



SANAYİ



Daha güçlü sanayi, daha güçlü ekonomi Yıl: 10 Sayı: 118 Haziran 2020 Ücretsizdir www.kibso.org BÜLTEN

SANAYİCİLER HÜKÜMETE ÖFKELİ!



20 Mayıs 2020 tarihinde, korona virüs önlemleri çerçevesinde sosyal mesafe kuralları gözetilerek yapılan üye toplantısında, sanayi sektörünün durumu, korona virüs salgını sırasında sanayicilerin yaşadığı sıkıntılar ve Kıbrıs Türk sanayisinin geleceği değerlendirildi.

Toplantıda söz alan sanayiciler, yerli üretime yönelik siyasilere ve bürokratlar tarafından yapılan açıklamaların boş sözden öteye gitmemesinden ötürü duydukları üzüntü ve öfkeyi dile getirdi.

Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk, toplantı sonrasında yaptığı

değerlendirmelerde şu ifadelere yer verdi;

“Sanayicilerimiz, üreticilerimiz hükümete yönelik iki yönden ciddi tepki göstermiştir. Birincisi, hükümetin ve özellikle Başbakanımızın ‘yerli üretim, yerli istihdam’ söylemlerinin birçok noktada gereğini yerine getirmemesi ve bu sözün altının boş bırakılması ciddi tepkilere neden olmaktadır.

Devamı 4. sayfada



EDİTÖRDEN

Hüseyin EZGİN
Editör
hezgin@kibso.org

Dünyanın İlk yüzen fuarı: Karadeniz Vapuru

Mustafa Kemal Atatürk'ün, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan sonra, 1923 yılında yapılan İzmir İktisat Kongresi'nde söylediği bir söz vardır ki son derece önemlidir; "Askeri ve siyasi zaferler ekonomik zaferlerle taçlandırılmazlarsa

başarı elde edilmiş sayılmaz." Atatürk her fırsatta üretimin ve üretim ekonomisine vurgu yapan onlarca söz söylemiştir.

Yalnızca söz söylemekle kalmamış projeler de üretmiştir. Bunların içinde en önemlisi ve fakat en az bilineni dünyanın ilk yüzen fuarı olan Karadeniz Vapuru'dur. Bu proje, Cumhuriyet'in ilanından 3 yıl sonra Atatürk'ün önerisiyle hayata geçirildi. Çok muhalifli bir projeydi. Ütopik olarak eleştirildi, "yapılamaz" denildi. Fakat yapıldı ve başarı sağlandı.

1905 Hollanda yapımı Karadeniz Vapuru sergi için baştan sona restore ve dekore edildi. 120 metre boyunda, 14 metre eninde, 4 bin 765 grostonluk gemi maksimum 12 deniz miline ulaşabiliyordu.

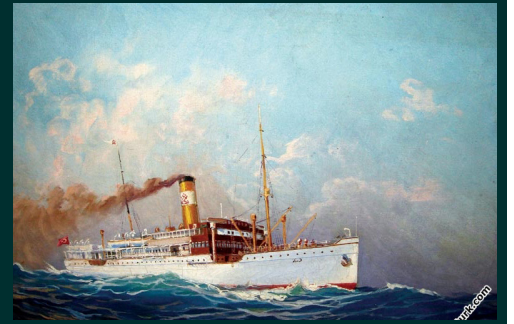
Türkiye'yi tanıtan çeşitli ürünlerin sergilendiği gemi, 12 Haziran 1926 tarihinde İstanbul'dan demir aldıktan sonra 12 ülkede 16 şehri ziyaret etti. Karadeniz Gemisi, 86 günde 10 bin mil yol kat ettikten sonra 5 Eylül 1926 tarihinde İstanbul'a döndü.

Bu "yüzer sergi"nin amacı Türkiye'yi Batı'ya tanıtmaktı. Gemide canlı Tiftik Keçisi'nden tütüne, Kütahya çinilerine, Hacı Bekir Lokumundan Bursa ve Hereke kumaşlarına kadar genç cumhuriyette ne üretiliyorsa sergide yerini

aldı. Avrupalı moderne genç Türkiye'yi şaşkınlıkla karşıladı. Osmanlıdan eser yoktu. Geminin demirlediği limanlarda binlerce ziyaretçi sergiyi gezdi. Onlara, kadınlı erkekli en az üç dil bilen moderne Türk gençleri eşlik etti. Kimi limanlarda iş bağlantıları yapıldı. Her şehirde verilen balolarda Türkiye'nin doğuya değil batıya dönük yüzü gösterildi. Fesli şalvarlı Arap imajı Avrupalının gözünde yıkıldı. Sergi yalnızca ürün tanıtmakla kalmadı, yeni ve genç Türkiye Cumhuriyeti'ni de tanıttı.

Günümüzden bakarsan yapılması çok zor görünmeyen bir proje. Ama savaştan ve yıkımdan yeni çıkmış, henüz devrimlerini tamamlayamamış yorgun bir milletin cumhuriyetin ilanından 3 yıl gibi kısa bir süre sonra böylesine bir sosyal ve ekonomik hamleyi yapabilmesi bence muhteşem olarak değerlendirilir. Sergiyi gezen bir Fransız üst düzey yetkilisinin, "Biz düşünmüştük ama hayata geçiremedik. Yeni Türkler başarmış" demesi oldukça manidardır.

