www.beksiad.org

beksiad

Ocak 2018
YIL: 6
SAYI: 11

BEBE ÇOCUK KONFEKSİYON SEKTÖRÜ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

2. Junioshow da hedefine ulaştı

BTSO ve TÜYAP Bursa Fuarcılık AŞ işbirliği ve BEKSİAD'ın destekleriyle düzenlenen Junioshow Fuarı'nın 2017'deki 2. organizasyonu da büyük ilgi gördü ve sektörün gücünü perçinledi. s20

Bebek giyim ihracatı yükselişte

Hazırgiyimin alt sektörlerinden olan bebek ve çocuk giyim sektörü, uluslararası piyasada çevre, sağlık, kalite gibi konulardaki iddialı pozisyonuyla ihracatını artırmaya devam ediyor. s56

BEKSİAD'da Ömer Yıldız dönemi

Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (BEKSİAD) 8. Olağan Genel Kurulu'nda Ömer Yıldız'ın başkanlığındaki yeni yönetim kurulu belirlendi. s26

Tel : +90 224 361 17 97
Fax : +90 224 361 91 84
Cep1 : +90 541 360 24 31
Cep2 : +90 542 556 77 85

Fabrika: Duaçınarı Mh.
Dikmen Sk. No:10
Yıldırım / BURSA
info@bebuskids.com

Toptan: Duaçınarı Mh.
Vişne Caddesi No: 227
Yıldırım / BURSA
Tel: +90 224 361 22 55

KARGO 63

YURTDIŞI KARGO TAŞIMACILIĞI

RUSYA, UKRAYNA, KAZAKİSTAN, KIRGIZİSTAN

ТУРЦИЯ, РОССИЯ, УКРАИНА, КАЗАХСТАН, КИРГИЗИЯ

YURTDIŞI İLETİŞİM

+90 532 200 26 08 +90 507 839 63 63

YURTİÇİ KARGO TAŞIMACILIĞI

İSTANBUL - BURSA

YURTİÇİ İLETİŞİM

Duaçınarı Mh. Vişne Cd. Akasya Sk. No:2 Yıldırım / Bursa / TÜRKİYE

+90 224 363 86 63 +90 534 552 63 63 / +90 530 304 13 63 +90 530 307 13 63

www.kargo63.com export@kargo63.com Skype kargo63

Kargo Depo: Küçük Langa Cd. Langa Bostan İçi No:81 Büyük Depo (Marsel Otopark)

Aksaray / İstanbul / TÜRKİYE / +90 212 632 63 64 / +90 212 632 63 08

Laleli Ofis: Koska Cd. Galeria Prestige Pasajı No:8/19 Laleli / İstanbul / TÜRKİYE / +90 212 416 27 28

PIRLANTA

HER KADININ HAKKI

EN İYİ FİYAT GARANTİSİ

blue diamond

blue diamond

NEW YORK DUBAI AMSTERDAM ISTANBUL

KAPALI ÇARŞI - ENDÜLÜS PARK - MARKA AVM

Duaçınarı Mah. Vişne Cad. No: 184/2 Yıldırım - Bursa
Tel: +90 224 361 61 02 Fax: +90 224 220 23 76
www.malkocbebe.com "online satış"
+90 542 510 25 96 Arabic
+90 542 510 25 91 Russian

malkocbebe
malkocbebecom
info@malkocbebe.com

BZ

bebezade

Quality & design

www.bebezade.com.tr

KAZIMKARABEKİR MAH. YUNUS EMRE BULVARI NO:34/A YILDIRIM/BURSA

+90 532 506 14 40

bebezade

TÜYAP Bursa
Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. www.tuyap.com.tr

BEKSIAD Bursa - 2003

BTSO
BURSA TİCARET VE SANAYİ ODASI

JUNIO SHOW

4-7 TEMMUZ - JULY 2018

BURSA ULUSLARARASI BEBE, ÇOCUK HAZIR GİYİM & ÇOCUK İHTİYAÇLARI FUARI

BURSA INTERNATIONAL BABY, KIDSWEAR & KIDS NECESSITIES FAIR

junioshow.com

junioshowbursa junioshowbursa

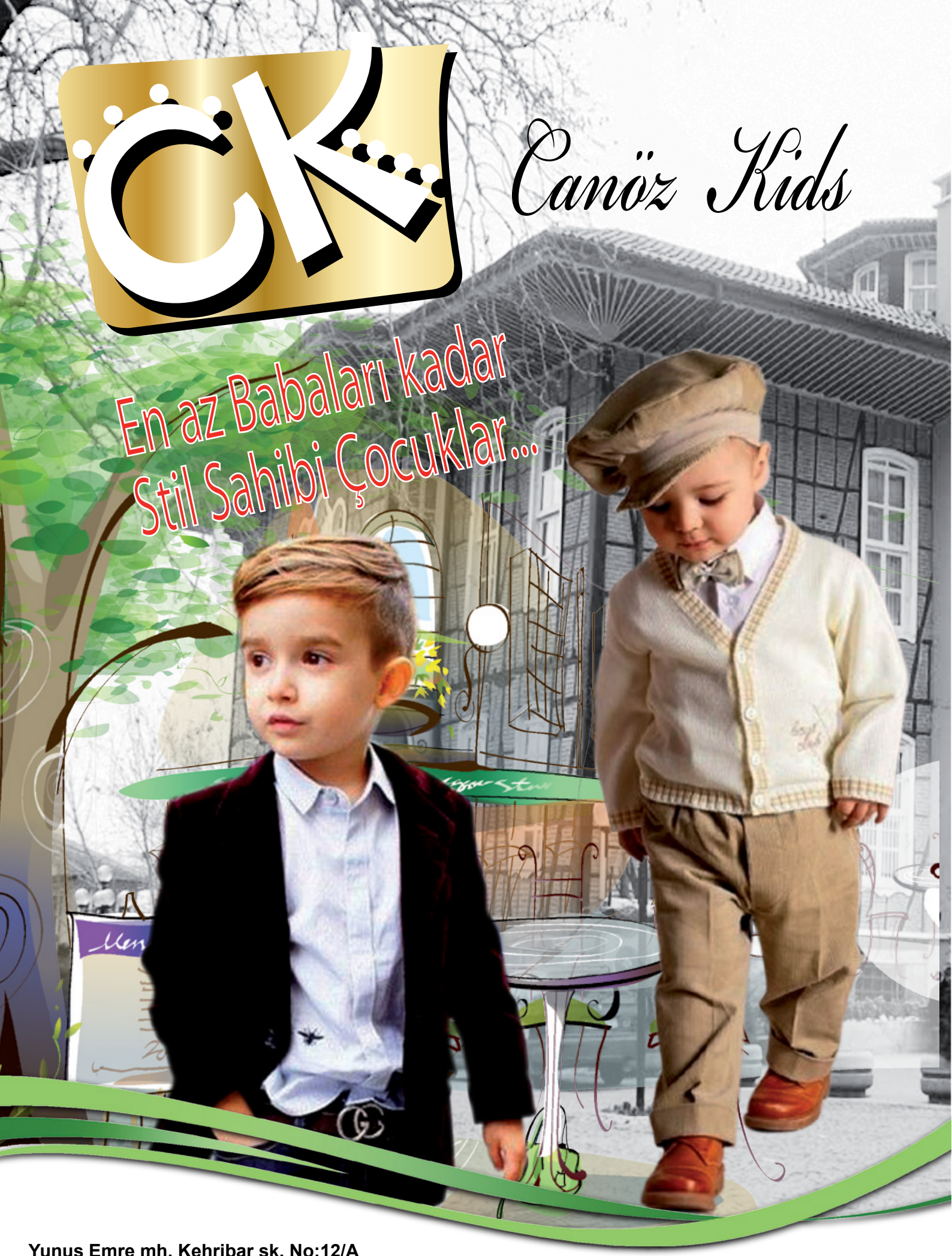
TÜRKİYE CUMHURİYETİ EKONOMİ BAKANLIĞI · KOSGEB Destekleyen Kuruluş Supported by · UR-GE · BURSA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ · ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği The Global Association of the Exhibition Industry Üye Kuruluş Member · TFYD Üye Kuruluş / Member TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ TURKISH FAIR ORGANIZERS ASSOCIATION · Aşıklıoğlu Reklam Outdoor Advertising · Almira Hotel Bursa Fuar Resmi Otel Official Fair Hotel · BURSA Ulu Şehir

TÜYAP BURSA

TÜYAP BURSA ULUSLARARASI FUAR VE KONGRE MERKEZİ
TÜYAP BURSA INTERNATIONAL FAIR AND CONGRESS CENTER
Altınova Mah. Fuar Cad. 25/1 16250, Osmangazi Bursa/Turkey

"Bursa'nın Gücü"
"Power of Bursa"

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174



Yunus Emre mh. Kehribar sk. No:12/A
Yıldırım/BURSA
Tel/Fax: (0224) 363 88 69
Cep : 0532 781 31 05

www.canozbebe.com
info@canozbebe.com
facebook: canöz bebe

MİRAY
TEKSTİL

RAŞEL - BRODE - TÜL - SİMLİ ÇEŞİTLERİ

Duaçınarı Mh. Vişne Cd. No:84 Yıldırım / BURSA
Tel & Fax: +90 224 211 46 16
miray_16tekstil@hotmail.com

ÜÇLER TEKSTİL

SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Merkez : Firuzköy Mah. Mezarlık Üstü Cad. No: 22 AVCILAR / İSTANBUL
Tel. : (212) 428 08 75 (5 Hat) Fax : (212) 428 27 90
Fabrika : E-5 Karayolu Üzeri Bademlik Mevkii Vakıflar Köyü ÇORLU / TEKİRDAĞ
Tel. : (282) 672 26 46 (8 Hat) Fax : (282) 672 26 49
web : http://www.uclertekstil.com.tr mail : info@uclertekstil.com.tr

Türkiyenin **Parlayan** Markası...
*Turkey's **Shining** Brand...*

- 0-16 Yaş Bebe Çocuk Giyim İmalat Toptan Satış
- *0-16 years age baby children clothing manufacturing wholesale*

Bursa Vişne® Bebe

+90 224 361 21 57
+90 224 362 00 25
info@visnebebe.com
visne.baby
www.visnebebe.com - www.wishnebaby.com

2018 spring summer COLLECTION

KTS®
Little Wardrobe

Merkez: Duaçınarı Mh. Vişne Cd. No: 78
Yıldırım/BURSA
Tel: +90 224 364 95 96 +90 544 364 97 98
bilgi@ktsbaby.com
Şube: Katip Kasım Mh. Türkeli Cd. Asya Sk. No.20
Laleli/İSTANBUL
Tel: +90 212 516 16 34 +90 544 364 95 96
sube@ktsbaby.com

www.ktsbaby.com.tr
onlineshop

ŞEHRİSTAN TEKSTİL

KONF. İTH. İHR. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

ÖNCE KALİTE

Sökücüler
TEKSTİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

İPTAŞ TEKSTİL
Sanayi ve Ticarest A.Ş.

Welsoft - Polar - Raşel Havlu - Dokuma Havlu

Duaçınarı Mah. Vişne Cad.
No: 199 Yıldırım / BURSA
Tel : 0224 362 93 93 Fax : 0224 362 22 13
E-mail: eyyupsokucu@gmail.com

beksiad

Ocak **2018** Yıl **6** Sayı **11**
6 ayda bir yayınlanır.

BEKSİAD Adına İmtiyaz Sahibi
Halil ATALAY

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Salih BAHADIR

Yayın Kurulu
Ömer YILDIZ
Ömer Faruk ÇEVİK

BEKSİAD Yönetim Kurulu
Ömer YILDIZ
Eyüp OTMAN
Adem ÇOLAK
Faruk YILMAZ
Sedat ŞENGÜL
Ali AZİZOĞLU
Raif UZUNBOY
Kaşif KAŞİFOĞLU
Mustafa YILMAZ
Ömer Faruk ÇEVİK

Yayına Hazırlayan
yazievi iletişim & yayıncılık

29 Ekim Mh. Ümit Kaftancıoğlu Cd.
No: 21 H Blok D:8 Nilüfer / Bursa
Tel: 0224 451 66 67
www.yazievi.com.tr

Baskı
Rota Barışçı Matbaacılık ve Tanıtım
Hizmetleri A.Ş.
Barışçı İş Merkezi Fethiye Mah. Sanayi
Cad. No:317
BURSA-TÜRKİYE
0224 242 72 00
www.rotabarisci.com.tr

Basım Tarihi
2 Ocak 2018

Dergi İletişim
Erol Bakış
Arif Özer
Duaçınarı Mah. 1. Özgünay Sok. No: 10
Kat:4 Yıldırım / BURSA
Tel: +90 224 361 92 00
Fax: +90 224 361 92 01
www.beksiad.org info@beksiad.org

Dergide yayınlanan yazı ve makalelerden kaynak göstermek kaydıyla alıntı yapılabilir. Makalelerin sorumluluğu yazarına, reklamların sorumluluğu reklam verene aittir.

www.beksiad.org

BEBE ÇOCUK KONFEKSİYON SEKTÖRÜ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

16 Başkandan / Sektörümüz için çalışmaya devam
18 Ekonomi dünyasından
20 Haber / 2. Junioshow da hedefine ulaştı
24 Haber / Yabancılardan Junioshow ve Bursa'ya övgü
26 Haber / BEKSİAD'da Ömer Yıldız dönemi
28 Haber / AK Parti İl Başkanı'na ziyaret
30 Haber / Juniokids'e 'İyi Uygulama Örneği' ödülü
34 Haber / Junioshow Fuarı için kura çekimi yapıldı
36 Makale / İlhan Ersözlü
38 Haber / UR-GE firmaları eğitimlerle güçleniyor
40 Makale / Prof. Dr. Binnaz Kaplangiray
42 Röportaj / Murat Osanç
46 Makale / Erdem Kaya
48 Dosya konusu / İran ve Rusya açılımı
50 Dosya konusu / Sektör İran için atakta
54 Dosya konusu / Rusya ile yeni dönem
56 Haber / Bebek giyim ihracatı yükselişte
58 Araştırma / Fasonculuk üreticiyi geliştiriyor
60 Röportaj / Mehmet Yıldırım
62 Makale / Av. Esra Aközek
66 Röportaj / Ali Kambur
70 Haber / Kitikate Korupark'ta
72 Haber / Rusya'dan tekstil ürünlerine sıkı denetim
74 Kitap tanıtım / İbn Batuta Seyetahnamesi
76 Bursa'nın değerleri / Oylat Mağarası
82 Makale / Osman Arıcı
84 Üye tanıtımları

s20

s22

s26

s34

s42

s48

s58

s66

s56

Sektörümüz için çalışmaya devam

Ömer YILDIZ / BEKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Çok değerli meslektaşlarım,

22 Aralık'ta derneğimizin genel kurulunu gerçekleştirdik. Ben ve arkadaşlarım siz değerli üyelerimizin teveccühü ile 2 yıllığına yönetime getirildik. Hepinize bir kez daha teşekkürlerimi iletiyorum. Bizler, Bursa sevdalısı insanlar olarak aldığımız bu görevin sorumluluğu ile BEKSİAD bayrağını başarıyla taşımak için üzerimize düşeni sonuna kadar yapmaya devam edeceğiz.

Kıymetli üyelerimiz,

Sektörümüzün sesi BEKSİAD'ın 15 yıldır bizlere sağladığı en büyük kazanım, birlik ve beraberlik içinde hareket edebilme kabiliyeti oldu. Bizim de en büyük hedefimiz, aynı birlik ve beraberlikle yeni projelerle sektörümüzü daha ileriye taşımak olacaktır. Bizden önce görev alan arkadaşlarımız gibi, sorumluluğumuzun farkında olarak, hedefimize ulaşmak için elimizden gelen çabayı göstereceğiz. Bugüne kadar görev alan değerli başkanlarımıza, yönetim kurullarında ve komisyonlarda görev almış tüm arkadaşlarıma şükranlarımı sunuyorum. Yeni dönemin sektörümüze ve derneğimize hayırlar getirmesini diliyorum.

Sektörümüzün ve derneğimizin geldiği noktaya baktığımızda, çok daha fazla çalışmamız gerektiğinin farkındayız. Rotamız; sektörümüz ve Bursa için değer üretmek, önceki dönemlerde olduğu gibi geleceğe bırakacağımız projelerin temellerini atmak olacaktır.

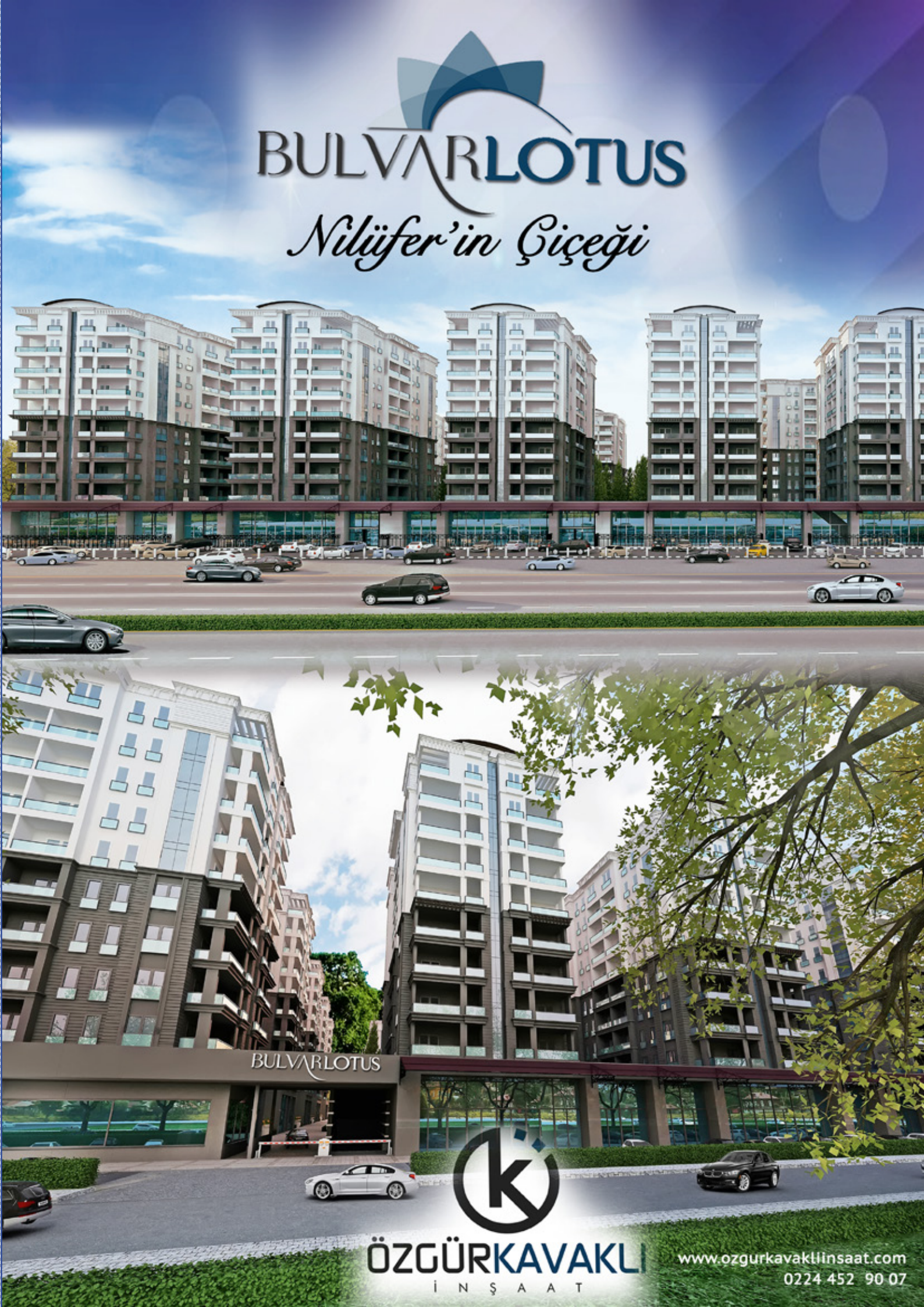
Değerli okurlar,

Bildiğiniz gibi bebe çocuk giyim sektörümüz emek yoğun üretim yapısı ile ülkemiz istihdamına büyük katkılar sağlayan sanayi kollarından. Bundan 25-30 yıl önce küçük küçük atölyelerde başlayan üretimlerden, bugün kendi tasarımlarımızla kendi markalarımızı oluşturup, dünyanın dört bir yanına pazarlar konuma geldik. Yaklaşık 15 yıl önce birkaç kurucu üyeyle yola çıkan derneğimiz BEKSİAD da, geldiğimiz noktada 200'ü aşan üye sayısıyla önemli bir gücü temsil ediyor, sektörümüzün sesi olmaya devam ediyor.

Son dönemde Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın önderliğinde hayata geçirdiğimiz gerek kümelenme çalışmaları gerekse Junio Show Fuarı, sektörümüzün dünyada tanınırlığına büyük katkılar sağladı. Globalleşen dünyada Vişne Ticaret Bölgemiz, bebe çocuk giyiminde bir moda ve trend merkezi olma yolunda ilerlemektedir.

İnşallah sektörümüz 2018 ve sonrasında da başarılı çalışmalarına devam edecektir.

Saygılarımla...


BULVARLOTUS
Nilüfer'in Çiçeği
BULVARLOTUS
ÖZGÜRKAVAKLI
İNŞAAT
www.ozgurkavakliinsaat.com
0224 452 90 07

2018 asgari ücret belli oldu

Milyonlarca çalışanın merakla beklediği zamlı asgari ücret rakamı açıklandı. Asgari ücretin yeni yılda yüzde 14,2 artışla 1603 lira olacağını açıkladı.

6 milyona yakın çalışanı ilgilendiren asgari ücret rakamı belli oldu. Asgari Ücret Tespit Komisyonu toplantısının ardından Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Jülide Sarıeroğlu açıklama yaptı. Sarıeroğlu şunları söyledi: "Asgari ücreti belirleme çalışmaları 1 ay boyunca sürdü. Uzun süren müzakere süreci ardından nihayete erdirdik. Komisyonun çoğunluğuyla karar verdik. Bu yüzden müzakereler uzun sürdü. Asgari ücret 2018'de brüt olarak 2029 lira, net 1603 lira olacak. Artış yüzde 14,2 olacak. 2016'dan itibaren başlattığımız asgari ücret desteği 2018'de de sürecek."

ASGARİ ÜCRETLİNİN ALACAĞI NET TUTARLAR BELİRLENDİ

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'ndan yapılan yazılı açıklamada, yasal kesintiler yapılıp asgari geçim indirimleri dahil edildikten sonra asgari ücretlinin eline geçecek net tutarların da belirlendiği kaydedilerek, evli ve eşi çalışmayan 3 çocuklu asgari ücretli bir işçinin bin 709 lira 67 kuruş, bekar ve çocuksuz asgari ücretli bir işçinin eline bin 603 lira 12 kuruş, evli ve eşi çalışmayan asgari ücretli bir işçinin eline bin 633 lira 57 kuruş, evli ve eşi çalışmayan bir çocuklu işçinin eline bin 656 lira 40 kuruş, evli ve eşi çalışmayan 2 çocuklu bir işçinin eline de bin 679 lira 23 kuruş geçecek.

Merkez Bankası'ndan kredi kartı faizi kararı

Merkez Bankası, kredi kartı işlemlerinde 2018 yılı ilk çeyreğinde uygulanacak azami faiz oranlarında değişiklik yapılmadığını duyurdu.

Bankaların, diğer ülkelerde olduğu gibi kredi kartı faiz oranlarını bireysel kredi faizlerine göre daha yüksek belirlediği belirtilen açıklamada, "Bu nedenle kısa vadeli kredi gereksinimi olan kredi kartı sahiplerinin bu gereksinimlerini kredi kartları yerine tüketici kredileri yoluyla karşılamaları menfaatlerine olacaktır" ifadelerine yer verildi.

Kredi kartı işlemlerinde uygulanacak aylık azami akdi faiz oranları Türk Lirası için yüzde 1,84, yabancı para için yüzde 1,47, aylık azami gecikme faiz oranları Türk Lirası için yüzde 2,34, yabancı para için yüzde 1,97 olarak belirlenmişti.

Borsa 2017'yi rekorla kapattı

BIST 100 endeksi yılın son işlem gününde yüzde 0,74 artışla 115 bin 333 puanla tüm zamanların en yüksek kapanışını gerçekleştirdi. İşlem hacmi 5,6 milyar TL oldu.

Endeks seans içinde 115 bin 840 puanla tüm zamanların en yükseğini gördü. ABD'nin Türkiye ile vize hizmetlerinin yeniden tamamen başlatılacağı mesajını vermesinin ardından genele yayılan alımlarla BIST 100 endeksi, 114.480,45 puanla tüm zamanların en yüksek kapanışını yapmıştı. Analistler, ABD ile Türkiye arasındaki vize sorununun çözüme ulaşmasının Türk Lirası varlıklara ilgiyi artırdığını belirterek, bu ilgilinin yılın son işlem gününde de devam etmesinin beklendiğini kaydetti. Analistler, teknik açıdan BIST 100 endeksinde gördüğü en yüksek seviye olan 115.093 puanın direnç, 112.500 seviyesinin ise destek konumuna geldiğini dile getirdi.

ARILAR

FANTEZİ KUMAŞ VE TEKSTİL TİC. SAN. LTD. ŞTİ.

İNTERLOK | SÜPREM | İKİ İPLİK | ÜÇ İPLİK | SELANİK
30/1 - 40/1 FULL LİK SÜPREM | TURLU VİSKON
WELSOFT | POLAR | KADİFE | FANTEZİ KUMAŞLAR

Merkez: Çengeldere Mah. Ufuk Cad. No:15/1 Beykoz / İstanbul
Şube: Kazım Karabekir Mah. Vişne Cad. Kaleci Sk. No:20 Yıldırım / Bursa
Tel: (0224) 361 57 38 – 364 32 35 **Fax:** (0224) 361 86 29
www.arilarfantezi.com.tr | info@arilarfantezi.com.tr

2. Junioshow da hedefine ulaştı

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ve TÜYAP Bursa Fuarcılık AŞ işbirliği ve BEKSİAD'ın destekleriyle düzenlenen Junioshow Fuarı'nın 2017 yılındaki 2. organizasyonu da büyük ilgi gördü ve sektörün gücünü perçinledi.

Türkiye bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörünün kalbi geçtiğimiz temmuz ayında da 4 gün boyunca Bursa'da attı. 47 ülkeden 11 bin 335 iş profesyonelinin ziyaret ettiği Junioshow Fuarı, sektörün ihracatçı kimliğine büyük güç kattı. BTSO, TÜYAP Bursa Fuarcılık AŞ işbirliği ve BEKSİAD'ın destekleriyle bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörüne yönelik bu yıl 2. kez düzenlenen Junioshow, 47 ülkeden 11 bin 335 yerli ve yabancı iş dünyası temsilcisini ağırladı. Rusya, İran, Ortadoğu ülkeleri, Ukrayna, Afrika ülkeleri ve Türk Cumhuriyetlerinden gelen yabancı alıcılar, Bursalı firmaların sonbahar – kış kreasyonlarını inceledi. Özellikle Bursa'nın yüksek kaliteli ürünlerine hayran kalan yabancı firmalar, Bursa markası ürünlerden siparişlerini de verdi.

İsmail KUŞ / BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

YENİ İHRACATÇILAR KAZANDIRIYORUZ

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı İsmail Kuş, endüstri ve üretim şehri olan Bursa'nın fuarcılık çalışmalarıyla ihracatını ve rekabetçiliğini daha da güçlendiğini söyledi. Bebe ve çocuk konfeksiyonu sektöründe üretimin yüzde 80'ini tek başına karşılayan Bursalı firmaların BTSO'nun yürüttüğü UR-GE projeleri ve fuarcılık çalışmalarıyla dünyaya açıldığını kaydeden İsmail Kuş, BTSO'nun organizasyonlarıyla sektörün her sene çok sayıda yeni ihracatçı kazandığını söyledi.

ÜRETİM TESİSLERİNİ DE İNCELEDİLER

BTSO'nun Ticari Safari Projesi kapsamında Ortadoğu ve Afrika ülkeleri başta olmak üzere; Rusya, Avustralya, Kanada ve Türki Cumhuriyetlerden gelen iş dünyası temsilcileri, Bursalı firmaların hem stantlarını hem de üretim atölyelerini yerinde inceleme fırsatı yakaladı. Yabancı alım heyetleri, Türkiye'nin bebe çocuk konfeksiyonu sektöründeki üretim üssü Bursa'da firmalarla önemli ticari anlaşmalara imza atarak ülkelerine döndü.

DÜNYA BURSA ÜRÜNLERİNİ TERCİH EDİYOR

Bursalı firmaların Junioshow sayesinde katma değerli ve tasarım odaklı ürünlerini dünya pazarlarına sunma fırsatı yakaladığını da ifade eden İsmail Kuş, "Bebe ve çocuk konfeksiyonu

sektörümüze yönelik 2 ayrı UR-GE projemiz, fuarcılık ve yurtdışı fuar organizasyonlarıyla sektörümüzün potansiyeli daha da güçlendi. Dünya standartlarında kaliteli ürünler ortaya koyan firmalarımızın ürettiği ürünler dünya çocuklarını giydiriyor. Fuarlarla birlikte farklı bir vizyona kavuşan firmalarımızın çabası da Bursamızın modanın ve tasarımın merkezi haline gelmesini sağlıyor. Artık Bursalı firmalarımız modayı belirliyor. Fuar organizasyonumuza katılan tüm sektör temsilcilerimize teşekkür ediyorum" dedi.

SEKTÖRÜN BURSA'DAN DÜNYAYA AÇILAN KAPISI OLDU

Kalite odaklı üretimi tasarım ile birleştiren Junioshow Fuarı'nı başarı ile düzenlediklerini belirten TÜYAP Bursa Fuarcılık AŞ Genel Müdürü İlhan Ersözlü, "Bebe çocuk sektörüne yönelik düzenlenen ve bu yılın ikinci buluşması olan fuar, 0-12 yaş arası 'sonbahar-kış konsepti' ile özel dekor stantlarda 103 firmanın katılımıyla 3 salonda düzenlendi. Tekstil modasına yön veren, son trendlerin sektör profesyonelleri ile buluştuğu Junioshow Fuarı, 47 ülkeden gelen 11 bin 335 yerli ve yabancı konuklar tarafından ziyaret edildi" dedi.

Ersözlü, fuar süresince gerçekleşen

Halil ATALAY / BEKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

milyon dolarlık siparişler ile hem bölge hem de ülke ekonomisine katma değer sağlandığını da dile getirdi.

TÜM FİRMALAR FUARDAN MEMNUN

BEKSİAD Başkanı Halil Atalay da, bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörünün her geçen yıl fuarcılık çalışmaları ve UR-GE projeleriyle büyüdüğünü söyledi. Junioshow Fuarı ile firmaların rekabetçiliğini ve ihracatçı kimliğini artırdığını belirten Atalay şöyle konuştu:

"Sonbahar ve kış kreasyonu ürünlerimiz fuarda görücüye çıktı. Yabancı alıcılardan olumlu dönüşler aldık. Firmalarımızın hepsi fuardan memnun ayrıldı. Firmalarımız Ocak 2018'deki fuar organizasyonunu şimdiden bekliyor" ifadelerini kullandı.

BEKSİAD'DAN STANTLARA ZİYARET

BEKSİAD Yönetim Kurulu üyeleri, fuarda stant açan tüm firmaları ziyaret etti. Sektörün geliştiği ülkelerden gelen profesyonel ziyaretçilerle aynı çatı altında buluştuklarını, yeni iş bağlantılarının önünü açtıklarını ve beklentileri birinci ağızdan dinlediklerini kaydeden Atalay, "Burada bizimle olan firmalarımız yeni yatırımlara kapı aralarken yeni pazarlara açılma fırsatları da yakaladı. Bursa, bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörünün başkenti. Tüm dünyadan sektör profesyonellerini ağırlıyoruz ve hepsini buradan mutlu gönderiyoruz" dedi.

SEKTÖRÜN TANINIRLIĞI ARTIYOR

Stant açan firmalar da, Junioshow'un Bursa bebe çocuk giyim sektörünün tanıtımı için çok önemli olduğunu ve fuara ciddi alım heyetlerinin geldiğini dile getirdiler. İhracat açısından birçok bağlantıya imza attıklarını ifade eden firma temsilcileri, BEKSİAD yönetimine teşekkür ettiler.

Sektör temsilcileri fuardan çok memnun

Bu yıl 2.'si düzenlenen Junioshow, bebe ve çocuk konfeksiyonu sektöründe faaliyet gösteren işadamlarının yüzünü güldürdü.

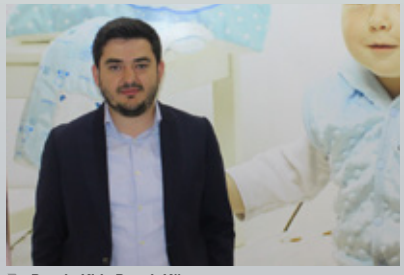
Bursalı çocuk hazırgiyim ve konfeksiyon üreticilerinin sonbahar-kış kreasyonlarını sergilediği 2. Junioshow, sektör temsilcilerinin beklentilerini büyük ölçüde karşıladı.

Fuarla ilgili değerlendirmelerde bulunan Melodi Bebe'den Cemal Eyüpoğlu, fuarın çok iyi geçtiğini söyledi. Eyüpoğlu, "Ürettiğimiz ürünler de fuar aracılığıyla doğrudan müşterilerle buluşuyor. İmalatçıların müşteriyle bir araya gelme sıkıntısı böylece sona erdi" dedi.

