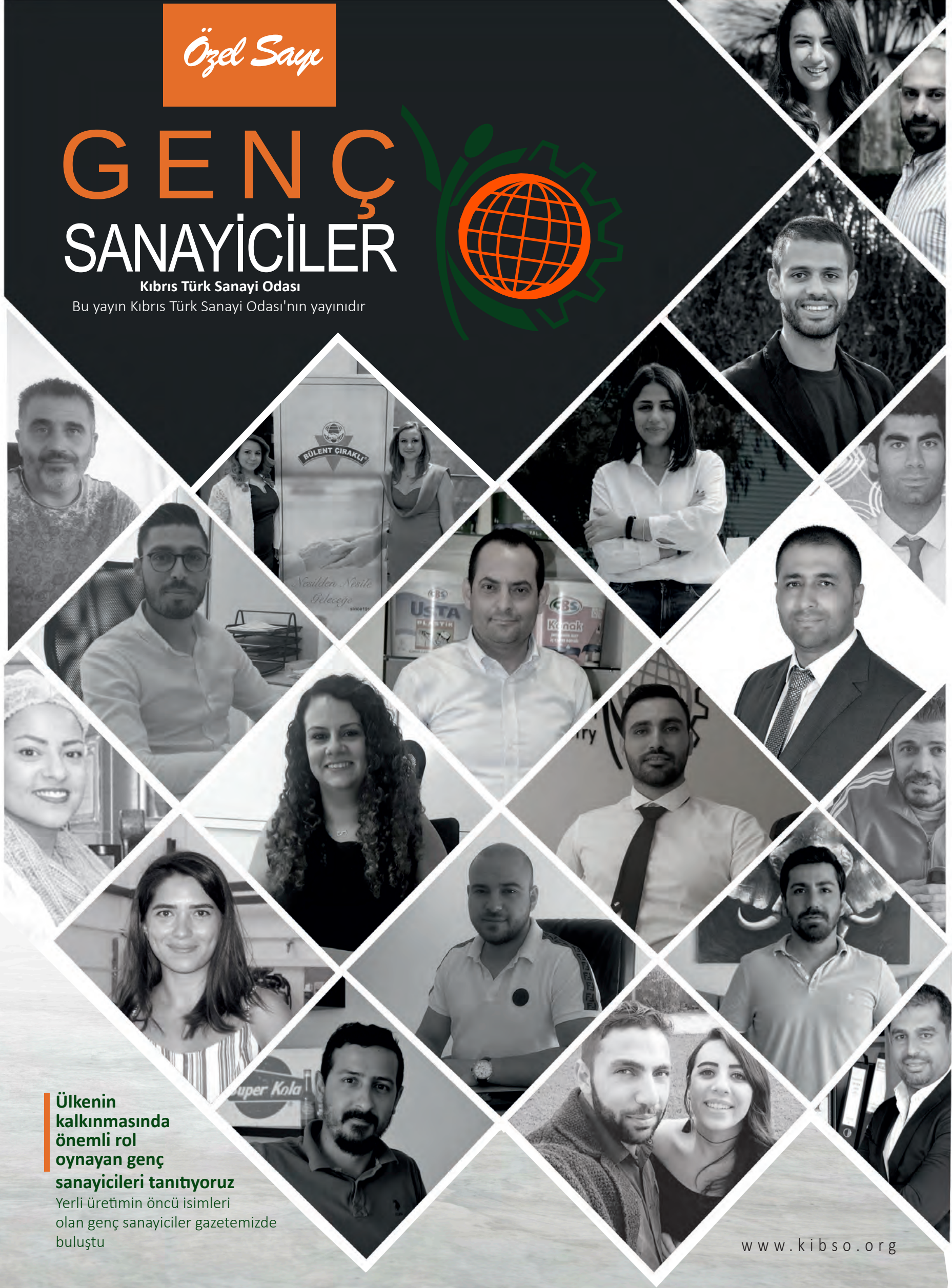
Özel Sayı

GENÇ SANAYİCİLER

Kıbrıs Türk Sanayi Odası

Bu yayın Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nın yayınıdır



Ülkenin kalkınmasında önemli rol oynayan genç sanayicileri tanıtıyoruz

Yerli üretimin öncü isimleri olan genç sanayiciler gazetemizde buluştu

www.kibso.org

ciddi mutfak

'evinize değer katar'

YERLİ ÜRETİM. GELİŞMİŞ TEKNOLOJİ.

Ürün Gruplarımız:

- Mutfak
- Duvar Dolabı
- Banyo
- Aksesuarlar
- Kapılar

Daha fazla bilgi için:

www.ciddimutfak.com

Başkanın Sesleniği

Sevgili genç sanayici arkadaşlarım,

Bu topraklarda atalarımız üretime tarlalardan, bahçelerden ve mandıralardan başladı. Tahılını ekmek, çörek, peksimet yaptı, sebzesini meyvesini aş yaptı, macun yaptı. Sütünü hellim-nor yaptı. Etini samarella-pastırma yaptı. Ele emeği göz nuru el işleriyle üretimini çeşitlendirerek, küçük atölyelerini kurdu. Ayakkabı, elbise ve kap kacak üretti. Tüm bunlar geçmişimizde var olduğu için, söylenenlerin aksine bizler, üretimimizle hep var olduk ve var olmaya da devam ediyoruz.
İçinden geçtiğimiz dönem sizlerin de bildiği gibi oldukça sıkıntılı. Ancak sizlerin çok özel bir avantajı var o da "genç olmak". Sanayi-üretim çok hareketli ve vizyon gerektiren bir alandır. Durağan olamazsınız, sabit kalamazsınız. Har zaman için 3-5 adım ilerisini görseniz de iyi bir stratejiyle "adım adım" ilerlemek zorundasınız. İşte bu noktada geniş vizyonunuz sizin en önemli rehberinizdir.
Bilgiye ulaşmada yakalanılan yüksek hız ise sizlerin bir diğer avantajı. Hiçbir zaman "biz küçük bir ülkeyiz, küçük düşünelim" yanılgısına girmeyiniz. Ülke ölçeğimiz hiçbir zaman kaliteli ve seri üretimin önünde bir engel olmamalı. Ambargolar veya kısıtlamalar arkasına sığınılacak mazeretler olmamalı. Hedef en kalitelisini en verimli şekilde üreterek ihracatı hedeflemek olmalı.
Bugün odamız tüm imkanlarını kullanarak dünyanın en önemli fuarlarında sanayicisine yer bulmak için çaba sarf etmekte ve uzun yıllardır da bunu başarmaktadır. Bu fuarlar sizler için çok büyük yararlar sağlayan etkinliklerdir. Fuarlar, rakiplerinizi tanımak, sektördeki gelişmeleri yakından görmek, iletişim kurmak, iş birlikleri yapmak ve bunu ihracat ile taçlandırmak için en uygun alanlardır. İhracat en başta gelen hedeflerinizden biri olmalı. Çünkü ihracat her açıdan gelişiminize ve ülkenize katkı sağlayacak bir eylemdir. İhracat hedefi sizi kalite ve yüksek standarda yöneltir, rekabet kabiliyetinizi artırır. İhracatı mutlaka hedeflerinizden biri ve hatta en önemlisi yapın.
Ülkemizdeki siyasi ve politik yapının sağlıklı işlediği pek söylenemez. Alınan veya alınmayan çeşitli kararlar bizleri ağırlıklı olarak olumsuz etkilemekte ve bizler oda olarak bunlarla mücadele etmekteyiz. Ancak bu alanlarda yaşadığımız olumsuzluklar belirlediğiniz vizyon ve misyon üzerinde hiçbir zaman etkili olmamalı. Siyasi yapılara bakarak yılgınlık ve boş vermişlik yapma lüksümüz yoktur. Tam aksine daha da güçlü bir şekilde ilkelerimize bağlanıp gereken mücadeleyi vermeliyiz.

Sevgili genç arkadaşlarım,

Hepimizin kendimize özel hikayelerimiz vardır. Bu yayın da onları içermekte. Kimimiz alile şirketinin bayrağını devralıp yola devam ederken, kimimiz sıfırı 1 yaparak yola koyulduk. İnanın bana hiç fark etmez. Yeter ki üretimimize, ülkemize sahip çıkma duygusunu güçlü bir şekilde koruyalım. İnanın bana başaramayacağımız hiçbir şey yoktur.
Hepinizi sevgi ve saygıyla selamlıyor. Başarılarınızın devamını diliyorum.

Ali KAMACIOĞLU
KTSO Başkanı

Akdeniz Zeytin ve Zeytinyağı Limited Direktörü Arda Tüccar, yerli üretime gereken önemin verilmediğinden yakınarak devlete açık çağrı yaptı:

"Yerli üretici önce korunmalı, sonra teşvik edilmeli"

Arda TÜCCAR
Akdeniz Zeytin ve Zeytinyağı LTD. Direktörü

Kıbrıs adasının en önemli gıda değerlerinden birisi olan zeytin, gelişen teknoloji ile birlikte kalitesini de arttırarak sofralarımızda yer bulmaya devam ediyor. Kuzey Kıbrıs'ın en önemli zeytin ve zeytin yağı işletmelerinden birisi olan Akdeniz Zeytin ve Zeytinyağı Limited, ziraat mühendisleri eşliğinde 15 bin zeytin ağacından topladığı ürünü son teknoloji ile işleyerek tüketiciye sunuyor.
Son olarak Londra'da gerçekleştirilen uluslar arası zeytin yağı yarışmasında kalite kategorisinde bronz ödül alarak ülkemizi gururlandıran firma, ürünlerini Ayirini markası adı altında tüketicilere sunmaya devam ediyor. Firma ihracat konusunda çalışma yürüten bir ekip oluştururken, başta Azerbaycan, Orta Doğu ve Avrupa ülkelerinden temsilcilerle pazar araştırmalarını yoğunlaştırdı.
Arda Tüccar, genç yaşında direktörlük görevi üstlendi
Akdeniz Zeytin ve Zeytinyağı Limited'in Direktörlüğü görevini genç yaşında üstlenen Arda Tüccar, yurtdışında eğitim alarak 2015 yılında muhasebe işletme bölümünden mezun olup denetim finans sektöründe dünyanın en önemli 4 şirketinden 2'sinde çalışma başarısı gösterdi. Şu anda bankacılık ve finans üzerine masterini sürdüren Tüccar, ülkeye dönüşünün ardından aile şirketlerinde direktörlük görevini üstlendi.

"Kuzey Kıbrıs'ın en büyük zeytin üreticisi konumundayız"
Bu şirketlerden birisi olan Akdeniz Zeytin ve Zeytinyağı Limited hakkında bilgiler veren Arda Tüccar, işletmelerinin 2012'de kurumsallaşarak şirket olduğunu, bu tarihten önce de zeytin ağaçlarını bünyesinde bulundurduğunu belirtti.
Tüccar, "Kurumsallaşmak adına resmi şirket kaydı yaptık, şu anda Kuzey Kıbrıs'taki en büyük zeytin üreticisi konumundayız, kendimize ait 15 bin zeytin ağacımız var, bunların bakımı, işlenmesi yanında tüm sanayi işlerini fabrikamızda yapmaktayız." dedi.

"4 çeşit ürün çeşidi ile piyasada bulunmaktayız"
"Tüm işlemlerimiz Alayköy'deki fabrikamızda yapılmaktadır. İleriye dönük daha büyük bir sanayi yapılanması içine girme düşüncemiz olsa da bu ülkemiz ve günümüz koşullarındaki ekonomik yapıya göre şekillenecek. Şu anda zeytinin ağaçta bakımı, üretimi ki ziraat mühendislerimiz eşliğinde oluyor, siyah zeytin, çakıstes, zeytinyağı ve zeytin ezmesi ile 4 ürün yelpazesi ile piyasada bulunmaktayız. İleride daha fazla ürün çeşidi, daha iyi teknoloji ve artan iş kapasitesi gibi hedeflerimiz var"

"Devlet yapısı, ekonomik düzeni ve gelir sorunu olması nedeni ile pandemide yetersiz kaldı"
Pandeminin etkisi ile diğer benzer tüketim sektörleri gibi ciddi kendi sektörlerinin de darbe aldığını, gıda sektörünün çok etkilenmemiş görünse de ülkemizdeki yerleşik nüfustan öte turist ve öğrenci azalması ile bunun belirginleştiğini aktaran Tüccar, oteller ve eğitim sektörüne tedarik sağlayan kendileri gibi firmaların durumdan olumuz etkilendiğinin net olduğunu ortaya koydu.
Tüccar, devletin yardımcı olmaya çalışıp belli girişimlerde bulunsa da şu ana kadar yapılan yardımların yeterli olduğunun söylenemeyeceğini, bir ekonomist gözü ile baktığında devlet yapısının ekonomik düzeni ve gelir sorunu olması ile pandemide yetersiz kaldığını, sonuç itibarı ile de zorluk çeken firmalara çok yardımının dokunamadığını aktardı.

"Üretilemeyen ürünlerde ticaretin uygulanması gerek"
Devletin hatalardan ders çıkarılıp düzgün bir ekonomik yapı yanında bir denetim mekanizması oluşturulması ile gelirini arttırmasının gerektiğini ancak mevcut siyasi model yapısının bu durumda pek mümkün görülmediğini aktaran Tüccar, küçük ülke olunması sebebiyle sanayileşebileceğimiz sektörlerin belli olduğunu, üretilebilen ürünlerde yerel üretimin gelişmesini var olmasını sağlama ve üretilemeyen ürünlerde ticaretin uygulanması gerektiğini savundu.

"Birçok sektörde yerel üretici piyasada yer alamamaktadır"
Pandemide yerel üretilen gıda ürünlerinin değerinin çok artması beklenirken, negatif etkilenildiğini söyleyebiliriz, örneğin zeytinin anavatanının Kıbrıs adası olduğu bilimsel araştırmalarda ortaya konulurken, adamıza özgü endemik ürünleri yurtdışından ithal eder pozisyona düştük. Bunun sebebi üreticiye hiçbir destek çıkılmaması, önünün açılmamasıdır. Bilinmeyen bir teori üstünden ticaret yapalım deniyor, ama bu tek taraflı olmaz, diyalog gibi çift taraflı olmalıdır. İhracatın mümkün olmadığı yerde devletin korumacı politikaları uygulaması gerekir. Birçok sektörde yerel üretici piyasada yer alamamaktadır.
Tedarikçi zincirine ötle fırsatlar verilmektedir ki ne Türkiye'den ne yurt dışından gelen ithalat ölçeği ve üretim şartları ve kaynakları ile yarışamayız. En azından yapabildiğimiz alanlarda bu fırsatı tanımamız gerekir ancak bu da yine üzücü olsa da yine siyasete bağlı bir noktaya gider.

BÜLENT ÇIRAKLI®

since 1915

NESİLDEN *Nesile* GELECEĞE

Adres: Organize Sanayi Bölgesi 2. Caddesi No:48 Lefkoşa /KIBRIS

+90 392 225 30 29 Fax:+90 392 225 22 10

Web: www.bulentcirakli.com

Türksoy Ahşap Direktörü Bayram Türksoy vermiş olduğu hizmetleri anlatarak sektördeki kalifiye eleman sıkıntısına değindi.

"Sektörümüzün en büyük sorunu kalifiye elemandır"

Bayram TÜRKSOY
Türksoy Ahşap Direktörü

"12 yaşında usta oldum ve parça başına işler yapma başladım"
1982 yılında Antakya'da doğdum. İlkokul ve ortaöğretimi Türkiye'de, liseyi ise Lefkoşa'da tamamladım. Lise çağlarından itibaren babamla beraber sektöre atıldım. Lise sonrasından üniversite eğitimi almadım ancak sektörde iç mimari alanda kendimizi tecrübe edinerek geliştirdik. 7 yaşından beridir babamla sektörün içerisindeyim. 12 yaşında usta oldum ve parça başına işler yapma başladım. Okul sonrası işler yapıyordum. O süreçten itibaren daha da geliştirdik. Büyük firmalarda montaj ustası olarak çalıştık ve kendimizi yeterli olduğumuzu gördükten sonra kendi iş yerimi açmaya karar verdim. 2012 yılında şirketimizi kurmadan önce bir müddet müşteri olanaklarını bulmak, piyasada tanıtmak adına ortaklı bir iş yaptım ve 2012 yılında şirketimizi kurduk.

"Tüm ada geneline boyama hizmeti vermekteyiz"
Mobilya adına bütün ürünlerin üretimini yapıyoruz. Ağırlıkta mutfak ve elbise dolaplarını yapmaktayız. Bünyemizde kalifiye elamanlarımızı olup, 15 yıllık personellerimizle hizmet veriyoruz.
Boya alanı olarak; 1.sınıf kalifiye elemanlarla İbarman Boya (ünlü boya) ürünlerini kullanmaktayız. İç mekân kapı pervaz boyama, lake, eskitme, telleme, özel varak mobilya boyama, pergola bahçe boyama vs. ahşap boyama alanlarında tüm ada geneline boyama hizmeti vermekteyiz.

"15 yıl önce gelen hammadde ile bugün arasında çok büyük kalite farkı vardır"
Kıbrıs'ı dünyayla kıyaslandığımızda çok eksiğimiz yok. Tek sorunumuz; doğru hammaddeyi bulamıyor olmamızdır. Çünkü piyasada hazır hammaddeler var ve piyasa o şekilde ilerliyoruz. Özellikle ahşap işlemeli, oymalı işleri yapabilecek mobilyacı sayımız azdır. Biz bu alanda kendimizi geliştirdiğimizden dolayı hazır mobilyadan ziyade klasik tarzda mutfaklar üretmek istiyoruz. Bunların eksikliği de 15 yıl önce gelen ürün ile şu anda gelen ürün arasındaki farkın fazlasıyla olmasından dolayı yaşıyoruz. Hammadde o yıllarda ağacı çok sert ve güneşe dayanıklı olurken, şu anda güneşe kısmen dayanıksız ve daha yumuşaktır. Kalite yıldan yıla bir tık düşmektedir. Bu kalitenin düşüşünün önlersek eğer, dünyayla yarışacak bir noktaya geleceğiz.
Türkiye'den tedarikçi firmalar tarafından getirilen hammaddeyi kullanmak zorundayız. Getirilen hammaddeyi kullanıyor ve müşterimize sunuyoruz. Bunlardan doğan sıkıntılar yüzünden sorunlar yaşanıyor. 15 yıl önce gelen hammadde ile bugün arasında çok büyük kalite farkı vardır. Görünürde daha kaliteliymiş gibi görünüyor fakat değil.

"Döviz düşse de biz zamlı alıyoruz"
Pandemi sürecinde çok büyük sorunlar yaşamadık. Çünkü almış olduğumuz işler gidişatı etkilemedi. Çünkü imalat ve montaja gitmiş, hazır işler olduğundan dolayı etkilenmedik. Ancak etkilenen pek tabii sektördeki paydaşlarımız olmuştur. Döviz noktasında etkileniyoruz. Çünkü sektörümüzde yer alan tüm ürünlerimizi nakit aldığımızdan dolayı hammaddeyi alırken TL olarak ödeme yapıyoruz. Ancak dövizin karşılığı olarak Türk Lirasını verdiğimiz için döviz düşse de biz zamlı alıyoruz, döviz artarsa eğer zaten zamlı olarak ödüyoruz. Örneğin dolar 8 liraya çıktıktan birkaç gün sonra dolar 6 liraya indiğinde bile bize hammaddenin üzerine dolar zammı yapılıyor.

