebilirliğine

ilişkin şerh verilmesi, davanın görüldüğü mahkemeden talep edilebilir. Bu şerhi içeren anlaşma, ilam niteliğinde belge sayılır. Bir başka söyleyişle icrası çok kolaydır.

Diğer Alternatif Çözüm Yolu: TAHKİM

Tahkim, taraflar arasında çıkan uyuşmazlıkların, kendileri tarafından belirlenen hakemlerce çözümlenmesini amaçlayan özel bir yargı yoludur. Tahkim, kanunların metnetmediği konularda taraflar arasında doğmuş veya doğacak anlaşmazlıkların "Tahkim Sözleşmesi" veya "Tahkim Şartı" denilen bir akit hükmü uyarınca devlet yargısına başvurmadan taraflarca ve/veya yetkili şahıs ve mercilerce tayin edilmiş bulunan gerçek kişiler (hakemler) tarafından, hakem davası sonucunda verilen bir hakem kararı ile çözümlenmesidir.

Tahkim, son yıllarda küreselleşmenin bir sonucu olarak Tahkim özel bir yargı yolu olarak dünya çapında ön plana çıkmıştır.

Bunun çeşitli sebepleri vardır:

1. Tacirler arası ticari ilişkiler gelişmekte, bu gelişmeye paralel olarak da sözleşmeler sınırlar ötesi karakter almakta ve bu sözleşmelerden doğan uyuşmazlıklar da giderek çetrefilleşmekte ve daha fazla uzmanlık gerektirmektedir.
2. Her ne kadar genel mahkemelerde dava açmak daha ucuz ise de, davalar uzun sürmektedir. Buna karşılık tahkimdeki uyuşmazlıklar için karar genel olarak en geç altı ay içerisinde verilmektedir.
3. Uluslararası sözleşmelerde sözleşen taraflar, birbirleri-



nin ülkelerinin kanunlarını bilmedikleri ve yargılamanın nasıl işlediğini tahmin edemedikleri için bildikleri ve her ikisi için de eşit şartlar öngören tahkim yeri ve kurallarını seçmektedirler.

4. Ayrıca, tarafların kendi hakemlerini uyuşmazlık konusu olay hakkında bilgi sahibi uzmanları hakem seçme imkanları olması ve seçilecek üçüncü hakemin de objektif olarak, tahkim divanı tarafından nitelikleri bilinen kişiler arasından seçilecek olması, taraflara güven vermektedir.
5. Aynı şekilde, tahkim divanı tarafından bilirkişi seçilecekse, yine uzmanlar arasından seçilmektedir. Oysa genel mahkemelerde bilirkişi seçimine taraflar müdahale edememektedirler ve kimin seçileceğini bilememektedirler.

Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Aile Hukuku, Ceza Hukuku ve Kamu Hukuku alanı dışında kalan özel hukuktan kaynaklanan uyuşmazlıkların arabuluculuk yolu ile çözümlenmesini amaçlanmaktadır”



6. Ticari sırların korunması bakımından daha güvenli bir yargı yoludur.

İki tür tahkim vardır; bunlar kurumsal tahkim ve özel (ad hoc) tahkimdir.

Kurumsal tahkimde uyuşmazlık, tarafların atıf yapmış olduğu kurumun tahkim kural ve usullerine göre çözülür. Bu kurumlara örnek olarak;

- Milletlerarası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce - ICC),
- Londra Uluslararası Tahkim divanı (London Court of International Arbitration - LCIA),
- Amerika Tahkim Kurumu (American Arbitration Association - AAA),
- Tahkim Hakemleri Kurumu (Chartered Institute of Arbitrators).

Buna karşılık özel tahkimde, tahkime uygulanacak kural ve yönetmelikleri belli bir kurum belirlemekte, taraflar genelde Birleşmiş Milletler Tahkim Örnek kuralları (UNCITRAL

Model Law) gibi takip edecekleri kuralları kendileri kararlaştırmaktadırlar.

Tahkim kararlarının en önemli özelliği, hakemlerce verilen kararların, mahkeme kararı gibi geçerli olmasıdır

Hatta, çoğu ülkede hakem kararlarına karşı temyiz sebepleri sınırlanmış ve hakem kararlarının uygulanması kolaylaştırılmıştır. Ülkemizde de Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'nda, Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nda ve Milletlerarası Tahkim Kanunu'nda tahkime ilişkin getirilmiş genel kuralları bulmak mümkündür. Örneğin; 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nun 3 e maddesi şu hükmü içermektedir: "e) Uyuşmazlıkların çözümü Özel hukuka tabi olan yatırım sözleşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümü ile yabancı yatırımcıların idare ile yaptıkları kamu hizmeti imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinden kaynaklanan ya-

tırım uyuşmazlıklarının çözümü için; görevli ve yetkili mahkemelerin yanı sıra, ilgili mevzuatta yer alan koşulların oluşması ve tarafların anlaşması kaydıyla, milli veya milletlerarası tahkim ya da diğer uyuşmazlık çözüm yollarına başvurulabilir."

Tahkim yoluna başvurulabilmesi için, tarafların tahkime gidecekleri konusunda yazılı bir anlaşma yapmış olmaları gerekir. Buna ek olarak, sözleşmede, ihtilafın tek hakemle mi, yoksa üç hakemle mi halledileceği, tahkim yeri, tahkim dili ve ihtilafa uygulanacak maddi hukukun belirtilmesinde de yarar vardır.

Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'na göre; hakem kararları aleyhine ancak şu halde istinaf ve/veya temyiz yoluna gidilebilir:

- 1 - Tahkim müddetinin sona ermesinden sonra karar verilmiş olması,
- 2 - Talep edilmemiş bir şey hakkında karar verilmesi,
- 3 - Hakemlerin salâhiyetleri dâ-

hilinde olmayan meselede karar vermeleri,

- 4 - Hakemlerin, iki tarafın iddialarından her biri hakkında karar vermemeleri.

Karar düzeltme yolu tahkimde kapalıdır

Yargılamanın iadesi: Kesinleşmiş hakem kararlarına karşı yargılamanın iadesi

yoluna gidilebilir. Yargılamanın iadesi davası kararı vermiş olan hakemler tarafından incelenir. Tarafların hakem kararının verilmesinden önceki bir dönemde yargılamanın iadesini isteme hakkından feragat ettiklerine dair yaptıkları sözleşme hükümsüzdür.

Hakem kararları kesinleşmedikçe icra olunamaz

Hakem kararı yargıtay tarafından onanmak suretiyle kesinleşmiş ise, hakem kararının altına veya arkasına kararın kesinleştiğine dair bir şerh verir.

Hakem kararı süresinde temyiz edilmediği için kesinleşmiş ise bu halde hakem kararı kesinleşme şerhi ile birlikte mahkeme başkanı tarafından tasdik olunur bunun üzerine hakem kararı icraya konabilir.

Türkiye, doğu ve batı arasında köprü niteliği taşıyan coğrafi konumu ve doğu ve batı kültürlerini birlikte anlayabilmesi ve sahip olduğu modern hukuk sistemi ile yakın gelecekte, gerek iç hukukunda gerekse çevresindeki ülkeler arasında ve dünyada, bir uluslararası tahkim merkezi haline gelebilecek kapasiteye sahiptir.

Görüldüğü gibi genel olarak uyuşmazlıkların alternatif çözüm yolları diye adlandırabileceğimiz yargılama yöntemleri çare olabilirler.

OSB'lerle ilgili yeni düzenleme

TBMM SANAYİ, TİCARET, ENERJİ, TABİİ KAYNAKLAR, BİLGİ VE TEKNOLOJİ KOMİSYONU, SANAYİ-NİN GELİŞTİRİLMESİ VE ÜRETİMİN DESTEKLENMESİ AMACIYLA BAZI KANUN VE KHK'LARDA DEĞİŞİKLİK YAPAN KANUN TASARISI'NI, ÜÇ GÜNLÜK YOĞUN MESAİSİNİN ARDINDAN KABUL ETTİ. DÜZENLEMEDE SANAYİ BÖLGELERİ İLE İLGİLİ DEĞİŞİKLİK DE DİKKAT ÇEKİYOR.

Organize Sanayi Bölgesi (OSB) yer seçimleri kararlarında, komisyonadaki herhangi bir kurum, kuruluşun olumsuz görüş vermesi ve oy birliği sağlanamaması durumunda nihai kararı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verecek.

OSB alanı içinde Hazine veya kamu kurum ve kuruluşlarına ait arazilerin bulunması halinde bu araziler, yatırımların ve istihdamın teşvikine dair kanun kapsamındaki illerde bedelsiz devredilecek. Diğer illerde ise harca esas değerleri üzerinden peşin veya taksitle OSB'lere satılacak. Yer seçiminin kesinleşmesinden sonra OSB sınırları dışında kalan alanların planlanmasını, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı veya ilgili belediye en geç 1 yıl içinde yapacak.

Tüzel kişilik kazanan OSB'lerden, kuruluş tarihinden itibaren 6 ay içinde kamulaştırma işlemlerine başlayıp 2 yıl içinde uzlaşılmayan tüm parseller için tespit ve tescil davası açmayan veya tüm parseller için açılan davalar neticesinde bedeli ödemeyen OSB'lerin tüzel kişilikleri, tasfiye süreci başlatılarak resen terkin edilebilecek.

OSB'lerin su, elektrik ve doğalgaz gelirleri haczedilemeyecek ve amacı dışında kullanılamayacak. OSB vermekle yükümlü olduğu hizmetlerle ilgili katılımcılardan bağış alamayacak.

OSB'lere Proje Kredisi Verilecek

OSB'lere faaliyetleri için gerekli olan ve bakanlıkça uygun görülecek projeler için kredi verilebilecek, finans kuruluşlarından kullanılan krediler için ise kredi faiz desteği sağlanabilecektir.

Müteşebbislere tahsis edilen arsaların tapuları, katılımcı tarafından tahsis bedelinin tümüyle ödenmesi veya tahsis bedelinden kalan borç için teminat mektubu verilmesi, OSB'nin kesin olarak belirleyeceği arsa be-

delleriyle yapılacak diğer yatırımlara itirazsız katılacağına ilişkin noter tasdikli taahhütname vermesi hallerinde tesisi üretime geçenlere geri alım hakkı şerhi konulmadan, tesisi üretime geçmeyenlere ise geri alım hakkı şerhi konularak verilecek.

Katılımcının yönetmelikte belirlenen süreler içinde üretime geçmemesi ve kredi sözleşmesinin sona ermesi durumunda, tahsis için ödenen tutar toplamının tahsis tarihinden sonraki yıllar için yeniden değerlendirme oranlarına göre güncellenmesiyle elde edilen tutarın ilgilinin banka hesabına yatırılmasını müteakip, parsel OSB adına tescil edilecek.

OSB'ler, Bakanlıktan izin almak kaydıyla, OSB alanı içerisinde öncelikle kendi ihtiyacı olmak üzere elektrik üretim tesisleri kurma ve işletme hakkına sahip olacak. OSB'deki katılımcılar elektrik üretim tesisleri kurmak ve işletmek için OSB'den izin alacak.

OSB katılımcılarının enerji giderlerine dair düzenlemeler, serbest piyasa koşullarıyla oluşmuş fiyatlara müdahale edilmeksizin, Bakanlar Kurulunca yapılacaktır. Atık su arıtma tesisi işleten bölgelerden, belediyelerce atık su bedeli alınmayacak.

OSB'lerde Bedelsiz Arsa Tahsisi

Bakanlar Kurulu kararı ile belirlenen il ve ilçelerdeki OSB'lerde yer alan parseller, tamamen veya kısmen bedelsiz tahsis edilebilecek.

Bakanlık kredisi kullanan OSB'deki tahsis edilmeyen parseller, en az 10 kişilik istihdam öngören yatırımlara girişen gerçek veya tüzel kişilere tamamen veya kısmen bedelsiz tahsis edilebilecek. Bu durumda, tahsis edilen parselin değeri, Bakanlık tarafından OSB'ye verilen kredi geri ödemesinden mahsup edilecek. Düzenlemenin yürürlüğe gireceği tarihten önce gerçek ve tüzel kişilere bedelli tahsis edilmiş parseller için öde-

meler durdurulacak ve kalan meblağ Bakanlık tarafından OSB'ye verilen kredi geri ödemesinden mahsup edilecek.

Bakanlık kredisi kullanmayan ya da kredi borcunu ödemiş OSB'lerden de en az 10 kişilik istihdam öngören yatırımlara girişen gerçek veya tüzel kişilere, tamamen veya kısmen bedelsiz parsel tahsisi yapılabilecek. Bu durumda tahsis edilen parsel bedeli, OSB tüzel kişiliğine Bakanlık bütçesine bu amaçla konulacak ödenekten ödenecek.

Ar-Ge Desteği Verilecek

Yükseköğretim kurumlarının matematik, fizik, kimya ve biyoloji bölümleri temel bilimler mezunları, teknoloji geliştirme bölgelerinde destek kapsamına alınacak.