Melodi Bebe Cemal Eyüboğlu

BEKSİAD VE BTSO GÖREVİNİ İYİ YAPTI

Buude Kids yetkilisi Burak Köse de, "Burada birçok yeni müşteri edindik. BTSO ve BEKSİAD görevini çok iyi yaptı.



Buude Kids Burak Köse

Bugün burada gördüğümüz sinerji nedeniyle bundan sonraki fuarlarda da yerimizi alacağız" diye konuştu.

Cocoland Gülşah Özbay

TİCARİ BİR HAREKETLİLİK YAŞANIYOR

Rusya, Körfez ülkeleri, Kuzey Afrika gibi coğrafyalardan müşterilerle temas kurduklarını aktaran Cocoland firmasının sahibi Gülşah Özbay da, "Fuarın 6 ayda bir düzenlenmesi bizim için bir avantaj. Buradaki birçok firma uluslararası marka olma hedefinde fuarlar aracılığıyla önemli bir yol kat edecektir" şeklinde konuştu.

SONBAHAR-KIŞ KREASYONLARINI TANITMA ŞANSI YAKALADIK

Junioshow'dan memnun olduklarını kaydeden Agucuk Bebe'nin yetkilisi Erol Can, temas kurdukları müşterilerin imalathanelerini görmek istediğini belirterek, "3. kez Junioshow'dayım. Bundan sonra da burada olacağım. Fuarın yılda iki kez ve ikincisinin de yaz aylarında gerçekleştiriyor olması Bursalı üreticilerin sonbahar-kış kreasyonlarını tanıtma şansı bulabilmesi için büyük bir avantaj" ifadelerini kullandı.

Agucuk Bebe Erol Can

FUAR SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLAYACAKTIR

Minimix firmasından Serdar Kaderli de, fuarda yer almaktan dolayı mutlu olduğunu söyledi. Cezayir, İran, Irak gibi ülkelerden gelen alım heyetleriyle sıcak temas kurduklarını söyleyen Kaderli, "Fuarda yabancı alım heyetlerinin daha çok olduğunu görüyoruz. Birçok ikili iş görüşmesi yapma şansımız oldu. İlk defa katılmamıza rağmen büyük bir heyecanla karşılandık. Ürünlerimiz ilgi çekti. Bursa bebek ve çocuk konfeksiyon sektörü fuarlarla, yapılan reklamlarla bir bütün olarak dünyada tanıtılırsa marka olacaktır. Fuarın 6 ayda bir yapılması da sektörün büyümesine katkı sağlayacaktır" dedi.

Minimix Serdar Kaderli

SERMINO®

Lamdadi®

Sermin Konfeksiyon San. ve Tic. Ltd. Şti.

www.sermino.com.tr / info@sermin.com.tr

Mrk. Şükraniye Mh. Güven Sk.
No:5 Bursa / Türkiye
Tel: +90.224.364 24 95
Fax: +90.224.364 24 96

Şb: Vişne Cad. Kitle Sk.
No: 11 Bursa / Türkiye
Tel: +90.224.360 67 60
Fax: +90.224.360 81 13

Mğz: Kazım Karabekir Mh.
Vişne Cd. No.91 Bursa
Tel: +90.224. 351 00 71

Yabancılardan Junioshow ve Bursa'ya övgü

Dünyanın dört bir yanından Juniosow Fuarı için gelen firmalar, Bursa'nın yüksek kaliteli ürünlerine hayran kaldı.

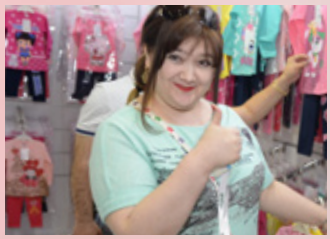
Junioshow'a Ticari Safari Projesi kapsamında 43 ülkeden 1000'e yakın yabancı iş dünyası temsilcisi katıldı. BTSO, Ekonomi Bakanlığı ve TÜYAP Bursa Fuarcılık AŞ tarafından gerçekleştirilen alım heyeti organizasyonunda yabancı iş dünyası temsilcileri, Bursalı bebe-çocuk giyim firmalarıyla önemli iş bağlantıları kurdu. Rusya, İran, Irak, Ukrayna, Cezayir, İngiltere, Fransa, Polonya ve Türki Cumhuriyetler başta olmak üzere dünyanın dört bir yanından gelen alıcılar, Bursalı firmaların sonbahar-kış kreasyonlarını inceledi ve ilk siparişlerini verdi.

Tattiana Pavlova

HAYRAN KALMAMAK İMKÂNSIZ

Junioshow'a Rusya'dan katılan Tattiana Pavlova, Bursa'nın ürünlerine hayran kaldığını ifade etti. İlk defa Bursa'ya gelen Pavlova, Bursa'nın ürün kalitesi ile tasarım çeşitliliğinin dünyada çok az sayıda ülkede olduğunu söyledi. 2018 Ocak ayında düzenlenecek olan Junioshow Fuarı'na da mutlaka katılacağını belirten Pavlova, "Fuar boyunca çok sayıda firmayla görüştüm. Bütün ürünler oldukça güzel. Çok sayıda sipariş verdim. Bursa'nın ürünleri hem kaliteli hem de canlı renklerden oluşuyor. Bu kaliteye hayran kalmamak imkânsız" dedi.

Daha önce Çin ile ticaret yaptığını da söyleyen Pavlova, "Ancak Çin ürünleri Türkiye'deki ürünler kadar kaliteli değil. Dünyada genelinde Bursa'nın ürün kalitesini bulmak çok zor. Bundan sonra Çin ürünleri yerine yüksek kaliteli ve uygun fiyatlı Bursa ürünlerini tercih edeceğim" diye konuştu.



Lidiya Ausheva

TÜRKİYE VE BURSA'NIN KALİTESİ BAMBAŞKA

Kazakistan'dan gelen Lidiya Ausheva da, ülkesinde 0-14 yaş arasında ürünlerin satışlarını yaptığını söyledi. Bursa'ya 4 senedir geldiğini ve her yıl Junioshow Fuarı'na katıldığını belirten Ausheva, "Bursa ürünlerini beğenmemek elde değil. Firmalar her sene birbirinden güzel modeller ve tasarımlar üretiyorlar. Biz farklı ülkelerden de ürünler aldık ama Türkiye'nin ve Bursa'nın ürünlerinin kalitesi bambaşka. Özellikle bebek kıyafetlerinde kalite tartışılamaz. Kazakistan'daki müşterilerimiz de Bursa ürünlerini tercih ediyor. Siparişlerimizi verdik, ülkemize memnun dönüyoruz. Organizasyondan ve misafirperverliğinden dolayı yetkililere teşekkür ederim" ifadelerini kullandı.

Hamed Akbar Sahranavrad

TURİST OLARAK DA GELECEĞİM

3 yıldır Bursa'nın ürünlerini tercih ettiğini dile getiren Dubaili işadamı Hamed Akbar Sahranavrad da, "Daha önce Asya ülkelerinden ürünler ithal ediyorduk. Bursa ürünlerinin bu kadar kaliteli olabileceğini bilmiyordum. Bursalıların misafirperverliği de oldukça güzel. Bundan sonra sadece ticaret için Bursa'ya gelmeyeceğim, önümüzdeki yıl turist olarak da bu şehri ziyaret etmek istiyorum" dedi.

Baby Sport

Amacımız ürünlerimizi günün modasına uygun farklı çizgiye sahip ve standart ölçülere ugun olmasını sağlayak tüketiciye kaliteli hizmet vermektedir. çalışmalarımızın sonucu olarak kuruluşumuzdan bu yana geçen ger gün çıtamızı yükselterek üretimimize devam etmekteyiz.

"Gururla Türkiye'de üretilmiştir."

Adres:Kazımkarabekir mah.
Kaleci sk. no:9-13
Yıldırım / BURSA
Tel & Fax:0224 369 19 90

05350181945

facebook.com/@babysportminifonte

minifonte_babysport

www.babysport.com.tr

www.babysport.com.tr

Made in TURKEY

MINI FONTE®

BEKSİAD'da Ömer Yıldız dönemi

Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (BEKSİAD) 8. Olağan Genel Kurulu'nda Ömer Yıldız'ın başkanlığındaki yeni yönetim kurulu belirlendi.

Almira Hotel'de gerçekleştirilen genel kurula; Yıldırım Kaymakamı Mehmet Aydın, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İbrahim Burkay, Yıldırım Belediye Başkan Vekili Ali Ergün, BTSO Başkan Yardımcısı İsmail Kuş ve sektör temsilcileri katıldı.

Genel Kurul'da üyelerin tamamının oyunu alarak BEKSİAD'ın yeni başkanı seçilen Ömer Yıldız, "Sektörümüzün sözcüsü BEKSİAD'ın 15 yıldır bizlere sağladığı en büyük kazanım, birlik ve beraberlik içinde hareket etme kültürü ve kabiliyeti oldu. Bizim de en büyük hedefimiz birlik ve beraberlik içinde yeni projelerle sektörümüzü daha ileriye taşımak olacaktır" diye konuştu.

ATALAY: DERNEĞİN HER AŞAMASINDA GÖREV YAPTIM

Divan Başkanlığını Mustafa Gürses, yazman üyeliklerini de Nihat Alpay ve Kadir Oruç'un yaptığı Genel Kurul'un açılışında konuşan BEKSİAD'ın önceki dönem Başkanı Halil Atalay, "Kurucuları arasında olduğum derneğimizin 15 yıldan beri her aşamasında görev aldım ve 4,5 yıldan bu yana da başkanlığını yaptım. Bugün itibarıyla görevimizi tamamladık. Allah'a hamd ediyorum. Geldiğimiz noktada 230 üyemiz var ve ben bu aileye katılan tüm dostlarıma şükranlarımı sunuyorum" dedi.

BURKAY: BEKSİAD İLE ÖNEMLİ PROJELER GERÇEKLEŞTİRDİK

BEKSİAD ile önemli çalışmalara imza attıklarını belirten BTSO Başkanı İbrahim Burkay da, "Yönetime geldiğimiz 2013 yılından bugüne hem sektörün daha organize bir yapıya kavuşmasında hem de firmalarımızın ürettikleri değerleri dünyadaki alıcılarla buluşturmasında BEKSİAD ile birlikte ulusal ve uluslararası birçok projeyi birlikte götürdük" dedi.

ERGÜN: OMUZ OMUZA ÇALIŞIYORUZ

BEKSİAD ile omuz omuza çalıştıklarının altını çizen Yıldırım Belediye Başkan Vekili Ali Ergün de, "BEKSİAD denilince Vişne Caddesi akla geliyor. Vişne Caddesi denildiğinde de Yıldırım akla geliyor. Gerçekten Vişne Caddesi'nin değişmesinde, gelişmesinde, ticarete katkı koymasında biz de yerel yöneticiler olarak elimizden geleni yapıyoruz" ifadelerini kullandı.

AYDIN: BEKSİAD, YILDIRIM'IN ÖNEMLİ BİR DEĞERİ

Genel Kurul'da konuşan Yıldırım Kaymakamı Mehmet Aydın, BEKSİAD'ın Yıldırım ilçesinin önemli bir değeri olduğunu söyledi. Vişne Caddesi'nde üretim yapan firmaların marka değerlerini daha da artırması gerektiğini belirten Aydın, "Geleceği yakalamamız için vazgeçilmez markalarımız olmalı. Yapacak çok işlerimiz var. Sizler bunu başaracaksınız ve sizleri tebrik ediyorum" şeklinde konuştu.

NÖBET DEĞİŞİMİ

BTSO Başkan Yardımcısı ve BEKSİAD üyesi İsmail Kuş da, "Bugün bir nöbet değişimi yapılacak. Halil Başkan güzel işler yaptı. BTSO'da yönetime geldiğimizde 'Bursa Büyürse Türkiye Büyür' dedik ve tüm sektörlerle işbirliğine giriştik. En iyi işbirliği yaptığımız sektör de, açık ve net söylüyorum bebe ve çocuk giyim sektörüdür" diye konuştu.

ÖMER YILDIZ, BEKSİAD'INYENİ BAŞKANI

Yapılan açılış konuşmalarının ardından Genel Kurul, yönetim ve denetleme kurullarının seçimi ile devam etti. Tek liste ile yapılan seçimde Ömer Yıldız, oy birliği ile BEKSİAD'ın yeni başkanı seçildi. Seçimin ardından bir teşekkür konuşması yapan Yıldız, "Bizlere göstermiş olduğunuz güven ve teveccüh nedeniyle şahsım ve yönetim kurulu üyesi arkadaşlarım adına sizlere teşekkür ediyorum" dedi.

Bebe çocuk giyim sektörünün sesi olan BEKSİAD'ın 15 yıldır kendilerine sağladığı en büyük kazanımın, birlik ve beraberlik içinde hareket etme kültürü ve kabiliyeti olduğuna dikkati çeken Yıldız, "Bizim de en büyük hedefimiz birlik ve beraberlik içinde yeni projelerle sektörümüzü daha ileriye taşımaktır. Allah mahcup etmesin. Bundan önce görev alan arkadaşlarımız gibi sorumluluğumuzun farkında olarak bu hedefimize

ulaşacağımıza inanıyoruz. Bu vesile ile başta Kurucu Başkanımız Nihat Alpay abimize, Rıdvan Güler Başkanımıza ve görevi devraldığım Halil Atalay Başkanımız ile bugüne kadarki yönetim kurullarında görev almış bütün arkadaşlarıma şükranlarımı sunuyorum" diye konuştu.

BEKSİAD'da Ömer Yıldız'ın başkanlığında oluşan yeni yönetim ile denetim kurullarının asil ve yedek üyeleri şu isimlerden oluştu:

Yönetim Kurulu Asil: Ömer Yıldız, Eyüp Otman, Adem Çolak, Faruk Yılmaz, Sedat Şengül, Ali Azizoğlu, Raif Uzunboy, Kaşif Kaşifoğlu, Mustafa Yılmaz, Ömer Faruk Çevik.

Yönetim Kurulu Yedek: Selahattin Duman, Melih Yeşilçiçek, Orhan Yedikardeşler, Mustafa Savaş, İsmail Varol, Fırat Kalkan, Mustafa Budak, Asım Malkoç, İbrahim Kurtoğlu, Arif Oruç.

Denetleme Kurulu Asil: Nihat Alpay, Murat Osanç, Nihat Arı.

Denetleme Kurulu Yedek: Fatih Gürses, Muhammed Bektaş, Mehmet Deniz.

Disiplin Kurulu Asil: Kadir Oruç, Mesut Okyay, Mümin Hacıhüseyin.

Disiplin Kurulu Yedek: Rıdvan Hatipoğlu, Cemal Köp, Eray Acar.

AK Parti İl Başkanı'na hayırlı olsun ziyareti

BEKSİAD Yönetim Kurulu üyeleri, AK Parti İl Başkanlığı görevine getirilen Ayhan Salman'ı ziyaret ederek yeni görevinde başarı diledi.

Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği (BEKSİAD), AK Parti İl Başkanı Ayhan Salman'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Ziyarete BEKSİAD Başkanı Halil Atalay ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.

Salman'a yeni görevinin hayırlı olmasını dileyen Atalay, BEKSİAD'ın çalışmalarını da anlattı. Dernek olarak sektör adına önemli projeleri hayata geçirdiklerini belirten Atalay, "Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ile birlikte iki ayrı UR-GE projesi yürütüyoruz. Bu çalışmalarla hem sektörümüze katkı sağlıyor hem de Vişne Ticaret Bölgesi'nin dolayısıyla da Bursa'nın adını dünyaya duyuruyoruz" dedi.

DÜNYA PAZARLARINDA ÖNEMLİ OYUNCUYUZ

3 yıldır düzenli olarak Junioshow Fuarı'nı düzenlediklerini de kaydeden Atalay şöyle konuştu:

"Bebe çocuk konfeksiyon sektöründe ülke üretiminin yüzde 80'ini tek başına karşılayan Bursalı firmalarımıza ayrı bir pencere daha açtık. 3 yıldır aralıksız düzenlediğimiz ve 2017'den itibaren yılda iki kez düzenlemeye karar verdiğimiz Junioshow Fuarı'nda sadece yerli üretici değil; Doğu Avrupa, Orta Asya, Kuzey Afrika ve Körfez ülkelerinden gelen alım heyetlerinin yoğunluğu da dikkat çekiyor. Gerek UR-GE projeleri gerekse de fuarcılık çalışmalarıyla sektörümüz kabuğunu kırarak dünya pazarlarında önemli bir oyuncu olma yolunda ilerliyor."

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren ve BEKSİAD yönetimine teşekkür eden AK Parti İl Başkanı Ayhan Salman da, BEKSİAD'ı yakından takip ettiğini söyledi. Sektörün son yıllarda ciddi anlamda ivme yakaladığını vurgulayan Salman, BEKSİAD'ın bunda yoğun çalışmalarının katkısı olduğunu ifade etti.

mst®
ESiLA
www.mstesila.com
KIDS
1-5 Years Baby and Children Clothing Wholesale Store
Adres: Anadolu Mh. 1. Göçmen Sk. No: 7A / B1 Yıldırım / BURSA
+90 224 364 22 41
info@mstesila.com

Juniokids'e 'İyi Uygulama Örneği' ödülü

Bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörüne yönelik UR-GE Projesi, Avrupa Küme Analizleri Sekretaryası'nın 'Bronz Etiket Ödülü'nün ardından, şimdi de Ekonomi Bakanlığı 'İyi Uygulama Örneği' ödülünün sahibi oldu.

Türkiye'nin en fazla Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirme (UR-GE) projesi yürüten kurumlarından olan Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), bu alandaki başarısını ve kalitesini bir kez daha tescilledi. Bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörüne yönelik UR-GE Projesi, Avrupa Küme Analizleri Sekretaryası'nın 'Bronz Etiket Ödülü'nün ardından, şimdi de Ekonomi Bakanlığı 'İyi Uygulama Örneği' ödülünün sahibi oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Dış Ticaret Kompleksi'nde, Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Tarık Sönmez ve UR-GE projesi yürüten kurumların temsilcilerin katılımlarıyla, 4'üncü Kümelenme Konferansı gerçekleştirildi. Konferansta, UR-GE faaliyetlerinden dolayı başarılı çalışmalara imza atan 10 kuruma 'İyi Uygulama Örneği' ödülü verildi.

'İYİ UYGULAMA ÖRNEĞİ' ÖDÜLÜ

Türkiye'deki oda ve borsalar arasında en fazla UR-GE Projesi yürüten kurumlardan olan BTSO da, UR-GE çalışmalarındaki başarılı performansından dolayı ödülendirildi. BTSO öncülüğünde yürütülen 'Bebe ve Çocuk Konfeksiyonu Sektörünün Bursa'dan Dünyaya Açılımı' isimli UR-GE Projesi'ne 'İyi Uygulama Örneği' ödülü verildi. Sektör temsilcilerinin BTSO çatısı altında 'Juniokids' kurumsal markasıyla bir araya gelerek sahiplendiği UR-GE Projesinin ödülünü, BTSO adına Proje ve Kümelenmeler Koordinatörü Dr. Mustafa Hatipoğlu, Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Tarık Sönmez ve TİM Başkan Vekili Mustafa Çıkrıkçıoğlu'nın elinden aldı.

Bebe ve Çocuk UR-GE Projesi'nin kümelenme çalışmalarında kalitesi, geçtiğimiz Mayıs ayında Avrupa Küme Analizleri Sekretaryası tarafından 'Bronz' etiketle de ödüllendirilmişti.

UR-GE FİRMALARI KÜRESEL REKABETTE BİR ADIM ÖNDE

BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, UR-GE ve kümelenme projelerinin Bursa iş dünyasının rekabetçiliğini ve ihracatını artırmak, dünya pazarlarında aktör olmalarını sağlamak adına büyük katkı sağladığını söyledi. Bebe çocuk konfeksiyonu sektöründe Türkiye'deki üretimin yüzde 80'ini karşılayan Bursalı firmaların UR-GE projeleriyle küresel rekabette bir adım öne geçtiğini ifade eden Burkay, 34 firmanın katılımıyla hayata geçen ilk UR-GE projesinde yakalanan başarının ardından oluşturulan ikinci UR-GE projesinin de başarılı çalışmalara imza attığını vurguladı.

İbrahim BURKAY / BTSO Başkanı

BTSO Başkanı Burkay, 'Juniokids' kurumsal markası altında bir araya gelen UR-GE Projesi ile sektör temsilcilerine yönelik bugüne kadar çok sayıda alım heyeti organizasyonu, eğitim aktiviteleri, Güney Afrika, ABD, Rusya ve Fas gibi yurtdışı pazarlama faaliyetlerine imza atıldığını ifade etti. BTSO öncülüğünde, TÜYAP ve BEKSİAD'ın destekleriyle 2017'de Ocak ve Temmuz aylarında iki kez yapılan Junioshow Fuarı'nın da firmaların ihracatına büyük katkı sağladığını vurgulayan Burkay, "Junioshow Fuarı, bu kümemizin ortak kararı ile hayata geçti. 2016 yılında UR-GE firmalarımız, ihracatlarını yüzde 116 artırarak önemli bir dış ticaret başarısına da imza attı. İnanıyorum ki sektör temsilcilerimizin katkıları ve performansıyla bu ihracat rakamları bu yıl daha da üst seviyelere çıkacak. UR-GE projemizin aldığı bu ödül firmalarımıza da büyük moral verdi. Bu başarının asıl mimarı olan üyelerimize gösterdikleri performanstan dolayı da teşekkür ediyorum" dedi.

TOYSİ
boys wear collection

TEENY
KIDS

Yunusemre Mah. 2. Yel Sk. No: 13 Yıldırım / BURSA / TÜRKİYE
Tel: +90 224 364 04 49 / WhatsApp: +90 537 612 26 47
toysikids.com / info@toysikids.com

Junioshow çalışmaları devam ediyor

Bursa Ticaret Sanayi Odası, TÜYAP Bursa Fuarcılık A.Ş. ve BEKSİAD işbirliğiyle gerçekleştirilen Junioshow Fuarı için hazırlıklar tüm hızıyla sürüyor.

Bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörünün ihracatçı kimliğine büyük güç katan Junioshow-Bursa Uluslararası Bebe, Çocuk Hazırgiyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı için hazırlıklar devam ediyor. Tekstil modasına yön veren, trendlerin sektör profesyonelleri ile buluşacağı fuar, katılımcı ve ziyaretçilerine tasarım ve inovasyon odaklı uluslararası bir platform sunuyor. İlkbahar & yaz konseptiyle 0-12 yaş arası bebek ve çocuk hazır giyim sektörünün en yeni ürünlerinin sergileneceği fuar, 10-13 Ocak tarihleri arasında ziyaret edilebilecek.

10 Ocak 2018'te kapılarını aralayacak olan fuar kapsamındaki hazırlıklar, BEKSİAD Alım Heyeti Komisyonu'nun önderliğinde gerçekleştirilen, turizm acentesi ve diğer ilgililerin katıldığı toplantıda masaya yatırıldı. Yapılan değerlendirme toplantısının ardından açıklamalarda bulunan BEKSİAD Başkanı Halil Atalay, Bursa'nın bebe çocuk konfeksiyonu üretimindeki gücüne vurgu yaptı. Sektöre yönelik bu denli önemli bir fuarın Bursa'da yapılmasının önemine dikkati çeken Atalay, "Dünyanın her bir bölgesinden fuarımıza misafir edeceğimiz firma temsilcilerini davet etmek üzere değerlendirmelerde bulunduk. Bugün itibarıyla 34 ülkeden 350 firma temsilcisini davet etmek üzere kayıt altına aldık. Önümüzdeki günlerde sürpriz ülke ve firmaları da listemize ekleyerek ziyaretçi sayısını arttıracağız" dedi.

DÜNYA STANDARTLARINDA BİR FUAR

Atalay, Junishow'un dünya standartlarında bir fuar olduğunu belirterek, "URGE çalışmaları kapsamında fuarlarımıza destek olan başta Ekonomi Bakanlığımıza, her çalışmamızda bizlerin yanında olan BTSO Başkanımız İbrahim Burkay'a ve kendilerinin nezdinde tüm BTSO yönetimine teşekkür ederiz. Ayrıca fuarımızın niteliğini artırmak adına BEKSİAD bünyesinde oluşturulan ve üstün gayret sarf eden Fuar Komisyonu ve Alım Heyeti Komisyonu üyelerimize de çok teşekkür ediyorum. Bebe ve çocuk konfeksiyonu üretiminin lider kenti Bursa, Ocak ayında yine ses getiren bir fuara imza atacak. Biz de bunun heyecanıyla yeni sezonda raflarda yer alacak ürünlerimizi yavaş yavaş tamamlıyoruz" ifadelerini kullandı.

SHOWROOM **WHATSAPP VIBER :** +90.532 794 93 84
Vişne Cad. Duaçınar Mah. 2 Damar Sk. Dış Kapı No:1 İç Kapı No:1
Yıldırım / BURSA

FABRİKA
Yavuzselim Mah. Okul Cd. Hami Sk. No:2 D:2 Kapı No:1
Yıldırım / BURSA

MAIL: info@verscon.com.tr-magaza@verscon.com.tr-fabrika@verscon.com.tr
SKYPE: versconfabrika-versconfashion

SHOWROOM TEL : +90.224 362 00 31 **FAX :** +90.224 362 00 76
FABRİKA TEL : +90.224 342 22 97 **FAX :** +90.224 341 04 44

Junioshow Fuarı için kura çekimi yapıldı

Bebe çocuk konfeksiyon sektörüne büyük canlılık katan Junioshow Fuarı için firma stantlarının belirlendiği kura çekimi yapıldı.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İşadamları Derneği (BEKSİAD) ve TÜYAP Bursa Fuarcılık AŞ işbirliğiyle hayata geçirilen Junioshow Fuarı, 10-13 Ocak 2018 tarihleri arasında TÜYAP Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. TÜYAP Bursa Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen kura çekimine, fuara katılacak firma yetkililerinin yanı sıra BEKSİAD Yönetim Kurulu üyeleri de katıldı.

Tekstil modasına yön verecek trendlerin sektör profesyonelleri ile buluşacağı fuar öncesi katılımcılar, 0-12 yaş arası bebe ve çocuk grubu ilkbahar & yaz kreasyonlarını sergileyecekleri stantların kuralarını çekti.

Kura çekimi öncesinde konuşan BEKSİAD Başkanı Halil Atalay, fuarın her geçen yıl daha da geliştiğini söyledi. Atalay, sektörün nabzının 4 gün boyunca yine Bursa'da atacağını belirterek, fuar kapsamında gelecek alıcılar ve sektör profesyonellerinin Bursa'da ağırlanacağını dile getirdi. Atalay, "BTSO işbirliğiyle sektörümüzü ve bu sektördeki 'Bursa markasını' dünyada tanıttık ve tanıtmaya devam ediyoruz. Fuarımız da bu noktada önemli bir araç. Bu sefer de olumlu sonuçlar aldığımız bir fuarı geride bırakacağımıza inanıyorum" dedi.

SEKTÖRÜMÜZÜ YENİ PAZARLARDA DÜNYAYA TANITIYORUZ

BTSO'nun destekleriyle yürütülen UR-GE projesi kapsamında, dünyanın dört bir tarafında yeni pazarlar keşfettiklerini açıklayan Atalay, "Geçtiğimiz günlerde İran'daydık. Bu son gezimiz başta olmak üzere tüm ziyaretlerimizde, görüşme yaptığımız kişilere Junioshow Fuarı'nı anlattık ve bu insanları Bursamıza davet ettik. Kısacası her alanda bu fuarın varlığıyla ilgili çaba sarf ediyoruz" diye konuştu.

Bebemania
bebemaniaturkey
bebemaniaturkey
bebemaniaturkey bursa
+90 538 383 62 44
+90 533 136 68 00
Yunusemre Mah. Kaptan Sk. No:1
Yıldırım / BURSA / TÜRKİYE
Tel: +90 224 364 90 09

Bebe çocuk modasının nabzı ocakta Junio Show'da atacak

İlhan ERSÖZLÜ / Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. Genel Müdürü

Bebe, çocuk hazır giyim sektör modasının önemli buluşmalarından olan JUNIOSHOW - Bursa Uluslararası Bebe, Çocuk Hazır Giyim & Çocuk İhtiyaçları Fuarı, 10-13 Ocak tarihleri arasında Tüyap Bursa'da gerçekleşecek. Ve sektörün nabzı ocakta yine üretimin lider şehri Bursa'da atacak.

Fuar, 200'e yakın yerli üreticinin katılımı ile 30,000 m2'den oluşan 4 ayrı salonda hazırlanmaktadır. 0-12 yaş arası bebe ve çocuk hazır giyim sektörünü "ilkbahar-yaz konsepti" ile Bursa'da buluşturmaya hazırlanan JUNIO SHOW, Bursalı üreticilerinin belirlediği tekstil modasını sektör profesyonelleri ile global bir platformda buluşturmaya hazırlanıyor. Fuarda oluşacak iş bağlantıları ile sektörün ihracatçı kimliğine güç katacak fuar, sektör profesyonellerinin ajandasında ilk sırada yer alıyor.

Hazır giyimin alt sektörlerinden olan bebe çocuk konfeksiyon üretiminin yüzde 80'ini tek başına karşılayan Bursa ilimizde düzenlenen fuarda kaliteli ürünler ziyaretçilere sunulacak. Bursalı üreticilerin belirlediği tekstil modası, yeni trendleri ve son modelleri ile alıcılarıyla buluşacak. Afrika'dan Asya'ya, Avrupa'dan Ortadoğu'ya kadar geniş coğrafya yapılan tanıtımlar ile organize edilen alım heyetleri fuarımızı ziyaret edecekler. Tüyap yurtdışı ofisleri ve BTSO'nun Ekonomi Bakanlığı desteğindeki UR-GE projesi ile sektör ticaretinin hareketli olduğu ülkelerden davetli olan işadamlarının katılımcı firmalar ile buluşmasından ortaya çıkacak sinerji de, yeni iş bağlantılarının kurulmasına, siparişlerin verilmesine, iç piyasa satışlarının büyütülmesine ve dış piyasada bağlantıların güçlendirilerek sektörün ihracat gelirlerini artırmasına önemli katkılarda bulunuyor.

YILIN İKİNCİ BULUŞMASI TEMMUZ AYINDA

Junioshow'un ocak ayından sonraki ikinci buluşması da 4-7 Temmuz tarihlerinde gerçekleşecek. 0-12 yaş arası bebe ve çocuk hazır giyim sektörü "sonbahar-kış konsepti" ile yine Tüyap Bursa'da buluşacak.

Fuarımız hakkında daha detaylı bilgi almak için www.junioshow.com ve www.tuyap.com.tr web sitelerini ziyaret edebilirsiniz.

0224
452 99 40
jointurizm.com.tr

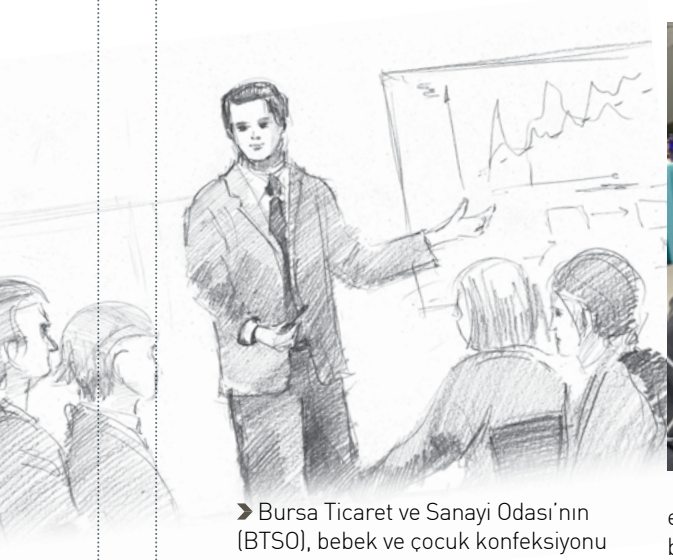
Bebek-çocuk konfeksiyon fuarlarına özel turlar,
B2B etkinlikler ve alım heyetleri,
Uçak Bileti ve Vize işlemleriniz için
tecrübeli ekibimiz ile hizmetinizdeyiz.

TURKISH AIRLINES YETKİLİ ACENTE
TÜRSAB TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ ASSOCIATION OF TURKISH TRAVEL AGENCIES
0224 452 99 40 jointurizm.com.tr
/JoinTurizm

Jointour
Kurumsal Seyahat & Turizm Hizmetleri

UR-GE firmaları eğitimlerle güçleniyor

Bebe çocuk konfeksiyon sektörüne yönelik 1 ve 2. UR-GE projesi kapsamında verilen eğitimler ile firmaların rekabetçilikleri güçleniyor, gelecek stratejileri yeniden şekilleniyor.



Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın (BTSO), bebek ve çocuk konfeksiyonu sektöründe Ekonomi Bakanlığı destekleriyle yürütmekte olduğu her iki UR-GE projesi kapsamında verilen eğitimlerle firmaların rekabetçilikleri güçleniyor, yapılan çalışmalarla şirketlerin pazarlama stratejileri, ürün portföyleri ve gelecek politikaları yeniden şekilleniyor.

KOLEKSİYON PLANLAMA VE YÖNETİMİ EĞİTİMİ

BTSO koordinasyonun bu dönemde yapılan "Koleksiyon Planlama ve Koleksiyon Yönetimi Eğitimleri" 16 ve 18 Aralık 2017'de gerçekleştirildi. Birinci UR-GE projesinden 9 firmadan 19 kişinin, ikinci UR-GE projesinden de 16 firmadan 30 kişinin katıldığı eğitimler, Bursa Teknoloji Koordinasyon ve AR-GE Merkezi'nde (BUTEKOM) gerçekleştirildi.

