Çorap Sanayicileri Derneği'nin (ÇSD) Resmi Yayın Organıdır

Çorapland®

EYLÜL-EKİM 2015

ÇİN AVRUPA'DA CİDDİ FİYAT YÜKSELTİRKEN, İNGİLTERE PAZARINDA FİYAT KIRIYOR

Çin, Türk çorap sektörünün en büyük pazarı İngiltere'de yeni stratejiler peşinde

İFEXPO 2016 İÇ GİYİM, ÇORAP FUARI

4-6 ŞUBAT 2016'DA TÜYAP'TA

Çorap İmalatçılarının ve Markalarının Dış Pazarlara Açılımı Ur-Ge Projesi ÇSD önderliğinde başladı

ÇSD Başkanı Bülent İyikülah İSO Meslek Komiteleri Toplantısı'nda tekstil ve hazır giyim sektörünün sorunlarını Bakan Zeybekci'ye aktardı

İSO MESKOM Heyeti Ekonomi Bakanlığı'nı ziyaret ederek çözüm önerilerini iletti

Ihlamur Evleri
PELICAN HILL

TEK KATTA LUXURY YAŞAM

'' MAKETTEN DEĞİL ''
GÖREREK ALMA AYRICALIĞI İÇİN BEKLEDİĞİNİZE DEĞECEK.

"Resmettiğimiz her şeyi doğadan seçmeliyiz ve doğadan en güzel şeyleri almalıyız." Leonardo Da Vinci

KAMEROĞLU İNŞAAT

Pelican Hill Evleri **II**.Etap No: 151 Büyükçekmece / İST. T: 0530 327 05 18 info@kamerogluinsaat.com.tr - **www.kamerogluinsaat.com.tr**

Ihlamur Evleri
PELICAN HILL

Büyük bahçesi olan anahtar teslim, tek katlı villa hayaliniz olduğunu biliyoruz...

Kameroğlu İnşaat olarak; teknik donanım, izolasyon ve ısı yalıtımının ne kadar önemli olduğunun farkındayız. Kaliteli malzemeler tercih ederek özenle tasarladığımız projemiz ile hayalini kurduğunuz ve belki de ertelediğiniz hayatı gerçekleştirmeye adayız.

112 villadan oluşan Ihlamur Evleri projesinin yapım süreci, Pelican Hill II. Etap bölgesinde yaklaşık 1,5 yıldır titizlikle devam etmektedir.

Kaba yapının % 95'i, ince yapının ise %50'si tamamlanan projede örnek villaların ve sokağın tamamlanmasının ardından siz değerli müşterilerimiz, bu eşsiz konforu yerinde hissederek görebilme imkanına sahip olacaksınız. Bu ayrıcalıkla dokunduğunuz tüm birinci sınıf opsiyonel malzemeleri ve kaliteli işçiliği, yaşamak istediğiniz villada uygulama garantisi vermekteyiz.

Evinizi hissederek seçme ayrıcalığı için.. Pek yakında buluşacağız...

nolte KÜCHEN · Miele · KOHLER · GROHE · SYSTEMPOOL · PORCELANOSA · VIMAR · FERMAX · faber · MITSUBISHI ELECTRIC · BLANCO · BOCCHI · hammam · REHAU · AluTech · VIESMANN · HARO · VERONI · STONEWRAP

KAMEROĞLU İNŞAAT

Pelican Hill Evleri **II**.Etap No: 151 Büyükçekmece / İST. T: 0530 327 05 18 info@kamerogluinsaat.com.tr - **www.kamerogluinsaat.com.tr**

SANKO Tekstil

www.sankotextile.com

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

SANKO

A&T LEASING

Çözüm bazen farklı yerde olabilir.

Hızla büyüyen çorap sektöründe yeni teknolojiyi yakalamak
sizi bir adım öne geçirir…

A&T Leasing'e gelmek de!

Makine yatırımlarınız için en uygun finansal çözümü birlikte tasarlayalım, gelin birlikte büyüyelim.

0216 445 57 01

www.atleasing.com.tr

TANSİYON KONTROLÜNDE DEVRİM

ULTRAFEEDER

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

BTSR® btsr.com

TEKSEL TEKSTİL

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

EUROTEX®
Nylon Yarns & Seamless Wear

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

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

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

- DESENİP
- BURUNFİL DİKİŞ İPLİĞİ
- LASTİK GİPELER-NYLON

İLETİŞİM:

- Serkan Sey 0533 381 20 81
- Şenol Özbek 0533 667 93 42
- Serkan Cihan 0533 613 58 28 dahili 1702
- Melis Kantar 0212 438 54 25 dahili 1730
  melis.kantar@eurotex.com.tr
- Bayrampaşa Bobin Market 0212 501 21 93
- Bayrampaşa Bobin Market CEP - 0539 269 82 34

EUROTEX®
Nylon Yarns & Seamless Wear

WWW.EUROTEX.COM.TR

ANADOLU İPLİK ve TEKSTİL FABRİKALARI SANAYİ A.Ş.

www.anadoluiplik.com.tr

NYLON

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)

PAMUK

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

POLYESTER

Polyester Teksture İplikler (DTY)
Polyester Teksture Elastanlı İplikler (ACY)

CONFIDENCE IN TEXTILES
Tested for harmful substances according to Oeko-Tex® Standard 100
12.HTR.13688 Hohenstein

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

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

info@anadoluiplik.com.tr

‘Çorap Firmaları UR-GE Projesi’ rekabetin yoğun olduğu küresel pazarlarda ihracatçımızın önünü açarak, markalaşmasına katkı sağlayacak”

Sektörümüzün Saygıdeğer Üyeleri ve Sayın Çorapland Okurları,

Gündemin çok hızla değiştiği, çok üzücü günler geçiriyoruz. Ne yazık ki; üretime, ihracata, istihdama ve topyekün ülke olarak kalkınmaya odaklanmamız gerekirken, terörün aldığı canlarla millet olarak derinden sarsılıyoruz. Bu vesileyle terörün her türlüsünü lanetliyor, şehitlerimize Allah’tan rahmet, aileleri başta olmak üzere tüm Türk milletine başsağlığı diliyorum. Birlik ve beraberlik içinde bütün bunların üstesinden geleceğimize de yürekten inanıyorum.

İFEXPO 2016 ÇALIŞMALARI

Çoğunuzun bildiği gibi, 2012 yılında Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) olarak, kurucusu olduğumuz Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ile birlikte önemli bir adım atarak sektörümüzün ilk ve tek fuarı olan İFEXPO İç Giyim ve Çorap Fuarını hayata geçirdik. Fuarın sektörümüz açısından çok önemli olduğunu biliyorduk. Özellikle dünyada üretimde ve ihracatta Çin’in ardından ikinci sırada yer alan Türk çorap sektörünün bu alanda bir niş fuara ev sahipliği yapması, hem çorapta ülkemizin markalaşması, hem de dış pazarlarda ihracatçımızın önünü açması açısından büyük önem taşıyordu. Birçok soru işaretiyle başlayan İFEXPO, dört yıl gibi kısa bir zamanda gerek sergileme alanı, gerekse yerli ve yabancı ziyaretçi açısından kendini katlayarak önemli bir başarıya imza attı. Türk çorap sanayi tasarım ve üretim gücünü dünyanın dört bir yanından gelen uzman alıcılara gösterdi. 4-6 Şubat 2016 tarihinde beşinci kez kapılarını açacak olan fuarın daha da gelişmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Siz değerli sektör mensubu arkadaşlarımızın desteğiyle çıtayı daha da yukarılara çıkarmaya gayret edeceğiz.

ÇORAP FİRMALARI UR-GE PROJESİ 20 FİRMAYLA BAŞLADI

ÇSD olarak İHKİB işbirliğiyle Ekonomi Bakanlığı tarafından onaylı “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Ur-Ge Projesi” kapsamında ‘Çorap Firmaları URGE Projesi’ni başlattık. 29 Nisan 2015 tarihinde yaptığımız ilk toplantının ardından derneğimizin yaptığı çalışmalarla 20 çorap firmasının katılımıyla proje resmen start almış oldu. Uzmanlarca, firmalarımızın tasarım, planlama, pazarlama ve üretim dahil olmak üzere birçok alanda eksiklerini tespit ederek onları donanımlı hale getirecek ve rekabetin yoğun olduğu küresel pazarlarda önünü açacak bu projeyi ÇSD olarak çok önemsiyoruz. Öncülük yaparak, bu önemli projede yer alan firmalarımıza başarılar diliyorum. Sektörümüzün dünyada hakettiği yere gelmesi, tasarım, Ar-Ge odaklı ve katma değeri yüksek ürünlerden geçiyor. Bu proje de firmalarımızın bu yöndeki eksiklerini tamamlayarak hem rekabetçiliklerini artıracak, hem de markalaşma yolunda ciddi katkılar sağlayacaktır.

‘Çorap Firmaları URGE Projesi’nin sektörümüze hayırlı olması dileğiyle ÇSD Yönetim Kurulu adına tüm okurlarımıza sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Bülent İyikülah
Çorap Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BU SAYIMIZDA...

İmtiyaz Sahibi:
Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) adına
Bülent İyikülah

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Genel Yayın Yönetmeni:
Necip Öztaş

Yayın Koordinatörü ve Editör:
Abbas Özpınar

Görsel Yönetim ve Uygulama:
Abbas Özpınar, Berna Özpınar

Yayın Kurulu:
Bülent İyikülah
Asım Yavusarslan
Kenan Koç
Necip Öztaş

Reklam Sorumlusu:
Mehmet Kamil Yusuf
Rezervasyon: +90 212 438 32 08

Çeviri:
Prestij Çeviri

Yönetim Adresi:
Çorap Sanayicileri Derneği
Turgut Reis Mah. Barbaros Cad.
Özel Blok No:5
Giyimkent-Esenler / İstanbul
Tel: +90 212 438 32 08
Fax: +90 212 438 32 09
e-mail: csd@csd.org.tr
www.csd.org.tr

Basım:
Ege Basım
Esatpaşa Mah. Ziya Paşa Cad.
No: 4 Ege Plaza
34704 Ataşehir / İstanbul
Tel: +90 216 470 44 70
Fax:+90 216 472 84 05

Yayın Türü:
Süreli, yerel, 2 aylık

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

ÇORAP UR-GE PROJESİ ÇSD ÖNDERLİĞİNDE BAŞLADI: ÇORAP FİRMALARI UR-GE PROJESİ İLE PAZARLARINI GENİŞLETECEK

Ekonomi Bakanlığı'nın tebliği ile Çorap Sanayicileri Derneği'nin (ÇSD) İHKİB ile işbirliğiyle koordine edilen "Çorap İmalatçılarının/ Markalarının Dış Pazarlara Açılımı Ur-Ge Projesi" Haziran 2015 tarihinde Bakanlık onayı ile birlikte iki yıl sürecek çalışmalarına başladı. Ur-Ge projesiyle çorap firmaları tasarım, uluslararası pazarlama ve markalaşma konusunda eksiklerini tamamlayarak küresel pazarlarda rekabet gücünü artıracak.

BAŞKANIN NOTU 3

İSO MESKOM HEYETİ EKONOMİ BAKANLIĞI'NI ZİYARET EDEREK ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİ İLETTİ 36

İŞLETMELERDE VATANDAŞLIK DAVRANIŞLARI 28

HAZIR GİYİM AĞUSTOS'TA İHRACAT ŞAMPİYONU OLDU 34

ÇORAP İHRACATI SERT DÜŞÜŞÜN ARDINDAN TOPARLANMA SÜRECİNDE 38

ÇSD, İFEXPO 2016 FUARI İÇİN ÇALIŞMALARA BAŞLADI 42

ÇORAP SANAYİNE ÖZEL YAZILIM 44

TÜRKİYE G20'DE İHRACAT PERFORMANSIYLA ÖNE ÇIKIYOR 46

TÜRKİYE İÇİN ORTADOĞU'DA HIZLA YÜKSELEN BİR PAZAR: ÜRDÜN 50

VERİLER: İTKİB OCAK-AĞUSTOS 2014 VE 2015 KARŞILAŞTIRMALI ÇORAP İHRACAT RAKAMLARI 58

ROFF ÇORAP MESUT KOPUZ: "TÜM SEKTÖRDE OLDUĞU GİBİ EN BÜYÜK SORUN ELEMAN EKSİKLİĞİ" 60

E-FATURA VE E-DEFTER UYGULAMASI SINIRI GENİŞLETİLDİ 62

İFEXPO FUARI 4-6 ŞUBAT 2016 68

ÇİN, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK PAZARI İNGİLTERE'DE YENİ STRATEJİLER PEŞİNDE

Avrupa pazarlarında hızla ve ciddi oranlarda fiyat artıran Çin'in, Türkiye'nin en büyük pazarı İngiltere'de 2013 yılının başlarından itibaren hızla fiyat düşürmeye başlaması ne anlama geliyor? Bugüne kadar kaliteli ve pahalı çorap alan İngiltere pazarına Çinliler neden ucuz çoraplar sokmaya başladı? Yazarımız Mithat Aracı, Eurostat verileri ışığında bu soruların yanıtlarını sizler için araştırdı.

İSO MESKOM TOPLANTISI BAKAN ZEYBEKCİ'NİN KATILIMIYLA İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meslek Komiteleri (MESKOM) Ortak toplantısı, 11 Eylül 2015 günü Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımıyla gerçekleşti. Toplantıda Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) Başkanı Bülent İyikülah da 14. Grup Meslek Komitesi Başkanı olarak "Tekstil Ürünleri ve Giyim Eşyası İmalatı" konulu bir sunum gerçekleştirdi.

YUSUF HAS HÂCİB: YAZAR, ŞAİR VE DEVLET ADAMI 70

GELENEKSEL KİTRE BEBEK YAPIMCILIĞI 72

CUMHURİYETİMİZLE YAŞIT BAYLAN PASTANESİ'NİN ÖYKÜSÜ 74

BEHRAM, ELMAS GİBİ GÜZELLİĞİ İLE BİR HAFTASONUNUZU SÜSLEYECEK 76

PODİDER BAŞKANI PODİATRİ UZMANI TÜLAY KUTLU: "SAĞLIK AYAKTAN BAŞLAR" 78

İZLENESİ-OKUNASI-DİNLENESİ 81

DOĞRU TAKIM ELBİSE SEÇİMİ 82

MODA-TREND: A'DAN Z'YE 2016 KIŞ MODASI HAKKINDA BİLMENİZ GEREKEN HER ŞEY 84

ENGLISH TRANSLATION 90

KISA KISA: 1001 SÖZ 96

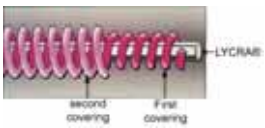
AYMER YARN

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

TEK SARGILI İPLİKLER KULLANIM ALANLARI:

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

ÜRÜNLER

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

Çorap firmaları UR-GE Projesi ile pazarlarını genişletecek

Ekonomi Bakanlığı'nın 2010/8 sayılı tebliği ile Çorap Sanayicileri Derneği'nin (ÇSD) İHKİB ile işbirliğiyle koordine edilen "Çorap İmalatçılarının/ Markalarının Dış Pazarlara Açılımı Ur-Ge Projesi" Haziran 2015 tarihinde Bakanlık onayı ile birlikte iki yıl sürecek çalışmalarına başladı. Ur-Ge projesiyle çorap firmaları tasarım, uluslararası pazarlama ve markalaşma konusunda eksiklerini tamamlayarak küresel pazarlarda rekabet gücünü artıracak.

Küresel rekabet her geçen gün daha da kızışıyor. İhracat ağırlıklı çalışan Türk çorap sektörü de dünyada rakiblerinden bir adım daha öne çıkmak için eksiklerini tamamlamak ve fark yaratmak zorunda olduğunun bilincinde. Ekonomi Bakanlığı'nın 2010/8 sayılı tebliği Türk firmalarının dünyada rekabet gücünü artıracak önemli bir destek sunuyor. Kısa adı Ur-Ge olan Uluslararası Rekabeti Geliştirme Programı kapsamında firmalara ciddi destekler sunuluyor.

ÇSD'nin İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) işbirliğiyle başlatılan Ur-Ge projesinin ilk tanıtımı 29 Nisan'da yapılmıştı. Projeye katılan firmaların netleşmesi üzerine ikinci toplantı 2 Eylül 2015 tarihinde yine Dış Ticaret Kompleksi'nde yapıldı. Projeye dahil olan 20 çorap imalatçısı firma, İHKİB

> Ur-Ge projesine katılan 20 çorap firması, İHKİB yetkilileri ile bir araya gelerek, projenin amacı, faaliyetleri konusunda bilgi aldı"

yetkilileri ile bir araya gelerek, projenin amacı, faaliyetleri konusunda görüşülen Başlangıç Toplantısı'na katıldı.

ÇSD BAŞKANI İYİKÜLAH VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ DE KATILDI

ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, Başkan Yardımcısı İlker Öztaş, Yönetim Kurulu Üyeleri Osman Cengiz, Niyazi Şahin ve Ahmet Paktaş'ın da katıldığı toplantıda İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Özkan Karaca ve Fatih Yardın da hazır bulundu.

İHKİB YÖN. KRL. ÜYESİ ÖZKAN KARACA: "BU PROJE FİRMALARIN GELECEK PLANLAMASI YAPMASINA YARDIMCI OLACAK"

Toplantının açılış konuşmasını yapan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Karaca, 20 çorap firmasının bir araya gelerek projeye katılmasının önemine değinerek bunu geçmesi durumunda da Ankara'dan onay almaya çalışacaklarını söyledi. Sözkonusu Ur-Ge projesinin çorap üretici ve ihracatçısının gelecek planlaması yapmasına yardımcı olacağını kaydeden Karaca sözlerini şöyle sürdürdü:

"ÖNCE FİRMALARA TEK TEK PROFESYONEL BİR KURULUŞ GELECEK VE İHTİYAÇ ANALİZİNİ YAPACAK"

"Üretimde bir aksaklık varsa, satışta, pazarlamada, ülke tanıtımında, firma tanıtımındaki eksiklikleri profesyonel danışmanlıklar vasıtasıyla giderip, birlikte tespit edeceğimiz değişik ülkelerde Türkiye'nin ve firmamızın tanıtımını yapmak için çeşitli çalışmalar yapacağız. Bu uzun süreli bir çalışma olacak. Önce firmalara tek tek profesyonel bir kuruluş gelecek ve ihtiyaç analizini yapacak. Her firmanın hedeflerine ve kendi ihtiyaçlarına göre özel bir çalışma yürütülecek. Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) işbirliğiyle her firmaya birlikte çalışacakları bir tasarımcı tespit edilecek ve isteyen bir koleksiyon geliştirecek."

Firmaların bu süreçte yürüyen işlerinin devam edeceğini belirten Karaca, buna ilaveten proje kapsamında profesyonel takımla da birlikte yürüneceğini ifade etti. Karaca, daha sonra yapılan yeniliklerin belirlenen ülkelerde tanıtımının yapılacağını, Türkiye'ye alım heyetlerinin getirileceğini ya da yurt dışına ticari heyet gezileri düzenleneceğini de sözlerine ekledi. Karaca, bu çalışmada katkılarından dolayı ÇSD Özel Kalem Müdürü Mehmet Kamil Yusuf'a da teşekkür etti.

Bülent İyikülah
ÇSD Yön. Krl. Bşk.

Toplantıda ihtiyaç analizini gerçekleştirecek olan URAGEM Danışmanlık firma yetkilisi Yeliz Çuvalcı ihtiyaç analizi çalışma metodunu anlatan sunumu ile katılımcılara süreç hakkında bilgi verdi. Projenin küresel pazarlarda sektörel bir çıkarma olduğuna dikkat çeken Çuvalcı, amacın; uluslararası pa-

zarlarda sektörün doğru bir şekilde hangi kanaldan tanıtımının yapılması gerekiyorsa bu şekilde tasarlanarak imajını yükseltmek ve bilinirliğini artırmak olduğunu dile getirdi.

UR-GE PROJESİNE KATILAN FİRMALARIN SAYISI VE SÜREÇ BOYUNCA DEVAMLILIĞI ÖNEMLİ

ÇSD Başkanı Bülent İyikülah projenin çok önemli olduğuna belirterek sıkça sorulan bir soruya dikkat çekti. Projeye katılan firmalardan bazılarının ayrılması durumunda iptalin söz konusu olup, olmadığının netleştirilmesi gerektiğini söyleyen İyikülah bu konuda sektörün ve özellikle katılımcı firmaların net bir şekilde bilgilendirilmesi gerektiğini vurguladı.

ÇSD Başkanı'nın sorusun yanıtlayan Çuvalcı, sekiz ya da sekizin katları şekilde katılımcı sayısının olması durumunda bunun sorun olmayacağını ifade etti.

Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Tekstil Bölüm Başkanı Yard. Doç Dr. Erkan İşgören, sektöre yönelik ve kümelenme çalışmaları ile rekabet gücünü artırmaya yönelik bilgilerini katılımcılar ile paylaştı.

URGE Projelerinin genel hedefi, projede yer alan firmaların birbirleri ile rekabetlerini geliştirmenin yanı sıra; ortak amaç, ortak ihtiyaçları doğrultusunda birlikte hareket etmelerini sağlayarak uluslararası rekabet güçlerini geliştirmektir. Bu amaçla proje kapsamında düzenlenen ilk faaliyet, firmaların her birinin yerinde ziyaret edilip hedefleri ve amaçlarını anlamak, firmayı tanımak amaçlı gerçekleştirilen ihtiyaç analizi faaliyetidir. İhtiyaç analizi sonucunda uzman tarafından belirlenecek yol haritası, firmaların proje süresince gerçekleştirecekleri faaliyetlerini firmalara sunacak.

İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Özkan Karaca ve Fatih Yarkın, projeyi çorap sektörü açısından çok önemli gördüklerini konuşmalarında ifade ettiler. Sektörde bulunan firmaların üretim ve ihracat yaptıklarını ancak; bu proje ile, birlikte hareket ederek rekabet güçlerini artırabileceklerini dile getirdiler. İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri, firmaların geliştirebilecekleri alanların tespit edilerek, bu alanlara yönelik eğitim danışmanlık almanın ve böylelikle daha geniş pazarlara ve fırsatlara erişmenin mümkün olabileceğine değindiler.

İHTİYAÇ ANALİZLERİ 7 EYLÜL TARİHİ İTİBARİYLE BAŞLADI

İhtiyaç analizine 7 Eylül tarihinde hızlıca başlayan İHKİB, heyecanla analiz sonuçlarını ve çorap kümesi ile ilerleyeceği yol haritasını beklemektedir. Faaliyet takvimi belirlendikten sonra gerçekleşecek toplantı ile, takvim firmalara sunulacaktır.

AKBARKOD®

Barkod Her Yerde ! ! !

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis

ISO 9001:2008
LL-C
Certification

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

İSO MESKOM Toplantısı Bakan Zeybekci'nin Katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meslek Komiteleri (MESKOM) Ortak toplantısı, 11 Eylül 2015 günü Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımıyla gerçekleşti. Toplantıda Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) Başkanı Bülent İyikülah da 14. Grup Meslek Komitesi Başkanı olarak "Tekstil Ürünleri ve Giyim Eşyası İmalatı" konulu bir sunum gerçekleştirdi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meslek Komiteleri (MESKOM) Ortak toplantısı, 11 Eylül 2015 günü Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımıyla gerçekleşti. İSO Meclis Başkanı Zeynep Bodur Okyay'ın ve İSO Meclis Başkan Yardımcısı İsmail Güle'nin birlikte yönettiği toplantıda Bakan Zeybekci 10 meslek grubu tarafından aktarılan sanayicinin en güncel ve ivedilikle çözülmesi beklenen sorunlarını dinledi ve bu konulardaki düşüncelerini paylaştı. Yoğun bir gazeteci katılımının da gerçekleştiği MESKOM toplantısı sonrasında Ekonomi Bakanı Zeybekci gazetecilerin sa-

Erdal Bahçıvan
İSO Yön. Krl. Bşk.

Bülent İyikülah
ÇSD Yön. Krl. Bşk.

nayinin sorunları ve ekonomi ile ilgili güncel konular hakkındaki sorularını da yanıtladı.

EKONOMİ BAKANI ZEYBEKCİ: "ÇIKIŞ YOLU BİRLİK VE BERABERLİK İLE KARDEŞLİĞİN DAHA DA GÜÇLENDİRİLMESİ"

Toplantıda konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, son dönemde yaşanan terör olaylarına değindi. Türkiye'nin bu durumu hiç hak etmediğini ifade eden Zeybekci, bundan çıkış yolu olarak birlik ve beraberlik ile kardeşliğin daha da güçlendirilmesini gösterdi.

ŞEHİTLERİN AİLERİNE VE TÜRK MİLLETİNE BAŞSAĞLIĞI

Toplantının açılış konuşmasında ülkemizin zor günlerden geçtiğini ve yaşanan terör olaylarının Türkiye'nin enerjisini emdiğini söyleyen Zeynep Bodur Okyay, menfur saldırıların ülkemizi bir türbülansa soktuğunu kaydederek, şehitlerimize rahmet, ailelerine ve . Okyay, "Bu ülkede terörle, eşkıyalıkla bir kazanım elde edilebileceğini sanmak akıl dışıdır. Buradan şehit olan güvenlik görevlilerimize Allah'tan rahmet, ailelerine ve milletimize baş sağlığı diliyorum" dedi. 7 Haziran seçimlerinin ardından Türkiye'nin yeni bir seçime hazırlandığını hatırlatan Okyay, sanayi üretiminin temposunun yavaşladığını buna karşılık 3,8'lik bir büyüme yaşandığını ifade etti. Dünyadaki ve Türkiye'deki ekonomik durumu değerlendiren ve dolardaki çıkışa dikkat çeken Okyay özetle şöyle konuştu:

"Ülkemizin durumu itibarıyla uzun vadeli plan yapma lüksünü kaybetme riskiyle karşı karşıyayız. Türkiye'nin yeni yatırım hikayesi oluşturması her zamankinden daha elzem bir hale geldi. Türkiye bu yeni yatırım hamlesiyle mutlaka kazanımlarını gerçekleştirmek zorundadır."

İlk olarak kürsüye gelen İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, Türkiye'nin barış ve huzurunu bozmaya yönelik kışkırtıcı hamlelere tanıklık edilen bir dönemden geçildiğine dikkat çekerek, "Tüm şehitlerimizi Allah'tan rahmetle anıyoruz. Yaşadığımız terör saldırıları ve tahriklerin amacına ulaşamayacağına inanıyoruz" dedi.

İSO BAŞKANI ERDAL BAHÇIVAN: "TÜRKİYE KÜRESEL DALGALANMALARDA ETKİLENEN İLK ÜÇ ÜLKEDEN BİRİ"

Türkiye ekonomisinin en önemli sektörünün sanayi olduğunu vurgulayan Bahçıvan, özel sektörün omuzlarındaki yaklaşık 280 milyar dolarlık borcun dikkate alınması ve finansal istikrarı daha da bozacak siyasal istikrarsızlıktan kaçınılması gerektiğine dikkat çekti. Bahçıvan, şunları söyledi: "Türkiye'de reel sektörün borçlarının yarıya yakını yabancı para cinsindendir. Türkiye, reel sektörün sahip olduğu bu risk nedeniyle Meksika ve Endonezya ile birlikte küresel finans piyasalarındaki dalgalanmalardan en çok etkilenen üç ülkeden birisi. Bu noktada çok önemli bir işbirliğine ihtiyacımız var. Reel sektörü temsil eden bizler ile bankacılık kesimi aynı gemide olduğunu unutmayarak bu zorlu süreci el birliğiyle yönetme başarısını göstermelidir. Bu başarıyı göstermek zorundayız. Zira reel sektörün borç ödemede yaşayacağı zorluklar bankacılık sistemini de doğrudan etkileyecektir."

Türkiye'nin içinde olduğu zorlu koşullara rağmen ekonominin ve sanayinin çarklarının dönmeye devam ettiğini belirten Bahçıvan, "Sanayi sektörümüz ilk çeyrekteki yüzde 1,1'lik zayıf performansın ardından ikinci çeyrekte yüzde 4,6 ile çok daha hızlı büyümüştür. Böylece sanayi sektörümüzün yıllık büyüme oranına katkısı ilk çeyrekte yalnızca 0,3 puanken ikinci çeyrekte 1,3'e yükseldi. Bununla birlikte rekabetin gittikçe zorlaştığı dünyada sanayicilerin, her zamankinden daha çok dayanışma ve diyaloga ihtiyacı var" diye konuştu.

"2023 YILI İÇİN BELİRLENEN 500 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİ BÖYLE GİDERSE YAKALANAMAYACAK"

Bu yılın başından itibaren ihracatta yaşanan daralmaya da dikkat çeken Bahçıvan, Türkiye'nin 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolarlık ihracat hedefinin böyle giderse yakalanamayacağını vurguladı. Türkiye'nin gelecek döneme yeni uzun vadeli bir ekonomi hikayesi ile girmesinin son derece önemli hale geldiğine dikkat çeken Bahçıvan, "Öncelikli Yapısal Dönüşüm

Programları olmak üzere geniş bir yapısal reform paketinin uygulamaya geçirilmesi, sanayicilerimizin ve özel sektörümüzün en önemli beklentilerinden biri" dedi.

"AB VE ABD ARASINDAKİ ANLAŞMADAN EN ÇOK TÜRKİYE ETKİLENECEK"

ABD ile AB arasında gerçekleşecek olan ve dünyanın en büyük ve kapsamlı serbest ticaret alanını oluşturacak olan "Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı"ndan (TTIP) Gümrük Birliği nedeniyle en çok Türkiye'nin etkileneceğini vurgulayan Bahçıvan, şunları söyledi:

"TTIP dünya ekonomisinin yüzde 40'ını, dünya ticaretinin ise 3'te 1'ini oluşturan iki ekonomi arasında, mal ve hizmet ticaretinin artırılmasının yanı sıra, standartların uyumlaştırılması, yatırım ve ticaretin önündeki engellerin kaldırılması gibi düzenlemelerin yapılmasını da hedefliyor. Gümrük Birliği'nin, Serbest Ticaret Antlaşmaları'nın olumsuz etkisini bertaraf edecek şekilde modernleştirilerek kapsamının değişen ticari koşullara uygun olarak genişletilmesine odaklanmalıyız."

BAKAN ZEYBEKCİ: "TÜRKİYE AR-GE'YE KAYNAK AYIRMAK ZORUNDA"

Meslek Komiteleri temsilcilerinin konuşmalarının ardından kürsüye gelen Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci Türkiye'nin ihraç ettiği malların kilosunun değerinin ortalama 1.66 dolar olduğunu, buna karşın bu oranın Güney Kore'de 3 dolar, Almanya ve Japonya'da 4 dolar olduğunu anlattı. Türkiye'nin de bu seviyeye ulaşabilmek için AR-GE'ye kaynak ayırmak zorunda olduğunun altını çizen Bakan Zeybekci, 2002'de yüzde yarımın altında olan AR-GE harcamalarının GSYH oranının bugün yüzde 0,95'e geldiğini ancak dünyada bu oranın yüzde 3-4 seviyesinde olduğunu açıkladı. Bakan Zeybekçi sözlerini şöyle sürdürdü:

ZEYBEKCİ: "TÜRKİYE'Yİ HEDEFLERİNE ULAŞTIRABİLECEK TEK KURUM ÖZEL SEKTÖR"

"İkinci çeyrek büyümesi 3,8 olarak geldi. Bu rakam yerinde saymak bile değil, geri gitmektir. Türkiye en az yüzde 5 büyümek zorundadır. Türkiye cari açığını son 2 yıl içinde yüzde 40 iyileştirme sağladı. Türkiye'de kamu borçlarının GSYH'ye oranı 28 AB üyesinin 25'inden daha iyi, ihracatta yavaşlamaya rağmen ihracatın ithalatı karşılama oranında

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci Türkiye'nin ihraç ettiği malların kilosunun değerinin ortalama 1.66 dolar olduğunu, buna karşın bu oranın Güney Kore'de 3 dolar, Almanya ve Japonya'da 4 dolar olduğunu anlattı.

Adnan Dalgakıran
İSO Yön. Krl. Bşk. Yrd.

rekora gidiyoruz. Türkiye'deki bankalara baktığımızda sermaye yeterlilik oranları dünya ortalamasının iki katı. Türkiye'nin kamu bütçesi dünyanın en iyi durumda olanlarından biri. Bu tabloda sadece kura bakarak karar vermek Türkiye'ye haksızlıktır."

Üreten bir Türkiye hedefiyle çalıştıklarını kaydeden Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Türkiye'nin dört alanı garanti altına alması gerektiğini kaydetti: Ham madde ve enerji, tüketim alışkanlıklarını belirleyen ülke olmak, dağıtım kanallarına hakim olmak ve kendi fon ve finans kaynaklarını oluşturmak. Gümrük Birliği anlaşmasına da değinen Zeybekci, egemen bir ülkenin imzalamaması gereken bir anlaşma olduğunu ve Türkiye'nin karar alma süreçlerine dahil olduğu yeni bir Gümrük Birliği anlaşması için çalışmalarına devam ettiklerini sözlerine ekledi.