Temel bilimler alanlarında en az lisans derecesine sahip Ar-Ge personeli istihdam eden Teknoloji Geliştirme Bölgeleri firmalarının, bu personele ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutarı kadarlık kısmı, iki yıl süreyle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanacak. Destek, ilgili ayda Teknoloji Geliştirme Bölgesi firmasında istihdam edilen toplam personel sayısının %10'unu geçemeyecek. Bu destek, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri yönetici şirketlerinde istihdam edilen temel bilimler mezunu Ar-Ge personeline de aynen uygulanacak.

KOSGEB, Projelere Önden Ödeme Yapacak

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), işletmelere verilecek destekler için belirlenen usul ve esaslar doğrultusunda erken ödeme yapacak.

Sanayi siciline kayıtlı işletmelerin maliyet yüklerinin azaltılması amacıyla üretime yönelik elektrik kullanımlarından TRT payı alınmayacak.

Kullanılmayan markalar tehlikede

TESCİL İŞLEMİ, MARKA HAKKININ ELDE EDİLMESİ AÇISINDAN NE KADAR ÖNEMLİ İŞE, MARKA-NIN KULLANIMI VE KULLANIM ZORUNLULUĞU DA MARKA HAKKININ DEVAMINI SAĞLAMAK AÇISINDAN EN AZ TESCİL İŞLEMİ KADAR ÖNEMLİDİR. MARKA SİCİLİNİN KULLANILMAYAN MARKALAR İLE BOŞ YERE İŞGAL EDİLMESİNİ ENGELLEMEK, AYNI MARKAYI FİİLEN KULLANAN YA DA KULLANMAK İSTEYENLERE TESCİL YOLUNU AÇMAKTIR.

Marka, bir teşebbüsün mallarının veya hizmetlerinin diğer teşebbüslerin mallarından veya hizmetlerinden ayırt edilmesini sağlaması ve marka sahibine sağlanan korumanın konusunun açık ve kesin olarak anlaşılmasını sağlayabilecek şekilde sicilde gösterilebilir olması şartıyla kişi adları dâhil sözcükler, şekiller, renkler, harfler, sayılar, sesler ve malların veya ambalajlarının biçimi olmak üzere her tür işaretten oluşabilir.

Marka tescili bir zorunluluk olmamakla birlikte tescil, sahibini marka üzerindeki hakları is-

patlama yükünden kurtaran en önemli karinedir. Kaldı ki gelişen ekonomik ve ticari rekabet koşulları büyük ölçüde marka sahiplerinin bilinçlenmesine ve kendiliğinden tescile yönelmesine neden olmuştur.

Markanın ne olduğu ya da neden tescil edildiği aslında ticaret dünyasında oldukça bilinen bir konu haline gelmiştir. Bu yazımızda olabildiğince tekrardan kaçınarak, sizlere çok daha önemli bir konudan yani tescilli markanın kullanımından bahsetmek istiyoruz.

İşte tamda bu noktada konunun daha iyi anlaşılabilmesi ve nostalji özlemimizi gidermek için geçmişteki uygulamalardan bahsederek konuyu karikatürize etmek eğlenceli olabilir. 95'li yıllarda marka başvuru yapılabilmesi için marka örneğinin 5x5 cm boyutlarında renkli ya da siyah-beyaz örneğinin 20 adet çıktısının, imza sirkülerinin, noter onaylı vekâletnamenin, markanın tarifnamesinin ve marka hangi alanda kullanılıyor ise ilgili malın dilekçede belirtilerek ıslak imzalı bir şekilde hazırlanması, ücretinin bankadan yatırılıp dekontun bir suretinin dilekçeye eklenmesi ve zaman yarışında tüm evrakların elden Kurum'a teslim edilmesi gerekirdi. En önemli hususlardan bi-

risi ise dilekçede yer alan mal ve hizmetlerin iştigal belgesi ile tevsik edilmesi gerekiyordu.

Örneğin, çorap üretici olan bir imalatçı 95'li yıllarda marka tescili yaptırmak istediğinde talebini iştigal belgesi ile ve belgesinde yazılı olan işler ile sınırlı olarak yapabiliyordu. Eğer iştigal belgesinde şapkalar, kemerler yoksa marka tescili bu ürünleri kapsamıyordu.

İştigal belgesinin marka tescil başvurusunda ön koşullar arasından çıkartılması

Bu uygulamalar, Türkiye'nin de taraf olduğu birtakım uluslararası prosedürel ve uygulamaya yönelik tescili kolaylaştıran anlaşmalara bağlı olarak ve dijital gelişmelere bağlı olarak değişikliklere uğradı. Başvuruları kolaylaştıran bu değişikliklerin uygulama açısından belki de en önemlisi iştigal belgesinin marka tescil başvurularında ön koşullar arasından çıkartılmasıydı.

İştigal belgesinin başvurularda istenmesi ya da istenmemesi neyin göstergesidir şeklinde bir soru aklınıza gelebilir.

Markalar, kamu yararı gözetilerek ve ticari alanda kullanılması koşuluyla sahipleri adına



Figen Konak
Patent & Marka Vekili
ARCANORM MARKA
PATENT VE
DANIŞMANLIK



tescil edilmektedir. Yani tescil işlemi, marka hakkının elde edilmesi açısından ne kadar önemli ise, markanın kullanımı ve kullanım zorunluluğu da marka hakkının devamını sağlamak açısından en az tescil işlemi kadar önemlidir. Diğer taraftan, marka sicilinin kullanılmayan markalar ile boş yere işgal edilmesini engellemek, aynı markayı fiilen kullanan ya da kullanmak isteyenlere tescil yolunu açmaktır.

İstisnai belgesinin vaktiyle ön koşul olarak istenmesinin amacı ise markanın fiilen kullanıldığı mal ya da hizmetleri tespit etmek amacını taşımaktaydı. Üretilen, satılan ya da verilen hizmetle sınırlı bir marka koruması bahşedilmekteydi. Zaman içinde daha geniş bir perspektifte ele alınan marka kavramı, markanın kapsamının yalnızca üretilen ya da sunulan hizmetlerle sınırlı tutulmaması gerektiği sonucunu doğurdu. Böyle, üretilme ihtimali olan, ilişkili olan ya da tanınmışlığa bağlı olarak markaların kapsamı daha geniş bir şekil tescile konu edilebilmesinin önü açıldı. Dolayısıyla

sıyla, çorap üreten bir üretici üretimini yapmasa dahi markasını her türlü giysiler, takılar ve hatta ilgisi olmayan gıda sınıflarında da tescil ettirebilir hale geldi.

Tescil ettirene tescil tarihinden itibaren belli bir süre içerisinde markasını kullanma zorunluluğu

Pek tabi ki kanun koyucu tescilli markaların kamu yararını gözetmesi ve ticari alanda kullanılması koşulunu göz ardı etmeyip, tescil ettirene tescil tarihinden itibaren belli bir süre içerisinde markasını kullanma zorunluluğu getirerek, daha esnek bir uygulama getirdi.

Bu uygulamaların ülkelere göre değiştiğini biliyoruz. Bazı ülkeler halen Kullanıma dayalı ya da Kullanım Beyanına dayalı tescil sistemini benimsemektedir. Örneğin Amerika'da markalar kullanım ya da kullanım beyanına dayalı olarak seçenekli bir şekilde tescil edilebilmektedir. Kullanım beyanı yapılamayan markaların sicil den silindiği ya da üçüncü kişi-

lerin şikâyeti ya da itirazı üzerine iptalin yapıldığı uygulamaları benimseyen ülkelerde vardır.

Ülkemizde esnek bir sistem benimsenmiş ve Mülga 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'ye göre markanın kullanılması halleri ve bu hallere uymayan markaların iptaline cevaz veren madde aşağıdaki şekilde düzenlenmişti.

"Madde 14 – Markanın, tes-
cil tarihinden itibaren beş yıl
içinde, haklı bir neden olmadan
kullanılmaması veya bu kulla-
nıma beş yıllık bir süre için ke-
sintisiz ara verilmesi halinde,
marka iptal edilir.

Hangi durumlar markayı kullanma kabul edilir?

- Tescilli markanın ayırt edici karakterlerini değiştirmeden markanın farklı unsurlarla kullanılması,
- Markanın yalnız ihracat amacıyla mal ya da ambalajlarında kullanılması,
- Markanın, marka sahibinin izni ile kullanılması,

d) Markayı taşıyan malın ithalatı.”

Dolayısıyla, tescil tarihinden itibaren 5 yıl içinde kullanılmayan markaların iptali için açılan davalar, KHK'nın 14. maddesine dayandırılmakta ve bu madde kapsamında incelenmekteydi.

Ancak ilgili madde, Kanun Hükümünde Kararname'ye bağlı olarak düzenlendiği için oldukça tartışmalı hale gelmişti. Sonunda tamda 6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanununu taslağının Meclise gönderildiği tarihten çok kısa bir süre önce Anayasa Mahkemesi tarafından 14/12/2016 tarih ve E.: 2016/148, K.: 2016/189 sayılı Karar ile iptal edilmiştir. İptalin gerekçesi ise, 14. maddenin marka hakkını düzenlediği, marka hakkının bir mülkiyet hakkı olduğu, mülkiyet hakkının ise Kanun Hükümünde Kararnameler ile düzenlenemeyeceği ve bu bağlamda anılan hükmün Anayasa'ya aykırı olduğu gösterilmiştir.

Her ne kadar yukarıdaki uygulamalar, marka tescilinin ruhunda yatan amaca hizmet etmeyi amaçlamış olsa da fiilen

“Tescil tarihinden itibaren beş yıl içinde haklı bir sebep olmadan tescil edildiği mal veya hizmetler bakımından marka sahibi tarafından Türkiye’de ciddi biçimde kullanılmayan ya da kullanımına beş yıl kesintisiz ara verilen markanın iptaline karar verilecek”

başarılı olamamıştır. Geldiğimiz noktada, marka sicilinin adeta marka çöplüğüne dönmüş olduğunu görmekteyiz. Sicilin boş yere işgali en iyimser hal olup asıl karamsarlık yaratan durum tescilli olduğu mal ve hizmetlerde uzun yıllardır hiç faaliyet göstermediği halde, tanınmışlık vasfına haiz olmadığı halde, belki de hiç kullanılmayaacağı halde dahi gayet halis niyetler ile marka başvurusu yapanlara engel teşkil edecek şekilde itirazların yapılması, Kurul’a (YIDK) itirazların yapılması ve hatta son aşamada davaların açılmasıdır.

Bu durum zaman içinde Türk Patent ve Marka Kurumunda itiraz dosyalarının birikmesine ve sistemin hantallaşmasına, bir taraftan Mahkemelerde dava dosyalarının birikmesine neden olmuştur. Mali ve psikolojik açıdan yorucu süreçler içerisinde ticaret erbablarının motivasyonlarının düşmesi ise belki de en gereksiz detay olarak görülmektedir.

10 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe giren 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu ile Tescilli

Markaların Kullanımı konusunda bizce oldukça samimi hükümler getirilmiştir. Uygulamada bazı sorunlar yaşanacağı öngörülse de oldukça radikal uygulamaların getirildiği apaçık ortadadır.

Yürürlüğe giren Sına-i Mülkiyet Kanununun 26.Madesinde “İptal hâlleri ve iptal talebi” ana hatları ile aşağıdaki şekilde düzenlenmiş olup, Kurum bünyesinde kurulan Yeniden İnceleme ve Değerlendirme Dairesi Başkanlığı tarafından uygulanacaktır. Bu madde Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren yedi yıl sonra uygulamaya konacaktır. Bu tarihe kadar iptal yetkisi, aşağıdaki usul ve esaslara göre mahkemeler tarafından kullanılacaktır.

- Tescil tarihinden itibaren beş yıl içinde haklı bir sebep olmadan tescil edildiği mal veya hizmetler bakımından marka sahibi tarafından Türkiye’de ciddi biçimde kullanılmayan ya da kullanımına beş yıl kesintisiz ara verilen markanın iptaline karar verilecektir.
- İptal talepleri mahkemelerden değil Türk Patent ve

Marka Kurumdan istenecektir.