Eğitimde, sektörde tasarım gücüyle ve hızıyla fark yaratmaya devam eden firmalara, İstanbul Moda Akademisi eğitmeni Ufuk Engin tarafından önemli bilgiler aktarıldı. Uzun yıllar dünya devi markalarda yöneticilik yapmış ve şu an danışmanlığın yanı sıra bebek ve çocuk konfeksiyonu sektöründe kendi markasını da yöneten Engin, marka olabilmenin en önemli koşullarından birinin koleksiyonları doğru planlayabilmek ve yönetebilmek olduğunu söyledi.

Eğitimin içeriğinde; 'Farklı Satış Kanallarına Göre Koleksiyon Zamanlama Planı', 'Hedef Müşteriye Göre Ön Hazırlık', 'Kategoriye Göre Planlama', 'Koleksiyon Plan Şablonu ve Mood Board Hazırlama', 'Koleksiyonun Özgün ve Rekabet Ortamında Doğru Fiyatta Olmasının Önemi' gibi ana başlıklara değinildi.

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

BTSO'nun Ekonomi Bakanlığı desteğiyle bebek ve çocuk konfeksiyonuna yönelik yürütülen 2 UR-GE projesi kapsamında "Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi" de gerçekleştirildi. Eğitimlere 1. URGE projesinden 16, ikinci URGE projesinden 12 firma temsilcisi katıldı. BTSO hizmet binasında yapılan eğitimde, eğitmen Hakan Ömer Gider katılımcılara müşteri ve insan kavramlarından yola çıkarak, davranışlar ile bütünleşen bir süreçte sadece satış değil, satışa destek ve operasyon açısından çözüm sağlayan elemanların yönetilmesi, verim alınması ve kârlılığa ulaşılırken müşteriyi de kazanarak yönetim modelleri oluşturulması konularında önemli bilgiler verdi.

Baby Zuff®
Yunusemre Mh. Akasya Sk. No:42 Yıldırım / BURSA
Tel: 0.224 362 01 39 Faks: 0.224 363 97 85
babyzuff@babyzuff.com.tr

Yakın gelecek olarak Endüstri 4.0 ve konfeksiyon sektörü

Prof. Dr. Binnaz KAPLANGİRAY / Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Tekstil Mühendisliği Bölümü

Dünya Endüstri 4.0 ile birlikte ekonomiden sosyal düzene kadar bir değişim sürecine girmiştir. Sanayi üretimi yüksek teknoloji ile donatılarak sektörel gereksinimleri hızlı, güvenilir ve yenilikçi anlayışla karşılamaya çalışmaktadır. Geleceğin dünyasında küresel rekabette önde olmak isteyen işletmeler, üretim sistemlerini yeniden kurgulayarak verimliliği artıracak, pazara ürün sürme süreçlerini kısaltacak esnek üretim yapılarını oluşturmak zorundadır. Bu yazıda, Endüstri 4.0 ile birlikte ortaya çıkan gelişmeler ve bunların konfeksiyon sektöründeki etkileri değerlendirilmiştir.

Endüstri 4.0 Nedir?

Dördüncü sanayi devrimi olarak kabul edilen Endüstri 4.0, ilk olarak 2011 yılında Almanya'da dile getirilmiş ve 2015 yılında Davos'ta düzenlenen Dünya Ekonomik Forumu toplantısının ana konusu olmuştur. Bu süreçten sonra yaşanan gelişmeler Endüstri 4.0'ı kısa sürede Avrupa ve Dünya ülkelerinin gündemine taşımıştır. Bu yeni sürecin anlamı; daha fazla otomasyon sistemlerinden yararlanma, yüksek teknolojili üretim sistemlerini oluşturma, üretimde hız ve esnekliğin sağlanarak maliyetlerin düşürülmesi, verimli ve kaliteli üretimlerin artması demektir.

Endüstri 4.0'da Temel Yapı Taşları:

Endüstri 4.0, sanayinin sorunlu ve çözüm gerektiren yüksek maliyet, stok israfı, hatalı üretim, düşük verimlilik gibi konularını ortadan kaldırmayı hedeflemektedir. Bu da ancak kendini yönetebilen üretim süreçlerinin hayata geçirilmesi ile mümkün olabilmektedir. Bu süreçlerin oluşturulmasını ve sanayi üretiminin şekillenmesini sağlayacak teknolojik gelişmeler 9 başlık altında toplanabilir. Bunlar; Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri ve Analiz, Bulut Bilişim, Katmanlı Yazıcılar (3D Yazıcılar), Yapay Zeka ve Öğrenen Makineler, Sanal Gerçeklik (Simülasyon), Arıtılmış Gerçeklik, Yapay ve Dikey Entegrasyon ve Siber Güvenliktir.

Nesnelerin interneti ile akıllı cihazların birbirleri ile bağlantısı sağlanarak uzaktan algılama, performans izleme, görevleri yürütme gibi işlemler gerçek zamanlı olarak gerçekleştirilebilmektedir. Çok fazla cihazın internete bağlı olması ile elde edilen büyük veri miktarlarının analiz edilmesi ve bunların karar verme süreçlerinde kullanılarak doğru yaklaşımların yapılması sağlanabilecektir. 3D yazıcılar, tasarımda esneklik, hızlı prototip üretme, yüksek kalite, maliyetlerde azalma ve hızlı gerçekleşme avantajı getirmektedir.

Gelişmiş yazılım ile bilgisayar programlarının makinelere entegre edilmesi sonucu gerçekleşen akıllı üretim ile karmaşık üretim süreçleri hızlı ve sorunsuz bir şekilde yönetilecektir.

Konfeksiyon Sektöründe Endüstri 4.0 Uygulamaları:

Endüstri 4.0 uygulamaları genel olarak değerlendirildiğinde bilgi ve materyal akışı, tedarikçiler ile entegrasyon, ürün ve üretim sürecinin tasarım aşamasında simülasyonu, üretim esnekliği, akıllı ürün ve üretim hatları gibi konular fırsat alanları olarak ön plana çıkmaktadır.

Konfeksiyon sektöründe Endüstri 4.0 dönüşümüyle ortaya çıkan gelişmeler

Kişiye Özel Ürünler:

Günümüzde tüketim kültürü bireyselliği ön plana çıkaran kişiye özgü ürünlere yönelmiştir. Hazırgiyim ve konfeksiyon sektöründe 3D tarayıcı ve modellemenin kullanılması ile kişilerin kendi tasarımlarını yaratmaları ve dijital ortamda bunu üreticiye doğrudan göndermeleri yaygın olmamakla birlikte gerçekleştirilmektedir.

Akıllı Ürünler:

Akıllı ürünler teknik tekstiller içinde katma değeri en yüksek ve en ileri teknoloji kullanan alanıdır ve özellikle tıbbi, askeri ve aktif spor giyimi gibi birçok alanda kullanılmaktadır. Giyilebilir teknolojiler olarak adlandırılan bu grupta sensörlerin kıyafetlere entegre edilmesiyle giysileri; vücuda, çevreye ve diğer teknoloji cihazlarına bağlayan yeni sistemler ortaya çıkmaktadır. Örneğin, bir firma tarafından üretilen akıllı bebek şapkaları ile yeni doğan bebeklerin sıcaklık, kalp atışı, solunum hızı gibi fonksiyonları ölçülebilmekte ve veriler dijital bir ortama aktarılabilmektedir. Aynı zamanda şapkalar birbirleri ile kablosuz olarak senkronize edilebilmekte, böylece doktorların ve hemşirelerin bir bakışta tüm odanın bulgularını kontrol etmeleri ve fonksiyonlardaki bir değişim karşısında uyarı almaları mümkün olmaktadır.

Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM):

Bir ürünün tasarım aşamasından üretimine kadar geçtiği tüm süreçlerin yönetilmesidir. PLM platformunda ürünle ilgili üretim, servis, kalite kontrol gibi tüm veriler internet ortamında tutulur. Bu platformda isteyen birim istediği bilgiye hızlı bir şekilde ulaşabilir. Ancak günümüzde kullanılan PLM sistemlerinin çok sağlıklı olduğu söylenemez. Bu sistemlerde fiziksel ortamdan uzaklaşıldığında bilgilere erişimin mümkün olmayacağı gibi, aynı zamanda hız konusunda da verimsizlik sağlanır. Endüstri 4.0 ile birlikte hazırgiyim ve konfeksiyon firmalarının tasarım, kaynak kullanımı, numune üretme, maliyetlendirme gibi süreçlerini gerçek zamanlı olarak planlayıp yönetebileceği hızlı ve dijital sistemler geliştirilmeye başlanmıştır.

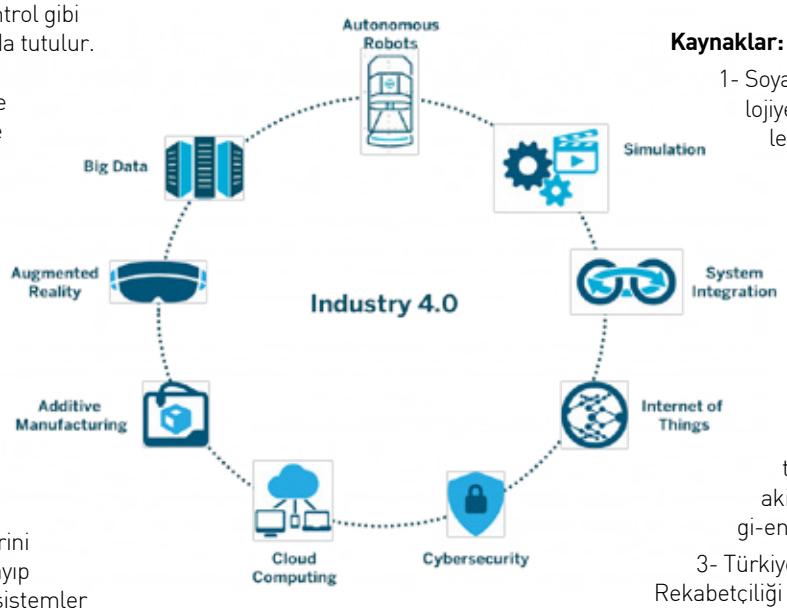
Siber Fiziksel Sistemler:

Daha yüksek otomasyon, öğrenen makineler, sensörler ile üretim süreçlerinin anlık izlenmesi, hatalara müdahale edilmesi ile kalite ve verimlilik artmaktadır. Örneğin, günümüzde üzerinde internet erişimi, dokunmatik ekran ve ayar konsolları bulunan dikiş makineleri, akıllı telefonlara indirilen program sayesinde birbirleriyle haberleşmekte, böylece kişiye dayalı hatalar önlenebilmektedir.

Türkiye'de Hazırgiyim ve Konfeksiyon Sektörü Dönüşüme Hazır mı?

Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü ürettiği katma değer, ihracat ve döviz kazanımı, istihdam ve girişimcilik açısından ülkemizin en önemli sektörlerinin başında gelmektedir. Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan verilere göre, 2017 yılının Ocak-Eylül döneminde hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatı %11'lik pay ile otomotivden sonra ikinci sırada yer almaktadır. Bebe giyim eşyaları ve aksesuarları dünya hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatında %1.9 payı olan bir ürün grubudur. Türkiye, dünyanın en fazla bebek giysisi ihraç eden ülkeler arasında 10. sırada yer almaktadır.

Görüldüğü gibi hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü Türkiye için ihracat potansiyeli açısından önemini korumaktadır. Bugüne kadar hazırgiyim ve konfeksiyon sektörümüz üretim yöntem ve araçlarını yenileyerek ve teknik tekstil gibi katma değeri yüksek ürünlerin üretimini gerçekleştirerek dünya piyasalarındaki rekabetçi ve dinamik yapısını korumayı başarmıştır.



Ancak geleceğin dünyasında rekabet avantajını koruyabilmesi için firmaların Endüstri 4.0'ın getirdiği yeniliklere tam olarak uyum sağlamaları, teknolojiyi izler değil yönetir konumuna gelebilmeleri için adım atmaları gerekmektedir. Türkiye'de hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü otomasyon ve teknolojik unsurların kullanımına bağlı olarak Endüstri 2.0 ve 3.0 arasında bir yerde konumlanmaktadır. Endüstri 4.0 uygulamalarının üretim sürecine dahil edilmesi ile katma değeri yüksek ürün ve hizmet üreterek rekabet gücü artacaktır. Endüstri 4.0 dönüşümü ile Türkiye'deki üretim sektörlerinin verimlilik artışının %4-7 arasında olacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye'de hazırgiyim ve özellikle bebe konfeksiyon sektörünün geleneksel yapısı ve küçük ölçekli olması Endüstri 4.0 dönüşümünü sınırlamaktadır. Ayrıca, tedarikçilerin yeterince gelişmiş olmaması gerekli yatırımların yapılmasını sınırlamakta, entegre olmama sorununa yol açmaktadır. Endüstri 4.0 beraberinde bilişim yetkinlikleri gelişmiş, akıllı makineleri kontrol edebilen ve yönetebilen, verileri analiz edebilen işgücüne gereksinim duymaktadır. Hazırgiyim ve konfeksiyon sektöründe işgücü devri oldukça yüksektir. İşgücü sanayiden hizmet sektörüne doğru bir kayma eğilimindedir ve bu da yetkin işgücü kaynağının bulunması açısından bir sorun oluşturmaktadır.

Endüstri 4.0 dönüşümünde üreticiler, üretim süreçlerinde önceliklerini belirlemek ve işgücü yetkinliklerini geliştirmek zorundadır. Öncelikle esneklik, hız ve kalite gibi alanlarda teknolojik iyileştirmeleri hayata geçirmelidir.

Kaynaklar:

1- Soyak Alkan, Teknolojiye Dayalı Sanayileşme: Sanayi 4.0 ve Türkiye Üzerine Düşünceler, Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi, 11/2017,

2- Akıllı üretim çağı: Endüstri 4.0 / http://www.fortuneturkey.com/akilli-uretim-cagi-endustri-40-42841

3- Türkiye'nin Küresel Rekabetçiliği İçin Bir Gerçeklik Olarak Sanayi 4.0, Tüsiad raporu, Mart 2016

4- Sanayi 4.0, Ege Bölgesi Sanayi Odası, Ekim 2015

5- Dünyada ve Türkiye'de Bebek Giyim Eşyaları ve Aksesuarları Ticareti Üzerine Genel Bilgiler, İHKİB Sektör raporu, Ocak 2015

6- Fashion Industry 4.0, www.technofashionworld.com, Mart 2017

7- How Is Industry 4.0 Transforming Fashion?, https://apparelmag.com/how-industry-40-transforming-fashion, Haziran 2017.

‘Hayal etmezseniz başaramazsınız’

Bebitof Yönetim Kurulu Başkanı Murat Osanç, en büyük hayalinin bir Türkiye markası yaratmak olduğunu ve bunun için çalıştıklarını belirterek, “İnsanlar hayal etmedikleri sürece hiçbir şeyi başaramazlar” dedi.

2004 yılında Murat Osanç tarafından kurulan Bebitof, bebe-çocuk giyim sektörünün önde gelen şirketlerinden. Kuruluşundan bu yana yeni doğan bebekler için özel iplik ve sağlıklı kumaşlardan ürünler üreten Bebitof, yıllık 3 milyon adetlik üretim kapasitesine sahip. Bebitof Yönetim Kurulu Başkanı Murat Osanç'ın en büyük hayali ve hedefi ise bir marka yaratmak. "Türkiye'ye bir marka kazandırma adına elimden ne geliyorsa yapmaya çalışıyorum" diyen Osanç, "2018-2019 yılında bu konuda önemli bir projem var. Ben şimdiden Bebitof markasını belki 100 sene sonra bile devam ettirecek nesilleri yetiştirmeye çalışıyorum. Bu şirket kurumsal bir hale gelip yoluna devam etsin istiyorum. Bunun peşindeyim. Tabii ki şu an bu düşüncelerimiz hayalden ibaret ama vizyon olarak adım adım bunu gerçekleştirmek istiyoruz" diye konuştu.

Murat Osanç ile şirketini, gelecek hedeflerini ve bebe-çocuk giyim sektörünü konuştuk:

Öncelikle Bebitof'un kuruluşu ve bugünlere geliş hikâyesini anlatır mısınız?

Uzun yıllardır ticaretin içindeyim. Fakat 2001 kriziyle birlikte ticaret yapmak zorlaşınca üretim tarafına geçtik. 2004'te de ilk imalatımıza başladık. Üretimi bilmiyorduk ama kendimizi sürekli geliştirdik. Bebitof'un hikâyesi de o zaman başladı. Sektördeki birçok arkadaşı eskiden beri tanırım. Onların yaşadıkları sıkıntıları da çok iyi biliyordum. Maalesef Türkiye'de bir marka hiçbir zaman olmadı, olamadı. Açıkçası ben bunun peşindeyim. Türkiye'ye bir marka kazandırma adına elimden ne geliyorsa yapmaya çalışıyorum. Ve 2018-2019 yılında bu konuda büyük bir projem var. Bu belki birçok arkadaşa hayal gelebilir ama insanlar hayal etmediği sürece hiçbir şeyi başaramazlar.

Nedir bu projeniz?

Bugün markalaşma sadece bizde değil tüm sektörlerde konuşulmakta. Bu konuda eğitimler veriliyor ama ben doğru eğitimlerin verildiğini düşünmüyorum. Çünkü en başta altyapımız, ticari kültürümüz, ekonomik gücümüz buna uygun değil. Devlet her ne kadar bu konuda destekler verse de bizler belli bir müddet sonra ikinci, üçüncü kuşaklara işlerimizi devredemediğimiz için ya da onları bu konuda geliştiremediğimizden gerçek manada markalaşmayı başaramıyoruz. Ben şimdiden Bebitof markasını belki 100 sene sonra da devam ettirecek nesilleri yetiştirmeye çalışıyorum. Bu şirket kurumsal bir hale gelip yoluna devam etsin istiyorum. Bunun peşindeyim. Tabii ki şu an bu düşüncelerimiz hayalden ibaret ama vizyon olarak adım adım bunu gerçekleştirmek istiyoruz.

BÜYÜK HEDEFLERİN PEŞİNDEYİZ

Bugün şirketinizin sektörde bulunduğu konumu anlatır mısınız? Nasıl bir üretim modeliniz var, kaç çalışanla nasıl bir kapasiteye sahipsiniz?

Bugün sektörümüzde günlük gelişen bir ticaret var. Müşteri geliyor, ürününü beğeniyor, alıp gidiyor. Biz stratejik olarak kumaş ve ürün stoğuna sürekli sahibiz. Müşteriye gününde cevap verebiliyoruz ve bu önemli bir avantaj. Ciddi bir satış potansiyeline sahibiz. Şirket olarak tamamen yeni doğan grubu için ürünler yapıyoruz. Diğer alanlara girmek gibi bir hedefimiz de yok. Bu konuda ihtisaslaşmak, piyasanın önde gelen firmaları arasında yer almak istiyoruz. Şu anda yurtdışına satışlarımızda İran, Cezayir, Fas, Bulgaristan, Yunanistan var ama daha büyük hedeflerin peşindeyiz. Yılda ortalama 3 milyon adetlik üretim kapasitesine sahibiz. Bunun % 40'ı yurtdışına gidiyor. Aynı zamanda şu an bünyemizde 40 kişi çalışıyor ama fason yaptırdığımız işlerle birlikte toplam 200 kişilik ekibimiz var.

Gelecek 5 yılda firmanızı nerede görüyorsunuz?

Bugün hangi sektörde olursa olsun kendisini yenilemeyen bir firma geleceğe kalamaz. Çok çalışmamız, üretmemiz gerekiyor. Tasarımda, planlamada kendimizi sürekli geliştirmemiz şart. Hiçbir şey yerinde durmuyor, biz de duramayız. Zaten durduğunuzda gelecekle ilgili plan da yapamazsınız. Bugün yeni bir AR-GE ekibi kurmaya çalışıyoruz. Gelecek adına sağlam temeller için şimdiden bu adımları atıyoruz. Gelecek 5 yıldaki en büyük hedefimiz ise bir Bursa markası olabilmek. Bu yönde tecrübesi olan ve geçmişte bu süreçlerden geçmiş arkadaşlarımız oldu. Onlar adına çok ümitliydik ama bazı şartlardan dolayı bu gerçekleşemedi. Umarım ben ve benim gibi idealist olan arkadaşlar bunu gerçekleştirir.

2018'DEN UMUTLUYUZ

Şirketinizin satış ve kârlılık olarak 2017 performansı nasıl? 2018'e nasıl bakıyorsunuz?

Şu bir gerçek ki ne kadar üzülsek de Suriye krizinin sektörümüze ve ülkemize katkıları oldu. Özellikle tekstil ve konfeksiyon sektöründe üretim ve istihdam anlamında bir değer yarattı. Tabii ki geleceği tam olarak tahmin etmek mümkün değil ama yarınlardan, 2018'den umutluyuz. Baktığımızda 2017'de bir önceki yılın mevcudunu koruduk. Dünyada ve çevremizdeki coğrafyalarda yaşanan sıkıntılı gelişmelerden ötürü ekonomide kısmen durgunluklar oldu. Haliyle bu da satışlarımıza yansıdı. Bizim amacımız önceki yılın rakamlarını yakalayabilmek

ve ayakta durabilmekti. Bunu da başardık, fakat tabii ki hedefimiz bunu günden güne yükseltmek.

Son dönemdeki jeopolitik riskler ve yükselen döviz kurunun satışlarınıza olumsuz bir yansıması oldu mu?

İç piyasa satışları açısından evet oldu. Neticede ekonomide dolara endeksli bir yapımız var. Biz ara üretici bir ülkeyiz, hammadde üretmiyoruz. Bu yüzden de iç piyasada bir daralma muhakkak yaşanıyor. İhracat açısından baktığımızda ise doların yüksek olması yabancıların ülkemize daha fazla ilgi göstermesini sağladı. Ve ihracatımız arttı.

Fırsatı nerede görüyorsunuz? Hangi ülkeler satışta daha fazla ön plana çıkabilir?

Sektörümüzün yıllardan beri Rusya ve Ukrayna bölgesi ile ekonomik olarak iyi bir ilişkisi var. Çok güzel satışlarımız oldu ama bugün baktığımızda Rusya'da üretim anlamında bölgesel olarak sanayilerin küçük de olsa kurulmaya başladığını görüyoruz. Birçok arkadaşımız ise bu konuda bilgi sahibi değil. Bilgi sahibi olsa da hâlâ ümitle bölgeyi gönlümüzde saklıyoruz. Tabii ki hedefimiz yine oralara eskisi gibi ürün satabilmek ama Rusya ve bölgesi biraz zayıfladı. Bugün daha çok Arap coğrafyası ve Ortadoğu pazarı revaçta. Bununla birlikte biz Balkanlar'ı ise unuttuk. Biraz daha oraya açılmamız gerektiğini düşünüyorum. Coğrafi açıdan da bize yakın olan bu bölgeyi tekrar gündemimize almamız gerekiyor. Ama tabii ki bizim için her yer, dünya bir pazar. Bugün insanoğlu Mars'a gitmenin planlarını yaparken, biz Afrika'yı hedefleyemeyecek miyiz? Üstelik hem Balkanlar hem Afrika bizim kültürümüze de yakın bölgeler. Sıcak satışlara uygun coğrafyalar. Her ne kadar bu bölgelerde Çin'in hakimiyetinden söz edilse de biz hem kalitemiz hem dini ve kültürel değerlerimiz açısından bu bölgeleri kesinlikle radarımıza almalıyız.

MAĞAZALAŞMA DÜŞÜNCEMİZ YOK

Markalaşma planlarınız arasında mağazalaşma düşüncesi var mı?

Böyle bir hedefimiz yok. Zaten bunu başarabileceğimizi de düşünmüyorum. Bu konuda Türkiye'de başarılı olan tek firma LcWaikiki. Biz henüz o vizyonda değiliz. Ama sektörümüzün böyle vizyoner şirketlere de ihtiyacı var. Peki bunu başaramaz mıyız? Elbette başarabiliriz ama kolay değil. Belki 15-20 kişi bir araya gelerek ortak bir marka üretebilir ve bu markayla devletin ilgili mercilerine başvuruda bulunarak mağazalaşmaya gidilebilir. Fakat tek başına bunu gerçekleştirmek çok zor. Çünkü yaptığımız ürün kategorisi belli, daha onun dışına çıkamıyoruz. Ve tek bir kategoriyle de marka olamazsınız, yaş gruplarına da girmeniz gerekiyor. Bunun için de en doğru yolun; bu işe inanan ve gelecek adına bir şeyler yapmak isteyen insanların bir araya gelmesiyle olacağını düşünüyorum. Şirket olarak biz ise markalaşma adına daha kurumsal firmalarla çalışma amacındayız. Bu konuda yurtdışında da bazı anlaşmalar yapmak istiyoruz. Yakın zamanda bir İngiliz firmasıyla bu yönde görüşmemiz oldu. Onlarla bir şeyler yapma amacındayız. Bakalım ilerleyen günlerde göreceğiz.

Son gelişmeler ışığında bebe-çocuk giyim sektörünü değerlendirir misiniz?

Biz UR-GE projeleriyle bir hayal kurduk ve belli firmalarla bu yola çıktık. Birinci UR-GE bizim için tecrübe oldu ve önemli seyahatler gerçekleştirdik. Bence UR-GE'nin bize en büyük artısı, birlikte hareket etme olgusunu kazandırması oldu. Ardından gelen yoğun taleple ikinci UR-GE de başladı. Ve bugün iki UR-GE de başarılı bir şekilde yoluna devam ediyor. Tamamen amatör bir ruhla gerçekleşen bu faaliyetlerin önümüzdeki günlerde yapacağı çalışmalarla sektörümüze daha da faydalı olacağına inanıyorum. Gittiğimiz ülkelerde Bursa'yı, Vişne Ticaret Bölgesi'ni anlatıyoruz. Devletimiz de bu konuda elinden gelen desteği bize veriyor. Şahsi olarak benim UR-GE'deki en büyük hedefim Japonya pazarı. Şu anda bu ülkede bebe-çocuk giyiminde Kore, İtalya ve İspanya'nın hakimiyeti var. Biliyorsunuz Japonlar çok titiz, disiplinli insanlar, kaliteye çok önem veriyorlar. UR-GE kapsamında bu ülkeye gidersek onlardan öğreneceğimiz çok şey olduğuna, bunun da sektöre ciddi katkısı olacağına inanıyorum.

Sektörün yaşadığı sıkıntılar ve bugün çözüme kavuşması beklenen sorunları neler?

Ben bu bölgede en önemli problem olarak güvenlik sıkıntısını görüyorum. Ardından da temizlik ve trafik problemleri geliyor. Maalesef kontrolsüz araç kullanımı noktasında ciddi bir sorun yaşanıyor bölgemizde. Neredeyse her gün kazalar oluyor ve bölgenin imajı açısında bunlar kötü şeyler. Yabancı müşteri varlığının olduğu bir bölgede bu tür şeylerin yaşanmaması gerekiyor. Daha olumlu bakılması, daha hoşgörülü davranılması için firmalar olarak personellerimizi eğitmemiz gerektiğini düşünüyorum.

SEKTÖR SATIŞ PAZARLAMADA EKSİK

Son dönemde sektörde internet satışlarında da ciddi bir artış var. Siz de bu alana önem veriyor musunuz?

Bebe-çocuk giyimcileri olarak bizler üretim kısmında başarılıyız, fakat iş satış-pazarlamaya gelince aynı başarıyı gösteremiyoruz. Bu konuda kendimizi geliştiremiyoruz. Çünkü partnerlerimiz buna uygun değiller. Bugün siz varsınız ama yarın bir başkası ön plana çıkabiliyor. Hedef değer olmak değil, sadece para kazanmak. Maalesef sektörün böyle bir sorunu var. Partnerlerimiz de bu duyarlılıkta olsa Bursa'dan önemli markaların çıktığını görebiliriz. Daha ucuzunu nasıl yaparız, daha düşük kalitede yapıp daha fazla nasıl satarız diye bakılıyor. Oysa gelişmiş ülkelerde durum böyle değil. Onlar daha kaliteli ürünleri daha butik tarzda yaparak çok rahat para kazanabiliyor ve markalaşabiliyorlar. Markalaşma hedefi sürecinde de internet bizim için önemli bir araç. Bu konuda çalışmalarımız var.

Eklemek istedikleriniz...

Biliyorsunuz artık Bursa'da yapılan bir fuar var. Tüm arkadaşlarımızın bu fuara destek olmalarını istiyorum. Tabii ki mükemmelliği yakalamak zor, hatalarımız elbette ki olacak ama bu hataları elbirliğiyle çözebiliriz. Eğer Junioshow'u marka bir fuar haline getirebilirsek Bursa'nın ve sektörümüzün adını uluslararası arenada daha iyi duyururuz. Bunun için herkesten katkı bekliyoruz.

www.difakids.com
/Difakids
Difa Kids
0224 362 12 10
0532 567 96 44
info@difakids.com
Yunus Emre Mah. Kadife
Sok. No: 3 Yıldırım / Bursa

Sınai mülkiyet hakları

Erdem KAYA / Erdem Kaya Patent ve Danışmanlık A.Ş. Genel Müdürü

Hepimizin malumu olduğu üzere devletimizin, Cumhuriyetin 100. yılına yönelik vizyonunda 500 milyar dolar ihracat, kişi başı gelirin 25 bin dolar olması, dünyadaki ilk 10 ekonomi arasına girmek ve yılda 50.000 patent başvurusu yapmak gibi önemli hedefleri mevcut. Bu noktada dünyaca bilinen bir gerçek var: Katma değerli ürün ve hizmetler ortaya koyamayan ekonomiler "orta gelir tuzağına" düşüyor ve kişi başına gelirleri 10.000 dolar seviyelerinde sıkışıp kalıyor. Dolayısıyla, işletmeler olarak hem kendimiz hem de ülkemiz için artık AR-GE, inovasyon, tasarım, patent gibi kavramlara daha fazla kafa yormak, bunun neticesinde sizleri tercih sebebi ve kârlı kılacak yenilikçi çözümler üretmemiz gerekiyor. İşte fikri ve sınai mülkiyet kavramı da tam bu noktada devreye giriyor.

Sınaî mülkiyet haklarından en bilinenlerini; markalar, tasarımlar, patentler, faydalı modeller ve alan adları olarak sayabiliriz. Buna göre, sizi tercih sebebi kılan güçlü bir kurumsal kimlik ve tanıtım yoluyla ortaya çıkardığınız bir ibare ise (isim, logo) bunun taklit edilmemesi ancak marka tescili yaptırmanız halinde mümkündür. Eğer görselliği ile müşterilerinizi cezbeden yeni bir tasarım ortaya koyduysanız (bir desen çalışması ya da bir bebek patiği gibi) ve bunun aynısı ya da çok yakın benzerinin rakipleriniz tarafından kullanılmasını istemiyorsanız, bu durumda tasarım tescili almanız gerekmektedir. Burada güzel bir gelişme de var; bu yılın başında çıkan 6769 numaralı Sınaî Mülkiyet Kanunu, tescilsiz tasarım koruması diye bir kavramı getirdi. Bu sayede doğru yöntemlerle halka açılan tasarımlar, ilave bir masraf yapmadan 3 yıllık koruma elde ediyor.

İşlevselliği ile tercih sebebi olan, diğer bir deyişle teknik bir problemi çözen yeni bir çözüm, bir buluş ortaya koyduysanız, bu durumda da bir patent ya da faydalı model başvurusu size istediğiniz etkin korumayı sağlayacaktır. Eğer basit ama o güne kadar kimsenin fark edemediği bir buluş yaptıysanız, (Örneğin; cekete ilk defa iç cep eklemek) bu buluşu faydalı modelle 10 yıl boyunca koruma altına alabilirsiniz. Bir AR-GE süreci ile ortaya çıkan bir buluş yaptıysanız, (Örneğin; kendi kendini temizleyen kumaş ya da zamanla diz kısmı sarkmayan kot gibi) böyle bir buluşa 20 yıla kadar koruma sağlayacak bir patent alabilirsiniz. Buradaki bir diğer önemli husus ise, böyle yenilikçi ürünlerinizi başvuru öncesinde kesinlikle piyasaya sürmemeniz, halka açmamanız gerektiğidir. Aksi halde buluşunuzu koruma şansınız kalmayabilir. İlk defa sizin aklınıza geldiğini düşündüğünüz bir buluş pekâlâ bir başkasının aklına da gelmiş olabilir ve bu bir başkası bu buluş için hâlihazırda bir patent almış olabilir. Bu noktada yetkin bir patent vekillik firmasından bir ön araştırma hizmeti almanızı önemle tavsiye etmekteyim.

Bugünlerde "Marka tescili aldım ama hâlâ taklitler var" şeklinde şikâyetleri sıkça duymaya başladık. Burada unutmamamız gereken bir gerçek var: Sınaî mülkiyet haklarına yapılan tecavüzler şikâyete bağlı suçlardır. Dolayısıyla taklitleri engellemek için çalıştığınız patent vekillik firmasının avukatları aracılığıyla ilgili hukuk mekanizmasını harekete geçirmek sizin görevinizdir. Burada sorulması gereken bir diğer soru ise, "Tamam ama sizin tesciliniz ne kadar güçlü" konusudur. Eğer siz en başta patent vekillik firmanız tarafından doğru yönlendirilmediyseniz ve zaten dünyada olan bir tasarıma bir şekilde tescil aldıysanız, bu tescil size başkalarını engelleme yönünde hiçbir şey sağlayamayacaktır.