MESKOM toplantısında 10 Meslek Komitesi temsilcisi söz alarak komiteleri adına yaşadıkları sorunları dile getirdi ve çözüm beklentilerini aktardılar. Toplantının bu kısmında İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Adnan Dalgakıran Makine, Aksam ve Metal Eşya İmalatı, İSO Yönetim Kurulu Üyesi Sadık Ayhan Saruhan Elektrik ve Elektronik Ürünlerin İmalatı ve Elektrik Enerjisi Üretimi, İSO Meclis Üyesi Hüseyin Bozdağ Gıda Ürünleri İmalatı, 14. Grup Meslek Komitesi Başkanı Bülent İyikülah Tekstil Ürünleri ve Giyim Eşyası İmalatı, 44. Grup Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Çetin Deri ve Deri Ürünleri İmalatı, İSO Meclis Üyesi M. Nuri Görenoğlu Orman, Kağıt Ürünleri, Mobilya İmalatı ve Basım Sanayii, İSO Meclis Üyesi Mustafa Tacir Kimyasal Ürünler İle Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı, İSO Meclis Üyesi Bilal Kütük Maden, Taş ve Toprak Ürünleri İmalatı, 24. Grup Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Ali Fincan Ana Metallerin İmalatı ve 38. Grup Meslek Komitesi Başkanı İlhan Bayrak Kara ve Deniz Taşıtları İmalatı konularında sunumlar yaptılar.

İSO YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI ADNAN DALGAKIRAN: "BU ŞEKİLDE DEVAM EDERSE İMALATIN PAYI DÜŞMEYE DEVAM EDECEK"

İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Adnan Dalgakıran, Makine, Aksam ve Metal Eşya İmalatı

> "Türkiye dört alanı garanti altına alması gerekiyor: Ham madde ve enerji, tüketim alışkanlıklarını belirleyen ülke olmak, dağıtım kanallarına hakim olmak ve kendi fon ve finans kaynaklarını oluşturmak"

ÇSD Yönetim Kurulu Başkanı ve İSO Tekstil Ürünleri ve Giyim Eşyası İmalatı Grubu Meslek Komitesi Başkanı Bülent İyikülah Sürdürülebilirlik açısından sektörün yerinde desteklenmesi gerektiğini ifade etti.

sunumunda beşeri sermaye ve eğitim sisteminin yetersizliği, kayıt dışılık ve devlet alımlarında ithal mal hastalığı gibi önemli sorunlara değindi. Dalgakıran, şöyle konuştu: "Mevcut yatırım teşvikleri orta yüksek ve yüksek teknolojili alanlar için özendirici değildir. Yatırım teşvikleri 2012-2014 arasında imalat sanayinin üretim ve ihracat yapısında bir değişiklik yapmamıştır. Katma değeri destekleyen yeni bir teşvik modeline ihtiyaç vardır." Dalgakıran, dünyada imalat sanayinde en çok katma değer yaratan ülkeler arasında Türkiye'nin çok geride olduğuna dikkat çekerek, "Hep Söylenen: 'Türkiye'de yaratılan katma değerin içinde imalatın payı düşüyor' ifadesi doğru ancak eksik. Asıl kritik olan, bu şekilde devam ederse imalatın payı düşmeye devam edecek" diye konuştu.

ÇSD BAŞKANI BÜLENT İYİKÜLAH: "TEKSTİL VE HAZIR GİYİM HASSAS SEKTÖRLER OLARAK İLAN EDİLMELİ"

14. Grup Meslek Komitesi Başkanı Bülent İyikülah Tekstil Ürünleri ve Giyim Eşyası İmalatı konulu sunumunda, "Tekstil ve giyim eşyası sektörleri yerli girdi oranları, emek-yoğun üretim yapısı göz önünde bulundurularak seçilecek kriterler ile hassas sektör ilan edilmelidir. Sürdürebilirlik açısından, giyim eşyası sektörü yerinde desteklenmeli, yatırımları 1. bölge dışındaki tüm illerde 6. bölge OSB teşvikleri ile desteklenmelidir. Tekstil sektörü için 5. ve 6. bölgede daha cazip ve uzun süreli (15-20) teşvikler sağlanmalıdır" dedi. Giyim eşyası sektöründeki mevcut yatırım teşviklerini değerlendiren İyikülah, firmaların sahip olduğu makinelerin yeni yatırımlarda teşvik kapsamında kullanılabileceğine işaret etti.

Toplantı toplu fotoğraf çekimi ile son buldu.

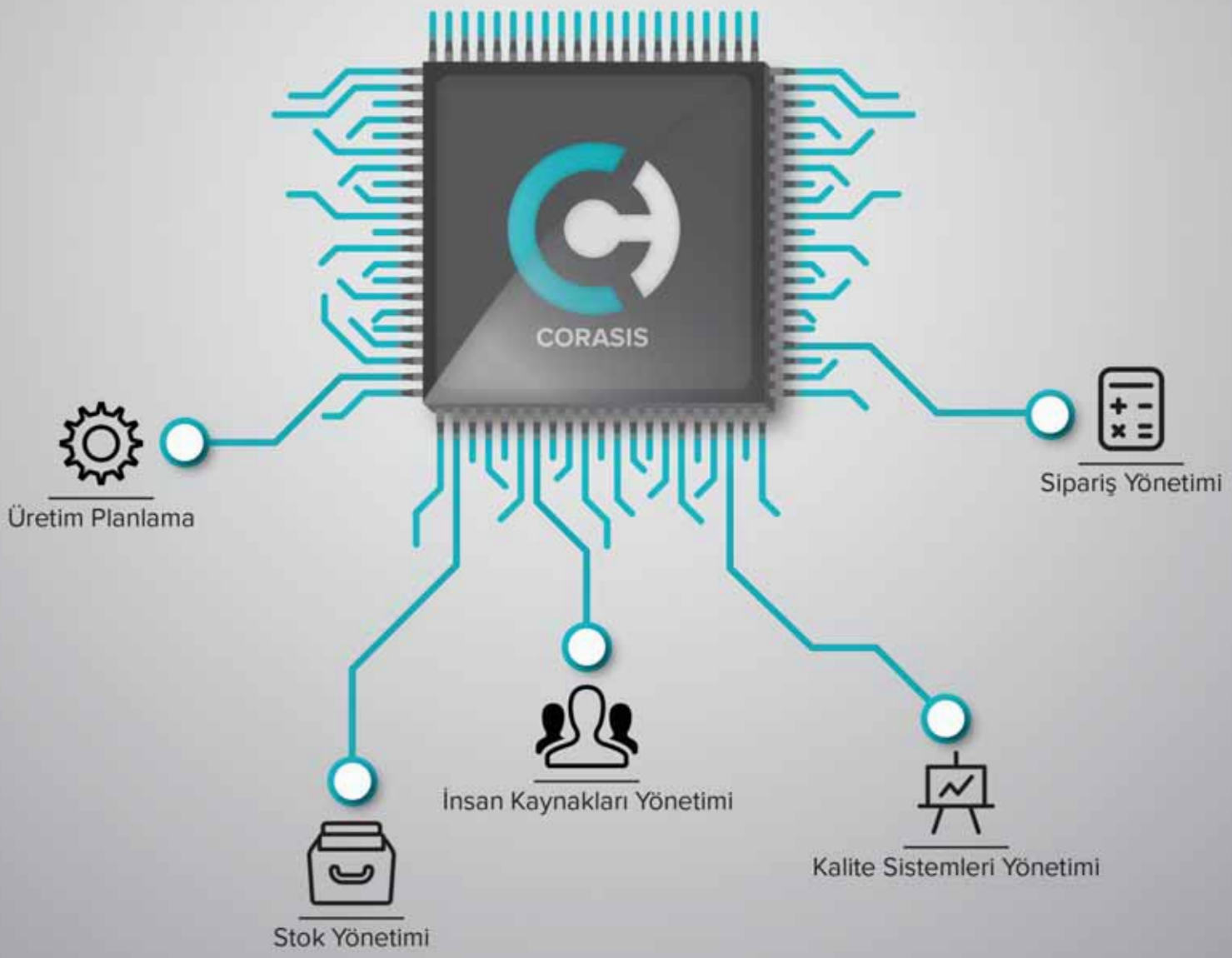
ÇORAP SEKTÖRÜNE ÖZEL

ERP*

İhtiyaçlarınızı A'dan Z'ye tespit ediyoruz.
Size özel ERP çözümleri üretiyoruz.

CORASIS

*kurumsal kaynak planlaması



www.CORASIS.com.tr (0312) 847 53 55

İSO MESKOM Heyeti Ekonomi Bakanlığı'nı ziyaret ederek çözüm önerilerini iletti

İstanbul Sanayi Odası (İSO) heyeti, Ekonomi Bakanlığı'nı ziyaret ederek Meslek Komiteleri (MESKOM) Ortak Toplantısı'nda dile getirilen konuları doğrudan Bakanlık yetkililerine aktarma fırsatı buldu. Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent İyikülah da İSO Tekstil Ürünleri ve Giyim Eşyası İmalatı Grubu Meslek Komitesi Başkanı olarak heyette yer aldı.

11 Eylül 2015 tarihinde Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımı ile gerçekleşen Meslek Komiteleri (MESKOM) Ortak Toplantısı'nda Bakan Zeybekci, Bakanlığın ilgili bürokratları ile İSO temsilcilerinin gündeme getirilen konuları birlikte daha detaylı değerlendirmesinin önemine vurgu yapmış, bu çerçevede sektör temsilcilerini Ankara'ya davet etmişti.

Başkanlığını İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı'nın yaptığı İSO heyetinin bir günlük çalışma ziyareti, Ekonomi Bakan Yardımcısı Adnan Yıldırım ev sahipliğinde gerçekleşti. Toplantıda İSO heyetinde 10 ana sektörü temsilen Meclis ve Meslek Komitesi Üyeleri yer alırken Ekonomi Bakanlığı'nın tüm genel müdürlükleri geniş bir katılım sağladı.

Ekonomi Bakanlığı yetkililerinin iletilen sorunlar ile ilgili detaylı değerlendirmelerde bulunduğu toplantıda, İSO sektör temsilcileri Ekonomi Bakanlığı'nın yeni bazı düzenlemeleri ile ilgili yetkililere teşekkür etme ve aynı zamanda yaşadıkları sorunları ayrıntılı olarak aktarma olanağına sahip oldu. Karşılıklı görüş alışverişi içerisinde çok verimli geçen toplantı sonrasında temasların düzenli olarak devam etmesi hedefleniyor.

HEMAK®
Hava Sistemleri

Evaporatif Klima Sistemlerinde
Dünya Markası

Çaresiz Sıcaklara Ekonomik Çözüm;

"GEZER KLİMA"

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

Gezer Klima
Mini - Midi - Maxi

Sağlıklı Temiz Hava

Minimum Enerji Tüketimi

Düşük İşletme Maliyeti

Çevre Dostu

Endüstriyel
Klima

* Su ile soğutma
  (Soğutma gazı ve atık yok)
* Hafif ve istenildiğinde kısa sürede
  yer değiştirebilme imkanı
* Gazlı klimanın uygulanamadığı
  yerlerde kullanım avantajı

Tel: +90 212 485 32 48 (4 Hat) | **Faks**: +90 212 485 32 51 | **E-mail**: info@hemakfan.com | **Web:** www.hemakfan.com

ÇİN AVRUPA'DA CİDDİ FİYAT YÜKSELTİRKEN İNGİLTERE PAZARINDA FİYAT KIRIYOR

Çin, Türkiye'nin en büyük pazarı İngiltere'de yeni stratejiler peşinde

Çorapland dergimizin bu sayısında sizlere EUROSTAT rakamları ışığında öncelikle tüm çorap kategorilerini kapsayan rakamlarla, Avrupa pazarının en büyük ihracatçıları olan Çin, Türkiye, Pakistan ve Endonezya'nın, Avro'nun dolar karşısında zayıflamaya başladığı 2014 yılının ortasından sonra, çorap ihracat fiyatlarında ne tür değişikliklere gittiklerini analiz etmeye çalışacağım.

Mithat Aracı / Da Kong Enterprise Co. Ltd. Türkiye Temsilcisi

Yazımın ikinci kısmında her zaman olduğu gibi, Türkiye'nin Avrupa'ya yaptığı çorap satışlarının %80'ini, Çin'in %69'unu, Pakistan'ın %98'ini ve Endonezya'nın %96'sını oluşturan pamuklu soket çorap segmentinde Avrupa geneli rakamlarını analiz edip, Türkiye için tehlike yaratmaya başladığını düşündüğüm Çin'in İngiltere pazarında geliştirdiği yeni fiyatlama stratejisi hakkındaki son durumu değerlendireceğim. Son olarak, dergimizin önceki sayılarında analiz ettiğim Pakistan'ın 2014 yılı başında, Avrupa birliği ile imzaladığı, "Yeni Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi"(GTS+) ile Avrupa'ya yönelik çorap ihracatında yükselişe geçmesinin, çorap endüstrimize olası etkilerini, esas analizimi dergimizin bir sonraki sayısına bırakarak, kısaca değerlendireceğim.

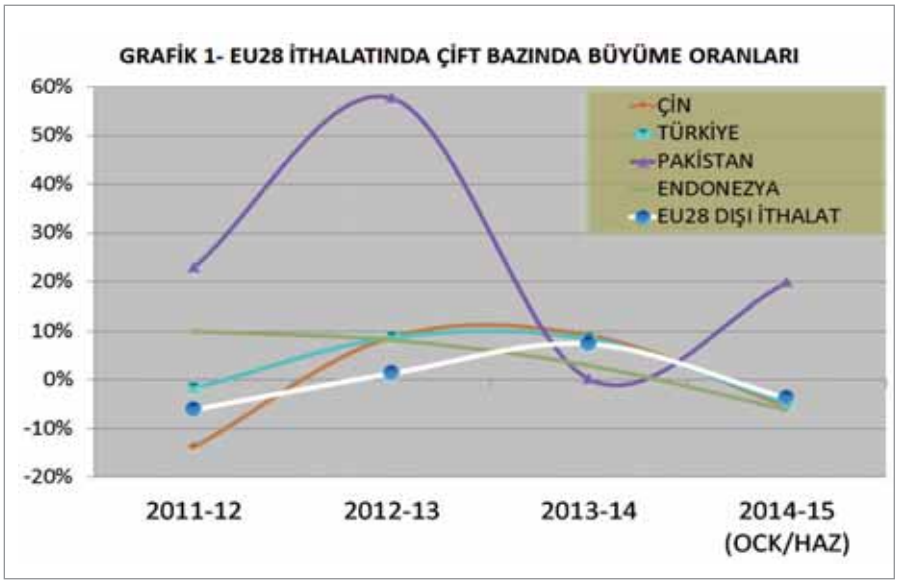
2015 YILININ İLK YARISINDA BİR TEK PAKİSTAN BÜYÜDÜ

Avrupa 28 ülkeleri toplam çorap pazarında 2011 yılı sonrasında büyüme oranlarına Grafik 1'de göz attığımızda, pazarın 2011 ortasında yaşanan Avrupa krizinde daraldığını, 2012'den sonra büyümenin pozitife geçtiğini ve 2014 yılında da büyümenin devam ettiğini görmekteyiz. Ancak 2015 yılının ilk yarısında Avrupa pazarı yine, 2011 yılındaki krizde olduğu oranda daralma işaretleri vermektedir. Pakistan, bu pazarda, 2013-14 dönemi hariç sürekli %20 ve üzeri yıllık büyüme göstermiştir. Pakistan'ın, 2014 yılı başında Avrupa birliği ile imzaladığı, vergiden muafiyet anlaşması 2014-15 dönemi büyümesini izah etmeye yeterliken, Pakistan'ın 2011-2013 döneminde gösterdiği %20-50 arasında büyüme, Grafik2'de görebileceğiniz gibi muhtemelen yüksek oranlı fiyat kırma politikasından kaynaklanıyor olabilir. Artan Çin çorap fiyatları karşısında Avrupalı alıcılar, ucuz çorap segmentinde, Çin'e alternatif pazar olarak Pakistan'ı gözlerine kestirmiş gibiler. Endonezya, büyüme trendinde, Türkiye ve Çin'in trendlerini takip ediyor izlenimini

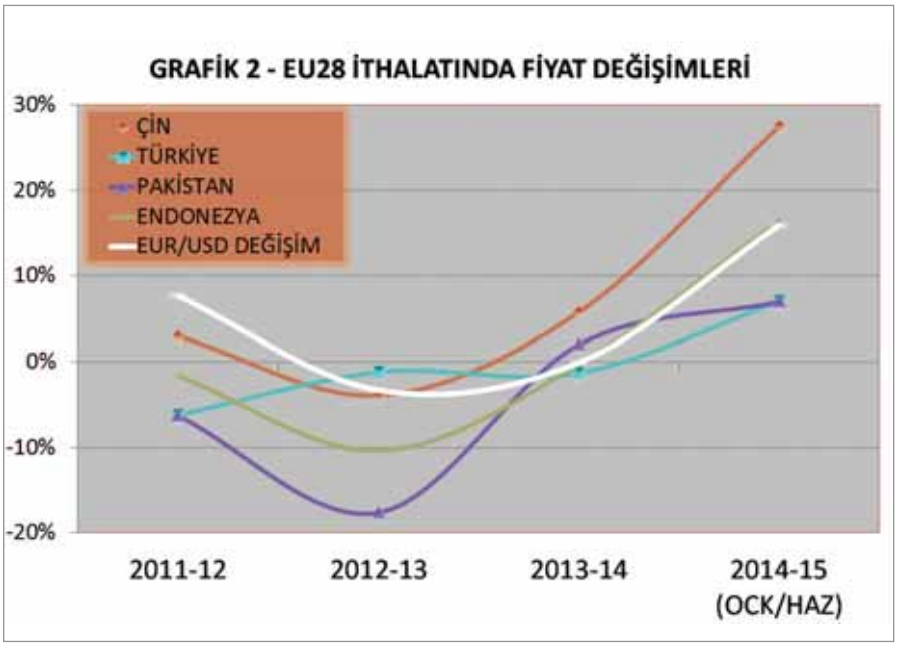
vermektedir, Grafik 1'e dikkatlice baktığımızda.

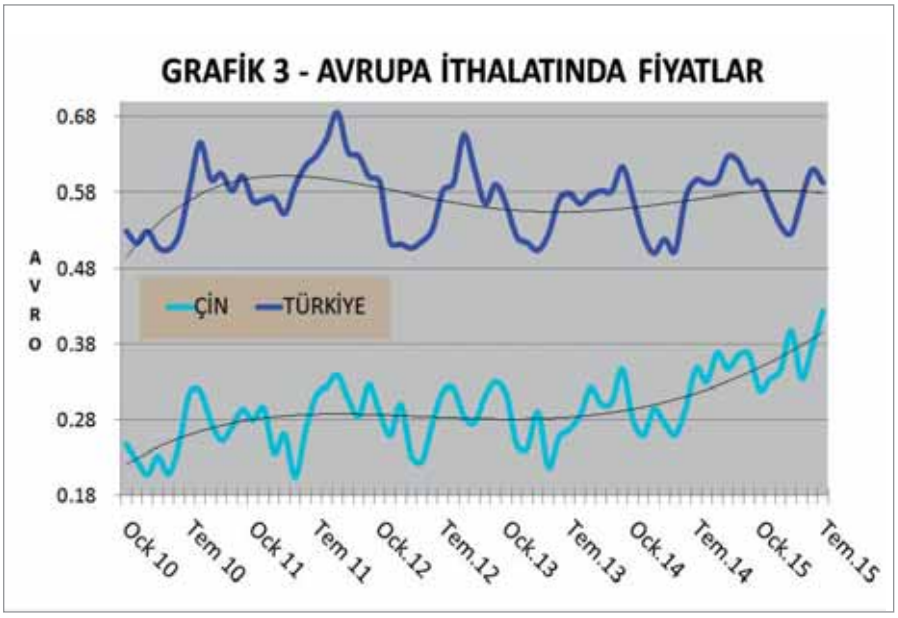
ÇİN AVRUPA GENELİNDE ÇORAP FİYATLARINI 2015 YILI İLK YARISINDA AVRO BAZINDA %28 ARTTIRDI

2012-2013 döneminde pamuk fiyatlarındaki düşüşe paralel olarak, Türkiye haricinde, bu üç ülkede düşen çorap fiyatları, 2013 sonrasında özellikle Çin'de ve onu takiben Endonezya'da önemli oranlarda artmıştır. Çin'in özellikle 2015 yılının ilk yarısında gerçekleştirdiği avro bazında %28'lik artış en yakın rakibi Endonezyanın 2 katı, Türkiye ve Pakistan'ın 4 katıdır. Dolar karşısında 2014 yılının ortasından sonra Avro, Grafik2 de görebileceğiniz gibi, %16 nispetinde değer kaybetmiştir. Parasını dolara karşı dengede tutan Çin'deki üreticilerin, fiyatlarını Avrupa pazarında Avro bazında, 2015 yılında Avro'nun dolar karşısında düştüğü %16 oranında arttırtması anlaşılabilecekken, acaba bu artış neden %28 mertebesindedir. Bu sorunun cevabını vermek kolay olmasa gerek. Ancak bu durum, yazımın geri kalan kısmında analiz edeceğim Çin'in İngiltere pazarında 2014 ortasından başlayarak fiyat kırmış olması, Çin'in Avrupa genelinde yaptığı fiyat arttırımları ile tezat teşkil etmektedir. Benim tahminim, Pakistan'ın, Çin'in daha önce sattığı en düşük çorap segmentindeki çorapları üretmeye başlamış olması, Pakistan'ın ortalama fiyatlarını düşürürken, Çin'in ise ortalama fiyatlarını yükseltmektedir şeklindedir. Türkiye ise 2015 yılının ilk 6 ayında, Avro bazında, Pakistan gibi, yalnızca %7 fiyat arttırabilmiştir. Pakistan'ın fiyatındaki düşük oranlı artışın nedeni, ucuz segmentteki çorapların üretiminin Çin'den kendisine geçmesi nedeniyle düşen ortalama fiyatlar olabilir. Ancak, Türkiye'nin Avro bazında fiyat artışının neden düşük kaldığını izah etmekte güçlük çekiyorum. Endonezya bile, kendi parası dolar karşısında neredeyse Türk lirası'nın dolar karşısındaki kaybı kadar düşmüşken, Avro bazında fiyatlarını Avro'nun dolar karşısında düşüş oranı olan %16 arttırabilmişken, Türkiye fiyatlarını neden yalnızca %7 artırabilmiştir? Bu soruya cevabım, Rusya krizi sonrası ve Aralık 2014 -Mart 2015 döneminde Avrupa'nın ani olarak azalan talebi nedeniyle Türkiye'de boşa çıkan makina fazlasının, üreticiler üzerinde yarattığı psikolojik baskıyı, Avrupalı alıcılar kendi lehlerine fiyat düşürmek için kullanmış olabilir. Çin ise, aynı



dönemde, üretim gücünü kullanarak, Avrupalı alıcılara fiyatım bu istersen al, istersen alma tavrı içinde gibi görünüyor. Avrupalı alıcılar için Çin'in alternatifi, bu büyüklükte ikinci bir üretim merkezi şimdilik yok, bence çok yakında da olmayacak gibi duruyor. Avrupa pazarından Pakistan'a kayan talep ise (2011 yılında Pakistan satışları Çin'in %5'iyken 2015'in ilk 6 ayında Çin'in %13'üne ulaşmış) Çin'in Avrupa'ya sattığı çorap içinde hala çok düşük seviyelerde. Pakistan'ın önümüzdeki yıllarda Çin'den ciddi oranda pay kapabilmesi için her yıl 15-20 bin makina yatırımına ihtiyacı var ve bu da kolay kolay başarılabilecek bir durum değil Pakistan için. Çin'in fiyat arttırıyor olmasının Türkiye için ne anlama geldiğini de yazımın bir sonraki bölümünde analiz etmeye çalışacağım.





2015'TE ÇİN ÇORAP FİYATLARINDAKİ ARTIŞ DİKKATE DEĞER

Yazımın bu bölümünde sizlere, Türkiye ve Çin'in Avrupa çorap pazarının pamuklu soket segmentindeki ithalat rakamları ışığında analizime devam edeceğim.

Avrupa toplamında Türkiye, Grafik 3 de görüldüğü gibi, 2010 yılından beri, yaz-kış fiyat dalgalanmaları ortalaması alındığında, yaklaşık 0.58 avro çift fiyatı civarında stabil bir fiyat yapısı tutturmuş görüntüsü veriyor. 2011 yılının ikinci yarısında görülen pamuk fiyatlarındaki ciddi düşüşlerin fiyatlarımız üzerindeki azaltıcı etkisi 2013 yılında da kısmen devam etsede uzun soluklu olmamıştır.

Çin ise, Grafik 3'e baktığımızda görebileceğimiz gibi, 2010 yılındaki 0.28 avro çift fiyatını 0.38 avro çift fiyatı üzerine çıkarmış ve bu artış özellikle 2014 yılının ortalarından sonra, avronun dolar karşısında zayıflamaya başladığı dönemde hızlanmıştır. 2011 yılının ikinci yarısında görülen pamuk fiyatlarındaki gevşeme, Çin fiyatları üzerinde neredeyse hiç bir etki yapmamış gibi görünüyor. Belki pamuk fiyatlarındaki düşüş sayesinde Çin'li üreticiler, belki de, o dönemde artmaya başlayabilecek fiyatlarını bir süreliğine dizginleyebildiler. 2015 yılında Çin çorap fiyatlarındaki artış gerçekten dikkate değer bir orandadır.

AVRUPA GENELİNDE ÇİN TÜRKİYE ÇORAP FİYAT MAKASI DARALIYOR

Grafik 4'de, 2010 yılında %55 ler seviyesinde olan Çin Türkiye fiyat makasının özellikle 2014 yılında başlayan süreçte hızla kapanmaya baş-

STYLE®
çorap

CORUP®
classic

50 yılı aşkın süredir çorap üretiyoruz!

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

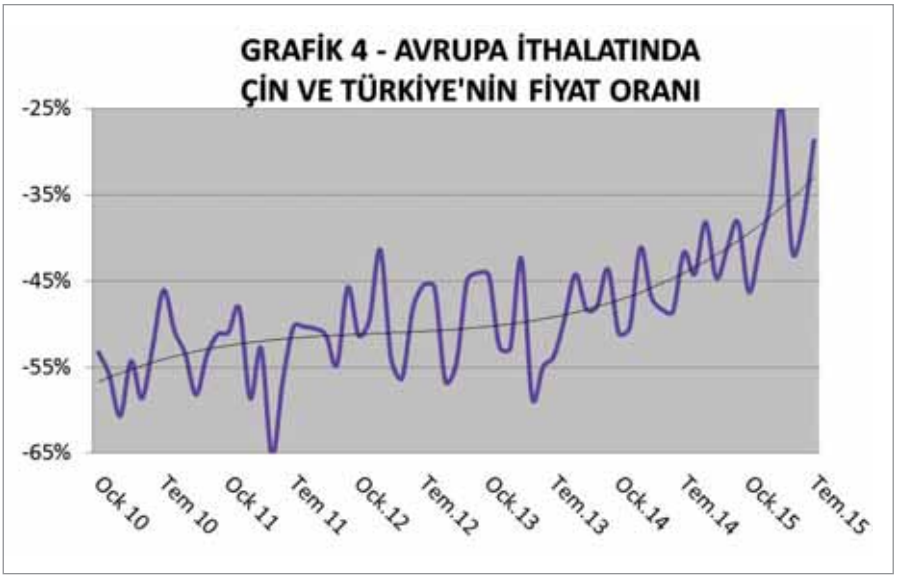
STYLE, özel çizgisi ve yenilikçi tasarımları ile sizlere geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır. Kaliteden ödün vermeden üretilen çoraplarımız, modern kıyafetlerimizin vazgeçilmez bir aksesuarıdır.

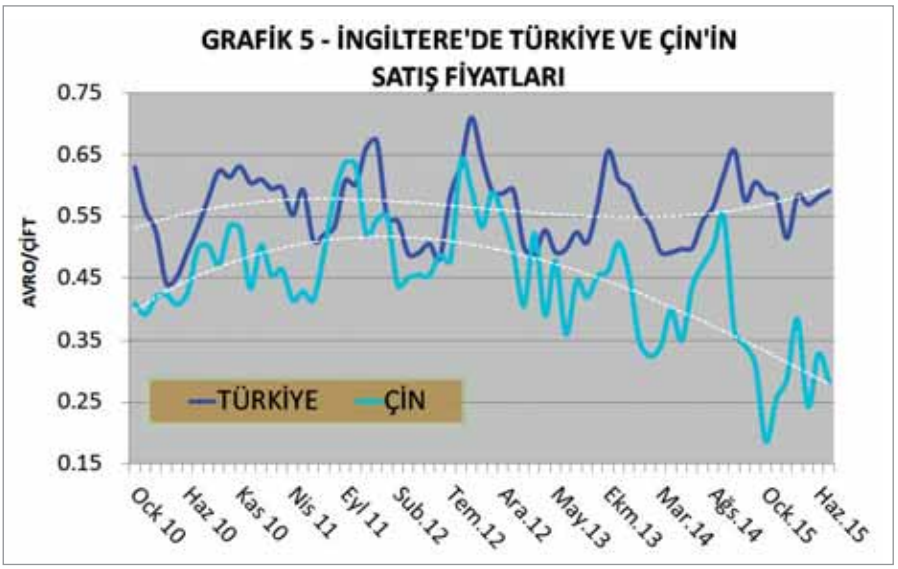
STYLE *socks essential fashion accessories, with its unique style.*
The finest material quality and perfectness in its form, completes your wardrobe.

ÇELİK ÇORAP
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

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

ladığını, bu makasın 2015 yılında %30'un altına indiğini görmekteyiz. Bu gelişme Türkiye için iyi bir haber gibi görünüyorsa da yazımın bir sonraki bölümünde analiz edeceğim gibi Türkiye'nin en büyük pazarı olan İngiltere'de durum hiç de böyle değil. Avrupa genelinde Çin çorapçıları hızla fiyat arttırırken, İngiltere'de bunun tam tersini yapmaktalar.





ÇİN, İNGİLTERE PAZARINDA FARKLI BİR STRATEJİ İLE HAREKET EDİYOR

Grafik 5 bize, Türkiye'nin İngiltere pazarındaki fiyat yapısının Avrupa ortalamalarımızla paralel gittiğini, sezonsal ortalamalar alındığında yaklaşık 0.58 avro civarında olduğunu göstermektedir.

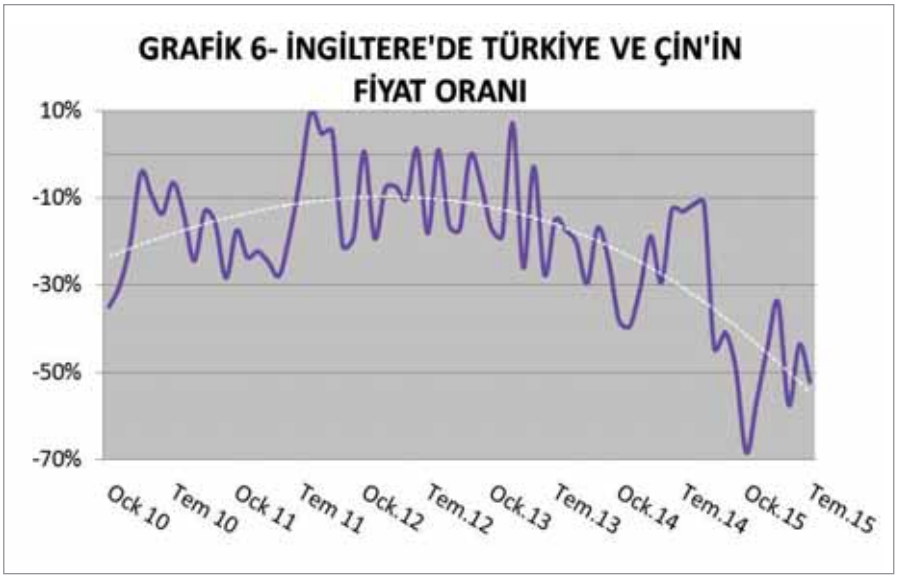
Ancak aynı grafiğe baktığımızda, diğer tüm Avrupa pazarlarında hızla fiyat arttıran Çin'in İngiltere pazarında 2013 yılının başlarından itibaren hızla fiyat düşürmeye başladığını, fiyatlarının 2015 yılı içerisinde ise, kendi Avrupa ortalama fiyatları olan 0.38 avro'dan daha da düşük olan 0.30 avrolar civarınaindiğini görmekteyiz. Birkaç ay önce bu rakamları gördüğümde bana, acaba bu rakamlarda bir yalnışlık mı var dedirten bu durum, yeni rakamlar geldikçe, bir trend değişimi olarak karşıma çıktı.