- Marka iptal talepleri, talep tarihinde sicilde marka sahibi olarak kayıtlı kişilere veya hukuki haleflerine karşı ileri sürülecektir.
- Markanın, beş yıllık sürenin dolması ile iptal talebinin Kuruma sunulduğu tarih arasında tescil edildiği mal veya hizmetler bakımından ciddi biçimde kullanılmış olması hâlinde, iptal talepleri reddedilecektir.
- İptal talebinde bulunulacağı düşünülmüş kullanım gerçekleşmişse talebin Kuruma sunulmasından önceki üç ay içinde gerçekleşen kullanım dikkate alınmaz.
- İptal hâlleri, markanın tescil edildiği bir kısım mal veya hizmete ilişkin bulunuyorsa, sadece o mal veya hizmet yönünden kısmi iptale karar verilir. Marka örneğini değiştirecek biçimde iptal kararı verilemeyecektir.
- İptal incelemesi sırasında hak sahibinin değişmesi hâlinde, sicilde hak sahibi olarak görünen kişiye karşı işlemlere devam edilecektir.
- İptal talepleri, iptali istenen markanın sahibine tebliğ edilir. Marka sahibi bir ay içinde talebe ilişkin delillerini ve cevaplarını Kuruma sunar. Söz konusu bir aylık süre içinde talep edilmesi hâlinde Kurum bir aya kadar ek süre verir. Kurum gerekli gördüğü takdirde ek bilgi ve belge sunmasını isteyebilir. Kurum, iddia ve savunmalar ile sunulan deliller çerçevesinde dosya üzerinden kararını verecektir.

Gereksiz itirazlara dikkat

Benzer bir uygulama benzer marka itirazları için de geti-



rildi. Mülga 556 Sayılı KHK'ya göre Resmi Marka Bülteni'nde yayınlanan markalara; önceki aynı ve benzer markaya dayalı olarak ilişkilendirilme ihtimali de dâhil, karıştırılma ihtimali varsa itiraz edilebilmekteydi. İtirazlar yalnızca benzerlik ve sınıf çıkışmasına göre yapılarak incelenmekteydi.

SMK ile birlikte bu tür itirazlar incelenirken, başvuru sahibi itiraz edenden, itiraz edilen mal ve hizmetlerde itiraza dayanak gösterdiği markasını Türkiye'de ciddi biçimde kullanmakta olduğunu kanıtlamasını isteyebilir. Kullanmıyor ise haklı sebebinin ispat etmesi de istenebilecektir. Kullanımın ispatlanacağı dönem ise itiraza konu markanın, başvuru tarihinden ya da varsa rüçhan tarihinden önceki beş yıllık süreyi kapsamaktadır.

İlana yapılan itirazlar incelenirken TÜRKPATENT gerekli görür ise tarafları uzlaşmaya teşvik edebilecektir. Uzlaşma ile ilgili hususlarda 7.6.2012 tarihli ve 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu hükümleri uygulanacaktır.

Aynı ve benzer markaların tescili için muvafakat yolu açıldı

Eski KHK'ya göre "Aynı veya aynı türdeki mal veya hizmetle ilgili olarak tescil edilmiş veya daha önce tescil için başvurusu yapılmış bir marka ile aynı veya ayırt edilemeyecek kadar benzer olan markalar" re'sen, yani ilk incelemede reddedilmekteydi.

SMK ile "BİRLİKTE VAR OLMA İLKESİ" getirilmiştir. Buna göre, aynı veya ayırt edilemeyecek derecede benzer markaların Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından re'sen ret gerekçesi teşkil etmesine engel olmak için, birlikte var olma an-



laşmaları ve muvafakatnameler kabul edilecektir. Her ne kadar söz konusu uygulamada kamu yararı konusu tartışmalı olsa da bundan sonra markanın ilk tescil ettiren sahibi muvafakat eder ise, aynı ve benzer sonraki marka aynı mal ve hizmet sınıfında tescil edilecek, ret edilmeyecektir.

Tescil edilen markanızı kaybetmemek için fiilen kullanın ve kullanım hangi mal ya da hizmetlerde gerçekleşiyor ise bunları kaydedin

Sonuç itibarıyla SMK'nın getirdiği düzenlemeler doğrultusunda ticari ve sına-i faaliyet gösterenlerin marka tescilinde dikkat etmesi gereken hususlar bizce şu şekilde sıralanabilir;

- Öncelikle tescilsiz marka ile faaliyet gösterilmemelidir.
- Marka tescilinin fiilen kullanımla haliyle gerçekleştirilmesi gerekir.
- Tescil yapılırken fiilen faaliyet gösterilen mallar ve hizmetlerde tescilli olduğunuzdan emin olmakta fayda var. Bunun için başvurusu yapılacak markanın mutlaka mal ve hizmet listesini inceleyiniz.

- Markanın kapsamını belirlerken mal ve hizmet listesinde kullanma ihtimalinizin olmadığı mallar ya da hizmetleri başvuru listesine koymamaya özen gösteriniz. Aksi halde marka iptalleri, uyuşmazlık halleri gibi durumlar ile karşı karşıya kalabilirsiniz.
- Tescil edilen markanızı kaybetmemek için fiilen kullanın ve kullanım hangi mal ya da hizmetlerde gerçekleşiyor ise bunları kaydediniz.
- Gazete haberleri, fuar katılımları, ihracat belgeleri, faturalar, reklam, promosyon çalışmaları, sponsorluk, lisans gibi markanıza değer katan faaliyetlerinizin belgelerini dosyalayarak, bilançonuzda marka değeri için bir kaleme yer veriniz.
- Markalı ürünleri taşıyan kataloglarınızın tarih içerir şekilde baskı yapılmasına özen gösteriniz.
- Tescilli marka portföyünüzü gözden geçirerek, önümüzdeki 5 yıllık süreçte kullanıp kullanmayacağınız konusunda bir strateji belirleyin.
- Tescil belgesinde yer aldığı halde, fiilen kullanmadığınız mallar ya da hizmetler varsa

bu mallar ya da faaliyet gösterdiğiniz hizmetler esas işti-gal konunuz ile ilişkili ise belki de yeni bir başvuru yapılması düşünülebilir.

- Hiç kullanılmayan mal ve hizmetlerin, 10 yıllık süre bitiminde kısmen yenilenerek elenmesi mümkündür. SMK'nın getirdiği yeniliklerden birisi de 10 yıl önce çok sınıflı şekilde tescil edilen bir markanın yalnızca bazı sınıflarda süresinin uzatılabilmesidir.
- Tanınmış markalar kullanım ispatı konusunda istisna hükümlerden faydalanabilir. Tanınmışlık statüsündeki bir markanın mutlaka tanınmış marka olarak tescilinin yapılması ve sicile işlenmesi gerekir.
- Marka izleme hizmeti alıyorsanız, tescil edilmek istenen benzer markanın yalnızca benzerliğine bakarak karar vermeyip, mal ve hizmet listesini de inceleyerek gerçekten itibasa, haksız rekabete mahal verip vermeyeceği ya da kötü niyetli olup olmadığı hususlarını göz önünde bulundurarak harekete geçiniz.
- Gereksiz itirazlardan kaçınmanızda fayda vardır, zira iptal ya da kullanım ispatı gibi olumsuzluklarla karşılaşmamak için bu durum önemlidir.
- Birlikte var olma ya da uzlaşma süreçlerinde konusunda uzmanlaşmış marka vekili ve avukatlar ile çalışılması gelecekte ortaya çıkabilecek sorunları öngörebilmeniz açısından önemlidir.

Her somut olayın kendine münhasır sonuçları ve çözümleri olduğunu da hatırlatmak isteriz. Bu nedenle mutlaka konusunda uzmanlaşmış kişilerden görüş alınmalıdır.

MHGF üyesi EGSD, tedarikçileri artık fuarda buluşturacak

BU YIL 25. KURULUŞ YILDÖNÜMÜNÜ KUTLAYAN EGE GİYİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (EGSD), ÇEYREK YÜZYILIN GETİRDİĞİ DENEYİM İLE SEKTÖRE YENİ BİR FUAR KAZANDIRACAK. EGSD BU KAPSAMDA 4 YILDIR “EGE TEKSTİL VE KONFEKSİYON TEDARİKÇİLERİ BULUŞMASI” ADIYLA DÜZENLEDİĞİ ETKİNLİĞİ, “TEKSTİL VE KONFEKSİYON TEDARİKÇİLERİ FUARI” ADIYLA FUARA DÖNÜŞTÜRECEK.

2018’de sektöre yeni bir fuar kazandırmak için çalışmalarını hızla sürdürdüklerini belirten EGSD Yönetim Kurulu Başkanı Atınç Abay, “1992 yılında dönemin Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel’in katılımı ile faaliyetlerine başlayan derneğimiz, bünyesinde yer alan üye firmaların da destekleri ile sektöre de nitelikli projeler üretirken gelişti ve 25 yıl boyunca sektöre önemli katkılar sağladı. Şimdi de 4 yıldır ger-

çekleştirmekte olduğumuz Tekstil ve Konfeksiyon Tedarikçileri Buluşması etkinliğini daha profesyonel bir seviyeye taşımak için düğmeye bastık” dedi.

Sektör daha fazlasını istiyor

EGSD olarak geleneksel- leştirdikleri tedarik buluşması- nın 4. yılında çok büyük ilgi gördüğünü ve sektörün artık daha fazlasını talep ettiğini be- lirten Abay, “Tedarik sektörü-

nün üreticiler ile buluşarak tic- cari faaliyetlerini geliştirmesi için dört yıldır gerçekleştirilen Tekstil ve Konfeksiyon Tedarikçileri Buluşması’nda, bir gün süre ve otel salonları artık bize yetmiyor. Tedarik sektöründe faaliyet gösteren üyelerimizin de yönlendirmesi üzerine et- kinliğimizi ülke geneline hitap edecek bir fuara dönüştürmeyi planlıyoruz. 11 yıldır derneği- mizin katkıları ile gerçekleştiril-mekte olan IF Wedding Fashion İzmir Fuarı’nın ardın-



dan, başta İzmir olmak üzere, bölgemize ve ülkemize yeni bir Fuar kazandırma amacındayız" diye konuştu.

"İhracat katkımız büyük"

Hazır giyim sektörünün ihracatta üst sıralardaki yerini korumaya devam ettiğini hatırlatan Abay, "Ülke için önemli katma değer ve istihdam yaratan hazır giyim sektörünü tedarik zinciri ile bir araya getireceğiz. Hazır giyimcileri-

miz yurt dışındaki ilgili tüm fuarları ziyaret ediyorlar, yeni ürünleri yeni firmaları tanıyorlar ama bazen aynı şehirde benzer ürünleri üreten firma ile tanışma fırsatını yakalayamıyorlar. Amacımız iki tarafı bir araya getirerek iş hacmini artırmaktır" dedi.

Ekonomik kalkınmaya hizmet ediyor

EGSD'nin Moda ve Hazır Giyim Federasyonu'nun (MHGF) kurucu üyeleri ara-

sında yer aldığını ve federasyonda başkan yardımcılığı görevini sürdürdüğünü hatırlatan Abay, "Ayrıca derneğimiz geçtiğimiz ay itibarıyla, İzmir için önemli bir kurum olan İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu üyeliğine kabul edildi. İzmir'in ekonomik kalkınmasıyla ilgili konuların konuşulup, tartışıldığı ve çözüm arandığı bir platform olan İEKKK'ya, derneğimizin de ciddi katkı koyacağına inanıyoruz" diye konuştu.



Atınç Abay
EGSD Yön. Krl. Başkanı

"Tematik lise" atağı MHGF üyesi TRİSAD'ın lisesinden başlıyor

Mesleki ve teknik eğitime ilginin artırılması ve gençlerin sektörün de desteğiyle nitelikli eğitim alması için bazı liselerde tematik eğitim verilecek.

Milli Eğitim Bakanlığı'nın (MEB) özel program uygulayan proje okulu kapsamında faaliyete geçirilen 'tematik mesleki ve teknik Anadolu liseleri', sektörle iç içe olacak.

16 tematik lise, 2017-18 eğitim öğretim yılı için başarılı öğrencileri alacak

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu'nun kurucu üyesi Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) girişimleriyle açılan Zeytinburnu TRİSAD Tekstil Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi de tekstil konusunda tematik lise seçildi. TRİSAD Yönetim Kurulu Başkanı ve ITO Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi Meclis Üyesi Mustafa Balkuv, bu gelişmenin sektör için umut verici olduğunu söyledi.

İş garantili tematik lisede sınıflar 30 kişi ile sınırlı

Okulu ileri teknoloji ile donattıklarını; öğretmenleri, Japonya ve Almanya'ya triko eğitimine gönderdiklerini belirten



Balkuv, "İş garantili tematik lisede sınıflar 30 kişi ile sınırlı. Teorik ve pratik eğitim birlikte verilecek. Sektör, eğitimde söz sahibi olacak" dedi.

Sektör temsilcileriyle 10 yıllık protokol imzalanacak

Tematik mesleki ve teknik Anadolu lisesi olarak eğitim ve öğretim yapacak okullara öğretmen ataması, yönetici gö-

revlendirilmesi, öğrenci nakil ve geçişlerine ilişkin usul ve esaslar da belli oldu. Bu liseler, meslek alanı ile ilgili orta ve büyük ölçekli işletmeler ile bunların temsilcisi kurum ve kuruluşlarla en az 10 yıl süreli iş birliği protokolleri yapacak. Protokoller, öğrencilerin işletmede beceri eğitimi ve stajı, mezuniyet sonrası istihdamı, öğretmenlerin mesleki gelişimleri, eğitim ortamlarının iyileştirilmesi gibi konuları içerecek.