Son olarak, sınai mülkiyet haklarına ilişkin ciddi devlet destekleri de bulunmaktadır. Örneğin KOSGEB; patent, faydalı model ve tasarım tescil maliyetlerinin yarısını geri ödemektedir. TÜBİTAK; patent başvuru süreçlerindeki resmi harçları ödemektedir. Patentli bir ürün satıyorsanız kurumlar vergisi yarıya düşmektedir. Yine patentli bir ürünü üretmek istiyorsanız bu noktada KOSGEB'in ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın hibe makine-teçhizat yatırım destekleri mevcuttur. Bu örnekleri artırmak mümkündür. Bugün rakiplerine göre yenilikçi ürünler, özgün markalar ortaya koyan, ortaya koyduğu tüm yenilikçi ve özgün değerleri de sınaî mülkiyet hakları ile etkin şekilde koruma altına alan ve diğer taraftan da başkalarının tescilli sınaî mülkiyet haklarına dikkat ederek hareket eden işletmeler, hem kendileri için hem de ülkemiz için önemli değerler üretecek kurumlar olacaktır. Bu da sürdürülebilir ticari başarı ve kârlılığı beraberinde getirecektir.

ÖZEL TASARIMLI ÜRÜNLER ; KEMER PANTALON ASKISI ÇANTA ŞAPKA CÜZDAN KOLYE

EXCLUSIVE DESIGNS; BELT SUSPENDERS BAG HAT WALLET PURSE NECKLACE

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИЗАЙНЫ; РЕМЕНЬ ПОДТЯЖКИ ШАПКА СУМКА КОШЕЛЬКИ КОЛЬЕ

AN DİZAYN AKSESUAR TASARIM TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET LTD ŞTİ
YUNUSEMRE MAH. KÖKLÜ CAD. NO: 70/A YILDIRIM/ BURSA/ TÜRKİYE
TEL: +90 224 360 02 30 info@andizayn.com www.andizayn.com

İran ve Rusya açılımı

Var olan pazarları geliştirmek ve yeni pazarlarla dünyanın her kıtasında ticaret yapmak isteyen Bursalı bebe ve çocuk konfeksiyon sektörü temsilcileri, BTSO öncülüğünde Rusya ve İran'a yaptıkları gezilerden umutlu döndü.

Sektör İran için atakta

Bursa bebe ve çocuk giyim sektörü işadamları, yıllardır uygulanan ambargonun kalkmasıyla küresel ekonomiye entegre olmaya başlayan İran pazarına çıkarma yaptı. Sektör temsilcileri ülkenin ekonomik faaliyetlerinde daha fazla yer almak istiyor.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), İran'da önemli bir organizasyona imza attı. Bebe ve çocuk konfeksiyonu ile tekstil sektörü temsilcisi yaklaşık 130 iş insanı, Ekonomi Bakanlığı'nın UR-GE projeleri kapsamında özel uçakla gittikleri başkent Tahran'da yeni ticaret bağlantıları kurdu. Bursalı firmalar, 2 gün boyunca süren B2B görüşmelerinde 1500'den fazla İran iş dünyası temsilcisiyle iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Türkiye'nin üretim ve ihracat üssü Bursa, alternatif pazarlardaki potansiyelini BTSO'nun yurtdışı programlarıyla daha da güçlendiriyor. 4 yılı aşkın sürede Küresel Fuar Acentesi Projesi ile 5 binden fazla iş insanını 130 yurtdışı programıyla buluşturan BTSO, komşu ülke İran'a çıkarma yaptı. Ekonomi Bakanlığı'nın destekleriyle BURTEX kurumsal markası ile faaliyetlerini sürdüren Tekstil UR-GE Projesi firmaları ile 'Juniokids' markası ile bir araya gelen Bebe ve Çocuk Konfeksiyonu UR-GE Projesi üyesi iş dünyası temsilcileri, 80 milyonu aşkın nüfusu ile büyük ve önemli bir potansiyele sahip İran'da yeni ticaret köprüleri kurmak için harekete geçti.

Bursa Yenişehir Havalimanı'ndan özel bir uçakla İran'ın başkenti Tahran'a giden firmalar, İranlı sektör temsilcileriyle bir araya geldi. 70'e yakın firmanın yeni kreasyonlarını tanıttığı B2B görüşmelerinde İranlı tüccarlar ile UR-GE üyesi Bursalı üreticiler yeni iş bağlantıları kurdu.

7 SAATLİK YOL KAT ETTİLER

Bursa iş dünyası temsilcilerine İranlı sektör temsilcileri yoğun ilgi gösterdi. Bursalı firmalar, Tahran başta olmak üzere çeşitli kentlerden gelen işadamları ile bir araya geldi. Sabahın erken saatlerinde görüşmelere katılmak için salona gelen İranlı işadamları, Bursalı firmaların yeni kreasyonları ve tasarımlarıyla ilgili gün boyu bilgiler aldı. Etkinliğe Tebriz ve İsfahan kentlerinden gelen İranlı firma temsilcileri ikili iş görüşmelerine katılmak için yaklaşık 7 saatlik otobüs yolculuğunu göze aldı.

İRAN FIRSATLARLA DOLU BİR ÜLKE

BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuş, 'Bursa Büyürse Türkiye Büyür' vizyonuyla Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması için yoğun çaba sarf ettiklerini söyledi. İran pazarının Bursa iş dünyası temsilcileri için büyük fırsatlar taşıdığını kaydeden İsmail Kuş, 2016 yılında Bursa'dan İran'a yaklaşık 150 milyon dolar ihracat yapıldığını, İran ile ticaret yapan Bursalı firma sayısının ise 660'ın üzerinde olduğunu ifade etti.

2 GÜNDE 1500 İŞ GÖRÜŞMESİ

İş dünyasının alternatif pazarlardaki kabiliyetini artırmayı hedeflediklerini belirten İsmail Kuş, İran pazarının Bursalı tekstilciler için avantajlarla dolu olduğunu dile getirdi. Türkiye ile İran'ın benzer özellikler taşıdığını kaydeden İsmail Kuş, "Türk işadamlarının İran'da iş yapma şansı daha yüksek. İran'da

geçmiş dönemlerde ciddi bir ambargo vardı. Şu an önemli gelişmeler yaşanıyor ve İran ile Türkiye arasındaki devletler düzeyinde yapılan ziyaretler ve atılan ekonomik işbirliği adımları, yeni iş bağlantıları kurmamıza büyük katkı sağlayabilir. İran'da nüfusun yarısına yakınının Türkçe konuşuyor olması da en büyük avantajlarımızdan. 2 gün boyunca firmalarımızın 1500'den fazla firma temsilcisi ile ikili iş görüşmesi gerçekleştirmesi de önemli bir sonuçtur. Sektörlerimizin İran pazarında kalıcı oyuncu olması için adımlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz" dedi.

ATALAY: SEKTÖRÜMÜZ DENEYİM KAZANDI

Bebe ve çocuk konfeksiyonu sektörünün Türkiye'deki üretim üssü olan Bursa'nın, İran pazarında daha fazla yer alması gerektiğini belirten BEKSİAD Başkanı Halil Atalay da, "Firmalarımız İran'da önemli bir deneyim kazandı ve iş bağlantıları kurdu. İkili iş görüşmelerinin iki ülke arasındaki ticarete daha büyük katkılar sağlayacağına inanıyorum. Ekonomi Bakanlığı'na ve her zaman bizim yanımızda olan BTSO'ya canı gönülden teşekkür ediyorum" diye konuştu.

ÇİN'DEN MAL ALMAK İSTEMİYORLAR!

İranlı tüccarlar ise, ucuz Çin mallarının kalitesinden memnun olmadıklarını belirtirken, Türk tekstil ürünlerinden övgüyle söz etti. İran'da toptancılık yapan firma temsilcisi Abbas Karimpour, Türk ürünlerine büyük bir talep olduğunu söyledi. Artık Çin'den mal getirmek istemediklerini belirten Karimpour, ilk tercihlerinin Türk ürünleri olduğunu vurguladı.

İranlı firma temsilcisi Kudret Askeryan da, 6 yıldır Türk firmalarından ürün aldığını açıkladı. Çin, İtalya ve Brezilya gibi ülkelerin de İran pazarında var olmak istediğini, fakat Türkiye'nin kalitesi ile en çok tercih edilen ülkeler arasında olduğunu kaydeden Askeryan, Türkiye ile İran arasında ticaretin daha da gelişeceğine inandığını bildirdi.

İRANLI KADINLAR TÜRK ÜRÜNLERİNDEN MEMNUN

Organizasyona katılan firma temsilcisi Sümeyye Aslani ise, "Türk ürünlerine İranlı kadınlar özel ilgi gösteriyor, yeni modellerini ve tasarımlarını yakından takip ediyorlar. İran'da eskiden sadece belirli ürünler tercih edilirdi. Şimdi ise bebe ve çocuk konfeksiyonu başta olmak üzere tekstil alanındaki birçok ürün tercih ediliyor" ifadelerini kullandı.

GÖRÜŞMELER OLUMLU GEÇTİ

İkili iş görüşmelerine katılan Bursalı firma temsilcisi Şeref Aras, İranlı

tüccarla ortaklaşa güzel işler başaracaklarını belirterek, "Görüşmeler çok olumlu geçti. Çok sayıda firma temsilcisiyle görüşerek, ürünlerimizi tanıtma imkânı yakaladık. İran, Bursa için önemli bir pazar. Bu organizasyon sektörümüz için önemli bir başlangıç oldu. BTSO'ya iş dünyasına sunduğu katkılardan dolayı teşekkür ederim" dedi.

İran Bursa için fırsatlarla dolu

BTSO tekstil ve bebe çocuk konfeksiyonu sektörü temsilcilerini ağırlayan İran Türk Ticaret Merkezi Genel Müdürü Mehmet Ali Erkan, İran'da iç piyasanın Çin mallarından kendini çekmeye başladığını belirterek, "İran'da 'iyi mal Türkiye'den alınır' algısı hakim. Bu algıyı fırsata çevirmeliyiz" dedi.

BTSO öncülüğünde Ekonomi Bakanlığı destekleriyle gerçekleştirilen bebe ve çocuk konfeksiyonu ile tekstil sektörüne yönelik Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirme (UR-GE) projesi kapsamında Bursalı firmalar, İran pazarı konusunda önemli bir tecrübe kazandı. Bursa iş dünyası temsilcileri, 2 gün süren ve 1500'ün üzerinde İran iş dünyası temsilcisinin katıldığı ikili iş görüşmelerinin yanı sıra, temmuz ayında açılışı gerçekleştirilen İran Türk Ticaret Merkezi'ni ziyaret etti. BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuş'un liderliğindeki heyet, İran Türk Ticaret Merkezi Genel Müdürü Mehmet Ali Erkan tarafından ağırlandı.

"TÜRK ŞİRKETLERİ YEREL OYUNCU KİMLİĞİ KAZANIYOR"

Ticaret merkezlerinin, Türkiye'nin 2023 ihracat stratejisi hedefleri doğrultusunda şirketlerin dünyaya açılmasını sağladığı belirten BTSO Başkan Yardımcısı İsmail Kuş, Ekonomi Bakanlığı'nın ihracat noktasında sunduğu desteklerin firmaların dünyaya açılması için fırsat olduğunu söyledi. İsmail Kuş, "Bir ülkede ciddi bir aktör olmak için o pazarda mutlaka yerel oyuncu kimliği kazanmalıyız. Bu merkezlerle firmalarımız hedef pazarlarda yerleşik bir düzene sahip oluyor. BTSO olarak New York'ta Empire States binasına yakın bir konumda hayata geçirdiğimiz Türk Ticaret Merkezimiz de firmalarımıza büyük imkânlar sağlıyor. Bakanlığımızın maddi destekleriyle firmalarımız, Manhattan'da posta kutusu maliyetine showroom sahibi oldu" dedi.

4 FARKLI SEKTÖR, 57 FİRMA

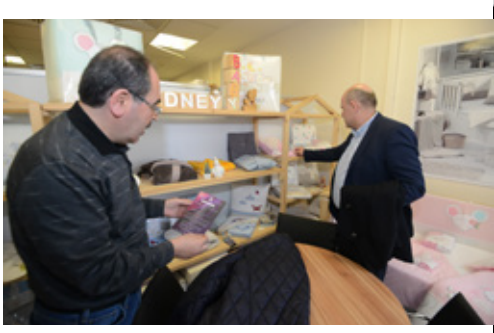
Türk Ticaret Merkezi'ndeki işyerlerini ziyaret eden Bursa heyetine bilgiler aktaran İran Türk Ticaret Merkezi Genel Müdürü Mehmet Ali Erkan da, yıl boyu ürünlerin sergilendiği ve 70 firma kapasitesi bulunan merkezde şu an 57 firmanın faaliyet gösterdiğini açıkladı. Erkan, merkezde hazırgiyim, tekstil, kimya ve mobilya sektörüne yönelik firmaların faaliyette olduğu bilgisini verdi.

"TÜRKİYE'Yİ ÖRNEK ALIYORLAR"

İran'ın geçtiğimiz yıl yeniden uluslararası piyasa ile entegrasyon sürecine girdiğini ifade eden Erkan, BM Nükleer Anlaşması çerçevesinde BM tarafından uygulanan yaptırımlar kalktıktan sonra belli alanlarda ekonomide yabancı firmaların ülkeye gelmeye başladığını kaydetti. İran'ın birçok ürünü yapabildiğini ifade eden Erkan, "Ülkenin ihtiyacı olanları yüzde 70'e kadar yapabiliyorlar. Ancak yüzde 30'unu yatırımlarla yapması gerekiyor. Sınırdaşımız olan ülkeye bütün sektörlerde yatırım imkânı mevcut. İmalat sanayi açısından yeterli değiller ve bu alanda gelişmek istiyorlar. Bu yönde de gerek AB ile entegrasyonu gerek yüzyıllardır bir arada yaşaması nedeniyle Türkiye'yi kendine örnek ülke seçmiş durumdalar" dedi.

Ülkede konfeksiyon sektörü için kota uygulandığını da açıklayan Erkan, ürün satan firmanın 2 yıl içinde yüzde 20 üretimini burada yapma zorunluluğu koştuğunu hatırlattı. Bu durumun Türkiye açısından önemli avantajlar barındırdığını ekleyen Mehmet Ali Erkan, şunları söyledi:

"Avrupa firmalarının burada bir an evvel üretime geçmeleri mümkün değil. Biz, Türk firmalarının burada fason olarak üretim yaptırıp, gerisi ile de İran pazarına girebileceğimizi düşünüyorum. Hazırgiyim firmalarımızın ardından tekstil firmalarının da üretim için İran pazarına gireceği anlamına geliyor. Bu potansiyeli kullanmamız gerekiyor. Öte yandan, iç piyasanın Çin mallarından kendini çekmeye başladığı da bir gerçek. İran'da 'İyi mal Türkiye'den alınır' algısı var. Ülkede yüzde 35'i Azeri olmak üzere yüzde 55 Türkçe konuşan bir nüfus var. Dizilerden Türkçe öğrenen çok insan var. Fırsatları değerlendirmemiz lazım."



AMBALAJDA KALİTENİN ADRESİ

Ve Bermu
Tekstil - Konfeksiyon - Ambalaj - Pazarlama
İthalat - İhracat Sanayi ve Ticaret LTD. ŞTİ.

Yunusemre Mah. Yenişehir Sk. No: 10 Yıldırım / BURSA
T. 0224 362 24 87 info@bermuambalaj.com.tr
www.bermuambalaj.com.tr

Rusya ile yeni dönem

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın Moskova'da 160 kişilik heyetle gerçekleştirdiği ikili iş görüşmeleri, Türkiye ile Rusya arasındaki ticarette yeni bir dönemin de kapılarını araladı.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın Uluslararası Rekabeti Destekleme (UR-GE) projesi ile KOSGEB destekli Küresel Fuar Acentesi kapsamında düzenlediği 'Türkiye – Rusya Ev Tekstili, Kumaş, Bebe ve Çocuk Modası Günleri' Rusya'nın başkenti Moskova'da yoğun bir katılımla gerçekleşti. Bugüne kadarki en geniş yurtdışı ikili iş görüşmeleri organizasyonu olarak kayıtlara geçen programda, Bursa'dan 75 firma açtıkları stantlarla ürünlerini sergileme fırsatı buldu. Rus firmalarının da büyük ilgi gösterdiği etkinlikte, yüzlerce iş görüşmesi yapıldı.

"RUSYA İLE TİCARETİMİZ ARTACAK"

UR-GE ve Küresel Fuar Acentesi projeleri kapsamında en geniş katılımlı etkinliğe imza attıklarını belirten BTSO Başkan Yardımcısı İsmail Kuş, "Katılımcı arkadaşlarımız da buradan gayet memnun ayrılıyor. Geçmişte Rusya ile yaşanan sorunların ardından ticari ilişkilerimizde ciddi bir kan kaybı yaşamıştık. Bursa iş dünyası olarak düzenlediğimiz organizasyonlarla ilişkilerimizi 1 milyar dolar olarak hedeflediğimiz seviyelere taşımak istiyoruz" dedi. Tekstil ile birlikte farklı sektörlerin de Rusya'daki ticaretini artırmak istediklerini ifade eden İsmail Kuş, "Moskova'da bakan yardımcısı ile ticaret ve sanayi odası yetkililerinin katılımıyla önemli bir görüşme gerçekleştirdik. Atacağımız ortak adımlar ve düzenleyeceğimiz özel organizasyonlarla ticarette yeni bir dönemin de kapılarını aralamış olduk. Bu tür etkinliklerle birlikte ekonomik ilişkilerimizi en üst noktaya taşıyacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

YENİ İŞBİRLİĞİ OLANAKLARI DEĞERLENDİRİLDİ

BEKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halil Atalay da, Rusya ziyaretiyle ilgili olarak şunları söyledi: "Rusya hem sektörümüz hem de ülkemiz için en önemli pazarların başında geliyor. Her ne kadar son yıllarda yaşanan bazı olumsuz gelişmelerden ötürü iki ülke arasındaki ticaret azalsa da, atılan son adımlarla ilişkilerin eski günlere geleceğine, hatta daha iyi seviyelere ulaşacağına inanıyoruz. Bu ziyaret ile de iş potansiyellerini ve yeni

işbirliği olanaklarını değerlendirme fırsatı bulduk. Yüzyıllara varan kültür ve tarihi paylaşımlarımızı, gelecekte ekonomik alanda çok daha ileri seviyelere taşımak istiyoruz" ifadelerini kullandı.

DOĞRUDAN İHRACAT İÇİN BÜYÜK FIRSAT

Organizasyon kapsamında stant açan AKM Tekstil firmasının sahibi Ahmet Mustafa Işıkcan, Rusya pazarında daha etkin bir konuma gelmek istediklerini belirterek, "Çok verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Önümüzdeki süreçte bu tür etkinliklerin devam etmesini bekliyoruz" dedi.

Kardelye Bebe Firması sahibi Ayşe Akgül de, "Daha önce Rusya'ya aracı firmalarla ihracatımız olmuştu. Bu tür etkinlikler kapsamında artık doğrudan ihracat yapma fırsatına sahibiz. Bu kapsamda yapılan çalışmalar için BTSO'ya ve Ekonomi Bakanlığımıza teşekkür ederiz" ifadelerini kullandı.

RUSYA'DAN BURSA'YA İŞBİRLİĞİ TEKLİFİ

Öte yandan, Moskova Bölgesi İnovasyon ve Tasarım Bakan Yardımcısı Nadezhda Karisalova, aralarında Moskova Ticaret ve Sanayi Odası yetkililerinin de bulunduğu bir heyetle BTSO Başkan Yardımcısı İsmail Kuş ve BTSO Meclis üyeleriyle ikili iş görüşmelerinin gerçekleştirildiği World Trade Center'da bir araya geldi. Bursa iş dünyasını vizyonundan dolayı kutlayan Karisalova, "Burada çok efektif bir proje yapıldı. Bu tür etkinliklerin daha fazla tekrarlanması gerekiyor. Türkiye ile Rusya, iki ülke dost ve partner ülke. Bursa şirketlerinin Rusya'ya gelmesinde, Rus firmalarının da Bursa'ya gelmesinde daha fazla çaba göstermeliyiz" dedi.

Karisalova, Moskova Ticaret Odası'nın BTSO ile işbirliği yapmak istediğini de belirterek, Bursa iş dünyası ile ticari ortaklıklar için büyük çaba sarfedeceklerini kaydetti.

Bebek giyim ihracatı yükselişte

Hazır giyimin alt sektörlerinden olan bebek ve çocuk giyim sektörü, uluslararası piyasada çevre, sağlık, kalite gibi konulardaki iddialı pozisyonuyla ihracatını artırmaya devam ediyor.

Tekstil ve hazır giyim sektörü, gayri safi yurtiçi hasıla, sanayi üretimindeki pay, ihracat, ekonomiye sağladığı net döviz girdisi, istihdam ve yatırım gibi makroekonomik büyüklükler açısından Türkiye'nin en önemli sektörlerindendir. Türkiye bebek ve çocuk hazır giyim sektörü de, net ihracatçı niteliğinde olan bir sektör olmasının yanında ciddi bir istihdam potansiyeli de barındırmaktadır. Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründeki geleneksel sanayi ve ihracat başarısı, bu sektöre de yansımış durumdadır. Dünya standartlarında üretim yapma yeteneği olan sektörün, etkili tanıtım, pazarlama ve pazara giriş faaliyetleri ile birlikte, şu andaki ihracat miktarının çok daha üzerinde bir ihracat başarısı elde edebileceği değerlendirilmektedir.

Çocuklar ve yetişkinler tarafından kullanılan birçok hazır giyim ürünü, aynı detaylı GTİP altında sınıflandırıldığı için, çocuklar için olan hazır giyim ürünleri ile yetişkinler için üretilmiş hazır giyim ürünlerinin dış ticaret verileri ayrıştırılamamaktadır. Dolayısıyla Türkiye'nin bir bütün olarak bebek ve çocuk hazır giyim sektörü ihracatı, sadece bebek hazır giyim ihracatından en az birkaç kat daha fazla olup, net olarak hesaplanamamaktadır.

ÜRETİMİN MERKEZİ BURSA

Bebek giyim sektörü, ülkemizde özellikle son 20 yılda gelişme kaydeden bir sektör konumundadır. Sektördeki firmalardan bazılarının hem yetişkinler hem de bebek ve çocuklar için üretim yaptığı, bazılarının ise yalnızca bebek giyimi üzerinde uzmanlaştığı görülmektedir. Üreticilerin büyük bir bölümü Bursa, İstanbul, Denizli ve İzmir'de olup, bebek ve çocuk giyiminde başı çeken il Bursa'dır. Aynı zamanda ülkemiz, dünyanın önemli pamuk üreticilerinden birisidir. Bu çerçevede bebek giyim ticaretinin temelini oluşturan pamuktan örme ve örülmemiş bebek eşyaları ve aksesuarları üretiminde do-

Dünya Bebek Giyim İhracatı (1000 $)

	İhracatçı Ülkeler	2014	2015	2016	15-16 Değişim	2016 Pay
	Dünya Toplam	10.179.623	8.736.557	9.621.994	10,13%	100,00%
1	Çin	3.467.310	3.229.964	2.948.813	-8,70%	30,65%
2	Bangladeş	veri yoktur	284.567	1.166.198	309,81%	12,12%
3	Hindistan	1.006.426	945.527	1.092.376	15,53%	11,35%
4	Vietnam	256.225	237.912	350.135	47,17%	3,64%
5	Kamboçya	274.327	256.165	282.566	10,31%	2,94%
6	Fransa	315.397	272.464	270.199	-0,83%	2,81%
7	Türkiye	220.801	231.122	269.553	16,63%	2,80%
8	İspanya	240.143	239.474	269.350	12,48%	2,80%
9	Endonezya	242.984	264.070	248.508	-5,89%	2,58%
10	Sri Lanka	187.880	206.225	242.294	17,49%	2,52%

Türkiye Bebek Hazır Giyim İhracatı (1000 $)						
	İthalatçı Ülkeler	**2014**	**2015**	**2016**	**15-16 Değişim**	**2016 Pay**
	Dünya Toplam	220.801	231.122	269.553	16,63%	100,00%
1	İspanya	28.018	28.418	32.806	15,44%	12,17%
2	Almanya	29.208	25.584	30.521	19,30%	11,32%
3	Irak	19.200	31.924	28.904	-9,46%	10,72%
4	Birleşik Krallık	21.498	20.844	20.644	-0,96%	7,66%
5	İran	1.846	1.656	18.790	1034,66%	6,97%
6	Fransa	12.626	7.772	10.118	30,19%	3,75%
7	Ukrayna	2.927	6.249	9.502	52,06%	3,53%
8	Kırgızistan	6.893	6.339	8.179	29,03%	3,03%
9	Hollanda	7.875	6.879	7.835	13,90%	2,91%
10	Libya	6.144	11.100	7.731	-30,35%	2,87%

ğal rekabet avantajına sahiptir. Sektör esnek üretim yapısıyla değişen talep ve ihtiyaçlara süratle cevap verebilen kapasiteye sahiptir. Türkiye bebek hazır giyim sektörü insan sağlığına zarar vermeyen malzeme ve üretim süreçlerine hakimdir ve bu özelliği ile bazı rakiplerine göre ön plana çıkmaktadır. Dünya bebek hazır giyim ürünleri ihracat istatistiklerine göre, toplam ihracat 2016 yılı itibarıyla 9 milyar 621 milyon dolardır. Sektörde en fazla ihracat yapan ilk üç ülke sırasıyla Çin, Bangladeş ve Hindistan'dır. Türkiye, dünya bebek hazır giyim ihracatı yapan ülkeler arasında 7. sırada yer alan, sektörde güçlü ve iddialı bir ülke konumundadır. Son üç yıllık dönemde dünya ihracatında bir miktar daralma yaşanmasına rağmen ihracatını istikrarlı şekilde arttırmayı başarmıştır. Ülkemiz 2016 sonu itibarıyla sektördeki ihracatını 270 milyon düzeyine yükseltmiştir. 2017 yılı verileri kesinleştiğinde Fransa'nın bir basamak geriye düşerek 6. sıradaki yerini Türkiye'ye bırakacağı beklenmektedir.

Dünya bebek hazır giyim ürünleri ithalat istatistiklerine göre, toplam ithalat 2016 sonu itibarıyla 9 milyar 858 milyon dolardır. Sektörde en fazla ithalat yapan ilk üç ülke sırasıyla Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık ve Fransa olmuştur. Ayrıca bebek hazır giyim ürünlerinde dünyanın en fazla ithalat yapan ilk 10 ülkesine bakıldığında, bunlardan 6'sının Avrupa'da yer aldığı ve Suudi Arabistan ile birlikte toplam 7 ülkenin Türkiye'nin 3-4 saatlik uçuş süresi çemberinde ve yakın coğrafyasında yer aldığı görülmektedir.

Türkiye'nin bebek hazır giyim ihracatı 2016 sonu itibarıyla 269,5 milyon dolar olmuştur. Türkiye'nin sektörde en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke sırasıyla İspanya, Almanya ve Irak olurken, son üç yıllık dönemde toplam ihracatın istikrarlı şekilde artış kaydettiği görülmektedir. Avrupa pazarına gerçekleştirilen ihracatta 2015 yılında bir duraksama izlenirken, 2016 yılında rakamların yükseldiği görülmektedir. Diğer yandan Ukrayna ve İran pazarlarında önemli düzeylerde pazara giriş başarısı elde edildiği dikkati çekmektedir.

Ülkemizin bebek hazır giyim ithalatı ise 2016 sonu itibarıyla 65 milyon dolar olmuştur. Türkiye bu sektörde yaklaşık olarak 205 milyon dolar dış ticaret fazlası vermekte ve net ihracatçı konumundadır. Buna ek olarak, ülkemizin bebek hazır giyim ithalatı 2016 yılında %6 düşüş kaydetmiştir. Bu sektörde en fazla ithalat yaptığımız ilk üç ülke sırasıyla Bangladeş, Çin ve Hindistan olmuştur. Çin'den yapılan ithalat %34 azalış kaydederken, Bangladeş'ten yapılan ithalat %12,5 oranında artmıştır.

Türkiye'nin 2016'da gerçekleştirmiş olduğu bebek hazır giyim ihracatı incelendiğinde, en fazla ihracat yapılan ürün grubunun 611120 kodlu "pamuktan giyim eşyaları" olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunda bir önceki yıla göre %22,5 artış kaydedilmiş olup, bu ürün grubu toplam ihracatın %56 gibi büyük bir bölümünü teşkil etmektedir. İkinci sırada yer alan ürün grubu 620920 kodlu pamuktan giyim eşyası ve aksesuarlardır. Bu ürün grubunda 2016 yılında 58 milyon dolar ihracat gerçekleştirilmiş olup, bir önceki yıla göre %24,5 artış kaydedilmiştir.

Türkiye Bebek Hazır Giyim İhracatı (1000 $)						
Ürün Kodu	**Ürün İsmi**	**2014**	**2015**	**2016**	**15-16 Değişim**	**2016 Pay**
Ürün Kodu	Bebek Hazır Giyim	220.801	231.122	269.554	16,63%	100,00%
611120	Bebek İçin Giyim Eşyası; Pamuktan	124.555	124.106	152.141	22,59%	56,44%
620920	Bebek İçin Giyim Eşyası ve Aksesuar; Pamuktan	46.890	46.585	57.996	24,50%	21,52%
620990	Bebek İçin Giyim Eşyası ve Aksesuar; Dokunabilir Diğer Maddeden	18.405	31.901	26.451	-17,08%	9,81%
611190	Bebek İçin Diğer Giyim, Aksesuarı; Dokunabilir Diğer Maddeden	11.045	9.728	12.801	31,59%	4,75%
611130	Bebek İçin Giyim Eşyası; Sentetik Liften	10.459	10.584	10.705	1,14%	3,97%
620930	Bebek İçin Giyim Eşyası ve Aksesuar; Sentetik Liften	9.447	8.218	9.460	15,11%	3,51%

Fasonculuk üreticiyi geliştiriyor

Birçok ülkenin ekonomik kalkınmasında büyük rol oynayan fasonculuk, artık Türkiye'de de üretimin en önemli aktörlerinden biri oldu. Bursa'dan büyük konfeksiyon markalarına fason üretim yapan imalatçılar, kurumsal şirketlerle çalışmanın kendilerini geliştirdiğini söylüyor.

Fasonculuk ekonomide yıllarca olumsuz bir kavram olarak algılandı. Ancak, fasonculuğun ekonominin gelişmesinde önemli bir enstrüman olduğu olgusu Türkiye'de de yerleşmeye başladı. Türkiye'de fason üretim, ihracata dayalı kalkınma modelinin benimsendiği 1980'den sonra başladı. Yine aynı dönemde fason üretimde öncülüğü tekstil ve konfeksiyon sektörleri aldı. Tekstil ve konfeksiyon sektörünün gayri safi milli hasıla içindeki payı yüzde 8 olarak tahmin ediliyor. Bu hesaplamaya göre, sektörde yaklaşık 32 milyar dolarlık üretim, 20 milyar dolarlık da ihracat yapılıyor. Tekstil ve konfeksiyon ihracatçılarının yüzde 50'sinin yabancı markalara üretim yaptığı düşünülüyor. Bu da sektörde fason üretimin yaklaşık 10 milyar dolar düzeyinde olduğunu gösteriyor.

Bursa'da da tekstil ve konfeksiyonda fasonculuk gözde bir sektör haline geldi. Üretimin fazla konuşulmayan bu yüzünde, özellikle son yıllarda Bursa'dan önemli ulusal firmalara fason üretim yapan şirketler, bu işin geldiği noktayı anlattı...

Taner Merden / Baby Center

TECRÜBELERİ BİZE YOL GÖSTERİYOR

Baby Center Genel Müdürü Taner Merden, kurumsal büyük şirketlere 7 yıldan beri dönem dönem fason üretim yaptıklarını belirterek, "Kurumsal firmalara yaptığımız üretim bazen yüzde 30'ları bulabiliyor. Fakat genelde yüzde 50'nin üzerinde kendi markamıza üretim yapıyoruz" dedi.

Bu markaların işin dünya çapında nasıl yapılacağını bildiklerini kaydeden Merden, "İşin en başı olan AR-GE'den başlayarak ürünün paketlenmesine kadar kısmını çok iyi organize etmişler. Bu tecrübeyi edinmenin yolunun da bu tür firmalarla çalışmaktan geçtiğini düşünerek, o firmalarla işbirliğine girdik ve onların etiketiyle ürün yapmaya başladık. Bu şirketlerle çalışmanın en büyük avantajı; dünyada bu iş tam manasıyla profesyonel olarak nasıl yapılıyor, bunu gözlemleyebiliyorsunuz. En büyük dezavantaj ise kârlılık. Fakat bugün baktığımızda çocuklarımızın eğitimi için hepimiz çok ciddi paralar harcıyoruz. Şirketlerimizin de her zaman eğitime ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Sonuçta iyi şeyler yapmak istiyorsak ki daha iyisi her zaman olacaktır, buna ulaşmanın yolu da eğitime önem vermekten geçiyor" diye konuştu.

Merden, şöyle devam etti: "Bu dönemde şirketlerimiz kârlılıktan uzak, belki maliyetine bile işler yapmak zorunda kalacak, ancak bu firmaların bize, çalışanlarımıza kattıkları bence çok daha değerli. Firma olarak bugüne kadar her zaman en iyisini yapmak için mücadele ettik ama en iyisi sizin bildiğiniz kadar oluyor. Fakat bu işi kurumsal olarak yapan firmaların tecrübeleri size gösteriyor ki aslında en iyisi sizin düşündüğünüz gibi değil, çok daha fazla kriter var. Bunu öğrenmenin yolu da bu markalarla çalışmaktan

geçiyor. Bugün kriterlerini çok daha üst noktaya çıkarmış firmalarla çalışmak üzere planlar yapıyoruz. Dünyaca ünlü markalar bunlar içerisinde yer alıyor. Markamızla yaptığımız üretimimizin haricinde; eğitimimizi, bilgi ve tecrübemizi daha yükseğe çıkaracak şirketlerle çalışmayı hedefliyoruz."