"Sektörümüzün en büyük sorunu kalifiye elemandır"
Şu anda sektörümüzün en büyük sorunu kalifiye eleman sıkıntısıdır. Nedeni de Kıbrıs şartlarından elamanlara sunduğumuz imkanlar ile Türkiye'deki imkanların aynı olmasıdır. Bundan dolayı Türkiye'den kalifiye eleman Kıbrıs'a gelmemektedir. Öte yandan 15 yıl önce 80 sterline mutfağı yapıyorken şu anda da 80 sterline yapıyoruz. Ancak 15 yıl önce aldığımız hammadde fiyatları ile döviz fiyatları aynı oranda olmadığından dolayı geride takip etmek zorunda kalıyoruz. Bu durumda personele yansıtmak zorunda kalınıyor. Bu yüzden personele verilen maaş ve olanaklar yeterli olmadığından dolayı kalifiye personel buraya gelmeyi tercih etmiyor. Bunun yanı sıra ülkede çırak yetiştirilmiyor. Biz 7-8 yaşından beridir sektörün içinde olduk ve kardeşlerimizle birlikte sektörde büyüdük. Ancak burada öyle bir durum yok. Örneğin herhangi bir çocuğu yanımıza alarak çırak olarak büyütmeye kalkmak istersek eğer bu yasaktır. Bu konuda devletin önlem alması gerekir. Sektörümüzde özellikle yapılan hata; arkadaşlarımızda çalışan personelleri birbirimizden almamızdır. Usulüyle değil, güçle almak... Bunun önüne geçilmelidir. Bu sayede herkes piyasasını yapabilir. Çünkü ansızın işin tam orta yerinde, başka bir yerden daha iyi fiyat teklifi aldığından dolayı işi bırakıp gidenler var. Bu olmamalıdır.

CASA

Oliva

SİZİN HİKAYENİZ ŞİMDİ BAŞLIYOR
DOĞA İLE DOST, DOĞA İLE BÜTÜN

Her detayı incelikle düşünülerek tasarlanmış, toplamda 14 villadan oluşan Casa Oliva,
doğal ve yalın dış cephe görünümü, modern estetik tarzı ile zeytin ağaçlarıyla çevrelenmiş bir arazide yer alıyor.

Kapınızdan çıktığınız anda yeni kesilmiş çimlerin kokusunu hissetmek, kuş sesleri ile güne merhaba demek,
yoğun bir günün ardından bahçenizde oturup tertemiz dağ esintisini yüzünüzde hissetmek.

Doğayı evinize taşıyan tasarımlarla, dokunduğunuz her köşede dinginliği
ve huzuru yeniden keşfedeceğiniz Casa Oliva'da yeni bir hayat sizleri bekliyor.

ÖZYALÇIN
CONSTRUCTION

ozyalcinconstruction | ozyalcinconstruction_ | 0392 650 2900 | 0548 850 2900 | sales@ozyalcinconstruction.com

www.ozyalcinconstruction.com

arrte.co

"Sanayimizi ileri taşımak biz gençlerin görevidir"

Doğukan KAMACIOĞLU
Kamacıoğlu LTD. Direktörü

Ülkemizin genç sanayicilerinden Doğukan Kamacıoğlu ülke sanayisiyle ilgili tespitlerde bulunarak gelişim konusunda izlenebilecek yöntemlerle ilgili fikirlerini ortaya koydu. Kamacıoğlu, genç neslin sanayinin gelişiminde kilit faktör olduğunu belirterek, bu alanda birlikte hareket çağrısında bulundu.

Sanayi sektörünün ülkemizdeki gelişimi konusunda genç neslin ortaya koyacakları kuşkusuz ki ciddi önem arz eder. Teknoloji ve yenilikçi anlayışlara yatkın olan genç nesil içerisinde sivrilen isimlerden birisi olan Doğukan Kamacıoğlu, kısa süre içerisinde aldığı ciddi sorumlulukların üstesinden gelen başarılı bir iş insanı olarak karşımıza çıkıyor. Yüksek tahsilini İngiltere'nin en önemli eğitim kurumlarından olan Univercity of Leeds'te tamamlayan Kamacıoğlu, mekanik robotik mühendisi olarak ülkede ilk kaydı olan kişi unvanını taşıyor.

2017 yılında mezun olan sonrasında vatani görevini tamamlayan Doğukan Kamacıoğlu, 2018 yılından itibaren ise şirketlerinde tam zamanlı görev almaya başladı. Başarılı iş insanlarımızdan olan ve son olarak Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanlığı görevine seçilen Ali Kamacıoğlu'nun oğlu olan Doğukan Kamacıoğlu, babasının ardından ikinci nesil olarak sanayi sektörüne adım attı.

"Yoğun bir iş tempom var, günde 10-12 saat çalışıyorum"
Kamacıoğlu Grup'tun idari koordinatörlüğünü yapan Kamacıoğlu, şirket bünyesinde yer alan gGlasstech cam firmasında direktör, KAM-TEK Ltd'de muhasebe finans ve projelerle ilgili koordinatör, Airkam da ise solar bölüm sorumlusu görevlerini yürütüyor.

Kamacıoğlu, mekatronik robotik mühendisliği konusunda bilgi paylaşarak sözlerine başlarken, Elektrik Mühendisleri Odası altında kayıtlı bir dal olduğunu, akıllı sistemler, elektronik mekanik ve bilgisayar sistemlerinin kombine olduğu bir bölüm olduğu vurgusunda bulundu. Aldığı görevlerle birlikte çok yoğun bir iş temposu olduğuna işaret eden Kamacıoğlu, günde 10-12 saat aralığında bir mesaisi bulunduğunu belirterek, babasının küçük yaşlardan itibaren kendisini işlerin içine sokmasının bu noktada kazandığı iş hâkimiyetine ciddi katkısı olduğunu dile getirdi.
"Sanayi alanında babam ilk kuşaktır, ben şu anda ikinci kuşağım. Babamın ilk önceleri demir atölyesi vardı, çiftçilere yönelik hizmet verir, traktör, saban, kombay parçalarını kaynatarak iş yapardı. Sonrasında Kamacıoğlu Termosifon, tesisiat işlerinde ilerledi, ardından uzay çatı, çatı kaplama, sandviç panel ve alüminyum derken bugünlere geldi. Şu anda cam işleri, teknolojik sistemler, merkezi klima, anahtar teslim müteahhitlik ana başlıkları altında verdiğimiz 30 civarı hizmet var. 400'ü aşkın çalışanımız, taşeronlarla birlikte 500'ü bulan geniş bir ailemiz bulunmaktadır"

"Genç arkadaşlarıma ülkemizin sanayisinin gelişimi için görevler düşer"
Kamacıoğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Sanayimiz gelişime çok açıktır, bu anlamda genç arkadaşlarıma büyük görevler düşer, gelişmekte olan bir ülkede bir şirkette girip bir şeylere ulaşmak zordur. yurtdışında okuyanlar cazip fırsatlar bulup gelmek itemezler, haklıdırlar, ancak benim bir çağrım var; burası bizim ülkemizdir ve biz düzeltmezsek kim düzeltecek? Bu gelişime açık olan sanayiyi geliştirmek bizlerin görevidir, o yüzden genç arkadaşlarımı davet ediyorum, şirketlerimiz büyüyor nüfusumuz artıyor, bu noktada arka planda hep sanayi var, bunları geliştirme görevi biz gençlere düşer.
Belki ben aileden buldum diye dönüşte avantajlı pozisyondaydım ama farklı da olsa dönerdim, sonuçta ülkesini seven buraya aşık bir insanım. O yüzden sanayimizi de bu aşk, heyecan ve hırslımla geliştirmek istiyorum, inancım sonsuz. Dünya artık çok küçük, bir tuşla her şey parmağımızın ucundadır.
Her şeyin satışı, pazarlaması, ulaşımı ve erişimi daha kolaydır, daha uygun malzeme daha ucuz hammaddeye ulaşım daha kolaydır ve 5 ile 10 yıl içinde bu konuda çok büyüyeceğimize inancım sonsuzdur"

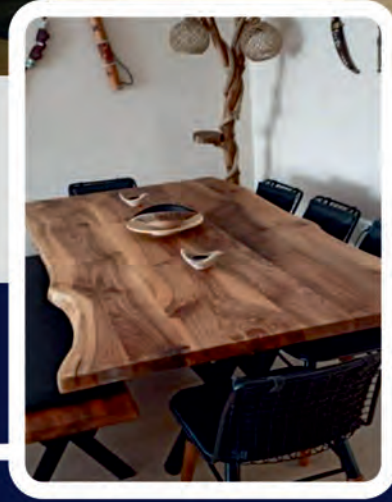
"Yatırımcılar ve gençler için bürokratik konular hafifletilmeli"
Genç girişimcilere ve özellikle yerli yatırımcılarımıza daha fazla teşvikler verilmesi gerektiğini, devletin bazı şeylerden feragat etmesi gerektiğini, yatırımcılar ve gençler için öncelikli olarak bürokrasiyi biraz hafifletip işleri daha kolay yapılabilir hale getirmek gerektiğini belirten Kamacıoğlu sözlerini şu şekilde tamamladı;

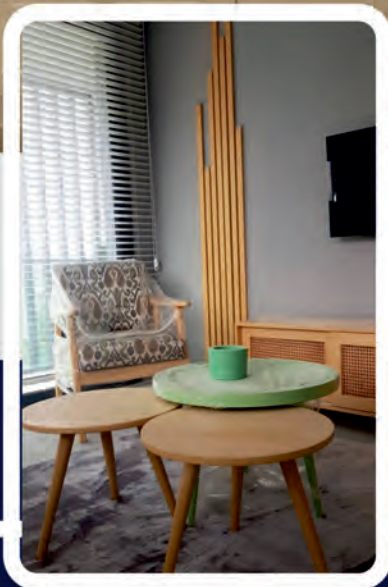
"Bazı noktalardaki bürokrasiyi azaltıp işleri kolaylaştırıp insanların daha hızlı şekilde iş alanlarını çözmesini sağlamalıyız, birçok insanımız dengesiz giden siyasetimiz noktasında muzdariptir, yatırımcı için teşvik ve desteği hissetmek paradan daha değerlidir"

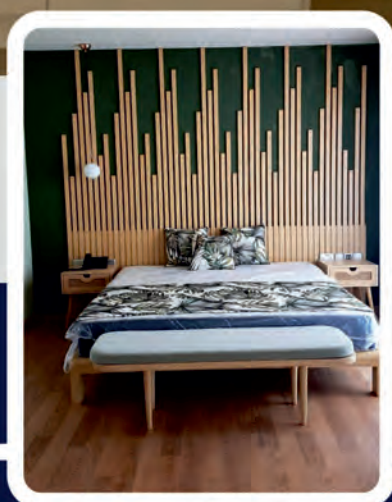
TÜRKSOY
AHŞAP DEKORASYON

POLiA
TASARIM & DEKORASYON

Tasarım ve mutluluğun birleştiği nokta







Cep:**0548 843 79 99**
Ofis:**0539 110 79 99**

Bizi aramadan karar vermeyin...

Karaoğlanoğlu cad.no 103 Karaoğlanoğlu GİRNE

Genç iş insanlarından Erdinç Türker, yerli üretime halkın ilgisinin arttığını, firmaların da kaliteli anlayış içinde çalıştığını söyledi

"Ülke sanayisi çok iyi yerlere gelecek, buna inanıyorum"

Erdinç TÜRKER
Semtaş LTD. Direktörü

Kıbrıs Türk yerli üretimi denilince akla gelen firmalardan birisi olan ve 30 yıllık geçmişinin tecrübesi ile yoluna devam eden Semtaş Ltd, Akdeniz Yatakları adı altında kaliteli üretime zorlu dönemlerden geçilmesine rağmen devam ediyor. Şirketin genç direktörlerinden Erdinç Türker, 28 yaşında olmasına karşın babasından aldığı bayrağı ileriye taşımaya kararlı bir genç iş insanı olarak karşımıza çıkıyor. İnşaat mühendisi olan Türker, bu alanda çalışmayı tercih etmeyerek üretim sektöründe kendini kısa sürede kanıtlamayı başardı.

30 yıllık deneyim ve geniş ürün yelpazesi

Şirketlerinin başlıca faaliyetinin yatak, baza ve başlık üzerine olduğunu, bunun yanında mobilya üretimlerinin de sürdüğünü belirten Türker, müşterilerine istedikleri renkte ve ölçüde ürünü hazırlayarak kısa sürede teslimatı yaptıklarını dile getirdi.

Türker, 30 yıllık bir şirket olduklarını ve yaylı yatak anlamında yaklaşık 10 farklı tür şilte üretimleri bulunduğunu, visco üründen standart ürüne hatta açılan baza ve otel tipi ürünlere kadar genç bir yelpazeye sahip olduklarını belirtti.

Oteller ile de zaman zaman çalıştıklarını ve eksilme durumunda takviye yaptıklarını belirten Türker, asıl hedef kitlelerinin ise halk olduğunu belirterek şu sözleri kullandı: "Biz Kıbrıs firmasıyız, ismimiz Akdeniz denizini temsil eder, o yüzden de bütün gayemiz bu halka hizmet edebilmektir. Halkın ilgisinden çok memnunuz"

"Üreten bir topluma katkı için elimizden geleni yapıyoruz"

Türker, Kıbrıs'ta üretmenin zor olduğunu, hazır getirip stok oluşturmanın mümkün olmasına rağmen üretmek için çalışan tutmanız, onların gidip gelmelerini, testlerini, çalışma izinlerini tam anlamı ile düzenlemeniz gerektiğini, bunların da kolay işler olmadığını vurguladı.

28 kişilik bir çalışma ekibine sahip olduklarını, hammaddeyi yurt dışından getirip burada üretim yaptıklarını belirten Türker, "Üreten bir topluma katkı için elimizden geleni yapıyoruz. Gerçekten bu mücadele çok kolay değil, bir özveri ve fedakarlık isteyen bir sektördeyiz.

"Pandemi yanında dövizin devamlı oynaması da bizi yoruyor"

Pandemi her yerde var, umarım bu süreç daha da uzamaz ve ülke olarak bunun üstesinden geliriz. Bu durum herkes gibi bizim sektörü de etkiledi, kapalı kaldığımız süreç bizim için zor oldu, bu bir fedakarlıktı, toplum olarak bize düşen kurallara uymamızdı, çok çalışarak o açığı kapamaya çalışıyoruz" dedi.

Hammaddeyi döviz alıp TL olarak ürünü satmanın eskiden beridir aynı olduğunu ancak dövizdeki oynamaların kendilerini yorduğunu dile getiren Türker, kendilerine ait bir tırları olmasını bir avantaj olarak gördüğünü aktardı. Türker, bu sayede ayda 2 veya 3 defa yay, sünger, keçe yapıştırıcı, sunta ve diğer malzemeleri Türkiye'den getirttiklerini, bunları da çok büyük oranda döviz ile aldıklarını söyledi.

"Halkımız da biz ürettik sonra ilgisini alakasını yöneltti"

Eskiden yerel ürüne karşı bir önyargı olduğunu, ancak firmalarımızın kendini ispatladığını, bu sayede halkımızın bir sorun karşısında artık karşısında muhatap bulabildiğini ve bunun bir artı olduğunu dile getiren Türker, "Yerli üretime olan ilgi alaka son derece arttı. Birçok mücadeleyi vermiş bir toplum olarak biz çoğu şeyi yapıp üretebileceğimizi ispatlamamız lazım, halkımız da biz ürettik sonra ilgisini alakasını yöneltti. Bu çok güzel bir şey" dedi.

Türker, Güney Kıbrıs'a az da olsa ihracatlarının olduğunu, bunu ileri taşıma düşüncesine sahip bulunduklarını da ifade etti.

"Turistik bir yeriz ama benim için turizm yanında sanayileşme de önemlidir"

Bir ada ülkesine genellikle yazlık yer olarak bakıldığını, turistik olarak düşünüldüğünü dile getiren Türker, "Evet biz de turistik bir yeriz ama benim için turizm yanında sanayileşme de önemlidir." dedi.

"Ülke sanayimiz gelişmekte, her sektörde yeni işyerleri açılıyor, bu dönem pandemi yüzünden ayakta durmak zor oldu, birçok kapayan da oldu, bu sonuçta bir ekmek kavgası ve kimsenin istediği bir durum değil, uzun vadede ülke sanayi bakımından çok iyi yerlere gelecek, buna inanıyorum. Bu enerji bizde var ve yapabiliriz, halkın ilgisi de bizi motive ediyor." diyerek sözlerini tamamladı.

Oza Kahve Direktörü Ergün Oza, halkın artık yerli ürünlerin kalitesinin farkına vardığını ve tercihlerini bu yönde kullanmaya başladığını ifade etti

"Yerli ürüne karşı olan önyargı artık kırılmıştır"

Ergün OZA
Oza Kahve Direktörü

Kuzey Kıbrıs'ın en büyük kahve üreticilerinden birisi olan ve yıllar içerisinde üretim yeri olan Mağusa'nın sınırlarını aşarak ülkenin dört bir yanındaki marketlerde yerini alan Oza Kahve, gelişimini yenilikler katarak devam ettiriyor.
1984 yılında Ergün Oza tarafından kurulan şirket, bugün 4 farklı şekilde ve 17 kategoride sunduğu ürünlerine yenilerini eklemek için hazırlık yaparken, İngiltere pazarına yeni pazarlar ekleyerek ihracat yapma hedeflerini gözetiyor.

Genç yaşta önemli sorumluluk alan idealist bir iş insanı
Bu yılın başında şirketin direktörlük görevine getirilen genç iş insanı Ergün Oza, bir yandan bu sorumluluğuna odaklanırken, diğer yandan dahil olduğu Sanayi Odası Yönetim Kurulu'nda ülke sanayisinin gelişimi için çağdaş düşünce ve planlamalarını paylaşıyor.
Ergün Oza ile Oza Kahve'nin dünden bugüne öyküsünü, gelecek planlarını, ülke sanayisinin durumunu ve pandeminin sektördeki etkilerini konuştuk.
1994 yılında Mağusa'da dünyaya gelen Ergün Oza, eğitiminin lise kısmını Kanada'da tamamladıklan sonra İngiltere'ye üniversite okumaya gider. İsmini aldığı dedesinin ricası ile Kıbrıs'ta okumak için geri dönen Ergün Oza, iş hayatına atılmak için hazır olduğunu düşünerek askerliğini yapar ve şirkette muhasebe alanında görev üstlenir. Programsal ve yönetsel birçok yeniliğe imza atar ve yaklaşık 7 ay önce de babası tarafından şirketin direktörlüğüne getirilir.