Tahran'da açılan Türk Ticaret Merkezi ile İran'la ticarette yeni dönem

TÜRKİYE 50 MİLYAR DOLARLIK HEDEFLE, EKONOMİ BAKANI NİHAT ZEYBEKÇİ, TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ, YATIRIMCI VE İHRACATÇILARDAN OLUŞAN HEYETLE İRAN'A ÇIKARMA YAPTI.

Türkiye'nin dünyada açacağı 20 ticaret merkezinin ilki, İran'ın başkenti Tahran'da açıldı. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'yle İran İletişim Bakanı Mahmut Vaizi, geçen yıl itibarıyla iki ülke arasında 10 milyar dolara ulaşan ikili ticaretin artırılması için hedef yükseltti ve iki tarafın işadamlarına müjdeli haberi verdi.

Tercihli Ticaret Anlaşması (TTA) kapsamındaki ürün sayısı artırılması beklenirken ve serbest ticarete geçilmesi hedefleniyor. Bakan Zeybekci İran'a yaptığı ziyaret kapsamında İran Sanayi ve Maden Bakanı Muhammed Rıza Nimetzade ve İran İletişim

Bakanı Mahmud Vaizi ile bir araya geldi. Zeybekci burada Tahran'da faaliyete geçecek olan Türkiye Ticaret Merkezi'nin (TTM) açılışını TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ile beraber gerçekleştirirken, Türkiye-İran İş Forumu'nda bir konuşma yaptı. Görüşmelerde 3 yıl önce imzalanan tercihli ticaret anlaşmasına daha fazla ürünün dahil edilmesi için görüş alışverişinde bulunuldu. Şu an listede iki ülkeden toplam 265 ürün var.

Engeller kaldırılmalı

Vaizi'yle basın toplantısı düzenleyen Bakan Zeybekci, 2015 yılında imzalanan TTA'nın sonuçlarının alındığını belirten

Zeybekci, "Ana fikir İran, Türkiye arasında ticaretinin önünde hiçbir engelin olması, serbest ticaret anlaşmasının başlaması. Ulaştırma ve gümrüklerdeki engeller kaldırılmalı. TTA'yı devreye soktuk ve sonuçlarının alıyoruz" dedi.

İran'a ihracat yüzde 39 arttı

İki yıl önce yürürlüğe giren TTA ile geçen yıl Türkiye'nin İran'a ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 39 artarak 725 milyon dolardan 1 milyar doların üzerine çıktı. Bu yılın ilk 5 ayında İran'a ihracat TTA kapsamındaki ürünlerde yüzde 8 artarak 391 milyon dolara çıktı. TTA kapsamında İran'dan yapı-

lan ithalat ise 2016'da yüzde 42 artarak 32 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.

Türkiye-İran İş Forumu gerçekleştirildi

Tahran TTM açılış seremonisinin ardından Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımı ile başlayan Türkiye-İran İş Forumu'nda yaklaşık 200 katılımcı hazır bulundu.

Hedef: 30 milyar Dolar ticaret hacmi

Söz konusu forumda açılış konuşmasını yapan TİM Başkanı Mehmet BÜYÜKEKŞİ, son 10 yılda İran'a ihracatın artış trendinde olduğunu ifade ederek, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 2014 yılında koyduğu karşılıklı 30 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşmak için çalışmaların sürdüğünü belirtti.

Bu hedef kapsamında, 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren Tercihli Ticaret Anlaşması ile gümrük vergisi indiri-

mine/muafiyetine tabii ürünlerin her geçen yıl artmasının beklendiğinin altını çizen Büyükeksi, Türkiye Ticaret Merkezleri Projesi'nin ilk durağının Tahran olmasının da, Türkiye'nin İran ile olan ticarete verdiği önemin en büyük göstergesi olduğunu vurguladı.

Konuşmasının devamında Tahran TTM ile ilgili bilgiler veren Başkan Büyükeksi, söz konusu merkez aracılığıyla İran ile ticaretin ivme kazanacağını ve 30 milyar dolarlık ticaret hedefinin çok daha ilerisine geçileceğini belirtti.

Kürsüyü teşrif eden Bakan Zeybekci, Türkiye ve İran arasındaki ticaretin önündeki engelleri kaldırmak istediklerini ifade ederek, Tercihli Ticaret Anlaşması ile 265 üründe vergi kolaylığı sağladığını, ancak en büyük hedefin iki ülke arasında serbest ticaret anlaşmasının imzalanması olduğunu belirtti.

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci konuşmasının devamında, İran ve Türkiye'nin sadece İran'daki veya sadece Türkiye'deki de-

ğil, aynı zamanda da üçüncü ülkelerdeki, yani iki ülkenin de kültür coğrafyası dediğimiz üçüncü ülkelerdeki çok büyük iş birliği potansiyelini birlikte değerlendirebilmek kabiliyetine sahip iki ülke olduğunun altını çizdi.

Dünyanın birçok bölgesinde açılması planlanan TTM'lerin ülke ekonomisine katkıda bulunacağını belirten Bakan Zeybekci, İran TTM ile ilgili olarak da, "merkezin perakende bir satış noktası olmadığını, distribütörlerin ve firmaların ithalat ve ihracat bağlantılarını gerçekleştirdikleri bir ticaret merkezi olacağını" vurguladı.

Çok sayıda milletvekilinin yanı sıra, Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Vekili Tarık Sönmez, TİM Meclis Başkan Vekilleri Mustafa Çıkrıkcıoğlu ve Tahsin Öztiryaki, Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Güleç, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güle ve İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi de katıldığı iş forumu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin yaptığı konuşmanın ardından sona erdi. (TİM)

Hazır giyim Haziran ayında da ihracatta ikinciliğini korudu

Ihracat rakamları Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in katılımıyla Gaziantep'te, TİM 1000'de 30. sırada yer alan Altunkaya Şirketler Grubu tesislerinde açıklandı. Haziran 2017 ihracatı yüzde 1,8 artışla 12,1 milyar dolar oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükeksi, "Şunu gururla söyleyebiliriz ki, Kasım ayından bu yana yani tam 8 aydır ihracatta artış açıklıyoruz. Haziran ayında da Ramazan Bayramı sebebiyle 2 iş günü eksik olmasına rağmen ihracatımızı artırmayı başardık" diye konuştu.

Hazır Giyim 1,4 milyar Dolar'la otomotivden sonra geldi

Haziran'da miktar bazında ihracat yüzde 4,1, ilk 6 ayda ise yüzde 12,6 artış gösterdi. Haziranda ihracatın lideri yüzde 2,5 milyar dolarla yine otomotiv oldu. Bu sektörümüzün ihracatı haziran ayında yüzde 16,4 artış kaydetti. Otomotivi sırasıyla 1,4 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ile 1,3 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Haziran ayında en fazla ihracat artışını sanayi ürünlerinde; yüzde 178 ile Gemi ve Yat sektörü elde etti. Tarım ürünlerinde ise en fazla ihracat artışını yüzde 63 artış ile Zeytin ve Zeytinyağı sektörü yakaladı.

TÜİK'e göre yılın ilk 5 ayında ihracatın yüzde 9,5 gibi çok güçlü bir artış gerçekleştirdiğini hatırlatan Büyükeksi, yılın ilk 4

ayı için geçerli küresel verilere işaret ederek "Şu ana kadar 3 büyük rekor kırdık. Dünya ticaretinden aldığımız payı binde 8,9'dan binde 9'a çıkardık. ABD'nin ithalatındaki payımız binde 3'ten binde 3,1'e yükseldi. AB'nin ithalatındaki payımız ise yüzde 1,28'den yüzde 1,29'a çıktı" dedi.

En fazla artış yüzde 89 ile Rusya'da

En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında Haziran'da en fazla ihracat artışının yüzde 89,1 ile Rusya'da olduğunu söyleyen Büyükeksi, "Rusya'ya ihracatımızdaki bu artışta bu ülkeye yaptığımız yaş meyve ve sebze ihracatının 5 katına çıkması etkili oldu" dedi. Haziran ayında 122 ülkeye ihracat arttığını, 109 ülkeye olan ihracatın gerilediğini belirten Büyükeksi, "En fazla ihracat yaptığımız ilk 5 ülkeye bakacak olursak; Almanya'ya ihracatımız yüzde 4,4, İngiltere'ye ihracatımız yüzde 2,1, İtalya'ya ihracatımız yüzde 1,8, ABD'ye ihracatımız yüzde 14,1 ve Irak'a ihracatımız yüzde 4,4, ve artış gösterdi" diye konuştu.

ABD'nin payı yüzde 50,5'e yükseldi

Haziran ayında ABD'ye ihracatın yüzde 2,8 arttığını ifade eden Büyükeksi, "Böylelikle Haziran'da ABD'nin ihracatımızdaki payı 50,5 oldu. İlk 6 ayda ise ABD'ye ihracatımız 3 milyar dolar artış kaydetti" dedi. (TİM)

Geleneksel Osmanlı Kumaş Motiflerinin Yorumlanması ve Tekstil Tasarımı Eğitimine Etkileri

OSMANLI SÜSLEME SANATLARINDA KULLANILMIŞ OLAN MOTİFLER PEK ÇOK ALANDA FARKLI DÜZENLEMELERLE YER ALARAK, MİMARİ YAPILAR, İÇ DEKORASYON VE ÖZELLİKLE DE KUMAŞ SANATIYLA DÜNYACA TANINMIŞ VE ÜN KAZANMIŞTIR.



Yrd. Doç. Dr. Burcu Ay

Osmanlı kumaş sanatındaki süslemecilik Türk kültürünün değerlerini yansıtarak, geleneksel bir birikim oluşturmuştur. Geçmişe ait değerlerin Osmanlı kumaş sanatının izleriyle günümüze yansımaları, geleneksel motiflerin benimsenmesiyle ilişkilidir ve bunun bir sonucu olarak günümüz tekstillerinde ve tasarlanmış yüzeylerde gerek kumaş gerek giysi olarak görülmektedir. Osmanlı saray yaşantısında kullanılan kumaşların oluşumunda değerli malzemelere yer verilmiştir. Altın, gümüş işlemler ve çoğunlukla ipek elyaf olarak kendini gösteren değerli malzemelerle üretilmiş kumaşlar, estetik ve sanatsal niteliklere sahip tasarımlardır. Günümüz tekstillerinde çıkış noktası neresi olursa olsun tasarımın elemanları malzemeyle, renklerle, formla bütünleşmek zorundadır. Tekstillerde giysi yüzeylerini kaplayan motiflerin, renklerin ve süslemelerin bir aradılığı tasarımda yaratıcılığın izlerini oluşturur.

Tasarım, "Anlaşılabilir bir bütünün parçalarının organizasyonudur. (Bevlin, 1977, 3 10)"

Tasarımda gözlemsel ve düşünsel süreçlerin birlikteliği, desenler, renkler, süslemeler ve

formlarla ifade bulmaktadır. Tasarım elemanları kullanılarak yapılan ifadelendirmeler, geçmişten günümüze geleneksel olarak kabul edilen tanımlar ve kalıplarla etkilerini göstermektedir. Osmanlı kültürünü yansıtan motifler, giysilerde yüzey tasarımının temelini oluşturan geleneksel değerlere sahiptir. Düz dokumalar her alanda kullanılırken, bireydeki süsleme içgüdüğü ile doğan gereksinim sonucu, karmaşık desenli kumaşların dokunabilmesi teknik arayışlara neden olmuştur. Kumaş dokuma tarihindeki önemli gelişmelerden el-çekmeli tezgâhın bulunması, Osmanlı kültüründeki desenlerin ve motiflerin birleşimiyle yapılan yüzey tasarımlarının dokunabilmesine imkan tanımıştır. Bu anlamda Osmanlı kültüründe, saray yaşantısında kendini göstermiş yüzey tasarımları, günümüze dek hatırlanır olmuştur.

Farklı zaman dilimlerinde tasarımcılar tarafından modern yorumlar katılarak giysi tasarımlarına da yansıtılmaktadır

Osmanlı motifleri Türk kültürünün tarihsel süreçlerine eşlik ederken, bunların kazandırıldığı geleneksel ve estetik

etkiler, farklı zaman dilimlerinde tasarımcılar tarafından modern yorumlar katılarak giysi tasarımlarına da yansıtılmaktadır.

Cemil İpekçi ve Zuhal Yorgancıoğlu'nun tasarımları

Moda tasarımcısı Cemil İpekçi'nin "Bir Doğu Masalı Dört Mevsim" (2010) adlı defilesinden görünüm ve Zuhal Yorgancıoğlu'nun 2014'te Bilgi üniversitesinde sergilenmiş tasarımlarından görünümünde Osmanlı motiflerinin etkilerine rastlanmaktadır.