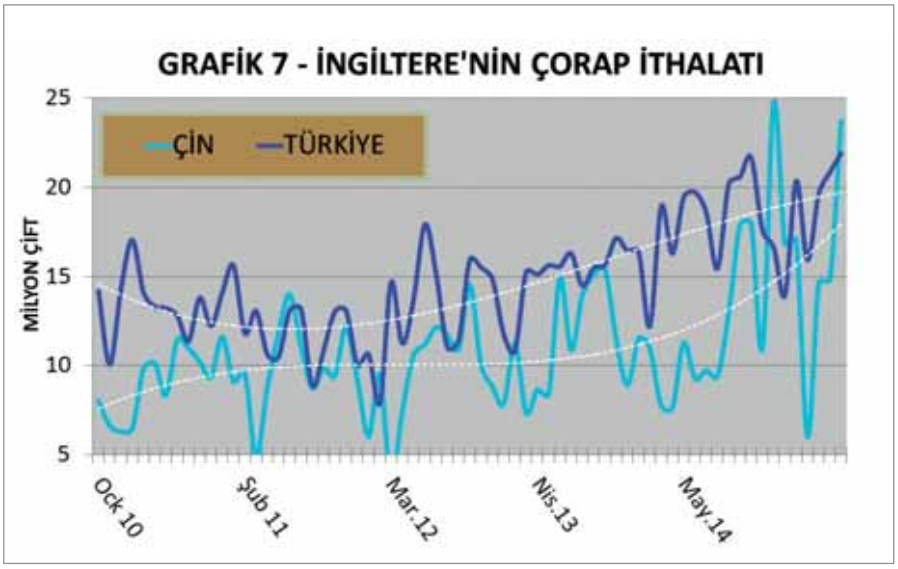
2013 YILININ BAŞINDAN İTİBAREN ÇİNLİ ÇORAPÇILAR ANİDEN İNGİLTERE ORTALAMA FİYATLARINI HIZLA DÜŞÜRDÜ

Grafik 6 bize, İngiltere pazarında, Çin ile olan fiyat makasımızın gelişimini vermektedir. 2004 yılından beri takip ettiğim rakamlar, İngiltere pazarında Çin'in bize göre fiyat makasının sistemli olarak yalnızca %5-15 arasında kaldığını göstermekteydi. Yani Çin fiyatları bizim fiyatlarımıza çok yakındı, hele bazı aylarda bizim bile üzerimize çıkıyordu. Ancak ne olduysa, bu grafikde de görebileceğiniz gibi, 2013 yılının başından başlayan süreçte Çin'li çorapçılar aniden bu pazarda ortalama fiyatlarını hızla düşürerek 2015 yılı içinde, bizim neredeyse yarı fiyatımıza kadar indirdiler. Bu durum bizim için ne ifade etmektedir? Gördüğüm kadarıyla, bugüne kadar kaliteli ve pahalı çorap alan İngiltere pazarına Çinliler neden ucuz çoraplar sokmaya başladı? Ucuz çorap alışkanlığı olmadığını tahmin ettiğim bu pazarda, ucuz çoraba alışkanlık yaratılırsa, bizim üst segment çoraplarımıza talep eden markaların pazar payı düşecek bu durum bize fiyat indirme isteği olarak geri dönebilecektir. En büyük pazarımız olan İngiltere'de böyle bir duruma hazırlıklı mıyız?

HEM ÇİN'İN HEM DE TÜRKİYE'NİN İNGİLTERE'YE SATIŞLARI ARTIYOR

2011 yılında yaşanan Avrupa krizinde, ayda 10 milyon çift pamuklu soket sattığımız bu pazarda, son aylarda çorap satışlarımızın aylık 20 milyon çift'in üzerine çıktığı görülüyor Grafik 7'de. Çin ise, 2013 ortasına kadar 10 milyon çift ortalama satışlarla giderken, fiyat düşürmeye başladığı aylardan itibaren aylık satışlarını 20 milyon çift ortalamalara ulaştırmış ve dönem dönem 20 mil-





yon çiftin üzerine çıkarmış gibi görünüyor. Rakamlara göre şimdilik, hem Türkiye hemde Çin, İngiltere pazarında satışlarını arttırarak yoluna devam etmekteler. Türkiye fiyat kırmadan, biraz da fiyat arttırarak (bakınız Grafik 5) bunu başarırken, Çin bu başarısını ciddi oranda fiyat kırarak gerçekleştiriyor.

Hangi durumun daha sürdürülebilir olduğunu bize zaman gösterecek. Ancak İngiltere pazarı bizim için başka hiçbiryerde alternatifini bulma imkanımızın olmadığı bir pazar. Rakamların söylediği kadarıyla Çin'liler bu pazarı ucuz çoraplarla dolduruyor ve insanları ucuz çorap tüketimine teşvik ediyorlar. Bizim sattığımız kaliteli segmentin büyüklüğü değişmediği sürece bizim için tehlike yok. Ancak tüketiciler ihtiyaçlarını ucuz çoraplarla tatmin etmeye başlarlarsa, alternatifini bulamayacağımız bu pazarda, Çin'lilerin bu yeni stratejisi nedeniyle fiyat kırmak zorunda kalabiliriz. Umarım yalnış düşünüyorumdur.

PAKİSTAN AVRUPA'DA UCUZ SEGMENTTE ÇİN'İN BOŞALTTIĞI YERLERİ DOLDURMAYA BAŞLADI

Pakistan'ın 2014 yılı başında, Avrupa birliği ile imzaladığı, "Yeni Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi" (GTS+) ile Avrupa'ya yönelik çorap ihracatında yükselişe geçmesi, takip edilmesi gereken bir trendi başlatıyor gibi. Pakistan neredeyse satışlarının tümünü pamuklu soket pazarında yapıyor. İki ana pazarı Almanya ve Hollanda. 2015 yılının ilk yarısında Çin ve Türkiye %5'er, Endonezya %6 ve EU28 pazarı ithalatında %4'lük daralma yaşarken, Pakistan'ın %20'lik bir büyüme göstermesi dikkate değer bir durum. Hollanda ve Almanya ağırlıklı satış yapan Pakistan, acaba bu pazarda ucuz satış yapan Çin'li ihracatçıların pazarlarını mı ele geçirmeye başladı? İnsan merak ediyor. Acaba İngiltere'ye gelen ucuz Çin çorapları daha önce Hollanda'ya ve Almanya'ya satılanlar mıydı? Pakistan nedeniyle kaybettikleri pazara alternatif pazarı İngiltere'de mi yaratmaya çalışıyorlar? Nedeni ne olursa olsun, son bir yıl içinde pazarın tüketebileceğinden fazla çorap girdiğini tahmin ettiğim İngiltere pazarında yakında bir şeylerin olma olasılığı artıyor. Ne olacağını yakında görebileceğimizi tahmin ettiğim bu durum, umarım bizim için olumlu olur. Yazımı 10 puanlık uzmanlık sorusuyla bitiyorum: "Ucuz mal alacak kadar zengin değilim düşüncesine sahip İngiltere pazarı ucuz çoraba alıştırılabilir mi?" Yoksa Çinli çorapçıların bu hamlesi boşa mı çıkacak? Umarım öyledir.

> Ucuz mal alacak kadar zengin değilim düşüncesine sahip İngiltere pazarı ucuz çoraba alıştırılabilir mi?" Yoksa Çin'li çorapçıların bu hamlesi boşa mı çıkacak?

İşletmelerde vatandaşlık davranışları

Doğal kaynaklar, hammadde, teknoloji, emek, sermaye ve girişimci olarak sıralanan üretim faktörleri içinde biri var ki diğerlerinden tamamen farklıdır. Canlı bir unsur olan insan diğer üretim faktörleri gibi sabit değildir.

Erol Demir - Elektronik Uzman Öğretmen / İşletme Sosyal Bilim Uzmanı ve Doktora Öğrencisi

İnsan dışındaki tüm faktörlerin bilinmesi ve taklit edilmesi kolaydır. İşletmeler, işe başlamadan önce üretim planları yaparak maliyet hesaplarıyla işletme politikaları belirlemeye çalışır. Fakat bu öngörü içinde insan hakkında üretim için standart olarak bazı gün ve saat bazlı hesaplar yapılsa da bu her zaman tutturulamayabilir. Çünkü her insan farklı yaratılmıştır, farklı çevrelerde farklı kültürlerle yetişmiştir. Zaman, olay ve kişilerle ilişkisinde bilgi, duygu ve tutumlarına göre davranabilmektedir.

YASALARIN DIŞINDA ÜLKE VE YAŞADIKLARI TOPLUM LEHİNE OLAN OLUMLU DAVRANIŞLAR

Bir ülkenin vatandaşı olanlar, yazılı kurallar olan yasalarla belirlenmiş konular dışında da kendiliğinden ülkeleri ve yaşadıkları toplum lehine olumlu davranışlar göstermektedir. Birey bu davranışları, tüm vatandaşlar öyle davrandığı için kendisinin de uyması gerektiğine inanır. Ötesinde olarak kendisinin olumlu davranışları fazladan yapmasının önünde engel bulunmaz. Buna örnek olarak gördüğü bir yangını haber vermesi, kamu malına zarar vereni uyarması, yurtdışında ülkesini temsilen hassasiyet göstermesi gibi.

ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI (ÖVD) GÖNÜLLÜLÜK ESASINA DAYANMAKTADIR

Örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütün biçimsel ödül sisteminde doğrudan ve açık bir biçimde tanınmayan, fakat bir bütün olarak ele alındığında organizasyonun fonksiyonlarını verimli bir biçimde yerine getirmesine yardımcı olan, gönüllülüğe dayalı davranışlardır. Gönüllülük kavramı ile belirtilmek istenen, bu davranışın bireyin rolünün gerektirdiği bir davranış değil de kişisel tercihe bağlı olarak geliştiği anlamına gelmektedir. Bu tür davranışlar görev ve iş tanımlarında zorunlu tutulmayan, ihmali halinde ceza gerektirmeyen ve daha çok kişisel tercih sonucu sergilenen davranışlardır. Örgütsel vatandaşlık davranışı

(ÖVD) gönüllülük esasına dayanmaktadır. (1)

İŞGÖRENİN İŞ TANIMINDA OLMASA BİLE GÖNÜLLÜLÜK ESASIYLA İŞLETMEYE VE MESAİ ARKADAŞLARINA YAPTIĞI KATKI ÖVD'DİR

ÖVD, bireyin samimi duygularla ve isteyerek yaptığı davranışlardır. Bu davranışların altında herhangi bir ödül beklentisi yatmaz. Örneğin; bir işgören, kendisinden böyle bir şey yapması istenmediği halde, iş çıkışında uzun süre ofisinde kalarak elindeki işi tamamlamaya çalışıyorsa ya da kendi resmi iş tanımının bir parçası olmadığı halde işini yapmakta zorluk çeken bir mesai arkadaşına yardım ediyorsa ona işini öğretiyorsa bu, işgörenin ÖVD bulunduğunu gösterir. (2)

ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI HAKKINDA BEŞ BOYUT

Örgütsel vatandaşlık davranışı hakkında beş boyut; Özgecilik (diğergamlık/diğerlerini düşünme), Vicdanlılık (ileri görev bilinci), Nezaket tabanlı bilgilendirme, sivil erdem (organizasyonun gelişimine destek verme), gönüllülük ve centilmenlik.(3)

ÖZGECİLİK YA DA DİĞERGAMLIK

Özgecilik, diğergamlık ya da diğerlerini düşünme, örgütteki işgörenlerin belirgin olarak uzman işgörenlere (ustabaşılara) ve diğer işgörenlere yardım ederek onların performanslarını arttırmaya yönelik davranışlardır. Gönüllü olarak yeni meslektaşlarını destekleyerek onların çalışma ortamına uyum sağlamasına yardımcı olur. Gönüllü olarak meslektaşlarına iş ile ilgili problemlerini çözmede yardımcı olur. Daha çok tecrübeli olan çalışanların işe yeni başlayanlara yardım etmesi ve onların işlerini düzgün yaparak performanslarını attırmak amaçlı davranışları kapsamaktadır. Genel olarak kişilere yardım etme niyetiyle yapılmış olsa da örgütün yararına yapılmış olmaktadır.

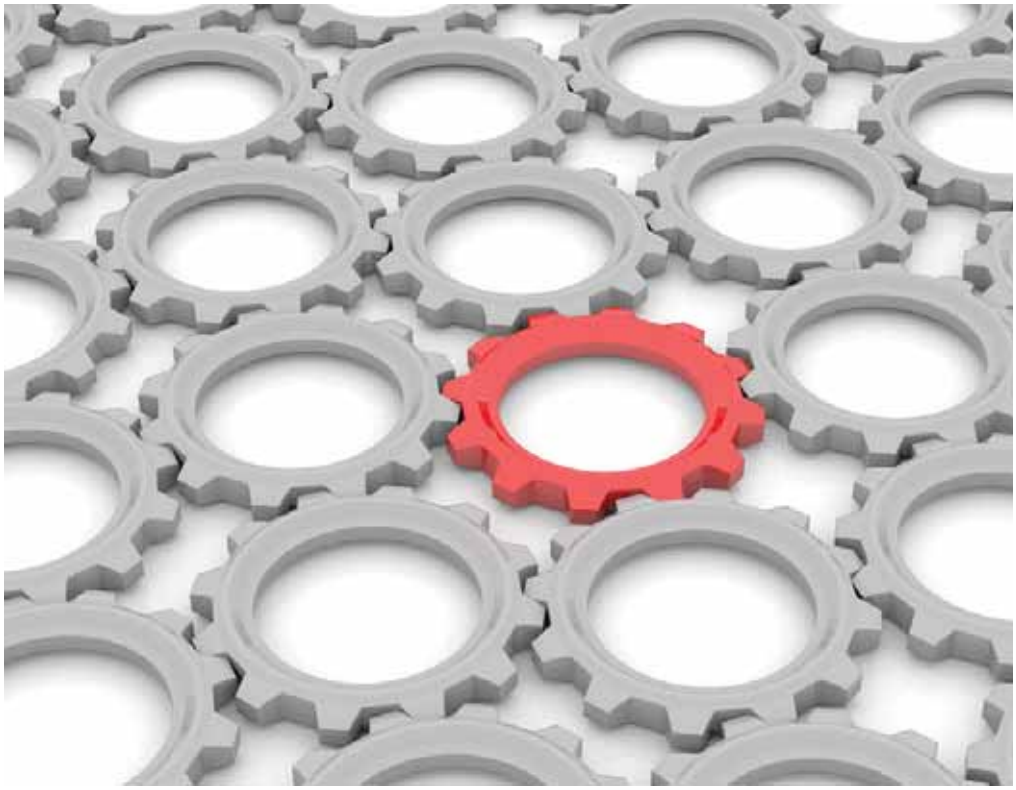
VİCDANLIK; DAVRANIŞLARI, İZLENMESE VE DENETLENMESE BİLE ÖRGÜTÜN KURALLARINA UYMAK

Vicdanlılık ya da ileri görev bilinci, işe gönüllü olarak katılmayı, işgörenlerin kendilerinden beklenen rol davranışının üzerinde bir davranışı anlatır. İşgörenlerin olumsuz koşullarda bile işlerine zamanında gelmeye çalışmaları bu boyuta örnek verilebilir. Davranışları, izlenmese ve denetlenmese bile örgütün kurallarına uyar. Başkalarının adına yaptığı işleri ciddiye alarak az hata yapmaya çalışır. Vicdanlı davranışlar örgütün kurul ve prosedürleri ile içsel süreçlerinin benimsenmesini ifade ederek, bir işin yapılmasında detaylara azami dikkat edilmesini gerektirmektedir.

NEZAKET

Nezakete dayalı davranışlar, daha çok gelecek odaklı davranışlar olarak ifade edilmektedir. Başka-

> İnsan dışındaki tüm faktörlerin bilinmesi ve taklit edilmesi kolaydır. İşletmeler, işe başlamadan önce üretim planları yaparak maliyet hesaplarıyla işletme politikaları belirlemeye çalışır"



> Örgüt üyelerinin aile gibi görüldüğü, her ortamda düşüncelerin rahatlıkla paylaşılabildiği bir örgütte ekip üyelerinin örgüte ve işlerine karşı bağlılık duygusu artacaktır"

larının işlerini etkileyecek hareketler yapmadan veya kararlar almadan önce diğerlerini bilgilendirmeye dayanan davranışlardır. Bu nedenle, bu boyut problemleri önlemede önemli rol oynar ve zamanın yapıcı bir biçimde kullanılmasını kolaylaştırır. Bir problemin oluşmasını önlemek için birisine yardım etmek veya bir problemin ortadan kaldırılmasına yada azaltılmasına yönelik adımlar atmak gibi davranış biçimlerinden oluşmaktadır.

KİŞİSEL İNİSİYATİF SAHİBİ OLMAK

Sivil erdem davranışlarının oluşmasında kişisel inisiyatif sahibi olmak; şahsi düşüncenin açıklanması açısından önemli görülmekte ve ilgili yönetsel konulara katılma, düşünceyi rahatlıkla söyleme, iddialı fikirleri öne sürme ve bunları savunma gibi sivil erdem davranışlarının ortaya çıkmasında temel rol oynamaktadır.

SIRADAN KİŞİLERİN YAPMAKTAN KAÇINDIKLARI DAVRANIŞ: CENTİLMENLİK

Centilmenlik sıradan kişilerin yapmaktan kaçındıkları faaliyetleri içermektedir. Çalışanların işine ilişkin kaçınılmaz sorunları ve zorlukları şikayet etmeden kabul etme isteği olarak tanımlanan centilmenlik davranışları, örgütsel mutluluğun ve olumlu örgüt ikliminin yaratılmasında önemli rol oynamaktadır.

ÖVD, SORUNLARI ÖNLEMEDE ÖNEMLİ BİR ROLE SAHİP

ÖVD bulgularını insanın olduğu her yerde görmek mümkündür. İyi bir örgütsel vatandaş, örgüt içinde üstlendiği işleri angarya olarak görmeyen ve daha fazla sorumluluk almak için elinden geleni yapar. ÖVD, örgütlerde çalışanların katılımını sağladığı için olası sorunları önleme yönünde olumlu bir etkiye neden olacaktır.

Çalışanların gönüllü davranışlar sergilemeleri, örgütlerin verimliliği için son derece önemli bir konu haline gelmiştir. Bundan dolayı örgütler, iş tanımlarının ötesinde davranışlar sergilemeye istekli çalışanları kadrolarına almaya ve olanları örgütte tutmaya önem vermelidirler. İşe alma süreçlerinde özyeterlilik algısını ölçen çeşitli kişilik testlerinin uygulanmasıyla bilimsel olarak örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme olasılığı yüksek bireyler belirlenebilmektedir.

Örgüt üyelerinin aile gibi görüldüğü, her ortamda düşüncelerin rahatlıkla paylaşılabildiği bir örgütte ekip üyelerinin örgüte ve işlerine karşı bağlılık duygusu artacaktır.

KAYNAKLAR:
(1) YEŞİLTAŞ M., KELEŞ Y, İş Görenlerin eğitim Düzeyleri ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişkinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma, Gazi Üni. İİBF dergisi, Şubat 2009, Ankara
(2) SEZGİN Feridun, Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: Kavramsal bir Çözümleme ve Okul Açısından Bazı Çıkarımlar, Gazi Üni. Fakülte dergisi, c.25, s.1, 2005
(3) ÇELİK Mazlum, Örgüt Kültürü ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı – Bir Uygulama – Atatürk Üni. SBE, Doktora Tezi, Erzurum, 2007

BROSS TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş.

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

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

Stoklu 400 renk seçeneği ile hızlı ve kaliteli servis

MERSU

% 100 Cotton Dyed Yarn

160 + 240 = 400
New

www.mersutekstil.com.tr

1 2 3 4 5 6

www.mersutekstil.com.tr

7 8 9 10 11 12

www.mersutekstil.com.tr

13 14 15 16 17 18

www.mersutekstil.com.tr

19 20 21 22 23 24

Dyed Yarn Colour Card

MERSU
TEKSTİL TİC. SAN. LTD. ŞTİ.

% 100 Pamuk Boyalı İplik

1	2	3	4
MERSU	MERSU	MERSU	MERSU
5600	5262	4620	4150
5603	5424	4701	4160
5985	5616	4813	4177
5366	5236	4450	4569
5244	14400	4458	4570
5255	14431	4006	4181
5823	14469	4455	4185
5300	14254	4631	4034
5988	14427	4651	4568
5990	14463	4880	4446

% 100 Cotton Dyed Yarn

5	6	7	8
MERSU	MERSU	MERSU	MERSU
4378	6760	6046	6437
4379	6770	6540	6875
4380	6845	6542	6524
4384	6513	6850	6881
4425	6860	6855	6755
4440	6823	6211	6884
4492	6480	6212	6882
4494	6753	6261	6066
4690	6754	6222	6793
4696	6197	6199	6667

Garn Mit100 % Baumwollfarbstoff

9	10	11	12
MERSU	MERSU	MERSU	MERSU
2344	2424	9358	9302
2345	2430	9638	9306
2500	2433	9607	9270
2501	2432	9511	1269
2520	2314	9537	1434
2522	2477	9642	1416
2524	2570	9482	1340
2275	2542	9422	1350
2503	2544	9433	1355
2448	2566	9444	1468

% 100 Хлопок, нить окрашенная

13 14 15 16

İHRACAT AĞUSTOS AYINDA 10 MİLYAR 482 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Hazır giyim Ağustos'ta ihracat şampiyonu oldu

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre ağustos ayında ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,9 düşüşle 10 milyar 482 milyon dolar oldu. Ağustos ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 547 milyon dolarla hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü yaparak birinci sıraya yerleşti.

İhracat bu yılın ilk sekiz aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,9 gerileyerek 95 milyar 135 milyon dolar olurken, son 12 aylık süreçte de yüzde 5,7 azalışla 147 milyar 947 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Ağustos ayında tarım ve sanayi ihracatı kilogram bazında yüzde 5,8 artış gösterirken toplam ihracat kilogram bazında yüzde 11,7 artış gösterdi. İlk 8 ayda ise toplam ihracatımız kilogram bazında yüzde 0,8 artış gösterdi. Bu rakamlar, birim fiyatlarındaki düşüş nedeniyle gerileyen ihracatın aslında kilogram bazında artış gösterdiğini ortaya koyuyor.

TİM BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ: "İHRACATÇILAR PROAKTİF DAVRANMALI"

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, dış piyasalarda rüzgar dinmese de hedefleri için başta İran olmak üzere yeni pazarlarda ihracatçıları proaktif davranmaya teşvik ettiklerini söyledi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ağustos ayı ihracat verilerini Düzce'nin fındıkla bütünleşen ilçesi Akçakoca'da açıkladı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin açıkladığı ihracat verilerine göre, ağustos ayında ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,9 azalarak 10 milyar 482 milyon dolar oldu. Bu yılın Ocak-Ağustos döneminde de ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,9 düşüşle 95 milyar 135 milyon dolara geriledi. Son 12 aylık ihracat ise yüzde 5,7 azalışla 147 milyar 947 milyon dolar olarak gerçekleşti.

KİLOGRAM BAZINDA SEMBOLİK ARTIŞ: YÜZDE 0,8

Ağustos ayında tarım ve sanayi ihracatı kilogram bazında yüzde 5,8 artış gösterirken toplam ihracat kilogram bazında yüzde 11,7 artış gösterdi. İlk 8 ayda ise toplam ihracatımız

kilogram bazında yüzde 0,8 artış gösterdi. Bu rakamlar, birim fiyatlarındaki düşüş nedeniyle gerileyen ihracatın aslında kilogram bazında artış gösterdiğini ortaya koyuyor.

1 MİLYAR 547 MİLYON DOLARLA HAZIRGİYİM VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜ BİRİNCİ

TİM verilerine göre ağustos ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 547 milyon dolarla hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü yaparken, bunu 1 milyar 363 milyon dolarla otomotiv endüstrisi ile 1 milyar 192 milyon dolarla kimyevi maddeler ve mamülleri sektörleri takip etti. Ağustos ayında en fazla ihracat yapılan ilk beş ülke sırasıyla; 1 milyar 11 milyon dolar ile Almanya, 709 milyon dolar ile İngiltere, 685 milyon dolar ile Irak, 509 milyon dolar ile ABD ve 463 milyon dolar ile Fransa oldu.

30 ÜLKE ARASINDA, EN YÜKSEK İHRACAT ARTIŞI YÜZDE 223 İLE ÜRDÜN'E YAKALANDI

Ağustos ayında en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 30 ülke arasında, en yüksek ihracat artışı yüzde 223 ile Ürdün'e yakalandı. Diğer yandan Libya'ya ihracat yüzde 80, Fas'a ihracat yüzde 18, İspanya'ya ihracat yüzde 10, Irak'a ihracat yüzde 9 artış gösterdi.

Ağustos ayında ihracat artışında öne çıkan diğer ülkeler de; yüzde 210 ile Gana, yüzde 182 ile Kongo, yüzde 103 ile Katar, yüzde 85 ile Norveç ve Tayland şeklinde gerçekleşti.

Türkiye'nin Ağustos ayı ihracat rakamlarını TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi Düzce'de açıkladı.

Ağustos ayında ayrıca Ortadoğu ve Kuzey Amerika'ya yüzde 2, Afrika'ya yüzde 10 oranında ihracat artışı gerçekleşti. Avrupa Birliği ve BDT ülkelerine ihracat yüzde 5 düşüş kaydetti.

EN FAZLA İHRACATI İSTANBUL YAPTI

TİM verilerine göre ağustos ayında en fazla ihracat yapan ilk 10 il sırasıyla; İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir, Gaziantep, Ankara, Manisa, Denizli, Kayseri ve Hatay oldu. Hatay'ın ihracatı yüzde 13, Gaziantep'in ihracatı yüzde 10, Bursa'nın ihracatı yüzde 1 artış gösterirken, İstanbul'un ihracatı yüzde 4, Kayseri, Manisa, İzmir ve Ankara'nın ihracatı yüzde 8, Kocaeli'nin ihracatı yüzde 13 ve Denizli'nin ihracatı yüzde 17 düşüş kaydetti.

DIŞ PİYASALARDA RÜZGAR DİNMİYOR

Dünyadaki ekonomik gelişmelere de değinen Büyükekşi, dış piyasalardaki rüzgarın hiç dinmediği bir süreçten geçildiğini, küresel piyasaların FED'in faiz kararına odaklandığını, Çin'de büyümenin yavaşlamasının da tüm dünyada etkisini gösterdiğine dikkat çekti. Dünya ekonomisinde büyüme beklentisinin yüzde 2,6 seviyesine indiğini kaydeden Büyükekşi, "Bu yıl dünya ticaretinde yüzde 5 ila 6 arasında küçülme bekleniyor. Keza mal ticaretinde ilk yarıyılda yüzde 10,6 gerileme var. Ancak buna rağmen faiz artışı beklentisi ile yeni küresel mali koşullar oluşuyor. Daha değerli dolar, emtia fiyatlarında gerileme ve faizlerde

> Ağustos ayında en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 30 ülke arasında, en yüksek ihracat artışı yüzde 223 ile Ürdün'e yakalandı. Diğer yandan Libya'ya ihracat yüzde 80, Fas'a ihracat yüzde 18, İspanya'ya ihracat yüzde 10, Irak'a ihracat yüzde 9 artış gösterdi"

artış yeni küresel mali koşulların dinamiklerini oluşturuyor. Emtia fiyatlarında Son 12 ayda brent petrol yüzde 48, bakır yüzde 26, alüminyum yüzde 23, nikel yüzde 46, çinko yüzde 23 geriledi. Emtia fiyatlarında bu düşüşler de, birim ihraç fiyatlarına aşağı yönlü baskı yapıyor" diye konuştu.

TÜRKİYE, AB BÖLGESİNDEKİ PAZAR PAYINI ARTIRDI

Diğer yandan Avrupa Birliği'ndeki ekonomik büyümenin ivme kazanmasının sevindirici olduğuna da işaret eden TİM Başkanı, bu büyümenin yılın geri kalanında kademeli olarak daha da hızlanmasının beklendiğine değindi. Büyükekşi, 2015 yılı ilk yarısında, AB'nin ithalatı Euro bazında yüzde 4 artarken, Türkiye'nin AB'ye ihracatının yüzde 12 yükselmesinin, bölgedeki pazar payı artışını gösterdiğini vurguladı. Yunanistan sorununun şimdilik rafa kalktığını, paritenin de yukarı yönlü ivme gösterdiğinin altını çizen Büyükekşi, AB'ye ihracat beklentilerinin de pozitif yönde etkilendiğini ifade etti.

"SEÇİM SÜRECİNİN EKONOMİ İÇİN MİNİMUM MALİYETLE GEÇİRİLMESİNİ TEMENNİ EDİYORUM"

Türkiye gündemini de değerlendiren Büyükekşi, 1 Kasım erken seçim kararı ile kısa vadedeki belirsizliklerin ortadan kalktığını belirterek, seçim sürecinin ekonomi için minimum maliyetle geçirilmesi temennisinde bulundu. Seçim hükümetinin görevini başarıyla yapacağına inandıklarının altını çizen Büyükekşi, "Yeni kabinenin ülkemiz için hayırlı uğurlu olmasını diliyoruz" dedi.

Ekonomik yönden bakıldığında ise ihracatçıların küresel risklerle boğuştuğunu vurgulayan TİM Başkanı, "İçeride döviz kurlarında da ciddi bir dalgalanma ile karşı karşıyayız. Buna ek olarak Euro/Dolar paritesindeki ani düşüş, ihracatçılarımız için büyük sıkıntılara sebep oldu.

Her ne kadar son günlerde toparlansa da ortalama Euro/Dolar paritesi ilk 8 ayda geçen seneye göre yüzde 18,3 geriledi. Bu gerilemenin ihracatımıza faturası ise ilk sekiz ayda toplam 8,9 milyar dolar oldu. İhracatçılarımızın kur risklerini hedge etmeleri gerektiğine bir kez daha dikkat çekmek istiyorum" diye konuştu.

İRAN ÖNEMLİ FIRSAT

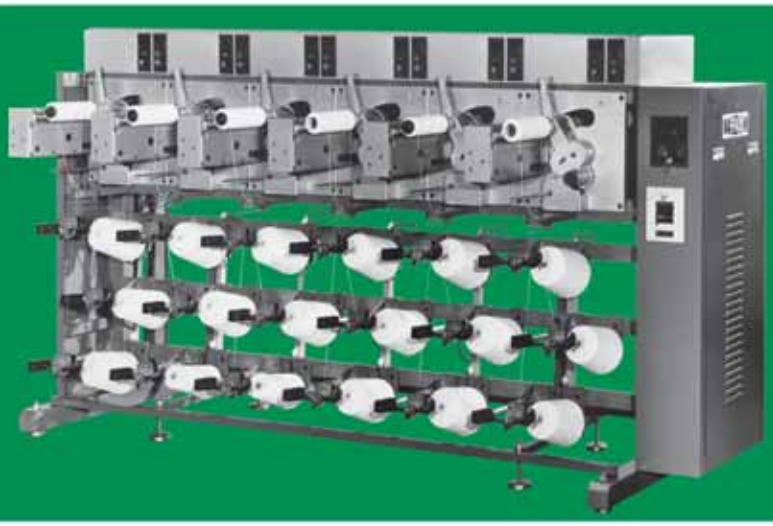
Yeni pazarlara yönelik faaliyetlerine de dikkat çeken Büyükekşi, "İhracatçımız yılmadı. Yeni okyanuslara yelken açtı. Risk aldı, fırsat kolladı. Özellikle İran ile imzalanan P5+1 anlaşması sonrası firmalarımızın yüzde 63'ü İran'a ihracatımızın olumlu gelişmesini bekliyor. Bizler de bu anlamda ihracatçılarımızı her fırsatta daha proaktif davranmaya teşvik ediyoruz. İran pazarına sağlam adımlar atarak girebilmek adına ihracatçı birliklerimiz harekete geçti. 5-8 Ekim 2015 tarihleri arasında İran'a ticari heyet düzenliyoruz. Çünkü İran 82 milyonluk nüfusuyla büyük fırsatları bünyesinde barındıran bir ülke. Diğer taraftan biz de çevremizdeki fırsatları değerlendirmeye devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde Filipinler, Nijerya, Botswana ve Namibya gibi bir çok ülkeye ticaret heyeti düzenleyeceğiz.