"Bir birey küçük yaşlardan itibaren işin içinde büyürse o işe karşı manevi olarak daha bağlı olur"
"Çocukluktan beridir işin içinde oldum, her yaz tatilinde şirkette küçük küçük görevler üstlenerek çalıştım. Bu dünyada da böyledir, bir birey küçük yaşlardan itibaren işin içinde büyürse o işe karşı manevi olarak daha bağlı olur ve bu onun işini sevmesini ve ufkunun farklı boyutlarda olmasını getirir. Kendimde de bunu gördüm. Ekip olarak çalışıyoruz, her zaman söylerim aile ile işi bir tutmamak lazım biz bunu başardık ve geliştirmeye devam ediyoruz. Amcam Akan Oza şirkettedir halen aktiftir, halam aramıza geldi uzun aradan sonra sosyal medyamızı yönetiyor. Biz üçüncü kuşak sanayiciyiz, ben, kız kardeşim ve arkadan gelen yeğenimiz Nehir bu kuşağı oluşturuyor.

"4 farklı ürünümüz var, bunlara kapsül kahve ve soğuk kahve ekleme planımız var"
Şu anda 4 farklı ürünle piyasada yer alıyoruz. Türk kahvesi, espresso, filtre kahve ve instant (granül) kahve ürünlerimizdir ve bunlar da kendi içerisinde 17'ye ayrılıyorlar. Geçtiğimiz yıl bünyemize kattığımız farklı ülkenin kahve çekirdekleri var, mevcut olan Brezilya'nın ardından Kenya, Kolombiya Kosta Rika'dan kahve çekirdeği ithal ediyoruz. Biz bu ürünleri yeşil olarak, çiğ alıyoruz, burada kavuruyor ve istediğimiz kıvama getirip paketleyip piyasaya sürüyoruz.
Hazır kahvelerde 2'si ve 3'ü bir arada yanında Ozacafe dediğimiz klasik granür kahve üretiyoruz, bu ürünün yakında da gold olanı da gelecek. Gelişim planlarımız arasında kapsül kahve ve soğuk kahve yer alıyor. Bu bilinen kahve esansları ve likörle olan soğuk kahve gibi değil cold brewed denilen demleme şeklinde gerçek kahveden üretilen şeklinde soğuk olarak pazara sunulacaktır. Sade, şekerli sütlü ve sütlü olarak üretmek istiyoruz.

"Kilo bazına adada en çok kahveyi satanın biz olduğumuzu iddia ediyoruz"
2017 yılından beridir İngiltere pazarında büyük bir pazarlama ağı olan bir şirketle çalışıyoruz, diğer ülkelerde de çalışmalarımızı başlattık, büyümek istiyoruz ve bu yönde çalışmalar yapıyoruz. Ülkedeki duruma bakılınca, geçen yıldan bu yıla pandemiye rağmen kilo bazında yüzde 2.5 artışımız var, ada ülkesi olarak baktığımızda güzel bir artış diyebiliriz. Kilo bazına adada en çok kahveyi satan biz olduğumuzu iddia ediyoruz, şu an satışlarımızdan çok memnunuz. Ürettik sonra ülke daha çok gelişir, daha çok kalkınır, bunu her daim savunuyoruz. Sanayi Odası'nın yönetiminde olmamın en büyük etkeni budur, üretimimizi ne kadar daha iyi hale getirebiliriz, bu ülkede nasıl daha çok şey üretebiliriz, felsefemiz bu...

"Önce maddiyata değil maneviyata, kaliteli ürüne odaklanılmalı"
İş yapmak, üretmek isteyen arkadaşlara tavsiyem maddiyatı ilk sıraya yerleştirmeden maneviyata ve aliteli ürüne yönelmeleridir. Aynı yerde saymak sizi bir yere getirmez, her gün bir önceki günden daha ne kadar iyi ve kaliteli ürün yapabilirsiniz bunu düşünmelisiniz. Maddiyatı birinci sıraya koyar ve ürünü ikinci sıraya yerleştirirsiniz, maddiyat peşinde koştuğunuz için hzlı para kazanmak istersiniz ve diğer şeylere önem vermezsiniz. Ancak maneviyatı öne koyarsanız ve derseniz ki 'ben bu adanın en iyi en kaliteli ve en dürüst işletmecisi olacağım' o zaman bu anlayış kaliteye getirir ve doğru orantıda karlılık da getirir. Zaten bizim şirket olarak da felsefemiz budur.

EYO Çelik Kapı firması direktörlerinden Efe Özman, pandemi sürecinin üretimin ne kadar önemli olduğunu gösterdiğini, ülkenin geleceğinin de üretmekten geçtiğini söyledi.

"Gelecek üretimdedir"

2 yıl önce üretime başlayan EYO Çelik Kapı firması, kısa süre içerisinde kaliteli ürünleri ile sadece ülkede değil Türkiye'de de aranan işletmeler arasında kendisine yer buldu. Üretimden önce Türkiye'den hazır şekilde ürün getiren firma, müşteri memnuniyetini yükseltebilme adına Alayköy'de fabrika açarak çelik kapı yanında yangın kapısı ve son olarak para kasası üretimini başlattı.

Şirket Gönyeli'de de bir showroom hizmete koyarak ürünlerini müşterilerine tanıtmaya başladı.
Şirket direktörlerinden Efe Özman, EYO Çelik Kapı'nın bir aile şirketi olduğunu, annesinin sarış, kardeşinin üretim, kendisinin ise satın alma muhasebe kısmına baktığını, babasının da şirkette aktif olarak yer aldığını ifade etti.

"Çelik kapı yanında asansör kapısı ve para kasası üretimi yapıyoruz"
Şirket olarak çelik kapı, yangın kapısı ve para kasası ürettiklerini, çelik kapıda dış cepheye dayanıklı, apartman içine uygun daire giriş kapıları ürettiklerini aktaran Özman, 2 yıl önce Türkiye'den kapı getirttiklerini ancak ölçü ve model sıkıntıları başta birçok sorunla karşılaşmalarının ardından kendilerinin üretime geçtiğini anlarttı.
Özman, "İstediğimiz modelde ve ölçüde, daha çabuk hizmet sunuyoruz. Bizim şu anda sözleşmeli çalıştığımız müteahhitler var, konut sektörüne hizmetlerimiz var. Para kasasında üretime yeni başladık, adada bir ilktir. Biz metalciyiz, sadece kendi branşımızda ilerlemeyi düşündük, farklı dallarda budaklanmak yerine kendi yolumuzda ilerlemeyi seçtik" dedi.

"Şirket olarak ihracat alanında çalışma yürütüyoruz, hedef bu yıl başlamak"
Pandemi ile birlikte yaşanan ekonomik sıkıntılar konusunda da değerlendirme yapan Efe Özman, herkeste olduğu gibi işlerinde belli bir düşüş olduğunu, ancak pandeminin üretim yapmanın ne kadar doğru olduğunu ve ihracatın güçlü olması gerektiğini bizlere gösterdiğini vurguladı.
Ülkede ihtiyacın güçlü olması durumunda bu durumları daha rahat atlatılabileceği inancını taşıyan Özman, şirket olarak bu alanda çalışmalara başladıklarını, Güney Kıbrıs, Katar ve İngiltere ile ihracat bağlantıları kurduklarını ve bu yıl içinde ihracata başlamayı hedeflediklerini dile getirdi.

"Sanayi Odası öncülüğünde dış pazara açılmak gerekiyor"
Bence ülkede sanayi sektörü zayıf, mobilyacılar ise ilerde, bu yüzden ihracata yönelmek gerekiyor, Sanayi Odası önderliğinde olması lazım, fuarlara katılarak ürünlerimizi oralarda tanıtmakla gelecek taleplerle işleri daha da büyütebiliriz. Yeni pazarlar yurt dışı ile mümkündür, dış ticaret birimleri kurularak hareket edilebilir. Devlet de yol gösterecek, Sanayi Odasına destek olacak, fuarlar konusunda maddi destek verip yurt dışına gidecek ürünler konusunda teşvikler sağlarsa üretici rahat eder.

"İkinci kapanmadaki devlet mantığı tam bir fiyaskoydu"
İki ayrı kapanma yaşandığını, ilk kapanmada çeklerin durdurulma kararı alınmasına rağmen ikinci kapanmada çeklerin takasa açık bırakıldığını ve bunun tam bir fiyasko olduğunu ifade eden Özman, şirketlerin çalışanlarını öderken bir de bunlarla uğraştığını ve hiç üretim yapamadığını vurguladı.
İkinci kapanmada devletin elini taşın altına dört dörtlük koymadığını, özel sektörü tam anlamı ile terk ettiğini, güçlü olanların ayakta kalırken diğerlerinin ayakta duramadığını aktaran Özman, kira, çalışan aylığı, hammadde alımı yapan şirketlerin bir de üretemeyerek büyük sıkıntıya sokulduğunu belirtti.
"İlk baştaki kapatmada sıfır vakaya geçilince üniversite konusunda uzaktan eğitim adımı ile hata yapıldı. Türkiye'de korona patlarken burası karantina içinde bir cennete dönüşecekti. Türkiye'deki zenginlere gayrimenkul satışları yapılarak ciddi gelir elde edilebilirdi. Ama otelcilerin baskısı ile karantinasız geçişlere izin verildi ve vakalar tırmandı. Güneyden geçen işçiler için ayrı bir karantina oteli oluşturulmalıydı, bu da sonradan yapıldı."

"Üretmenin hazzı bir başkadır"
Efe Özman sözlerini şu şekilde tamamladı: Gelecek üretimdedir, ticaret odasından arkadaşlarla konuşuyoruz, niye üretim yapıyorsunuz al sat şeklini öneriyorlar. Ancak üretmenin hazzı bir başkadır, tadını bir alsalar, olmayacak bir şeyi başarabiliyorsunuz ve bunu kendi hayallerinizi katarak yapıyorsunuz. Ayrıca yurt dışına satma şansınız var. Üretim yapan firmalara tamamen destek verilmeli, hazır ürün getiren firmayı kapatsan da hazır ürün içeride duruyor, ancak biz böyle değiliz, üretmemiz gerekiyor, durmamamız gerekiyor. Çalışanı eve kapayarak bir yere varılmaz.

Ülkemizde 1988 yılından beri hizmet veren Trodos Gıda Ltd., ürettiği birbirinden lezzetli ürünlerini halkla buluşturmaya devam ediyor.

"Kendi evimizde tüketmeyeceğimiz hiçbir ürünü üretmiyoruz"

Hatice KAPTANOĞLU
Trodos Gıda Satış Sorumlusu

Zeka ÇORBA
Trodos Gıda Direktörü

Lefke'de faaliyet gösteren öncü firmaTrodos Gıda Ltd., çalışmalarını titizlikle yürüten bir ekiple başarılı işlere imza atıyor. Genç iş insanlarına örnek olan şirket direktörü Zeka Çorba ve şirketin satış sorumlusu Hatice Kaptanoğlu, şirketin son yenilikleri hakkında bizleri bilgilendirdi.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Zeka Çorba:

Esas mesleğimin iç mimarlık olmasına rağmen baba mesleği olan bu işte çalışmaktan büyük keyif alıyorum. Üniversiteyi bitirdikten hemen sonra şirketin başına geçerek babamın üzerindeki yükü hafifletmeye çalıştım. Nişanlım ile birlikte belli başlı sorumlulukları ve görevleri aramızda bölüşerek şirketimizi günden güne geliştirmeyi başardık.

Hatice Kaptanoğlu:

Özel Eğitim Öğretmeni'yim. Hem kendi işim olan öğretmenliği yapıyorum, hem de eşim Zekâ Çorba ile Trodos Ltd'de çalışıyorum. Trodos'un şirket işlerini uzun bir süredir eşimle birlikte yürütüyoruz.

"Yaklaşık 30 yıldır bal sektörünün içerisindeyiz."

Zeka Çorba:

Şirketimiz 1988 yılında bal üretimi ile faaliyet göstermeye başladı. Daha sonra biz de ürün çeşitliliğini artırarak şirketimizin kapasiteni artırma yönünde girişimler başlattık ve kısa sürede bunu başardık. Yaklaşık 30 yıldır bal sektörünün içerisindeyiz.

"Ürünlerimiz Kıbrıs geleneğini yansıtmakta"

Yaklaşık 20 çeşit ürünümüz olduğunu söyleyebiliriz. 7 çeşit macunumuz var. Bunlar arasında ceviz, patlıcan, incir macunları en revaçta olanlardır. Yine macunlarımızın içlerinde badem veya karanfil olanları da mevcuttur. Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda ürünlerimiz çeşitlilik göstermektedir. Ürünlerimiz tamamen Kıbrıs geleneğini yansıtmaktadır.

Geleneklerimize ve damak tadımıza uygun olarak soyulup, kireçlendirilip lezzetlendirilmektedir. Macun çeşitlerimizin yanında 4 çeşit de reçelimiz bulunmaktadır. Alıç reçeli, çilek reçeli, ayva reçeli ve portakal reçeli olarak üretimlerimiz yapılmaktadır. Reçellerimiz dışında zeytinyağı da üretiyoruz. Kıbrıs usulü olarak elde kırılıp, lezzetlendirilerek hazırlanan çakısteslerimiz de mevcuttur. Bize İngiliz döneminden kültürümüze miras kaldığını söyleyebileceğimiz Bikla üretimini ve satışı da yapmaktayız. Tüm bu ürünlerin yanı sıra, yine Kıbrıs kültürüne uygun olarak elde sıkıştırılıp, kesilip, kurutulan tarhanamız da satışa sunulmaktadır. Tarhanalarımız %100 keçi sütündendir. Polen ve arı sütü gibi arı ürünlerimiz de vardır. Bu tür ürünleri sipariş ve talep üzerine üretmekteyiz çünkü hem her zaman talebi yoktur hem de yapımı çok zordur. Binbir derde deva olan Harup pekmezi satışımız da vardır. Harup ambarlarından haruplarımızı alıp, kendi tesisimizde sıkarak, koruyucu hiçbir madde eklemeden meyvenin kendi şekeri ile üretimini yapmaktayız. Ayni zamanda Kıbrıs'ın yerli üreticilerinden tahını alıp, tahın pekmez hazırlayarak onun satışını da yapmaya başaldık. Gördüğünüz gibi her ürünü kendi kültürümüze ve damak tadımıza uygun olarak sağlıklı şekilde hizmete sunuyoruz.

"Bir ilke imza atarak krem bal ürettik"

Adada ilk olarak bizim ürettiğimiz bir de balımız bulunmaktadır. Krem bal adını verdiğimiz, Avrupa'daki bir bal fuarından yapılışını öğrendiğimiz bu krem bal için özel makinesini adaya getirdik. Diğer ballardan kalorisi daha düşük ve daha yüksek minerallidir. Çocuklara ve hastalara tavsiye edilen bir baldır. Metabolizma hızlandırıcı olduğundan diyetisyenler tarafından da tavsiye edilmektedir. Tüketiciler Birliği tarafından ödülle taçlandırılmış bir ürünümüzdür.

"Limonata satışımız başladı"

Bu yıl yeni üretim olarak limonata satışına da başlamış bulunmaktayız. Ayni zamanda mandalina limonatamız da mevcuttur. Limonatalarımızda katkı maddesi ve gıda boyası olmadığından tortulu ve rengi çok açık gibi görünebilir, bunun sebebi doğal oluşudur.

"Ham maddeyi kendi bahçelerimizden üretiyoruz"

Birçoğu hem Lefke hem de Mesarya çevresinde bizim kendi bahçelerimizde ürettiğimiz ürünlerimizdir. Çilek ve harup gibi kendi üretimimiz olmayan ürünleri de, üretiminin temiz ve ilaçsız olduğundan emin olduğumuz satış noktalarından temin ediyoruz. Dışardan ceviz, bergamut, turunç gibi ürünlerin alımı da oldukça fazladır. İşlenmiş olarak almıyoruz. Biz kendimiz denetleyip, temizliğini ve paketlemesini yapıp satışa sunuyoruz.

"Ülke şartlarında, marka çıkarmanın hiçbir zorluğu bulunmamaktadır ve bunun denetmenliği de maalesef yoktur."

Sahte balı biz kendimiz anlayamayız. Bir kavanoz balın sahte olup olmadığını anlamak için bin liranın üzerinde bir harcama yapmamız gerekmektedir, bu da mümkün değildir. Türkiye'de çok yüksek maliyetli laboratuvarlarda belli işlemlerden geçirilerek anlamak mümkündür fakat bu da bizim ülkemizde uygulanamamaktadır. Bu yüzden balı alırken temeline inmemiz gerekmektedir. Aldığınız balın köklü bir markası olması gerekmektedir. Bir arı üreticisinden bal alındığı zaman daha güvenli olduğunu bilmemiz gerekmektedir. Ülke şartlarında, marka çıkarmanın hiçbir zorluğu bulunmamaktadır ve bunun denetmenliği de maalesef yoktur. Balın üretimine Ağustos ayında başlanmaktadır, satışa hazır olduğu tarih ise Mayıs ayıdır. Bu geçen sürede hangi koşullarda saklandığı çok önemlidir. En hijyenik ve en modern tesislerden biri bizim şirketimizdir fakat bizim bile denetimimiz yapılmamaktadır. Biz tamamen kendi karakteristik iş prensibimizden dolayı hijyenimize dikkat ediyoruz. Ödül veya ceza uygulaması maalesef uygulanmamaktadır. Bizim gibi bu işe kendini adamış firmalarla, merdiven altı üreticileri birbirinden ayıran denetmenler olmalı diye düşünüyorum.

Lefke bölgesinde böyle bir tesisin olması sizin için avantaj mıdır? Neden?

Lefke Bölgesinde böyle bir tesisin olması hem avantajdır, hemde dezavantajdır.Doğal sağlıklı nereden alındığını, nasıl üretildiğini bildiğimiz ürünlere ulaşabilmemiz açısından avantajdır. Bizim iş yerimizin Lefke'de olmasının avantaj olmasından ziyade, Lefke halkı için böyle bir işyerinin olması daha büyük bir avantajdır. Neden diye soracak olursanız, mesela burada evde oturan ev hanımlarımıza hijyenik şartlar koşulu ile macunluk ceviz soymaları karşılığında para kazandırıyoruz. Turunç ve bergamut dönemlerinde yine ayni olanakları sunuyoruz. Yanımızda 12 kişi çalıştırıyoruz tümü yerli halkımızdan.

Ciddi Home Center LTD. direktörü, Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği başkanı ve Kıbrıs Türk Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyesi Hüseyin Ciddi ülkemizdeki mobilya sektörüne değinerek, çalışmaları hakkında bilgi verdi.

"Üretimimizi ön planda tutacak yasalar ve uygulamalar geliştirmemiz gerekiyor"

"Babamızdan aldığımız bayrağı daha ileriye taşımak için buradayız"

1997 yılından beridir sanayi ve üretim ile uğraşıyorum. Şu an 200'e yaklaşan kadromuzla sanayi sektöründe çalışıyorum.
Bizler 2. kuşak sanayiciyiz. Babamızdan aldığımız bayrağı çağdaş yatırımlarımız ve vizyonumuz ile daha ile taşımak için buradayız.
Firmamız babamız tarafından 1975 yılında kuruldu. Babam sektörde yenilikleri ve teknolojiyi iyi takip eden birisidir. Bu sayede şirketimizi her zaman sektörde güncel tutmayı basarmıştır. Bizlere bıraktığı en değerli sermaye verilen sözün değerini öğretmiş olması ve yenilikçi fikirleridir.
Bizler de 2000 yıllarının başında kardeşimle yavaş yavaş işin başına geçerek şirketimizin ilerlemesine ve yatırımlarına ivme katmaya başladık. 2008 yılına kadar tüm üretimimiz Girne'de idi. Bu tarihten sonra daha hızlı büyüyebilmek için üretimimizi lojistik ve ulaşılabilirlik açısından avantajlı olacağını düşündüğümüz Alayköy Sanayi Bölgesine taşıdık.