Tekstilin tasarlanmasında altyapı çok önemlidir. Kumaşın malzemesi ve yapısal özellikleri kadar yüzeyde verilecek olan desenin uygulanış yöntemi görsel kaliteyi belirlemektedir. Kumaşın dokunması esnasında yapılandırılan motifler ve yüzey planları kadar, bitmiş kumaş üzerine yapılan baskıyla desenlendirme işlemleri de kumaş yüzeyinde güzel algısını oluşturmaktadır. Sanatçının-tasarımcının araştırmacı tavrına, alışlagelmişin dışında olanı bulma hevesini yitirmeksizin, izlenimlerle ilerleme dürtüsü eşlik etmektedir. Bilginin varlığına ve gereksinimine karşı farkındalık, bir yoğunluk içinde odaklanma ihtiyacı ya-



Cemil İpekçi



Zuhal Yorgancıoğlu

ratmaktadır. Zarif ayrıntılarla bezenmiş, tekrarlanabilecek özgür desenler yaratma yönteminin geliştirilmesi, kumaşlarda dokumalarında süslemeye dair özelliklerin kalitesini arttırmaktadır. Osmanlı Saray sanatında desenler, geometrik, figüratif ve bitkisel türlerde işlenerek raport tekrarlarıyla kompozisyonda tasarım bütünlüğü sağlanmıştır. Natüralist üslupta lale, gül, sümbül, karanfil, asma dalı, hurma ağacı, çınar yaprağı tekstile uygulanan motifler arasındadır. Natüralist üslup Nakkaş Karamehi tarafından yaratılmıştır.

Natüralist üslubun ve geleneksel motiflerin kompozisyonu

Türklerin doğaya ve çiçeklere olan ilgisi, izlenimleri natüralist üslubu oluşturan motiflerin yüzeyde kompozisyonlar düzeninde yer almasını sağlamıştır. Natüralist üslubun yanı sıra çintemani, çin bulutu, hatayi, ay ve yıldız gibi geleneksel motifler de ilgi uyandıran kompozisyonların geliştirilmesine imkan tanımıştır. Yüzey çalışmalarının geometrik veya na-

türalist motiflerle renklendirilmesinde doğallık tercih edildiğinden görünüm gerçeğe yakındır. Geleneksel izlenimler uyandıran kumaş düzenlemelerinde genellikle oval madalyon denilen sistem kullanılarak kompozisyon düzeni sağlanmaktadır. Kompozisyon düzeni içinde sıklıkla yer alan nar, yıldız, süsen, nergis, kasımpatı ve bahar çiçekleri süslemelerde kullanılmıştır. Dekoratif özelliklerde ve geleneksel üslupta kullanılan motiflerin birlikteliğiyle oluşturulan kompozisyonlar sayesinde tekrarlanarak yerleştirilen motifler sıklıkla kullanılmıştır. Tasarımcılar, sonsuzluk prensibine göre bir dizilim içindeki kompozisyonlar üzerinde düşünerek, motiflerin birlikteliklerini yorumlama yeteneğine sahiptirler. Gerçekçi bakış açısıyla çizilmiş motifler kadar, stilize edilen bulutlar, rumiler, havansal ve nebati olarak gruplanan motifler tasarımcılar tarafından yorumlanmıştır.

Motiflerin yorumlanmasında tasarım süreçleri üzerindeki etkisini gösteren izlenimler, araştırmalar ve sağlanan

bilgi bakış açılarının çeşitlendirilmesinde önemli bir role sahiptir. Tasarımcının anlam ve bütünlük bakımında doğru bağlantılar kurması tasarımın kaderini etkileyen önemli faktörlerdendir. Buna bağlı olarak bilgiyle donanım kazanmak ve gelişmek, sanat-tasarım çalışmalarında özgünlüğü ve çeşitliliği yakalayarak, boyut katmanın gereğidir. Bu anlamda günümüz tasarım öğrencileri tarafından araştırılarak birçok uygulamaya esin kaynağı olan Osmanlı motifleri temel sanat öğeleri çerçevesinde değerlendirilmekte ve bu sayede biçimlendirme diline ilişkin arayışlar sürdürülmektedir.

Osmanlı desenlerinde önemli bir yere sahip olan karanfil

Burcu Ay'ın (2012) atölye uygulamaları esnasında oluşturulmuş dokuma kumaş deseni ve yelek tasarımından görünümde, Osmanlı desenlerinde önemli bir yere sahip olan karanfil motifinden esinlenilmiştir.

17.yy da yapılmış stilizasyonlarla kumaş desenlerinde

“Türklerin doğaya ve çiçeklere olan ilgisi, izlenimleri natüralist üslubu oluşturan motiflerin yüzeyde kompozisyonlar düzeninde yer almasını sağlamıştır. Natüralist üslubun yanı sıra çintemani, çin bulutu, hatayi, ay ve yıldız gibi geleneksel motifler de ilgi uyandıran kompozisyonların geliştirilmesine imkan tanımıştır”



yaygın olarak kullanılan gül ve lale motifine ek olarak karanfil motifi yelpaze formuna yakın görünümde yorumlanmıştır. Bilgi ancak şekle ulaştığında varlığına dair bir tanıma ve birikime sahip olabilmektedir. Tasarım araştırmalarının ve uygulamalarının geliştirilmesine imkan tanıyan silüet, oran-hat, işlev, detaylar, renk, kumaş, baskı-süsleme, tarihi referanslar ve çağdaş eğilimler olmak üzere çeşitli öğeler bulunmaktadır. Tasarım öğrencileri eğitimle edindikleri birikimleri, temel sanat eğitiminin içeriğini oluşturan anlatım teknikleri, içsel estetik değerler ve dışsal estetik görüntü öğeleriyle ifade edebilmektedir. Tasarım öğrencileri seçimleri sırasında nesneyle geçmişte edindiği bilgiyi birlikte değerlendirmektedir. Nesneyle geçmişte edinilen bilgi sayesinde özne-nesne etkileşiminin devamlılığı sağlanmaktadır. Bu etkileşimin devamlılığına dair iyi bir örnek

vermek gerekirse, yarattığı çeşitlilik ve zenginlikle yaratıcı düşünme atmosferini oluşturan Osmanlı motifleri tasarım öğrencilerinin araştırmalarına konu olmaktadır. Tasarım eğitiminde geleneksel yöntemlerin modern yaklaşımlarla birliği sağlanmalı ve öğrenciye bilgi birikiminin yapılandırılmasına rehberlik eden teoriye dayalı uygulamalarla temel özellikler kazandırılması hedeflenmelidir.

Tasarım kültürünün önünü açmak adına iş olanaklarını yönetenlerin öğrencilere deneyim kazandıracak koşulları yaratmaları önemli

Öğrenciler tarafından yönlendirilen sorulara akılda kalıcı pratik ve öğrencilerin mezun olduktan sonra uygulayacakları kariyer planlamalarına rehberlik eden cevaplarla yaklaşmalıdır. Tasarım eğitiminde

teoriye dayalı pratik bilgilerle ilerleyiş, iyi bir iletişim ortamının sağlanmasıyla öğrencilerin deneyimlerine rehberlik etmektedir. Temel niteliklerin başında çalışma disiplini ve izlenimlere anlamlar yükleyerek bağlantılar kurabilen düşünce mekanizması, yaratıcı potansiyeli beslemektedir. Bu aşamalardan geçerek ortaya çıkarılan ve geliştirilen yaratıcı potansiyelle öğrenciler kariyer hedeflerini belirlemektedir. Tasarım kültürünün önünü açmak adına iş olanaklarını yönetenlerin öğrencilere deneyim kazandıracak koşulları yaratmaları gerekmektedir. Firma yöneticilerinin bu denli farkındalık kazanmış olmasıyla tasarım değerlerine tanınan imkanlar yaygınlaşmaktadır. Bir bütünü oluşturan etki elemanlarının hareketi düzen ve niteliğin belirleyicisidir. Tasarım kültürünün yapılaşmasında etki elemanlarıyla düzen ve niteliğin belirleyicisi olan tekstil fir-

maları tasarım öğrencilerinin eğitimsel süreçlerindeki başarıları ilerleyiş göz önünde bulundurmalıdır. Eğitim süreçlerindeki gelişim tasarım kültürünü daha kapsamlı hale getirmek ve hem tasarımcılara hem de sektöre kimlik kazandırmak adına desteklenmelidir.

Yrd. Doç. Dr. Burcu Ay

Eğitim süreçlerindeki gelişim tasarım kültürünü daha kapsamlı hale getirmek ve hem tasarımcılara hem de sektöre kimlik kazandırmak adına desteklenmelidir"

Dünyanın sayılı, ülkemizdeki ilk ve tek Deri Mühendisliği Ege Üniversitesi'nde

LİSANS VE LİSANSÜSTÜ DÜZEYDE EĞİTİM VEREN EGE ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ DERİ MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK, DÜNYA ÜZERİNDE İSE BU ALANDA EĞİTİM VEREN BİRKAÇ AKADEMİK KURUMDAN BİRİDİR.

Türkiye'deki tek, dünya üzerinde ise deri ve ayakkabı sanayine yönelik eğitim veren birkaç akademik kurumdan biri olması sebebiyle, bölüm mezunları yurt içinde ve yurt dışında yüksek iş bulma imkanına sahiptir. Özellikle iyi derecede en az bir yabancı dil bilenler yüksek ücretlerle iş bulabilmektedirler. Bu bölüme yurt dışından eğitim için öğrenciler de geldiği için uluslar arası bir bölüm niteliğindedir. Mezunlar sadece deri ve ayakkabı üretiminde değil, aynı zamanda moda ve tasarım alanlarında da kendilerini geliştirerek kariyer yapma imkanına sahiptir.

Deri mühendisleri Türkiye'deki ve yurt dışındaki; deri fabrikalarında, kimyasal madde üreten ve pazarlayan firmalarda, deri tasarımı ve moda kuruluşlarında, deri konfeksiyon işletmelerinde, ayakkabı fabrikalarında, suni deri fabrikalarında, ar-ge kuruluşları ve laboratuvarlarda ve sektörel danışmanlık firmalarında çalışma olanaklarına sahiptir.

Ayrıca, yüksek lisans ve doktora eğitimlerine devam ederek akademik kariyer yapabilmektedir.

Neden Deri Mühendisliği Bölümü?

Deri ve Deri Ürünleri (giysiden ayakkabı ve çantaya, otomotiv ve mobilya döşemesinden dekoratif tasarımlara kadar) oldukça büyük ve zengin bir sanayi dalıdır.

Bu alanda eğitim almış mühendisler Türk ve Dünya Deri Sanayi tarafından yüksek talep görmektedir.

Ege Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren Deri Mühendisliği Bölümü, Türkiye'deki tek, dünya üzerinde ise bu alanda eğitim veren birkaç akademik kurumdan bi-



Ege Deri Sanayicileri Derneği Bşk. Eyüp Sevimli (solda) kariyer günlerinde.

ridir. Dolayısıyla mezunlarımız yurt içinde ve yurt dışında yüksek iş bulma imkanına sahiptir.

Yurt dışındaki eğitim kurumları ve sanayi kuruluşlarıyla yaptığımız işbirlikleri, Bölümümüze uluslararası bir nitelik kazandırmaktadır. Çok sayıda öğrencimiz, eğitimlerinin bir kısmını ve stajlarını yurt dışında yapmaktadır.

Bölümümüz, ulusal ve uluslararası bilimsel toplantılara, sanayicilerle öğrencileri buluşturan çeşitli etkinliklere ev sahipliği yapmaktadır. Bu sayede öğrencilerimiz, kariyerlerinin temelini oluşturacak bilgi, görgü ve bağlantılara sahip olabilmektedir.

Öğrencilerimizin, yan dal ve çift ana dal programları kapsamında, mühendislik fa-

kültesinin diğer bölümlerinde eğitim alma ve ikinci bir diplomaya sahip olma imkanları bulunmaktadır.

Çeşitli sosyal ve kişisel gelişim etkinlikleri sayesinde, öğrencilerimiz iş hayatına avantajlı bir başlangıç yapmaktadır.

Deri Mühendisleri Türkiye'deki ve yurt dışındaki; deri fabrikalarında, kimyasal madde üreten ve pazarlayan firmalarda, deri konfeksiyon işletmelerinde, deri ürünleri tasarımı ve moda kuruluşlarında, ayakkabı tasarımı ve üretimi yapan firmalarda, suni deri fabrikalarında, mağaza zincirleri ve markaların satın departmanlarında, AR-GE kuruluşları ve Laboratuvarlarda, kamu kurum ve kuruluşlarında, Sektörel danışmanlık firmalarında çalışma olanaklarına sahiptir.