Bu şartlar altında bu yılı her şeye rağmen Türkiye ekonomisinin yüzde 3'ün üzerinde büyüme rakamı ile kapatacağına inanıyoruz. Temennimiz belirsizliklerin en kısa sürede sona ererek, siyasetin kısa vadede ekonomi üzerinde sebep olduğu dalgalanmaların azalması" şeklinde konuştu. (TİM)

> 2015 yılı ilk yarısında, AB'nin ithalatı Euro bazında yüzde 4 artarken, Türkiye'nin AB'ye ihracatının yüzde 12 yükselmesi, bölgedeki pazar payı artışını gösteriyor"

FADIS
TEXTILE MACHINERY

Visit us at
STAND: H4 - G105
ITMA 2015 12 – 19 November
Milan, Italy



1960
HERITAGE

55th Anniversary
HERITAGE & FUTURE

2015
FUTURE

member of ACIMIT ITALIAN TEXTILE MACHINERY

ACIMIT

100% MADE IN ITALY

Teksel Tekstil

TEKSEL TEKSTIL URUNLERI PAZ. SAN. VE TIC. LTD. STI.
EVREN MAH. BAHAR CAD. NO: 6 POLAT IS MERKEZI C BLOK KAT: 4 D: 10
34212 GUNESLI-BAGCILAR / ISTANBUL / TURKEY
PHONE: +90 212 279 82 62 - FAX: +90 212 325 77 69

FADIS S.p.A. - ITALY - Via Colombera 70, 21048, Solbiate Arno (VA), Italy - tel: +39 0331 989533 - fax: +39 0331 989532 - email: sales@fadis.it - website: www.fadis.it

Çorap ihracatı sert düşüşün ardından toparlanma sürecinde

Dünyada üretimde ve ihracatta Çin'in ardından ikinci sırada yer alan istihdamda öncü sektörlerimizden çorap, geçtiğimiz yılın son çeyreğinden itibaren rakamlara yansıyan ihracat düşüşünü toparlama yönünde sinyal veriyor. 2015 yılı ilk sekiz ayında 637,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektör geçen yılın aynı dönemine göre çift bazında yüzde 3, dolar bazında ise yüzde 19,43 kayıp yaşadı.

Türkiye'ye ihracat kültürünü getiren hazır giyim sektörünün en önemli branşlarından biri çorap sektörüdür. Türkiye, 1980 sonrası başladığı bu süreçte Avrupa'nın ve dünyanın en önemli üretim üssü haline gelmiştir. Çevre ekonomilerin neden olduğu ve dövizde ciddi dalgalanmaların yaşandığı krizlerle boğuştuğumuz 2014 yılında önemli atılımla Türkiye, üretimdeki birinciliğinin yanı sıra ihracatta İtalya'yı geride bırakarak ikinciliğe yerleşti.

Bu olumlu gelişmenin yanı sıra Türk çorap sektörü 2014 sonu ve 2015 boyunca gerek adet bazında gerekse dolar bazında ihracattaki kaybını sürdürdü. Her ay açıklanan verilere baktığımızda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre dolar bazında yüzde 15 ile 20 aralağında kayıplar yaşandı.

İHRACATTA GEÇTİĞİMİZ YILIN 8 AYINA GÖRE ADET BAZINDA YÜZDE 3 KAYIP

Ağustos ayı sonu itibariyle baktığımızda ise adet bazında bir toparlanma sürecine girdiğimiz görünüyor. Geçtiğimiz yıl 1 milyon 11 bin çift çorap ihraç eden Türkiye, bu yılın aynı döneminde yüzde 3 düşüşle 977 milyon çift çorap ihraç etti.

OCAK-AĞUSTOS DÖNEMİ ARASI İHRACAT 637.7 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Dolar bazında baktığımızda trajik düşüşün devam ettiğini görüyoruz. Geçtiğimiz yıl 791 milyon dolar olan ihracat bu yıl

heliot international
Available on the App Store
ANDROID APP ON Google play
www.heliotinternational.com
* Socksteam HS
* Socksteam
* Sockmagic
* Sockmodule
* Drumfinisher
ITMA 2015
The Integrated Textile & Garment Manufacturing Technologies Showcase
12 - 19 November • Milan, Italy • www.itma.com
Visit us at Hall 7, G-118
SOCKS FINISHING

637.7 milyon dolara gerilemiş görünüyor. Bu da yüzde 19,43 gibi ciddi bir düşüş anlamına geliyor. Kuşkuşuz bu rakamlarda Euro-Dolar paritesinin etkisi de var. Ancak düşüşün olduğu da yadsınamaz bir gerçek.

GELENEKSEL AVRUPA PAZARIMIZ YİNE İHRACATTA İLK BAŞI ÇEKİYOR

Belli başlı çalıştığımız ülkelere baktığımızda ise kan kaybı olsa da geleneksel pazarımız Avrupa ülkelerini yine ön sırada olduklarını görüyoruz. İngiltere'ye yüzde 11 düşüşle 168 milyon dolarlık, Almanya'ya yüzde 21 düşüşle 133 milyon dolarlık Fransa'ya yüzde 24 düşüşle 68 milyon dolarlık, Hollanda'ya yüzde 9,56 düşüşle 29 milyon dolarlık İtalya'ya ise yüzde 22 düşüşle 21.6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Çift bazında daha az düşüş gerçekleşmiş olması birim fiyatların da düştüğü anlamına geliyor. 980 milyon çifti 636.7 milyon dolara sattığımız düşünüldüğünde birim fiyatın 65 dolar cent olduğunu görüyoruz.

İHRACAT ARTIŞINDA SÜRPRİZ İLK ÜÇ ÜLKE: AZERBAYCAN-NAHCİVAN, KARADAĞ VE LİTVANYA

İhracat artışında ise yine sürpriz ülkeler ilk sırada yer alıyor. Yüzde 576,7 ile Azerbaycan-Nahcivan (1.66 milyon dolar) ilk sırada yer alırken, onu yüzde 194,1 ile Karadağ (615 milyon dolar), yüzde 139,16 ile Litvanya 1 milyon 88 bin dolar) takip ediyor. Ardından Tacikistan'a olan ihracatımız yüzde 61,3 artışla 241 milyon dolar gerçekleşirken, Gürcistan'a ise yine geçtiğimiz yılın ilk 8 ayına göre yüzde 35,3 artışla 1.24 milyon dolarlık çorap satmışız.

EN FAZLA KAYIP RUSYA, İRLANDA VE HIRVATİSTAN PAZARLARINDA YAŞANDI

İhracat kaybında ilk beş ülkeye baktığımızda en büyük kaybın yüzde 53 ile Rusya Federasyonu'nda (7.3 milyon dolar) yaşandığını görüyoruz. Onu yüzde 51,5 düşüşle İrlanda (2.9 milyon dolar), yüzde 49,9 ile Hırvatistan (1 milyon dolar), yüzde 42 ile Danimarka (10 milyon dolar) ve yüzde 41,3 ile İsveç (15.6 milyon dolar) takip ediyor.

ADET BAZINDA TOPARLANMA DAHA HIZLI GERÇEKLEŞİYOR

Çorap sektörü açısından ihracat rakamları hala iç açıcı görünmese de yıl başından bu yana istikrarlı bir toparlanma olduğu da gözden kaçmıyor. Örneğin Ocak-Şubat döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre dolar bazında yüzde 22,5, adet bazında yüzde 9,7 kayıp söz konusuyken, Ocak Nisan'da dolar bazında 22,2, adet bazında yüzde 7,7 olarak düşüş kaydedilmiş. Ocak-Haziran'da bu oranlar dolar bazında yüzde 21, adet bazında yüzde 6,1'e, Ocak-Temmuz döneminde dolar bazında yüzde 20,1 adet bazında yüzde 4,8 düşüş şeklinde toparlamış. Son olarak bu oranlar Ocak-Ağustos döneminde geçtimiğiz yılın aynı dönemine göre dolar bazında 19,43, adet bazında ise yüzde 3 kayba kadar toparlamış. Burada bir şey dikkatten kaçmıyor. Dolar bazında toparlanma çok yavaş gerçekleşirken adet bazında daha hızlı gerçekleşiyor. Yıl sonuna kadar adet bazında geçtiğimiz yıla göre kaybın tamamen toparlanıp eşitleneceği görülüyor. Dolar bazında artı değerlere geçisin zaman alacağı bir gerçek.

Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz

Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellik bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 7.700 çalışanımız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz. **www.groz-beckert.com**

ITMA 2015

ITMA 2015
Milano, İtalya
12.-19.11.2015
Salon H7, Stand D124

Groz-Beckert Turkey
Tekstil Makine Parç. Tic. Ltd. Şti.
Tozkoparan Mah. G. Ali Rıza Gürcan Cad. Alparslan İş Merkezi,
A Blok, No:29/01, 34169, Merter, İstanbul,
Tel.: 0212-9246868 | E-Mail: info.turkey@groz-beckert.com

KNITTING | WEAVING | FELTING | TUFTING | CARDING | SEWING

GROZ-BECKERT®

ÇSD, İFEXPO 2016 İç Giyim Çorap Fuarı için çalışmalara başladı

Çorap sektörünün ilk ve tek niş fuarı İFEXPO 2016 İç Giyim Çorap Fuarı için çalışmalar başladı. Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent İyikülah ve Yönetim Kurulu Üyelerinin katılımıyla ÇSD Merkezi'nde bir değerlendirme toplantısı yapıldı. Toplantıya Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk de katılarak bilgi verdi.

2012 yılında ÇSD'nin desteğiyle kurucu üyesi olduğu MHGF tarafından ilk kez düzenlenerek hayata geçen Türk çorap sektörünün ilk ve tek niş fuarı İFEXPO İç Giyim Çorap Fuarı, yıllar içinde başarısını katlayarak ulusal ve uluslararası düzeyde alanında bilinen önemli organizasyonlardan biri haline geldi.

MHGF BAŞKANI HÜSEYİN ÖZTÜRK DE KATILARAK İFEXPO HAKKINDA BİLGİ VERDİ

Beşincisi 4-6 Şubat 2016 tarihinde düzenlenecek olan İFEXPO Fuarı ile ilgili ÇSD'nin Giyimkent'teki merkezinde bir istişare toplantısı düzenlendi. ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, Başkan Yardımcıları Ahmet Bilal Kıymaz ve İlker Öztaş ile ÇSD Yönetim Kurulu Üyeleri ve dernek üyelerinin katıldığı toplantıda MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk de hazır bulundu.

ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, açılış konuşmasında fuarın sektör için önemine değinerek çorap sektörünün daha etkin bir şekilde yer almaları için ÇSD olarak çalışmalara ağırlık verebileceklerini belirtti.

Ardından İFEXPO Fuarı ile ilgili bilgi vermek üzere söz alan MHGF Başkanı Öztürk, istatistiklerle fuarın yıllar içinde geldiği başarılı konumu katılımcılara aktardı ve merak edilen soruları yanıtları.

Toplantıda İFEXPO'nun dünyada üretimde ve ihracatta ikinci konumda olan sektörümüze ve ülke ekonomisine ciddi katkılar sağladığı ve yıllar içinde küresel ölçekte bilinirlik açısından önemli bir noktaya geldiği vurgulandı.

Toplantı sonrası alınan ortak karar doğrultusunda; ÇSD olarak 4-6 Şubat 2016 tarihleri arasında beşincisi düzenlenecek İFEXPO İç Giyim, Çorap Fuarı'na desteğin sürdürülmesine, sektör firmalarının fuara katılımını artırmak üzere çalışmalar yürütülmesine karar verildi.

ETİMAT

Hayatın tüm renkleriyle...

MİSYONUMUZ

ETİMAT ETİKET 1994 Yılında karton etiket üreticisi olarak kuruldu. 19 Yılı aşkın tecrübesiyle tekstil, konfeksiyon ve diğer sektörlere; etiket, matbaa ürünleri ve dokuma konularında hizmet vermektedir. Kalite ve müşteri odaklı hizmet bilinci ile sipariş alımından baskı öncesi, baskı, baskı sonrası, kalite kontrol, paketleme ve sevkiyat adımlarını tamamen kendi bünyesinde olup ISO 9001 kalite standartlarında hizmet vermektedir. Müşterilerimize daha iyi hizmet sağlamak amacıyla sürekli olarak kalifiye personel ve ileri teknolojiye yatırım yapmaktadır.

VİZYONUMUZ

Matbaa sektöründe, her zaman en yüksek kalitede hizmet vermek, Teknolojik yenilikleri takip ederek, kalite standartlarını en üst seviyede tutmak, Memnuniyeti temel ilke olarak kabul eden tecrübeli kadromuzla en iyi hizmeti en hızlı şekilde sunmak. Hizmet verdiğimiz iş ortaklarımız olan kuruluşların memnuniyetinde devamlılık sağlamaktır. Firmamız hakkında daha detaylı bilgiyi www.etimatetiket.com adresinden öğrenebilirsiniz.

hızlı ve kaliteli hizmet...

ETİMAT

ETİMAT ETİKET VE MATBAACILIK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
İkitelli Organize Sanayii Böygesi S.S. Eskoop San. Sit.
B1/17-19 Başakşehir / İSTANBUL - TÜRKİYE
www.etimatetiket.com • info@etimatetiket.com

FSC MIX Etikett FSC® C119596

mellow COLOUR

Yazılım sektörü çorap sanayinin gelişimine katkı sağlayacak

Sektörel çalışmalarımız pek birbirine benzemese de sonuçta yazılım sektörü çorap sanayine de hizmet veren çorap sanayinin ilerlemesine katkı sunan teknoloji ağırlıklı bir sektör. Yazılım sektörü sanayinin tüm kesimlerine hitap etmektedir. Kullandığımız arabadan, kullandığımız akıllı telefonlara, son dönemde sanayi ağırlıklı kullanılan makinelerden. Motorlara, basit mekanizmalara kadar varan bir çeşitliliğe sahiptir.

Tüm dünya üreticilerinin teknolojiye yatırım yaptığı araştırmalarını tam hız devam ettirdiği bu dönemde çorap sanayinin bunun dışında kalması imkansızdı. Çok uzun zamanadır kullandığınız örgü makinaları, burun dikiş makinaları, otomatik ütüler bu sektörden yeterince nasibini almıştır. Direkt baktığımızda detayını göremediğimiz sanayimizin bel kemiği makinelerde bu teknoloji kullanılırken bu makineler sayesinde üretimimizin ve akabinde yaptığımız ticaretimizde de bu teknolojiden faydalanmamanın büyük bir kayıp olacağı düşüncesindeyiz.

Fatum Yazılım Danışmanlık olarak verdiğimiz hizmetlerin içinde çorap üretim tesislerinin ihtiyacına karşılık üretiminden finansmana, stok kontrolünden kalite birimine, satış pazarlamasından insan kaynaklarına kadar olan süreci takip edebilmek için geliştirdiğimiz CORASIS Çorap Üretim ve Takip Programı sektördeki bazı firmalarca uzunca bir süredir kullanılmakta ve tarafımızca geliştirilmektedir.

Uzun araştırmalar ve geliştirmeler neticesinde günümüz çorap sanayine hizmet edecek düzeyde bir program geliştirdik .Bu uzun uğraşlı ürünümüzü çorap sanayinin hizmetine sunmaktan dolayıda ayrı bir mutluluk yaşıyoruz. Yazılımımız masa başı çalışmalardan daha çok işletme içerisinde olayları görerek yaşayarak test ederek geçtiği için çorap sanayisine devşirme olmayan (Başka sektörler için yazılıp, çorap sanayine uydurulmaya çalışan) bir takip programı değildir. Bütün aşamalar çorap sanayinin ihtiyaçları düşünülerek getirilmiştir.

CORASIS konuları ,bölümleri, sistemi ve içeriğiyle %100 çorap takip sistemidir.

İşletmenin

- Finans (Cari, banka, kasa, çek senet işlemleri, gider ve hizmet ürün)
- Satış pazarlama
- Stok takip (Ürün, yarı mamül hammadde, yardımcı malzeme)
- İnsan kaynakları (Personel takip, personel tanımları, personel Cari)
- Satın alma
- Üretim
- Raporlama konularında geniş hizmet vermektedir.

CORASIS işletmelere pahalıya mal olmayan kiralama sistemi ile hizmet veren bir programdır .Bu sayede işletmenin toplu bir harcama kalemi olmayan, kullandıkça aylık kiralar ödeme sistemiyle çalışmaktadır.

CORASIS yenilenmesi ve güncellenmesi için işletmeye ek bir yük getirmez. Devamlı güncel bir program kullanımı sunar.

CORASIS Proglamı işletmenin tanıması kullanması için, hiç bir programda olmayan 3 aylık bir deneme sürecini içerir. Devam eden süreçte işletmeye istediği sürece hizmet verecek bir usulde çalışır işletme program kullanımına istediği zaman son verebilir.

CORASIS işletme içinde kullanıcı sayısına bir sınırlama getirmez. CORASİS İşletmelere ihtiyaç halinde ek kullanımlar sunar. (İşletme içi özel çözümler. Bu kiralama sistemine ek işletmeye özel çözüm olduğu için extra bedele tabidir.)

CLK BOĞAZİÇİ ELEKTRİK
'Her an sizinle'

AVANTAJLARI YAKALAYIN!

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

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

BAŞVURULARINIZ İÇİN;

YETKİLİ İŞLEM VE ÖDEME MERKEZİ
CLK BOĞAZİÇİ ELEKTRİK

İŞLETME MÜDÜRLÜKLERİMİZ

444 6 255

clkbogazici.com.tr

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

www.clkbogazici.com.tr

Türkiye G20'de ihracat performansıyla öne çıkıyor

Dünya üzerinde yaşanan ekonomik sıkıntılar birçok ülkenin ihracatını olumsuz etkilerken, Türkiye bu alandaki performansı ile G20 ülkeleri arasında öne çıktı. OECD verilerine göre bu yılın ikinci çeyreğinde Türkiye, G20 ülkeleri arasında ihracatı en az etkilenen 7'nci ülke oldu.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) verilerinden derlenen bilgilere göre, Türkiye'nin ihracatı bu yılın ikinci çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,7 seviyesinde gerileyerek 36,4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

TÜRKİYE, İHRACATINDAKİ YÜZDE 8,7'LİK GERİLEME İLE G20 ÜLKELERİ ARASINDA, İHRACATI KÜRESEL ÇAPTAKİ DURGUNLUKTAN EN AZ ETKİLENEN 7. ÜLKE

Bu dönemde kredi derecelendirme kuruluşlarının Türk ekonomisine ilişkin uyarısı ve ihracatta yaşanan düşüş, iş dünyası ve ekonomi çevrelerini endişelendirse de Türkiye söz konusu dönemde G20 ülkeleri arasında ihracatında en az kayıp yaşayan ülkelerden birisi olarak dikkati çekti. Buna göre, Türkiye, ihracatındaki yüzde 8,7'lik gerileme ile G20 ülkeleri arasında, ihracatı küresel çaptaki durgunluktan en az etkilenen 7. ülke olurken, bu performansıyla aralarında Japonya, Almanya, Endonezya, Fransa, İtalya, Kanada, Brezilya, Hindistan, Arjantin, Avustralya, Rusya ve Suudi Arabistan'ın da olduğu toplamda 12 ülkeyi geride bırakmayı başardı. Aynı veri setine göre Türkiye, Rusya ve Ukrayna arasındaki gerginliğin yanında DAEŞ krizinin de etkisini iyiden iyiye hissettirdiği 2015'in ilk çeyreğinde de ihracattaki yüzde 7,6'lık gerilemeye karşın yurtdışına mal satışında en az sıkıntı yaşayan 6. ülke olmuştu. - "Petrol ve emtia ihracatçıları krizi daha derin hissediyor" Süregelen global ekonomik durgunluktan ihracatı en fazla olumsuz etkilenen ülkeler sıralamasında ise net petrol ve emtia ihracatçısı G20 üyeleri başı çekiyor. OECD verilerine göre yılın ikinci çeyreğinde düşen petrol fiyatlarıyla Suudi Arabistan'ın ihracatı yüzde 41,4 oranında gerilerken, bu dönemde Rusya'nın ihracatında yaşanan düşüş ise 29,8 olarak hesaplandı. Petrol ve doğalgazın yanında dünyanın en büyük emtia ihracatçılarından Avustralya'nın ihracatında da söz konusu dönemde yüzde 22 oranında gerileme görüldü.

"İHRACATTAKİ DÜŞÜŞ KÜRESEL YAVAŞLAMANIN İŞARETİ"

Aralarında Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) da bulunduğu pek çok uluslararası ekonomik otorite, düşük petrol ve emtia fiyatları, yaklaşan Amerikan Merkez Bankasının (Fed) faiz artışı kararı ve gelişmekte olan piyasaların artan dış borçlanma maliyetleri gibi sebeplerle 2015 yılına ilişkin global büyüme tahminlerini aşağı çekmişlerdi. Dünya Bankası, bu yılın haziran ayında yayımladığı bir raporla, küresel büyüme beklentilerini bu yıl için yüzde 3'ten yüzde 2,8'e çekerken, IMF, temmuzda yayınladığı "Global Ekonomik Görünüm" revize raporunda, global büyüme tahminini bu yıl için yüzde 3,5'ten yüzde 3,3'e düşürmüştü.

CORE-SPUN, GAZE/MERSERİZE İPLİK, CASHMERE, MODAL, ORGANİK,
JASPE, MELANJ, MELANJ MERSERİZE, BAMBU, AMICOR,

25 BOYA KAZANIYLA HİZMETİNİZDEYİZ

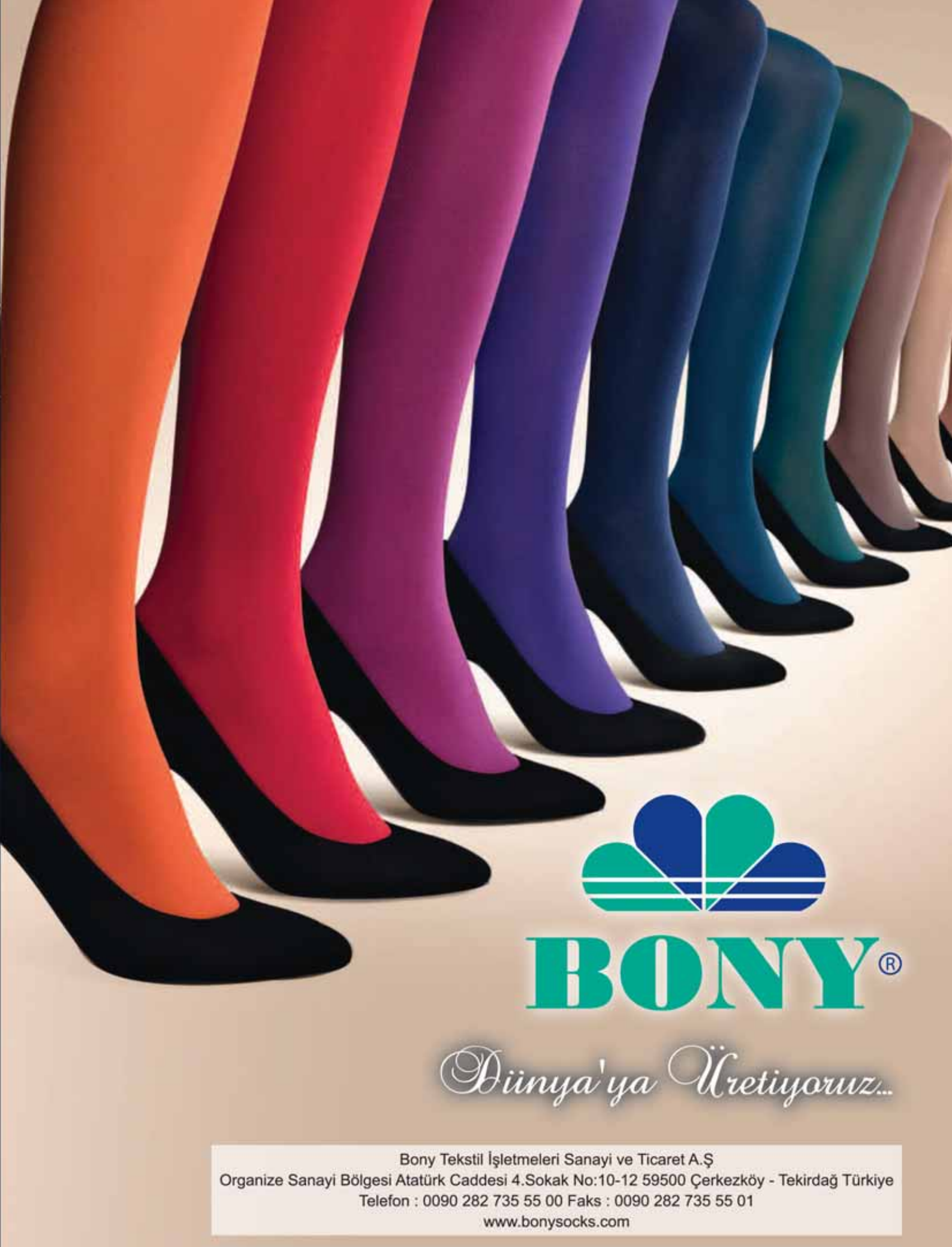
HATFİL

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

KATIA®

http://shop.katia.com.tr

Trasparenze FALKE PANOS EMPORIO linea sprint HANRO



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

Türkiye için Ortadoğu'da hızla yükselen bir pazar: Ürdün

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre Ağustos sonu itibariyle Türkiye'nin en fazla ihracat artışı sağladığı ülke Ürdün. Çorap sektörü açısından da siyasi ve ekonomik istikrarı ile dikkat çeken Ürdün pazarı büyük olmasa da ciddi bir potansiyel barındırıyor.

Önemli yerleşim bölgeleri daha çok ülkenin kuzeyinde ve orta kesimlerinde yoğunlaşmıştır. Ülkenin başlıca ticaret şehirlerinden olan Amman, turizm açısından önemli bölgelerdendir. Irbid'de ve Zarqa'da sanayi üretimi gelişmiş düzeydedir. Karak'ta ise madencilik, potaş ve fosfat işlenmektedir. Suriye sınırı yakınındaki Mafraq kenti ise imalat ve tarım merkezi olma yönünde gelişimini sürdürmektedir. Akabe şehri, sanayi ve turizm faaliyetleri nedeniyle her zaman yoğun bir liman olmakla birlikte; Akabe Sanayi Bölgesi'nin 1 Ocak 2001'de faaliyete geçişi Liman'ın yoğunluğunu ve bölgedeki emlak yatırımlarını daha da artırmıştır.

Diğer bölgelerin de kalkınması amacıyla yatırımcılar ve işadamları Amman'ın dışındaki bölgelerde iş yapmaya teşvik edilmektedir. Bu amaçla 2007 yılında Mafraq ve Irbid'de özel ekonomik bölgeler (SEZ) kurulmuştur. Ürdün'de yıllardır düşük gelirli iç piyasaya üretim yapan ve güvenilir ihraç pazarları bulmakta zorluk çeken imalatçılar, nitelikli sanayi bölgelerinin oluşturulması (QIZ-Qualifying Industrial Zones) ile (ABD'ye 2005 yılından bu yana güm-

rüksüz ihracat yapma imkanı sayesinde) ihraç ürünlerini de çeşitlendirmişlerdir.

Su, petrol ve doğal kaynakların yetersizliği, dış yardımlara bağımlılık, yoksulluk, işsizlik ve yüksek enflasyon Ürdün ekonomisinin başlıca yapısal sorunlarıdır. Devletin ekonomideki ağırlığının azaltılarak kamu-özel sektör işbirliğinin güçlendirilmesi amacı ile yürütülen özel sektöre dayalı büyüme hedefine rağmen, kamu sektörü hala GSYİH'ye en fazla katkı sağlayan sektördür.

EKONOMİ POLİTİKALARI

Ürdün ekonomisinde 1988–1989 yıllarında yaşanan mali krizlerin ardından, makroekonomik istikrarın yeniden sağlanması amacıyla IMF ile detaylı bir geri ödeme planı oluşturulmuştur. Bu çerçevede kamu çalışanlarının ücretlerinin dondurulması, yeni işe alımların ertelenmesi, ithalattan alınan vergilerin indirilmesi ve belirli ürün grupları için verilen teşviklerin kesilmesi gibi uygulamalar getirilmiştir. Ürdün yeniden yapılanma sürecinde, diğer bölge ülkelerine göre daha istikrarlı bir yapıya sahip olması sayesinde Batılı ülkelerden aldığı maddi yardımlar ile gelir düzeyi düşük olan gruplara yardım yapılabilmiş, bütçeden sağlık ve eğitim harcamalarına ayrılan pay korunabilmiştir.

Bu süreçte uygulanan liberalleşme politikaları sayesinde Ürdün ekonomisi rekabet gücü kazanmıştır. Gümrükler, vergilendirme, şirketler kanunu ve finansal piyasalar gibi alanlarda son yıllarda özel sektörün lehine yapılan değişiklikler ve fikri mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin çıkarılan yasalar, özellikle bilgi teknolojileri, medikal, inşaat, turizm ve madencilik sektörlerinde yabancı yatırımcıların güveninin kazanılmasında etkili olmuş, yabancı yatırımların payı artmıştır. Ucuz ve eğitimli işgücü, kaliteli altyapı hizmetleri, 2000 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üyelik, özelleştirme politikaları ve AB ve ABD ile imzalanan Ticaret Anlaşmaları Ürdün'ün Orta Doğu'nun en istikrarlı ekonomilerinden biri haline gelmesini sağlamıştır.

Ürdün'ün mali ve dış ticaret dengesi, petrol piyasasında yaşanan dalgalanmalara bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Kamu gelirlerinin kısıtlı olması dolayısıyla dış kaynaklara bağımlılık sürmekte ve dış ticaret açığı yabancı işçilerin dövizleri ile kapatılmaya çalışılmaktadır. Sonuç olarak Ürdün ekonomisi yıllardır açık vermekte, cari hesapta ancak petrol fiyatlarının düşük olduğu yıllarda fazla verilmektedir. İç talepteki artış, ekonomik büyümenin sürdürülmesinde başlıca etkendir.

EKONOMİK PERFORMANS

1990'lı yılların ikinci yarısında yavaşlayan ve 2000'li yıllarda ise toparlanma sürecine giren Ürdün ekonomisinde, özellikle bilgi teknolojileri sektöründe ve Nitelikli Sanayi Bölgelerinde büyüme daha fazla hissedilmiş; geleneksel ihraç pazarları olan Irak'a ve Körfez ülkelerine yapılan ihracatta da ivme kaydedilmiştir. 2000 yılında ekonomik büyüme % 4,2 olarak gerçekleşirken, küresel ekonomideki durgunluk ve 11 Eylül 2001 sonrası Körfez ülkelerine karşı oluşan olumsuz bakış açısı, turizm gelirlerini ve yabancı yatırımları da olumsuz etkilemiştir. Ne var ki, ihracattaki artışın etkisiyle söz konusu olumsuzluklar büyüme oranına yansımamış, ekonomide 2001 yılında % 5,3 reel büyüme kaydedilmiştir.

2003 yılının başında Irak'ın işgal edilmesi ile bir kez daha darbe alan Ürdün ekonomisi; ABD'nin Ürdün'den tekstil ithalatını artırması ve Irak bağlantılı ticaret yollarının yıl ortasında yeniden açılması sayesinde % 4,2'lik bir reel büyüme göstermiştir. Bu tarihten sonra ise Ürdün Irak'a komşu olma durumunu avantaja dönüştürebilmiş; ülkede güvenlik kaygısının yaşanmaması ve yabancılar için Irak'a geçiş kapısı olması sayesinde yabancı yatırımların da etkisiyle birçok sektörde (otelcilik, emlak, ulaşım vb) büyüme kaydedilmiştir.

1985 yılından bu yana üzerinde durulan bir konu olan özelleştirme, ancak 1990'ların sonunda hayata geçirilebilmiştir. Bazı çimento ve telekom şirketlerinin özelleştirilmesinin ardından bu çalışmaların hızı yavaşlamıştır. Ekim 2002'de Ürdün Telekomünikasyon Şirketi'nin (JTC) hisseleri Amman Borsası'nda satışa çıkarılmıştır. 2003 yılı ortalarında Arap Potas Şirketi'nin % 52 hissesi Kanadalı bir

şirkete, geri kalan hisseleri de Ekim 2003'te borsada satılmıştır. 2004–2005 yılları arasında bu alandaki ilerlemeler kısıtlı ise de, 2006 ve 2008 yıllarında özelleştirmelere hız verilmiş, petrol ve diğer tüketim maddelerine yönelik sübvansiyonlar kaldırılmış ve Ürdün yabancı yatırımcılar için daha da cazip bir ülke haline gelmiştir.

2014 yılında ekonomik büyüme %3,1 olarak gerçekleşmiştir. Kişi başına düşen gelir ise 2014 yılında 10.850 Dolar olmuştur.

2014 yılında enflasyon %1,7 olarak gerçekleşmiştir.

EKONOMİDE GELECEĞE YÖNELİK BEKLENTİLER

Ürdün ekonomisinin 2015 yılında %3,2, 2016 yılında ise %4 büyümesi beklenmektedir. Ürdün'de 2015 yılında işsizlik oranının %13 oranında, 2016 yılında ise %12,5 düzeyinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Enflasyonun, 2015 yılı sonunda %0,9; 2016 yılı sonunda ise %2,8 olarak gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.