Mümin Hacıhüseyin / Mesutto

SİZİ BÜYÜTÜP GELİŞTİRİYORLAR

Mesutto Genel Müdürü Mümin Hacıhüseyin, 2,5 yıldır büyük markalara etiketli üretim yaptıklarını belirterek, "Şu anda kapasitemizin yüzde 50-60 oranında bu şirketlere üretimimiz var. Yüzde 40 dolayında da kendi markamızla koleksiyonlarımızı sattığımız bir pazar var. Bu markalarla çalışmanın en büyük artısı, sizleri büyütüp geliştirmeleri. Fakat büyürken planlamayı doğru kurgulamak lazım" dedi.

Türkiye'deki büyük markaların vergi rejiminden dolayı ürünleri daha cazip hale ürettirmek için artık yerli üreticiye ihtiyaç duyduklarını kaydeden Hacıhüseyin, "Bugün yerli üretici Çin ya da Bangladeş'teki üretimden daha cazip hale gelmeye başladı. Bebe çocuk konfeksiyonunda da üretim merkezi Bursa olduğu için, bu markalar Bursa'yı tercih ediyor. Bu markalarla çalışmanın en büyük artısı, öncelikle firmanıza çekidüzen veriyorlar. Tabii onların da global olabilmeleri için tüm üretim süreçlerini doğru ayarlamaları önemli. Bunun için de doğru üreticilerle çalışmaları gerekiyor. Doğal olarak, doğru üreticinin dünyadaki tanımı neyse; doğru kumaşlar, doğru dikiş teknikleri, test değerliyle üretim yapmak gibi birçok şeyi dünya standartlarında yapmanız lazım. Bu markalarla çalışmanın tüm bu konularda bize çok büyük artısı oldu, ciddi eğitim desteği aldık. Eksi yönü ise, bunlar çok büyük ve agresif şirketler. Bugün rüzgarın yönü bizden yana esse de bir yıl sonra vergi politikası ya da farklı bir üretici ağı kurduklarında bizden vazgeçebilirler. Handikap bu. Fakat biz kendimizi bu seviyeye taşıdığımızda ve doğru üretici konumuna ulaştığımızda, kendi markamızla da pazarda rahatlıkla yer bulabiliriz. Ve biz işin olumsuz taraflarından daha çok olumlu yönlerine bakıyoruz" diye konuştu.

Bu firmalarla çalışabilmek için üretimi doğru planlamanın yanında finansmanı da doğru planlamak gerektiğini açıklayan Hacıhüseyin, "Finansmanınızın güçlü olması da önemli. Bizim ölçeğimizdeki firmalar için çok hızlı pozisyon açıyorlar ve bir anda hızlı bir ciro artışı sağlayabiliyorsunuz. Şirket olarak son üç yılda yüzde 100 oranında büyüdük. Fakat artık büyümeye değil daha kârlı işlere odaklanmaya yöneldik. Üretimde, mal alımında kârlılığı yakalamanın peşindeyiz. Verimliliğe oynuyoruz" diye konuştu.

Serkan Çetintaş / Bebekevi

KURUMSALLAŞMA YOLUNDA BİZE KATKI SAĞLADI

Bebekevi Genel Müdürü Serkan Çetintaş, 1,5 yıldır ulusal markalara fason üretim yaptıklarını bildirerek, "Çalıştığımız firma kurumsal olduğu için bütün imalat altyapısını, planlamayı oturtmuş durumda. Bu da bize büyük avantaj sağlıyor. Güvenli ürün için çok ciddi testler istiyor. İş güvenliği ile ilgili tüm standartları 3 ay içinde tamamladık. Bizi bir üst seviyeye çıkardı. Kârlılığın haricide planlama ve şirketin geleceği açısından bu şirketlerle çalışmak büyük avantaj" dedi.

Firma ile çalışmaya başlamaya kadar geçen sürecin zorlu olduğunu anlatan Çetintaş, "Uymayan ürünleri almıyor. Bu bizim için avantaj ama süreç zorlu geçiyor. Bizim alt tedarikçilerimizde bu sistem oturmamış olabiliyor. Biz de buna uygun firmaları bulmaya çalışıyoruz ve terminler uzayabiliyor. Üstelik alt tedarikçiler de buna direniyor. Ürünü zamanında yetiştiremezseniz ciddi yaptırımlar var, planlamayı iyi yapamazsanız zarar edebilirsiniz. Dönemsel ürünler yakalandığı zaman bu firmalarla çalışmanın iyi kârları var. AR-GE'ye yönelik ürünler daha çok kazandırıyor. Bu markaya ürününüzü, her şeyiyle kendinize üretim yapıyor gibi yapıyorsunuz. Üreticiler bir kısmını buna ayırırlarsa nakit döngüsü sağlayabilirler. Bu tarz firmalarla çalışarak kendimizi geliştirmek istiyoruz. Üretim planlaması, kalite ve kurumsallığa götüren bir sistemi var. Bu da ihracat açısından çok önemli. Şirketler, imalat yapan ayrı bir ekip kurarak bu işi yürütebilir ve ciddi kârlar elde edebilirler" diye konuştu.

Mehmet Bayezit/ Miniworld

DAHA PROFESYONEL BAKIYORLAR

Miniworld Genel Müdürü Mehmet Bayezit, daha önce 1,5-2 ay kadar ulusal bir markaya fason üretim yaptıklarını, fakat şu anda bu alanda çalışmadıklarını belirterek, "Bu yönde çalışmak için önce 6 ay kadar bir ön hazırlığımız sürdü. Hem bizde hem de alt fasonculara çeşitli denetimler yaptılar. İstediklerini temin ettik. Ödemelerle ilgili sıkıntı da yaşamadık. İş konusunda bize katkı sağlayan bir süreçti. Kalite odaklı çalışıyorlar. Güvenliği üst seviyede tutuyorlar. Bize kalite konusunda yol çizdiler. Bizden daha profesyonel bakıyorlar" dedi.

Bayezit, firmanın kendileriyle çalışmaya devam etmek istediklerini vurgulayarak, "Devamını, tekrarını istediler. Para da kazandırıyorlar. İlk başta sundukları şartlar güzel geliyor ama sonra bazı sorunlar çıkabiliyor. Detaylar geldikçe de kâr azalmaya başlıyor. Sonucu bizi çok mutlu etmedi. Kendi markamızla büyüme hedefimiz olduğu için onlarla çalışmayı bıraktık" diye konuştu.

Çeyrek asırdır nakış işliyor

Bursa'nın ilk nakış firmalarından Naktaş Nakış'ın Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yıldırım, 68 yaşında olmasına rağmen hâlâ ilk günkü azim ve istekle 25 yıldır sektöre katma değer sağlayan işlere imza atıyor.

Naktaş Nakış, Bursa'nın ilk nakış firmalarından. 1993 yılında 5 ortaklı olarak kurulan şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olan 68 yaşındaki Mehmet Yıldırım, sektörün Bursa'daki duayenlerinden. 26 yaşında Sümerbank'ta araştırma-geliştirme mühendisi olarak iş yaşamına başlayan Yıldırım, Çanakkale suni deri fabrikasında da 8 yıl çalıştıktan sonra, kendi işini yapmaya karar verip 1993 yılında Naktaş Nakış'ı kurmuş.

Gülbebe'nin sahibi Mustafa Gürses'in de desteğiyle bir makine alarak nakışçılığa ona ürün yaparak başladıklarını kaydeden Yıldırım, "Küçük sermayelerin kolay iş yapamadığı bir dönemde 5 küçüğün bir büyük sermaye oluşturacağını düşünerek, yeni bir sektöre adım

atalım diyerek Naktaş'ı kurduk. Zaman içinde şirketimiz gelişerek büyüdü ve bugünlere geldi. Ben şu anda 68 yaşındayım. Ama hâlâ çalışmayı çok seviyorum. Yaptığım bir ürünü insanların beğenmesi bana hayat veriyor. Bugün 10 kişilik kadromuzla sabah 8.30, akşam 18.30 çalışıyoruz. Dönem dönem iş yoğunluğuna bağlı olarak dışarıdan fason destek de alıyoruz" dedi.

AĞIRLIK EV TEKSTİLİNDEN BEBE VE ÇOCUĞA KAYIYOR

Bebe çocuk konfeksiyon sektörüne iş yaparken, bir müşterilerinin perdeye yönelik tek renkli bir ürün çalışmalarını istemeleri üzerine perde sektörüne de girdiklerini belirten Yıldırım, şöyle devam etti:

"Güneşliğin eteğine işleme yaparak İstanbul Sultanhamam piyasasına da iş yapmaya başladık. Bu sektöre daha

ucuz birim fiyatlarla çalışılmasına rağmen o dönem bize çok bereketli geldi. 1993'te bir makinemiz varken sonraki yıl 3 makineye, 95'te de 6 makineye çıktık. Sektörün birkaç firmasından biri olduk. Fakat zaman içinde bizim güneşliğin eteğine yaptığımız figürü herkes yapmaya başladı. Bu sefer de fiyatlar düştü ve farklı arayışlara girdik. Ve ev tekstilinde perde sektöründe çalışmalarımıza devam ettik. Aynı dönem pullu perdeler nakışta ilgi görmeye başlamıştı. Ona yönelmemiz gerektiğini düşünüyorduk fakat elimizdeki

makineler bunun üretimine uygun değildi ve bir aparatı olmadığından dolayı iş görmüyordu. Bunun üzerine yaptığım araştırmalarda Güney Kore'de bir firmanın bu tarz bir ürün yaptığını öğrendim. O sırada yeni bir makine almanın bedeli 40 bin dolarken, bunu her makine için 600 dolar ile toplamda da 9000 bin dolara çözümledik. Bu şekilde çalışmalarla yıllar geçti. Şu an bu makinelere kordon aparatı takılarak kordoneli hayal tül ürünleri yapıyoruz. Düz olan makinelerimiz, bu aparatların takılmasıyla yeniden bir katma değer oluşturdu. Şu anda kordoneli ürünler iyi gidiyor. Şu anda da bebe çocuk hazır giyimciler kendi ürünlerini bizim yaptığımız bu dokunuşlarla süslüyorlar. Ve gelinen noktada ev tekstilinden çocuk sektörüne doğru bir yönelişimiz söz konusu. Umuyorum ki sektördeki tüm arkadaşlarımız bizim bu yaptığımız ürünlerle daha hızlı tanışırlar ve katma değerli, güzel ürünlerin yapılmasına biz de destek veririz. Konfeksiyon ürünlerine yaptığımız bu dokunuşların o ürünlerin beğenisini ve albenisini artırdığına inanıyoruz. Kendimizi bu sektörün bir parçası olarak görmekten mutluluk duyuyoruz."

Mehmet Yıldırım, hedeflerinin nakış ağırlığı olan ürünleri geliştirmek olduğunu vurgulayarak, "Bu anlamda tamamen makineye nakış ağırlıklı işlemleri koymak suretiyle başka dış girdilere fazla ihtiyaç olmamak kaydıyla bir çalışmanın içindeyiz. Yani katma değeri sadece nakış olan ürünlere ağırlık vermek. Mesleğimizin en yoğun ve aktif olduğu bir dönemi yakaladığımıza inanıyorum. Bu durumun gelecekte farklı iplikler ve renkli çalışmalarla gelişeceğini düşünüyorum" diye konuştu.

HEP FARKLI ŞEYLER YAPTIM

Sürekli yeni ve farklı şeyler yapma peşinde olduğunu dile getiren Yıldırım, şunları anlattı:

"Bu özellik insanı daha başarılı hedeflere götürüyor.

Nakışçılıkta desen bilginizin çok iyi olması lazım. Önceleri dışarıya desen yaptırarak çalışıyorduk. Bir gün bu deseni yapmayı öğreneceğim dedim, yaşım 58. O güne kadar bilgisayarın tuşuna basmış değilim. Ve desenci bir arkadaşımızdan sabah 8 ile 10 saatleri arasında ders almaya başladım. Ve 15 günde desen programını öğrendim. Nasıl ki bir arabada sürücü çok önemliyse, bizde de deseni bilmek bu işin en önemli noktalarından."

Üniversite mezunu 2 çocuğunun farklı alanlarda çalıştığını bildiren Yıldırım, "Eğer bu işi layıkıyla yapacak, elini taşın altına koyacak bir genç bulsam, ona bir evlat gibi işin geleceğini anlatabilirim. Fakat şu anda böyle bir kimse yok. Ben bu işi ne kadar götürebilirsem o kadar gidecek. Gücümün yettiğince ekonomiye son ana kadar katkı koymaya devam etmek istiyorum. Bunu da bizi üniversitede okutmuş, bugünlere getirmiş ülkeme, devletime bir borç olarak görüyorum" şeklinde konuştu.

Çalışma hayatının ayrılmaz parçası: Arabuluculuk

Av. Esra AKÖZEK

Arabuluculuk, hukuk uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ile alternatif bir uyuşmazlık çözüm yolu olarak ülkemizde uygulanmaya başlanmıştır. Arabuluculuk, sistematik teknikler uygulayarak görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, uzmanlık eğitimi almış tarafsız ve bağımsız üçüncü bir kişinin katılımıyla ve ihtiyari olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak tanımlanmaktadır.

Ülkemizde yargının her geçen gün artan iş yükü nedeniyle, oldukça uzun süren yargısal süreç de nazara alındığında, ülkemizin böyle alternatif bir çözüme ihtiyacı olduğu da bir gerçektir. Bu nedenle, arabuluculuk kurumunun ülkemize kazandırılması son derece yerinde olmuştur. Nitekim arabuluculuk kurumu, İş Mahkemeleri Kanunu ile getirilen yeniliklerle iş hayatı için alternatif bir çözüm yöntemi olmanın ötesine geçmiş ve iş hayatını ilgilendiren bazı alanlarda zorunlu hale gelmiştir. Yeni İş Mahkemeleri Kanunu'nda çalışan ve işveren ilişkilerini etkileyen çok önemli değişiklikler bulunmaktadır. Bu değişikliklerin bundan sonra iş hayatını etkilemesi ve şekillendirmesi kaçınılmaz bir durumdur.

ARABULUCULUK ARTIK BİR DAVA ŞARTI

İster bireysel iş sözleşmesine ister toplu iş sözleşmesine dayansın işçi ve işveren arasındaki alacak, tazminat ve işe iade davalarında arabulucuya başvurulması dava şartı oldu. Arabuluculuk süreci sonunda taraflar anlaşamazsa, anlaşmaya varılamadığına ilişkin son arabuluculuk tutanağı dava dilekçesine eklenmek suretiyle dava açılabilir. Bu tutanak dava dilekçesi ile birlikte mahkemeye sunulmazsa, mahkeme tutanağı sunmak için bir hafta kesin süre verir. Tutanak mahkemeye sunulmazsa, dava usulden reddedilir. Arabulucuya hiç başvurmadan dava açılırsa, mahkeme dava şartı yokluğu sebebiyle davayı reddeder.

İş kazası ve meslek hastalığından kaynaklanan maddi ve manevi tazminat davalarında ve bunlarla ilgili rücu davalarında ise arabulucuya gitme zorunluluğu yoktur.

SGK'YA BAŞVURU ZORUNLULUĞU VAR

Bu aslında yeni bir düzenleme değil. Daha önceden getirilen bu zorunluluk yeni yasa ile de korunmuş durumda. Hizmet tespit davası hariç olmak üzere, SGK kurumuna karşı dava açmadan önce SGK'ya başvuru yapma zorunluluğu var.

Kıdem tazminatı, ihbar tazminatı, yıllık izin ücreti, kötü niyet tazminatı ve eşit davranma ilkesine aykırılıktan kaynaklanan tazminat alacaklarında zamanaşımı süresi artık 5 yıldır. Yasa ile yapılan değişiklikten önce bu alacaklar için zamanaşımı süresi 10 yıldı.

İŞE İADE DAVASINDA SÜRE DEĞİŞİKLİKLERİNE DİKKAT!

Artık, işe iade davası açmadan önce arabulucuya başvurmanın zorunlu olduğunu açıklamıştık. Arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılamaması halinde, işçi son tutanağın düzenlendiği tarihten itibaren iki hafta içinde iş mahkemesinde dava açmak zorundadır. Bu süreyi geçirdikten sonra dava açılması durumunda dava, hak düşürücü sürenin geçmiş olması sebebiyle reddedilecektir.

Kısaca özetlemek gerekirse; arabuluculuk kurumunun ülkemize kazandırılmış olması son derece güzel bir gelişmedir. Uyuşmazlıkların arabuluculuk yolu ile çözümlenmesinin pek çok faydası bulunmaktadır. Öncelikle, arabuluculuk süreci yargısal süreçten çok daha kısa sürmektedir. Yine yargısal süreçten çok daha az masraflı ve az maliyetlidir. Arabuluculukta anlaşmanın içeriğini uyuşmazlık yaşayan taraflar serbestçe kararlaştırabilmektedir. Yargısal süreçte bir kazanan bir kaybeden olmaktadır. Ancak arabuluculukta "kazan-kazan" kuralı geçerlidir. Arabuluculukta ihtilaf karşılıklı müzakere edilmek suretiyle çözümlendiğinden, her iki taraf yaşanan ihtilafla ilgili olarak hissettiklerini açıkça ifade edebilmekte ve ihtilafın giderilmesi için çözüm yolları önerebilmektedir. Dolayısı ile süreç sonunda her iki taraf da kazanmaktadır.

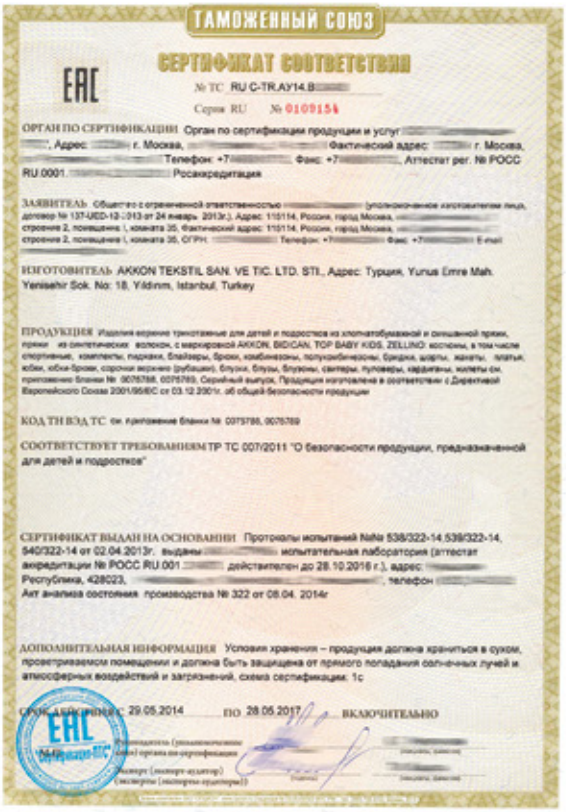
Norma Standart Eğitim Gözetim Denetim Belgelendirme ve Dış Tic. Ltd. Şti.

Rusya Belarus Kazakistan Ermenistan Kırgızistan

Avrasya Gümrük Birliği ve Ukrayna

Sertifikalarını yaptığımız bağzı çocukçu firmaların bağzı markaları:

Akkon, Badi Junior, Nanica, Moon&Star, Roly Poly, Papşin, Baby Muz, Wonder Kids, LiaLea, Kaşmino, Minno Kids, P erlina, Herdal, G.B.K. Negiş, Genç Bahar, Doctor Junior, Abentiny, Bulicca, FC Fantasy, Kemal Pafi,


ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

ЕАС

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

№ ТС RU C-TR.AY14.B

Серия RU № 0109154

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ Орган по сертификации продукции и услуг

Адрес: г. Москва, Фактический адрес: г. Москва,

Телефон: +7 Факс: +7 Аттестат рег. № РОСС RU.0001 Росаккредитация

ЗАЯВИТЕЛЬ Общество с ограниченной ответственностью (уполномоченное изготовителем лицо), договор № 137-ЦЕО-12-2013 от 24 января 2013г.), Адрес: 115114, Россия, город Москва, строение 2, помещение I, комната 35, Фактический адрес: 115114, Россия, город Москва, строение 2, помещение I, комната 35, ОГРН Телефон: +7 Факс: +7 E-mail

ИЗГОТОВИТЕЛЬ AKKON TEKSTIL SAN. VE TIC. LTD. STI., Адрес: Турция, Yunus Emre Mah. Yenisehir Sok. No: 18, Yildirim, Istanbul, Turkey

ПРОДУКЦИЯ Изделия верхние трикотажные для детей и подростков из хлопчатобумажной и смешанной пряжи, пряжи из синтетических волокон, с маркировкой AKKON, BIDICAN, TOP BABY KIDS, ZELLINO: костюмы, в том числе спортивные, комплекты, пиджаки, блейзеры, брюки, комбинезоны, полукомбинезоны, бриджи, шорты, жилеты, платья, юбки, юбка-брюки, сорочки верхние (рубашки), блузки, блузы, блузоны, свитеры, пуловеры, кардиганы, жилеты см. приложение бланки № 0075788, 0075789. Серийный выпуск. Продукция изготовлена в соответствии с Директивой Европейского Союза 2001/95/ЕС от 03.12.2001г. об общей безопасности продукции

КОД ТН ВЭД ТС см. приложение бланки № 0075788, 0075789

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ТР ТС 007/2011 "О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков"

СЕРТИФИКАТ ВЫДАН НА ОСНОВАНИИ Протоколы испытаний №№ 538/322-14,539/322-14, 540/322-14 от 02.04.2013г. выданы испытательная лаборатория (аттестат аккредитации № РОСС RU.001 действителен до 28.10.2016 г.), адрес: Республика, 428023, , телефон Акт анализа состояния производства № 322 от 08.04. 2014г

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ Условия хранения – продукция должна храниться в сухом, проветриваемом помещении и должна быть защищена от прямого попадания солнечных лучей и атмосферных воздействий и загрязнений, схема сертификации: 1с

СРОК ДЕЙСТВИЯ С 29.05.2014 ПО 28.05.2017 ВКЛЮЧИТЕЛЬНО

İncossi, Baynas, Muzo Kids, Tofino, Sa-Ni, Marions, Funny Baby, Onurcan, Puledro, Musti Kids, SJW, Divonette, LayLay, İyici, Blueland, Ayz Kids, brmbermini, Aziz Bebe LryLoryma, Aksanlar Baby, Soobe, Wizzy, Vip Bonis, MiniMidi, Bobix, Lemon-Bebesin, Öztaş, Pitiki, Coccoland, Tomuycuk, Mialora, Haknur, Pufidik, Overdo, Pitiki, Lilitop, KTS Baby, Verscon, EBS See You, Silversun, Walenti Kids Club, Pamina Kids, Caramel, Melani&Mettini, Baby Doll, Cegisa, Babexi, Beggi ceremony, Enimon, Tuffy, Lorynda, Tugi, Emins, KBG, Tiny Tot, Varol Kids, Mini Forte, Matilda, LKS interlooks, Altınlar.

Norma tarafından verilen sertifikalar

Türkiye Ekonomi Bakanlığı tarafından %50 teşvik kapsamındadır.

Hizmetlerimiz: • CE Belgesi • ISO 9001 • ISO 14001 • ISO 22000 • OHSAS 18001 • Avrasya Gümrük Birliği EAC • Rusya Federasyonu Gost-R • Ukrayna Urk-SEPRO

Belgelendirme, Denetim, Gözetim, Eğitim

Norma Standart Eğitim Gözetim Denetim Belgelendirme ve Dış Tic. Ltd. Şti.

Genel Müdür: Sabri AKTEN

Adres: Kemalpaşa Mahallesi, Gençtürk Caddesi, No: 27/4, 34134, Laleli, Fatih, İstanbul, Türkiye

Tel/Faks: 0090-212-519-09-41/42, Gsm: 0090-532-336-48-28; Web: www.dsmcertificate.com

E-mail: sabriakten@gmail.com; info@dsmcertificate.com; sabri@dsmcertificate.com;

SEASON

N / 018

Büşra

only for girls

www.busrabebe.com

‘Çin bizi taklit ediyor’

Kamburlar Tekstil sahibi Ali Kambur, Kazakistan ziyaretinde Çinli bazı şirketlerin Bursa'nın markalarını kopyaladığını gördüğünü belirterek, "Bu durum Türk ürünlerinin kalite ve tasarımlarıyla kendini artık kabul ettirdiğini gösteriyor. Demek ki biz Çinlilere göre çok öndeyiz" dedi.

Kamburlar Tekstil, 17 yıldır sektörde önemli bir oyuncu olarak faaliyet gösteriyor. Yenidoğan grubundan 16 yaşa kadar zengin bir ürün çeşidine sahip olan şirket, üretiminin yüzde 70'ini ihraç ediyor. Şirket sahibi Ali Kambur, sektörde iyi bir noktaya geldiklerine inandıklarını ifade ederek, "Başarı, şüphesiz kaliteli ve uygun fiyata ürünler yapmakla mümkün. Ama bunun yanında güven ve ilişkiler de çok önemli. Her iki konuda da iyi olduğumuza inanıyoruz. Fakat kesinlikle çok büyük bir şirket olalım, farklı lokasyonlarda, ülkelerde de şubeleşelim, hem satış hem de ciro olarak kapasitemizi artıralım gibi bir amacımız yok. Bulunduğumuz konumdan memnunuz" diye konuştu. Ali Kambur, şirketini ve sektörü anlattı...

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz, kimdir Ali Kambur?

Yunanistan Gümülcine doğumluyum. 1978 yılında Türkiye'ye göç ederek Bursa'ya yerleştim. 1980'li yıllarda nakış makineleri ile hem nakış hem konfeksiyon işine adım attık. İki overlok, iki de düz dikiş makinesiyle bu işe başladık. Bu durum 2000 yılına kadar böyle gitti ama işlerimiz de arttı tabii. 2000'den itibaren üretimin yanı sıra toptan satışa da geçtik.

Kamburlar'ın kuruluşu ve bugünlere geliş hikâyesi hakkında neler söylersiniz?

Kamburlar Tekstil'i 2000 yılında kurduk. Şu an 33 çalışanımız var. Vişne Caddesi, bebe-çocuk giyim sektöründe bu kadar gelişmeden önce Cumhuriyet Caddesi'nde yerimiz vardı. Zaman içerisinde de 2000 metrekarelik bugünkü mağazamıza geldik. Şu an toptan satış ile yolumuza devam ediyoruz. Üretimi azaltarak daha çok toptana yöneldik.

YÜZDE 70 İHRACATA ÇALIŞIYORUZ

Nasıl bir ürün grubuna sahipsiniz?

Bugün sıfır yaş, yani yenidoğan grubundan 16 yaşa kadar zengin bir ürün çeşitliliğimiz var. Tulumdan emzirme önlüğüne, eşofman takımlarından monta kadar 3 ila 4 bin çeşit arası ürünümüz var. Ürünlerimizin yüzde 70'i yurtdışına, yüzde 30'u da iç piyasada değerlendiriliyor. Yurtdışı satışlarımız hem doğrudan ihracat

olarak hem de dolaylı yoldan yapılmakta. Ortalama 400'ün üzerinde firmadan ürün alıyoruz.

Yurtdışı satışlarınızın dağılımı nasıl?

Bugün sadece bizde değil sektörün geneline baktığımızda yurtdışı satışlarda Arap coğrafyasının bir ağırlığı var. Suudi Arabistan, Kuzey ırak, Libya, Fas gibi ülkeler başı çekiyor. Rusya ve Ukrayna'nın her ne kadar eski canlılığı olmasa da bu ülkelere de satışlar devam ediyor. Zaman zaman Slovenya, Romanya ve Polonya'dan gelen müşterilerimiz oluyor. Bugün Yunanistan da iyi bir pazar haline gelmeye başladı. Aynı şekilde Türki Cumhuriyetlere, İsrail, Sırbistan, Bosna Hersek ve Hırvatistan'a da ürün gönderiyoruz.

BULUNDUĞUMUZ KONUMDAN MEMNUNUZ

Şirket olarak büyüme ya da gündeminizde yeni bir yatırım planı var mı?

Kamburlar Tekstil'in hedefi çok büyük bir şirket olmak değil. İyi bir noktaya geldiğimize inanıyoruz ve bu noktayı koruyarak, her yıl da belli seviyede büyüyerek ilerlemek istiyoruz. Bugün sektörümüzde ticarette başarı; kaliteli ve uygun fiyata ürünler yapmakla mümkün. Ama bunun yanında güven ve ilişkiler de çok önemli. Her iki konuda da iyi olduğumuza inanıyoruz. Bunların hepsinde iyi olsanız da işine hâkim ve yetenekli insanları da bünyenizde tutmanız lazım. Bu duruma da çok önem veriyoruz. Fakat kesinlikle çok büyük bir şirket olalım, farklı lokasyonlarda, ülkelerde de şubeleşelim, hem satış hem de ciro olarak kapasitemizi katlayalım gibi bir amacımız yok. Bulunduğumuz konumdan memnunuz.

Son gelişmeler ışığında bebe-çocuk giyim sektörünü değerlendirir misiniz?

Bebe ve çocuk giyimin son yıllardaki hızlı büyümesi ve gelişmesinde, gerek Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından hayata geçirilen projeler gerekse de derneğimiz BEKSİAD'ın girişimlerinin büyük etkisi oldu. Bursa'daki bu sektörün varlığı ve Vişne Caddesi'nin tanıtımına yönelik özellikle yurtdışında çok önemli çalışmalar yapıldı. Bu durumun yansımalarını, son yıllarda bölgemize gelen yabancı alıcıların ilgisinden ve yaptığımız cirolardan görebiliyoruz.

Şöyle bir örnek de vermek istiyorum: Geçtiğimiz aylarda Kazakistan'daki bir müşterimizi ziyaret ettik. Ve orada şunu gördüm: Çinli bazı şirketler, Bursa'nın önde gelen ve marka olmuş bazı firmalarımızın ürünlerini birebir kopyalamış. Etiketinden poşetine, üzerindeki Türkçe ifadelere kadar birebir aynısını yapmışlar. Bu durum haksız rekabet açısından son derece kötü ama bir yandan da Türk ürünlerinin kalite ve tasarımlarıyla kendini artık kabul ettirdiğini ve taklit edildiği gerçeğini de gösteriyor. Demek ki biz Çinlilere göre çok öndeyiz. Bu da güzel bir şey.

Sektörün önemli ve çözüme kavuşmasını istediğiniz sıkıntıları nelerdir?

Bugün yabancı alıcıların bölgemize bakışı çok iyi, ama bizim en önemli eksiğimiz konaklama. Gelen müşterilerimize bizler yardımcı oluyoruz, fakat pek çoğu günübirlik gelip alışverişini yapıp tekrar İstanbul'a dönüyor. Tabii ki İstanbul'da da devam eden ticaretleri var, fakat onları burada daha fazla tutabilmemiz lazım. Bunun için de bölgeye bir otel yatırımı çok isabetli olabilir. Bunun yanında, ciddi bir ticari potansiyele sahip olan bu bölgenin daha prestijli hale gelebilmesi için temizliğinden trafiğine kadar yapılabilecek çok şey var. Çevredeki bağlantı yollarının bir an önce açılması gerekiyor. Aynı zamanda, caddenin imajını bozan farklı iş kollarından firmalar da var bu bölgede. Belki bu konuda da bir çalışma yapılabilir.

KALİTE, GÜVENLİK VE HİJYEN ÇOK ÖNEMLİ

Tüketicilerin satın alma eğilimlerinin değiştiği bir dönemdeyiz. Özellikle çocuk kıyafetlerinde kalite ve hijyen çok önemli hale geldi. Sizin bu noktadaki kriterleriniz neler?

Bilinç düzeyinin yükselmesi anne ve babaları, çocuklarını daha sağlıklı büyütme isteği ile daha fazla seçiciliğe yöneltiyor. Tabii ki buradaki başaktörler kalite, güvenlik ve hijyen. Biz de şirket olarak çalıştığımız firmaların gerekli kaliteyi sağlamış olmalarına ve sertifikalarına bakıyoruz. Ayrıca konfeksiyonda dikiş ve kalıplar da çok önemli. Kalitenin yanı sıra çocuk sağlığı göz önüne alındığında, ürünlerde kesinlikle hiçbir şekilde kanserojen madde olmaması büyük önem taşıyor. Üretici arkadaşlarımızla sürekli bu konularda görüşüyor, gerekli önlem-

leri almalarını sağlıyoruz. Fakat bizi sektörde en fazla zorlayan konular kalite ya da sağlıklı ürünler değil, fiyat politikaları. Her ürünün bir maliyeti vardır ve siz ürüne ortalama yüzde 15-20 kâr koyarak satarsınız. Sektörde bazı kişiler, firmalar ise fiyatları düşük tutuyor. Merdivenaltı üreticilerle de haksız bir rekabet yaşanıyor. Dövizdeki artış ya da işçilik maliyetleriyle sizin girdileriniz yükselirken, bu firmalar en az zararla etkilenince, sizin onlarla yarışma şartlarınız mümkün olmuyor.

Jeopolitik riskler ve yükselen döviz kurunun son dönemde satışlarınıza olumsuz bir yansıması oldu mu? Bu durum sizi etkiledi mi?

Tabii ki etkiliyor. Özellikle dövizdeki dalgalanmalar ve artışla birlikte gelen zamlar oluyor. Girdi maliyetlerinin yükselmesi bizi doğrudan etkiliyor. Daha önce 3 dolar dediğimiz bir ürüne, dolardaki artışla birlikte 3,10 dediğinizde, bu durum karşınızdaki müşteriyi rahatsız ediyor. Bununla birlikte, hükümetin aldığı ekonomik tedbirler ve teşvikler hem bizde hem de diğer sektörlerde iyimser bir hava estirmekte. Gerek üretici gerek toptancı gerekse ithalatçı firmaların önlerini biraz daha iyi görebilmelerini sağlıyor.