"Türkiye'nin önde gelen firmaları ile çalışıyoruz"

İlk önce 2 bin m2 ile başladığımız Alayköy Sanayi'deki üretimimiz bugün itibari ile 10 bin m2'yi aşmıştır. Sektörde öncü ve pazar payı olarak en iyi yerde olmak hep hayal ettiğimiz bir noktaydı. Bize bunu yaşatan tüm ekip arkadaşlarımıza ve müşterilerimize bu vesile ile teşekkür ederiz.
Bizler şu an üç ana şirkette sektöre hizmet veriyoruz. Ciddi mutfak olarak konut ve hotel projeleri ağırlıklı sabit mobilya üretiyoruz. Ciddi Home olarak ise ahşabın olduğu her yere hareketli mobilya ithalatı yapıyoruz.
Burada Türkiye'nin önde gelen tüm markalarını bir yerde bulacağınız bir mekân yarattık. Trebax olarak ise tüm ahşap üretim sektörüne hammadde sağlıyoruz. İyi bir pazar payımızın olduğu bu şirketimizde sektörümüzün tüm yenilikçi ürünlerini bileştiriyoruz. Sanayi sektörü KKTC'nin gıpta ile bakılıp özel yasalarla korunması gerektiği yerde ikinci sınıf vatandaş muamelesi görüyor. Maalesef bu da sanayicilerimizin motivasyonunu ve yatırım heveslerini olumsuz etkiliyor.

"Üretimimizi ön planda tutacak yasalar ve uygulamalar geliştirmemiz gerekiyor"

Tüm gelişmiş ülkeler gibi bizde üretimimizi en ön planda tutacak yasalar ve uygulamalar geliştirmemiz lazım. Tabi bunları yapmak için sanayiye ve üretime inanmak lazım asıl problem budur bizim devletimiz hiç bir zaman üretime inanmıştır. Bundan dolayı sanayi sektörü her zaman ithalatçının gölgesinde kalmıştır maalesef bir ülkenin ekonomisini eğer ki üretim beliriyorsa o ülkenin ekonomisi her zaman taş gibi olur tüm sağlam ekonomilere bakarsanız zaten bunu görürsünüz.
Üretim iki değil de başka yollarla ekonomisini ayakta tutan ekonomiler her zaman dalgalanma müsaittirler.
Bence KKTC sanayisi dünya ile kıyaslanacak bir noktada değildir maalesef bizler KKTC'de hala daha temel ihtiyaçlarımızı ve sağlıkla ilgili ihtiyaçlarımızı bile üretememekteyiz. Gidecek çok yolumuz olduğuna inanırım ki kendimizi kıyaslayabilelim.
Sanayinin gelişmesi için en üstte yani devlette sanayiyi temsil eden bir bakanlık olması gerekir. Sadece yatırımları ve sanayiyi yönlendirecek bir bakanlıktan bahsediyorum. Ondan sonrada hızlı bir şekilde üretebilinecek sektörler tespit edilerek faaliyete geçmemiz lazım. Bunlar hali ile tarımsal ürünlerin sanayileşmesi veya turizm ve dağıtım sektörlerinin ihtiyaçları noktasından başlanılması gerekir. Ara eleman yetiştirme konusunda hızlı bir şekilde hareket etmemiz gerekiyor.

HAMİTKÖY'DE
TÜRK KOÇANLI
155.000 STG
Başlayan Fiyatlarla

2 ADET VİLLA

208 M2 KÖŞE VİLLA **170.000 STG**
KENARDAKİ **155.000 STG**
ARAZİ BÜYÜKLÜĞÜ : **350 M2**

ZEMİN KATTA
1 SALON (SALONDA ŞÖMİNE)
KAPALI MUTFAK
YEMEK BÖLÜMÜ
1YATAK ODASI
1KİLER
1ÇAMAŞIR ODASI
2 TERAS

1.KATTA
3 YATAK ODASI
HER BİRİNDE AYRI WC/ BANYO
2 ODANIN AYRI DOLAP ODASI
2 BALKON
BAHÇEDE BARBEKÜ

PROJE İKİZ VİLLA OLARAK GEÇİYOR. YALNIZ VİLLALAR BİTİŞİK DEĞİLDİR. ARALARINDA 280 CM LİK MESAFE BULUNMAKTADIR.

0392 **227 39 03** - 0533 **865 57 65** Haşim Bey Sokak Şaver Boral Apartmanı no:13/A Küçük Kaymaklı / Lefkoşa www.atsa.com.tr

YERLİ ÜRETİM AŞILI FİDE

GÜÇLÜ ANAÇ
ZAMANINDA TESLİM
GÜVENİLİR ÇEŞİTLER

BİREN TARIM LTD MSA:3654500 GYURT:7142512

Girne Con Kahve ile iç içe geçen çocukluk ve gençlik yıllarını şimdi kendi ürünü olan 'Silihtar' ve 'Decimal' marka kahve çeşitleri ile taçlandıran Kıymet Shadi, ülkemizin genç sanayicilerinden... Başarılı işlere imza atmak için gün sayıyor...

Shadi: Hedefimiz ihracaat

Kedi ayakları üzerinde durmaya çalışan azimli genç sanayicilerimizden Kıymet Shadi, 'Silihtar' ve 'Decimal' isimli yerli üretim kahve çeşitlerini halka buluşturmanın mutluluğunu yaşıyor. Shadi, 7 ayılık serüvenin öncesinde Con Kahve ile işin mutfağında pişerek geldiği o günlerin önemine de değinmeden geçmiyor.

Eşi ile birlikte kurduğu işine sım sıkı bağlı...
İngiltere'de Gıda Mühedsiliği bölümünden mezun olduktan sonra çeşitli mesleki deneyimler edinen Kıymet Shadi, eşi ile birlikte kurduğu işin başında ihracaat hedefinde ilerliyor.
Jenerasyon farkı doğmasından dolayı babası ile iş hayatındaki yollarını ayırarak 'Silihtar' ve 'Decimal' isimleri ile yepyeni tadlarla yerli üretim kahveyi bizlerle buluşturan Kıymet Shadi, insan gücü yerine makine gücünü kullanarak üretim yaptıkları söyledi.
Pandemi dönemi dolayısı ile zor şartlar altında üretim yaptıklarını anlatan Shadi, çeşitli ülkelerden ithal ettikleri kahve çekirdeklerini ülkemize getirip, burada işleyerek satışa sunuklarını belirtti. Yerli üretimin önemine değinen Shadi sorularımızı yanıtladı...
Gençler artık farklı lezzerler tadmak istiyor, yeni jenereasyon kahve kültürünü daha geniş bir ağa yaydı. Kahve nenelerimizin annelerimizin tercih ettiği bir kültürümüzdür fakat gençlerimiz kahvenin yanında çeşitli tadlar denemekte tereddüt etmiyor.

"Üretimden kopmak istemedim"
Neden kahve sektörünü tercih ettiniz?
Uzun yıllar Girne Con markası ile kahve sektöründe hizmet verdik. Girne Con babamın kurduğu ve çocuğu gibi gördüğü bir markadır. 40 yıla aşkındır bu sektörde hizmet veriyoruz. Ben 4. kuşak olarak bu işi sürdürüyorum. Ocak 2021 tarihinde babamla jenerasyon farklı olmasından dolayı şirketimizi ayrıdık. Biz kendi fabrikamızda 'Silihtar' ve 'Decimal' isminde iki markanın üretimi yapıyoruz... Silihtar; Türk kahvesi grubumuzun adı ayırca Lefkoşa burcunun ismi olduğu için bu ismi tercih ettik. Diğer ürünümüz 'Decimal' ise çekirdek grubumuzun adıdır. 2011 yılında İngiltere'de Gıda Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Ülkemize gelerek gıda analizleri ile ilgili çalışmalar yapıp, eğitimler verdim. Daha sonra bir okulda Gıda Teknolojisi dersi verdim. Tabi bunlar yarı zamanlı işlerdi ve beni tam olarak mutlu etmiyordu. Daha sonra tam zamanlı olarak kendi işimizde (Girne Con Kahve) işe başladım. Ailemle bir süre çalıştıktan sonra aile bağlarımızı zedelememek adına jenerasyon farkı yaşamamızdan dolayı iş yerlerimizi ayrıma kararı aldık.

Kendi çocuğum olan 'Silihtar' ve 'Decimal' markalarında iki çeşit kahve üretmeye başladık. Çocuk yaşlardan öğrendiğim bu işi şimdi geliştirerek devam ettirmek için çalışıyorum. Üretimden kopmak istemedim ve eşimle birlikte bu işe sımsıkı sarıldık. Silihtar olarak orta, çift ve tek kavrulmuş olarak 3 çeşit kahvemiz var. Toplu türketim alanlarına kiloluk ürünlerimizi pazarlamaya çalışıyoruz. Zaman zaman evlere de teslimatımız oluyor. Yaşlılarımız evden çıkmakta zorlanıyor ve ücretsiz kargo imkanı ile onlara ulaşmaya çalışıyoruz.

"İhracaata yönelik çalışmalar yapmak istiyorum"
Hedeflediğiniz nedir?
Henüz yeni bir markayız. Ben sistemi ve düzeni kurduktan sonra ihracata yönelik çalışmalar yapmak istiyorum. Türk kahvesindeki Pazar oldukça azdır. Çünkü herkesin alışılmış bir damak tadı var ve bunu yıkmak kolay değildir. Biz diğer çekirdek kahve markamız olan Decimal grubunda ihtacat hedefliyoruz. Hedefimiz 2022'dir.

"En kötü sanayi alanlarından birisi de Girne Sanayi bölgesidir"
Sanayi bölgesinde sıkıntılar yaşıyor musunuz?
Sanayi bölgelerinin sıkıntılarını en fazla biz yaşıyoruz. İlk fabrikamız kurulurken etrafta bu kadar gelişmiş bir sanayi yoktu. Girne Sanayi bölgesi plansız büyüdü. Şuan karşıda beton santrali var ve beton işlenirken benim iş yerim toz içerisinde kalıyor. Burada park alanları yok. araçlarımızı park edecek yer bulamıyoruz. Bu bizim için büyük bir sıkıntı. Girne sanayi bölgesi gözden çıkarılmış bir sanayi bölgesidir. Kimse çevre düzenlemesi yapmıyor. Toz toprak sürekli iş yerimizin içerisinde ve elimizden de birşey gelmiyor.

"Pandemide yerli üretimin önemi ortaya çıktı"
Yerli üretimin talebinden memnun musunuz?
Pandemi dönemi yerli üretimin önemi daha da çok ortaya çıktı. Biz bu dönemde vatandaştan gelen taleplerden oldukça memnun kaldık. "Yerli üretim olsun" diyerek ürün satın alıyorlar ve denemkten çekinmiyorlar. Önceden önyargılar vardı, alışkanlıklar vardı. Pandemi dönemi ürünlerin satış fiyatlarının önemi de ortaya çıktı. Yerli üretimin daha uygun olması tüketiciye cazip geldi. Fakat şimdi dövizin yükselmesinden dolayı kahve fiyatları arttı. Bizim hammaddemiz, ambalajımız döviz kuru üzerindendir. Dolayısı ile dövizin yükselmesi bizi etkileyen en önemli unsurdur.

"Yerli üretimin tanıtıma ihtiyacı var"
Yerli üretimin tanıtılması çok önemlidir. Yurt dışından gelen markaların kendi reklamlarını yapmalarına gerek yok, ama yerli üretimin reklama ve tanıtıma ihtiyacı vardır. Sosyal medyayı kullanarak yerli üretimi tanıtım noktasında önemli katkısı olduğunu düşünüyorum.

"Hibe programları yeniden gözden geçirilmeli"
Yerli üretimi teşvik edici zaman zaman hibe programları açılıyor ama yeterli bulmuyorum. Örneğin benim burada 1 ton işleyecek makine parkurum var. Biz teknolojiyi kullarak iş gücünü azaltıp üretim yapıyoruz. Hibe programlarında bazen şartlar koşuluyor. Örneğin en az 6 çalışan olması gerekir gibi bir kıstas koyuyorlar. Ben 1 ton kapasite işleme gücüm varken 3 personel çalıştırıp, tekonolojiden yararlanıyorum ama hibeden yararlanamıyorum. Hibeler verileceği zaman önce araştırma yapılmalı, sanayicilerle konuşulmalı. Yani ihtiyaca göre hibeler açılmalıdır.

"Çeşitli marketlede ürünlerimiz satışa sunuldu"
Silihtar isimli kahve çeşitlerimiz şimdilik Alsancak'ta, İlmar, Köseoğlu ve Önder marketlerinde satışa sunuldu. Şuan çok iç piyasada ivme kazanacağımızı düşünmüyorum fakat bizim hedefimiz ihracaatır. Yerli kahvede alışkanlıkları kırmak kolay değildir. Herkesin bir damak tadı var. Bu yüzden 'Decimal' isimli çekirdek kahvemizi ihracaatta ön plana çıkarmayı hedefliyoruz. Kahve kültürümüz artık gençlerle değişiyor. Gençler çeşitli tadlar deniyor. Özellikle evlerde bulunan kahve makineleri ile çeşitli kahve tadları deneniyor. İnsanlar farklı kahve çeşitlerini denemek istiyor. Cafelerde içilen kahve çeşitlerinin hazırlanması çok zor değildir, insanlar bunu biliyor. Evlerine aldıkları makinelerle bu lezzeti yakalayarak ayni tadı buluyorlar.

Meriç Süt Ürünleri firmasının genç direktörlerinden Meriç Avunduk, üretmenin önemini şu sözlerle ifade etti:

“Biz bu adada ürettikçe var olacağız”

Ülkemiz sanayisi her dönem yeni nesilden genç iş insanlarını içine katmaya devam ediyor. Bu isimlerden bir tanesi de süt ürünleri sektörünün başarılı şirketlerinden olan Meriç Süt Ürünleri’nin genç direktörlerinden Meriç Avunduk. Genç iş insanı Avunduk, üretmenin önemine vurgu yaparken, bu adada ürettikçe var olacağımıza özellikle vurgu yaptı.

Şirket içinde 3 ayrı faaliyet, gıdada yoğunluk ihracat üstüne

Meriç Avunduk, üniversite eğitimini İngiltere’de tamamlamasının ardından İspanya’da yüksek lisans yaptı ve 2.5 yıl önce ülkeye geri dönüş yaptı. Gelir gelmez iş yaşamına atılan Avunduk, şu anda 2 yıllık iş tecrübesi olsa da ortaokul yıllarından beri her yaz şirketteve fabrikada zaman geçirdiği için sürekli yoğrulduğunu, aile mesleği olmasıyla beraber de sektöre daha çok hakim olduğunu belirtiyor. Yönetici direktör olduğu şirketin gıda ayağı yanında 2004 yılından beridir çelik imalatı, tezgah, davlumbaz üretimi yapan Akinoks ve Türkiye firması olan Kristal Endüstriyel’in ana bayisi olunduğunu aktaran Avunduk, endüstriyel pişiriciler, soğutucular soğuk odaları, açık büfelerin otel restoran cafelere tedariğini, montajını ve arıza anında teknik servis ekibiyle müdahalesini yaptıklarını belirtti.

Çok yakında et ve süt besiciliği faaliyetine başlanacak

Şirketin gıda bölümünde ihracat ayağına kendisinin baktığını, ürünlerinin yüzde 85’inin ihraç edildiğini aktaran Avunduk, ihracat yaptıkları ülkeler arasında Türkiye, Kuveyt, Ürdün, Umman, Dubai, Suudi Arabistan, Kuzey Amerika ve Japonya olduğu bilgisini verdi.

Yeni kurulmakta olan hayvancılık tesisleri ile kendi sütlerini kendilerinin üreteceğini , yapımı devm eden mandıralarının tamamlanması ile büyük ve küçük baş hayvancılıkta et ve süt besiciliğine gireceklerini de aktaran Avunduk, “Sütümüz SÜTEK’e gidecek, etin de kasap veya otellere tedarikini sağlayacağız” dedi.

“Hammaddemiz süt, saklayıp beklenecek türde bir şey değil”

Avunduk’a sanayi sektörünü etkileyen COVID-19 pandemisi konusundaki düşüncelerini sorduk:

“Pandemi sürecinden çok etkilendik, sürekli açılma kapanma oldu, bizim ihracat kısmımız bu durumdan etkilendi. İhracat yaptığımız ülkelerde de sürekli açılma kapanma ve piyasalarda durgunluk yaşandı. Neticede pandemi ciddi dengesizlik getirdi, piyasaların çok ağırlaştığı ve çok hızlandığı dönemler oldu. Ada içinde öğrenci ve turistin az gelmesi ve kapanmalar buradaki tüketimi de azalttı.

Sonuçta biz çiğ süt işliyoruz ve bu dayanıklı bir ürün değil, bizim hammaddemiz tahta gibi saklayıp beklenecek türde olmuyor, erken işlenmesi gerekmektedir. Birçok sür imalatçısı büyük çaba gösterdi, fedakarlıklar yapıldı. Süt gelmeye devam ederken hellim peynir yapacağımız pazarlar kapalı olunca büyük sıkıntı yaşandı.

“Güney Kıbrıs ile kıyaslandığında biz öndeyiz”

Bu süreçte KKTC Tarım Bakanlığı büyük çaba gösterdi, geniş çaplı bir toplantı yapıldı ve sütün teleme hale getirilmesi kararlaştırıldı. Bu sütle peynir arasındaki süreç demektir. Türkiye’de büyük firmalarla anlaşıldı, bu ürünleri stok yaptılar daha sonra piyasalar açılınca kaşar, süzme ve beyaz peynire dönüştürdüler. Bakanlık, süt ürünleri imalatçıları, hayvancılar ve çiftçiler bu sektörün olmazsa olmazını oluşturuyor. Bir araya gelerek bunu atlattık umarım yeniden kapanmayız.

Bu paydaşlarını saydığım sektör COVID-19’dan önce büyüyen, artı bir sektördü. Güney Kıbrıs ile kıyaslandığında biz öndeyiz, örneğin onlarda günlük süt üretimi 750-800 tonlardayken, bizim popülasyonumuz yarıdan az olmasına rağmen 500 tonlara çıktı. Bu da bir başarıdır.

“Kendimizle rekabet güzeldir ama bizim esas rekabetimiz dünyayladır”

Meriç Avunduk, genç nesle de önemli tavsiyelerde bulunarak sözlerini tamamladı: “Ülke olarak eksi yanlarımız olsa da, tanınmamışlık, bölünmüşlük siyasi ve ekonomik belirsizlik, ekonomik bağlılık içinde kendi çarkımızda dönemesek de kimse adadan umudunu kesmesin. Yurtdışında okuduğum dönemde oralarda kalan arkadaşlarımızın şimdilerde geri dönmek istediklerini görüyorum.