“Liman” konusu farklı boyutuyla İstanbul Modern’de

İSTANBUL LİMANI OLARAK BİLİNER SALIPAZARI LİMAN SAHASINDA, MODERN BİR MÜZE BİNASINA DÖNÜŞTÜRÜLMÜŞ BİR ANTREPODA FAALİYETLERİNİ SÜRDÜREN İSTANBUL MODERN’İN SERGİSİ, LİMAN KONUSUNU FARKLI BOYUTLARIYLA İŞLİYOR. COĞRAFİ BİR KONUM OLMANIN ÖTESİNDE, TOPLUMSAL VE EKONOMİK BİR ETKİLEŞİM ALANI OLARAK LİMAN BÖLGELERİNİ GÖRSEL SANATLARDAKİ YANSIMALARIYLA ARAŞTIRAN SERGİ, “LİMAN” KAVRAMININ SEMBOLİK VE METAFORİK AÇILIMLARINA DA YER VERİYOR.

İstanbul kentinin deniz ve limanlarla ilişkisini vurgulayan “LİMAN”, 19. yüzyıldan günümüze Türkiye sanatında deniz kenarında ve liman çevrelerinde gelişen kültürel ve toplumsal hayatı mercek altına alıyor.

Türkiye’de denizcilik kültürü, toplumsal tarih ve görsel sanatlar alanında küratöryel bir araştırma ile hazırlanan sergi kapsamında bir zaman çizelgesi de sunuluyor. Theodosius (Yeni-kapı) Limanı’na dair arkeolojik çalışmalardan günümüze İstanbul kentinin tarihini limanlar üzerinden özetleyen zaman çizelgesi, kentin deniz ve limanla olan ilişkisine dair belli başlı dönüşüm ve kırılmalara işaret ediyor.

“LİMAN” sergisi kataloğu küratörlerin kaleminden serginin kavramsal çerçevesini anlatan yazıların yanı sıra sergideki sanatçılar ve yapıtlarla ilgili metin, alıntı, fotoğraf ve görseller sunuyor. Zaman çizelgesi bölümü ve çizelgeye danışmanlık yapan Kadir Has Üniversitesi İstanbul Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Murat Güvenç’in modernleşme sürecinde İstanbul limanlarının değişimini incelediği makalesi

de Türkçe-İngilizce sergi kataloğunda yer alıyor.

Venedik Bienali 15. Uluslararası Mimarlık Sergisi’ndeki Türkiye Pavyonu için hazırlanan “Darzanà: İki Tersane, Bir Vasıta” projesi kapsamında tasarlanıp Haliç tersanesinde üretilen Başarda adlı tekne ise, “LİMAN” sergisi kapsamında müze bahçesinde yeniden kurularak izleyiciyle buluşuyor.

Sanatçılar: Nevin Aladağ, Meriç Algün Ringborg, Hüseyin B. Alptekin, Avni Arbaş, Volkan Aslan, Turgut Atalay, Antonio Cosentino, Darzanà (Feride Çiçekkoğlu, Mehmet Kütükçüoğlu, Ertuğ Uçar), Hasan Deniz, Cevat Dereli, Abidin Dino, Burhan Doğançay, Feyhaman Duran, Mıgırdiç Givanian, Ara Güler, Nedim Günsür, Nuri İyem, Özer Kabaş, Borga Kantürk, Gülsün Karamustafa, Volkan Kızıltunç, Muhsin Kut, Mıgırdiç Melkon, Yasemin Özcan, Serkan Özkaya, Sébah & Joaillier, Arslan Sükan, Hüsnü Tengüz, Cemal Tollu, Selim Turan, Ömer Uluç, xurban_collective (Güven İncirlioğlu, Hakan Topal), Mümtaz Yener, Fausto Zonaro

Küratörler: Çelenk Bafra, Levent Çalıkoğlu

Asistan Küratörler: Aslı Can, Senem R. Kantarcı





Kosta Rika'nın en önemli heykeltıraşlarından José Sancho Pera'da

Kosta Rika'nın en önemli heykeltıraşlarından José Sancho, eserlerinde çok geniş bir yelpazeye yayılan temalar izler ama doğa vazgeçilmez çıkış noktasıdır. Kendine has kavramsal üslubuyla ürettiği eserleri yerel ve küresel, tikel ve evrensel arasında kurulabilecek diyaloga iyi bir örnektir.

Sanat tarihçisi ve eleştirmen Mária Enriqueta Guardia Yglesias küratörlüğünde gerçekleşen sergi sanatçının hayvan ve figür temalarına odaklanır. Picasso, Brancusi gibi sanatçılardan ilham almışsa da so-



yuta az yönelir, doğadan esinlendiği betimlemeleri yerleştirildiği mekânlar ile sürekli

bir diyalog halindedir. Çoğu eseri bulunduğu çevreye kök salar ve bu sayede evreni hatırlatan zamansız bir mekâna yedirilerek bireyselle evrensel arasındaki bağlantıyı yazarlar.

Doğduğu topraklardaki Hispanik ve Kolomb öncesi sanattan da etkilenen ve bu etkiyi yeni bir okumayla sunan sanatçı, farklı malzemeleri ustalıkla kullanır; ahşap, granit, mermer, bronz, demir levhalar ve buluntu nesneler, ele aldığı hayvan formları ve sayısız dişilik temsiliyi yeniden yaratmasını sağlar.

Cibali Tütün Fabrikası'nın makina, eşya, belge ve fotoğrafları Rezan Has Müzesi'nde

2005 yılından bu yana Cibali Tütün ve Sigara Fabrikası'nda kullanılan makinaların, eşyaların, belgelerin ve fotoğrafların ait oldukları yere dönebilmeleri adına verilen mücadele 2008 yılında sonuçlanmış ve eserler İslam ve Bilim Teknolojileri Müzesi envanterine kaydedildikten sonra Rezan

Has Müzesi'ne geçici süre ile devredilmiştir. Bir asırdan fazla bir geçmişi bulunan Cibali Tütün Fabrikası ruhunu yeniden yaşatmak ve bu kültür birikimini gelecek nesillere taşımak adına, fabrikadan günümüze ulaşmayı başarmış tütün ve sigara makinelerini, her türlü belge ve bilgiyi; 2009 yılında başlayan ve yaklaşık 2 yıl süren titiz

bir konservasyon/restorasyon ve araştırma sürecinden sonra evlerine dönen eserler ziyaretçilerle paylaşılıyor. CTF'ye ait yaklaşık 2600 eserlik koleksiyona dair düzenlenen uzun soluklu projenin ikinci ayağı olan bu sergi, koleksiyona ufak bir kapı aralıyor. Sergi 30 Aralık 2017'ye kadar gezilebilecek.





MHGF Attraction Centres Promotion Programme

Dear my friends,

Many incentives went into operation to increase investments in economically relatively less developed regions of our country. But, the results in expected level were not obtained so that people of the region did not notice the business and investors did not closely examine the mentioned regions with these incentives. Finally, our Federation, which is the only common umbrella organization and representing 25 sectoral and regional associations throughout Turkey, undertook an important duty after Attraction Centres Programme declared by the Cabinet Decision on January related with incentive system gone into operation in 2012. The target is using Attraction Centres Programme and investment incentives in operation relevantly and exactly and be result-oriented. Therefore, we implemented this programme, which will provide infrastructure for cooperation, meet us opinion leaders, make us examine our cities provided incentives on-site within our base having nearly 8 thousand member companies. Our work is also important in terms of informing public leaders and public of the mentioned cities about investments of

ready-to-wear sector and convincing them within its other side. As we Fashion and Apparel Federation started an Attraction Centres Promotion Programme to direct labour-intensive ready-to-wear investments to these regions and make Attraction Centres Programme successful in Eastern and Southeastern Anatolia regions. We aimed to carry these cities to the agenda of public opinion and show the potential of city on-site by taking a delegation including the representatives of national press with business people to some of 23 Attraction Cities separated five regions.

We realized our first appointment in Iğdır between the dates 18-21 May within this scope. Iğdır Investment Opportunities in Textile-Ready-to-Wear and Promotion Days was very successful, which we have organized by the precious contributions of Governorship of Iğdır and its Municipality, cooperation of Serhat Development Agency (SERKA) and the under the leadership of Chamber of Industry and Commerce of Iğdır (ITSO). It was subjected to more than 150 news including national TV channels and carried this region to the agenda of the country. Within our programme, we aim to promote our economically relatively less developed regions to

public opinion, investor and our sector and also direct basic manufacturing from our cities realizing composite one to mentioned regions. In this way, we want to make our cities called attraction centres ones in some basic products and direct labour-intensive ready-to-wear investments on one hand, on the other hand we want our big cities like İstanbul and İzmir focus on innovative and value-added manufacturing. Within this scope, our second stop of our programme will be Van. Ready-to-wear investor will find the opportunity and threats of Van on-site. We aim to realize these meeting in a city among these five regions declared as "Attraction Centre" at least until the end of January, operate incentives productively by descending to base in this way and contribute to use resources properly.

I thank both especially to governorships, municipalities, chamber of industry and commerce, development agency and NGO's and official and private body and institutions, and everyone participated to our programme from our sector, offer my love and respect.

Hüseyin Öztürk

Fashion and Apparel Federation
Chairman of Executive Board

2107 was a Year of Breakthrough for Turkish Export

The year 2016 was spent with global uncertainties, regional and environmental clashes and agenda of 15th July treacherous coup attempt. We proactively struggled against the large-scale influences of all these negative incidents. In this way, we carried out all difficulties successfully in 2016. In fact, we showed the success of keeping the exportation, which is the locomotive power of Turkey's development performance, in peg. We reached to the highest levels of all times by increasing our share we obtained from the import of EC to 1.28% and the one from world trade to 0.89%.

"Attraction Centres Programme aims to increase export, employment and production by boosting the investment atmosphere in 23 cities"

Of course, the supports and incentives, the life buoy for Turkish economy, for in export and investments fields provided by Turkish government assumed a vital duty. In fact, our many problems, which became obstinate for long years, arrived at solutions in this way. In other words, these supports became the most important element of incentive in turning darkness to lightness for Turkey. In this period, some of incentives gone into effect especially focused on big international investments as project-based super



incentives or investments incentives including middle and advanced technology. And some of them are based on overcoming economic development differences like in Attraction Centres Programme. In this context, Attraction Centres Programme, gone into operation on 2016 November, aims to increase export, employment and production by boosting the investment atmosphere in 23 cities. The applications have already surpassed the expected. It is certain that the programme will fill many gaps especially like preventing immigration, developing human resources and increasing competitive power in this unique regions.

As we Turkish Exporters' Assembly (TİM), which is the rep-

resentative of 67 thousand companies providing employment to 3.1 million people, declared 2017 as The Year of Breakthrough in Export. We continued to emphasize the importance of value-added manufacturing in providing sustainable export increase of Turkish exporters by increasing their global competitive power. For this purpose, we always mention about focusing on branding, design, innovation and R&D works and necessity of speeding up these in every media. We do not only aim to make Turkey a playmaker country in economy in its geography, but also in tourism, education and education in the world.

We all can see that our prediction for declaring the year

we spend as a year of breakthrough is very right. We also began to see the results of our struggles in the figures announced. The 5% rate of growth, which Turkey caught in the first quarter of 2017, was the highest first quarter figure since 2014. Net foreign trade made a 2.2 point contribution to national development within our expectations. Besides, Turkish export also increased 8.2% in the same period.

We continue to see the influences of these supports and incentives in the medium term to make Turkey an economy including a 25 thousand dollar national income per capita, exporting 150-billion dollars and 500-billion dollar good in 2023. It must not be forgotten that the biggest attraction resource needed for national and international investment only lie on predictable and stable economic atmosphere. In this context, we also progress on a very positive way in the year 2017 by the acceleration given with the precautions and supports provided by Turkish government.

As we TİM continue to work without stopping for reaching the targets we determined exactly to realize a sustainable export increase, manufacture and export value-added products, increase the contribution of export to Turkish economy.

Mehmet Büyükekşi

President of Turkish Exporters' Assembly (TİM)

Turkish Ready-to-Wear Industrialists Examined the Investment Potential of Iğdır On-Site

FASHION AND APPAREL FEDERATION (MHGF) MET BUSINESS PEOPLE IN IĞDIR WITHIN IĞDIR INVESTMENT OPPORTUNITIES IN TEXTILE-READY-TO-WEAR AND PROMOTION DAYS, WHICH IT HAS ORGANIZED FOR THE FIRST TIME IN THE SCOPE OF ITS ATTRAC-TION CENTRES PROMOTION PROGRAMME.

Iğdır was the first step for MHGF, which started a special programme to promote 23 Attraction Centre cities declared by the government in Eastern and Southeastern Anatolia regions to textile and ready-to-wear manufacturers. Ready-to-Wear investors

from many different regions of Turkey participated to Iğdır Investment Opportunities in Textile-Ready-to-Wear and Promotion Days organized between the dates 18-21 May 2017 by the contributions of Governorship of Iğdır, Municipality of Iğdır, Iğdır Chamber of

Trade and Industry with University of Iğdır and by the collaboration of Serhat Development Agency (SERKA) and MHGF.