Fırsatları nerede görüyorsunuz? Bu dönemde hangi farklı pazarlar öne çıkmaya başladı?

Tabii ki en büyük fırsat iş yapmayı bildiğimiz ülkelerdedir. Rusya'da işler daha da açılacaktır. Afrika önemli bir pazar ama şu ana kadar tam olarak keşfedemedik. Ve Afrika ülkeleri bir değere sahip. Bir şekilde bu pazara da ulaşmak, oradaki müşterilerle tanışarak hem işbirliklerini hem de ticareti artırıcı hamleler yapmamız gerekiyor. Elbette burada yine en büyük sorumluluk BTSO ve BEKSİAD'a düşüyor. Onların bu ülkelere yapacağı ticari geziler ve B2B programları ile bu mümkün. Her ne kadar Afrika şu an için yavaş bir pazar olsa da ve beklediğimiz büyük iş hacmine sahip bulunmasa da gelecekte en fazla öne çıkacak bölgelerin başında geliyor. Hem bizim sektörümüz hem de diğer iş kolları açısından.

Kısa zaman önce BTSO koordinasyonunda bir İran faaliyeti yapıldı. Uzun yıllar devam eden ambargonun ardından dünyaya entegre olmaya başlayan İran da büyük bir ülke ve çok önemli bir pazar. Eğer bu ülkede daha fazla söz sahibi olabilirsek ki bu da fuarlara katılmaktan, iş görüşmelerinden, kendimizi daha fazla tanıtmaktan geçiyor, İran ile de iyi bir ticaret yakalayabiliriz.

Şirketinizin satış ve kârlılık olarak 2017 performansı nasıl? 2018'e nasıl bakıyorsunuz?

Kamburlar Tekstil olarak 2017'de geçen yıla göre yüzde 20'lik bir büyüme yakaladık. 2018'de de eğer finansal riskler, dövizdeki dalgalanmalar ve jeopolitik sorunlar çok fazla yaşanmazsa yine böyle bir büyüme yakalayabiliriz. Aksi takdirde düşüş yaşayabiliriz.

İNTERNETTEN SATIŞLARDA DA İYİ NOKTADAYIZ

Son dönemde sektörde internet satışlarında da ciddi bir büyüme göze çarpıyor. Firma olarak siz bu alana nasıl bakıyorsunuz?

Firma olarak bizim de internetten satışlarımız var ve bu alanda iyi bir noktaya geldik. Özellikle son iki yıldır bu konuya daha fazla önem veriyoruz ve bugün satışlarımızın yüzde 22'si internet üzerinden yapılıyor. Bahama Adaları'na bile ürün gönderdik. Önümüzdeki dönemde bu konunun üzerinde daha fazla durmayı ve yüzde 22'lik oranı daha yükseğe çıkarmayı hedefliyoruz.

Eklemek istedikleriniz neler?

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ile BEKSİAD'ın çalışmalarından çok memnunuz. Hem sektörü hem de Vişne Caddesi'ni yurtdışında daha fazla tanıtmak adına yapılabilecek çalışmalara daha da ağırlık verilebilir. Bu yönde ne görev düşüyorsa biz de hazırız. Bununla birlikte, bu bölgede üretici ve toptancılar olarak bizler bir bütünün parçalarıyız. Sektörümüzün daha ileri gitmesi için iki tarafa da görev düşüyor. Ve iki taraf da bu konuda elinden geleni yapmakta. Bugün artık kârlı iş yapmak değil, kaliteli iş yapmak önemli hale geldi ve bizler bu kaliteyi birlikte daha yükseğe taşıyacağız.

deco® SPORT

Yunus Emre Mh. Karacalar Sok. No:3
Yıldırım/Bursa
Tel: 0.224 367 59 99 Fax: 0.224 367 93 13

Kitikate Korupark'ta

Bursa bebe çocuk giyim sektörünün tanınmış markalarından Kitikate, organik ürünler konseptli ilk mağazasını Korupark AVM'de açtı.

Bebe çocuk giyim sektöründe kaliteyi seçkin modelleriyle tüketicilere ulaştırmayı hedefleyen Kitikate-Merkez Bebek, organik ürünler konseptine sahip ilk mağazasını Korupark AVM'de açtı. Kitikate Genel Müdürü Taner Merden, tüketici beklentilerini gözlemlemek için uzun süredir bir satış yeri arayışında olduklarını ve yaptıkları araştırmalar sonunda Korupark'ta karar kıldıklarını belirterek, "Korupark'ta bir mağazanın boşaldığını duyduk ve başvuru yaptık. Tabii başka yerde mağazamız olmadığı için önce bize olumsuz yaklaşıldı. Fakat ısrarcı davrandık, AVM yöneticileriyle yaptığımız birkaç toplantıdan sonra onlara üretim merkezimizi ve ürünlerimizi gösterdik. Ve ikna ettik. Gerekli dekorasyon yapıldıktan sonra da mağazamız faaliyete başladı" dedi.

Bu yatırımda ticari bir kaygıyla hareket etmediklerini, en büyük hedeflerinin müşteri beklentilerini alarak yaptıkları işi daha ileri seviyelere taşımak olduğunu kaydeden Merden, "Yeni doğan gruplarının bütün ihtiyaçlarının karşılandığı bir mağaza oldu. Mağazanın organik konsepti ise, bizim açımızdan güvenilir bebek ürünleri üretme projesidir. Biz organik ürün grubunu tercih ettik ve bu ürün grubuyla ilgili de dünyanın tanıdığı ve kabul ettiği bir sertifika kuruluşu olan Gots şirketi ile çalışıyoruz. Ürünlerimizi satan mağazalarda, bu ürün grubunu diğerlerinden ayıranların daha iyi ciro yaptıklarını ve daha düzenli çalıştıklarını fark ettik. Bu algıyı gördükten sonra kendimiz de bir mağaza açmaya karar verdik. Bugün dünyanın her yerinde markaları, ya ünlü caddelerde ya da AVM'lerde görürsünüz. Bizim için en doğru adresin Korupark olacağına karar verdik" diye konuştu.

ORGANİK ÜRÜN KONSEPTİ KENDİ DİZAYNIMIZ

Taner Merden, mağazanın geleceğini ya da farklı yerlerde de şubeleşmeyle ilgili durumu zamanın göstereceğini dile getirerek şöyle devam etti:

"Tabii ki her üreticinin hayalinde kendi mağazasını, mağazalarını açıp, yönetmek istemesi vardır. Bir anda yüzlerce mağaza açamazsınız. Birikim ve tecrübe için bir yerden başlamak gerekiyor. Fakat buradaki öncelikli amacımız; önce müşterinin beklentilerini gözlemleyip, ürünlerle ilgili varsa şikâyetlerini revize edip daha iyi bir hale gelebilmek adına orası bizim için iyi bir mutfak olacak diye düşünüyoruz. Organik ürün konsepti de tamamen kendi dizaynımız. Firma içerisinde tasarlanmış bir mağaza dekorasyonu, hayal gücünün ve tecrübenin birleşimi. Şu ana kadar aldığımız duyumlar da çok iyi. Bundan sonrası tamamen zaman içerisinde yapacaklarımıza bağlı.

Mağazamız metrekare olarak küçük olmasına rağmen yaklaşık 500 bin TL civarında bir yatırım yaptık. Ve mağazacılığın ciddi bir yatırım gerektirdiğini ve ayrı bir kulvar olarak ele alınması gerektiğini anladık. Tabii ki şu an bir mağazayı yönetmek çok büyük efor gerektirmiyor ama iş mağazalaşmaya giderse kadrolaşmayı olgunlaştırmak ve profesyonelce oluşturmak lazım. Yine de kısa vadede böyle bir planımız yok."

E-ticaret konusunda da ciddi bir çalışma içinde olduklarını anlatan Merden, "Web sitemizin daha da profesyonelleşmesi adına şu an üç personelimiz altyapı çalışmaları yapıyor. Daha önceleri web istemiz olsun yeter diye bakıyorduk ama onun da çok farklı altyapı çalışmaları, yazılım gerektirdiği ve sürekli o yazılımın güncellenerek desteklenmesi gerektiğini bu süreç içerisinde öğrendik. İnterneti, sosyal medyayı da dahil ettiğimizde ticaret sektöründe önümüzdeki dönemin önemli hareketlerinden biri olacağını düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

LEMON
It's good to be different
YUNUS EMRE MH.KIRKPINAR CD NO:41-42/B YILDIRIM / BURSA /TURKİYE
TEL:-90 224 254 03 57
www.lemontekstil.com
info@lemontekstil.com
bebesinlemon
lemontextile
+90 533 388 51 88
skype
lemonbursa

Rusya'dan tekstil ürünlerine sıkı denetim

Rusya Tüketici Hakları Denetim Servisi Rospotrebnadzor, yasal olmayan yollarla gümrükten geçirilen malları tespit etmek için sıkı denetim yaparken, şirketler ürünlerin sertifikalanması ve düzgün etiketlenmesine dikkat etmeleri konusunda uyarılıyor.

Rusya ile Türkiye arasında yaşanan kriz döneminde Türk ürünlerine yasaklar getirilmiş, özellikle gıda sektöründeki yasak zamanla aşılmıştı. Rusya, gıdanın yanı sıra ülkeye giren tekstil ürünleri üzerinde de büyük denetim uyguluyor. Rusya Tüketici Hakları Denetim Servisi Rospotrebnadzor, yasal olmayan yollarla gümrükten geçirilen malları tespit etmek için sıkı denetim yapıyor. Rospotrebnadzor, Putin'in 8 Eylül 2017'de yayınladığı talimat doğrultusunda her hafta en az 1000 satış noktasını denetliyor.

Denetimler Rusya'nın bütün bölgelerinde yapılıyor. Yetkililer, Türk üreticileri ürünlerin sertifikalanması ve düzgün etiketlenmesine dikkat etmeleri konusunda uyarıyor. En sık görülen hataların; ürünlerin sertifikalanmaması, ürün etiketlerinde detaylı bilgilerin olmaması, şirket bilgilerinin eksik olması yer alıyor.

10 BİN YANLIŞ ETİKETLİ KÜRK TOPLANDI

Denetimlerde, 2017 Aralık ayı içinde 60 işyerinden toplam değeri 500 milyon ruble olan yaklaşık 10 bin yanlış etiketlenmiş kürk toplandı. Kurgan şehrinde Rospotrebnadzor uzmanları yaklaşık 100 satış noktasını kontrol etti ve yanlış belgeleri olan ürünlere el konuldu.

221 İŞYERİ HAKKINDA SORUŞTURMA

Lipetskaya bölgesinde sahte yollarla ürün getirdikleri için 221 işyeri hakkında soruşturma başlatıldı ve 67'si para cezasına çarptırıldı.

Laboratuvarlara gönderilen çocuk ürünleri testten geçmediği için higroskopik olarak uygun değil sonucu verildi. Testten geçemeyen çocuk ürünlerine el konuldu.

Moskova'da büyük AVM'lerde yanlış etiketlenmiş kürkler toplandı.

CANTOY®
Tekstil Konf. San. Tic. Ltd. Şti.
www.cantoybebe.com
www.cantoyshop.com
baby doll

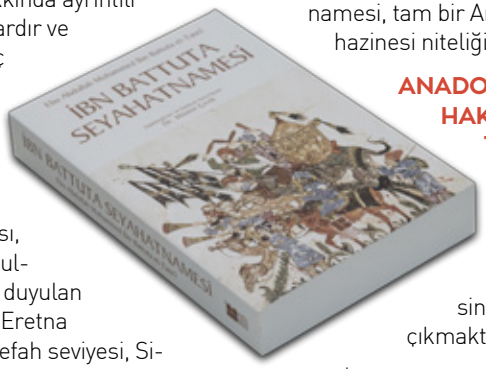
İBN BATTUTA SEYEHATNAMESİ

İbn Battuta'nın dünyasına seyahat

1325 yılında, 22 yaşında iken hac maksadıyla memleketinden ayrılan, Avrupa hariç neredeyse eski dünyanın tamamını gezen İbn Battuta, Marko Polo ile birlikte Ortaçağ'ın en büyük iki seyyahından biridir. İbn Battuta, çeyrek yüzyıl süren bu gezilerde gördüğü ülkelerin ileri gelenlerini, adetlerini, törelerini, yaşayışlarını, yediklerini, içtiklerini, hükümdarların mücadele ve savaşlarını, dini makamları, dini kuruluşları bütün inceliklerivle öğrenmeye çalışmış ve bunları anlatmıştır.

Battuta'nın eseri Seyahatname; yeme, içme, giyim, aletler ve adetlerle ilgili etnoloji ve folklor malzemesinden başka, İslam aleminin iktisadi hayatını ve sanatını inceleyenler için bir hazine değerindedir. Eser o zamanki İslam dünyasının etnik vaziyeti hakkında da bilgi vermektedir. Devrin büyük şeyhleri, velileri yanında; Sünnilik, Şiilik ve şubeleri hakkında fikir edinmek de mümkündür.

Eserde Anadolu'nun o günkü durumu hakkında ayrıntılı bilgiler de vardır ve beyliklerin iç ihtilafları, Umur Bey'e karşı düzenlenen Haçlı saldırısı, Germiyanoğulları'na karşı duyulan güvensizlik, Eretna Devleti'nin refah seviyesi, Sinop'un stratejik değeri, Erzurum ve Erzincan'da birbirleriyle çarpışan Türkmen kabileleri, İlhanlılar'ın Anadolu siyaseti, Çobanoğulları vb. hakkında birinci el kaynaklardandır.



Anadolu, 11. yüzyıldan itibaren Selçuklu Türklerinin gözlerini batıya çevirmesiyle tedrici olarak Türkleşmeye başlamış ve 12. yüzyılın ortalarından itibaren önemli ölçüde Türkleşmiştir. Takip eden 13. yüzyılın sonlarında ise bazı yöresel noktalar dışında Anadolu artık Türkleşmesini tamamlayarak tüm yönleriyle bir Türk vatanı olma vasfını kazanmıştır.

Dönemin Batı kaynaklarının 12. yüzyılın ortalarına kadar Anadolu için "Romania" adını kullanırken, bu tarihten itibaren "Turcia" tabirini kullanmaları, Anadolu'nun Batılılar tarafından da Türk yurdu olarak kabul edildiğini gösteren açık bir delildir. Onun seyahatnamesi, tam bir Anadolu Türk kültür hazinesi niteliğini taşımaktadır.

ANADOLU VE TÜRKLER HAKKINDAKİ TESPİTLERİ

İbn Battuta'nın 14.yüzyüzyıldaki Anadolu'yu anlattığı seyahatnâmesinde şu tespitleri öne çıkmaktadır:

- İbn Battuta Anadolu'ya, "Türk ülkesi" ve bu ülkenin insanlarına "Türkler, Türkmenler" demektedir.

- Anadolu'da her yerde insanların Türkçe konuştuğunu görmüştür. Türkçe bilmeyen gezgin, insanlarla bir tercüman aracılığı ile anlaşmıştır. Türkçe o dönemde Yunus Emre, Süleyman Çelebi, Kaygusuz Abdal, Gülşehri, Nesimi, Âşık Paşa gibi şairleri ile büyük bir edebiyat dilidir.

- İbn Battuta Anadolu'ya, "Dünyanın en güzel memleketidir. Tanrı güzelliklerini öteki ülkelere ayrı ayrı dağıtırken, bu-

rada hepsini bir araya getirmiştir. Burada dünyanın en güzel insanları, en temiz kıyafetli halkı yaşar ve en nefis yemekler pişirilir. Tanrının yarattıkları içinde en şefkatli olanlar bunlardır" demektedir.

- İbn Battuta, bize o devirdeki Türk kadınlarının yaşayışını, dış görünüşünü de anlatmaktadır. Onların giyim kuşamları, toplum içindeki rolleriyle ilgili önemli bilgiler vermektedir. "Bu ülkede kadınlar erkeklerden kaçmazlar. Yola çıkacağımız zaman kadınlar akraba ve hane halkındaymışçasına bizimle vedalaşırlar, bu ayrılıktan dolayı üzüntülerini gözyaşlarını dökerek belirtirler" diyerek kadınların toplumdaki yaşayışa katkılarını övmektedir.

- Ünlü gezgin Anadolu'da her yerde ahiler tarafından karşılanır. Onların tekkelerinde yer, içer ve konaklar. Ahiler hakkında önemli bilgiler veren Battuta, "Ahiler, Anadolu'ya yerleşmiş Türkmenlerin yaşadıkları her yerde şehir ve köylerde bulunmaktadır. Dünyanın hiçbir yerinde bunların eş ve örneklerine rastlamak mümkün değildir" diyerek Ahilerin yüksek ahlâk özellikleri belirtmektedir.

- İbn Battuta, medrese ve büyük camilerde yüksek seviyede ders okutan bilginlere, öğretmenlere hükümdar ve halk tarafından büyük değer verildiğini, onlara imkânlar sağlandığını anlatmaktadır.

- İbn Battuta, Türklerin misafirperverliğinden ve misafirlere gösterdikleri sevgiden övgüyle bahsetmektedir. Anadolu'daki Türkleri yakından tanıyan gezgin; "Türklerin cihat ve gaza ehli yiğitler" olduğunu söylemektedir.

- Bursa'da Osmanlı Beyliğini ziyaret eden İbn Batuta, Sultan Orhan hakkında, "Bu hükümdar Anadolu'da Türkmen padişahların en ulusu olduğu kadar, toprak, asker ve varlık bakımından da onların en üstünüdür" diyerek ileri bir görüşle Osmanlı Beyliği'nin geleceğini görmüştür.

1304'de Tanca'da (Fas) doğmuş olan İbn Battuta, Mısır, Suriye, Arap Yarımadası, Irak, İran, Doğu Afrika, Anadolu, Kuzey Türk illeri, Orta Asya, Hindistan, Çin, Endülüs ve Sudan gibi ülkeleri içine alan geziler yapmıştır.

İstihdam

Hasret kaldığımız şey, ticarette dürüstlük,
Dürüstlük kaybolunca, tüccarlık olur bir yük.
Kimsede şevk kalmıyor, yeni işler yapmaya,
Yaptığını severek tüccarlara satmaya.
Niye böyle duyarsız benim Aziz Milletim,
Dürüstlükle yoğrulmuş benim bu Milliyetim.
Osmanlı tüccarları olmuş idi muteber,
Stantlarda görevli, şimdi bize girme der.
Niye biz böyle olduk, onlar hep AR-GE yaptı,
Bizimkiler arakladı aynını gelip çaktı.
Sen kopyala yapıştır, katma bir şey kendinden,
Bereket mi bulursun yaptığından şimdi sen.
Emek vermediğin şey, emanettir bilesin,
Bu kervan böyle gitmez sen de artık göresin.
Haydi!.. Silkelen artık hele bir dön kendine,
Sendeki o güzellik, geçsin ürettiğine.
O da güzel görünsün alıp da satıcıya,
Sende güzel Kubbe yap, bu Nâdide çatıya.
Bu çatının altında rızıklansın insanlar,
Atana, ahfadına sevap katsın dualar.
Yaptığında dürüstlük, sattığında kalite,
Helâlinden kazanıp bereket bulsun site.
Alttakine cömert davran, üstten inayet gelsin,
Sen insanları sev ki, Allah da seni sevsin.
Sevgi-saygı, safa bulsun, sevinsin umum ümmet,
Hep birlikte olalım, Dürüst Büyük Bir Devlet.

Oylat Mağarası bir doğa harikası

Sağlık merkezleriyle yemyeşil ormanlar içinde insanlara huzur, sağlık ve mutluluk veren Oylat, şifalı sularının yanında son yıllarda ziyaretçi akınına uğrayan mağarasıyla da yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağında.

Kimisi devasa sarkıt ve dikitlerle kaplı, kimisi de masmavi sularla dolu mağaralar, yüzyıllar süren oluşumlarının ardından ortaya çıkan muhteşem görünümleri etkileyici, gizemli ve büyülü bir atmosfer sunuyor, kendine hayran bırakıyor. Dünyanın dört bir yanındaki bu doğal oluşumlar, olanca cazibeleri ile seyahat tutkunlarının yanı sıra fotoğraf meraklılarının da gözdesi. Oylat Mağarası da; köftesi, mobilyası ve Oylat Kaplıcaları ile ünlü İnegöl'ün, en önemli değerlerinden biri.

İnegöl'e 24, Oylat Kaplıcalarına 3 km mesafede bulunan Oylat Mağarası, Oylat Kanyonu'nun sonunda yer alıyor ve Türkiye'nin en büyük ikinci mağarası. Sarkıt, dikit ve sütunlarıyla bir doğa harikası olan mağaranın geçmişi, yapılan araştırmalara göre 3 milyon yıl geriye kadar gidiyor. Depremler sonrasında suların aşındırmasıyla oluşan ve birbirine bağlı iki kattan oluşan mağaranın toplam uzunluğu 750, yüksekliği ise 93 metre. Genel olarak menderesli bir yapıya sahip olan Oylat Mağarası, girişten büyük çöküntü salonuna kadar olan bölüm ve dar galerilerden oluşmuştur. Birbirinden farklı gelişim ve meteorolojik özelliklere sahip bölümlerden oluşan mağarada yarasa ve kelebekler başta olmak üzere zengin bir canlı topluluğu yaşamaktadır. Mağarada salonları ve katları birbirine bağlayan dar galeri ve geçitlerde hissedilir bir rüzgar vardır.

ASTIM, BRONŞİT VE NEFES DARLIĞINA İYİ GELİYOR...

Turistik açıdan oldukça büyük bir öneme sahip olan mağaranın en önemli özelliği ise astım, bronşit ve nefes darlığı gibi rahatsızlıklara iyi gelmesi. Bu sebeple insanlar tarafından büyük ilgi gören mağaranın ziyaretçi sayısı her yıl artıyor. Doğaseverlerin de büyük ilgi gösterdiği mağara, dönem dönem yarışmalarda proje konusu, ödevlerde araştırma konusu oluyor. Mağara içine yapılan yollar ve ışıklandırmalarla, mağaranın her tarafından duyulan müzik yayını da, ziyaretçilere keyifli ve mistik bir yolculuk hissi veriyor.

Ünlü mağarasının yanı sıra gerek doğal güzellikleri, gerek şifalı suları gerekse tabiat zenginlikleriyle hem sağlık turizminde hem de doğa turizminde kendini öne çıkartan ve adeta cennetten bir parça olarak nitelendirebilen Oylat, son yıllarda turistlerin en fazla ziyaret ettiği adreslerin başında geliyor.

Macaristan ihracat odaklı büyümesini sürdürüyor

Birçok ulaşım ağı ve ülke sınırlarından geçen koridorlarıyla Avrupa'da lojistik öneme sahip olan Macaristan, ihracat odaklı büyümesini sürdürüyor. Ülkenin 2017-2020 arası yılda ortalama %2,4 büyüyeceği tahmin ediliyor.

Macaristan, 93 bin km2'lik yüzölçümüne ve yaklaşık 10 milyonluk nüfusa sahip bir Orta Avrupa ülkesidir. 1989 yılında sosyalist sistemden parlamenter demokrasiye geçiş yapan ülke, aynı zamanda liberal ekonomik modeli benimsemiştir. Son 20 yıl içerisinde NATO, OECD ve Dünya Bankası gibi pek çok Batılı ekonomik ve siyasi organizasyona dahil olan Macaristan, sadece coğrafi olarak değil, ekonomik ve siyasi bakımdan da bir Avrupa ülkesidir (Çoğu zaman sanıldığının aksine bir Balkan ülkesi değildir). 2004 yılından bu yana AB üyesidir (dolayısıyla, Macaristan pazarına girişte Gümrük Birliği mevzuatı geçerlidir). Dış ticaretinde AB ülkeleri önemli bir yer tutmakta, ithalatının çok büyük kısmını Birlik üyesi ülkelerden gerçekleştirmektedir. İthalatın kalan kısmı komşu ülkelerden, Rusya'dan ve Uzakdoğu ülkelerinden sağlanmaktadır.

NÜFUS VE YERALTI KAYNAKLARI

Macaristan'ın toplam nüfusu 9,8 milyon kişidir. Nüfusun %66'sı şehirlerde ve %17'si başkent Budapeşte'de yaşamaktadır. Nüfusun yaşlara göre dağılımı, %15-15 yaş altı ve %21-60 yaş üzeri ile tipik Avrupa ortalamasını yansıtmaktadır. Ülkedeki en büyük etnik grup 189 bin 984 kişi ile Roman azınlıktır. Komşu ülkelerde 2.4 milyon Macar asıllı insan yaşamaktadır.

Ülke hammadde ve enerji kaynakları bakımından fakirdir. Madenlerinin en önemlisi Vertes dağlarından çıkarılan boksittir. Romanya sınırında önemli ölçüde tabii gaz, Balaton Gölü'nün batısında da petrol çıkarılmaktadır. Nispeten az miktarda manganez ve uranyum yatakları da vardır. Macaristan sıcak su kaynakları bakımından oldukça zengin olup, özellikle Budapeşte ve Budin, dünyanın en güzel kaplıcalarına sahiptir.

GENEL EKONOMİK DURUM

1989'da parlamenter demokrasi rejimine geçen Macaristan, bu tarihten sonra merkezi planlamaya dayalı ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçiş amacıyla kapsamlı bir ekonomik dönüşüm süreci başlatmıştır. 2004 yılında AB'ye tam üye olan ülke yabancı yatırımcıların ilgi odağı olmuş, doğrudan sermaye yatırımları ve likidite girişleri ile bölge ülkelerine göre daha hızlı bir ekonomik başarı yakalamıştır. Stand-by Anlaşmasının onaylandığı Kasım 2008'den bu yana Macar ekonomisi, finansal sürdürülebilirlik ile ekonomik istikrarın temini yönünde önemli gelişmeler kaydetmiştir. Bu çerçevede, son yıllarda uygulanan mali programlar sayesinde finansal sürdürülebilirlik ile ekonomik istikrarın temini yönünde önemli gelişmeler

kaydetmiştir. Bu kapsamda bir taraftan kamu harcamaları azaltılarak şeffaf bir hale getirilirken, bir taraftan da finansal sektörde bankacılık faaliyetleri takibe alınmış ve piyasaları güçlendirmeye yönelik bankacılık düzenlemelerinin çerçevesi oluşturulmuştur. Ülke ekonomisi 2014 yılında %3,7, 2015'te %3 ve 2016 yılında %2 büyüme kaydetmiştir. 2017-2020 yılları arasında yıllık ortalama büyümenin %2.4 olacağı tahmin edilmektedir.

SEKTÖRLERİN EKONOMİYE ETKİSİ

2016 temel makroekonomik verilerine bakıldığında; ülke GSYİH'si 125,6 milyar dolar olmuştur. GSYİH'nin kompozisyonu incelendiğinde, en büyük katkıyı daha çok ihraç pazarlarına üretim yapan imalat sektörü sağlamaktadır. 2016 yılında enflasyon oranı %0,4, işsizlik ise oranı %4,8 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında tarımın GSYİH'daki payı %3,6, sanayinin %31,8 ve hizmetlerin %64,6 olarak gerçekleşmiştir.

Macaristan'ın iç pazarı nispeten küçüktür. Bununla beraber ülke ekonomisi büyüklük bakımından halen bölge ülkeleri arasında Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nden sonra bölgede 3. sırada yer almaktadır. Macaristan Avrupa'ya ticaret ve yabancı yatırım yolu ile sıkı şekilde bağlanmış önemli sektörleri ile bölgedeki en açık ekonomiye sahip ülkedir. Mal ihracatının dörtte üçü AB'ye yapılmaktadır. AB ülkelerinin güçlü talebi ülke ekonomisi üzerinde net etkiye sahiptir.

YABANCI YATIRIMLAR

İhracat ve yabancı yatırım odaklı büyüme politikalarını benimsemiş olan Macaristan için ülkeye doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çekilmesi büyük önem taşımaktadır. Macaristan AB üyesi olduktan sonra yatırım teşviklerini AB normlarına uygun hale getirmek zorunda kalmış, bu kapsamda birçok doğrudan destek, vergi ve off-shore destekleri yürürlükten kaldırılmıştır. Macaristan AB müktesebatına uygun yeni teşvik yöntemlerini uygulamaya sokarak ülkeye sermaye akışını devam ettirmeye çalışmaktadır. Macaristan'da göreceli ucuz olan nitelikli işgücünün, yabancı firmaların telekomünikasyon merkezleri, teknoloji merkezleri ve AR-GE alanlarında bu ülkede yatırım yapma kararlarında önemli bir itici güç olmaya devam edeceği tahmin edilmektedir.

DIŞ TİCARET

Macaristan'ın dış ticareti 2016 yılında %3 oranında artmıştır. Bu dönemde ihracatı %2 artışla 102 milyar dolara, ithalatı ise %4 artışla 94 milyar dolar olup, Macaristan dış ticareti 8 milyar dolar fazla vermiştir. Macaristan'ın 2016 yılında dış ticaret hacmi ise 196 milyar dolar olmuştur. Türkiye ile Macaristan arasındaki dış ticarete bakıldığında ise, 2016 yılında Türkiye'ye 1 milyar 692 milyon dolarlık ihracat yapan Macaristan'ın, aynı yıl ülkemizden ithalatı ise 854 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. İlk başlarda dengeli bir seyir izleyen iki ülke arasındaki ticaret, özellikle 2004 yılından sonra ülkemiz aleyhine her sene artan oranlarda açık verir hale gelmiştir.

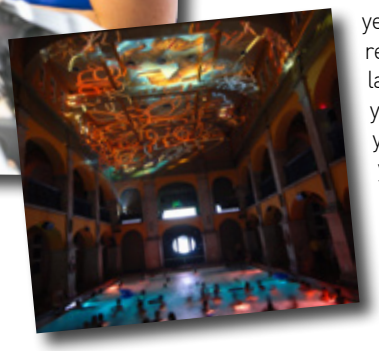
MACARİSTAN

Nüfus: 9.81 milyon
Yüzölçümü (km^2): 93.030
GSYİH (Milyon $): 132.034 (IMF 2017)
Kişi başına GSYİH: 13.460 $ (IMF 2017)
Büyüme (%): 3,2 (IMF 2017)

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

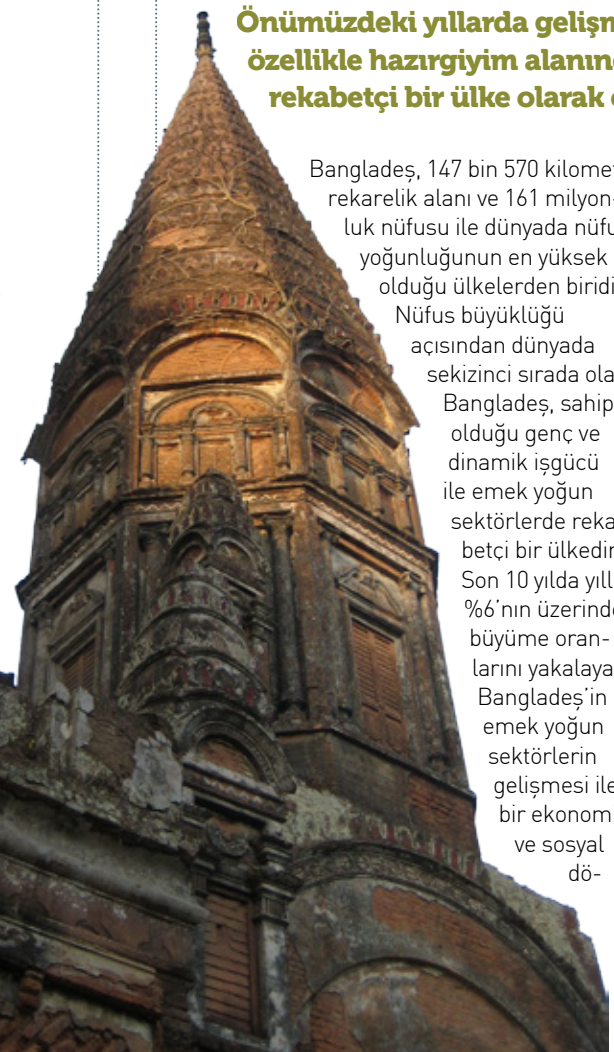
İŞADAMLARININ PAZARDA DİKKAT ETMESİ GEREKEN HUSUSLAR

Macaristan'daki iş gelenekleri Batı Avrupa ile benzer özellikler taşımaktadır. İş hayatında resmi kıyafet tercih edilmektedir. Macarlar iş bağlantılarında şahsi ilişkilerin geliştirilmesine önem vermektedir. İş görüşmelerinin öğle yemekleri, resepsiyonlar ve akşam yemeklerinde yapılması da yaygındır. Macarlar kendilerini tanıtırken soyadlarını önce kullanmaktadırlar. Bu durum Macarca kartvizitlerde de geçerli iken, İngilizce kartvizitlerde bilinen kullanım vardır. Macar işadamları yabancı ortaklarının Macarca basit selamlaşma gibi kelimeleri öğrenme çabalarını takdir etmektedir. Macar işadamları Noel tatili zamanında değeri 10 doları geçmeyen küçük hediye alışverişinde bulunabilmektedir. Tüm randevulara, ödemelere, mal teslimatlarına ve diğer zamanlama ile ilgili konulara dikkat etmek gerekmektedir.



Bangladeş hazırgiyimde Asya'nın üretim üssü

Önümüzdeki yıllarda gelişmekte olan ülkeler statüsüne geçmesi öngörülen Bangladeş, özellikle hazırgiyim alanındaki ihracatı ve sahip olduğu dinamik ve genç nüfusu ile rekabetçi bir ülke olarak öne çıkıyor.