Neticede burası bizim doğduğumuz yerdir, bizim topraklarımızdır, umut heyecan ve motivasyon kırılmamalıdır, bu adada gerçekten ürettikçe var olacağız.

Biz üretmezsek kim üretecek? Çok güzel rakiplerim var, güçlü rakipler olmasından çok mutluyum, sektör böyle ortamda gelişir. Kendimizle rekabet güzeldir ama bizim esas rekabetimiz dünyayladır.

Ucu açık bir sektördeyiz ve hellim bacağı adanın niş bir ürünüdür, AB’nin tescili ile hellim sadece bu adada üretilecektir ve geleceği olan bir üründür.

Gençlerin buraya gelip buradan bir yerden başlamalarını tavsiye ederim, üretmenin hazzı çok başkadır, üretme insanın kanına girince kimse bundan vazgeçemez.

Süper Kola direktörü Melih Eyüpoğlu, şirket ile ilgili bilgi vererek çalışmalarını anlattı.

‘’ İç piyasada yerli bir marka değeri olabilmek çok önemli bir noktadır’’

1962 yılında Ali Eyüpoğlu tarafından bir aile şirketi olarak Mağusa’da kurulan ve gazlı içecek sektöründe üretim faaliyetlerine devam eden Süper Kola, nostaljinin tadını vermeye devam ediyor.
Üçüncü nesil torun olarak bayrağı devir alan Melih Eyüpoğlu, markalarını bugünlere kadar getirebilmelerinin tek nedeninin; ‘’emin adımlarla ve önümüz görerek gidiyor olmamızdır’’ dedi.

‘’58 yıldır halkımızın desteği ile devam ediyoruz’’
1962 yılında dedem Ali Eyüpoğlu tarafından kuruldu. Kurucumuzu da 31 Mayıs’ta kaybettik. 1982 yılına kadar 20 yıllık süreç içerisinde dedem tarafından yönetildi ve 1982 yılından itibaren de babam Kutlu Eyüpoğlu tarafından devir alındı. Süper Kola 1962 yılında kurulduğu dönemde farklı bir üretim atölyesindeydi. Babamın devir almasıyla Suriçi Bölgesi`nde daha büyük bir üretim tesisine geçtik.
2010 yılından itibariyle de 3’ncü kuşak olarak bayrağı devir aldım. 10 yıldır üretim faaliyetlerimize devam ediyoruz.
2000 yıllarının ortasında yaşanan ekonomik krizden dolayı 5-6 yıl üretime ara vermiştik.
2010 yılından tekrardan üretime geçtik. 2010 yılında piyasada tekrardan yer edinme açısından zorlu bir süreç geçirdik. Tabii şirketin ve markanın geçmişinden ötürü, halkımızın da desteğiyle devam ediyoruz.

‘’Karga, Mağusa`ya özgü bir hayvandır’’
Garga suyu hakkında farklı hikâyeler var ama büyüklerimizin bize aktardıklarını paylaşacağım. Karga, Mağusa’ya özgü bir hayvandır. Kargalar, limana gelen gemilerden dökülen yemlerden besleniyordu. Normal şartlarda kargalar, leş yiyen hayvandır. Buralarda ki kargalar Mağusa’nın Limanı`nda dökülen yemleri yiyorlarmış. Mağusa Liman`ında yoğun bir şekilde vardı. Bundan dolayı da Mağusalılara da ‘gargacı’ derlerdi. Bizde Suriçi`nde hizmet veriyorduk. Mağusa ile özdeşleşmiştik. Mağusa’da ki kargaların fazla olması, hizmet verdiğimiz bölge olan Suriçi`nin limana çok yakın olması ve 1950-1960 yıllarında Mağusa tamamıyla Suriçi’nden ibaret olması nedeniyle ürünlerimize o isimi verdik.

‘’ İç piyasada yerli bir marka değeri olabilmek çok önemli bir noktadır’’
Üretmek insana güzel duygular yaşatıyor. Üretmek, insana gurur verici bir duygu hissettiriyor. İsim olmanın dışında o isimi ürüne çevirmek, istihdam sağlamak, müşterilerle içli dışlı olabilmek, fikir alışverişinde olabilmek ve özellikle iç piyasada yerli bir marka değeri olabilmek; çok önemli bir noktadır. Ülkeye katma değer katıyor, istihdam sağlıyor ve ekonomiye küçük ya da büyük bir katkı koyduğunuzu da bildiğinizden bu insana ‘güzel’ hissettiriyor. Gönül yerli üretiminin çok iyi yerlerde olmasını istiyor ama günün koşullarından ancak bu kadar gelişme oluyor. Bu sadece meşrubat sektörü için değil; farklı sektörlerde küçük bile olsa güzel girişimler oluyor. Yerli üretim demek, sadece sanayi bazından büyük düşünmek olmamalıdır. Kendi ürünlerini üretmeyi düşünen genç arkadaşlar sektörlere girişim sağlarken, illa büyük adımlar atmaları şart değildir. Küçük adımlar, büyük adımları oluşturur. Büyük markalarının altında da çalışmak zorunda değillerdir. Üretme duygusu ülkenize ekonomisine katkıda bulunduğunuzu hissetme, insanlar tarafından olumlu karşılanmak, destek almak sadece ekonomik değil; manevi açıdan da destek almak, mutluluk veriyor. Ürettiğinizin boyutundan çok; üretmek çok daha önemli bir noktadır. İsterseniz bir kasa, isterseniz bir depo...

‘’Evlere ve iş yerlerine de ürünlerimizi ulaştırıyoruz’’
Mağusa Bölgemiz hariç ada genelinde tüm bölgelerde bayiliklerimiz ile dağıtım yapıyoruz. Her bölgede dağıtım yapan bayilerimizin yanı sırada internet sitemizde tüm bilgilerimiz mevcuttur. Adanın tüm bölgelerine, bölgesel satış noktalarımız tarafından haftanın 2 günü ziyaret ediliyor ve sıcak, soğuk şeklinde satışlarımızı yapıyoruz. Evlere ve iş yerlerine de ürünlerimizi ulaştırıyoruz.

‘’Ekonomik sorunlarımız var’’
Son dönemlerde yaşanan global sıkıntı olan Covid-19 virüsü salgınından ziyade beklenmedik sıkıntılar mekanik olarak oluyor fakat onun dışında birtakım sıkıntı yaşıyoruz. Ekonomik sorunlarımız var. Bilindiği üzere hammadde de yurtdışına bağlıyız. Çünkü ülkemizde cam şişe ve doğal gıda aromaları üretilmiyor. Bu yüzden yurtdışına bağlılık, dövizin sürekli dengesizliği, Türk Lirasının değer kaybetmesi doğal olarak üretim aşamamıza negatif bir etkisi oluyor.

‘’Navlun ücretinin çok geç yatmasından ötürü bir daha güvenip ihracata devam edemedik’’
Devletten hammadde ithalatında KDV ve stopaj indirimi var. Muafiyet yazılarımız da Sanayi Odası üzerinden tedarik ediyoruz. Kendileri 7/24 tüm sıkıntılarımızda bizlere yardımcı oluyor. Hammadde tedarikinde ki gümrükte yerli üreticiye sunulan KDV ve Stopaj indirimi alıyoruz.
Bir dönem yurtdışına ihracatımız olmuştu. İhracatta navlun iadesi yapılıyordu. O dönemde bizler ihracata yeni başlamıştık ve navlun iadesinde sıkıntı yaşamıştık. İngiltere’ye mal göndermiştik ve bizlerden yine mal talebinde bulunmuşlardı. Bizde oradaki iç piyasa ile rekabet edebilmek adına alacağımız navlun desteğini hesaba katarak bir fiyat vermiştik fakat o paranın çok uzun süre yatmamasından ötürü bir daha güvenip ihracatımıza devam edemedik. Sonrasında ihracat için bazı girişimlerimiz oldu fakat adada olduğumuzdan dolayı uzak veya yakın yerlere ürünlerinizi göndermek için gemi taşımacılığı, tır taşımacılığı devreye giriyor, o yüzden o dönemde devletin verdiği destek cazip geliyordu fakat geri ödeme geç yapılınca o yoldan ayrıldık.

Alanyalı Ahşap'ın direktörü Mustafa Demirpençe, elektronik piyasanın revaçta olduğuna işaret ederek, buna uyum sağlamak gerektiğini, kendilerinin bu yönde çalıştığını dile getirdi

"Yeni dünya düzenine geçiş zamanıdır"

Mustafa DEMİRPENÇE
Alanyalı Ahşap Direktörü

Ahşap işleri denilince akla gelen önemli firmalardan olan Alanyalı Ahşap'ın direktörü Mustafa Demirpençe, sektörün durumu, iş alanları ve pandeminin iş yaşamına etkileri konusunda çeşitli açıklamalarda bulundu.
Pandemi nedeniyle 1 milyonun üzerine hitap eden piyasanın şu anda 350 bin kişiye hizmet verebilir noktaya gerilediğini, turizm ve eğitimdeki duraksamanın birçok sektörü olumsuz etkilediğini aktaran Demirpençe, elektronik piyasanın revaçta olduğunu ve bu yeni dünya düzenine geçiş konusunda herkesin çalışma yapması gerektiğini belirtti.

"Ahşap bungalov yanında villa yapıyoruz ancak şu aşamada dekoratif ürünlere ağırlık verdik"
Alanyalı ahşap'ın esas sahiplerinin Türkiye'de 3'üncü kuşak yapan kişiler olduğunu, bu kişilerden birisi ile bacanak olduğunu, şirketin Kıbrıs'ta 15 yıl önce kurulduğunu belirten Demirpençe, 8 yıllık süreçte cirolardan memnun kalınmaması nedeniyle kapatma kararı alındığını, bu süreçte kendisinin devreye girerek işletmeyi devraldığını belirtti.

Kendilerinin yap-sat şeklinde çalıştığını, ahşap bungalov yanında villa yaptıklarını, bunun yanında otellerin ve diğer hedef kitle müşterilerinin dış mekanlarını dizayn ettiklerini dile getiren Demirpençe, hammaddeyi Rusya'dan ithal ettiklerini, şu dönemde ise ithal ürün getirmenin çok yüksek maliyetlerle mümkün olduğunu aktardı.
Bu sürecin ardından ülkedeki okaliptüs ağaçları ile ilgili bir araştırma yaptığını, okaliptüsün sert ağaç olduğunu ve dünyada çok bulunmaması nedeniyle ticareti yapılmadığını ancak Kıbrıs'ta bu ağacın çok popülasyonunun oluştuğunu ve hızlı büyümesi nedeniyle dallarının koptuğunu belirten Demirpençe, Orman Dairesi izni ile bu ağaçtan yararlandığını aktardı.

"Turizm ve eğitimde yaşanan sıkıntının birçok sektörü etkiledi"
Pandemi nedeni ile çok büyük işlere girmek yerine daha çok dekoratif tarzdaki ürünlere yöneldiklerini, bu konuda Girne'de kuracakları bir işyeri ile ürünlerini sergilemeyi amaçladıklarını da söyleyen Demirpençe, elektronik piyasanın revaçta olmaya başladığını, "home show room" mantığının iyice tercih edildiğini, kendilerinin de bu pastadan yer almak için çalıştığını dile getirdi.
Demirpençe, ülkede turizm ve eğitim sektörlerinin pandemiden çok etkilendiğini, otellerle devamlı çalışan bir işletme olarak kendilerinin bu yönden olumsuz etkilendiklerini aktarırken, turizm ve eğitimde yaşanan sıkıntının birçok sektörü etkilediğini dile getirdi.

"Çevreyi düşünerek kerpiç başta başka yapısal ürünlere dönülmesi gerek"
Pandemiden önce 1.5-2 milyonluk bir popülasyona hitap edildiğini, şu an için ise 350 bin kişilik bir iş hacmine göre her sektörün düzenlemeye gitmeye çalıştığını "sudan çıkmış balığa dönüldü" sözü ile niteleyen Demirpençe, ihracata yönelik yeni bir şeyler yapılması gerektiğini söyledi.
Mustafa Demirpençe, bu yeni dünyaya geçişte Sanayi Odası'nın kendileri gibi üreticilere uzun vadeli kredi verilerek sistemi yapılandırılmasının öncüsü olmasını beklediğini, Orman Dairesi'nin birçok pahalı cihaza sahip olmasına rağmen kullanmadığını ve kullandırmadığını, bunun aşılması gerektiğini dile getirdi

"Okaliptüs ağacının dayanıklılığı ortada ve bu ülkede çok var"
Rahat yaşam ve izolasyonda ağaç kullanıldığını, bizlerin de çevreyi düşünerek kerpiç başta başka yapısal ürünlere dönülmesi gerektiğini aktaran Demirpençe, kızıl çam gibi ağaçların ekilmesi yerine ceviz gibi farklı ağaçlara da yönelmek gerektiğine işaret etti.

Ağacın hammaddesinin çok daha iyi değerlendirilmesi gerektiğini, kesilip yakılan ağaç parçalarından bir çok ürün ortaya çıkarılabileceğini de söyleyen Demirpençe, ülke şartları göz önünde bulundurularak özellikle okaliptüse yatırım yapılabilineceğini yeniden ifade ederek, bu ağaç türünün çok daha dayanıklı olduğunu ve uzun yıllar kullanılabileceğini aktardı.

“En büyük hedefimiz, global pazarda güçlü bir oyuncu olmaktır”

Nezih ONALT
Kale Boya Direktörü

“Ürünlerimizi tercih edilen ürünler olarak piyasaya sunmaya devam ediyoruz”
Firmamız Hasan Onalt tarafından alçı üretimi yapmak üzere 1985 yılında kuruldu. ‘MESARYA ALÇI’ unvanıyla kurulan firmamız sonrasında con tozu üretmeye başladı. 1990 yılların ortalarına gelindiğinde ise sırasıyla Kule markası adı altında seramik yapıştırıcı ve yeni nesil çimento bazlı sıva ile 3’ncü el üretimine başladık.

Ardından 1999 yılında KALE BOYA markasını oluşturup Avrupa standardında boya üretimine başladık. Ar-Ge, Ür-ge ve kalite kontrollerine önem vererek ürünlerimizi piyasada en çok aranan ve tercih edilen ürünler olarak piyasaya sunmaya devam ediyoruz.

“Firmamızın piyasada hak ettiği değeri bulduğuna inanıyorum”
Ada genelinde 212 adet bulunan bayi ağımıza, 1,782 çeşit yapı kimyasalları ve boya ürünleriyle hizmet vermekteyiz. Yapı kimyasalları ve boya üretiminde ortalama 300 bin ton kapasiteyle ürün üretmekteyiz. Ürünlerimizi Karpaz’dan Yeşilırmak’a, Lefkoşa’dan Girne’ye gibi KKTC’nin her yanında bulunan iş ortaklarımız olan bayilerimizden vatandaşlarımız ulaşma imkanına sahiplerdir. Bunun sonucunda kaliteli ürünleri, kaliteli hizmetle sunan firmamızın piyasada hak ettiği değeri bulduğuna inanıyorum.

“Otomasyon makinası anlamında teşvik aldık”
Geçmiş yıllarda AB’den birkaç otomasyon makinası anlamında teşvik aldık. Teşviklerin bu doğrultuda önemi çok büyüktür.
Çünkü verimliliği artırıp, insan gücünün azalttığınız zaman ürün maliyetinde ciddi tasarruf sağlanır.
Bunun sonucunda da tabii ki ürünlerin kalite-fiyat dengesi önemli ölçüde iyileşiyor.

“İşlerin bir miktar olarak azalması da doğaldır”
Tabii ki tüm dünyada pandemiden dolayı ekonomik sıkıntılar bizleri de etkiledi. Aslında bu biraz da sürecin belirsiz bir sürecinden olduğundan dolayıdır. Geçmiş yıllara kıyasladığımız zaman işlerin bir miktar olarak azalması da doğaldır.

“İnşaat sektörü değişime uğraşmıştır”
Evet, son bir yılda inşaat sektörü değişime uğraşmıştır. Hem Türkiye’den hem de Avrupa ülkelerinden gelecek olan yatırımcılar ülkemize gelemediler. Vatandaşlarımızda hayatlarını daha da minimal yaşamaya başlayıp, satılan daireler ve villa projelerine fazla rağbet etmediler.

“Belli miktarlarda sıkıntı yaşıyoruz”
Evet, belli miktarlarda sıkıntı yaşıyoruz. Hammaddelerimizi Türkiye ve önemli ölçüde Avrupa ülkelerinden ithal ediyoruz.

“En büyük hedefimiz, global pazarda güçlü bir oyuncu olmaktır”
Kale boya olarak önümüzdeki süreçteki en büyük hedefimiz, global pazarda güçlü bir oyuncu olmaktır. 2017 yılında boya sektöründeki global firmalar Türkiye’deki üreticileri satın almaya başladı. O sıralar Türkiye’de boya sanayisine 50-55 yılını vermiş olan ÇBS Boya’nın marka satışı gündemdeydi.

Uzun pazarlıklar sonucunda ÇBS Boya markasını satın aldık. ÇBS markasını global pazarda, Kale markasını Kıbrıs’ta kullanmaktayız. Böylelikle farklı pazarlara, farklı reçetelerle giden çift markalı üretim sağlamış olduk ve her iki markada da TSE, CE belgeli A sınıf ürünler üretmekteyiz.

“36 yıllık üretim sürecimizde önemli sayılacak bir kaza yaşamadık”
İş sağlığı ve güvenliği konusunda son derece titiz çalışmaktayız. İş sağlığı ve güvenliği merkezlerinden profesyonel hizmet alıyor, sürekli olarak personellerimizi eğitip, bilgilendirmeler yapıyoruz. Çok şükür 36 yıllık üretim sürecimizde önemli sayılacak bir kaza da yaşamadık.

Genç sanayicilerimizden Con Trading direktörlerinden Osman Ruhi, firma olarak yaptıkları çalışmaları, yurt dışı pazarındaki faaliyetlerini aktarırken, yerli üreticilerin ciddi sıkıntılarla boğuştuğunu, devletin destek olacağı yerde farkında olmadan köstek olduğunu belirterek, ülkede bu alanda gelecek görmediğini vurguladı.

"Bu ülkede üretmek bir eziyete dönüştü"

Osman Ruhi yüksek öğrenimini İngiltere'de İşletme ve Pazarlama alanında tamamlayarak 2010 yılında aile şirketine dahil oldu. Şirketin üçüncü kuşağında yer alan Osman Ruhi, babası ile birlikte bu işi yürütüyor. Con Kahve'nin ilk sahibi babasının amcası olurken, şirketi kardeşleri ve kardeşleri çocuğuna emanet eder.

Con Kahve'nin temel faaliyet alanına bakıldığında kahve ile başladığı, sonradan kuruyemiş eklendiği, devamında çay, tahın ve pekmez eklendiği görülürken, tahın ve pekmezden vazgeçildiği, sınırlı şekilde çay paketlemenin sürdüğü, ana unsurun ise kahve ve kuruyemiş olduğu vurgulanabilir.