PAZAR İLE İLGİLİ BİLGİLER FİKRİ, SINAİ MÜLKİYET HAKLARI

Fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik düzenlemeler bakımından Ürdün bölgenin lideridir. Patent, ticari marka ve telif haklarının korunmasına yönelik düzenlemelere rağmen patentli ürünlerin (özellikle tıbbi ürünlerin) korsanlarının satışı önemli bir sorundur. Yabancı firmaların Ürdün'de ürünlerinin patent ve marka tescilleri yapılmış ise, maliyetli ve uzun bir süreç olmasına rağmen Ürdün mahkemelerinde haklarını aramaları mümkündür.

Patentler ve ticari markalar, Ürdün Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Patent ve Marka Tescil Birimi'ne tescil ettirilmektedir. Patent Kanunu, ürüne değil, sürece yönelik koruma sağlamaktadır. Hizmetler sektörüne ilişkin markaların korunması daha zayıftır. Dünya Ticaret Örgütü'ne üyelik ile birlikte Ürdün, telif haklarının korunması ile ilgili yasal düzenlemelerin DTÖ kurallarına uyumluluğunun sağlanması konusunda da önemli çalışmalar yürütmektedir.

DAĞITIM KANALLARI

Ürdün'e ihracat yapmak isteyen firmaların yerel bir bayi veya distribütör ile anlaşmaları tavsiye edilmektedir. Bayi ile anlaşma imzalandıktan sonra Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan anlaşma dahilinde yer alan ürünler için bir tescil numarası alınması gerekmektedir. Farklı ürün grupları için farklı bayiler belirlenmesi daha uygun olup, yabancı firmanın ülkede birden fazla distribütör tayin etmesi konusunda herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

TÜKETİCİ TERCİHLERİ

Amman ile diğer şehirler arasında büyük gelir ve tüketim farklılıkları bulunmaktadır. Ürdün piyasası halihazırda küçük olmasına rağmen, toplam nüfusun 2013 yılında 6,8 milyona ulaşması beklenmektedir. Kişi başı gelirin artacağı ve 18-30 yaş arası nüfusun asıl tüketici grubunu oluşturacağı tahmin edilmektedir.

REKLAM VE PROMOSYON

Amman'da çok sayıda uluslararası reklam ajansı bulunmakta olup, birçok uluslararası markanın Ürdün pazarında yer aldığı ve pazarla iletişim araçlarının çoğunun kullanıldığı görülmektedir. Ürdün piyasasında yerel toptancıların ve perakendecilerin hakimiyeti olduğundan toptancılara ve perakendecilere yönelik indirimler uygulanması ve değişik pazarlama ve promosyon tekniklerinin kullanılması, pazarda öne çıkmak bakımından gereklidir.

Fiyat, ödeme koşulları, nakliye giderleri ve teslim zamanı da rekabetten dolayı satış hacminin artırılmasında oldukça önemlidir. Mağaza içi tanıtımda, tadım ve ücretsiz dağıtım yaygın olarak kullanılan araçlardır. Satış sonrası servis ve müşteri desteği gibi hizmetler de, Ürdün pazarında giderek önem kazanmaktadır.

AMBALAJ, PAKETLEME VE ETİKETLEME

Ürdün'e ithal edilecek ürünler için markalama ve etiketleme şartları, Ürdün Standartlar ve Metroloji Enstitüsü ve ilgili Bakanlıklar tarafından belirlenmektedir. Bu zorunluluklar Dünya Ticaret Örgütü direktifleri ile uyum içerisinde olup, ürünün niteliğine göre (gıda, ilaç, kimyasallar vb.) değişmektedir. Öncelikle ürünler menşe ülkesi açıkça görünür şekilde işaretlenmeli, damgalanmalı, markalanmalı ya da etiketlenmelidir. Etiket üzerinde

PAKTAŞ
ÇORAP KOLEKSİYONU
Hollywood
MODA
SENİNLE
www.paktassocks.com

ürün ile ilgili bilgiler, imalatçı ile ilgili bilgiler, kalite belgeleri, üretim ve son kullanma tarihleri bulunmalıdır. Ek güvenlik için etiketlerin hem Arapça hem de İngilizce olarak düzenlenmesi tavsiye edilmektedir.

Kutuların ve sandıkların üzerinde mürekkeple markalama yapılmalı, çıkarılabilir etiketler kullanılmamalıdır. Konserve gıda ürünlerinin üretim ve son kullanma tarihleri ürünün paketi üzerinde kabartmalı şekilde gösterilmelidir. İlaçların içeriği etikette açıkça belirtilmelidir. Pestisit ile ilgili bilgilerin yer aldığı etiketler Arapça düzenlenmelidir.

SATIŞ TEKNİKLERİ VE SATIŞI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Ürdün pazarında binlerce toptancı ve perakendeci faaliyet göstermekte olup, ürün fiyatlandırması, finansman anlaşmaları, ödeme şekli ve süresi Ürdünlü ithalatçıların ürünü satın alma kararını etkileyen faktörlerdir. Ayrıca, navlun giderleri ve teslimat şekli de önemlidir. Bayilerin eğitimli ve kalifiye teknik elemanlarla hizmet sunması, Ürdün'ü bölge içinde bir hizmet merkezi konumuna getirebilecek önemli bir avantajdır. Firmaların üst düzey temsilcileri tarafından yapılacak iş ziyaretleri oldukça önemlidir. Ürdünlü firmalar ile özellikle ilk kez iş yapan firmalara teyitli geri dönülemez akreditif kullanmaları tavsiye edilmektedir.

KAMU İHALELERİ

Ürdün'de yabancıların kamu ihalelerinin birçoğuna katılmak için yerel bir acente ile çalışmaları gerekmektedir. İhaleler ilgili Bakanlıkların web sitesinde yayınlanmaktadır.

TÜRKİYE İLE TİCARET GENEL DURUM

Türkiye'nin Ürdün'e gerçekleştirdiği ihracat ve Türkiye lehine seyreden dış ticaret dengesi yıllar içinde düzenli bir şekilde artmaktadır. 2014 yılında Ürdün'e olan ihracatımız bir önceki yıla göre %21,9 artarak 907 milyon dolar olarak gerçekleşmiş, ithalatımız ise bir önceki yıla göre %78,6 artış göstererek 126 milyon dolar olmuştur.

İKİ ÜLKE ARASINDAKİ ANLAŞMA VE PROTOKOLLER

Ürdün ile AB arasında 2010 yılına kadar bir Serbest Ticaret Alanı oluşturulmasını öngören Avrupa-Akdeniz Ortaklık Anlaşması 24 Kasım 1997 tarihinde imzalanmıştır. Türkiye ile AB arasında kurulan Gümrük Birliği çerçevesinde AB'nin Ortak Ticaret Politikaları ile uyum sağlamak amacıyla, ülkemiz ile Ürdün arasında da bir Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması amacıyla ilk tur müzakereler 28–29 Haziran 2005 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirilmiştir. Beşinci tur müzakereler 5-6 Kasım 2007 tarihinde ve son olarak bir teknik görüşme 9 Aralık 2007 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilmiştir. Söz konusu Serbest Ticaret Alanı Tesis Eden Ortaklık Anlaşması (OA), Cumhurbaşkanlığı düzeyinde 1–3 Aralık 2009 tarihlerinde Ürdün'e gerçekleştirilen çalışma ziyareti vesilesi ile 1 Aralık 2009 tarihinde Amman'da imzalanmış bulunmaktadır.

Anılan Ortaklık Anlaşması, taraflar arasında mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılmasından, hayvan ve bitki sağlığı önlemlerine,

fikri, sınai ve ticari mülkiyet haklarından menşe kurallarına kadar birçok başlığa ilişkin düzenlemeler içermektedir. Öte yandan, Türkiye-Ürdün Ortaklık Anlaşması diğer STA'larımızdan farklı olarak ekonomik ve teknik işbirliği konularını da içermekte ve bu itibarla, taraflar arasında 17 Haziran 1980 tarihinden bu yana yürürlükte bulunan "Ticaret Anlaşması" ile 4 Aralık 1983 tarihinden bu yana yürürlükte bulunan "Ekonomik, Sınai ve Teknik İşbirliği Anlaşması"nı yürürlükten kaldırmaktadır. Bu çerçevede, taraflar, OA kapsamında bahsedilen konuların yanı sıra, Ortaklık Konseyi ve Ortaklık Komitesi vasıtasıyla Anlaşmanın doğru uygulanması, geliştirilmesi ve muhtemel ikili ekonomik, teknik ve sınai sorunların çözülmesi hususunda da çalışma imkanı bulacaktır. Söz konusu Anlaşma ayrıca, iç vergilendirme, yapısal uyum, antidamping, korunma önlemleri, ödemeler dengesi gibi alanlarda da uluslararası kuralları esas alan düzenlemeler içermektedir. Anlaşmanın 2010 yılı içinde yürürlüğe girmesi öngörülmektedir.

Pazara tercihli giriş fırsatı sağlayan ve tarafların ekonomik potansiyelini artırarak ölçek ekonomisinden faydalanmalarını sağlayacak olan Türkiye-Ürdün OA'sı, ihracatımızın sektörel ve bölgesel temelde çeşitlendirilmesini sağlayarak rekabet gücümüzün artırılması ve yabancı yatırımların teşvikinde de önemli katkılarda bulunacaktır. 1995 yılında başlatılan Barselona Süreci kapsamında EUROMED ülkeleri ile imzalanan anlaşmalardan birisi olan Türkiye-Ürdün Ortaklık Anlaşması ile EUROMED'e taraf ülkelerden Cezayir ve Lübnan dışında kalan tüm ülkeler ile STA ağı tamamlanmış bulunmaktadır.

Akdedilen OA ile Türkiye ile Ürdün arasındaki ticaret hacminin ürün çeşitliliği de sağlanarak 2 yıl içerisinde 1 Milyar Dolar seviyesine çıkarılması hedeflenmektedir. Taraflar arasındaki ekonomik, teknik ve sınai işbirliğinin artırılması ve güçlendirilmesi, mal ticaretindeki kısıtlamaların kaldırılması, uygun rekabet koşullarının yaratılması, karşılıklı yatırımların teşvik edilmesi ve tarafların üçüncü ülke piyasalarındaki ticaret ve işbirliğinin geliştirilmesi de başlıca hedefler arasında yer almaktadır.

İHRACAT POTANSİYELİ OLAN BAŞLICA SEKTÖRLER

Oto ana ve yan sanayi, kozmetik, temizlik maddeleri, kağıt, mücevherat, mobilya, ambalaj, inşaat malzemeleri, demir çelik, doğal taşlar, kablo ve teller, hazır giyim, kumaş, tekstil yan sanayi, iş makineleri, elektrikli makineler, plastik işleme makineleri, beyaz eşya, aydınlatma malzemeleri, temizlik maddeleri, boru ve bağlantı parçaları, pompa ve kompresörler, inşaat ve müteahhitlik hizmetleri, enerji, telekomünikasyon, perakendecilik, ulaştırma, güvenlik, danışmanlık, nohut, tatlı bisküvi ve gofretler, peynir, makarna, mercimek, zeytinyağı, bulgur, şekerli ve çikolatalı mamuller sektörlerinde Ürdün pazarında potansiyel mevcuttur.

TÜRKİYE-ÜRDÜN YATIRIM İLİŞKİLERİ

Tekstil ve konfeksiyonda Sarar, Damat-Tween, Kip, Mavi, gıda da Ülker, Pınar, Eti, seramikte Çanakkale, mobilyada İstikbal, Saray, Çilek, Meri-

nos, elektronikte Beko, jeneratörde Aksa, güneş enerjisinde Eraslanlı, izolasyonda İzocam gibi büyük markalar Ürdünlü acenteleri vasıtasıyla pazarda yer almaktadır. Ürdün'deki Türk yatırımlarının toplam değeri 90 Milyon Dolar civarındadır. İki ülke arasında ulaşım ve enerji alanlarında işbirliğininin artırılmasına yönelik çalışmalar devam etmektedir.

İKİ ÜLKE ARASINDAKİ TİCARETTE YAŞANAN SORUNLAR

Orta Doğu'nun siyasi ve ekonomik açıdan en istikrarlı ülkelerinden biri olan Ürdün, gelişmiş altyapı hizmetleri, batı normlarına yakın kamu uygulamaları, liberal ekonomisi, eğitimli ve ucuz işgücü arzı ve elverişli iklimi ile yatırımcılara ve yabancı firmalara önemli fırsatlar sunmaktadır. İngilizcenin iş çevrelerinde yaygın olarak konuşulması, Ürdün ile iş yapmak isteyen firmalar için önemli bir avantajdır. GAFTA ülkeleri arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması'ndan yararlanılarak, Ürdün'de gerçekleştirilecek bir yatırım ile Orta Doğu ve Körfez Ülkelerine geçiş yapılması da mümkündür.

Sunduğu fırsatlara rağmen Ürdün'e ihraç edilecek ürünlerin yüksek gümrük vergilerine tabi olması, gümrük muafiyetli bir proje alamayan müteahhitlik firmalarının fiyat bazında rekabet edememeleri ve malzeme tedarikini başka ülkelerden yapmak zorunda kalmaları, akreditif mektubu temininde yaşanan sorunlar nedeniyle yabancı bankalar ile çalışmak zorunda kalınması dolayısıyla maliyetlerin artması firmalarımızın yaşadığı başlıca sorunları oluşturmaktadır. Ürdün ile Türkiye arasında 1 Aralık 2009'da imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması'nın sağlıklı bir biçimde uygulanması ile bu engellerin çoğunun da aşılacağı tahmin edilmektedir.

İŞADAMLARININ PAZARDA DİKKAT ETMESİ GEREKEN HUSUSLAR:

TİCARETİ ETKİLEYEN KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Kişisel ilişkiler Ürdün'de iş yapmanın önemli bir parçasıdır. Ürdün piyasasında sonuç almak ve satış yapmak için üst düzey temsilciler tarafından Ürdünlü firmalara ziyaretlerde bulunulması gerekmektedir. İş görüşmeleri çok resmi olmayan bir havada geçmekte, görüşmeye başlamadan önce aile, yolculuk ve hava sıcaklıklarına ilişkin kısa konuşmalar yapılmaktadır. Görüşme esnasında ikram edilen çay veya kahve gibi içecekleri nezaketen geri çevirmemek önemlidir. Büyük şehirlerdeki Ürdünlüler'in çoğu İngilizce veya Fransızca konuşmakta olup, Batılı yaşam tarzına da aşinadır. E-posta ile haberleşme iş yazışmalarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Büyük otellerde odalarda internet bağlantısı mevcuttur.

PARA KULLANIMI

Ürdün Dinarı, sabit bir kur üzerinden (1 ÜD=1,41 USD) ABD Doları'na endekslidir. 50, 20, 10, 5 ve 1 Dinar değerinde banknotlar mevcuttur. Otellerin ve büyük restoranların çoğunda kredi kartı kullanılabilmektedir. 1 Dinar=1000 fils, 10 fil=1 kuruş.

PASAPORT VE VİZE İŞLEMLERİ

Türkiye ile Ürdün arasındaki vize uygulamaları, Cumhurbaşkanlığı düzeyinde gerçekleştirilen çalışma ziyareti sırasında 1 Aralık 2009 tarihi itibarıyla karşılıklı olarak sonlandırılmıştır.

RESMİ TATİLLER VE ÇALIŞMA SAATLERİ

İşletmelerin çoğu, Amman'ın finans bölgesi olan Shmeisani'de yer almaktadır. Ürdün'de çalışma saatleri Cumartesi-Perşembe günleri arası olup, Cuma günü resmi tatildir. İşletmelerin çoğu Pazar-Perşembe günleri arası 40–45 haftada saat açık olup, bazı işletmeler Cuma günü de açıktır. Kamu kurumlarının çalışma saatleri Pazar-Perşembe günleri 08.00–15.00 arasıdır. Bankaların çalışma saatleri Pazar-Perşembe günleri 08.30–15.00 arasıdır. Özel şirketler için mesai saati ise 08.00–17.00 olmakla beraber, bazen haftalık 40 saatlik mesainin de üstüne çıkılabilmektedir. Dükkanlar Cumartesi-Perşembe günleri 09.00–21.00 arasında açık iken, alışveriş merkezlerindeki dükkanlar akşam 10.00'a kadar açıktır. Ramazan ayında çalışma saatleri genellikle daha da kısalmaktadır. (T.C. Ekonomi Bakanlığı)

SANTONI — Dikişsiz Body Makineleri

mdtec — Çorap Makineleri

SANGIACOMO — Çorap Makineleri

FLAINOX — Parça Boyama Makineleri

complett — Çorap Burun Dikiş Makineleri

KERN-LIEBERS KNITTING PARTS — Örgü Makineleri İğne ve Platinleri

BY GIGI MENEGATTO gigitex — Gipe Makinesi

Fein-Elast / Gipe İplik

TWD Fibres

PA 6.6 / POY / FLAT /TEKSTURE İplik

Sarla
Nylon / çile boya ipliği

TÜRKİYE MÜMESSİLİ

SOMTEKS A.Ş.

ORHAN TORFİLLİ VE OĞULLARI

Piyalepaşa Bulvarı Kestel İş Merkezi C Blok Kat:3 34440 Kasımpaşa - Beyoğlu / İstanbul
Tel: 0(212) 251 30 54 (pbx) - Fax: 0(212) 249 48 49 - E-Mail: info@somteks.com
www.somteks.com

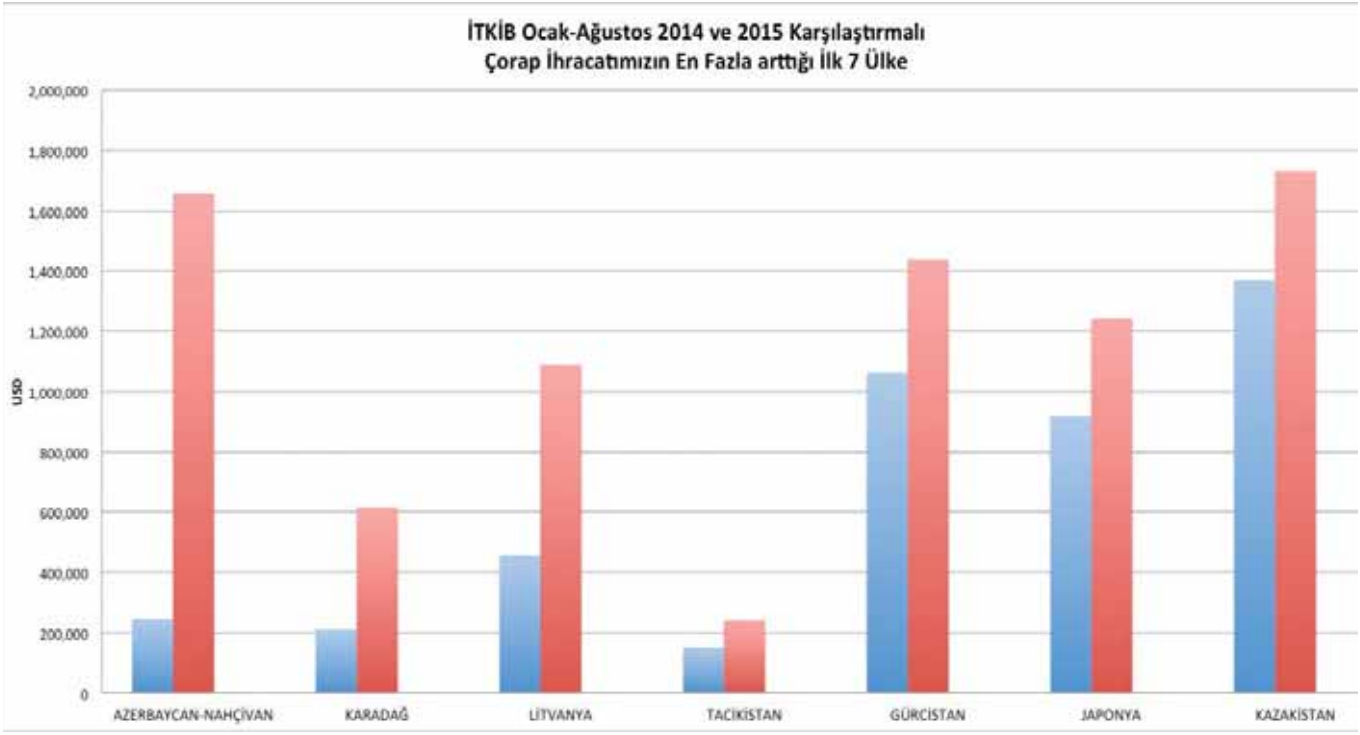
Necip Öztaş
Çorapland Dergisi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Genel Yayın Yönetmeni

İTKİB Ocak-Ağustos 2014 ve 2015 Karşılaştırmalı Çorap İhracat Rakamları

(2015 Yılında 1.000.000 Çift üzeri ihracat yapılan ülkeler)

	ÜLKELER	2014 (ÇİFT)	2015 (ÇİFT)	DEĞİŞİM (%)	2014 (USD)	2015 (USD)	DEĞİŞİM (%)
1	İNGİLTERE	274.054.409	261.421.573	-4,61	189.151.532,33	168.087.526,26	-11,14
2	ALMANYA	215.915.477	228.464.105	5,81	168.935.924,25	132.984.256,64	-21,28
3	FRANSA	105.247.241	102.894.913	-2,24	90.219.674,34	68.257.818,59	-24,34
4	HOLLANDA	42.450.545	46.478.678	9,49	31.780.503,07	28.741.058,66	-9,56
5	İTALYA	36.740.753	38.495.750	4,78	27.767.877,83	21.600.013,47	-22,21
6	BELÇİKA	31.424.912	27.806.619	-11,51	23.667.617,20	19.777.868,04	-16,43
7	İSPANYA	28.964.015	26.596.630	-8,17	41.078.510,31	28.057.572,82	-31,70
8	İSVEÇ	33.441.098	25.239.095	-24,53	26.516.998,21	15.567.221,03	-41,29
9	SLOVAKYA	23.407.594	17.712.256	-24,33	13.606.164,99	9.468.211,99	-30,41
10	POLONYA	17.337.644	14.662.128	-15,43	13.987.716,65	12.166.645,97	-13,02
11	DANİMARKA	16.026.280	12.906.820	-19,46	17.169.397,27	9.973.523,74	-41,91
12	İSVİÇRE	12.443.982	11.907.308	-4,31	9.627.436,13	8.100.697,54	-15,86
13	YUNANİSTAN	11.337.137	11.882.781	4,81	5.688.904,28	4.555.993,72	-19,91
14	NORVEÇ	11.369.367	9.921.264	-12,74	9.210.797,97	6.532.489,82	-29,08
15	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	7.224.067	9.722.358	34,58	7.178.180,99	7.279.145,16	1,41
16	ABD	7.906.809	9.329.270	17,99	9.137.496,19	9.304.715,67	1,83
17	RUSYA FEDERASYONU	24.682.063	9.280.626	-62,40	15.461.467,44	7.255.377,93	-53,07
18	TÜRKMENİSTAN	3.950.111	6.994.200	77,06	1.429.101,19	1.496.710,33	4,73
19	ROMANYA	7.217.623	6.088.114	-15,65	12.718.260,45	10.399.124,68	-18,23
20	AVUSTURYA	6.604.560	6.021.741	-8,82	5.620.713,70	3.823.007,95	-31,98
21	BOSNA-HERSEK	4.365.156	5.770.167	32,19	2.057.009,55	2.070.075,46	0,64
22	SUUDİ ARABİSTAN	4.820.672	5.547.408	15,08	6.731.106,79	4.633.644,29	-31,16
23	İRLANDA	8.809.710	4.961.968	-43,68	5.961.493,57	2.891.287,53	-51,50
24	MAKEDONYA	3.467.203	4.794.541	38,28	1.507.753,32	1.238.864,40	-17,83
25	LİBYA	3.265.277	4.681.527	43,37	2.181.829,81	2.350.923,15	7,75
26	FİNLANDİYA	3.974.228	4.419.764	11,21	3.454.008,32	2.228.527,02	-35,48
27	IRAK	3.947.521	4.308.704	9,15	2.596.369,73	2.538.453,60	-2,23
28	UKRAYNA	6.788.828	3.887.471	-42,74	3.731.147,13	3.305.207,43	-11,42

	ÜLKELER	2014 (ÇİFT)	2015 (ÇİFT)	2014 (USD)	2014 (USD)	2015 (USD)	DEĞİŞİM (%)
29	İSRAİL	3.202.700	3.743.596	16,89	2.571.587,98	2.665.851,61	3,67
30	MACARİSTAN	4.818.108	3.452.810	-28,34	2.013.062,89	1.478.761,84	-26,54
31	CEZAYİR	2.227.791	2.983.022	33,90	1.304.796,32	1.555.829,42	19,24
32	İRAN (İSLAM CUM.)	2.346.282	2.888.055	23,09	2.795.205,41	2.827.832,06	1,17
33	SIRBİSTAN	1.681.276	2.346.799	39,58	1.448.479,27	1.432.866,71	-1,08
34	GÜRCİSTAN	2.016.053	2.324.340	15,29	1.061.303,99	1.437.608,80	35,46
35	KOSOVA	2.433.321	2.226.801	-8,49	1.897.997,11	1.409.240,06	-25,75
36	BULGARİSTAN	3.433.064	2.192.111	-36,15	1.283.733,20	911.902,78	-28,96
37	KARADAĞ	555.156	2.154.616	288,11	209.173,12	615.229,25	194,12
38	HIRVATİSTAN	2.640.658	1.879.285	-28,83	2.023.314,46	1.014.222,04	-49,87
39	SLOVENYA	2.486.677	1.875.336	-24,58	1.820.226,97	1.222.259,08	-32,85
40	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1.321.106	1.748.852	32,38	1.516.873,93	1.667.156,75	9,91
41	JAPONYA	723.923	1.705.089	135,53	918.136,31	1.241.776,82	35,25
42	AVUSTRALYA	2.159.501	1.679.483	-22,23	3.065.763,94	1.869.308,98	-39,03
43	ARNAVUTLUK	1.705.314	1.654.322	-2,99	530.662,59	518.500,13	-2,29
44	KANADA	1.432.869	1.613.199	12,59	1.467.435,09	1.670.798,34	13,86
45	ÇEK CUMHURİYETİ	1.252.250	1.581.643	26,30	1.232.586,48	984.082,07	-20,16
46	ESTONYA	1.636.517	1.436.059	-12,25	789.675,37	815.822,17	3,31
47	AZERBAYCAN-NAHÇİVAN	124.252	1.350.443	986,86	244.857,81	1.657.126,80	576,77
48	LİTVANYA	835.440	1.330.429	59,25	454.930,07	1.088.004,89	139,16
49	TACİKİSTAN	716.799	1.092.913	52,47	149.416,19	240.957,63	61,27
50	KAZAKİSTAN	1.186.750	1.069.073	-9,92	1.367.832,55	1.731.644,96	26,60
51	DİĞERLERİ	12.571.252	13.440.457	6,91	13.052.999,31	12.910.986,78	-1,09
	GENEL TOPLAM	**1.010.691.341**	**979.966.512**	**-3,04**	**791.395.043,37**	**637.653.732,86**	**-19,43**



“Tüm sektörde olduğu gibi en büyük sorun eleman eksikliği”

10 yıldır üretici olarak faaliyet gösteren Roff Çorap’ın sektördeki geçmişi daha eski. Özellikle nitelikli ürün gamıyla dikkat çeken Roff’un genç ve başarılı sahibi Mesut Kopuz hedeflerinin; bir ailenin bütün çorap ihtiyaçlarını karşılayacak ürün çeşitliliğine uluşmak olduğunu belirtiyor.

Sektöre nasıl girdiniz? Kısaca anlatır mısınız?

Aslen Rizeliyiz. Üretici olarak 10 yıldır faaliyet göstersek de sektördeki deneyimimiz daha eskilere dayanıyor. Rize’de toptancılık yaptığımız yılları da sayarsak yaklaşık 23 yıldır bu sektördeyiz.

Mesut Kopuz / Roff Çorap

Üretim yelpazeniz hakkında bilgi verir misiniz? Ağırlıklı olarak hangi segmentte üretim yapıyorsunuz?

Roff çorap olarak daha çok sosyo-ekonomik olarak üst düzey kitleye, kaliteli ürünlerle hitap ediyoruz. Erkek, bayan, kilotlu, tayt, çocuk olmak üzere tüm soket grubunu çalışıyoruz. Ancak ağıklıklı olarak erkek çorap üretiyoruz ve ihtisas alanımız da bu. Bu konuda Türkiye’nin en iyisi olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. İç piyasa ağırlıklı çalışıyoruz. İhracatta da Rusya, İran, Irak, Suriye, Ukrayna, Hollanda ürünlerimizi sattığımız dış pazarlardan bazıları.

Şu anda mücadele ettiğiniz ve sizi zorlayan en önemli sorunlarınız nelerdir?

En büyük sorunumuz tüm sektörün, hatta tüm üreticilerin olduğu gibi eleman sorunu. Çalıştırabileceğimiz vasıflı ya da vasıfsız eleman bulmakta zorlanıyoruz. Yatırım yapıp yeni makineler aldık ama makineci başta olmak üzere çalışan bulamadık.

Diğer taraftan bizi diğer firmalara göre çok az etkilese de piyasalarda çok ciddi bir sıkıntı sözkonusu. Sermayemiz kuvvetli ve yüzde 70 gibi ağırlıkta iç piyasaya çalıştığımız için biz etkilenmedik. Ancak birçok çorapçı arkadaşımız zor durumda. Bu nedenle tek temennim piyasaların bir an evvel düzelmesi.

Şirketiniz ve markalarınızla ilgili gelecek persfektifiniz nedir? İleride Roff markasını nerede görmek istiyorsunuz?

Biz ürünlerimizle her kademeden, herkese hitap etmek istiyoruz. Roff’un bir pahalı bir de ekonomik ürün grubu var. Her gelir düzeyinden tüketiciye hitap etmek istiyoruz. Hedefimiz; bir ailenin çorap anlamında bütün ihtiyaçlarını karşılamak. İki yıl içinde de yeni yatırımlar yaparak 400-450 makineye çıkma gibi bir planım da var. Bu yolda da sağlam basarak, emin adımlarla yürüyorum.

Roff’un yanında Aydos adlı bir markanız daha var. İkisinin hedef kitlesi farklı mı?

İkisinin segmenti çok farklı. Roff bahsettiğim gibi pahalı bir ürün grubu. Aydos ise daha ekonomik, standart ürün grubu. Roff, marka saygınlığının yanı sıra kullanıldığı iplik başta olmak üzere malzemesi ve işçiliği ile de çok pahalı.

Özel elyafların kullanılığı ürünleriniz var mı?

Ağırlıklı penye grubu olmak üzere, “compact”, bambu grubu, Tencel, tüy yapmayan bambu, Modal grubu, ipek, merserize, keten iplik çalışıyoruz. Bunlar sadece erkekte. Ayrıca bunların patiği, subası, babeti de var. Gerçekten çok çeşidimiz var. Aynı şekilde Aydos markasında da bunları düşünebilirsiniz. Çocuk ve bayanda da bambu, Modal, Micromodal ürünler üretiyoruz.

Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında çorap tüketimimiz çok düşük. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

İç pazar ağırlıkta çalıştığımız için bunu yakından biliyoruz. Halkımız maalesef çorabın ayak sağlığı açısından önemini yeterince bilmiyor. Yıllık kişi başı ortalama çorap tüketimi gerçekten çok düşük düzeylerde. Ayrıca, sağlıklı ürünler kullanılması da çok önemli. Bunu insanımıza anlatmalıyız.

think with us

"MAYA İPLİK, KUMAŞ DIŞ TİC. TEKS. SAN. PAZ. A.Ş.'NİN BOYALI İPLİK MARKASIDIR."

E-Fatura ve E-Defter uygulamasının sınırı genişletildi

20 Haziran 2015 tarihli ve 29392 sayılı Resmi Gazete'de E-Fatura ve E-Defter uygulamalarının kapsamının genişletilmesi ve ihracat işlemlerinde E-Fatura uygulamasına ilişkin 454 Sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği yayınlandı.

Erdoğan Karahan Yeminli Mali Müşavir

4/1/1961 tarihli ve 213 sayılı Vergi Usul Kanununun mükerrer 257 ile mükerrer 242 nci maddelerinin Maliye Bakanlığına verdiği yetkiye istinaden 14/12/2012 tarihli ve 28497 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan 421 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile zorunluluk getirilen mükellefler, 2014 yılı itibariyle e-fatura kullanmaya başlamışlardı. Bu mükellefler 01.01.2015 tarihi itibariyle de e-defter kullanmak zorunda olduklarından en son 31.12.2014 tarihi akşamına kadar müracaatlarını yaparak e-defter uygulamasına geçiş yaptılar.

20 Haziran 2015 tarihli ve 29392 sayılı Resmi Gazete'de E-Fatura ve E-Defter uygulamalarının kapsamının genişletilmesi ve ihracat işlemlerinde E-Fatura uygulamasına ilişkin 454 Sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği yayınlandı.

Bu ayki makalemizin konusunu, e- fatura ve e-defter uygulamasının genişleyen kapsamı ve mükellefler tarafından nelerin yapılması gerektiği oluşturacaktır.