The question marks on minds were tried to be cleared up by the two panels titled "Can textile and ready-to-wear play a leading role in the devel-





opment of Iğdır?" and "What does Iğdır promise to textile and ready-to-wear investors?" organized at ITSO on the second day after the conference at Iğdır University on 18th May 2017.

The Investor Was Informed On-Site

Hüseyin Öztürk, President of MHGF, who made a consideration after the event, told: "Ready-to-Wear manufacturer found the opportunity to know about Iğdır and be informed exactly from the first hand and on-site by visiting this city", by stating Iğdır Investment Opportunities in Textile-Ready-to-Wear and Promotion Days was realized with a success more than expected.

23 Attraction Centres Must Be Partners but Not Competitors

President Hüseyin Öztürk, who emphasized ready-to-

wear must be a leading sector for attraction centres, told as: "There is no other sector, which can only be invested with thousand dollars for each employee. The potential of the city must exactly be analysed and a pilot region in ready-to-wear must be chosen according to this. In this way, our 23 attraction will be partners completing each other, but not compete with each other."

"Young People Must Be Integrated to Manufacturing with Vocational Education"

MHGF President Hüseyin Öztürk, who drew attention that demand for labour will increase within new investments, told: "There is young and dynamic population in these regions. We must quickly provide our young people vocationally within vocational colleges and high-schools as well as fast vocational courses."

The delegation of MHGF, which examined in Iğdır OIZ and some regions of the city in the scope of the programme participated by many national press representatives, also went to Nakhichevan as a cultural visit.

"Fist, we must categorize declared cities in terms of human resources, logistics and infrastructure, and explore SWOT analyses. We must declare these cities as plot area in certain and standard products in ready-to-wear according to results obtained"

İDMİB PRESIDENT MUSTAFA ŞENOCAK:

“Turkish leather is famous with its high customer satisfaction and high-quality all over the world”



Turkish leather has begun to be got famous with its quality after Turkey opened to foreign markets with the years 1980's. We talked about the leather sector's trip in global competition and its present position with Mustafa Şenocak, President of Istanbul Leather and Leather Products Exporters' Association (İDMİB). Şenocak says: "It is famous with its high customer satisfaction and high-quality all over the world", by stating they trust to the quality of Turkish leather.

Could you consider the structural position of Turkish leather and shoe sectors by telling shortly about their historical development?

Leather sector is a sector that is nearly coeval with the history of humanity. We know that the history of leather sector

dates to very old times in the geography we live. The share of our sector, which always has an important position in every period, began to increase in the economy in the years 1970's. It became a gradually developing sector because of our rising trade with Russia in a serious level in the years 1990's.

Leather and leather products sectors, which mostly displays activity with SME's in our day, provides employment to 60 thousand people with 6300 companies, which 5 thousand of them was exporters. Although the latest problems caused many difficulties in our sector, I can say that it seriously entered to a process of recovery by the supports provided and very important steps were taken for the solutions of many problems within the year 2017.



Could you mention the performance of Turkish leather sector in last 5 years with figures in exportation?

Our sector is on the rise for long years and has a gradual increasing trade volume. Our exportation, which was nearly 1 billion dollars 10 years ago, has reached to twice much of it by reaching to 1.9 billion dollars in the year 2013. Our sector provided a 19 percent increase comparing to 1.6 billion dollar exportation volume realized in 2012 with its export figure in 2013. A small decrease has been observed in our export due to the crisis and regional chaos and it realized nearly a 1.9 billion dollar export in 2014. The shrinkage in our export has increased due to the certain incidents with Russia and escalation of the regional crisis after 2015. It reached to a 1.5 billion dollar trade volume in 2015 and 1.4 billion dollar in 2016. And the year 2017 shows us promises that we will catch same trade volume in previous years and the shrinkage will reverse.

“Turkish leather and leather products export to Russia increased 73.8 percent compared to the first five months of 2016”

A new boom especially in Russia and important markets of the sector is mentioned. What kind of developments were experienced in the first 5 months of this year? Although we have experienced a difficult process for our sector for last few years, we always trusted to long-standing past, experience and quality. We realized many breakthroughs in this process and promoted Turkish leather in different markets. We began to reap the fruits of our struggle as from the year 2017. Our sector provided a 6.8 percent increase since 2017 January-May period and it realized a 616-billion dollar export. We see that Turkish leather is seriously demanded in many different geographies like England, Germany, Iraq and Russia, when we analyse our most important export market in the first 5 months of the year 2017. Our sector also caught export increase ranging from 5 and 74 percent compared to the same period of last year in all these markets.

Russia, our traditional market, especially draws attention. Turkish leather and leather products export to Russia have increased 73.8 percent compared to the first five months of 2016 and it has reached to 62 million dollars. Germany also has drawn attention. It has been seen that Germany took place among our first export markets both in total and on sub-sectoral basis. European Community has been Turkey's biggest market on the group of country basis, Russia's being its biggest export market in 2017 on country one. The increase both in total export and export of all Turkish sub-sectors to European Community are also happy for our sector.

You carry on international works to promote Turkish leather. Could you inform us about these works?

Turkish leather is also famous with its high-quality all over the world, is seriously demanded and is used in a wide geography. We carry on promotion activities and always prepare new projects to our global market share as a brand and develop this familiarity much more. We continue to realize national participation organizations to the most important fairs of our sector and meet Turkish exporters as buyer and trade delegations with international buyers.

As we carry on our promotion activities in new markets, we did not forget Russia, our traditional market. We work on Moscow Turkish Trade Centre, which is the biggest one of its field we believe that it will provide an important leap for our sector. We have already completed its feasibility works and are in the stage of book-building from our companies. I believe that Turkey will consolidate its position in Russian market within this centre much more.

“We started three Developing International Competitiveness Projects, are after new markets and new targets”

As we İDMİB started three Developing International Competitiveness Projects in Turkish saddlery, shoe and leather wear sectors for the first time. We collected the

demands from our company and had the approval of ministry. We can accept the applications of our new companies for a short time in this process when we carry on needs analysis works. We are after new markets and new targets as it is subjected in the title of Developing International Competitiveness Projects. I believe that the competitive and exportation power and potential of Turkish companies, which will be clustered in the scope of our projects, will seriously develop and value-added side, which we provide to Turkish companies, will positively influence to export of Turkey.

As we İDMİB want to carry Turkish leather to higher ranks in world markets, contribute value to our sector and develop the familiarity of Turkish leather all over the world. I believe that Turkish leather will reached to the position it deserves in near future by selflessly work of our sector.



TÜRKİYE HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI
HAZİRAN 2017

		2016 HAZİRAN 1000 \$	2017 HAZİRAN 1000 \$	DEĞİŞİM %	2016 OCAK - HAZİRAN 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2017 OCAK - HAZİRAN 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2016 / 2017 DEĞİŞİM %
1	ALMANYA	299.103	291.762	-2,5	1.589.675	18,2	1.545.750	18,8	-2,8
2	İNGİLTERE	191.214	176.419	-7,7	1.045.721	12,0	948.614	11,6	-9,3
3	İSPANYA	137.979	152.543	10,6	878.441	10,1	911.780	11,1	3,8
4	HOLLANDA	80.970	83.471	3,1	395.182	4,5	401.641	4,9	1,6
5	FRANSA	82.747	76.558	-7,5	440.368	5,1	393.175	4,8	-10,7
6	İRAK	48.286	35.665	-26,1	281.419	3,2	356.227	4,3	26,6
7	İTALYA	58.950	55.515	-5,8	335.677	3,9	280.715	3,4	-16,4
8	ABD	53.168	49.993	-6,0	250.731	2,9	251.944	3,1	0,5
9	POLONYA	49.462	35.988	-27,2	396.363	4,5	233.683	2,8	-41,0
10	DANİMARKA	39.084	36.190	-7,4	207.776	2,4	177.629	2,2	-14,5
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI		1.040.964	994.104	-4,5	5.821.353	66,8	5.501.159	67,0	-5,5
11	İSRAİL	28.712	20.118	-29,9	166.884	1,9	172.698	2,1	3,5
12	SUUDİ ARABİSTAN	33.433	16.651	-50,2	193.646	2,2	169.542	2,1	-12,4
13	BELÇİKA	31.234	25.700	-17,7	163.203	1,9	146.887	1,8	-10,0
14	BULGARİSTAN	34.429	17.384	-49,5	82.552	0,9	113.238	1,4	37,2
15	İSVEÇ	23.688	24.230	2,3	121.684	1,4	112.743	1,4	-7,3
16	UKRAYNA	11.389	15.115	32,7	160.535	1,8	110.956	1,4	-30,9
17	CEZAYİR	15.610	9.065	-41,9	114.240	1,3	104.645	1,3	-8,4
18	MACARİSTAN	946	21.095	2.129,6	8.762	0,1	100.537	1,2	1.047,5
19	RUSYA	9.978	14.012	40,4	55.306	0,6	87.530	1,1	58,3
20	KIRGIZİSTAN	11.111	10.879	-2,1	50.900	0,6	81.147	1,0	59,4
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI		1.241.493	1.168.352	-5,9	6.939.066	79,7	6.701.082	81,7	-3,4
21	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	14.252	12.531	-12,1	75.774	0,9	75.129	0,9	-0,9
22	ÇEK CUMHURİYETİ	10.945	12.834	17,3	51.699	0,6	63.207	0,8	22,3
23	İRAN	25.021	5.772	-76,9	176.571	2,0	62.073	0,8	-64,8
24	ROMANYA	13.218	9.279	-29,8	71.127	0,8	61.686	0,8	-13,3
25	AVUSTURYA	11.338	9.441	-16,7	66.714	0,8	60.421	0,7	-9,4
26	LÜBNAN	5.788	7.434	28,4	32.092	0,4	58.299	0,7	81,7
27	LİBYA	9.021	3.625	-59,8	60.050	0,7	54.693	0,7	-8,9
28	ÜRDÜN	11.033	6.020	-45,4	58.802	0,7	54.430	0,7	-7,4
29	İSVİÇRE	9.739	8.906	-8,6	61.882	0,7	53.678	0,7	-13,3
30	YUNANİSTAN	7.870	7.074	-10,1	53.489	0,6	52.668	0,6	-1,5
31	FAS	7.142	7.203	0,8	34.745	0,4	44.846	0,5	29,1
32	KAZAKİSTAN	6.823	7.971	16,8	55.219	0,6	43.032	0,5	-22,1
33	MİSİR	7.727	4.466	-42,2	75.905	0,9	40.673	0,5	-46,4
34	LİTVANYA	3.475	5.184	49,2	18.234	0,2	39.573	0,5	117,0
35	BOSNA-HERSEK	5.121	5.761	12,5	30.812	0,4	33.858	0,4	9,9
36	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	6.358	5.721	-10,0	32.081	0,4	31.954	0,4	-0,4
37	İRLANDA	5.370	6.798	26,6	27.648	0,3	31.243	0,4	13,0
38	KANADA	6.572	6.253	-4,8	29.026	0,3	30.091	0,4	3,7
39	GÜRCİSTAN	5.126	5.203	1,5	26.351	0,3	29.180	0,4	10,7
40	SLOVAKYA	5.737	4.766	-16,9	44.952	0,5	27.587	0,3	-38,6
41	TUNUS	4.141	2.692	-35,0	36.737	0,4	26.549	0,3	-27,7
42	SİRBİSTAN	3.198	4.422	38,3	20.131	0,2	26.128	0,3	29,8
43	KUVEYT	5.517	3.732	-32,4	27.845	0,3	25.748	0,3	-7,5
44	FİNLANDİYA	4.133	3.185	-22,9	19.657	0,2	24.687	0,3	25,6
45	HİRVATİSTAN	2.312	2.488	7,6	23.861	0,3	22.367	0,3	-6,3
46	SURİYE	1.782	1.840	3,2	16.193	0,2	21.298	0,3	31,5
47	NORVEÇ	5.566	3.686	-33,8	27.960	0,3	21.138	0,3	-24,4
48	AZERBAIJAN-NAHÇIVAN	7.205	2.502	-65,3	44.040	0,5	19.446	0,2	-55,8
49	ARNAVUTLUK	3.593	3.333	-7,2	17.791	0,2	18.132	0,2	1,9
50	AVRUPA SERBEST BÖLG.	3.409	2.937	-13,8	17.524	0,2	17.492	0,2	-0,2
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI		1.460.026	1.341.411	-8,1	8.273.980	95,0	7.872.388	95,9	-4,9
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER		66.190	53.167	-19,7	437.310	5,0	333.372	4,1	-23,8
AB (28) TOPLAMI		1.106.368	1.063.444	-3,9	6.162.341	70,7	5.777.841	70,4	-6,2
TOPLAM HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI		1.526.216	1.394.579	-8,6	8.711.291	100,0	8.205.761	100,0	-5,8