"Fuarlarda beklediğimizi bulamadık, Türkiye ve İngiltere pazarına açıldık"

İşletmeleri konusunda bilgilendirmede bulunan Con Trading direktörlerinden Osman Ruhi, şu anda yurt içi piyasa dışında Türkiye ve İngiltere'ye ihracatları bulunduğunu belirtti. İstanbul'a Con adı ile, Ankara'ya ise oradaki şirket adına ürün gönderdiklerini, son 1 yıldır da İngiltere pazarına girdiklerini dile getiren Osman Ruhi, en sorunsuz ve kolay ihracatı İngiltere'ye yaptıklarının altını çizdi.

Bugüne kadar 8 fuara gittiklerini ancak buralarda bekledikleri ilgiye ulaşamadıklarını, bunun sebeplerinden birinin kahvenin damak tadına hitap etmesi ve kolay değiştirilmemesi olduğunu belirten Ruhi, fuarlardan beklediklerini bulamayınca da Türkiye ve İngiltere pazarına yöneldiklerini dile getirdi.

"Kıbrıs'ta kahve üreten 10 civarında firma bulunduğunu, bu yüzden pastanın çok bölündü"

Kıbrıslı firmaların en büyük sıkıntısının güvenilir ihracatçılar bulunması olduğunu, Kıbrıs'ta bilinir olmalarına rağmen dünyada bilinirlikleri olmaması nedeniyle güvenilir firmaların önemli olduğuna işaret eden Ruhi, iç pazara hakim olduklarını düşündüğünü, özellikle kuruyemişte ilk 3 büyük üreticinin arasında olduklarını belirtti.

Kahvede konunun daha değişik olduğunu, Kıbrıs'ta kahve üreten 10 civarında firma bulunduğunu, bu yüzden pastanın çok bölündüğünü, esas sıkıntının ise ithal gelen ürünler olduğunu belirten Ruhi, şöyle devam etti:

"Kahve üreticileri birlik olamadığı için bazı sıkıntıları gündeme getiremiyoruz"

"İthal gelen hazır kahvelere uygulanan fon hiç denecek kadar düşüktür, yerli üreticiye devletimizin herhangi bir desteği bu konuda yoktur. Buradaki kahve üreticilerine destek verilmesini düşünen ne Sanayi, ne Ticaret Odası ne de devletimiz vardır. Biz üreticilerin de sıkıntısı var. Babamın jenerasyonu üreticiler bir görüşme konuşma halinde olurlardı. Günün sonunda firmalar arasında güvenilirlik belli sebeplerle ortadan kalktı. Örneğin bizim birçok kahve firması ile iletişimimiz yoktur. Bazı iletişim içinde olduklarımızla uzlaşıp bir yol takip ediyoruz. Ancak firmalar birlik olmadığı için bu sıkıntıları gündeme yeterince getiremiyoruz.

"Sanayiciler için ülkede gelecek görmüyorum"

Piyasanın neredeyse yüzde 40'ını ithal gelen ürün tutmaktadır diyenimiz maalesef yoktur. Getiren toptancı firmaların da belli bir gücü var, bizden çok daha ötededirler. Bu ülkede kimin ne kadar çabaladığı değil, kimin ne kadar tanıdığı ya da parti yandaşı olduğu önemlidir. Faturamızda 1 nokta fazla olur sağlık iznini alamayız, 1 nokta eksik olur tarım iznini alamayız, bütün gün bunlarla uğraşmak durumunda kalıyoruz"

Gelecek olan nesillere Kıbrıs'ta hiçbir şey üretmemeleri, Kıbrıs'a da gelmemeleri gibi hoş olmadığını kabul ettiği bir öneride bulunan Ruhi, sanayiciler için ülkede gelecek görmediğini, ülkenin hazır bulup hazır yemeye alıştığını bunun da böyle devam edeceğini aktardı. Ruhi, üretmenin bu ülkede eziyet olduğunu, devletin üretmek için destek olacağına, farkında olmadan köstek olduğunu belirtti.

"1 yıldır ihracat desteği alacağımız var ancak alamıyoruz"

"Seçim dönemi kapımız kapanmaz, devamlı ziyaret ederler, seçimden sonra bu üretici ne zorluk çeker nelerle uğraşır buna bakmazlar. İhracat yapın diyorlar, 1 yıldır ihracat desteği alacağımız var ancak alamıyoruz. Bize devamlı bütçe yok deniyor, ancak istihdam yapılıp tüm kamu ödeniyor, ancak yasal olarak alacağımız takılıyor. Ben çocuğuma bu işi devretmek istemem, devretmek demek stres sıkıntı ve döviz gibi sorunları miras bırakmış olacağım, bu ülkenin geleceği olduğunu düşünmüyorum."

Konut ve İşletmenizin Klima, VRV, CNC makine parkuru, Asansör gibi hassas elektronik cihaz ve makinelerinizi koruma altına alıyoruz.

Süt Ürünleri Fabrikaları | Marangoz Atölyeleri | Güneş Enerji Santralleri | Alüminyum Tesisleri | Matbaa Tesisleri | Soğuk Hava Depoları

İÇİN

Ana ve Tali Dağıtım Panoları
Reaktif Güç Kompanzasyonu
Harmonik Akım Filtrasyonu
Voltaj Kalitesi Çözümleri
Nötr Toprak Filtrasyonu

ÜRETİYORUZ

Uzmanlık Alanımız
Elektrik Enerji Kalitesi, Güç Sistemleri ve Enerji Verimliliği.

ŞSM 46. Yıl
BİRİCİK
1975

Biricik Elektrik
Mühendislik ve Enerji Sistemleri
46 yıldır üretiyoruz....

Adres: KTEZO Sanayi Sitesi, C-28, Lefkoşa, KKTC
Gsm: +90 548 865 87 83;Tel: +90 392 225 60 12
www.biricikelektrik.com; info@biricikelektrik.com

NEW BLACK
AKDENİZ®
SINCE 2008

Kuzey Kıbrıs'ın Balık Markası

Tadına doyamayacaksınız!

Aldığınız her Akdeniz Ton ile siz de Kıbrıs Türk Eğitim Vakfı'na katkıda bulunun.

omega 3ve6

%100 KATKISIZ

Şevket Hançerli Ticaret Ltd.
Kurtuluş Sok. No: 2 Yenikent, Gönyeli Lefkoşa, KKTC - Tel: 223 4855 - Faks: 223 4856 - info@shancerli.com

Genç sanayicilerimizden Güngören Et Fabrikası direktörü Reşat Güngören, babasından devraldığı Güngören Et Fabrikası'nı çalışmalarını anlatarak sektördeki sorunları dile getirdi.

Kuşaktan kuşağa geçen bir serüven...

Reşat GÜNGÖREN
Güngören Et Fabrikası Direktörü

Et ürünleriyle markalaşan ve kalitesinden ödün vermeyen Güngören Et Fabrikası, yaklaşık 28 yıldır Erdemli'de et ürünleri imalatçılığı sektöründe hizmet veriyor.

"3. kuşaktan beri sektörün devamını sağlıyoruz"
Yıllardır ülkemizde yerli üretim sektöründe hizmet veren Güngören Et Fabrikası güçlü ve güvenilir lojistik ağıyla, et ürünleri ve dondurulmuş gıda ürünlerini müşterilerine ulaştırıyor.
Adını en güveni markalardan biri olarak duyuran Güngören Et Fabrikası, gıda sektöründeki öncü firmalar arasında yer alıyor. Gıda sektöründeki yenilikleri takip ederek, kalitesinden ödün vermeyen Güngören Et Fabrikası, hergeçen gün büyümeye ve adını duyurmaya devam ediyor.Fabrikayı babasından 2002 yılından devralarak, çalışmalarını sürdüren 3. kuşak sanayici Reşat Güngören, sektörle ilgili çalışmalarını ve sıkıntılarını bizlerle paylaştı...

"Devletin elektrik fiyatlarını düşürmesi gerekmektedir"
''Bize de fiyatlarımızı düşürmemiz konusunda talepler geliyor, fakat şöyle söyleyebilirim ki bu bir kısır döngüdür. Bizim ham madde tedarik ettiğimiz tavuk eti, ambalaj, mazot ve tüp satan firmalarımız fiyatları düşürmedikçe biz de sıkıntı yaşıyoruz.
Onlar düşürmediği takdirde gelirler ve giderler birbirini karşılamaz duruma geliyor. Bu doğrultuda bizim de alışveriş yaptığımız firmalarla endeksli hareket etmemiz gerekiyor. Devletin elektrik fiyatlarını düşürmesi gerekmektedir. Önce devlet sonra da sanayicilerin fiyatları düşürmesi gerekir ki bizler de fiyatlarımızı düşürebilelim.''

"Hammaddenin ülkeye girişi konusunda sıkıntı yaşıyoruz"
''Ham maddelerin bazılarının ülkeye girişine izin verilmemesi temel sorunlarımızdan biridir. Mesela dana etinin ülkeye girişine zaman zaman izin verilmemektedir. Dana eti fiyatları çok yükseldiği zaman dana eti bulmakta zorlanıyoruz. Biz burada üretim yaptığımız için et ürünlerine izin vermiyorlar. Biz şirket olarak bu rahatsızlığımızı Sağlık Bakanlığı'na da bildirdik. Biz burada bir ürünün üretimini yapıyoruz. Bizi yabancı ülkeler tanımadığı için ihracat şansımız olmuyor fakat ithal ürünlerin adamıza girmesi yasaklanmış değil. Bu durumda biz hem dışarıya açılamıyoruz hem de dışardan gelen ürünlerle savaşıyoruz. Salam gibi ürünler Hollanda'dan geliyor. Türkiye'den daha ucuza et ve et ürünleri piyasaya giriyor. Bir de Güney Kıbrıs'tan ucuz et almak için giden vatandaşlarımız var. Bu dış satışlar bizi etkiliyor. Sen etini sadece KKTC'den alıp işleyip satabilirsin derken, diğer firmalardan işlenmiş salam, sosis, beef gibi ürünlerin adaya ihracatlarına izin veriyor. Ben bu durumu Tarım Bakanlığı'na da Ticaret Dairesi'ne de bildirdim.''

"Et piyasasında fiyatların en yüksek olduğu ülkelerden biriyiz"
''Hayvansal ürünlerin özellikle de etin ihracatını yapan bir şirket olduğunu hiç duymadım. Kıbrıs'ta zaman zaman kırmızı et satışlarında sıkıntı oluyor bu da demektir ki ürettiğimiz ve sattığımız et ve et ürünleri ancak da bize yetiyor. Ayrıca da et piyasasında fiyatların en yüksek olduğu ülkelerden biriyiz. Yurtdışındaki şirketlerin bizden et alması demek daha yüksek fiyata almaları demektir. Bu da alıcı firmayı kurtarmıyor. Bir ürünün ihracatını yapabilmek için ucuz olması gerekmektedir. Bu da bizde pek mümkün değil. Avrupa Birliği bizi tanımadığı için ucuz bile verecek olsak bizden et almayacaktır. Bu yüzden yurtdışı pazarlarında satamayacağımız malı sergilemiyoruz''

"Sektörde en büyük sorun eleman eksikliğidir"
"Bu sektördeki en büyük eksiklik eleman eksikliğidir. Bizim ülkemiz memur memleketi olduğu için, çocuklarımızı iş öğrenmeye göndermiyoruz. Böylece de üniversite okumuş ama iş bilmeyen bir sürü bireyler yetiştiriyoruz. Bir diğer önemli eksiklik ise et ham maddesinin ithalatının serbest olmaması da bizim için büyük bir eksikliktir çünkü zaman zaman et bulmakta sıkıntı yaşıyoruz özellikle yaz aylarında sıkışıyoruz. Bir diğer sıkıntı ise mekanik kıyma üretiminin burada üretiminin yasak olmasıdır. Bizde yasak olmasına karşın yurtdışından gelen birçok ürün mdm eti ile üretilmektedir. Mekanik kıyma ile üretilen ürün daha ucuzdur bu yüzden satışı daha kolaydır. Bizim üretimimize izin vermedikleri etin buraya getirilip satılmasına da izin verilmemeli.''

Faturanıza ek Garmin saatler Digiturk'te

Ön Ödemeli
500 TL Peşin + 12 Ay
209 TL/Ay

Ön Ödemeli
400 TL Peşin + 12 Ay
169 TL/Ay

Ön Ödemesiz
12 Ay
259 TL/Ay

Ön Ödemesiz
12 Ay
209 TL/Ay

Forerunner 245, Slate

Venu Sq, NFC

EVE TESLİM

Digitech İletişim LTD | digiturkkibris.com | 444 77 33 |

Digiturk beIN MEDIA GROUP

Üretim sektörüne yeni bir soluk getiren genç sanayicilerimizden Tarsan Direktörü Su Kavuklu, ülke ekonomisi değerlendirdi.

‘‘Pandeminin başlamasıyla üretime yöneldim’’

Su KAVUKLU
Tarsan Direktörü

“ Turizimin yanında tarım ve hayvancılık sektöründe hizmet veriyoruz”

1998 yılında doğdum ve Koç Üniversitesi İşletme bölümünü tamamladım. Turizm sektöründe faaliyet gösteren aile işletmemizin yanı sıra tarım ve hayvancılık sektörlerinde de hizmet vermekteyiz. Öte yandan ulaştırma sektöründe de yer alıyoruz. Üniversite eğitimimi tamamladıktan sonra tarım ve hayvancılık sektöründe hizmet veren Tarsan Çiftliğinde direktör olarak yer almaya başladım. Özellikle pandemi sürecinin başlamasıyla bende mevcut sektörümüze, üretime yöneldim. Bir diğer hizmet sektörü olan turizm sektöründe de yer alıyor ve Acapulco Otel olarak hizmet veriyoruz.

“Aslında pandemi bizlere olumlu bir katkıda bulundu”

Çiftliğimiz Tarsan Çiftlik 1995 yılında kurulmasına rağmen pandemi sürecine kadar sadece Acapulco Otelindeki müşterilerimiz için hizmet vermekteydi. Ancak pandemi sürecinin gelmesiyle ürünlerimizi dış piyasaya açtık ve dışarıdaki müşterilerimize sunduk. Olumlu dönüşler aldıktan sonra bizlerde online olarak siparişleri alıyor ve dağıtımını gerçekleştirmek için önemli girişimlerde bulunduk. İnternet sayfamız üzerinde aldığımız tüm siparişlerimizi Lefkoşa, Girne, Gazimağusa ve Güzelyurt’ta yer alan müşterilerimize ulaştırıyoruz. Aslında pandemi bizlere olumlu bir katkıda bulundu.

‘’Tek yol: aşılanmaktır’’

Ülke ekonomimiz maalesef hiç iç açıcı olarak görünmektedir. Bunun düzelmesi de bizim en az birkaç yılımızı alacaktır. Ekonominin düzelmesi için hızlı bir şekilde aşılanmak ve aşılanma tamamlandıktan sonra Temmuz ve Ağustos aylarında turizm sektörünün faaliyete başlaması, biz adada yer alan işletmeler için can suyu anlamını taşımaktadır. Öte yandan yüksek öğrenim sektörünün tekrar başlaması da bizler için büyük bir önem arz etmektedir. Aşılanmanın hızlı bir şekilde devam etmesi ve tamamlamasıyla Eylül ayında yüksek öğrenimin başlamasıyla ülke ekonomisi pandemiden aldığı yaraları iyileştirecektir. Pek tabii ülkemizde tarım ve hayvancılık hali hazırda devam etmektedir ama bu piyasaya çok fazla etki yaratmaktadır. Çünkü ülke ekonomisine katkının büyük bir kısmını özellikle turizm sektörü sağlamaktadır. Dolayısıyla turizm sektörünün açılması, ülke ekonomisinin rahata kavuşması anlamına gelmektedir. Bunun da şu anda tek yolu; aşılanmaktır. Aksi takdirde gidişatımız hiç iç açıcı değildir.

‘’Devlet memurlarını bile ödemekte zorlanıyor’’

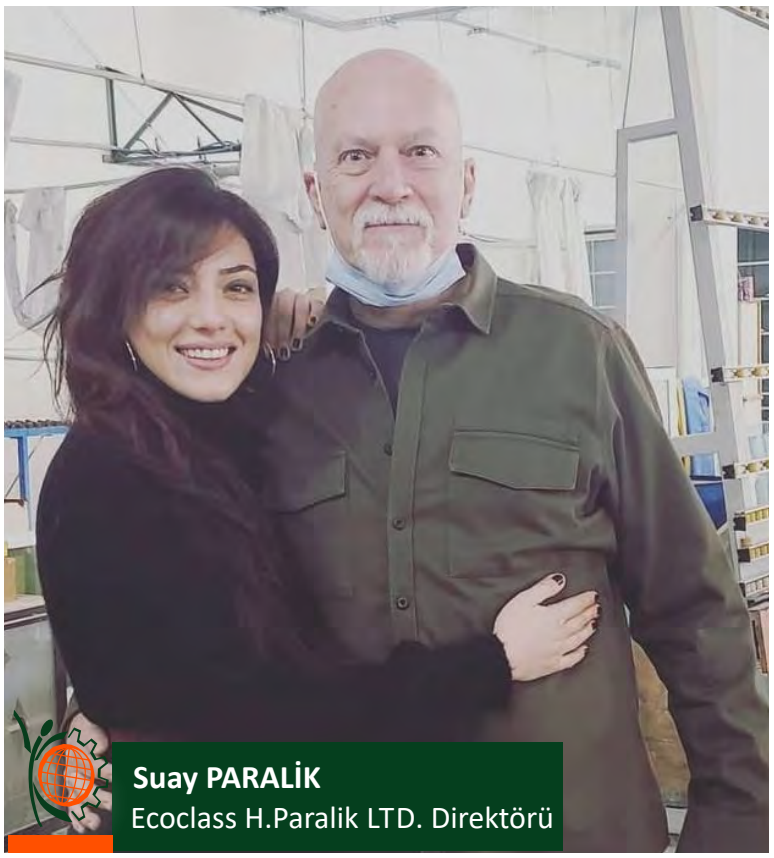
Devletinde üstünde çok fazlasıyla yük bulunmaktadır ve hali hazırda memurları ödemekte bile zorlanmaktadır. Dolayısıyla devletin küçük işletmelere katkısının olabileceğini düşünemiyorum. Devletin esnafa katkı sağlayabilmesi için devlet bankaları kredilere devam ederek ve düşük faizli krediler vererek özellikle pandemi süreciyle zora girmiş esnafa destek olabilir, kendilerini bir şekilde ayakta tutabilirler.

‘’Şirketler de yol haritalarını çizebileceklerdir’’

Pandemi süreci uzun sürecek gibi durmaktadır. Dolayısıyla öncellikle kısa vadelerle yolumuzu görmeli ve hemen uzun vadeli planlara hazırlıklar yapılmalıdır. Bu sayede küçük, orta ve büyük şirketler de yol haritalarını çizebileceklerdir. Ancak alınan kararlar ve yapılması planlanan uzun vadeli planın, kalıcı ve atılacak olan her adımın ileriye dönük önemli gelişmelerin de yolunu açmalıdır.