KİMLER E-FATURA VE E-DEFTERİN KAPSAMINA DAHİL OLDU:

Daha önce yani 421 sıra numaralı VUK genel tebliğ ile e fatura ve e defter kullanımı zorunlu hale getirilenlerin seçimi, birkaç farklı kritere bağlanmıştı. 2011yılı hesap döneminde Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli 1 sayılı cetvelde sayılı malları alan ve cirosu 25 milyon ve üstü olan mükellefler ile yine aynı kanuna bağlı III sayılı listede yer alan malları alan ve cirosu 10 milyon ve üzeri olan mükellefler e fatura ve e defter kullanımına tabi oldular.

20 Haziran 2015 de yayınlanan 424 sıra numaralı VUK tebliği ile, daha önceki 421 sıra numaralı VUK tebliği ile zorunluluk getirilen mükelleflere ilave olarak aşağıda sayılan mükelleflere de elektronik defter tutma ve e-fatura uygulamasına geçme zorunluluğu getirilmiştir.

a) 2014 veya müteakip hesap dönemleri brüt satış hasılatı 10 Milyon TL ve üzeri olan mükellefler.

b) Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli I sayılı listedeki malların imali, ithali, teslimi vb. faaliyetleri nedeniyle Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK)' dan lisans alan mükellefler. (Bayilik lisansı olanlar, münhasıran bu lisansa sahip olmaları nedeniyle bu bent kapsamında değerlendirilmeyecektir.)

c) Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli III sayılı listedeki malları imal, inşa ve ithal eden mükellefler.

BUNA İLAVETEN;

(a) bendindeki şartı, 2014 hesap döneminde sağlayan mükellefler 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren, 2015 veya müteakip hesap dönemlerinde sağlayan mükellefler ise ilgili hesap dönemine ilişkin gelir/kurumlar vergisi beyannamesinin verileceği tarihi takip eden hesap döneminin başından itibaren;

(b) ve (c) bentlerinde sayılanlardan 20 Haziran

2015 tarihinden önce lisans alan veya mükellefiyet tesis ettirenler 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren, 20 Haziran 2015 tarihinden sonra lisans alan veya mükellefiyet tesis ettirenler ise, lisans aldıkları ya da mükellefiyet tesis ettirdikleri tarihi izleyen hesap döneminin başından itibaren elektronik fatura ve elektronik defter uygulamasına geçmek zorundadırlar. Bununla birlikte, lisans ya da mükellefiyet tesis tarihi ile izleyen hesap dönemi arasındaki sürenin üç aydan kısa olması halinde isteyen mükellefler bir sonraki hesap döneminin başından itibaren elektronik defter tutabilecekler ve e-Fatura uygulamasına geçebileceklerdir.

UYGULAMALARA GEÇME SÜRESİ HİÇBİR KOŞULDA İŞLEMİN TİCARET SİCİLİNE TESCİL TARİHİNİ İZLEYEN AYIN BAŞINDAN İTİBAREN 3 AYI GEÇEMEYECEK

Diğer taraftan, Tebliğ kapsamında elektronik fatura ve elektronik defter uygulamasına geçme zorunluluğu getirilen mükellefler; tam bölünme, birleşme veya tür (nev'i) değişikliğine gitmeleri halinde devrolunan veya birleşilen tüzel kişi mükellefler ile tam bölünme veya tür (nev'i) değişikliği sonucunda ortaya çıkan yeni tüzel kişi mükellefler de e-Fatura uygulamasına geçmek ve elektronik defter tutmak zorunda olacaklardır. Bu durumda uygulamalara geçme süresi hiçbir koşulda işlemin ticaret siciline tescil tarihini izleyen ayın başından itibaren 3 ayı geçemeyecektir.

İHRACAT İŞLEMLERİNE DE E-FATURA GETİRİLDİ

Bunun yanı sıra kanun koyucu ihracat işlemlerinde de e- fatura uygulamasını getirmiştir. Şimdiye kadar mükellefler e- fatura uygulamasına dahil olmuş olsalar bile sadece fatura kestikleri mükellefler de e- fatura kapsamında ise e- fatura düzenliyorlar değilse faturalarını kağıt ortamında düzenliyorlardı. Yine yurt dışına düzenlenen faturalar da kağıt ortamında düzenleniyordu.

421 ve 424 sayılı tebliğlerde yer alan düzenlemeler gereği e-Fatura uygulamasına kayıtlı olan mükelleflerden, Katma Değer Vergisi Kanununun Mal ve Hizmet İhracatı başlıklı 11 inci maddesi kapsamındaki mal ihracı ve yolcu beraberi eşya ihracı (Türkiye'de ikamet etmeyenlere KDV hesaplanarak yapılan satışlar) kapsamında fatura düzenleyecek olanlar, bahsi geçen faturalarını da 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren e-fatura olarak düzenleyeceklerdir.

2014 YILI HASILATI 10 MİLYON TL'Yİ GEÇEN MÜKELLEFLER İHRACAT FATURALARINI DA E- FATURA OLARAK DÜZENLEYECEK

Bu düzenlemelere göre 2014 yılı hasılatı 10 milyon TL'yi geçen mükellefler ihracat faturalarını da e- fatura olarak düzenleyecekler. Bu satış hasılatının altında kalan mükellefler ise kağıt ortamında fatura düzenlemeye devam edecekler.

E- DEFTERİN TANIMI:

1 sıra numaralı Elektronik Defter Genel Tebliği'nde e-defter; şekil hükümlerinden bağımsız

> "20 Haziran 2015'de yayınlanan 424 sıra numaralı VUK tebliği ile, daha önceki 421 sıra numaralı VUK tebliği ile zorunluluk getirilen mükelleflere ilave olarak elektronik defter tutma ve e-fatura uygulamasına geçme zorunluluğu getirilmiştir"

olarak Vergi Usul Kanununa ve/veya Türk Ticaret Kanununa göre tutulması zorunlu olan defterlerde yer alması gereken bilgileri kapsayan elektronik kayıtlar bütünü olarak tanımlanmıştır.

Kapsama giren mükelleflerden gerçek kişi olanların 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu hükümleri çerçevesinde üretilen nitelikli elektronik sertifika veya 397 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'ne göre Mali Mühür almış olmaları gerekmektedir. Yine Tüzel kişi mükelleflerin de 397 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'ne göre mali mühür almış olmaları gerekmektedir.

E- fatura uygulaması için alınmış mali mühürler e-defter için de kullanılabilmektedir. E-defter uygulamasına geçebilmenin ikinci zorunlu şartı da uyumluluk onayı almış bir yazılımın temin edilerek bu yazılımın kullanılmasıdır. İşletmelerin kendilerinin uyumlu bir yazılım yaratmaları ve buna onay almaları mümkün olduğu gibi, uyumluluk onayı almış ticari bir yazılım da satın alabilirler.

HANGİ DEFTERLER E-DEFTER OLARAK TUTULACAKTIR?

1 sıra numaralı Elektronik Defter Genel Tebliği'nde, hangi defterlerin elektronik ortamda tutulacağına dair bir belirleme yapılmamış ve www.edefter.gov.tr internet adresine atıfta bulunularak, veri format ve standardı bu sitede duyurulan defterlerin elektronik ortamda oluşturulacağı ifade edilmiştir. 2015 başı itibariyle bu sitede sadece yevmiye defteri ve defteri kebirin veri format ve standardı belirlendiği için şimdilik sadece bu iki defterin elektronik ortamda tutulması zorunludur. Envanter defteri, pay defteri, yönetim kurulu karar defteri, genel kurul toplantı ve müzakere defteri gibi defterlerin şimdilik elektronik ortamda tutulması mümkün değildir. Bu defterlerin veri format ve standardı da www.edefter.gov.tr adresinde yayınlandığı zaman elektronik ortamda tutulmaları mümkün olacaktır.

E-DEFTER VE E-DEFTER BERATI:

E-Defter Beratı; Tebliğde yer alan usul ve esaslar çerçevesinde, elektronik ortamda oluşturulan defterlere ilişkin olarak, Başkanlık tarafından belirlenen standartlara uygun bilgileri içeren ve Başkanlık Mali Mühürü ile onaylanmış elektronik dosyadır. Bir nevi kağıt ortamında tutulan defterler için noter tarafından hazırlanan tasdik bilgilerini içeren şerhe benzemektedir. Berat üretilmeyen e-defter geçersiz sayılmaktadır.

E-defter beratı ilgili olduğu defterin türü ve dönemine ilişkin bilgiler, işletmeye ilişkin bilgiler, ilgili olduğu deftere ait elektronik imza veya kurumsa mali mühür özeti ve GİB'in mali mührünü içerir.

E-defter tutmak zorunda olan mükellefler, belirlenen defterleri yine belirlenen standartlarda aylık dönemler itibariyle oluşturmak ve saklamak zorundadırlar. Bu mükelleflerin artık kağıt ortamında defter tutmaları söz konusu değildir. Bu defterler her ay için ayrı ayrı oluşturulacak ve ilgili olduğu ayı takip eden üçüncü ayın sonuna kadar beratları alınacaktır. Hesap döneminin ilk ayına ait e-defter beratı açılış tasdiki ve hesap döneminin son ayına ait e-defter beratı kapanış tasdiki yerine geçmektedir.

AYLIK DÖNEMLER İTİBARİYLE E-DEFTERLER İÇİN BERAT ALMAK VE GEREKTİĞİNDE İBRAZ ETMEK ZORUNLULUĞU

Mükellefler aylık dönemler itibariyle oluşturdukları elektronik defterler için, berat almak ve bunları istenildiğinde ibraz etmek için saklamak zorundadırlar. Gerçek kişi mükellefler, elektronik defterlerini, ilgili olduğu ayı takip eden üçüncü ayın

SAM SUNG
KNITTING NEEDLE CO.,LTD.
... Çünkü kalite her şeydir.
Teksel'in sunduğu uygun fiyat ve teknik destek güvencesiyle...
TEKSEL TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA SAN. VE TİC. A.Ş.
Evren Mh. Bahar Cad. No:6 Polat İş Merkezi
C Blok Kat:4 D:41 Güneşli Bağcılar/İstanbul
T: 0212 269 82 82 F: 0212 325 77 69
info@tekseltekstil.com.tr
TEKSEL
TEKSTİL
www.tekseltekstil.com.tr

son gününe kadar elektronik imza veya mali mühürleriyle imzalarlar. Tüzel kişi mükellefler ise elektronik defterlerini, ilgili oldukları ayı takip eden üçüncü ayın son gününe kadar –hesap döneminin son ayına ait defterler kurumlar vergisi

beyannamesinin verildiği ayın son gününe kadarmali mühürleriyle onaylarlar.

E-Defter uygulamasında defterler artık hazırlanmadan önce değil ilgili kayıtlar yapıldıktan sonra tasdik ettirilmektedir.

E-defterler her ay için ayrı ayrı oluşturulacak ve ilgili ayı takip eden üçüncü ayın sonuna kadar e-defter beratı alınacaktır. Bu berat dosyaları yine elektronik ortamda Gelir İdaresi Başkanlığının onayına sunulacaktır. Başkanlık onayından sonra, Başkanlığın mali mührünü de içeren beratlar, mükellefler tarafından indirilerek elektronik bir ortamda yetkili birimler tarafından istenildiğinde ibraz edilmek üzere ait oldukları elektronik defterlerle birlikte saklanacaklardır.

Berat, her ay hazırlanacak ancak ilgili ayı takip eden üçüncü ayın sonuna kadar Başkanlığın onayına sunulacak, Başkanlık tarafından onaylanarak mükellefe gönderilecek ve mükellef tarafından saklanacaktır. Mükellefler e-deftere ait beratı Başkanlık onayına gönderirken o aya ait muhasebe kayıtlarını da Başkalığın onayına göndermeyeceklerdir. Sadece o aya ait olarak hazırlanan ve bazı bilgileri içeren bir şerh niteliğindeki beratı göndereceker. E-defter beratı yevmiye kayıtlarına dair bir bilgi içermez, sadece e-defterin değişmezliğini sağlayan elektronik kilitlerdir.

Berat alınabilmesi için ayın bitmesi gerekmemektedir. Luzum görüldüğünde ayın ortasında bile on beş günlük veya yirmi günlük haliyle de berat alınabilecek. Mükelleflerin o ay hiç muhasebe kaydı olmasa bile e-defter oluşturarak beratının hazırlanması ve Başkanlığa onay için gönderilmesi gerekmektedir.

Mükellefler istedikleri zaman düzeltme kayıtları yapabilecekler ancak geçmiş tarihli muhasebe kaydı yapamayacaklar. E-defter beratları, defterleri bir nevi kilitlemektedir. E-defter beratları GİB tarafından onaylandıktan sonra e-defterlerde değişiklik yapılamaz. Bu durum ilgili dönemle alakalı bir hata veya yanlış bir kayıt fark edilirse artık düzeltilemeyeceği anlamına gelmemektedir. Geçmişe yönelik bir kayıt geçmiş tarihli bir kayıt tabii ki yapılamayacaktır ancak düzeltme kayıtları yapılması gereken durumlarda, muhasebe kurallarına uygun bir şekilde cari dönemde düzeltme kayıtları yapılabilecektir.

MUHAFAZA VE İBRAZ;

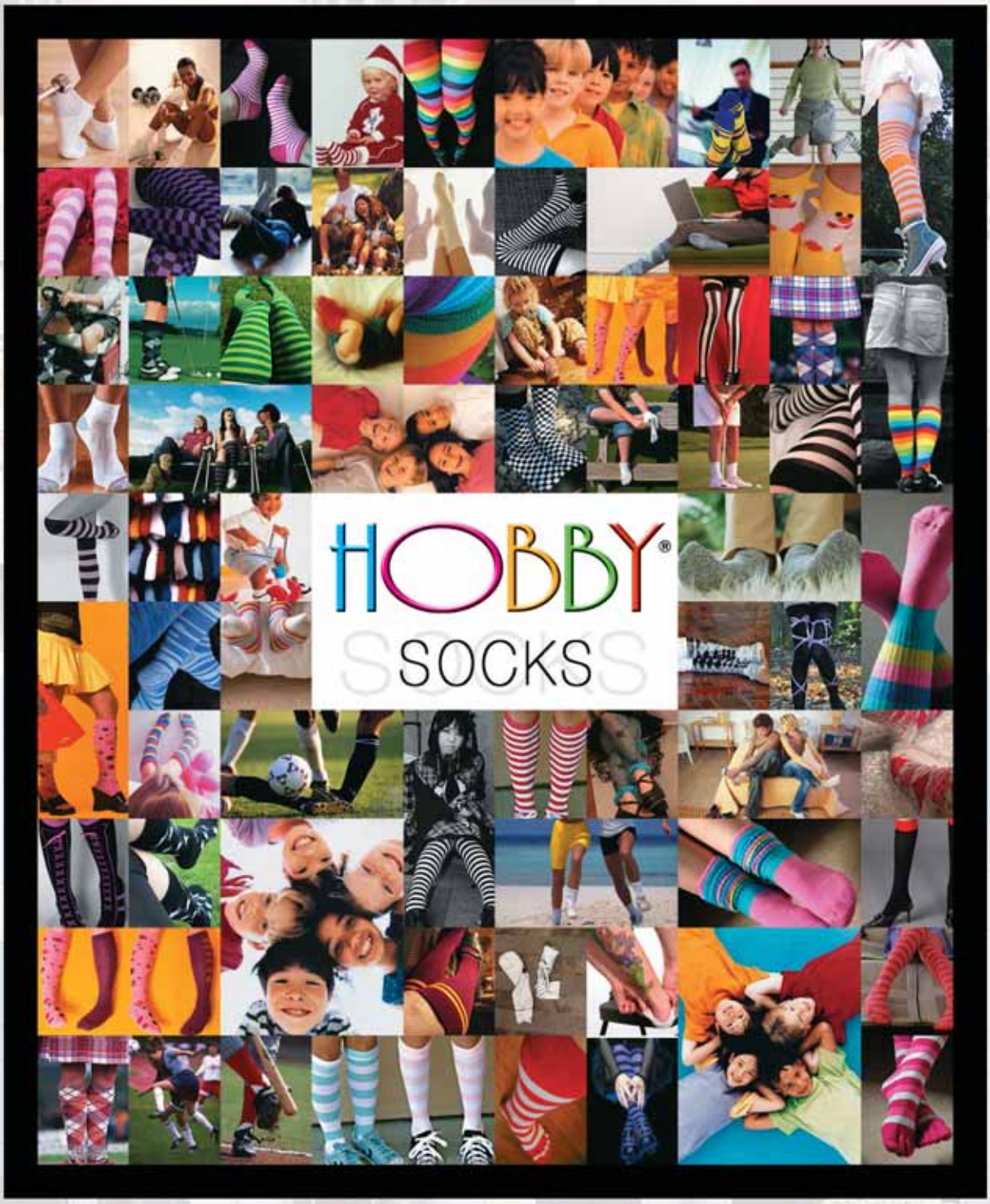
E-defterler beratları ile birlikte muhafaza edilmek zorundadır. Bu defterlerin ayrıca kağıt ortamında tutulmasına gerek yoktur. Muhafaza ve ibraz yükümlülüğü, elektronik defterlerin ve beratların doğruluğuna, bütünlüğüne ve değişmezliğine ilişkin olan her türlü elektronik kayıt ve veri, (elektronik imza ve mali mühür değerleri dahil) ile doğrulama ve görüntüleme araçlarının tümünü kapsamakta olup, elektronik defterlere istenildiğinde kolaylıkla erişebilmeyi, anlaşılabilir ve eksiksiz bir biçimde görüntüleyebilmeyi ve okunabilir kağıt baskılarını üretebilmeyi sağlayacak biçimde yerine getirilmelidir. Bu kayıtların tamamı zaman aşımı süresi boyunca saklanmak zorundadır.

SONUÇ;

24.000 den fazla mükellef 2014 den beri e-fatura ve 01.01.2015 tarihinden beri de e- defter uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Yeni tebliğden sonra bu kapsama dahil olması beklenen mükellef sayısı 50.000 civarıdır.

Mali idarenin amacı adım adım bu sistemi tabana yaymak ve belli bir cironun üstündeki tüm mükellefleri bu kapsama almaktır.

E-fatura ve E-defter uygulaması, kağıt tasarrufu, tasdik masraflarının ortadan kalkması, zaman tasarrufu gibi faydalarının yanı sıra, vergi denetimi bakımından mali idareye büyük kolaylıklar sağlayacaktır, bunun yanı sıra finansal ve mali raporlamalar bakımından da bu işleri yapanlara büyük rahatlıklar sunacaktır. Bu sistemin modern Dünya düzeninde tüm taraflara ve uygulayıcılara büyük kolaylıklar sağlayacağı kanaatindeyiz.



HOBBY®

HOBİ ÇORAP TEKSTİL SAN. VE TİC. A. Ş.

Atatürk Cad. No:14 34522 Kıraç/Esenyurt/İstanbul/Turkey Tel: +90.212. 689 44 00 pbx Fax: +90.212. 689 00 48

www.hobbysocks.com hobby@hobbysocks.com

Sektörün ilk niş fuarı İFEXPO'nun 2016 randevusu 4-6 Şubat'ta

İFEXPO 2015, Uluslararası İstanbul İç Giyim Çorap Fuarı, 25.000 m² kapalı sergi alanı üzerinde 234 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ve 76 ülkeden 8.760 profesyonel ziyaretçi ile Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde yeni bir rekora imza attı. Yeni rekorlar kırmaya hazırlanan İFEXPO'nun beşinci randevusu ise 4-6 Şubat 2016 tarihlerinde.

Türkiye'nin önemli iç giyim, çorap, ev ve plaj giysileri, yan sanayi ve aksesuarları üreticilerinin katıldığı İFEXPO Fuarı, yurtiçi ve yurtdışından gelen üretici ve alıcıların buluşma noktası oldu.

HEDEF PAZARLARA ODAKLANIYOR

Sektörün hedef pazarlarında gerçekleştirilen yoğun tanıtım çalışmaları sonuç verdi. Almanya, Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Burkina Faso, Cezayir, Dubai, Fas, Fransa, Gana, Gürcistan, Hollanda, İran, Katar, Kazakistan, Kenya, Kırgızistan, Kosova, Kuveyt, Mısır, Romanya, Rusya, Sırbistan, Suudi Arabistan, Tacikistan, Tunus, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan'dan gelen alıcılar ağırlıkta olmak üzere toplam 65 ülkeden 1.575 uluslararası sektör profesyoneli fuarı ziyaret etti.

İfexpo 2016, Tüyap tarafından Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) şemsiyesi altında; Başta Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) başta olmak üzere, Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD), Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği (DETGİS), Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD), Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD), İstanbul Nakış Sanayicileri Derneği (İNSAD) ve İzmir Nakış Sanayicileri Derneği (İNDER) işbirliği ile 4-6 Şubat 2016 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi, İstanbul'da gerçekleştirilecek.

BU SENE DE YURT İÇİNDEN VE YURT DIŞINDAN TÜM ALICI VE SATICILARI BİR ARAYA GETİRECEK

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

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

TÜYAP
www.tuyap.com.tr

MODA VE HAZIR GİYİM FEDERASYONU

ifexpo

13. ULUSLARARASI İSTANBUL İÇ GİYİM ÇORAP FUARI

4-6 Şubat 2016

www.ifexpo.com

ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği Onaylı Fuar

/ ifexpo

Üye Kuruluş Uluslararası Kongreler Birliği

Üye Kuruluş Uluslararası Ticaret Fuarlarına Ulusal Katılımlardan Sorumlu Organizatörler Birliği

Üye Kuruluş TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ

TS EN ISO 9001:2008

TÜYAP İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Büyükçekmece, İstanbul / Türkiye

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Yusuf Has Hâcib: Yazar, şair ve devlet adamı

11. yüzyılın başlarında Balasagun'da doğan Yusuf Has Hâcib yazar, şair ve devlet adamı kimlikleriyle tanınır.

Asil bir aileye mensuptur. Balasagun'da tahsil ve terbiye gördü. Balasagunlu Yusuf, olarak tanındı ve kendini çok iyi yetiştirdi. Elli yaşlarındayken on sekiz ay içerisinde manzum olarak Kutadgu Bilig (Kutlu olma Bilgisi) adlı ünlü eserini yazdı. Bu kitabı, Kaşgar'a gelip, 1070'te Karahanlı hükümdarı, edebiyat meraklısı Uluğ Kara Buğra Han'a sundu. Kara Buğra Han, Türklerin ahlak, hukuk ve devlet idaresi ile törelerini çok güzel olarak dile getiren eseri, Balasagunlu Yusuf'a, sarayında okuttu. Kutadgu Bilig, Karahanlı Sarayı'nda günlerce okunup, çok beğenildi. "Uluğ Has Hacib" unvanı ile başvezir yardımcılığına yükseltildi. Bu makam Karahanlı devlet memuriyetlerinden en yükseklerinden biriydi. Bu vazifesiyle "Yusuf Has Hacib" olarak tanınıp, tarih ve edebiyat literatürüne girdi.

TÜRK DÜŞÜNCE TARİHİNİN EŞSİZ BİR DÜŞÜNÜRÜ

Yusuf Has Hacib, İslamî Türk edebiyatının, eseri elimize geçen ilk yazarıdır. Devrinin hem yazarı, hem bilginidir. Türk düşünce tarihinin eşsiz bir düşünürüdür. Eserine, dört büyük halifeyi överek başlar.

Kutadgu Bilig, her iki Dünya'da da mutluluğa kavuşmak için gidilmesi gereken yolu göstermek amacı ile yazılmıştır. Yusuf Has Hâcib'e göre, ahireti kazanmak için bu dünyada yalnızca ibadetle vakit geçirmek doğru değildir. Çünkü böyle bir insanın ne kendisine, ne de toplumuna bir yararı vardır. Oysa başkalarına yararlı olmayanlar ölülere benzer, bir insanın erdemi, ancak başka insanlar arasındayken belli olur. Asıl din yolu, kötüleri iyileştirmek, cefaya karşı vefa göstermek ve yanlışları bağışlamaktan geçer. İnsanlara hizmet etmek yolu ile yararlı olmak, bir kimseyi, hem bu dünya, hem de öteki dünyada mutlu kılacaktır.

Yusuf Has Hacip, bu yönü ile ilk Türk eğitimcileri arasında sayılmaktadır. Aslında Kutadgu Bilig dünya ve ahiret mutluğuna değinen, bunu anlatan bilgi demektir.

Kutadgu Bilig, aynı zamanda Türk Kültür Tarihi'nin asla ihmal edemeyeceği bir siyasetnamedir. Ancak böyle olmasına rağmen uzun süre bir kenarda unutulup kalmıştır.

ESERİN BUGÜN BİLİNEN ÜÇ NÜSHASI BULUNUYOR:

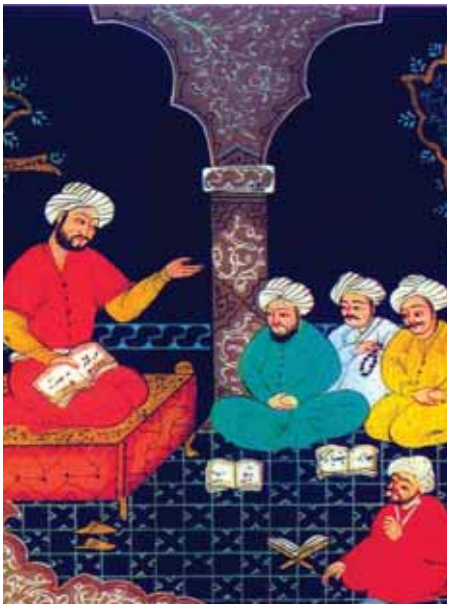
1. Herat Nüshası: Kutadgu Bilig'in ilk bilinen nüshasıdır.
2. Fergana Nüshası: Kutadgu Bilig'in en önemli nüshasıdır.
3. Mısır Nüshası: Bu nüsha Kahire'de, Hidiv kütüphanesinin o zamanki müdürü Alman Moritz tarafından 1896 yılında bulunmuştur.

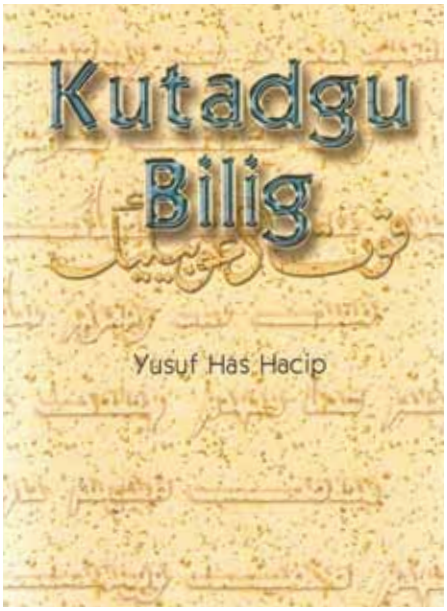
Yusuf Has Hâcib bu yapıtında bilimin değerini de tartışır. Ona göre, alimlerin ilmi, halkın yolunu aydınlatır. İlim, bir meşale gibidir, geceleri yanar ve insanlığa doğru yolu

gösterir. Bu nedenle bilginlere hürmet gösterilmeli ve bilgilerinden yararlanmaya çalışmalıdır. Hekimler hastaları tedavi ederler; astronomlar ise yılların, ayların ve günlerin hesabını tutarlar. Bu ilimlerin hepsi de halk için faydalıdır. Bilginler, koyun sürüsünün önündeki koç gibidirler; başa geçip sürüyü doğru yola sürerler.

Yusuf Has Hâcib, astronomi bilimini öğrenmek isteyenlerin, önce geometri ve hesap kapısından geçmesi gerektiğini söyler. Aritmetik ve cebir, insanı kemâle ulaştırır; toplama, çıkarma, çarpma, bölme, bir sayının iki katını, yarısını ve kare kökünü alma işlemlerini bilen, yedi kat göğü avucunun içinde tutar. Her şey hesaba dayanır.

Yusuf Has Hacib'in 1077 yılında vefat ettiği düşünülüyor.





50 yaşlarındayken 18 ay içerisinde manzum olarak Kutadgu Bilig (Kutlu olma Bilgisi) adlı ünlü eserini yazdı.

YUSUF HAS HACİP'İN HER BİRİ BİRBİRİNDEN DEĞERLİ SÖZLERİ:

- Bey adil olmalıdır.
- Ey hakim, memlekette uzun müddet hüküm sürmek istersen, kanunu doğru yürütmeli ve halkı korumalısın. Bey sabırlı ve sakin olmalıdır.
- Sabır ve sükunet bey için bir ziynettir; bunlar beyliğin başta gelen meziyetleridir. İnatçılık insan için ağır bir yüktür; inatçılıktan kendini kurtar ve onunla savaş.
- Beyin özü sözü doğru ve tabiatı güzide olmalıdır. Bey doğru sözlü olmalı, tavır ve hareketleri itimat telkin etmelidir ki, halk ona inansın ve huzur içinde yaşasın.
- Bey her türlü fazileti tam olarak elde etmeli; uygunsuz ve olmayacak işlerden uzak durmalıdır.
- Seçkin bir bey olabilmek için faziIete kıymet veriImeIidir. Halk için beyin çok seçkin oIması Iazımdır.
- Beyin gönIü, diIi ve tabiatı düzgün oImazsa, saadet memIekette doIaşamaz, kaçar.
- Avam tabiatının beye yakın oIması uygun düşmez; bu tabiat yakIaşırsa, bey itibarını derhaI kaybeder.
- Sözün, gözsüzlere göz olsun.
- Kimin düşündüğü ile söylediği bir olursa, işte doğru insan odur.
- İnsan her işe başlarken bilgi ile başlar ve akıl ile sona erdirir. İnsan inciyi denizden çıkarmayı bilmezse, o, ha inci olmuş, ha çakıl taşı!
- Beylik hastalığının ilacı akıl ve bilgidir.
- Ey bilgili insan, her işte itidalden ayrılma. Memleketin direği, temeli, sağlamlığı, esası ve kökü iki şeye bağlıdır. Bunlardan biri halkın hakkı olan kanun, diğeri de hizmette bulunanlara dağıtılan gümüştür. Hizmet edenlerin yüzleri gülmelidir.
- Hangi bey askerini memnun etmezse, kılıç da kınından çıkmaz.
- Bey çok ihtiyatlı ve çok da uyanık olmalı; beyler ihmalkar olurlarsa, bunun cezasını başkaları çeker. Bir bey için fena olan şeylerden birisi inatçılıktır.
- Arslan köpeklere baş olursa, köpeklerin her biri karşısındakilere arslan kesilir. Eğer arslanlara köpek baş olursa, o arslanların hepsi köpek gibi olur.
- Bey memleket ve kanunu siyaset ile düzene koyar; halk hareketini onun siyasetine bakarak tanzim eder.
- Bey halkı bilgi ile elinde tutar; bilgisi olmazsa aklı işe yaramaz.
- Bey takva sahibi ve temiz olmalıdır; eğer bey takva sahibi ve temiz kalpli olmazsa, hiç bir vakit temiz ve isabetli hareket edemez.
- Bey mağrur, kabadayı ve kibirli olmamalı; beyler büyüklük taslar ve kibirli olurlarsa, ey oğul onlar şüphesiz itibar görmezler.
- Halkın zengin olması için, doğru kanunlar konulmalıdır.
- Hangi bey memlekette doğru kanun koydu ise, memleketini tanzim etmiş ve gücünü aydınlatmıştır.
- Halk için beyin cesur ve kahraman olması iyidir; büyük işleri ancak bu meziyetler ile karşılamak mümkündür. Cesur, gözü pek olan insan için mal eksik olmaz, ak doğan için de yem eksik olmaz. Beyler hangi yoldan giderse, beylerin bu gidişi kulunda yoludur. Bey haya sahibi, yumuşak huylu ve asil tabiatlı olmalıdır.

Geleneksel kitre bebek yapımcılığı sosyal sorumluluk projeleriyle yaşatılmaya çalışılıyor

Oyuncak sanayinin günümüzdeki kadar gelişmemiş olduğu yıllarda yapılan bebek çeşitlerinden biri de "Kitre Bebek" tir. Kitre bebek yapımı az olan usta sayısı ile zor şartlara rağmen devam ediyor. Özellikle yerel yönetimler açtıkları kurslarla bu geleneksel zanaatın yeni kuşaklara aktarılmasına öncülük ediyor.

Toplumların sosyal yaşamında giyim kuşamın çok önemli bir yeri bulunduğu bilinen bir gerçek. Giyim kuşam bir çok unsura göre şekillenmekte. Coğrafi koşullar, toplumsal değer yargıları, kişilik özellikleri, gelenek ve görenekler, ekonomik durum gibi bir çok faktör giyimin ana biçimlendiricisi olmak durumunda. Kıyafetler ayrıca toplumda konum belirleyen ve kişiliği gösteren özelliklere de sahip.