Bangladeş, 147 bin 570 kilometrekarelik alanı ve 161 milyonluk nüfusu ile dünyada nüfus yoğunluğunun en yüksek olduğu ülkelerden biridir. Nüfus büyüklüğü açısından dünyada sekizinci sırada olan Bangladeş, sahip olduğu genç ve dinamik işgücü ile emek yoğun sektörlerde rekabetçi bir ülkedir. Son 10 yılda yıllık %6'nın üzerinde büyüme oranlarını yakalayan Bangladeş'in emek yoğun sektörlerin gelişmesi ile bir ekonomik ve sosyal dönüşüm sürecinden geçtiğini söylemek mümkündür. Birleşmiş Miletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) tarafından yayınlanan '2016 En Az Gelişmiş Ülkeler Raporunda', Bangladeş'in 2024 yılında En Az Gelişmiş Ülke statüsünden 'Diğer Gelişmekte Olan Ülkeler' statüsüne geçeceği öngörülmektedir.

Bangladeş'te enflasyon, kamu borç stoku, bütçe dengesi ve döviz kuru gibi temel makroekonomik parametrelerin de son yıllarda stabil seyrettiği görülmektedir. 2015 Ekim ayında yayınlanan '2013 İşgücü Anketi' sonuçlarına göre de ülkede işgücüne katılım oranı %57,1 olup, işsizlik oranı ise %4,3 olarak tahmin edilmektedir.

Bangladeş'te vergi gelirlerinin GSYH'ya oranının çok düşük olması, kamunun altyapı harcamalarının düşük olması, özel sektör yatırımlarının enerji, ulaştırma ve arazi başta olmak üzere altyapı eksikliği, ülkenin kalkınmasının önündeki başlıca engeller olarak görülmektedir. Ayrıca, geri dönmeyen kredi oranlarının yüksekliği, kurumsal yönetim eksikliği ve uluslararası muhasebe, denetim ve raporlama uygulamalarının eksikliği, bankacılık sektörünün işlevselliğini sınırlamaktadır. Diğer yandan, Dakka ve Chittagong başta olmak üzere ülkedeki uygun arazi yetersizliği, yabancı yatırımların önünde önemli bir engel olarak karşımıza çıkmaktadır.

NÜFUS VE İŞGÜCÜ YAPISI

Nüfusun 2018 yılında 169,2 milyona, 2030'da ise 220 milyona ulaşması

beklenmektedir. Ülke nüfusunun %90'ı Müslüman, %9'u Hindu, %1'i Budist ve Hıristiyan'dır. Önümüzdeki dönemde Bangladeş'in çalışma yaşındaki nüfusunun pek çok ülkedeki durumun aksine artış göstereceği tahmin ediliyor.

EKONOMİK PERFORMANS

Bangladeş ekonomisi 20 yıldan fazla bir süre içerisinde yardıma bağımlı bir ekonomiden ticarete bağımlı bir ekonomiye dönüşmüştür. Ancak orta gelir düzeyinde bir ülke olabilmesi için gerekli görülen yatırım odaklı büyümeye geçebilmesi henüz başarılamamıştır. Hazırgiyim sektörü ve işçi gelirleri ekonominin en dinamik olduğu alanlardır. Kişi başına ortalama gelir yıllık cari fiyatlarla 1.300 dolar, satınalma gücü paritesine göre ise 3.600 dolar seviyelerindedir. Uzmanlar, GSYİH'nın düzenli olarak yıllık %7 oranında büyümesinin ülkedeki yoksulluğu önemli oranda düşürebileceğini belirtmektedirler. Son yıllarda, toplam yatırımın %75'inin inşaat sektörü ile ilgili olduğu ve özel sektörün bu yatırımların 2/3'ünü gerçekleştirdiği görülmektedir.

Ülkenin önceliği ihracat odaklı sanayileri teşvik ederek, yurtdışı yabancı sermaye çekmeye vermesi gerektiği uzmanlarca belirtilmektedir. Ayrıca, yabancı sermayenin çekilebilmesi için bürokratik engellerin azaltılması ve zarar eden kamu şirketlerinin satılması da önemlidir.

DIŞ TİCARET

Bangladeş resmi istatistikleri en son 2011 yılında yayımlanmış olup, Trademap'in tahmini verilerine göre 2015 yılında ülkenin dış ticaret hacmi, bir önceki yıla seviyesini tekrar ederek 75,6 milyar ABD Doları olmuştur. 2015 yılında ihracat bir önceki yıla göre %3,7 oranında artarak 35,9 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemdeki ithalat ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,3 oranında azalarak 39,8 milyar ABD Doları olmuştur. 2014'te ciddi bir artış yaşanan dış ticaret açığı, 2015 yılında %36,3 oranında gerileyerek 3,9 milyar dolar olmuştur. Bangladeş temel ürünlerde ithalata bağımlılığı nedeniyle ticaret açığı problemiyle karşı karşıyadır. Ayrıca, ülkenin en önemli ihracat sektörü olan hazırgiyim sektörü iplik ithalatına bağımlı durumdadır. Yurtdışında çalışan işçilerin gelirleri cari açığın azaltılmasında önemli bir rol oynamaktadır.

BANGLADEŞ

Nüfus: 169,2 milyon

Yüzölçümü (km²): 147.570

GSYİH (Milyon $): 218.991 (IMF 2016)

Kişi başına GSYİH: 1.356 $ (IMF 2016)

Büyüme (%): 6,8 (IMF 2016)

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

GÜMRÜK VERGİLERİ

Bangladeş'in ekonomi politikasında gümrük vergilerinin büyük önemi bulunmaktadır. Her ne kadar gümrük vergilerinde önemli düşüşler gerçekleştirilmiş olsa da, devlet gelirlerinde gümrük vergilerinin büyük payı olması nedeniyle halen vergilerin yüksek oranlı olduğu söylenebilir. Ülkedeki vergileri düzenleyen kurum Ulusal Gelir Kurulu (National Board of Revenue)'dur. İthalat rejimi ya da gümrük tarifeleri aşırı derecede korumacı bir yapıda değildir. İthal ürünler için gümrük vergileri "0 ile %25" arasında değişmektedir.

TÜRKİYE İLE TİCARET

2016 yılında iki ülke arasında gerçekleşen ticaret hacmi yaklaşık 1,2 milyar dolar olup, bir önceki yıla göre ciddi bir değişim görülmemiştir. Türkiye'nin Bangladeş'e yönelik ihracatı incelendiğinde, 2009 yılından beri ihracatımız 100 milyon doların üzerindedir. 2012 yılında ilk defa 200 milyon doların üzerine çıkan ihracatımız 2013 ve 2014 yıllarında düşüş eğilimine girmiştir. 2015 yılında ihracat %34,6 oranında artarak yeniden 200 milyon dolar düzeyine yükselmiştir. 2016 yılında da artış eğilimi devam etmiş ve ülkeye ihracatımız %32,7 oranında artarak 264 milyon olmuştur. 2016 yılı itibarıyla Bangladeş'ten ithalat ise bir önceki yıla göre %13,1'lik düşüşle 881 milyon dolar olmuştur.

Bursa Yardımlaşma Derneği

Osman ARICI / BURYAD Başkanı

40 yıldır Fakir ve Muhtaçlara Yardım Derneği adıyla Bursalılara hizmet eden derneğimiz, 2017 yılından itibaren yoluna kısa adı BURYAD olan Bursa Yardımlaşma Derneği ismiyle devam etmektedir.

Derneğimizin temel amacı sorumlu olduğumuz şehirde sosyal barış ve sosyal dengenin tesis ve idamesine katkıda bulunmaktır.

Bu misyonunu yerine getirirken başvurduğu yollar ve faaliyetlerden özetle ve örneklemeyle bahsedecek olursak ortaya çıkacak başlıklar şunlardır: Gıda, Nakit, Yakacak, Eğitim, Giyecek, Temizlik, Kurban, Bisiklet Yardımı, Psikolojik Eğitimler ve Piknik Etkinliği.

Derneğimize müracaat eden/edilen ihtiyaç sahipleri, gönüllülerden oluşan araştırma kurulunca kayıt üzerinde (Kaymakamlık, Belediye, Muhtarlık, Tapu İdaresi, diğer sosyal yardımlaşma dernekleri vs.) ve yerinde (bakkal, komşular ve bizzat evlerinde) araştırılarak rapor düzenlenir. Bu rapor Tahkikat Komisyonumuzca görüşülerek karara bağlanır. Dernek olarak genelde alt tabakayı oluşturan ailelere yardım etmekteyiz. Eşi tarafından çocuklarıyla terk edilmiş kadınlar, çalışamayacak derecede yaşlı kimsesiz çiftler, genç olsalar da felç vb. sağlık sebepleriyle çalışanı olmayan aileler genel portföyümüzü oluşturmaktadır.

Yardım kararı verilen aileye her ay düzenli gıda yardımı (gıda mühendislerince belirlenen) adreslerinde imza karşılığı teslim edilmektedir. Kış aylarında da yakacak yardımı yapılmaktadır. Ailenin eğitim gören tüm bireylerine kırtasiye ve başarılı bireylerine de burs katkısı sağlanmaktadır.

Derneğimiz bünyesindeki giyim mağazasına randevu sistemiyle davet edilen aile bireyleri, hiç kullanılmamış kıyafetlerden istediklerini alabilmektedirler. Özellikle küçüklerin yeni kıyafet ve ayakkabı sevinçleri bizlere sonsuz mutluluk yaşatmaktadır. Yılda iki defa bol miktarda yapılan temizlik malzemesi yardımlarıyla da sağlıklı bir yaşam amaçlanmaktadır.

Kurban bayramında kampanyadaki etler, et ve kavurma olarak hijyenik şartlarda ailelerimize dağıtılmaktadır. Diğer zamanlarda da derneğimize bağışlanan adak, şükür ve akika kurbanlarının etleri de ailelerimize hızlıca ulaştırılmaktadır.

Ailelerimizde psikolojik desteğe ihtiyacı olan bireylere de düzenli eğitimler uzman ellerce verilmektedir.Çocukluğumuzda hepimizin hayalini kurduğu bisikletler, çocuklara hediye edilerek onların mutlu olmaları sağlanmaktadır.

Bununla birlikte, yaz mevsiminde tüm ailelerimiz piknik etkinliğine götürülerek tanışma ve kaynaşma sağlanmaktadır. Bu etkinlikte çocuklara yönelik hazırlanan oyun ve yarışmalarla, verilen hediyelerin oluşturduğu mutluluk tablosu görülmeye değerdir.

Derneğimiz faaliyetlerini gerçekleştirirken başta kamu kurumları olmak üzere diğer sosyal yardımlaşma dernekleri ile ve STK'larla sürekli irtibat halinde çalışmaktadır.

Sadece 3 adet maaşlı çalışanı bulunmasına rağmen ortalama 500 aileye sürekli ve periyodik yardımda bulunma becerisinin altında "Gönüllülük" esası yatmaktadır. Sosyal adaletin gerçekleşmesinde kendisinde görev sorumluluğu hisseden "gönüllülerimiz", derneğimizin asıl yükünü omuzlamaktadır.

Tüm faaliyetlerimizi gerçekleştirirken dengeli ve alçakgönüllü olarak hareket etmekteyiz. Yardım edilen her bireyi kendi ailemizin ferdi olarak görmekte, kendimize beğenmeyip almadığımız hiçbir şeyi ailelerimize de yardım olarak vermemekteyiz. Tüm bağışlarımız gibi yardımlarımızı da makbuz karşılığı yapmaktayız.

Başarımızın yegâne sırrı bağışçılarımızın "güven" ve desteğidir. Mükâfatımız ise yardım alanların mutlulukları.

Her birey insan onuruna yakışır şekilde yaşamı hak etmektedir.

Yardımlaşmak güzeldir.

COPPA COMPANY
baby kids club
www.coppatekstil.com

/KİDSCOPPA
/COPPAKİDS
/COPPA KLUB KİDS
/COPPA KİDS
/COPPAKİDS
/COPPATEKSTİL
/0224 360 36 05
/0532 402 10 50
/0535 438 53 30

VİŞNE TİCARET MERKEZİ DUAÇINARI MAH. KIRKPINAR CAD.NO:26 (HALK BANKASI YANI)
YILDIRIM-BURSA/TÜRKİYE

TÜP ETİKET

DOKUMA ETİKET

LAZER KESİMLİ ARMALAR

Etiketiniz imzamızdır...

ANAHTARLIK

KART ETİKET

KAUÇUK ETİKET

DERİ VE PLASTİK ETİKET

Kalite özgün tasarımda gizlidir..

BASKILI OPP JELATİN ÇANTA

Yıldız Etiket
Etiketiniz imzamızdır...
Duaçınar Mah. Vişne Cd. No:172 Yıldırım / BURSA
0.224 364 89 30-31
www.yildizetiket.com
grafik@yildizetiket.com

İĞNELİ KOKART

Bibaby yeni pazarlarla büyüyecek

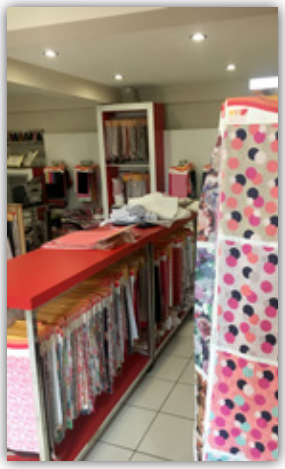
Bursa'da 1980 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren Akdem Group, 2012 yılında kurduğu Bibaby markasıyla 0-3 yaş bebek giyimi ile anne ve bebek yardımcı ürünleri alanında hizmet veriyor. Bibaby'nin ürünleri arasında hastane çıkışı, bady, battaniye, takımlar, çorap, alt açma ve çeyizin her çeşidi bulunuyor. 2 bin 500 metrekare üzerindeki 5 katlı yerinde üretim yapan firmanın 115 çalışanı bulunuyor. Ürünlerinin yüzde 50'sini iç piyasaya, yüzde 50'sini de yurtdışına satan Bibaby, 18 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Aylık 100 bin adetlik üretim kapasitesine sahip olan Bibaby'nin hedefi, yeni pazarlarla ihracatını artırmak.

Bircan Tekstil'den çevreci üretim

Ulusal ve uluslararası standartları esas alarak; müşteri ve çalışan memnuniyeti odaklı, ölçme ve iyileştirme mekanizmalarını kullanarak sürekli eğitimle gelişmeyi destekleyen yüksek kaliteli hizmet sunmak ve çalışanlar tarafından benimsenmesini sağlamak üzere kurulan Bircan Tekstil, uzun yıllardır dinamik ve tecrübeli ekibiyle çocuk giyimi için pamuk, polyester, naylon, keten, viskon ve karışımlı kumaş imalatı yapıyor. Ecotex standartlarına uygun üretim yapan şirket, insan sağlığına zararlı olmayan, doğa dostu hammaddeler kullanıyor. Bircan Tekstil, doğal kaynakların korunması ve enerji tasarrufunun gerçekleştirilmesi, çalışanlarının çevre konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, çevreye olan etkilerin minimum düzeyde tutulması, ulusal mevzuat ve uluslararası standartlara göre çevreyi koruma ile ilgili yükümlülüklerin yerine getirilmesine büyük önem veriyor. AR-GE'ye büyük önem veren firma, bu doğrultuda değişim ve yenilikçilik hedefiyle hizmet veriyor. Bircan Tekstil'in gelecek hedefi, kalite çıtasını daha yükseğe çıkararak ihracat odaklı çalışmak.

Can Burak Tekstil'de hedef doğrudan ihracat

Mustafa Karaman tarafından 1990 yılında toptan kumaş ticareti ile kurulan Can Burak Tekstil, 2000'li yıllardan bu yana bebe-çocuk konfeksiyon sektörüne kumaş satışı yapıyor. 2. kuşak Burak Kahraman'ın 4 yıldır işin başında olduğu firma, 2006 yılından bu yana 1500 metrekarelik 5 katlı binasında faaliyetlerine devam ediyor. Fason yaptırdığı işlerle birlikte 100 kişiye yakın istihdam sağlayan Can Burak Tekstil, kendi bünyesinde üretime başlayarak doğrudan ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. Şirket, bebe-çocuk konfeksiyon sektörüne yönelik olarak her sezon başında birbirinden özel kreasyonlar hazırlıyor. Müşterilerinin yüzde 90'ı Vişne Caddesi'nde yer alan firma, astardan, brode ve güpüre kadar zengin bir ürün çeşitliliğine sahip. Can Burak Tekstil, hem dokuma hem de örme gruplarında iş yapıyor.



maiTEKS tekstil
KUŞ TEKSTİL
DRAMA TEKSTİL

Duaçınarı Mh. Vişne Cd. No:136 Bursa / TURKEY T. +90 224 361 37 69 - F.+90 224 361 26 15
www.maitekstil.com - info@maitekstil.com - www.kustekstil.com - info@kustekstil.com

We continue working for our sector

Ömer YILDIZ / Chairman of BEKSIAD Association

My precious colleagues,

We carried out the general assembly of our association on 22 December. I and my friends were put into power for two years with your courtesy. I thank all of you once again. We take on this task as Bursa lovers; we will keep doing our part to the end in order to carry the flag of BEKSİAD with the responsibility of this mission.

Our precious members,

The biggest gain we got from BEKSİAD, the voice of our sector, for 15 years is the ability to act in unity. Our biggest goal is to carry forward our sector with new projects with the same unity. We will do our best to reach our goal, just like our friends who were in charge before us, we shall be aware of our responsibility. I give my thanks to all previous chairmen, Board of Directors, and all my friends that took part in commissions. I wish the new term brings prosperity to our sector and our association.

When we look at the present situation of our sector and association, we are aware that we need to work a lot more. Our route shall be: producing value for our sector and Bursa, lay the foundation of the projects we will leave for the future, just like it was in the previous terms.

Precious readers,

As you know, baby and child apparel sector is one of the largest contributing industry branches to the employment in our country with its labor-intensive production structure. We started production 25-30 years ago in little workshops; today, we are in a position to create our own brands and market them to all of the corners of the world. Our association was founded about 15 years ago with a few founding members; now we are an important power with our members up to 230, the association continues being the voice of our sector.

Clustering works and Junio Show Expo we carried out in the last period with the leadership of Bursa Chamber of Trade and Industry contributed a lot to the recognition of our sector in the world. In the globalizing world, our Vişne Commercial Zone proceeds to become a fashion and trend center in baby and child apparel.

Our sector will continue its successful works in 2018 and after.

Regards...

2. Junioshow reached its goal

The Second of Junioshow Expo, organized with the cooperation of Bursa Chamber of Trade and Industry, and TUYAP Bursa Fuarcılık, and the support of BEKSİAD, drew a lot of attention and strengthened the sector.

The heart of the baby and child apparel of Turkey beat in Bursa for four days the last July. Junioshow Expo, which was visited by 11.335 business professional from 47 countries, strengthened the exporter identity of the sector. Foreign buyers from Russia, Iran, Middle-East countries, Ukraine, African countries and Turkic republics inspected fall - winter creations of Bursa companies. Foreign companies were especially impressed with the high-quality products of Bursa; they gave orders for Bursa brand products.

WE BRING IN NEW EXPORTERS

Bursa Chamber of Trade and Industry Vice Chairman İsmail Kuş expressed that Bursa companies got the chance to present their value-added and design-focused products to world markets, he said: "The products produced by our companies that make high-quality products in world standards, clothe the children of the world. The effort of our companies, which attained another vision with the expos, makes Bursa a center for fashion and design. Now, Bursa companies set the fashion."

ALL COMPANIES ARE SATISFIED WITH THE EXPO

BEKSIAD Chairman Halil Atalay also

stated that Junioshow Expo increased the competitiveness and exporter identity of companies, he said: "Our fall and winter creations made their debut. We got positive feedback from foreign buyers. All of our companies left the expo satisfied. Our companies already await the expo organization of 2018 January."

The sector is pushing for Iran

Bursa baby and child clothing sector businessmen invade Iranian market. Representatives of the sector want to be in the financial activities of the country more.

130 businessmen representatives of baby and child apparel and textile sector went to Tehran Within TR Ministry of Economy International Competition Development (UR-GE) projects and made new commercial connections. Companies from Bursa conducted business discussions with more than 1500 Iranian business world representatives over the course of 2 days.

Bursa committee went to Tehran, the capital city of Iran with a special plane from Bursa Yenişehir Airport; they got together with Iranian sector representatives. About 70 companies introduced their new creations in B2B meetings, Iranian merchants and UR-GE member producers from Bursa made new business connections. Iranian sector representatives showed great interest in Bursa business world. Companies from Bursa got together with businessmen from various cities, especially Tehran. Iranian businessmen arrived early to join the meetings; they got information regarding the new creations and designs of Bursa companies all day long.

IRAN IS A COUNTRY FILLED WITH OPPORTUNITIES

Bursa Chamber of Trade and Industry Deputy Chairman İsmail Kuş stated that Iranian market is a big opportunity for Bursa business world representatives; he said that in 2016 150 million dollars of export was made from Bursa to Iran, and there are 660 companies from Bursa that trade with Iran.

Bursa is the production base of Turkey in baby and child apparel. BEKSIAD Chairman Halil Atalay stated that Bursa should take more part in Iranian market, he said: "Our companies gained an important experience and made business connections in Iran. I believe bilateral discussions will make big contributions to the commerce between the two countries."

Abbas Karimpour, the representative of a wholesale company in Iran, said that there is a big demand for Turkish products. Karimpour stated that they no longer want to receive goods from Chine, he emphasized that their first choice is Turkish products.

New era with Russia

Bilateral business discussions realized with a committee of 160 people in Moscow by Bursa Chamber of Commerce and Industry (BTSO) opened the doors of a new era in the trade between Turkey and Russia.

'Turkey - Russia Home Textiles, Fabrics, Baby and Children Fashion Days' took place in Moscow with broad participation. The program is recorded as the widest foreign bilateral business discussion organization up to date, 75 companies from Bursa found the opportunity to showcase their products with their booths. Russian companies also took a large interest in the event, hundreds of discussions took place.

BTSO Vice President İsmail Kuş said: "We suffered a lot in our commercial relationships with Russia in the past. We want to carry our relations forward with the organizations we make; our goal is 1 billion dollars. With mutual steps and special organizations, we opened the doors for a new era in trade."

NEW COOPERATION OPPORTUNITIES WERE EVALUATED

BEKSIAD Chairman of the Executive Board Halil Atalay said: "Russia is the leading market both for our sector, and our country. Though the trade between the two countries decreased because of some adverse events in the last years, we believe it will return to its former self, even get beyond it with the latest steps. Here, we found the opportunity to evaluate new business and cooperation potentials."

On the other hand, Moscow Region Innovation and Design Deputy Minister Nadezhda Karisalova got together with Bursa business world representatives in a committee including Moscow Chamber of Commerce and Industry representatives. Karisalova said: "Turkey and Russia are two friend and partner countries. We need to strive to bring Bursa companies to Russia, and Russian companies to Bursa."

Praise from foreigners for Junioshow and Bursa

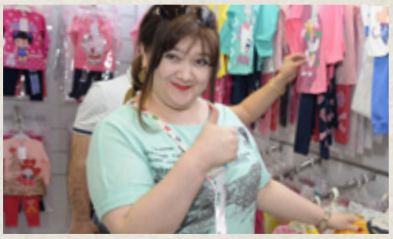
Companies that came from all over the world for Junioshow Expo were impressed with the high-quality products of Bursa.

Close to 1000 foreign business world representatives from 43 countries participated in Junioshow Expo. In the procurement committee organizations, foreign business world representatives

Tattiana Pavlova

made important business connections with Bursa baby-child apparel companies. Buyers that came from all over the world; primarily Russia, Iran, Iraq, Ukraine, Algeria, England, France, Poland, and Turkic Republics, they inspected the fall-winter creations of Bursa companies and gave their first orders.

Tattiana Pavlova attended the Junioshow from Russia; she stated that she was impressed with the Bursa products. Pavlova came to Bursa for the first time; she said that the product quality and design variety of the Bursa were only present in few countries. Pavlova stated that she would definitely attend Junioshow Expo in 2018 January, she said: "Bursa products are both high-quality and have vibrant colors. It is impossible not to be impressed with this quality."



Lidiya Ausheva

WE GAVE OUR ORDERS

Lidiya Ausheva came from Kazakhstan. She stated that she had been coming for four years and she attended Junioshow Expo every year, she ad: "You cannot help liking Bursa products. Every year, companies prepare more and more beautiful models and designs. We bought products from different countries: however, the quality of the products from Turkey, especially Bursa is really different. We gave our orders, and we return to our country satisfied."

Hamed Akbar Sahranavrad

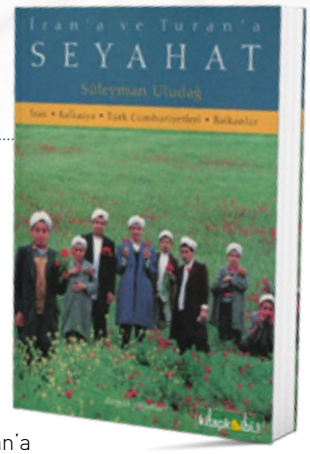
I WILL COME HERE AS A TOURIST

Dubai businessmen Hamed Akbar Sahranavrad stated that he preferred Bursa products for three years, he said: "Previously, were importing products from Asian countries. We did not know that Bursa products could be of this quality. The hospitality of Bursa residents is also really nice. From now on, I won't only come here for trade, next year I also want to visit this country as a tourist."

minimen®
minigirls®
Elayza®
CEVVAL®
Yunusemre Mah. 2.Kestaneli Sk. No:2
Yıldırım / BURSA / TÜRKİYE
Tel : +90.224 362 03 09 - 360 77 52
www.cevval.com.tr - www.cevvalminimen.com

İran'a ve Turan'a Seyahat

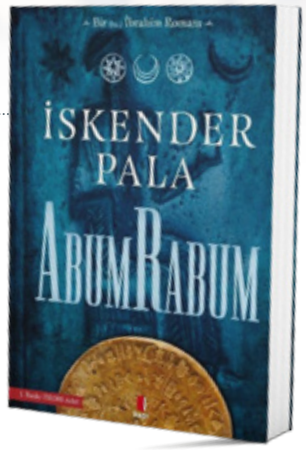
Yazar:
Süleyman Uludağ
Yayınevi:
Dergah Yayınları



Türkistan, Kafkasya, İran ve Balkanlar... Öteden beri halklarını, ülkelerini, tarihlerini, geleneklerini, sosyal ve dini yaşantılarını merak ettiğim yerlerdi buralar. 1991 yılından başlayarak İran'a, Türkmenistan'a, Özbekistan'a, Kazakistan'a ikişer, Kırgiztan'a, Tataristan'a, Osetya'ya, Kabardin-Balkar'a ve Arnavutluk'a birer, Azerbaycan'a üç, Gürcistan'a birkaç kere seyahat ettim. Maksadım, bu ülkeleri, ülke halklarını ve özellikle de buralardaki Müslümanların yaşama tarzlarını yakından görmek ve hallerini anlamaya çalışmaktı.

Abum Rabum

Yazar:
İskender Pala
Yayınevi:
Kapı Yayınları



Dünyanın en eski medeniyetlerine ev sahipliği yapan Ortadoğu... İnsanlığın beşiği ve Hz. İbrahim'in ayak izlerini taşıyan yurtlar... Hz. İbrahim'in mirası peşindeki evlatlarının amansız mücadelesi... Ortadoğu'da yalnızca fikirler, inanışlar, canlar değil, tarih de bir katliamın pençesinde. Oynanan oyuna insanlığın geçmişiyle hesaplaşması deniyor ama hakikatte geleceğini belirleme potansiyeline sahip. İskender Pala'nın her zamanki yetkin kaleminden nefes nefese bir polisiye...

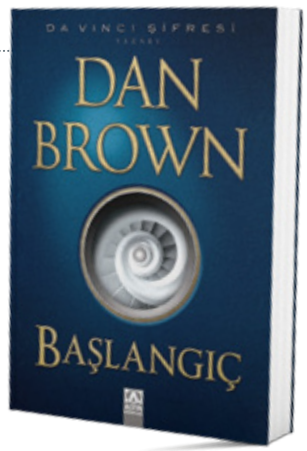
Başarı İlkeleri

Yazar:
Jack Canfield, Janet Switzer
Çevirmen:
Duygu Günkut
Yayınevi:
Kuraldışı Yayınları

"Başarı klasiği" olarak nitelendirilen bu kitap bugüne kadar 30 ayrı dilde, 108 farklı ülkede yayınlanarak yüz binlerce kişinin başarıya ulaşmasında rol oynadı. Yeni bölümler eklenerek genişletilen ve gözden geçirilen bu yeni 10. yıl baskısı hayatın neresinde ve hangi alanında olursa olsun başarılı olmak isteyen herkese yol gösteriyor. Jack Canfield'in ayakları yere basan ve güven veren tarzı, akıcı ve açık anlatımının yanı sıra etkileyici örnekler, ilginç anekdotlar, bilgece afirmasyonlar ile zenginleştirdiği bu kapsamlı ve bilgi dolu kitap keyifle okunacak bir başarı rehberidir.

Başlangıç

Yazar:
Dan Brown
Çevirmen:
Petek Demir İncek
Yayınevi:
Altın Kitaplar



Genç adam, aniden üç büyük dinin temsilcilerine döndü. "Şaşırtıcı bulacağınızı tahmin ettiğim bilimsel bir buluşum sebebiyle bugün buradayım. İnsanlık deneyimimizin en temel iki sorusuna cevap bulma ümidi ile yıllardır peşinden koşuyordum. Bu bilginin tüm inananları derinden etkileyeceğine inanıyorum." Piskopos, haham ve ulema birbirlerine baktılar. Piskopos, "İlginç bir girizgâh Bay Kirsch. Bize göstereceklerinizi dünya dinlerinin temelini sarsacakmış gibi konuşuyorsunuz," dedi. Genç adam kutsal metinlerin saklandığı bu eski mahzende etrafına baktı. Temellerini sarsmayacak, yıkacak, diye düşündü.

MY MOM IS MY STYLIST
tayni collection
my little Peri Masalı
LowLiva
Miniworld
Yunusemre Mah. Ay Cad. No :25 16400
Yıldırım / BURSA / TURKİYE
Tel : +90(224) 360 80 18
Fax: +90 (224) 360 31 18
e-mail: info@haknurbebe.com.tr
Haknur®

Soğuk ve rüzgârlı hava yüz felci yapabilir!

Kış aylarında soğuk ve rüzgârlı havaya bağlı olarak sıklığında artış gözlenen sorunlardan biri de yüz felci...

Yüzdeki kasların çoğunu kontrol eden sinirlerin fonksiyonunu yitirmesine bağlı olarak ortaya çıkan bu durum, genellikle kalıcı etki yaratmadan yaklaşık 2-3 hafta içinde kendiliğinden kayboluyor. Ancak sıkıntıların kısa sürede ortadan kalkması için medikal tedaviye ihtiyaç duyulabiliyor. Uzmanlar, yaş ve cinsiyet ayrımı gözetmeden herkesin başına gelebilecek bu sorunun ortaya çıkmasında hava şartlarının tetikleyici olduğunu belirtiyor. Bununla birlikte hastaların çoğunda kesin nedeni bilinmeyin yüz felcine, kulak iltihapları, tümörler, bazı virüsler ve sinir yaralanmalarının da etken olabildiği biliniyor. Sorunun oluşumunu önlemek için korunmak son derece önem taşıyor. Bu nedenle, soğuk ve rüzgârlı günlerde atkı ve şapka giymek, otomobil kullanırken camları kapalı tutmak, ıslak saçla dışarı çıkmamak alınabilecek önlemler arasında yer alıyor.

Uyku bozukluğu D vitamini takviyesi ile düzelebilir mi?

İranlı bilim insanlarının araştırmasına göre D vitamini, uyku bozukluklarında da işe yarayabilir ve uyku düzenini sağlayabilir.

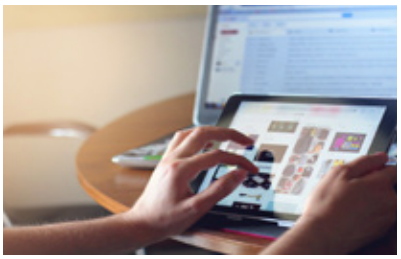
Konuyla ilgili yayımlanan çalışmada İranlı araştırmacılar, 20 ile 50 yaş arasında uyku bozukluğuna sahip 89 kişiyi değerlendirdi. İki gruba ayrılan katılımcılardan bir kısmı plasebo olurken, diğer bir kısma günde 3 öğünle birlikte D vitamini takviyesi verildi. Deneyden önce ve sonra katılımcılara uyku düzenleri, beslenme şekilleri, güneşe ne kadar maruz kaldıkları ve diğer sağlık durumları soruldu.

D VİTAMİNİ TAKVİYESİ ÖNEMLİ

Elde edilen verileri farklı yöntemlerle analiz eden bilim insanları, çalışma sonucunda D vitamini takviyesi alan bireylerin uyku düzenlerinin plasebo grubuna göre çok daha iyi olduğunu gördü. Uyku bozukluğu olan bireylerde tedavi olarak D vitamini kullanılabileceğini ifade eden araştırmacılar, alınan D vitaminin bir miktar tuzla birlikte tüketilmesini tavsiye etti.

Teknoloji hayatı kolaylaştırıyor ama sağlığı bozuyor!

İşimizi çabuk halletmek, daha çok ve detaylı bilgiye daha çabuk ulaşmak için teknolojiyi, interneti kullanmak çok avantajlı, ancak bu faaliyetimiz bizi sosyal hayattan kopartıyorsa işte burada problem başlıyor demektir.