Ülkemizin 3. kuşak genç sanayicilerinden Ecoclass H.Paralik Ltd. direktörü Suay Paralik, ülkemiz sanayisinin gelişmesinin önemine vurgu yaparak, sistemli bir şekilde sanayi bölgeleri oluşturulması gerektiğini savundu.

Paralik: ‘’Vizyon değişmediği sürece başarılı olmamız imkansızdır’’



Cam sektörünün öncü isimlerden biri olan H.Paralik LTD. direktörü Suay Paralik, dedesinin kurduğu şirkette 3. nesil yönetici olara bayrağı devraldı.

’’Dedem öncü birisiydi’’

29 yaşındayım ve 3.nesil şirket yöneticiisiyim. Şirketimizi dedem 1959 yılında kurdu. Şirketimiz daha önceleri surlariçinde küçük bir dükkandı. Dedem bu işi çocuklarına bıraktı. O dönem elinde bulunan 10 plaka camın beşini babama (Argun Paralik) beşini de babamın kızkardeşine bölmüş. Daha sonra kardeşi bu işi yapmak istemediği için babam o beş camı da satın alarak cam işine devam etmiş. Dedem ülkeye çift camı getiren ilk kişidir. Öncü birisiydi. Ben ailenin tek çocuğu olduğum için bu işi devraldım. Babamdan öğrendiklerimle yoluma devam edeceğim.

’’Çok geniş bir ürün yelpazesine sahibiz’’

Şirketimiz cam üzerine faaliyet göstermektedir. Biz ülkenin en büyük cam üreten firmalarından birisiyiz. H.Paralik LTD. cam işleyen en büyük firmalardan birisidir. Ülkemize ilk çift camı dedem getirmiş ve babam da önclüğünü yapmıştır. Türkiye, İngiltere ve İtalya’dan ithal ettiğimiz camların işlemesini ülkemizde gerçekleştiriyoruz. Çok geniş bir ürün yelpazemiz var. Sadece toptan satışta değil cam süslemeleri, dekoratif ve duşa kabin ürünlerimiz de mevcuttur.

’’Sanayi alanları bölümlere ayrılmalıdır’’

Yaklaşık 5 yıldır bu sektörün içerisinde tam zamanlı olarak çalışıyorum. Kendi ülkemizdeki sanayi alanlarını yurt dışında gördüğümüz sanayi alanları ile karşılaştırıyoruz. Yurt dışındaki sanayi alanlarını gördüğümüz zaman biz kendi sanayi alanlarımızın kötü görünümünden utanır olduk. Bu çok önemlidir. Yurt dışından gelen misafirlerinizi kötü bir görüntü içerisinde ağırlamak zorunda kalıyoruz. Dünyadan örnek alınarak sanayi alanları bölümlere ayrılabilir. Buraları daha çok araç hurdalığına dönüş durumda. Bu konuda gerçekci bir çalışma yapılarak, sanayi alanları geliştirilebilir. Ama esas önemli nokta vizyon meselesidir. Vizyon değişmediği sürece başarılı olmamız imkansızdır.

’’Her şey çok yavaş ilerliyor’’

Ülkemizde her şey çok yavaş ilerliyor. Hakkınız olanda bile paramız ve zamanımız gidiyor. En büyük sıkıntımız ise haksız rekabettir. Ülkemize işlenmiş ürünler giriyor ama bunlara yeterli fonlar konulmadığı için yerli üretimin büyümesine ve gelişmesine engel oluyor.

’’Ülkemizde her şey zor’’

Gençlerin sanayi sektörüne girmesi ve ayakta kalması oldukça meşakatli bir iş. Ülkemizde herşey zor. Biz 3. Nesil sanayici olmama rağmen kurulu düzeni sürdürmek oldukça zordur.
Bizlerin yaşlarındaki arkadaşlarımızın bu piyasada yaşamlarını devam ettirmesi de oldukça zordur.
Bu yüzden sanayicilere daha fazla destek olunmalıdır.

“Sanayi ülkemizin ana damarı olmalıdır”

Vasviye BALTACI
Baltacı Asansör Direktörü

Kadın sanayicilerimiz arasında yer alan, 14 yıl önce görev almaya başladığı şirketi bu süreçte oldukça iyi bir noktaya taşıyan Vasviye Baltacı, şirketlerinin çalışmalarını, sanayi sektörünün durumunu ve sektörde kadın olmanın avantajlarını sıraladı.

Ülkemizin dürüst şirketlerinden birisi olan ve yıllardır sektörde yaptığı işlerle her zaman tavsiye edilen Baltacı Asansör’ün direktörlerinden Vasviye Baltacı, görev aldığı günden bu güne kazandığı tecrübelerini ileriye taşıma amacında olduğunu, şirketlerini daha da geliştirmenin öncelikli hedefleri arasında bulunduğunu belirtti.
İngiltere’de Elektrik elektronik bölümünden mezun olduktan sonra işletme masteri yaparak eğitimini tamamlayan Vasviye Baltacı, 2007 yılından itibaren ise şirkette görev alıyor. İkinci nesil sanayici olduğunu, işi babadan devraldığını, şu anda şirkette yönetici ve mühendis konumunda bulunduğunu dile getirdi.

“Asansörün tasarımından üretimine, montajından servis bakım onarımına kadar her şeyini yapıyoruz”
Baltacı şirketlerinin çalışma alanı ve müşteri kitlesi hakkında bilgiler verdi: “Şirket olarak A ‘dan Z’ye asansörün tasarımından üretimine montajından servisi bakım onarımına kadar her şeyini yapıyoruz. Ürettiğimiz asansörlerin bazı parçaları Türkiye’den gelir, kabin ve kapıları yanında panoları burada üretilir. En sonunda hepsi bir araya gelir ve montajı yapılır. En büyük müşteri kitlemiz engellilerdir, onlar için iki katkı yerlerle ilgili hizmetler veririz. Bunun yanında sanırım nüfus yaşlandı, dubleks ev çok rağbette, o kesimler de müşteri kitlemiz oldular”
Baltacı, asansör alanında yerli üretici olarak tek olduklarını, babasının 40 yıllık yatırımı bilgisi ve deneyiminin ardından kendisinin gelmesi ile bir adım daha ileriye taşındıklarını, teknoloji ve tanıtım alanındaki çalışmalarla bunu başardıklarını dile getirdi.

“Sanayi sektörü çok daha fazla desteklenmeli ve güçlendirilmelidir”
Pandemi döneminde işlerin çok azaldığını, müşterilerin maddi durumlarının gerilemesi, inşaatların yavaşlaması, turist ve öğrenci gelişinin azalması sonrasında işlerin durağan bir noktaya taşındığını aktaran Baltacı, “Bence sanayi ülkenin ana damarı olmalıdır, bizim Sanayi Odasıyla da iletişimimiz var, çok güzel iş yapan şirketler görüyoruz, keşke bunları daha da güçlendirebilsek” dedi.
Sanayi sektörünün çok daha fazla desteklenmesi ve güçlendirilmesi gerektiğini dile getiren Baltacı, bürokrasinin değişmesi gerektiğini, bir yatırım için kredi almanın çok zor olduğunu, faizlerin de çok yüksek olmasının yeni yatırımlarda çekingenlik oluşturduğunu belirtti.

“Kayıtsız asansör işi yapanlar var, bu büyük bir tehlikedir”
Kendi iş alanları konusundaki sıkıntıları da ortaya koyan ve en büyük problemin kaydı olmadan asansör işi yapanlar olduğuna vurgu yapan Baltacı, asansörün ciddi bir iş olduğunu, daha ucuza getirilen asansörlerde daha az malzeme kullanıldığını ve bunun büyük bir tehlike olduğunu aktardı. “Asansör alanında kaydı olmayanlar var ve Türkiye’den asansör getirip burada takıyorlar. Biz yerli sanayici olarak bir miktar daha az gümrük öderiz başka bir avantajımız yok. Özellikle son 1 yıldır tehlikeli işler oluyor, asansör ciddi bir iştir, hayat söz konusudur, bu bahsettiğim kayıtsız kişilerin yaptıkları işler çok kalitesiz, bunun önüne geçilmesi gerekir. Ucuza getirmek isteyen bazı müteahhitler bu yola başvuruyor. Bu asansörlerde kullanılması gerekenden daha az malzeme kullanılıyor. Denetimler de bir yere kadar olabiliyor. Biz yerel otellerle çalışıyoruz, 5 yıldızlı oteller Türkiye’deki firmalarla çalışıyor.

“Yerli ürünlere karşı bir önyargı var, bu mantalite değişmelidir”
Toplumun yerli ürünlere karşı bir önyargıya sahip olduğunu, bunun bir mentalite sorunu olduğunu, yerli ürünlerin de marka olarak görülen ürünler kadar kaliteli olduğunu belirten Baltacı, özellikle Malta’da yaptığı temaslarda halkın yerli ürünlere rağbet ettiğini, devletin de yerli üretim için teşviğinin yüksek olduğunu vurguladı.
Bir kadın girişimci olarak ilk zamanlar zorlandığını, buradaki sıkıntının bakış açısı ile alakalı olduğunu, kendisine asansör yapacak kişi olarak bakıldığını ancak kendisinin işin farklı noktasında iyi bir çalışma yapması ile ilerleyen dönemin daha rahat geçtiğini aktaran Baltacı, sözlerini şu şekilde tamamladı; “Her sektörde kadınların artması ve yapabileceklerini görmesi iyiye bir gidiştir, kadınların yaptığı işler daha titizlikle olur, detaylarla daha çok ilgilenirler, bizim sektörde ben bunun farkını gördüm, eskiden sözle anlaşılırdı, ancak şimdi herkes sözleşme ister. Kadınların bu alanda daha çok uğraş verir”

NexGard
SPECTRA™
Pire, kene ve iç parazitlere karşı koruma hiç bu kadar lezzetli olmamıştı!
Serakıncı LTD
Ecza Deposu
CERTIFIED
>3.5–7.5KG
3
NexGard
SPECTRA
Köpeklerin tercihi
Beef aromalı!

Özyalçın Grubu'nun Yapım Grup Başkanlığını yürüten, satın alma ve muhasebe departmanlarının da dahil olduğu üretim operasyonlarının tamamına liderlik eden Yaprak Özyalçın firmalarının çalışmalarına değinerek, ülke ekonomisini ve sanayisini değerlendirdi

"Ülke sanayisinin ciddi anlamda gelişme potansiyeline sahip olduğu kanaatindeyim"

Yaprak ÖZYALÇIN
Özyalçın Şirketler Grubu Hissedarı ve Direktörler Kurul Üyesi

"MOS Glass firmasının sahibi ve yatırımcısı oldum"

1993 yılı Lefkoşa doğumluyum. Türk Maarif Koleji'nden mezun olduktan sonra İngiltere'de Brunel University'de işletme lisansımı tamamladım. 2014 yılında aile şirketlerimizi yönetmek üzere adaya kesin dönüş yaptım. Özyalçın Şirketler Grubu Hissedarı ve Direktörler Kurulu Üyesi'yim. Aktif olarak Özyalçın Grubu'nun Yapım Grup Başkanlığını yürütüyor, satın alma ve muhasebe departmanlarının da dahil olduğu üretim operasyonlarının tamamına liderlik ediyorum. 2016 yılında Özyalçın Grubu'nun sanayi sektöründen çıkma kararı almasıyla birlikte, grup bünyesindeki cam işleme tesisinin kalan hisselerini de satın alarak MOS Glass firmasının sahibi ve yatırımcısı oldum. 2017 ve 2021 yılları arasında iki dönem KTSO Yönetim Kurulu Üyesi olarak aktif görev yaptım. Şu an yerel ve uluslararası sivil toplum örgütlerinde devam eden çalışmalarım ve farklı alanlarda kişisel yatırımlarım bulunuyor.

"İkinci kuşak sanayici olarak şirketimizi devralarak geliştirmeye devam ediyorum"

İkinci kuşak sanayiciyim. Babamın kurucularından olduğu cam işleme fabrikasının çoğunluk hissesinin tarafımıza geçmesi ile 2014 yılında işletmeyi çalıştırmaya başladım. 2016 yılında İşletmenin tamamını devralarak geliştirmeye devam ettim, ediyorum.

"Ağırlıklı olarak mimari cam çalışıyoruz"

Fabrika babamın da aralarında bulunduğu üç genç girişimci tarafından 2001 yılında kuruldu. 2016 yılında işletmeyi ben devraldım. Lefkoşa'da Haspolat Sanayi Bölgesi'ndeki tesisimizde faaliyet gösteriyoruz. Ağırlıklı olarak mimari cam çalışıyoruz. Yalıtım değeri yüksek, enerji verimli ürünler ve teknolojik camların işlemesi yönünde üretim ve makine parkımızı geliştirme hedefimizi gerçekleştiriyoruz. Bunu yaparken üretim ve fabrika verimliliğini de ön planda tutuyoruz. Çift cam, üç cam, giydirme ve kapaklı cephe camları, ısı yalıtımlı camlar, ses yalıtımlı camlar, ışık kontrolü sağlayan ürünler, lamine camlar, bombeli camlar, darbeye dayanıklı/mukavemeti arttırılmış camlar, Argon gazlı ürünler, ayna, duşa kabin, küpeşte, vitrin ve mobilya camları üretiyor ve işliyoruz. Ada genelinde Temper Fırını ve CNC hattı olan dört tesisten biriyiz. Hızlıcam adında bir e-ticaret sitemiz var. Bu platform üzerinden online ürün satışı yapıyoruz. E-Ticaret alanında da mevcut ürün skalamız yanında yeni ve yenilikçi ürünler sunmak üzerine çalışmalarımız devam ediyor. Uzun yıllardır ISO 9001 kalite yönetim standardını uyguluyor ve NQA tarafından düzenli olarak denetleniyoruz. CE sertifikamız var. Şişecam ürünlerini satın alma ve işleme yetkisine sahip birkaç fabrikadan biriyiz. Guardian Glass ürünlerini satın alıp işleyebilmek için gerekli sertifikasyonlara sahibiz. Bu firmalar dışında farklı düzcam üreticilerinden de hammadde alımlarımız gerçekleşiyor. Fabrikamız içerisinde kalite kontrol sorumlumuzun günlük testler için kullandığı bir laboratuvarımız mevcut. Sertifikasyonlarımız ile ilgili rutin testler için yurtdışında, tercihen Avrupa'daki akredite laboratuvarlar ile çalışıyoruz. Şu an Yeşil Hat Tüzüğü üzerinden Güney Kıbrıs'a bir miktar satışımız var. Ancak orta vadede ihracatı arttırma hedefimiz dolayısıyla farklı pazarlarda da girişimlerimiz bulunuyor. Bugün itibariyle ada genelindeki en donanımlı ve kapasiteli tesislerden birine sahibiz. Oldukça dinamik bir kadromuz var. İhracatta büyüme hedefi ve kalite odağı ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

"Ülke sanayisinin ciddi anlamda gelişme potansiyeline sahip olduğu kanaatindeyim"

Genç bir iş insanı olarak üretimin içerisinde yer almak, katma değer yaratan, ülke ekonomisinin gelişmesine katkı koyan işler yapmak ve bu topraklarda üretiyor olmak benim için çok değerli. Ülkemizde sanayi sektörünün kendine has sorunları var. Ada ülkesi olmamız dolayısıyla hammaddeye ulaşmakta yaşanan sıkıntılar, yüksek enerji giderleri dolayısıyla artan girdi maliyetleri, finansman araçlarının eksikliği ve ara eleman yetiştirmekteki eksikliğimiz bunlardan bazıları. Tüm bunlara rağmen, genç neslin gerek aile işletmelerini devralarak gerek bu alanda girişim yaparak üretmeye devam ediyor olmasının umut verici olduğunu düşünüyorum. Son bir kaç yıldır farklı sektörlerdeki üreticilerin ihracata yönelik çalışmalarının arttığını ve geçmişe oranla çok daha fazla kalite odaklı üretim yapıldığını gözlemliyorum. Toplumun yerli ürünün kalitesine olan güveni son yıllarda artmıştır. Bunu sanayicimizin kendini geliştiriyor olmasına borçluyuz. Özellikle

gıda ürünlerinin ihracatında artış var. Ürünlerimiz artık gıda güvenlik standartları çok daha yüksek olan AB ülkelerine ihraç edilebiliyor. Daha önce neredeyse hiç olmayan inşaat malzemeleri ve yapı kimyasalları grubunda şu an ihracatımızın olduğunu biliyorum. Ülke içerisinde faaliyet gösteren otellerin satın almalarında, yine son birkaç yılda satın alınan yerli ürün miktarlarının geçmişe oranla arttığını görüyoruz. Daha önce yoğunlukla ithal edilen pek çok ürün şu an yerli üreticilerimiz tarafından sağlanabiliyor. Tüm bunlara ek olarak COVID-19 salgını başlangıcında oluşan ani maske ve dezenfektan ihtiyacının sanayicilerimiz tarafından - dünyanın pek çok başka yerinde olduğu gibi bir krize dönüşmeden - hızla karşılanmış olması da üreticilerimizin ve dolayısıyla ülke sanayisinin pozitif yönde gelişiminin göstergesidir. Ülke sanayisinin ciddi anlamda gelişme potansiyeline sahip olduğu kanaatindeyim. Hala yatırım bekleyen iş alanlarımız var. Sektörün gelişmesi için bizler de çalışmalarımızı yoğunlaştırarak devam ettirmeliyiz.

“Sanayi olarak geride olduğumuzu söylemek gerekiyor”

Toplumların var olabilmek için üretmeleri ve dışarıya bağımlılıklarını azaltarak güçlenmeleri gerektiğini düşünüyorum. Emek ve işçiliğin yoğun olduğu bir sektör olarak sanayi sektörü gerek sağladığı istihdam (ve bunun çarpan etkisi ile hanelere dağılımı) gerekse yaratılan katma değer dolayısıyla ülkenin ekonomik gelişimine ciddi anlamda katkı koymaktadır. Ülkede üretilen ürünün yapımı sırasında çalışanlara yapılan istihdam ödemeleri ve iç piyasada gerçekleşen hammadde ve yardımcı malzeme alımlarında harcanan para büyük oranda yurtiçinde kalıyor. Son ürünün katma değeri arttıkça yerli üreticinin kazancı, dolayısıyla iç piyasada dönen para miktarı artıyor. Bu durum aslında tüm yerel esnafımızın, üreticimizin ve tüccarımızın iş hacmini büyütüyor. Sanayicinin işletmesinin kazancı arttıkça yerli istihdam artıyor ve yurtiçindeki yatırımlar büyüyor. Yine bu esnada yapılan makine yatırımlarının altyapısının hazırlanmasında, büyüyen fabrika/showroom/mağaza/depo inşaatlarında, araç alımlarında pek çok farklı işletmeye dolayısıyla iç piyasaya para girişi oluyor. Şu an ülkemizde çok daha yaygın olan, ithal edilen bitmiş ürünün adaya getirilip satıldığı ve tedarikçi firmanın sadece belirlenen oranda para kazanıp kalan miktarı yurtdışındaki üreticiye gönderdiği senaryo ile kıyaslandığında sanayinin ülke ekonomisinin büyümesindeki etkisi çok daha rahat anlaşılabiliyor. Tüm bunlara ek olarak, sanayi sektörünün çalışmaları sonucunda yapılan ihracat faaliyetleri, yurtdışındaki paranın da ülkeye gelmesini sağlıyor. Ancak artan ihracat faaliyeti, doğru ve etkili alanlarda yapılacak sanayi yatırımları ve sanayinin gelişmesi ile ülke ekonomisinin sağlıklı ve sürdürülebilir bir şekilde gelişebileceğine inanıyorum. Dünya ile kıyaslandığında KKTC sanayisi nerededir? Üzülerek, sadece dünyada değil, benzerimiz sayılabilecek ülkeleri arasında da sanayi olarak geride olduğumuzu söylemek gerekiyor. KEİ ofisinin hazırlamış olduğu 2017-2021 Sanayi Strateji Raporu’nda belirtildiği üzere, mal ithalatının ihracatı karşılama oranı Malta’da %43, Güney Kıbrıs’ta %27, Hırvatistan’da %61 ve Portekiz’de %82 iken KKTC’de bu değer sadece %7.5 oranında. Bu durum ülke sanayisinin çok ciddi anlamda gelişim potansiyeline sahip olduğu anlamına gelmekle birlikte, ülke olarak bu potansiyeli gerçekleştirmek için ciddi çaba harcanması gerektiğine işaret etmektedir.