Her toplumun bu şartlar altında giyim kuşam tarzı ortaya çıkmıştır yıllar içerisinde. Kıyafetler aslında toplumların ne tür aşamalardan geçtiğini kanıtlayan birer tarihi belge niteliğindedir. Toplumun en değerli unsuru olan çocuklar da ana-babalarından öğreneceklerdi elbette kendi gelenek ve göreneklerini. Çocukların en önemli oyun aracı olan oyuncaklardan olan bebekler, aslında bu görev için de kullanılan objelerdir.

KIZ ÇOCUKLARININ YETİŞMESİNDE BEBEKLER ÖNEMLİ BİR ROL ÜSTLENİYOR

Toplumların yetişmesinde, eğitilmesinde tartışılmaz bir yere sahip olan kız çocuklarına bu gibi ge-

leneksel kıyafetli bebekler yapılarak, onların öz değerleri ile yetişmesi sağlanıyordu. Kültürel değerleri korumak ve yeni nesillere aktarmak amacıyla, özellikle kız çocuklarının, küçücük yaşlarda oynadıkları bu özgün oyuncaklar sayesinde bir bilinç oluşturuluyordu.

ZOR ŞARTLARA RAĞMEN KİTRE BEBEK USTALARI VARLIĞINI SÜRDÜRÜYOR

Oyuncak sanayinin bu kadar gelişmemiş olduğu yıllarda yapılan bebek çeşitlerinden biri de "Kitre Bebek" tir. Kitre bebek yapımı az olan usta sayısı ile zor şartlara rağmen devam ediyor.

Temelinde tel, pamuk ve bu bebeğe adını veren "kitre" malzemesinden yapılıyor. Kitre, Güney ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizde yetişen yabani geven otunun özsuyudur. Köküne yakın bir yerden bıçakla çizildiğinde bitkinin özsuyu bir kaç gün içersinde akarve kurur. Ağaç kabuğuna benzer bir görünüm alan özsu toplanır. Kitre Anadolu'da başka amaçlarla da kullanılıyor. Hem gıda ve doğal ilaç olarak, hem de güçlü bir yapıştırıcı olma özelliği ile kitre bebek ve ebru yapımında da kullanılıyor.

MALZEMESİ KOLAY ANCAK ÜÇ BOYUTLU ŞEKİL VERMESİ ZOR BİR ÇALIŞMA

Kitre Bebek nasıl yapılıyor? Öncelikle tel ile vücudu, kol, bacaklar ve boyun kısmı oluşturuluyor. Sonra bunun üzerine yapıştırıcı ile kağıt sarılıyor. Bundan sonra en önemli aşama kitre ile pamuk sarma kısmı geliyor. Burada önemli olan nokta, bir heykeltraş gibi şekil vermek gerekliliği. İnsan vücudunun 1/7 oranına da dikkat edilmesi de şart tabi.

Baş, gövde, kollar ve bacaklar aslına uygun küçük bir kopya haline getiriliyor. Kitre bebeği özel yapan ayrıntısı; el ve ayak parmaklarının, yüzdeki burun, yanaklar, çene gibi bir çok ayrıntının özenli bir şekilde tek tek sarılıp, gövdeye eklenmesi.

Hepsi bedene eklenip, vücut oluşturulduktan sonra, bebek kurumaya bırakılıyor. İyice kuruması sağlandığında da boyanması işlemine geçiliyor. Boyamada da buna uygun boyalar seçiliyor.

HANGİ YÖRENİN KIYAFETİ GİYDİRİLMEK İSTENİYORSA ASLINA UYGUN ŞEKİLDE DİKİLİYOR

Bir sonraki aşama ise bebeğe kıyafet seçimi. Hangi yörenin kıyafeti isteniyorsa ona göre araştırma yapılmalı, aslına uygun kıyafetler dikilmelidir. Bundan başka tarzda bir bebekler de hazırlanabilir elbette. Ne tür bir giyim şekli olması isteniyorsa, ona uygun kumaş seçimi yapılıyor ve dikiş işlemi aşamasına geçiliyor. Duruma göre kıyafetin üzerine nakış, dantel, bocuk, pul gibi işlemelerde tercih edilebiliyor. Ortaya çıkan bebek, bir heykel görünümündedir. En önemlisi her bebek tek ve özeldir.

Uygarlığa öncülük etmiş olan Türk kültürünün bir değeri olan kitre bebek yapımı ne yazık ki yok olmaya yüz tutan sanatlarımızdan. Kültürel zenginliğimizi yansıtan bu el sanatımız hak ettiği ilgiyi göremediğinden sıkıntı çekiyor. Dileğimiz, ilginin artması ve az olan ustalarının başkaca ustalar yetiştirerek, bu güzelliği sonraki nesillere aktarması. Ankara Altındağ Belediyesi gibi bazı yerel yönetimler bu konuda kurslar açarak yok olmaya yüz tutmuş bu zanaatın sürdürülmesini sağlıyor.

"Temelinde tel, pamuk ve bu bebeğe adını veren "kitre" malzemesinden yapılıyor. Kitre, Güney ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizde yetişen yabani geven otunun özsuyudur"

Ankara Altındağ Belediyesi'nin Örnek Kadınlar Eğitim Kültür Merkezi'nde başlayan atölye çalışmalarında Örnekli kadınlar Kitre Bebek yapmayı öğreniyor. Güçlü yapıştırıcı etkisiyle oyuncak bebek ve ebru üretiminde kullanılan kitre maddesi ile birlikte tel ve pamukla yapılan bebekler, parça kumaştan kıyafetlerle giydiriliyor.

LORYAN NASIL BAYLAN OLDU?

Cumhuriyetimizle yaşıt Baylan Pastanesi'nin öyküsü

Loryan Pastaneleri'nin kurucusu Arnavutluk'un Epir bölgesinden gelmiş Philippe Lenas'tı. Osmanlı ülkesine göç ettiğinde 16 yaşında olan Lenas'ın kuzeni Yorgi ile Beyoğlu'nda Deva Sokak'ta kurduğu ilk pastanenin adı Fransızca L'Orient (Doğu) sözcüğünün okunuşundan geliyordu. Peki "Loryan" daha sonra nasıl Baylan oldu?

İlk pastane 1923'te Beyoğlu'nda açılmıştı, kısa zamanda Markiz, Nisuaz, Lebon, Petrograt ve Moskova gibi ünlü pastanelerin klasmanına girmişti.

LORYAN OLAN ADINI, ÇAĞATAY TÜRKÇESİNDE "KENDİ ALANINDA KUSURSUZLUK, MÜKEMMELLİK" DEMEK OLAN "BAYLAN" İLE DEĞİŞTİRDİ

1933'te İstiklal Caddesi'ndeki yerine taşınan ve edebiyatçıların, sanatçıların uğrak yeri haline gelen pastane, Vagon-Li Olayı vesilesiyle yükselen "Vatandaş Türkçe Konuş" kampanyası sırasında sanat tarihçisi Burhan Toprak'ın önerisiyle Loryan olan adını, Çağatay Türkçesinde "kendi alanında kusursuzluk, mükemmellik" demek olan "Baylan" ile değiştirdi. Bu yıllarda pastane o kadar popülerdi ki, 1934'te Soyadı Kanunu çıktığında, pek çok kişi kendine soyadı olarak bu adı aldı, aileler yeni doğan çocuklarına Baylan adını verdiler. Ailenin büyük oğlu Harry, Viyana, Luzern ve Solingen'de pastacılık eğitimi aldıktan sonra Türkiye'ye döndü ve 1954'te Tünel'in Karaköy çıkışına yakın yerdeki şubeyi açtı. Ailenin Türkiye'de iktisat okuyan küçük oğlu Michael ise Kadıköy'deki şubeyi açtı.

GÜNÜMÜZE KADARA GELEN İSTANBUL'UN EN ESKİ PASTANESİ

Lezzetli pasta, turta ve çikolatalarıyla, kakao ve kremaya dayalı batı kökenli tatlılarıyla Baylan'ın tarihi 1923 yılına dayanır. Cumhuriyet ile yaşıt olan Baylan, İstanbul'un ilk pastanesi olmasa da, kurulduğu günden bu yana aralıksız olarak devam eden en eski yaşayan pastanesidir.

Baylan pastanelerinin kurucusu Filip Lenas, Arnavutluk ile kuzey Yunanistan arasındaki dağlık Epir bölgesinden yirminci yüzyılın başında

İstanbul'a göç ettiğinde henüz 16 yaşındadır ve tek hedefi iyi bir pastacı olmaktır. İstanbul'a yerleştikten sonra birkaç yıl Fransızların çalıştırdığı, Türkiye'nin ilk çikolata imalathanelerinden biri olan Mulatier'de çalışır, daha sonra düşünü gerçekleştirerek kuzeni Yorgi Kiriçi ile birlikte 1923'te Beyoğlu Deva Çıkmazı'nda ilk pastanesini açar ve çok kısa bir süre içinde Markiz, Lebon ve Moskova gibi dönemin ünlü pastaneleri ile birlikte anılmaya başlar.

ŞUBELEŞME DÖNEMİ

Baylan'ın ikinci şubesi, ilkinden sadece iki yıl sonra, 1925 yılında eski Karaköy Meydanı'nda, bugün olmayan bir binada açılır. Beyoğlu şubesi 1928'de İstiklal Caddesi'nde, Atlas Pasajı'nın karşısındaki Luvr Apartmanı No. 148'e taşınır. Karaköy şubesi ise 1956'da Tünel'in karşısında bulunan ve o dönem Nordstern Sigorta'nın bulunduğu tarihi binanın giriş katına taşınır. Aynı mekân 1954 yılından beri Baylan'ın "gündüz barı" (masaların yanı sıra yüksek bir barda servis yapılan Avrupa tarzı "café") olarak kullanılyordu. Baylan'ın üçüncü şubesi ise 1961'de Kadıköy'de açılır ve Filip Lenas'ın İngiltere'de işletmecilik öğrenimi gören küçük oğlu Mihal Lenas tarafından işletilmeye başlanır. Daha sonra Beyoğlu'nun kötüleşen şartlarına dayanamayan Beyoğlu şubesi 1967'de; Karaköy şubesi ise -içinde bulunduğu binanın uzun süreli restorasyon çalışmaları nedeniyle- 1992'de kapanır.

ÇİKOLATA ÜRETİMİNDE DE ÖNEMLİ BİR MARKA OLDU

Baylan bir dönem çikolata üretiminde de önemli bir marka olmuştur. 1939 yılında Karaköy Mumhane Caddesi No. 19'da kurulan Baylan Çikolata Fabrikası, 1953'te Gayrettepe'ye taşınır ve faaliyetlerini 1984 yılına kadar sürdürür.

Baylan Beyoğlu şubesinin Türk edebiyat tarihinde önemli bir yeri vardır. Özellikle 1950'li ve 1960'lı yıllarda birçok edebiyatçı, şair, ressam, karikatürist ve tiyatrocunun "mesken tuttuğu" buluşma ve tartışma yeri olmuştur. Baylan'ın müdavimleri arasında Atillâ İlhan, Oktay Akbal, Behçet Necatigil, Orhan Duru, Ahmet Oktay, Ferit Edgü, Fazıl Hüsnü Dağlarca, Haldun Taner, Cemal Süreya, Salâh Birsel, Peyami Safa, Orhan Kemal, Fethi Naci gibi yazarlar vardır. Sayıları 40'ı bulan "Baylancı" müdavimlerin bir bölümü edebiyat tarihinde sosyal-realist "Baylancılar Akımı" olarak yerini aldı.

Harry Lenas, Baylan'ın kurucusu Filip Lenas'ın büyük oğludur. Harry Lenas liseyi bitirdikten sonra Beyoğlu Baylan'da mesleği öğrenir. 1952-54 yılları arasında Avrupa tarzı pastacılığı ve çikolatacılığı akademik olarak öğrenmek üzere babası tarafından Avusturya, İsviçre ve Almanya'ya gönderilir. Bir yıl Viyana'da pastacılık okulu Zuckerbäcker Schule'de öğrenim görür. Okul programın dışında da Viyana'nın ünlü Aida pastanesi gibi çeşitli pastanelerde tatil günleri bile staj yapan Harry Lenas, İsviçre'nin Luzern şehrindeki Richmont Fachschule'de de dokuz ay yatılı olarak pastacılık ve çikolata pralin konusunda eğitim alır.

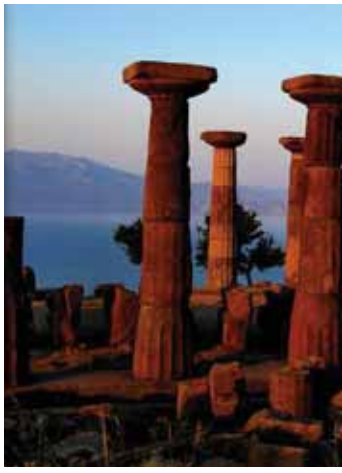
Harry Lenas daha sonra ünlü Mövenpick Restaurant'da da çalışarak okullarda öğrendiklerini uygulamaya başlar. Almanya'nın Gefrat Solingen kentinde gıda sanayii okulunda şekerleme ve çikolatacılık kurslarına da katılan Harry Lenas Türkiye'nin ilk "akademisyen pastacısı" olarak Türkiye'ye döner ve beraberinde birçok yeniliği getirir. Bugün neredeyse Baylan adı kadar ünlü, uluslararası tatlı literatürüne girmiş "Kup Griye" de yine Bay Harry'nin icadıdır.

1992 YILINDAN İTİBAREN SADECE KADIKÖY ŞUBESİYLE HİZMET VERMEYE BAŞLAR

Baylan'ın kurucusu Lenas ailesinin temsilcisi Harry Lenas, 2009 yılında 1923 yılından bu yana aralıksız devam eden Baylan Pastaneleri firmasını Altınkılıç ailesine ait Altınmarka şirketine devreder. 1992 yılından beri sadece Kadıköy şubesiyle hizmet veren Baylan, dünyanın ikinci en büyük endüstriyel çikolata üreticisi olan Altınmarka'nın desteğiyle yeni bir büyüme ve gelişme dönemine girmeye hazırlanır. Nisan 2010'da Bebek'te yeni bir şube açılır ve Kadıköy şubesinin restorasyon çalışmaları başlatılır. Harry Lenas şimdilerde Altınkılıç ailesinin en genç ferdi Dilara Altınkılıç ile Baylan'ın geleceğini planlamakla meşgul. (www.baylangida.com)

Behram, elmas gibi güzelliği ile bir haftasonunuzu süsleyecek

Ayvacık'ın sahil köylerinin en önemli özelliği Adatepe'den başlayarak kıyıya paralel uzanan tepelerin deniz gören yüksek kesimlerinde yerleşmiş bulunmasıdır. Behram (Assos), Ayvacık'ın güneyi boyunca bir gerdanlık gibi dizilen köylerimizin ortasında adeta bir elmas gibi gözleri kamaştıran güzelliği ile boy göstermektedir. Dünyada antik şehir kalıntısı içinde yaşamaya devam eden biricik köyüdür.



Ayvacık'ın sahil köylerinin en önemli özelliği Adatepe'den başlayarak kıyıya paralel uzanan tepelerin deniz gören yüksek kesimlerinde yerleşmiş bulunmasıdır. Behram (Assos), Ayvacık'ın güneyi boyunca bir gerdanlık gibi dizilen köylerimizin ortasında adeta bir elmas gibi gözleri kamaştıran güzelliği ile boy göstermektedir. Dünyada antik şehir kalıntısı içinde yaşamaya devam eden biricik köyüdür.

Assos, Eski Anadolu'nun batısında, Troas bölgesinin güney kıyısında, 238 metre yükseklikteki bir bazalt tepesi üzerine kurulmuş antik bir şehirdir. Örenleri, Behram Köyü civarında görülmektedir. Tepenin kuzey eteğinde, Satnioeis (Tuzla Çayı) akmaktadır.

M.Ö. 560'LARDA KURULDU

Assos, Lesbos (Midilli) adasındaki Methymna şehrinden gelen Aioller tarafından kurulmuştur. M.Ö. 560-547'de Lydialılar'ın, M.Ö. 547-479'da Perslerin egemenliği altında bulunmuştur. Bağımsızlığa kavuştuktan sonra Attika Deniz Birliği'nin bir üyesi olmuştur. M.Ö. 405'te Assos'ta oligarşik bir hükümet kurulmuştur. M.Ö. 366 yılında Phrygia satrabı Ariobarzanes, Pers Kralı'na karşı ayaklandığı zaman, büyük bir banker ve iş adamı olan Eubulos Aribarzanes ile bir olarak Atarneus'tan Assos'a kadar bütün kıyı bölgesini elde etmiştir. Ariobarzanes'in düşmanları Lydia satrabı Autophradates ve Karia satrabı Maussollos, Assos'u muhasara ettikleri zaman, Eubulos, şehri başarı ile savunmuştur. Sonunda Sparta Kralı Agesilaos'un işe karışmasıyla kuşatma kaldırılmıştır.

YUNAN TEFEKKÜR HAYATININ ÖNEMLİ BİR MERKEZİ İDİ

M.Ö 350 yılında Assos'un idaresi Hermias'ın eline geçmiştir. Hermias, Eubulos'un bir hadım kölesidir, fakat çok kabiliyetli olduğu için, Eubulos

onu öğrenim için Atina'ya göndermiştir. Hermias, orada Eflatun'un öğrencisi olmuş ve Aristo ile dostluk kurmuştur. Anadolu'ya döndükten sonra, hem para hem de devlet işlerinde Eubulos'un ortağı ve arkadaşı olmuştur. Hermias, Assos şehrini Eflatun'un öğrencileri olan Erastos ile Koriskos'a hediye etmiştir. Onlar da orada bir felsefe okulu kurmuşlar, devlet idaresinde de Hermias'a etki yapmışlardır. Eflatun'un ölümünden sonra, Hermias'ın daveti üzerine Aristo, Ksenokrates ile beraber Assos'a gelmiş ve orada ilk felsefe okulunu kurmuştur. Bu şekilde Assos, Aristo'nun orada kaldığı yıl zarfında (M.Ö. 347-345) Yunan tefekkür hayatının önemli bir merkezi olmuştur. Kıstoa Okulu'nun ikinci başkanı olan Kleanthes Assos'ta doğmuştur.

Hermias'ın ölümünden sonra (M.Ö. 342) Assos, yine Persler'in egemenliği altında girmiş. M.Ö. 334'te Büyük İskender tarafından kurtarılmış, ondan sonra bütün Troas bölgesi gibi, muhtelif hükümdarların egemenliği altında bulunmuş, sonra Bergama Krallar'ının ve bütün Bergama Krallığı ile beraber M.Ö. 133 yılında Romalılar'ın eline geçmiştir. Assos adı, tarihte bundan sonra geçmemekle beraber önemini kaybetmemiştir. Assos'a Bizans zamanında Makhramion adı verilmiştir. Bugünkü adı Behram, oradan gelmektedir.

İLK ZAMANLARDAN BERİ İYİCE TAHKİM EDİLEN ŞEHRİN SURLARININ BÜYÜK BİR KISMI İYİ KORUNMUŞTUR

Assos'un önemi, özellikle Aleksandreia Troas'tan, Adramytteion'a, oradan da Bergama' ya kadar giden yola hakim olmasındandır. Bu yüzden, şehir ilk zamanlardan beri iyice tahkim edilmiştir. Büyük bir kısmı iyi korunmuş olan surlar ve kapıları, M.Ö. 4-3. yüzyıllarda yapılmıştır; bunlar Yunan tahkimat sanatının parlak bir örneği sayılabilir. Öbür binalar arasında özelikle şehir tepesinin en yüksek noktasında bulunan Athena Tapınağı'nın önemi anılmaya değerdir. Bundan başka bir tiyatro, bir Gymnasion ve Agora'nın kuzey kenarındaki bir stoanın örenleri de vardır. Deniz kenarından hala eski dalga kıranın kalıntıları görülebilmektedir. Batı Akropoliste ise her iki kenarında da mezarlar bulunan bir sokak göze çarpmaktadır. Ayrıca bir çok mezar anıtı da bu sokakta yer almaktadır.

ASSOS ATHENA TAPINAĞI

Athena Tapınağı inşaatı 6. yy ikinci yarısında başlamış olup MÖ 525 yılında tamamlandığı tahmin edilmektedir. Surların inşa edilmesinden sonra kente ve denizlere hâkim bir konumda inşa edilen tapınak baş tanrı Zeus'un çok sevdiği kızı sanat, strateji ve barış tanrıçası Athena'ya ithaf edilmiştir. Athena Assos'un koruyucu tanrısıdır.

Tapınak kısa kenarda 6, uzun kenarda ise 13 adet dor düzenli sütun ile çevrelenmiştir. Tapınakta eski Yunan tapınaklarında bir gelenek olan tapınağın içinde veya dışında tanrılara adak sunmak için yapılan Altar'a rastlanmamıştır.

BEHRAMKALE KÖPRÜSÜ ADETA EGE'YE KAVUŞMAK ARZUSUYLA ÇAĞLAYIP DURAN TUZLA ÇAYINI SEYRE DALAR

Ayvacık'tan Behramkale'ye giden eski yol üzerinde, Tuzla Çayı üzerine 14.yüzyılda inşa edilmiştir. Günümüze kadar ayakta kalmayı başarabilen köprü insanları sevdiklerine kavuştururken, altından Ege'ye kavuşmak arzusuyla çağlayıp duran Tuzla Çayını seyre dalmıştır. Antik adı Santiniceis olan Tuzla çayının güney ve kuzey yönlerinde uzanır. Behramkale köyüne bir km mesafededir. Kimin tarafından yapıldığı kesin olarak bilinmemektedir. Ancak Camii yaptıran köprüyü de inşa ettirmiş olduğu tahmin edilmektedir.

PODİDER BAŞKANI PODİATRİ UZMANI TÜLAY KUTLU:

"Sağlık ayaktan başlar"

Ayak sağlığı ülkemizde son yıllarda önemi farkedilen ve toplumda yaygınlaşmaya başlayan bir alan. Podiatri Dermeği (PODİDER) Başkanı, Podiatri Uzmanı Tülay Kutlu, özellikle yanlış ayakkabı ve çorap kullanımı, ayak hijyeni ve bakımına özen gösterilmemesi sonucu ortaya çıkan ayak problemleri ve tedavileri hakkında altın değerinde bilgileri Çorapland okuyucuları için anlattı.

Öncelikle Podiatri nedir? Ülkemizde ve dünyada podiatrinin uygulama alanlarından bahseder misiniz?

Podiatri ya da podoloji ayak sağlığı ve bakımı üzerine hizmet veren bir branştır. Bebeklerin en az %95'i sağlıklı ayaklarla doğarken, erişkinlerin sadece %40'ının ayaklarıyla sorunu yoktur. Hareketsizlik, aşırı kilo, eksik yada yanlış uygulamalar, uygun olmayan ayakkabı ve çorap seçimleri ve bazı kronik hastalıklar ayak sağlığımızı olumsuz yönde etkileyerek zamanla problemli hale getirebilir. Sağlıklı bir ayakta, ayak bileğinden başlayarak parmaklara kadar tüm kemik ve yumuşak dokuların, eklem ve bağların oluşturduğu karmaşık yapının uyum içinde sorunsuzca çalışması gerekirken, zamanla ayaklarda oluşabilecek statik düzensizlikler sonucu dizlerde ve hatta tüm omurga sisteminde ağrıların meydana geldiği bilinen bir gerçektir.

Dünyanın birçok ülkesinde podiatri uygulamaları çok yaygın, hatta devlet ve sigorta şirketleri tarafından temel sağlık hizmetleri kategorisinde karşılanan bir durumdayken; ülkemizde ne yazık ki özel sektörde bile gelişimini tamamlayamamıştır. Özellikle Almanya'da 1923 senesinde basit ayak bakımı olarak serüve-

nine başlayan podoloji dalı, 1950'li yıllarda doktorlar tarafından sağlık alanında kabul görmüş ve günümüzde üniversiteler 4 yıllık fakültelerde podoloji eğitimi vermektedir. Buralardan mezun olan podologlar hastanelerde diyabetikler, kan dolaşımı sorunları,bedensel engelliler ve romatoid atrit hastalarının tedavi süreçlerinde dermatologlar ve ortopedistlerle birlikte çalışma yürütmektedir. Ülkemize baktığımızda ise podolojinin halen şahıslar tarafından açılan küçük merkezlerde hastalara yeterli bilgilendirme yapılmadan uygulandığı ve bu durumun toplumda yanlış algılamalara neden olduğunu görüyoruz. Klasik ayak bakımının yanı sıra ayak ve tırnak mantarı, batık tırnak, nasır, diyabetiklere özel ayak bakımı, kişiye özel tabanlık, protez uygulamalarını içeren podoloji alanının pedikürcü gibi algılanmasının temelinde bu işi yapan insanların bile henüz kendi alanlarında yeterli bilgi ve eğitime sahip olmamaları yatıyor.

Türkiye'de Podiatri deyince akademisyen kimliği ve ülkemizde ayak sağlığının önemini anlatmak amacıyla dernek kuran ilk uzman olarak akıllara Tülay Kutlu geliyor. Peki siz kendinizi nasıl tanımlıyorsunuz? Türkiye'de ve Almanya'da yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz?

Almanya'da doğup büyümüş bir Türk olarak 2010 yılına kadar tüm hayatım Almanya Berlin'de geçti. 1996'da Almanya'da Medikal Estetisyenlik ve Tıbbi Ayak Bakımı eğitimi aldım. O yıllarda Almanya'da henüz üniversitelerde podoloji bölümü açılmamıştı, 2000 yılında bölümün açılmasıyla birlikte bu branşta 5 yıl ve üzeri çalışmış olanlara podolog olma yolu açıldı ve2003 senesinde Medikal ayak bakım uzmanlığım ile açık yara uzmanlığı alanındaki tecrübelerimi birleştirerek Podolog unvanını aldım. 2004-2005 yıllarında İHK(Berlin Endüstri ve Ticaret Odası'ndan eğitimci ve okul yönetimi eğitimi alarak Almanya'da kurulan Sağlık Meslek Liselerinden Podoloji alanında eğitimci olarak çalışmaya başladım. Almanya'nın köklü hastanelerinde ve sağlık eğitim kurumlarında görev yaptığım uzun yıllar içerisinde dünya çapında yapılan Sağlık İstatistiklerini inceleme fırsatı buldum ve Türkiye'deki istatistiklere göre diyabetiklerin oranının ciddi boyutlara ulaştığını gördüm. Diyabetlilerde ayak sağlığının önemini anlatan çalışmalar yapmak üzere 2010 yılında Türkiye'ye gelme kararı aldım. Türkiye'nin ayak sağlığına yönelik ilk derneklerinden olan PODİDER'i kurmam da bu yıllara tekabül etmektedir. Derneği kurmaktaki amacım Türkiye'de Medikal ayak sağlığı ve Podoloji eğitiminin önemini vurgulamaktı. Bu amaçla Almanya'daki eğitim programlarını tercüme edip Türkiye'deki müfredata uyarlayarak Sağlık Meslek Yüksekokulları ve üniversitelere sunum yaptım. Daha sonra ülkemde kendisini podolog olarak tanımlayan ama bu alanda bir eğitimi ve yetkinliği olmayan insanların da bu mesleği yaptıklarını görünce ikinci bir amaç olarak insanımıza gerçek bir podolog ile ayak sağlığını kullanarak para kazanmaya çalışan bir tüccar arasındaki farkı anlatmayı benimsedim. Şu anda üniversitelerde açılan iki yıllık Podoloji bölümlerinde eğitmenlik yaparak ve kendi akademimde yetiştirdiğim mesleki bilince sahip Medikal ayak sağlığı uzmanları aracılığıyla halkımızı hak ettiği bilinçli ellerde hizmet alacak duruma getirmeye çalışıyoruz.

Podolog olarak Almanya'da yaptığınız çalışmalara baktığımızda ayak sağlığının Avrupa'da köklü bir geçmişi olduğunu görüyoruz. Siz Türkiye'de ayak sağlığı bilincinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye'de sağlığın her alanında olduğu gibi Ayak Sağlığı alanında da büyük bir eksiklik ve yetersizlik söz konusu. Sağlık sistemi henüz birçok önemli hastalığı kabullenmiş değil. Ayak sağlığı konusu genel bir bakım olarak düşünülmekle birlikte başta diyabetikler olmak üzere birçok hasta için hayati önem taşıyor. Derneğimiz ve eğitimlerimiz aracılığıyla bu bilinci yaymaya çalışıyorum.

Çorap seçimi 7'den 70'e her insan için önemlidir ama diyabetiklerde ayrı bir önem teşkil eder. Diyabetiklerde ayakta his kaybından dolayı oluşabilecek tüm tahrişler komplikasyonlara yol açar. Kullanılacak çorapta yüksek oranda naylon yerine bambu, gümüş ve nano teknoloji ile üretilen ürünlerin tercih edilmesi ayakta oluşabilecek deri mantarı, özlü nasır, ayak terlemesi gibi sorunları önlerken mevcut ayak sorunlarını da tedavi etmeye yardımcı olur.

Ayak sağlığında en temel etkenler doğru ayakkabı ve çorap seçimi. Siz özellikle çorap-ayak sağlığı ilişkisi hakkında ne düşünüyorsunuz? Doğru çorap seçimi konusunda tavsiyeleriniz nelerdir?

Biz podologlar mevcut ayak sorunlarına çözüm üretmeye çalışıyoruz ama önceliğimiz bu sorunların oluşmasını önlemek. Bu konuda da doğru çorap seçimi ve ayak hijyeni önemli bir yere sahip. Çorap seçiminde dikkat etmemiz gereken özelliklerin başında lastik ve dikişler geliyor. Lastikleri çok sıkı olan bir çorap giydiğinizde bilekte sıkışmaya neden olarak kan dolaşımını engeller ve bu da özellikle diyabetik hastalarda ayak sağlığını olumsuz etkiler. Aynı şekilde çok kalın dikişli, dikişleri sert ve ipleri iyi temizlenmemiş çoraplar giymek deride hassasiyet oluşturarak tahriş eder.

Çorap seçimi 7'den 70'e her insan için önemlidir ama diyabetiklerde ayrı bir önem teşkil eder. Diyabetiklerde ayakta his kaybından dolayı oluşabilecek tüm tahrişler komplikasyonlara yol açar. Kullanılacak çorapta yüksek oranda naylon yerine bambu, gümüş ve nano teknoloji ile üretilen ürünlerin tercih edilmesi ayakta oluşabilecek deri mantarı, özlü nasır, ayak terlemesi gibi sorunları önlerken mevcut ayak sorunlarını da tedavi etmeye yardımcı olur. Biz podologlar tedavi sürecinde özellikle gümüş ve bambu içeriği olan çorapların hijyen kuralları çerçevesinde kullanılmasını tavsiye ediyoruz.

Bu arada Podolog olarak son kullanıcılardan ziyade üreticilere naçizane bir tavsiyede bulunmak istiyoruz. Özellikle diyabetik hastalara, kan dolaşımı sorunu yaşayanlara, diyaliz gören hastalara ve yürüme engelli bireylere yönelik tedavi sürecini hızlandıracak, komplikasyonlara yol açmayacak özel destek malzeme içeren çoraplar üretilmeli. Türkiye çorap üretimi konusunda ön sıralarda yer almasına rağmen bizler tedavi süreçlerini destekleyici bu tür ürünleri yerli üretimde bulmakta zorlanıyoruz. Bu tür ürünler biz podologlar tarafından hastalara tavsiye edilirken insanlar ayağına en uygun olan doğru çorabı, bilinçli bir şekilde keşfetmiş olacaklar. Buradan yola çıkarak Türkiye'deki çorap üreticilerine de büyük görev düştüğünü söyleyebiliriz. Türk çorap üreticileri ve Podologlar ortak çalışma yürüterek Türk halkını doğru çorap seçimi ve ayak sağlığı konusunda ileri taşıyacak adımlar atabilirler. Bu sistem Almanya'da podologlar, ortez protezciler ve tekstilciler tarafından yıllardır başarıyla uygulanmaktadır.

Son yıllarda hızla ayak sağlığı merkezleri açıldığını gözlemliyoruz. Türkiye'de ayak sağlığı eğitimi olarak henüz yeterli olmadığımızı vurguladınız. Bu merkezlerde uygulama yapan kişilerin podiatri konusunda yeterli bilgiye sahip olduğunu düşünüyor musunuz? Ayak sağlığı hizmeti alacağımız merkezi seçerken nelere dikkat etmeliyiz?

Ülkemizde ayak sağlığı hizmeti veren merkezlerin açıldığını görmek ilk aşamada olumlu bir gelişme gibi görünse de bu tür yerlerde hizmet veren kişilerin aldıkları ayak sağlığı ve hijyen eğitimlerinin kalitesine bakıldığında ne yazık ki büyük bir yol kat edilemediğini görüyoruz. Bu sorunun çözümü için Milli Eğitim Bakanlığı'nın bu alanda verilen eğitimleri denetlemesi, Sağlık Bakanlığı'nın da hizmet veren işletmeleri denetlemesi gerekiyor. Ayrıca dermatologlar ve ortopedistler de bu konuda podologlarla ortak çalışma yürüterek bu hizmete insanların daha rahat ulaşmasını sağlayabilirler.