Teknoloji bağımlılığının en belirgin belirtisi kişinin ailesi, çevresi ile ilişkisini kopartacak derecede bilgisayar, tablet ya da cep telefonu ile ilgilenmesidir. Bu ilgi makul süreyi aştığında ailesi ve çevresindekilerle yaratacağı ilişki problemlerinin yanı sıra, kişinin kendinde baş, boyun, sırt ağrıları, göz kuruluğu, karpal tünel sendromu, duruş bozukluğu gelişir. Bunların yanı sıra kişi bilgisayarın başından kalkıp sofrada yemek yemenin yerine sağlıksız atıştırmalıklar tüketmeyi tercih eder. Erişkinde durumun farkına varıp önlem almak daha kolay olabilir. Çocuklar ise sosyal ve psikolojik açıdan gelişim içinde oldukları için bu durum daha da önem kazanır ve bu kısıtlamayı yapmak ebeveynlere düşer.

Lilax
www.instagram.com/lilax_kids
www.facebook.com/Lilaxkids/
info@lilax.com.tr
www.lilax.com.tr

Esnaf e-ticaretle dünyaya açılacak

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, esnafın, e-ticaret yoluyla ihracat yapması için çalışma başlattı. Esnaf, PTT'nin elektronik ticaret sitesinde kendisine ayrılacak alanla, yöresel ürünlerini dünyaya satacak.

Bakanlık ile PTT AŞ tarafından imzalanacak protokolle, esnafın elektronik ihracat yapması sağlanacak. Ocak ayı içinde imzalanması planlanan protokol kapsamında, PTT'nin elektronik ticaret platformu "ePTTAVM"de esnaf için alan açılacak. Sitede, esnafa özel mağazalar ve yöresel ürün bölümleri olacak. PTT, esnafa özel komisyon ve indirim oranları belirleyecek. Esnaf ürünleri için satış, pazarlama ve reklam kampanyaları da düzenlenecek. Böylece ülkenin herhangi bir şehrindeki esnaf, 1,5 milyondan fazla üyesi bulunan ePTTAVM üzerinden farklı kentlere de açılacak.

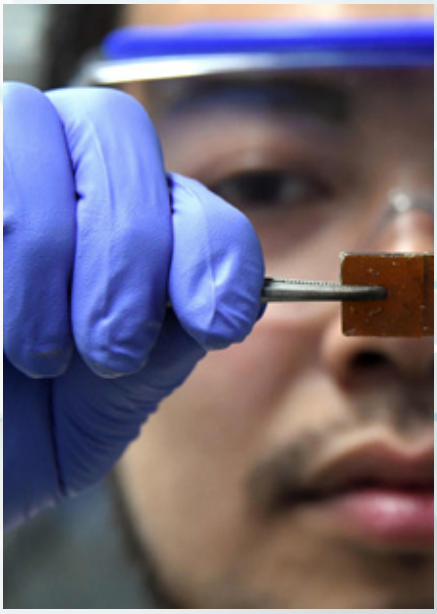
Hollanda, Kuzey Denizi'nde rüzgâr çiftliği adası yapacak

Hollanda, Kuzey Denizi'nin Dogger Bank bölgesinde inşa edeceği dev bir rüzgar çiftliği adasıyla çok gelişmiş bir elektrik santral merkezi kurmayı amaçlıyor.

The Guardian gazetesinde yer alan haberde yeni inşa edilecek rüzgâr çiftliğinin mevcut rüzgâr çiftliklerinden kat kat daha büyük olacağı belirtiliyor. Kuzey Denizi'ne inşa edilecek yapay bir ada üzerinde üretilecek elektrik uzun mesafe kablolarla İngiltere ve Hollanda'ya, muhtemelen ileri tarihlerde de Belçika, Almanya ve Danimarka'ya transfer edilebilecek. İnşa edilecek ada için East Yorkshire kıyısından 125 km açıkta bulunan Dogger Bank bölgesinin rüzgâr potansiyeli yüksek ve yeterli sığlıkta olduğu belirtiliyor. Hollanda ulusal elektrik şebekesi şirketi TenneT projenin en büyük destekleyicisi ve hazırladığı bir çalışmada bu yeni rüzgâr çiftliğinin geleneksel rüzgâr çiftlikleri ve uluslararası elektrik kablolarına nazaran milyarlarca Euro tasarruf sağlayabileceğini aktarıyor.

Japon bilim insanları kendini onarabilen cam geliştirildi

Tokyo Üniversitesi'nde araştırmalar yapan bilim insanları, kırıkları ve çatlakları kendiliğinden tamir edebilme yeteneğine sahip bir cam geliştirdiklerini açıkladı.

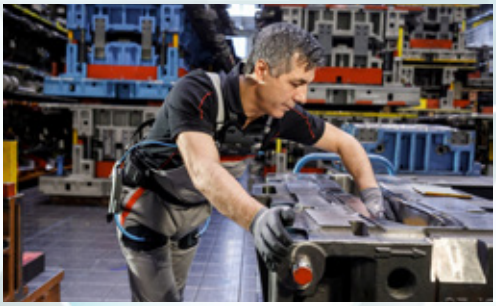


Tokyo Üniversitesi'ndeki bir ekip tarafından gerçekleştirilen araştırmanın bulguları Science tarafından yayınlandı. Kendini tamir edebilen cam, "polieter-tioüre" adını taşıyan çok hafif bir polimerden üretildi. Söz konusu materyal, elle bastırıldığında yüksek sıcaklıklığa ihtiyaç duymadan çatlakları onarıyor.

Bu teknolojinin telefon ekranlarında ve diğer hassas cihazlarda kullanılabileceğini belirten araştırmacılar, bunun sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma konusunda ciddi bir katkı sağlayabileceğini ifade etti.

Audi'den çalışanlarına dış iskelet

Audi, geliştirdiği özel ekipman sayesinde çalışanlarının sırt ve iskelet ağrısına son vermeye hazırlanıyor. Bu ekipman aynı zamanda çalışanların fiziksel eforunu azaltırken verimliliğini de artırıyor.



Audi, işyerinde sırt ağrısı sorununu bir dış iskelet yardımıyla çözmeyi hedefliyor. Audi'nin ergonomi destek ekipmanı, ağır malzemelerin kaldırılıp taşınmasını kolaylaştırırken, sırt kaslarındaki zorlanmayı da azaltacak. Vücuda takılan ve ağırlık kaldırmayı kolaylaştıran cihaz yaklaşık 3 kg ağırlığında. Dış iskelette üst gövde, bel ve uyluğa bağlanan metal çerçeveler, taşıyıcı bir yapıyla birleştiriliyor. Dış iskeleti takmak için, işçi önce donanımı bir kazak gibi başından geçirip, kayışlarla uyluklarına bağlaması gerekiyor. Ardından, ağırlığı dağıtmaya yarayan iki adet el büyüklüğünde levha, uylukların üzerine yerleştiriliyor.

www.varolkids.com

EAC Turkey
Discover the potential

UR-GE

online order

Varol Kids

İ.V.K. TEKSTİL SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

0-14 Yaş Bebek ve Çocuk Elbise,Etek Şort

0-14 Years Baby and Kids Skirt, Short, Dress

varolkids@hotmail.com

+90 531 501 61 53

varolkids/

You can follow us :)

Basında BEKSİAD

Algiy kids

tops & t-shirt since 1991

Kazım Karabekir mh. Kuşlu sok. No:3 Yıldırım/ Bursa

Tel: 0224 363 61 84
Fax: 0224 362 12 06

www.algiykids.com
algiy@algiykids.com

BEKSİAD ÜYE LİSTESİ

Firma	Telefon + 90 224	Faks +90 224	Web sitesi	E-mail
AGUCUK BEBE	364 63 44	364 63 44	www.agucukbaby.com	agucukbaby@gmail.com
ADAPTE TEKSTİL	363 06 43		www.minimiss.com.tr	minimissbebe@gmail.com
AKBEYAZ TEKSTİL KONF.	360 30 01	360 30 03	www.akbeyaztekstil.com	akbeyaz@akbeyaztekstil.com
AKDEM TEKSTİL	364 70 90	364 80 10	www.akdemtekstil.com	tuncay.akdemir@hotmail.com
AKİRA BEBE	366 05 26	366 05 26	www.akirabebe.com	info@akirabebe.com.tr
AKKON TEKSTİL	363 87 63-64	363 87 65	www.akkonbaby.com	admaksoy@gmail.com
AKM TEKSTİL	364 95 96	364 97 98	www.akmtekstil.com	bilgi@akmtekstil.com
AKSU BEBE	361 97 52		www.aksubebe.com	info@aksubebe.com
ALBATEK KON. TEKS.	364 07 32-33	364 07 39	www.albetek.com.tr	yucelbaalbatek@babykids.com
AL-GİY KONFEKSİYON	363 61 84	362 12 06		algiy@algiykids.com
ALİ-KAN TEKSTİL	366 59 78	366 81 34		ali-kan.textil@hotmail.com
ANNA CARİNO	364 78 45	364 78 46	www.annacarino.com	ayse@annacarino.com
AN DİZAYN AKSESUAR	360 02 30	360 02 40	www.andizayn.com	gamze.dikenci@andizayn.com
ARGÜL TEKS.	364 31 42	364 25 29	www.argultekstil.com.tr	info@argultekstil.com.tr
ARILAR FANTAZİ KUMAŞ	361 57 38	361 86 29		bursaarilar@hotmail.com
ASELBE TEKSTİL	361 08 38	361 07 37	www.aselbe.com	info@cassiope.com
ASİLGÜÇ TEKS. KONF.	363 77 45	363 77 90	www.asilguc.com	info@asilguc.com
ATC TEKSTİL	365 00 05	365 00 05	www.atctekstil.com	ismail@atctekstil.com
ATILIM BASKI	363 85 95	363 73 96		atilimbaski1992@hotmail.com
AVCI TEKS. - ESTELLA BABY	360 71 22		www.estellababy.com	info@estellababy.com
AYAZMALI TEKSTİL	360 68 38		www.ayazmalitekstil.com	info@ayazmalitekstil.com
AYDINLAR TEKSTİL	364 05 85	364 05 84	www.aydinlarbebe.com	info@aydinlarbebe.com
AYDOĞDULAR NAKIŞ İPLİK KON. TEKS.	360 07 84	360 07 94	www.aycitykids.com.tr	ay-dogdular@hotmail.com
AYFİ BABY	360 04 07	364 28 33	www.ayfibaby.com	info@ayfibaby.com
AY-GÜL BEBE	362 96 07	362 96 07		aygulbebe@hotmail.com
AYŞEN TEKSTİL MOBİLYA	361 26 23	362 62 46	www.aysenbebe.com	info@aysenbebe.com
AYTÜRK TEKSTİL	360 09 57	360 09 58	www.ayturktekstil.com	sedat@ayturktekstil.com
BABYMOL			www.babymol.com.tr	info@babymol.com.tr
BABYROSE - GÜLBEBE TEKS. KONF.	363 42 42	363 42 43	www.gulbebe.com	gulbebe@gulbebe.com
BABYZ	360 00 78		www.babyz.com.tr	info@babyz.com
BAHADIRKON KONFEKSİYON	363 00 55	363 88 34	www.bahadirkon.com.tr	bahadir@bahadirkon.com.tr
BALMAN TEKSTİL	362 62 29		www.balman.com.tr	hakan@balman.com.tr
BALGÜNEŞ - BABEXİ	360 16 35	360 10 38	www.babexi.com	babexi@hotmail.com
BAŞEREN TEKSTİL	361 24 64	364 26 75	www.basaren.net	info@basaren.net
BAYB DOLL DIŞ TİCARET	364 21 00	364 12 60	www.baybdoll.com.tr	otmanemre@yahoo.com
BEBE MANİA	215 37 55	215 37 55	www.qikakids.com	f.ersn@hotmail.com
BEBEKEVİ	363 50 00	362 55 21	www.bebekevi.com.tr	info@bebekevi.com.tr
BEBELİNNA	363 05 31		www.bebelinna.com	info@bebelinna.com
BEBESSİ	361 06 60	364 78 37	www.bebessi.com.tr	bebessi@bebessi.com.tr
BEBETTO	371 71 73	371 71 07	www.bebetto.com.tr	info@bebetto.com
BEBEZADE			www.bebezade.com.tr	burak_heper@hotmail.com
BEBİTOF BABY	364 10 92	364 10 92	www.bebitofbaby.com	bebitofbaby@hotmail.com
BEBÜŞ KİDS	361 17 97	361 91 84	www.bebuskids.com	info@bebuskids.com
BELEMİR TEKSTİL	362 20 96	362 20 97		hayrielverir@hotmail.com
BENİZ KİDS	363 64 80		www.beniztoptanbebe.com	info@beniztoptanbebe.com
BERMU AMBALAJ	362 24 87		www.bermuambalaj.com.tr	musa@bermuambalaj.com.tr
BEYZADE BEBE	364 51 18	364 51 18		i.ismailoglu@hotmail.com
BFK KUMAŞ	362 63 80	362 63 80	www.bfktekstil.com	info@bfktekstil.com
Bİ BABY - AKDEM MAĞAZACILIK	364 70 90	222 44 68	www.bibaby.com.tr	turgay.a@akdemgroup.com
BİRCAN TEKSTİL	364 40 58		www.bircantekstil.com	info@bircantekstil.com
BİRİZ BABY	360 95 48	363 28 45	www.birizbebe.com.tr	info@birizbebe.com.tr
BOMBEY BEBE - ARİF BEBE KONFEKSİYON	366 23 11	366 23 11	www.bombeybaby.com	info@bombeybaby.com

Firma	Telefon + 90 224	Faks +90 224	Web sitesi	E-mail
BOMBİLİ - BEKON KONF. NAKIŞ.	363 22 58-59	363 22 60	www.bombili.com.tr	serifyilmazbombili@gmail.com
BONJOUR TURİZM	233 44 33	233 44 33	www.bonjourtour.com	bonjour@bonjourtour.com
BURSA ASKI	364 82 92	364 82 92		
BURSA BEBE	364 20 21	364 20 22	www.bursabebekgiyim.com	yunusdogru@hotmail.com
BUUDE BABY	364 91 59	364 53 53	www.buude.com	koseburak0@gmail.com
BÜŞRA BEBE	364 91 12	364 91 13	www.busrabebe.com	info@busrabebe.com
CAN BURAK TEKSTİL	360 87 87	360 87 87		canburaktekstil@hotmail.com
CANÖZ	363 88 69	363 88 69	www.canozbebe.com	okt_cambaz@hotmail.com
CANTOY	364 86 86-96	364 90 90	www.cantoybebe.com	cantoy@cantoybebe.com
CANWİN	360 55 66	360 55 66	www.canwin.com.tr	canwinkids@gmail.com
CARAMELL	364 50 50	364 14 00	www.caramell.com.tr	info@caramell.com.tr
CAYMAZ PLASTİK	361 18 47	361 18 47	www.caymazplastik.com	caymazplastik@hotmail.com
CEKE TEKSTİL	364 90 60-61	361 28 86	www.ceketeks.com	ceke@ceketeks.com
CEMCO KİDS	364 80 58	364 80 58	www.cemcokids.com	info@cicilikids.com
CEMİ BEBE	364 48 21		www.cemikids.com	cemi@cemikids.com
CİCCİM	361 58 60	361 58 60	www.ciccimbaby.com	ciccimbaby@gmail.com
CİCİX BABY	360 83 00	360 63 33	www.cicixbaby.com.tr	info@cicixbaby.com
COPPA KİDS	361 11 86		www.coppatekstil.com	coppatekstil@hotmail.com
CREMİX KİDS COLLECTİON	360 37 33	262 59 32		cremix@hotmail.com
ÇAĞKON BEBE KONFEKSİYON	363 11 11	362 44 66		cagkonbebe@hotmail.com
ÇETİN KUMAŞ	224 34 41		www.cetinkids.com	info@cetinkids.com
ÇINAR APRE KUMAŞÇILIK	264 72 00		www.cinardenim.com	cihatdeveci@cinardenim.com
ÇUNGUR BEBE	909 11 60		www.wogibaby.com	nazim@wogibaby.com
DECO SPORT - KAŞİFOĞLU TEKS. KONFEKSİYON	367 59 99	367 93 13	www.decosport.net	kasif_kasifoglu@hotmail.com
DEMEKA TEKSTİL	360 10 13			ercan.haciogullari@hotmail.com
DİVONETTE - K.YILDIZ TEKSTİL	361 68 15	361 68 16	www.divonette.com	info@divonette.com
DMB TEKSTİL	253 63 03	254 81 29	www.dmbtekstil.com	dmbtekstil@hotmail.com
DOĞRU BEBE	360 06 84	360 06 85	www.necixs.com	muhasebe@necixs.com
DOMAKİN - DİKELLER TEKS. KONF.	271 71 28	254 28 44	www.dikeller.com.tr	info@dikeller.com.tr
DURUCAN BEBE	362 89 68	362 89 68	www.durucanbebe.com	info@durucanbebe.com
DÜNDARLAR KON.	225 05 05	225 34 55	www.dundarlarkonfeksiyon.com	info@dundarlarkonfeksiyon.com
EFE TEKSTİL	361 42 82	361 86 81		efetekstil-16@hotmail.com
EKONOMİ KUYUMCULUK	363 40 07	363 40 07		ekonomikuyumculuk2@hotmail.com
ELAYZA - CEVVAL TEKSTİL	361 70 71	362 03 09	www.cevval.com.tr	omerfarukcevik@gmail.com
ERAY KİDS	363 50 54	363 50 54		eray_acar57@hotmail.com
ERİŞ BEBE	224 97 87		www.erisbebe.com	b.e.y.t.0009@hotmail.com
ESERİM KİDS	361 15 21	361 15 21	www.eserimkids.com	seytex@hotmail.com
ESLEMİX BABY	364 91 42	361 91 48	www.eslemix.com	eslemixbaby@hotmail.com
FAVO KİDS	362 11 40	362 11 70	www.favo.com.tr	avukatmustafasavas@gmail.com
GAMZELİM KİDS	364 17 64	364 36 80	www.gamzelimkids.com.tr	akin_alan@hotmail.com
GAYE BEBE	246 44 29	246 15 80	www.gayebebe.com	asni_82@hotmail.com
GÜLER ÇEYİZ	362 55 80	362 35 79	www.gulerbebecix.com	info@gulerbebecix.com
GÜLERYÜZ KONFEKSİYON MALZEMELERİ	360 19 76	361 10 24	www.guleryuzmalzeme.com	bilgi@guleryuzmalzeme.com
GÜLHAN TEKSTİL (FİNGER)		360 02 07		fingerkids@gmail.com
GÜLMAT OFSET	368 33 86	366 52 53	www.gulmat.com	servet@gulmat.com
GÜVEN MAKİNA	363 15 91	363 21 67	www.guventekstilmakina.com	guven@guventekstilmakine.com
GÜVENİR BEBE	362 89 88	362 89 49	www.guvenirbebe.com	guvenirbebe@hotmail.com
HAKİNO LAZER	364 47 32			hakinolazer@gmail.com
HAKNUR WEAR SPORT	360 80 18	360 31 18	www.haknurbebe.com.tr	mustafa80_budak@hotmail.com
HAMBOYA KUMAŞÇILIK	362 23 38-41	360 23 03	www.hamboya.com.tr	bursa@hamboya.com.tr
HARUN TEKSTİL (STARLET)	364 10 57	364 10 57		
HATİPOĞLU KONFEKSİYON - BABY SPORT	369 19 90	369 19 90	www.babysport.com.tr	mehmet_8316@hotmail.com

Firma	Telefon + 90 224	Faks +90 224	Web sitesi	E-mail
HİBAŞ TEKSTİL - APOLENA	261 20 55		www.apolena.com	hibastexx@gmail.com
IŞIK BEBE KONFEKSİYON	363 74 54	363 74 54	www.bupperkids.com	info@bupperkids.com
İLKAY İPLİK MAKİNE	360 43 44	364 44 02		erkanak75@gmail.com
İMKO TEKSTİL	362 82 60	362 04 83	www.imkotekstil.com	imko@imkotekstil.com
JOJOMAMA	360 39 49	360 39 89	www.jojomama.com.tr	info@jojomama.com.tr
KAHRAMAN TEKSTİL	364 65 40	364 65 39	www.kahramanaksesuar.com	info@kahramanaksesuar.com
KAMBURLAR TEKSTİL	364 66 66	361 11 78	www.kamtexbaby.com	info@kamburlar.com
KANGAROO - ETEMOĞLU BEBE KONF.	360 89 07	360 89 07		mesut.ahmet@hotmail.com
KAPALI ÇARŞI KUYUMCULUK	361 56 36	361 56 36		se-se-su55@hotmail.com
KARDELYA BEBE	215 53 41		www.kardelyababy.com.tr	kardelya@kardelya.com.tr
KARGO63	632 63 64	632 63 08	kargo63.com	export@kargo63.com
KASAR ETİKET	362 71 16	364 06 82	www.kasaretiket.com	kasarteks@hotmail.com
KELEŞ TEKSTİL	363 90 10	363 90 22	www.kelestekstil.com	kamilaltuntas34@gmail.com
KIRTEKS TEKSTİL	364 01 59	364 01 58		
KUMRU BEBE	361 00 41	360 22 00		ozak1986@hotmail.com
KURŞUN AMBALAJ	211 62 66	211 62 99	www.kursunambalaj.com.tr	muhsin@kursunambalaj.com.tr
KURTOĞLU (WİZZY) TEKSTİL	363 12 58	364 47 93	www.wizzy.com.tr	info@wizzy.com.tr
KUŞ TEKSTİL	361 37 69-70	361 26 15	www.kustekstil.com	info@kustekstil.com
KUZİM BEBE	361 33 38	361 37 35	www.kuzimkids.com	kuzimbebe@hotmail.com
LAY LAY BEBE (FAYİ TEKSTİL)	360 04 48	360 04 49	www.laylay.com.tr	info@laylay.com.tr
LEMON - BEBESİN	254 03 57	253 93 98	www.bebesin.com	bebesinbursa@gmail.com
LİLAX - A.H.ATALAY TEKS.KONF.	362 91 91	362 69 73	www.atalaytekstil.com	h.atalay1964@hotmail.com
LİLİTOP BABY COLLECTİON	364 82 17	364 07 67		lilitop26@hotmail.com
LOVETTİ - MAVERA TEKSTİL	363 73 89	363 73 89	www.lovetti.com.tr	info@lovetti.com.tr
MALKOÇ BEBE	361 61 02	220 23 76	www.malkocbebe.com	info@malkocbebe.com
MASGO TEKSTİL	360 63 22		www.masgo.com.tr	gulsahozbay@masgo.com.tr
MAYS GRUP BEBE	367 14 44		www.boppa.com.tr	maysgrup@hotmail.com
MCBABY - ŞENHAN TEKS.	441 64 41		mcbaby.com.tr	handan@mcbaby.com.tr
MELCAN KİDS	342 00 59	342 00 59	www.melcankids.com	melcan_kids@hotmail.com
MERKEZ BEBEK GEREÇLERİ	364 36 16	364 36 26	www.merkezbebek.com	yukselennihat@hotmail.com
MERVE BEBE (TİMMY TİLİ)	361 08 88	361 08 89	www.timmytilly.com	sedatm@gmail.com
MESUTTO BEBE	362 21 24	362 21 24	www.mesutto.com.tr	m.hacihuseyin@gmail.com
MİNİ BARAY BEBE	363 42 77	364 60 41	www.minibaray.com	baraybaby@hotmail.com
MİNİ DÜNYA TEKS.KONF.	351 20 40	351 20 50	www.miniworld.com	smbayteks@hotmail.com
MİNİA - TEFEKKÜR TESKTİL	363 22 00	363 22 02	www.minia.com.tr	minia.tr@hotmail.com
MİNİCAN AYAKKABI	364 05 92		www.minican.com.tr	info@minican.com.tr
MİNİMİDİ BEBE	363 42 53	363 42 55	www.minimidi.com.tr	info@minimidi.com.tr
MİNİPA (POPOLİN) TEKSTİL	364 44 20			bektasmucahit@gmail.com
MİNİSİ BABY	362 86 58	362 79 93	www.minisibaby.com	
MİNNOŞ - YTL TEKSTİL	364 32 83	364 32 85	www.ytltekstil.com	haruntriko@hotmail.com
MİRAY TEKSTİL	211 46 16	211 46 16		mirdy_16tekstil@hotmail.com
MİSİ MİSİ BABY	215 56 57	215 56 57		fuat_batisoy@hotmail.com
MİSS ELİTE KİDS	364 02 72	364 02 72		rimykids@hotmail.com
MİSS PALLONE BEBE	362 78 88	256 35 38	www.misspallone.com	misspallone@gmail.com
MİSS TUFFY	364 21 60	364 31 16	www.misstuffy.com	info@misstufy.com
MİŞSA DENİZ (SEALY BEBE)	361 07 96			sealykids@hotmail.com
MODA GRANDE KİDS	361 88 66	361 88 54	www.modagrandekids.com	info@modagrandekids.com
MODAX NAKIŞ KONFEKSİYON	364 92 24	364 92 28		modax@windowslive.com
MONNAROSA	362 66 61	362 66 94	www.monnarosa.com	info@monnarosa.com
MST ESİLA KİDS	364 22 41	364 22 41	www.esilakids.com	info@mstesila.com
MUTLUÇLAR TEKS.	364 61 58	364 61 37	www.mutluclar.com.tr	mutluclar@mutluclar.com.tr
MUTTİ BEBE	365 62 02	364 62 00	www.muttikids.com	info@muttikids.com

Firma	Telefon + 90 224	Faks +90 224	Web sitesi	E-mail
NANİK BEBE	363 79 12	363 79 13	www.ekremuslu.com	info@nanikbebe.com
NASUFLU TEKSTİL			www.nasuflutekstil.com	
NESS BEBE	361 18 27	364 42 92	www.pumpidokids.com	info@pumpidokids.com
NOY NOY BABY COLLECTION	361 18 27	364 84 32	www.noynoybaby.com	noynoy-16@hotmail.com
NURHAS BEBE	364 82 37	364 82 37		nurhasbebe@hotmail.com
OKYANUS AKSESUAR	360 16 70	360 11 74	www.okyanusdugme.com	okyanusak@hotmail.com
ORYEDA BEBE	366 95 42	366 13 54	www.oryedakids.com	oryeda@hotmail.com
OVERDO KİDS	364 43 54	364 64 88	www.overdokids.com	overdokids@hotmail.com
ÖZGÜL BEBE	360 32 14	361 51 44	www.ozgulbebe.com	ozlem016guler@gmail.com
ÖZİMAMOĞLU TEKS. KONF.	360 24 10-11	361 47 58	www.ozimamoglu.com	imamoglu@ozimamoglu.com
ÖZNUR BEBE	363 09 51	363 09 51	www.oznurbaby.com	info@oznurbaby.com
ÖZTÜRKLER TEKSTİL	364 64 82	364 64 82	www.ozturklertekstil.com	desen@ozturklertekstil.com
PAFİM	364 00 27	364 00 28	www.pafim.com	pafim@pafim.com
PAKEL BEBE	360 26 94	360 26 94		pakelbebe@hotmail.com
PATSAN	364 14 74	364 54 96	www.patsancollection.com	ozgur.cura@patsancollection.com
PAYAS TOPTAN	363 16 36	363 20 36	www.payastoptan.com	yunus-payas@hotmail.com
PENGİM BEBE	362 50 21	362 50 21		pengim@hotmail.com
RAİN BEBE ÇOCUK GEREÇLERİ	363 60 02		www.rainbebe.net	rainbebe16@hotmail.com
RAMEL TEKSTİL	363 56 41	363 56 41	www.ramel.com.tr	mserifer@hotmail.com
RİSA KİDS SERAMİS	360 32 33		www.risakids.com	ridvancagman@hotmail.com
SANİ TEKSTİL	364 79 79	364 77 33	www.sanikids.com	sani@sanikids.com
SEBAT TEKSTİL	362 86 82	363 84 22	www.mnkkids.com	mnk@mnkkids.com
SELDİNÇ TEKSTİL (BİZİZO)	360 00 36	362 87 27	www.bizizo.com	info@bizizo.com
SERBEST TEKSTİL (PONPON BABY)	273 28 31	273 28 31	www.ponponbaby.com	info@serbesttekstil.net
SERKON BABY	361 75 19	364 38 46	www.serkonbaby.com	info@serkonbaby.com
SERMİNO	360 67 60	364 24 95		sermibursa@hotmail.com
SERVET TEKSTİL	250 78 89	250 78 89		melodibebe@hotmail.com
SEVDE GİYİM KONF.	363 48 08	363 48 08	www.sevnurbaby.com.tr	info@sevnurbaby.com.tr
STİLTEKS	360 18 38	360 18 38	www.stilteks.com.tr	recep@stilteks.com.tr
STORY BABY	223 11 90	222 61 79	www.storybaby.com.tr	info@storybaby.com.tr
ŞEHRİSTAN KUMAŞ	362 93 93	362 22 13		eyyupsokucu@gmail.com
ŞEREF FERMUAR	363 32 85	363 34 27	www.sereffermuar.com	seref@sereffermuar.com
ŞNS ARAS BEBE	360 19 65	364 24 92	www.arasbaby.com	info@arasbaby.com
TAFYY BEBE	361 68 58		www.tafyy.com	tafyybaby@hotmail.com
TİASİS BEBE	364 22 17	364 22 17	www.tiasis.com	info@tiasis.com
TİMİ KİDS	362 72 32	362 72 32	www.timikids.com	timikids@hotmail.com
TİMO (ZEYNOVA TEKSTİL)	360 13 33	360 23 33	www.timo.com.tr	mruzunboy@gmail.com
TİNY MİNY	362 62 96	362 62 96	www.byminos.com	byminos@gmail.com
TİVİDO BEBE KONFEKSİYON	362 00 65	362 00 65		tividobebe@hotmail.com
TOFİGO KİDS	362 64 25	362 64 45		tofigokids@hotmail.com
TRAKYALILAR KUMAŞÇILIK	364 38 00	364 72 73	www.trakyalilarkumas.com	info@trakyalilarkumas.com
VAROL BABY	362 62 92	362 83 88	www.my-babycollection.com	melyesilcicek@hotmail.com
VAROL KİDS	362 55 60	362 18 03	www.varolkids.com	varolkids@hotmail.com
VERSCON BABY	342 22 97	341 04 44	www.verscon.com.tr	fabrika@verscon.com.tr
VİA GİRLS	363 80 35	363 80 92		mbk_bektas@hotmail.com
VİŞNE BEBE	361 21 57	360 60 12	www.visnebebek.com	visnebaby@hotmail.com.tr
YILDIZ ETİKET TEKS. KONF.	364 89 30	364 89 32	www.yildizetiket.com	grafik@yildizetiket.com
YITAŞLAR TEKSTİL	353 02 06-07	353 02 08	www.yitaslar.com	cemhayirli@yitaslar.com
YUVAM BEBE	362 70 60	360 15 20	www.yuvambaby.com	info@yuvambaby.com
ZAFER BEBE GEREÇLERİ	364 44 66	364 44 68	www.babycoll.com.tr	zafer@babycool.com.tr
ZTS TEKSTİL	362 01 35	342 55 32	www.ztsplastik.com.tr	ztsplastik@hotmail.com
ZUFF BABY	362 01 39	363 97 85	www.babyzuff.com.tr	babyzuff@babyzuff.com.tr

Gülbebe Tekstil Konfeksiyon San. ve Tic Ltd. Şti.
Yunusemre Mh. Yakup Sk. No:6 Yıldırım Bursa

T +90 (224) 363 4242
M +90 (532) 336 7984
W www.gulbebe.com
www.babyrose.com.tr

SKYPE USER > FATİH GÜRSES
fat_of@hotmail.com

babyrose

DIVONETTE®
Yunus Emre Mah. Kaplıkaya Sk. No: 34 Yıldırım / BURSA T: 0 224 361 68 15 F: 0 224 361 68 15
/ divonettekids
www.divonette.com

bebekevi®

Dream of Babies

Babydo®

miracle of my life

www.bebekevi.com.tr

BEBEKEVİ TEKSTİL SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
Anadolu mh. Karlıdağ cd. No:30 Yıldırım / BURSA
Tlf: +90 224 363 50 00

ألبسة أولاد وأطفال بالجملة من 0 الى 16 سنة
0-16 Yaş Toptan Bebek ve Çocuk Giyim Mağazası
0-16 Baby & Kids Wholesale Clothing Store
возраст 0-16 лет оптовый магазин детской одежды .
aydınlar
aydınlar bebe
Aydınlar Tekstil
//AydinlarbebeCom
// aydinlarbebe16
// aydinlarbebe
www.aydinlarbebe.com
Online Güvenli Alışveriş
Toptan Bebek & Çocuk Giyim
Mobil Application
Uygulamalarımız
Google play
App Store
Duaçınarı Mah. Vişne Cad. No:120
- Yıldırım / Bursa
Tel: +90224 364 05 85-86
Fax: +90224 364 05 84
Tel. : 0224 364 05 85 -86 | E-mail : info@aydinlarbebe.com | Web. :Aydinlarbebe.com

Wholesale Shop оптовый магазин الجملة متجر

KAMBURLAR
Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.

www.kamtexbaby.com

- Mevsimlik Ürünler
- Kışlık Ürünler
- Yazlık Ürünler
- Bebe Çeyiz

bi'dünya mutluluk

Kamtex Baby · bebece · axice

kamtexbaby · kamtexbaby · kamtexbaby · +90 532 138 44 96

Sosyal Medya hesaplarımızı TAKİP EDİN.

Mobil Uygulamamızı Tüm cihazlarınıza indirebilirsiniz.

Available on the iPhone App Store · ANDROID APP ON Google play