Kaynak: İTKİB

TÜRKİYE TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

HAZİRAN 2017

Birim: 1.000 \$	2016 HAZİRAN	2017 HAZİRAN	DEĞİŞİM %	2016 OCAK - HAZİRAN	PAY %	2017 OCAK - HAZİRAN	PAY %	DEĞİŞİM %
1 İTALYA	82.392	76.043	-7,7	451.363	9,1	448.536	9,1	-0,6
2 ALMANYA	70.972	70.317	-0,9	419.842	8,5	406.254	8,2	-3,2
3 BULGARİSTAN	57.206	48.883	-14,6	274.045	5,5	332.130	6,7	21,2
4 ABD	48.886	48.710	-0,4	255.786	5,2	267.583	5,4	4,6
5 İRAN	45.151	35.630	-21,1	212.256	4,3	203.027	4,1	-4,3
6 İNGİLTERE	36.827	30.771	-16,4	201.119	4,1	197.366	4,0	-1,9
7 İSPANYA	30.822	32.026	3,9	180.959	3,6	172.305	3,5	-4,8
8 HOLLANDA	30.587	28.600	-6,5	164.084	3,3	160.584	3,3	-2,1
9 POLONYA	27.632	26.506	-4,1	162.452	3,3	158.931	3,2	-2,2
10 MİSİR	23.264	23.794	2,3	124.441	2,5	138.196	2,8	11,1
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	453.738	421.281	-7,2	2.446.348	49,3	2.484.914	50,4	1,6
11 ROMANYA	26.228	21.574	-17,7	165.629	3,3	137.058	2,8	-17,3
12 FRANSA	23.591	22.975	-2,6	139.599	2,8	135.942	2,8	-2,6
13 FAS	19.644	19.958	1,6	118.407	2,4	117.844	2,4	-0,5
14 BELÇİKA	15.871	13.606	-14,3	102.981	2,1	98.591	2,0	-4,3
15 İRAK	13.069	14.239	8,9	93.019	1,9	93.368	1,9	0,4
16 TUNUS	15.519	12.516	-19,3	98.139	2,0	89.657	1,8	-8,6
17 PORTEKİZ	12.533	10.470	-16,5	70.218	1,4	76.993	1,6	9,6
18 YUNANİSTAN	13.545	14.515	7,2	76.159	1,5	74.272	1,5	-2,5
19 ÇİN HALK CUMHURİYETİ	14.047	9.313	-33,7	63.603	1,3	71.752	1,5	12,8
20 SİRBİSTAN	11.582	11.622	0,3	64.363	1,3	68.976	1,4	7,2
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	619.369	572.070	-7,6	3.438.466	69,2	3.449.365	69,9	0,3
21 MOLDAVYA	10.463	8.591	-17,9	65.409	1,3	68.792	1,4	5,2
22 İSRAİL	13.207	12.041	-8,8	75.325	1,5	68.724	1,4	-8,8
23 UKRAYNA	11.085	8.231	-25,7	67.109	1,4	62.482	1,3	-6,9
24 SUUDİ ARABİSTAN	9.163	9.507	3,8	56.832	1,1	58.098	1,2	2,2
25 MACARİSTAN	6.319	8.220	30,1	43.171	0,9	53.440	1,1	23,8
26 CEZAYİR	8.867	9.153	3,2	51.683	1,0	52.912	1,1	2,4
27 BEYAZ RUSYA	5.861	9.086	55,0	28.293	0,6	50.020	1,0	76,8
28 ÖZBEKİSTAN	5.989	6.310	5,4	34.235	0,7	41.702	0,8	21,8
29 SÜRİYE	4.795	5.475	14,2	34.907	0,7	39.058	0,8	11,9
30 ÜRDÜN	6.005	6.849	14,1	40.257	0,8	37.726	0,8	-6,3
31 AVUSTURYA	5.780	5.385	-6,8	37.436	0,8	36.856	0,7	-1,6
32 RUSYA FEDERASYONU	4.835	7.315	51,3	31.377	0,6	34.703	0,7	10,6
33 ÇEK CUMHURİYETİ	4.535	5.446	20,1	33.567	0,7	32.160	0,7	-4,2
34 HONG KONG	8.228	3.969	-51,8	34.211	0,7	28.824	0,6	-15,7
35 LİTVANYA	6.242	4.972	-20,4	41.121	0,8	28.753	0,6	-30,1
36 BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	4.048	5.061	25,0	21.952	0,4	28.652	0,6	30,5
37 KAZAKİSTAN	1.942	4.876	151,2	11.476	0,2	28.187	0,6	145,6
38 MAKEDONYA	4.872	4.518	-7,3	27.461	0,6	26.940	0,5	-1,9
39 BANGLADEŞ	4.924	2.955	-40,0	29.981	0,6	26.220	0,5	-12,5
40 GÜRCİSTAN	4.763	5.038	5,8	26.756	0,5	26.182	0,5	-2,1
41 LÜBNAN	5.900	4.242	-28,1	27.181	0,5	25.377	0,5	-6,6
42 BREZİLYA	5.598	3.217	-42,5	26.783	0,5	24.136	0,5	-9,9
43 İSVİÇRE	3.663	3.921	7,0	25.053	0,5	23.001	0,5	-8,2
44 DANİMARKA	3.785	4.376	15,6	22.212	0,4	22.723	0,5	2,3
45 KIRGIZİSTAN	6.911	2.677	-61,3	33.048	0,7	20.875	0,4	-36,8
46 BOSNA-HERSEK	3.365	3.948	17,3	16.696	0,3	20.558	0,4	23,1
47 İSVEÇ	3.111	3.327	7,0	18.244	0,4	19.384	0,4	6,3
48 SLOVENYA	4.745	4.335	-8,6	18.215	0,4	18.988	0,4	4,2
49 KANADA	2.631	3.320	26,2	13.243	0,3	17.285	0,4	30,5
50 VIETNAM	4.013	2.841	-29,2	20.040	0,4	17.195	0,3	-14,2
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	795.011	741.273	-6,8	4.451.738	89,6	4.489.319	91,0	0,8
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	91.608	79.119	-13,6	513.964	10,4	444.455	9,0	-13,5
AB (28) TOPLAMI	476.270	441.724	-7,3	2.727.239	54,9	2.669.774	54,1	-2,1
TOPLAM TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI	886.619	820.392	-7,5	4.965.702	100	4.933.774	100	-0,6

Kaynak: İTKİB

TÜRKİYE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

2017 OCAK-MAYIS

Birim: 1.000 \$	2016 MAYIS	2017 MAYIS	DEĞİŞİM %	2016 OCAK-MAYIS	PAY %	2017 OCAK-MAYIS	PAY %	DEĞİŞİM %
1 RUSYA FEDERASYONU	6.627	16.515	149,2	35.410	6,1	61.548	10,0	73,8
2 IRAK	7.943	11.720	47,6	42.693	7,4	51.177	8,3	19,9
3 ALMANYA	7.746	9.476	22,3	43.303	7,5	50.458	8,2	16,5
4 İTALYA	7.401	8.644	16,8	36.017	6,2	32.742	5,3	-9,1
5 BULGARİSTAN	2.745	4.373	59,3	17.293	3,0	29.639	4,8	71,4
6 İNGİLTERE	4.701	4.879	3,8	21.141	3,7	22.113	3,6	4,6
7 SUUDİ ARABİSTAN	6.161	5.686	-7,7	21.527	3,7	20.998	3,4	-2,5
8 FRANSA	5.526	3.948	-28,6	23.354	4,0	19.249	3,1	-17,6
9 ROMANYA	2.939	2.878	-2,1	14.255	2,5	16.864	2,7	18,3
10 İSPANYA	5.169	3.367	-34,9	16.734	2,9	15.717	2,6	-6,1
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	56.959	71.486	25,5	271.727	47,1	320.505	52,0	18,0
11 HOLLANDA	1.699	1.607	-5,4	16.654	2,9	14.134	2,3	-15,1
12 ABD	3.708	2.509	-32,3	13.021	2,3	12.387	2,0	-4,9
13 İSRAİL	2.008	3.188	58,7	9.080	1,6	12.043	2,0	32,6
14 HİNDİSTAN	1.578	2.678	69,7	6.037	1,0	11.676	1,9	93,4
15 ÇİN HALK CUMHURİYETİ	4.038	3.809	-5,7	12.514	2,2	11.563	1,9	-7,6
16 CEZAYİR	2.348	1.353	-42,4	12.198	2,1	10.276	1,7	-15,8
17 İRAN (İSLAM CUM.)	3.312	910	-72,5	12.047	2,1	8.497	1,4	-29,5
18 KAZAKİSTAN	979	793	-18,9	8.243	1,4	7.163	1,2	-13,1
19 GÜNEY KORE CUMHURİYETİ	1.186	2.015	69,9	4.839	0,8	7.106	1,2	46,9
20 AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	2.351	2.024	-13,9	8.428	1,5	6.948	1,1	-17,6
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	80.166	92.372	15,2	374.788	65,0	422.299	68,5	12,7
21 TUNUS	1.466	1.587	8,2	4.832	0,8	6.921	1,1	43,2
22 BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1.622	1.035	-36,2	8.757	1,5	6.378	1,0	-27,2
23 YUNANİSTAN	1.062	811	-23,7	6.267	1,1	6.304	1,0	0,6
24 KKTÇ	921	1.101	19,5	4.349	0,8	6.214	1,0	42,9
25 POLONYA	966	927	-4,0	4.130	0,7	6.161	1,0	49,2
26 SİRBİSTAN	672	1.012	50,5	4.334	0,8	5.969	1,0	37,7
27 LİBYA	2.079	1.553	-25,3	6.978	1,2	5.940	1,0	-14,9
28 HONG KONG	2.165	2.132	-1,5	7.458	1,3	5.406	0,9	-27,5
29 UKRAYNA	1.489	893	-40,0	6.709	1,2	5.366	0,9	-20,0
30 ESTONYA	768	215	-72,1	2.792	0,5	5.271	0,9	88,7
31 ARNAVUTLUK	972	1.314	35,2	4.649	0,8	5.218	0,8	12,2
32 GÜRCİSTAN	653	1.149	75,8	3.599	0,6	5.149	0,8	43,1
33 SUDAN	940	929	-1,1	2.492	0,4	4.573	0,7	83,5
34 AVUSTURYA	1.194	1.105	-7,5	4.190	0,7	4.245	0,7	1,3
35 SLOVAKYA	420	956	127,8	2.179	0,4	4.240	0,7	94,6
36 PORTEKİZ	1.149	874	-23,9	4.212	0,7	3.986	0,6	-5,4
37 LİTVANYA	609	547	-10,3	4.074	0,7	3.960	0,6	-2,8
38 BEYAZ RUSYA	392	467	19,1	2.044	0,4	3.924	0,6	92,0
39 FAS	902	1.183	31,2	3.231	0,6	3.838	0,6	18,8
40 ÜRDÜN	1.092	1.112	1,8	7.454	1,3	3.778	0,6	-49,3
41 YEMEN	716	805	12,4	3.794	0,7	3.684	0,6	-2,9
42 BOSNA-HERSEK	611	621	1,7	3.230	0,6	3.371	0,5	4,3
43 TÜRKMENİSTAN	942	503	-46,6	6.681	1,2	3.340	0,5	-50,0
44 KOSOVA	601	667	10,9	2.640	0,5	3.326	0,5	26,0
45 AVUSTRALYA	191	714	-	1.862	0,3	3.268	0,5	75,5
46 İSVİÇRE	716	564	-21,3	4.693	0,8	3.260	0,5	-30,5
47 İSVEÇ	992	589	-40,6	2.694	0,5	3.245	0,5	20,4
48 KIRGIZİSTAN	161	555	245,8	3.819	0,7	3.167	0,5	-17,1
49 ÖZBEKİSTAN	535	428	-20,0	4.345	0,8	3.117	0,5	-28,3
50 MOLDAVYA	127	569	347,5	590	0,1	3.089	0,5	423,5
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	107.291	119.289	11,2	503.867	87,3	558.008	90,5	10,7
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	13.858	11.165	-19,4	73.038	12,7	58.329	9,5	-20,1
AB (28) TOPLAMI	49.039	48.034	-2,1	244.722	42,4	253.850	41,2	3,7
TOPLAM DERİ İHRACATI	121.149	130.453	7,7	576.905	100,0	616.338	100,0	6,8

Kaynak: İTKİB

Patates?

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

Rapsodi®



CANDOSTU

ORGAN BAĞIŞINA EVET PLATFORMU

www.candostuplatformu.org

'CANDOSTU' OLUR MUSUN?

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



Sağlık Bakanlığı

FASHION AND
APPAREL
FEDERATION



MODA VE
HAZIR GIYIM
FEDERASYONU



TÜRKİYE ORGAN NAKLİ KURULUŞLARI
KOORDİNASYON DERNEĞİ