Ayak sağlığı merkezi seçiminde dikkat edeceğimiz önemli noktaların başında da hizmeti verecek olan işletmenin resmi onaylı olması, hijyen kurallarının iş yerinde hakim olması, kullanılan aletlerin sterilize edilerek paketlenmiş veya tek kullanımlık olması geliyor. En önemlisi de uygulamayı yapan uzmanın iş yetkinliğine sahip olmasına yetecek süre eğitim almış ve geçerli bir sertifika sahibi olması gerekmektedir. Bu şartları sağlayan bir merkezde gönül rahatlığıyla ayak bakımınızı yaptırabilirsiniz. Ayağınıza sağlık…

İzlenesi:

Dağ

İZLENESİ

Yönetmenliğini Alper Çağlar'ın yaptığı Dağ filminde, İstanbullu Oğuz (Ufuk Bayraktar) bedelli askerliği tercih etmek yerine vatani görevinini kısa dönem olarak bölüğünde yerine getirmeyi tercih eder. Keçiörenli Bedir ise ne askerlerle ne komutanlarla iyi geçinebilen, başlı başına arıza bir uzun dönem erdir. Asiliğinden dolayı aldığı cezalarla da askerliği iki sene uzamıştır. Oğuz ile sürekli dalaşan ve ona ters giden Bedir, "Poşetsin sen" diye küçümsediği dönemdaşıyla omuz omuza mücadeleye gireceğinden de habersizdir.

Okunası:

İzzet Karaca: Yeni CEO Sensin

OKUNASI

Stratejik olmayan işleri satmamıza rağmen, Unilever Türkiye cirosunu, 11 yılda Euro bazında 3'e, kârını 4'e katladık. 35 ülkedeki 5 milyar Euro'luk ciroyu yönetirken, babamın küçük dükkânında öğrendiklerimi hiç unutmadım.

İzzet, yeni atanan CEO'lara faydalı tavsiyelerde bulunarak onların sadece hızlı ve başarılı bir başlangıç yapmalarını değil, aynı zamanda kariyerlerinde takdir edilecek ve başarılı noktalara ulaşmalarını da sağlıyor.

-Paul Polman-

Yıllarca gerek yurt içi ve gerek yurt dışında başarıyla liderlik görevini yürüten İzzet Bey'i, yeni lider adaylarına, onlara yol gösterecek böylesi zengin içerikli bir eser kazandırdığı için tebrik ederim.

-Tuncay Özilhan-

İzzet Karaca'nın eserini hem okunabilirlik, hem de içerik açısından övgüye değer buluyorum. Akıcı üslupla kaleme alman kitapta mesajlar okuyucuya, adeta elle uzatılırmış gibi sunuluyor.

-Bülent Eczacıbaşı-

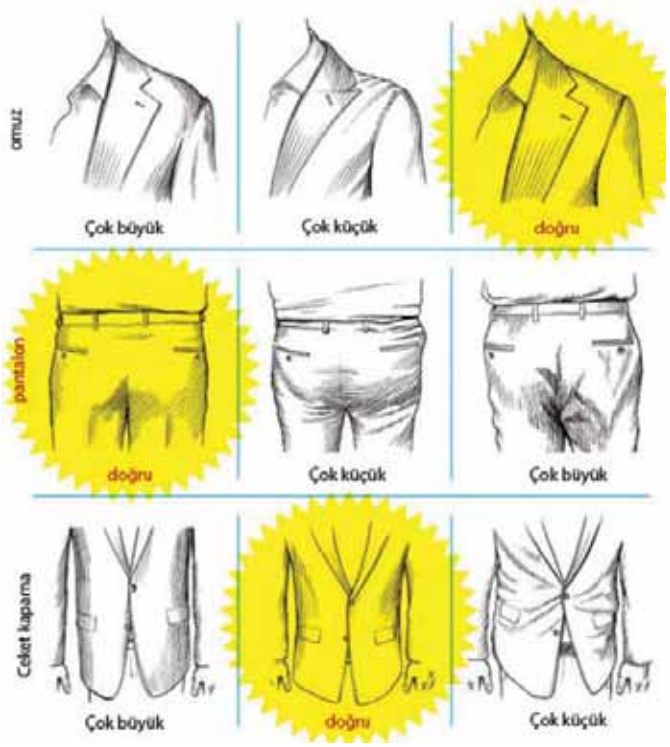
Dinlenesi:

İncesaz 6: Kalbimdeki Deniz

DİNLENESİ

1997 yılında bir araya gelen, 1999'da ilk albümünü yayınlayan İncesaz grubu altıncı albümlerini yayınladı: "6 – Kalbimdeki Deniz".

İncesaz'ın "6 – Kalbimdeki Deniz" albümü 14 eserden oluşuyor. Albümde Neveser Kökdeş, Muhlis Sabahattin Ezgi ve Sadi Işılay'ın birer şarkısının yanı sıra, Murat Aydemir'in bir saz eseri ve Cengiz Onural'ın saz eserleri ve şarkıları yer alıyor. Şarkıların solistleri, "4 – Mazi Kalbimde" albümünün de solistliğini yapan Dilek Türkan ve "Oya – Bora" ikilisinden tanıdığımız Bora Ebeoğlu.



Doğru takım elbise nasıl seçilmeli?

Adeta üzerinize göre dikilmiş bir takım elbise seçimi sizleri iş yaşantınızda birkaç adım öne geçirebilir. Takım elbise deyip geçmemek gerekiyor. Vücut şeklinize göre seçilmiş bir takım elbise gerçekten de hayat kurtarıcıdır.

Aktif iş yaşantısı olan her beyefendinin en az 2 adet iyi takım elbisesi olması sizlere büyük kolaylık sağlar. Ceketiniz için vatka kullanıyorsanız mutlaka omuz ölçüsünde olmasına özen göstermek gerekmektedir. Gömleğinizin yaka kısımları ise boynunuzu rahatça sarmalıdır. Yaka kısımlarınızın çok geniş olması boynunuzu çok geri de gösterebilir. Ayrıca mono yaka iş yaşantınızda gömlek seçimi için uygun olacaktır. Kruvaze yaka ise resmi davetler için idealdir. Takımınız için de rahat hareket edemiyorsanız, büyük ihtimalle sizin bedenize uygun değildir, dar olabilir. Bu nedenle doğru beden de takım elbise seçmek hareket kabileyetinizi sürdürmenize yardımcı olacaktır.

CEKETİNİZİN RAHAT OLUP OLMADIĞINI ANLAMANIN YOLU

Gömleğinizin kolları (1, 5-2 cm) kadar ceketinizden uzun olmalıdır. Ceketinizin içinde rahat olup olmadığınızı anlamanın en kolay yolu kollarınızı kaldırmanız ve bu şekilde rahatsanız ceket sizin ölçülerinizde demektir. Günlük hayatta devamlı olarak üzerinizde taşımakta olduğunuz mesela cüzdan, anahtarlık veya telefon gibi aksesuarlar varsa bunları cebinize koyarak takım elbisenizi deneyebilir, günlük hayattaki konforunuza devam edebilirsiniz. Tek düğmeli ceketler günlük hayatta kolaylık sağlar. İki düğmeli ceketler ise sizi olduğunuzdan daha uzun ve ince gösterir, oturduğunuzda ilk düğmenizin ilikli olmalıdır . Üç düğmeli ceketler ise uzun boylu beyefendiler içindir ideal seçimdir, yine yelekli takımlarla üç düğmeli ceketler uyumlu olur. Yelek kullanırken dikkat etmek gereken nokta ise yeleğin sadece ilk düğmesinin ceketin içinden gözükmesi gerekir. Yeleğinizin göğüs bölümünün tam oturduğundan emin olmalısınız. Pantalon seçimi yaparken de belinize tam olarak oturmalı ama kemer takınca da büzüşmemelidir. Paça boyu ise düz şekilde hiç kat olmadan ayakkabınızın ön bölümü kapatmalıdır.

Şahika Güler

TAKIM ELBİSENİZİN ŞIKLIĞINI AKSESUARLAR TAMAMLAYIN

Takım elbise seçiminizi aksesuar şıklığınızla tamamlayabilirsiniz. Kemer ve ayakkabınız aynı renkte olmalı ve tabii ki takım elbisenizle de uyumlu olmalıdır. Yaka mendiliniz ve şık bir kravatla da harika bir uyum yakalayabilirsiniz. Takım elbiselerinizi uzun ömürlü kullanmak için kuru temizleme, yıkama ve ütüleme gibi bakım talimatlarına sadık kalmak gerekmektedir. Sabah evden çıkarken takım elbisenizin ütülü ve tertemiz olduğuna dikkat etmek gerekir, lekeli bir gömlek veya ütüsüz bir ceket önemli imaj kırıcılardandır. Bu yüzdendir ki birgün önceden ne giyeceğinizi planlamak size zaman kazandırabilir. (Şahika Güler)

INTERNATIONAL
K-9 & HORSE CLUB

Köpek Eğitimi
Köpek Pansiyonu
K-9 Köpekleri ve her cins köpek satışı
Pet Shop - Veterinerlik
At Binicilik Klübü
At Pansiyonu
Hara Restaurant
Davet Organizasyon

Karaağaç Köyü Hezarfen Havaalanı Yolu Üzeri Hadımköy - Büyükçekmece / İstanbul
Tel: 0212.857 80 16 - 857 81 91 - 857 82 29 Fax: 0212.857 82 30

www.k9.gen.tr

A'dan Z'ye 2016 kış modası hakkında bilmeniz gereken her şey

Damla Yöndemli

Kışın kapımızda olduğu bu günlerde 2015-16 sonbahar & kış trendleri nedir, olmazsa olmazlar neler, mikro ve macro trendler çorap sektörünü nasıl etkileyecek sizin için derledik.

2016 sezonunda süet, püskül, bohem parçalar, desenler, çizgili her şey, kürk detayları hemen hemen her yerde karşımıza çıkacak. En belirgin trend 70'ler. 70'lerin abartılı şıklığı günümüze uyarlansa da oldukça iddialı parçalar göreceğiz. Gerçek kürke karşı olsak da imitasyon yaka detaylarına evet diyoruz. Püsküller özellikle elbise ve çantalarda ön planda. 70'lerin desenleri denilince ilk akla gelenler şüphesiz, çizgiler, kazayağı, ekose ve balıksırtı. Çorap koleksiyonlarında da sıklıkla karşımıza çıkacak bu desenleri yine desenli parçalarla kombinlemek ise ustalık gerektirecek.

SOKAKLARDA POP ART TADINDA GÖRÜNTÜLER

Hippi döneminin güzellikleri de yazdan kışa geçen bir başka trend. Sıcak Hippi modası, kış dokusuyla birleşerek, ilham dolu bir şekilde hayatımızda olacak. Çiçek çocuklar minicik şortları ve bohem tarzları ile sokaklarda. Düz ve file çoraplarla giyilecek parçalar özgür ruhların temsilcisi. Sokaklarda pop art tadında görüntüler görmek bizi şimdiden heyecanlandırıyor.

MASKÜLEN ÇİZGİLERLE OVERSIZED MODASI

Geçen kışın merak uyandıran oversized modası, maskülen çizgilerle daha da popülerleşiyor. Özellikle üst gruplarda gördüğümüz bu trend en çok manto ve kazaklarda kendini hissettiriyor. Kalın boğazlı kazaklar, tüvit montlar kalın çoraplarla kombinlenecek. Yine hızla hayatımızda yer eden dizüstü ya da dizsüstü görünümlü çorap modası bu trendle çok yakışıyor. Kalın örgülü modellerden, esprili desenlere kadar geniş bir yelpazede yer bulan dizsüstü çoraplar trendsetter'ların dolaplarında çoktan yerini aldı.

DERİ ETEK, CEKET VE TAYT DOLAPLARIN VAZGEÇİLMEZLERİ VE KLASİKLERİ ARASINDA YERİNİ ALDI

Deri trendi ne zaman geçecek bilmiyoruz ama 2016 kış sezonunda da hemen hemen her koleksiyonda yer alıyor. Deri etek, ceket ve tayt dolapların vazgeçilmezleri ve klasikleri arasında yerini aldı bile. Hatta bu kış baştan aşağı deri giymeye hazırlanın deriz. Özellikle deri taytlar hem rahat hem şık tarzları ile baş köşede olacak.

Kumaşlarda ise kadifeler öne çıkıyor. Eskinin lüks kumaşı, günlük hayatta yumuşak dokusu ve zarif görüntüsü ile şehirli kadına nostalji yaşatacak. Kadifeye en çok yakışan bordo ve lacivert renklerini mutlaka denemelisiniz.

ÇORAPLARDA İNCİ DE DANTEL GİBİ ÖZÜMÜZE ÇARPAN BİR BAŞKA DETAY

Alessandra Rich, Alexander McQueen, Balmain, Chloe, Maison Margiela, Nina Ricci, Sharon Wauchob, Valentino ve Yohji Yamamoto gibi pek çok ünlü markanın koleksiyonlarında yerini bulan dantel detayları bu kış zerafetin simgesi. Gündüzden geceye devam etmenizi sağlayacak anahtar parçalarla, ofis şıklığınızı akşam katıldığınız davette de rahatlıkla sürdürebileceksiniz. İnci de dantel gibi gözümüze çarpan bir başka detay. Çoraplarda bile kullanılmaya başlanılan inci detay severleri mutlu edecek.

Ve eğlence. Geçtiğimiz yazdan beri sloganlar, esprili desenler, canlı renkler hayatımızda. İyi ki öyle. Kışın en moda rengi griye inat, gülümsemeye ve gülümsetmeye devam edeceğiz"

"Socks firms UR-GE Project" will contribute to the branding by paving the way for our export in the global markets where the competition is high"

We are spending very depressive days where the agenda is changing rapidly. Unfortunately; while we should concentrate on production, export, recruitment and development as the country, we have shook up as a nation by the lives lost because of the terrorism. On this occasion, we strongly condemn any kind of terrorism and I would like to offer my condolences to the families of our martyrs and Turkish nation and may Allah rest our martyrs. I have no doubt that we will overcome these terrible incidents in unity.

IFEXPO 2016 ACTIVITIES

As many of you know, as Socks Manufacturers' Association (ÇSD) in 2012, we had taken an important step together with Fashion and Ready Clothing Federation (MHGF) that we established and we organized IFEXPO Underwear and Socks Fair that is the first and unique fair in our sector. We knew that the fair was more than important for our sector. When Turkish socks sector that is in the second rank after China around the world in the production and export hosted such fair in this sector, it was very important to brand Turkish sock sector and to take step for our exporting activities in the international arena. İFEXPO that started its activities by many question marks signed an important success by developing in terms of the exhibition area as well as local and international visitors. Turkish sock industry showed its design and production power to the expert buyers coming from the four corners of the world. In order to further develop of the fair that will open its doors five times on 4-6 February 2016, we spare no effort to continue our activities. By the valuable support of our colleagues like you, we will attempt to uprise our activities in this regard.

SOCK FIRMS UR-GE PROJECT STARTED WITH 20 FIRMS

As ÇSD in cooperation with İHKİB, we started the Sock Firms URGE Project within the scope of Ur-Ge Project to develop the international competition approved by the Ministry of Economy. Following our first meeting on 29 April 2015, thanks to our activities carried out by our Association and the participation of 20 sock firms, project has officially started. We pay attention to this project as ÇSD that will support our firms in terms of design, planning, marketing and production etc. and to help our project through the experts for the development in the global markets where the competition is high. By leading to this process, I wish the firms have good luck and success to take part in this very important project. It is more than important for our sector to take good place in the world when they concentrate on the design, research and development activities and high added value products. By completing the deficiencies of our firms in this regard, it will provide serious contribution to increase the competition and to pave the way for branding.

Wishing best success to our sector for Sock Firms URGE Project, I would like to present my profound regards to all our readers on behalf of the CSD Governing Board.

Bülent İyikülah
The Chairman of the Board of Directors of
Socks Manufacturers' Association

The sock firms will expand their markets through UR-GE Project

By the notification of the Ministry of Economy numbered 2010/8, Ur-Ge Project regarding the entering the foreign markets of the Sock Producers/Trademarks coordinated in cooperation with the İHKB and Socks Manufacturers' Association (ÇSD) has started its activities on June 2015 by the approval of the Ministry to be continued for two years. By means of the Ur-Ge Project, the sock firms will correct their deficiencies in terms of design, international marketing and branding and they will increase the competition power in the global markets.

In the meeting where Bülent İyikülah, President of the ÇSD, İlker Öztaş, Vice President, Osman Cengiz, Niyazi Şahin and Ahmet Paktaş, members of the Governing Board have participated, Özkan Karaca and Fatih Yardın, members of the İHKİB Governing Board were present.

Fatih Yarkın, Member of the İHKİB Governing Board, Bülent İyikülah, President of ÇSD and the authorities from İTKİB and many sock firms have attended to the meeting chaired by Özkan Karaca, Governing Board Member of HKİB. Özkan Karaca, Governing Board Member of İHKİB stated that this project is more than important for the future of our sector and added that through this activity, the important development will be achieved in the sock export as the country. On the other hand, Fatih Yarkın, Governing Board Member of İHKİB advised to the sock firms that participated to the meeting to be positive and to be involved by this project accordingly.

Erkan İşgören, Head of Textile Department in Technical Training Faculty in Marmara University, Head of Knitting Department and Coordinator for Technology Transfer Office have provided information about sector in the meeting. Through the Ur-Ge project; it is aimed at increasing the firms' shares in the world export, diversifying the export markets, increasing the profitability in the world export, supporting the collection and design power, developing the products and raising the production efficiency. The aim is to promote Turkish sock sector to the world in the best way. In order to define five years competition position of the firms, to understand the global competitors and buyers, to develop the cooperation in the target markets and to be international trademark, it is more than important to take part in the Ur-Ge Project.

China is on the track of new strategies in England that is the biggest market of Turkey

In this issue of our Çorapland magazine, I will attempt to analyze what kind of changes have been made by China, Turkey, Pakistan and Indonesia that are the biggest exporters in the European markets when Euro is losing power against the US Dollars in midst of 2014 regarding the socks export prices through the numbers covering each sock category under the light of EUROSTAT numbers.

Mithat Aracı / Da Kong Enterprise Co. Ltd. Turkey

We could observe that Europe 28 countries have been losing their powers in the socks market after 2011 because of European crisis occurred in midst 2011 but the development has become positive after 2012 and in 2014, the development has been continuing. However, in the first half of 2015, the European market signed shrinkage at the rate of the crisis in 2011. In this market, Pakistan showed 20% and more than 20% continuous annual growth except 2013-14 periods. While tax exemption agreement that was signed between Pakistan and European Union in the beginning of 2014 could be sufficient to explain the development in 2014-15 periods, the development between 20-50% shown by Pakistan in the period of 2011-2013 could be possibly arising from the high rated price cutting policy. Against increasing China socks prices, the European buyers laid eyes on Pakistan as the alternative market instead of China. Indonesia is in the growing trend and it seems to follow up Turkish and China trends.

In the period of 2012-2013, with parallel to the drop in the cotton prices, except Turkey, the decreasing socks prices in these three countries have significantly increased in particular China and then Indonesia. 28% increasement based on Euro that

was performed by China in the first half of 2015 is two times more than Indonesia and four times more than Turkey and Pakistan.

We could see that China Turkey price sched-

ule that was at the level of 55% in 2010 have started to be closed rapidly in the process in 2014 and this schedule decreased fewer than 30% in 2015. Although this development looks like good news for Turkey, as I analyzed in the next chapter, the situation is not like that in England that is the biggest market of Turkey. Around Europe, while China sock producers have been increasing the prices rapidly, they have performed the opposite fully in England.

It is evident that the price structure of Turkey in the England market is parallel to our Europe average and when taking the seasonal averages, it is about 0.58 Euro. However, it is also clear that China that increases the price in other all European markets has been decreasing the prices rapidly since the beginning of 2013, the prices in 2015 have reached to 0.30 Euro that is lower than 0.38 indeed. When I saw such numbers several months ago, I thought that there must be something wrong with these numbers but I have faced with a trend change when I reached to new numbers.

The numbers that I have followed since 2004 showed us the price schedule of the China comparing with us has left only between 5-15% systematically. I mean that the Chinese prices were very close to our prices and even in some months, the prices were more than our prices. However, I do not know what happened, in the process starting from 2013, the Chinese sock producers have significantly decreased their average prices in this market and in 2015, and they decreased the numbers at half price of us. What does it mean for us? As far as I understand, why Chinese started to enter the cheap socks to the England markets that are the most qualified and expensive socks up to now? In this market that I know there is not any habit about the cheap socks, if people are used to have cheap socks, the market share of the trademarks that request for our high segment socks will decrease and this situation will return to us as price decreasing request accordingly.

In the European crisis in 2011, in this market where we are selling 10 million pairs of socks monthly, it is seen that our socks selling has reached to 20 million pairs monthly recently. On the other hand, China had almost achieved to 10 million pairs up to midst 2013 but when decreased the prices, it reached to 20 million pairs monthly and more than 20 million in some period. According to the numbers, both Turkey and China have continued to their ways by increasing their sales in England markets. Without decreasing the price but even increasing the price, Turkey has achieved to the success however, China attempts to decrease the prices continuously.

We will see which one will be sustainable in the near future. However, there is no doubt that England market is a market so that we cannot find alternative in any places. Based on the numbers, Chinese people fill this market by cheap socks and they encourage people to consume cheap socks. As soon as our qualified segment size has not been changed, there is not any danger for us. However, if the consumers satisfy their needs by the cheap socks, in this market where we cannot find any alternative, we could be forced to decrease the prices because of the new strategy of China.

By means of the "New Generalized Preferences System " (GTS+) signed between Pakistan and European Union in the beginning of 2014, it is look like to take important steps in the socks export towards Europe and a new trend could be started. Pakistan performs their almost all sales activities in cotton socks market. Its two main markets are Germany and Netherlands. In the first year of 2015, when China and Turkey faced with shrinkage at the rate of 5%, Indonesia faced with 6% shrinkage and in EU28 market, it experienced 4% shrinkage, the attention should be paid to Pakistan that showed the development at the rate of 20%. Do you think Pakistan that sales their products mostly to Netherland and Germans captured the markets of the Chinese exporters that sell the products in a cheaper price? It is really interesting. I wonder if cheap Chinese socks that came to England were the socks that have sold to Germany and Nederland previously. Do they attempt to create an alternative market that has lost because of Pakistan in England? For whatever the reason is, there could be something in the near future in England markets so that I assumed there are many socks ignoring consumption in last one year. I hope we can understand what happens in this market and this will be better for us. I would like to finish my letter by expert question: "Is it possible for England markets to accustom to the cheap socks although this market considers of "I am not rich to buy cheap goods?" Or what will happen to this move of the Chinese socks producers? I hope this will be fizzle.

Mithat Aracı

ÇSD President Bülent İyikülah has relayed about the problems to Minister Zeybekçi on the occasion of İSO MESKOM Meeting

İstanbul Chamber of Industry (ISO) Professional Committee (MESKOM) Joint Meeting was held on 11 September 2015 by the participation of Nihat Zeybekçi, Minister of Economy. In the meeting, Bülent İyikülah, President of Socks Socks Manufacturers' Association (ÇSD) presented "Textile Products and Clothing Goods Production" as the President of 14th Group Professional Committee.

Erdal Bahçıvan, President of ISO Governing Board that took the first floor emphasized that the most important sector of Turkish economy and he added that the debt at the amount of approximately 280 billion US Dollars on the shoulders of private sectors should be taken into the consideration and the political instability that will damage the financial stability should be avoided.

After the speeches of the Professional Committee representatives, Nihat Zeybekçi, Minister of Economy took the floor and said that the kilograms of the goods exported by Turkey are about 1.66 US Dollars but on contract to this, this rate is 3 Dollars in Southern Korea, 4 Dollars in Germany and Japan. In order to achieve this level, he drawn the attention that Turkey must allocate resources for Research and Development activities.

In the presentation of Bülent İyikülah, President of 14th Group Professional Committee about Textile Products and Clothing Goods Production, he said that "by considering the textile and clothing sectors and their domestic input rates as well as its labor intensive production structure, the sensitive sector must be announced by the criteria to be selected. In terms of sustainability, the clothing sector should be supported on the place and the investments should be supported by 6th regional OSB incentives in each city apart from 1st region. For the textile sector, more attractive and long term (15-20) incentives should be provided in 5th and 6th region" he added. İyikülah who evaluated the current investment incentives in the clothing sector said that the machines that are in the property of the firms could be used in the new investments within the scope of incentives.

Erdal Bahçıvan
The Chairman of the Board of Directors of İSO

Bülent İyikülah
The Chairman of the Board of Directors of ÇSD

IFEXPO Fair breaks new rekords every year • 4-6 February 2016

IFEXPO 2015, the 12th International Istanbul HOSIERY AND UNDERWEAR Fair, broke a new record at the Tuyap Fair and Congress Center on 25.000 sqm of covered area with the participation of 234 companies and company representatives, and 8.760 professional visitors from 76 countries.

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

The intensive promotional activities in the target markets of the sector gave results. Industry professionals and purchasers consisting of 1575 sector professionals from 65 countries including Germany, Azerbaijan, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Burkina Faso, Algiers, Dubai, Morocco, France, Ghana, Georgia, Netherlands, Iran, Qatar, Kazakhstan, Kenai, Kyrgyzstan, Kosovo, Kuwait, Egypt, Romania, Russia, Serbia, Saudi Arabia, Tajikistan, Tunisia, Ukraine, Jordan and Greece attended the fair.

IFEXPO 2016 Fair, will be organized at the TÜYAP Fair and Congress Center in Istanbul between 4-6 February 2016, by Tüyap Fair Inc. with the support of the Turkish Fashion Apparel Federation (MHGF), Hosiery Manufacturers Association (ÇSD), All Underwear Manufacturers Association (TIGSAD), Denizli Textile and Clothing Manufacturers Association (DETGIS), Aegean Clothing Manufacturers Association (EGSD), Clothing Subsidiary Manufacturers Association (KYSD), Istanbul Embroidery Industrialists Association (INSAD), and Izmir Embroidery Industrialists Association (INDER).

2016/17 trends, neon colors, magnificent patterns, chic laces and latest collections of the exhibitor companies will be presented to the appreciation of visitors. IFEXPO 2016,which is the gathering point of international underwear and hosiery industry targets to bring qualified sellers and buyers together to create a successful trade atmosphere for new business agreements.

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

1001 Güzel Söz

Uygarlık demek, bağışlama ve hoşgörü demektir.
Mustafa Kemal Atatürk

İnsan gururu yüzünden de alçak gönüllü olabilir.
Michel de Montaigne

Minnettar olduğunuzda korku gider, yerini bereket alır.
Anthony Robbins

Eğitim, okulda öğrenilen her şeyin unutulduğunda arta kalan şeydir.
Albert Einstein

Sen neye hazırsan.
O da senin için hazırdır.
Marc Victor Hanson

Bir insanın değeri okuduğu kitaplarla ölçülür.
Herbert Spencer

Utancın üstünü, insanın kendinden utanmasıdır.
Hz. Ali

Bütün genelleştirmeler tehlikelidir, bu bile.
Alexandre Dumas

Herşey olanaklıdır. Olanaksız olan biraz zaman alır.
Dan Brown

Şüpheyi, asla işlerimizi sevk ve idarede kullanmamalıyız.
Descartes

Akılsız ruh,çirkin ve ölçüsüzdür.
Platon

Yoksulların savaşına terör, zenginlerin terörüne savaş denir.
Peter Ustinov

Az yalan söylenmez; yalan söyleyen her yalanı söyler!
Victor Hugo

Büyük kitleleri ikna edebilmişse, fikirler silahlara ihtiyaç duymaz.
Fidel Castro

Sanat, ruhlarımızdan günlük hayatın tozunu alıp götürüverir.
Picasso

Adalet kutup yıldızı gibi yerinde durur ve geri kalan her şey onun etrafında döner!
Konfüçyüs

Tüm çiçekleri kopartabilirler ama yine de baharın gelmesini asla engelleyemezler.
Pablo Neruda

Bizim bir elimizde silahımız varken diğer elimizde vicdan tartan terazi vardır.
Yörük Ali Efe

Başsağlığı

Ağtuğ Çorap (eski Sahiplerinden)
Doğuş Çorap – Sertaç ve Kazım Keser beylerin muhterem babası

Hacı Ayetullah Keser

vefat etmiştir.

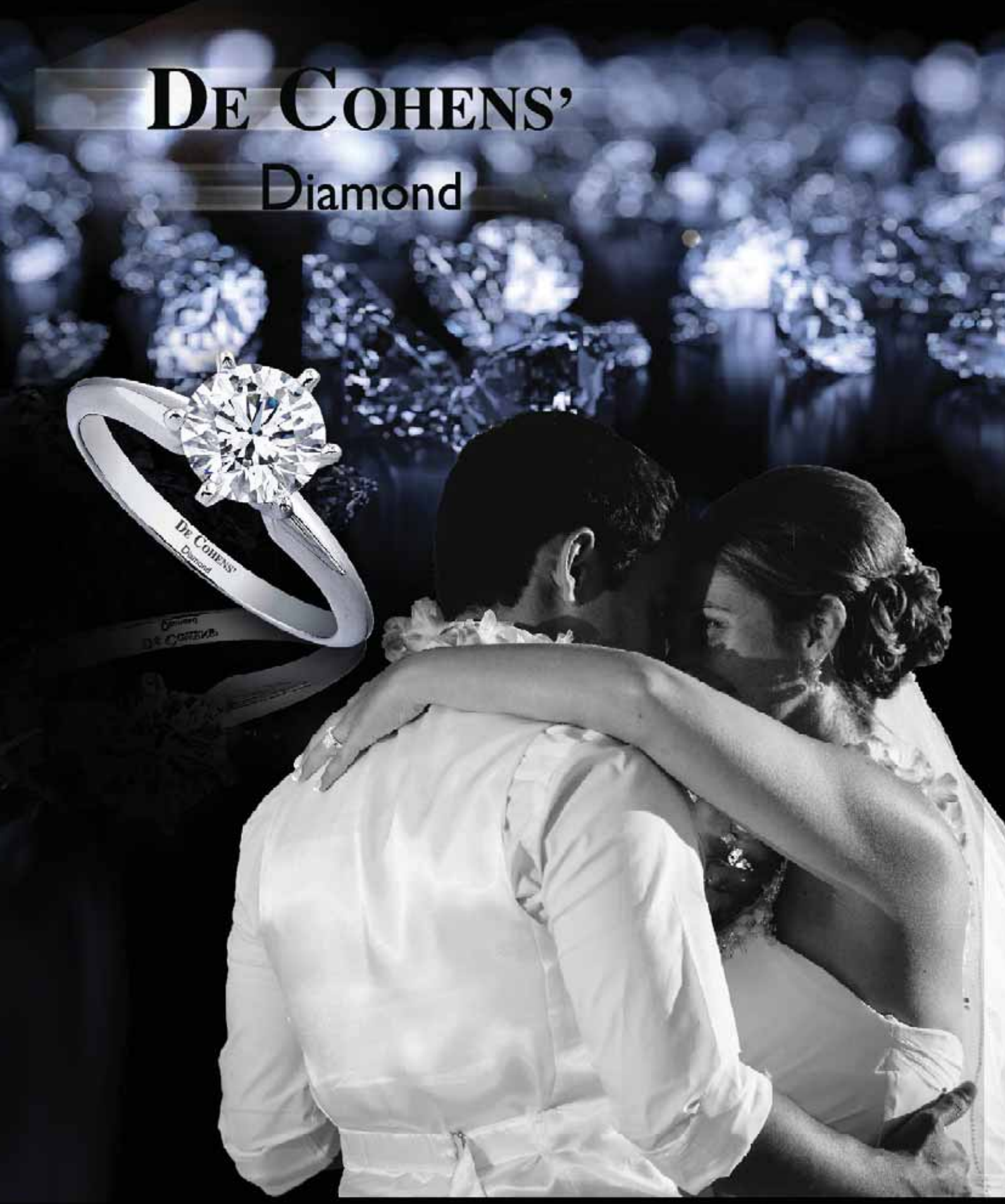
Merhuma Allah'tan rahmet,kederli ailesine ve sektörümüze başsağlığı dileriz.

Derneğimiz değerli üyelerinden
(Şimşek Çorap) Necati Dağbağ' ın kıymetli eşi

Sultan Dağbağ

vefat etmiştir.

Merhuma Allah'tan rahmet,kederli ailesine ve sektörümüze başsağlığı dileriz.



Kuyumcukent Wedding World AVM Zümrüt Sokak No: 105 Yenibosna / İstanbul
Telefon: 0 (212) 511 12 16 Fax: 0 (212) 511 12 85
Mail: info@kuyumdunyasi.com info@decohens.com
Decohen's bir Ertan Tekstil Kuruluşudur

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

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

www.altiniplik.com.tr

ICS YARN