“Sürdürülebilir bir sanayi için kadınların daha çok sanayide yer alması gerekiyor”

Her şeyden önce çocuklarımıza üretiyor olmanın değerini anlatıyor olmamız gerekiyor. Maalesef ülke olarak geldiğimiz noktada, üretimin bir değer olarak yüceltilmesine ihtiyacımız var. Zanaatkarlık, üretime yönelik meslekler ve sanatkarlık toplumumuzda değer görmüyor. Dolayısıyla yeni nesil üretime yönelik yatırım/girişim yapmak ya da üretimde çalışmak istemiyor. Tek tip mezun yaratan eğitim sistemimiz ve “çocuğum rahat etsin” anlayışımız verimsiz iş gücü ve memur ordusu olarak bizlere geri dönüyor. Yeni sanayi bilişim etrafında kuruluyor. Çocuklarımızı buna hazırlamamız, küçük yaşta gereken donanımı sağlamamız gerekiyor. Kodlama ve temel yetkinliklerin küçük yaşta kazanılabileceği şekilde eğitim sistemimizi güncellemeli, meslek okullarımızı arttırmalı ve geliştirmeliyiz.
Üretimin sürdürülebilirliği, kalitesi ve gelişimi için donanımlı iş gücüne ihtiyacımız var. Yatırımları teşviklendirme sistemimiz güncel olmamakla birlikte suistimale çok açık. Zaten sınırlı olan kaynaklarımızı doğru kullanabilmek için bunları güncellememiz, bununla birlikte yatırıma ihtiyaç duyulan sektörleri ve en azından iç piyasada ihtiyaç duyulan üretim miktarlarını belirlememiz gerekiyor. Yatırımcının, yatırımını doğru şekillendirmesine yardımcı olacak veriye ulaşabiliyor olması önemlidir. Başta enerji olmak üzere, girdi maliyetlerimizin düşürülmesi tüm sanayiciler için çok önemli. Solar panel kurulumları elektrik ile çalışan ve bu yatırımı karşılama gücü olan işletmeleri bir nebze rahatlatsa da kısıtlı bir üretici grubuna hitap ediyor ve dolmak üzere olan kullanım kotaları nedeniyle bir süre sonra sanayici için seçenek dahi olamayacak. Üretimde tüketilen enerji/yakıt, hammadde alımlarında devlete ödenen harçlar ve çalışanların yatırımları ile ilgili üreticilerin daha fazla desteklenmesinin ülke sanayisinin gelişmesine katkı koyacağı kanaatindeyim. Sanayinin gelişmesi, tesislerin de büyümesi, makine ve teknoloji yatırımlarının artması anlamına geliyor.
Özellikle makine yatırımlarında finansmana ulaşma imkanlarımız, pek çok başka ülkeye oranla çok kısıtlı. Rakiplerimiz leasing ve benzeri finansal enstrümanlar aracılığıyla makine parklarını çok daha rahat güncellerken bizler bankacılık sistemimizin bize sunduğu kısıtlı imkanlar ve öz kaynaklarımızın yardımıyla yatırımlarımızı sürdürmeye çalışıyoruz. Ülkemizde leasing yasası “ölü doğdu”.

Bu yasayı sanayici perspektifiyle ayağa kaldırmak için bir yaklaşım maalesef yok. Sanayinin gelişebilmesi için ülke olarak bu konularda ilerleme sağlamamız gerekmektedir. Kadının sanayideki rolü nedir? Avantaj mıdır? Dezavantaj mıdır? Erkeğin sanayideki rolü nedir ? Kadınınkinden pek farklı olduğunu sanmıyorum. Liderlik vasıflarının kadınlarda daha yüksek oranda bulunduğuna dair bilimsel veriler mevcut. Bunu pratikteki örnekleriyle de ülkemizde görebiliyoruz. Etkili risk analizi yapabilme yetenekleri ve erkeklere oranla daha az agresif ve bütünsel yaklaşımları sayesinde kadın liderliğindeki ülke ve şirketlerin, erkek liderliğindeki organizasyonlara oranla daha fazla ve sürdürülebilir büyüdüğünü kanıtlayan araştırmalar da var. Dünya devi özel şirketler artık “fırsat eşitliği” değil, şirketlerde “sürdürülebilir büyüme” sağlamak için yönetim kurullarında belli oranda kadın bulunmasını koşul haline getiriyorlar.
Ülkemizde sürekli olarak belirsiz olan bir ortamda yatırım yapılmasını gerektiren sanayi sektörünün, halihazırda sayısı artmakta olan kadın sanayiciler ile birlikte yükseleceğine inanıyorum. Bununla birlikte, özellikle pandemi dolayısıyla sanayi sektöründe çalışan kadınların, erkeklere oranla dezavantajlı konumda olduğunu söyleyebilirim. Okulların kapalı olması dolayısıyla bu dönemde çocuklarının bakımını üstlenebilmek için büyük ölçüde kadın çalışan kariyerinden vazgeçmek durumunda kaldı. Bu durum kendi içerisinde pek çok farklı tehlike barındırıyor.
Kısa vadede sanayi bölgelerinde hizmet verecek kreş ve uygun fiyata kaliteli ev yemeği temin edilebilecek operasyonlar ile sektörde çalışan kadınların desteklenmesi gerekiyor. Bu alanda hem devlete hem de sivil toplum örgütlerine çok büyük görev düşüyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin temin edildiği bir ortamda, fırsatlar eşit olduğunda, sadece sanayi değil, tüm alanlarda yapabileceklerimizin sınırının olmadığını düşünüyorum.

"Ülke sanayisinin gelişmesi için neler yapılabileceğini anlatan Yeşim Çıraklı, kız kardeşi Süheyla Çıraklı ile yürüttüğü çalışmalardan bahsederek, ülkelerin ürettikçe hayatta kalacağına vurgu yaptı.

"Sanayi, üretmek ve üretimde var olmak demek"

Yeşim - Süheyla ÇIRAKLI
Bülent Çıraklı LTD. Direktörleri

"İş yerimizi geliştirerek şirketimizi kurumsallaştırmak hedefiyle yola çıktık"

1983 yılında Lefkoşa'da doğdum. 2000 yılında 20 Temmuz Fen Lisesi'nden mezun olarak, yüksek öğrenimimi tamamlamak için Ankara'ya gittim. 2004 yılında Ankara Üniversitesi Biyoloji Bölümü'nden mezun oldum. Son yıl branşımı Genetik Anabilimleri üzerine yaptım. 2004 yılında aile şirketimiz olan Bülent Çıraklı Şirketi'nde çalışmak ve iş yerimizi geleceğe taşımak için Kıbrıs'a geri dönerek çalışma hayatıma başladım.

2004 yılında iş dünyası için gerekli teorik bilgileri de alabilmek adına Yakın Doğu Üniversitesinde MBA eğitimi aldım. 2005 yılında şuan direktörlüğünü yaptığım Unipass Pazarlama LTD'yi kurduk. Adada sanayimizi geliştirmek ve Türkiye'den çok seçkin markaların bayiliklerini alarak şirketimizi geliştirerek kurumsallaştırmak hedefiyle yola çıktım.

Çeşitli kurumlarda aktif çalışmalar...

Bugün Kıbrıs Türk Sanayi Odası (KTSO) Sektör Temsilcisi, İş İnsanları Derneği (İŞAD) Yönetim Kurulu Üyesi, Kıbrıs Türk Girişimci Kadınlar Derneği (GİKAD)Üyesi, Girne Ada Lions 2. Başkanı, ve yeni kurulmuş olan Gika-Koop'un kurucu üyesiyim.

"Kız kardeşim Süheyla Çıraklı ile birlikte şirketimizi yönetiyoruz"

2010 yılında İngiltere'deki University of Reading Gıda Mühendisliği bölümünden mezun olan kız kardeşim Süheyla Çıraklı ile birlikte aile şirketimizin yönetimini yapıyoruz. Şirket yönetiminde özveri ile çalıştığımız Süheyla Çıraklı Bülent Çıraklı Sanayi Ltd direktörüdür. Yıllardan beri süregelen ve babadan oğula devam eden işletmemizi 2 kız kardeş olarak devir almanın ve geliştirmenin gururunu yaşamaktayız.

"5. kuşak sanayicileriz"

1910 yılında lokum üretimi ile başlayan serüvenimiz 5 nesildir adamızda üretmeye, ürettiğini geliştirmeye ve satışını yapmaya devam etmektedir. Atamızdan aldığımız en değerli miras olan temiz ve dürüst ticaret esnaflığı geleceğe taşımak en değerli arzumuzdur. Bizler bunun için çalışmaktayız. 4. kuşak olan babamız Bülent Çıraklı, babasından devraldığı Bandabulya'daki üretim tesisini geliştirip üretim çeşitliliğini sağlamış ve bugün merkez binamız olan Organize Sanayi Bölgesi'ndeki mevcut fabrikamızı yapmıştır.

2002 yılında 24 yıllık bankacılık tecrübesi ile annemiz Mevhibe Çıraklı da şirketimizde çalışmaya başlamış ve kurumsal yapılanmanın temellerini oluşturmuştur. Bir aile şirketi olan işletmemizi kurumsal açıdan yönetirken tüm çalışma arkadaşlarımızla aile bağı kurmaya ve en yüksek aidiyet duygusu ile gemimizi derin sulara taşımaya devam edeceğiz.

"Yüksek maliyetlerle ihracatta yurt dışı pazarında savaşmak çok zor"

1910 yılında Ermoda alınan bir binada lokum üretimine başlayan atalarımız yıllar içerisinde 2. kuşakta üretim çeşitliliğimize hindistan ezmesi, gül şurubu, periskan, helva pasteli, leblebi (nohuttan üretim), şekerleme çeşitleri (badem şekeri, leblebi şekeri, gannavuri şekeri gibi ürünler eklemiştir.

3. ve 4 kuşakta ise çikolata, marşmelov, kuruyemiş çeşitleri, cam şeker, kağıtlı ve akide şeker, krokan çeşitleri eklenmiştir. Bizlerin devralması ile de pastacılık çeşitleri hazır pastacılık karışımları üretmeye, hammadde grubunu ithalatını geliştirmeye, sağlıklı atıştırmalıklar grubu oluşturmaya ve çikolata çeşitliliğimizi arttırmaya devam ettik. 1945'li yıllarda tüm adaya hizmet veren işletmemiz 1990 yıllara kadar İngiltere'ye ihracat yapmaya devam etmiştir. Günümüzde İthalat çalışmalarımız devam etmekte ancak maalesef İngiltere'deki kendi etnik pazarlarımızda bile maliyetlerimiz Türkiye'den giden ürünler ile savaşamamaktadır. Yüksek üretim maliyeti ve yol gümrük maliyetleri ile İhracatta yurt dışı pazarında savaşmak çok zor olmaktadır.

"Üreticinin maliyetini düşürecek desteklerin oluşturulması şarttır"

İş hayatımda 17 yılımı tamamladığım bu günlerde yıllar içerisinde alınmayan kararlar verilmeyen destekler ile adamızdaki sanayi sektörüne gönül veren biz genç sanayicileri öncelikle tebrik ediyorum.

Sanayi üretmek demektir ve üretmek de var olmak demektir.
İşe başladığım ilk günde de hissettiğim ve yıllar içerisinde gelişip artarak devam eden üretim aşkı tüm dünya ekonomisini ayakta tutan bir sektördür. Ada ülkesi oluşumuzdan ya da yıllar içerisinde yanlış politikaların sayesinde sanayimize gereken önem ve destek verilmemektedir.
İvedilikle ülke yönetim politikalarımızda reform yapılmalı bundan sonraki gelen veya yaratılan bütçeler içerisinden Sanayi gelişimi, ihracat teşvikleri ve üreticinin maliyetini düşürecek desteklerin oluşturulması şarttır. Sanayimiz gelişir ise bizden sonraki kuşaklar ülkemizde çalışarak ya da iyi bir iş yerinde yönetici olarak ve kendini geliştirerek iyi yerlere gelebileceğini bilecektir. Bu güven ortamı sağlanmalıdır ve bu da ancak Sanayimizin gelişmesi ile olacaktır.

"Kendi ürettiğimizi satmaya ve ülke ekonomimizi geliştirmeye başladığımız zaman sorunlar ortadan kalkacaktır"
Tüm dünya ekonomisi sanayi sektörlerine bağlıdır. Ülkemizdeki ekonomik krizlerin oluşması ya da oluşan krizlerden en az etkilenerek ayağa kalması için üretmesi gerekmektedir. Dışa bağlı ülkeler kendi ekonomisini yaratamaz, yönetemez. Kendi ürettiğimizi satmaya ve ülke ekonomimizi geliştirmeye başladığımız zaman bugün içinde bulunduğumuz ekonomik sıkıntılar devletin bütçe sorunları da ortadan kalkacaktır.

"Ciddi adımlar atılmalı, gerekli destek ve düzenlemeler yapmalı"
Son dönemde tüm dünya ile birlikte girdiğimiz pandemi savaşında herkesin de daha iyi anladığı gibi üreten ülkeler ayakta durabilmiş ancak sanayisi olmayan ülkeler dışa bağımlı kalmıştır. Her açıdan zor bir kriz dönemindeyiz ancak bu süreci ihracatımızı arttırıp sanayimizi geliştirmek için bir dönüm noktası olarak kullanmalıyız.
Daha gidilecek o kadar çok yolumuz var ki düşünmek projelendirmek bile sanayiciyi motive edebilmektedir.
Ancak bunun için ciddi adımları gerekli destek ve düzenlemeleri yapmalıyız. Gelecek nesile çok daha güzel bir Ülke ekonomisi ile Adamızı devredebilmek beyin göçlerinin önüne geçebilmek için birlik ve beraberlik içinde çalışmalıyız.

"Adamızda turizm ve eğitim ekonomisi geliştirilmelidir"
Kıbrıs yüzyıllardır stratejik bir öneme sahiptir. Adamızda turizm ve eğitim ekonomisinin yeri ve değeri çok büyüktür ve geliştirilmelidir. Bunun yanında vergilendirme politikasındaki reformlar, sanayi kurulum ve geliştirilmesi ihracat yollarının rahatlatılması bürokraside düzenlemeler mutlaka en kısa sürede yapılmalıdır. Böylede adamız bir ihracat ülkesi olabilir. Ürettiğimiz ürünleri, fikirleri, teknolojileri dış pazarlara açabiliriz.

"Kadının üretkenliği, sorun çözme kapasitesi, özveri ve toparlayıcılığı iş hayatına avantaj sağlamaktadır"
Kadının Sanayi ve iş hayatındaki önemi son dönemlerde daha iyi anlaşılmaya başlamıştır. Bu bana mutluluk ve gurur veriyor. Kadının üretkenliği, sorun çözme kapasitesi, özveri ve toplayıcılığı iş hayatına avantaj sağlamaktadır. Tabi ki hala daha kadın olmanın önümüze çıkardığı bazı engeller bulunmakta ancak kadının gücü, ilham veren kadın girişimciler, erkeklerin de kadın dayanışmalarına verdiği destek ile bu engeller de ortadan kalkacaktır.
Çağdaş toplum, çağdaş ülke olmanın gururuna ancak kadın haklarına ve özgürlüklerine verdiğimiz önem ile kavuşuruz.
İnsan olmak verimli olmak üretmek geliştirmek bence var olma sebebimizdir. Ülkeler ürettikçe hayatta kalacaktır. Bu bilinçle ülke sanayimizin gelişmesi için çalışacağız.

Gönyeli Yaşam Sitesi

Gönyeli'de bilinen, değişmeyen Hacı Ali kalitesinde yepyeni bir yaşam alanı doğuyor! Geç kalmayın!...

M.HACI ALİ İNŞAAT ŞTİ LTD.

Kızılay Sokak No:1 Yenişehir / Lefkoşa Tel: 228 06 82 - 227 02 23 / Cep Tel: 0533 853 15 44
www.hacialihomes.com

Özaktürk
Trading
Construction

Direktör:Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir yaşam için temelleri atıyoruz

05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE

Baltacı Asansör

BALTACI & CO.LTD.

Elevator & Escalator

1982'DEN BERİ

Hizmetlerimiz

Asansör Üretimi
Asansör Montajı
Asansör Onarım
Asansör Bakım - Servis
Asansör Projelendirme
Asansör Danışmanlık
Asansör Yenileme ve Moderinize Etme

Ürünlerimiz

Mekanik Asansör
Hidrolik Asansör
Makine Dairesiz Asansör
Servis Asansör
Yük Asansörü
Engelli Asansörü
Hastane Asansörü
Araba Asansörü

Yenileme kampanyamız başladı

48 saatte asansörünüzü
modernize ediyoruz...

Adres: Organize Sanayi Bölgesi
2. Cadde No: 54 / Lefkoşa

Tel: 0392 225 43 24
Gsm: 0533 865 77 98
Fax: 0392 225 71 52

Daha güçlü sanayi, daha güçlü ekonomi
SANAYİ

Sahibi:
KTSO(a)
Ali Kamacıoğlu

Editör ve Genel Yayın Yönetmeni:
Hüseyin Ezgin

İçerik, Pazarlama ve İletişim Komitesi:
Deniz Berkol, Doğa Dönmezer, Selin Desem

Kıbrıs Türk Sanayi Odası İletişim
Adres: Organize Sanayi Bölgesi, 2. Cadde, No: 19 Lefkoşa / Kıbrıs
Tel: (0392) 22 58 131Faks: (0392) 22 58 130
E-Posta: hezgin@kibso.org
http://www.kibso.org

Mesarya Ajans İletişim
Tel: (0392) 22 56 595 / 96
Reklam Sorumlusu: Növber Gürtay
Sayfa Düzeni: Nazire Büyükoğlu
Reklam Tasarımı:Safiye Özyürekliler
Röportaj:Şükrü Burağan
Baskı:Okman Printing Ltd.