Herkese bu belgeseli izlemesini tavsiye ederim. Başarı hiçbir zaman rastlantı değildir. Vizyon ve çaba gerektirir. Şimdi diyeceksiniz ki "Eee ne yapalım yani? Bizde bir gemi bulup Avrupa turuna mı çıkalım Kuzey Kıbrıs'ı tanıtmak için?" Belki de. Ama bence buradan çıkarmamız gereken ders şu: oturduğumuz yerden ahkam kesmek, üretim şöyle önemli, böyle önemli demek kolay. "Ambargo var ne yapalım?" demek de kolay. Zor olan girişmektir, inanmaktır ve Atatürk gibi ileriye gören devrimci lider olmaktır.



KTSO: “Hükümet kapalı/açık ayrımcılığından derhal vaz geçmeli”

Hükümet destekler ve kamuya ait yükümlülükler dair yapmış olduğumuz tüm uyarılara rağmen kapalı/açık sektör ayrımı yapmıştır. Daha sonra bu ayrımcılığın yanlışlığını kendileri de fark etmiş ve bir takım düzenlemelerle eksiklikleri giderme yoluna gidilmiştir.

Odamızın 24 Mayıs'ta yayınladığı basın bildirisi şöyle:

“Ancak hala daha, kriterler bir şekilde açık işletmeler tespit edilip, kimisine destek verilmiş kimisine ise verilmemiştir. Böylelikle kapalı/açık işletmeler ayrımı yapıldığı gibi, açık işletmeler arasında da ayrımcılığa gidilmiştir.

Oysa AB'deki birçok ülkede ve Türkiye Cumhuriyetinde kapalı/açık ayrımı yapılmadan tüm işletmelere desteklerin verildiğini görmekteyiz. Komşumuz Güney Kıbrıs'ta da benzer şekilde cirosu %25 oranında düşen tüm işletmelere aynı oranda destek verileceği ifade edilmiştir.

Halkımızın; un, ekmek, süt, et ve benzeri temel ihtiyaçlarını karşılamak için çalışan üretici sektörler, salgın olan bu günlerde kamu görevi yerine getirmekte ve kapalı olan sektörlerden farklı olarak kendilerini, çalışanlarını ve ailelerini riske atmaktadırlar.

Ayrıca bu açık işletmelerin önemli bir kısmının cirosu en az %50 oranında düşmüş bulunmakta, bir kısmı haftanın belirli günleri çalışmakta ve bir kısmı personelinin tutabilmek adına dönüşümlü çalışma sistemleri uygulamaya başlamıştır.

Sanayiciler olarak birincil sorumluluğumuzun bu zor zamanlarda en önemli sermayemiz olan çalışanlarımızın hayatını idame ettirmelerine yardımcı olacak her türlü katkıyı sağlamak ve kamu bütçesine katkıda bulunmak olduğunun bilincindeyiz.

Hükümet edenlerden, kapalı/açık tüm işletmelerin bu krizden etkilendiğini anlaması ve buna uygun davranmasını beklemekteyiz.

Bununla birlikte, maaş desteklerinin ödenmesi konusunda oluşturulan mekanizma, kamu sağlığını riske atacak şekilde, çalışanların bankalara yığılmasına neden olacağı açık bir şekilde görülmektedir.

Hükümetin, destek ödemeleriyle ilgili karar vermeden önce Ekonomik Örgütler, Bankalar Birliği ve en önemlisi sağlıkla ilgili uzmanlardan görüş alarak hareket etmesi gerekmektedir. Geçilen zorlu süreçte birliktelik ve güven ortamını öncelikle hükümetimizin yaratması gerekirken, işverenlere hiç güvenmemesi, işvereni rencide edici davranışlarda bulunması ve kamu sağlığını riske atacak kararlar üretmesi kabul edilemezdir.

KTSO olarak maaş destek ödemeleriyle ilgili olarak hükümetten talebimiz; öncelikle işverene güvenmesi, bankalarda hesabı olan çalışanlara katkının otomatik olarak bakanlık tarafından yatırılması, ancak hesabı olmayanları bankalara yığmak yerine desteğin işverene çalışana aktarılacak üzere verilmesidir. Her hangi bir işverenin de bu durumu suiistimal etmesi durumunda en az 10 asgari ücret ve benzeri ağır cezalar uygulanması sağlanmalıdır.”

Bundan sonraki süreç içerisinde sağlıkla ilgili riskler azaldıkça çalışanların banka hesabı açması teşvik edilmeli, kayıt dışılıkla mücadele kapsamında ödemelerin mümkün olduğunca elektronik ortamda yapılması hedeflenmelidir.

Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanı'na ziyaret

Kıbrıs Türk Sanayi Odası (KTSO) Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanı Dursun Oğuz'u ziyaret etti. Ziyarette, ülkemizde üretilen yerel ürünlerin korunması, sanayi girdisinde hammadde alınarak Tarım Sigorta Fonu, Türkiye'ye yumurta ihracatı, Türkiye'den su temini, tarım ve tarımsal sanayiye yapmış olduğu katkılar, süt sektörü ve geleceği konuları görüşüldü.

Görüşmede Oda Başkanı Candan Avunduk ve heyeti ile Bakan Oğuz ve bakanlık yetkilileri hazır bulundu. Zeytin ve zeytinyağı üreticilerini temsilen toplantıda bulunan Ziya Sezey, üreticinin elinde şu an için 500 tona yakın salamura zeytin bulunduğunu bakana iletti.

Bunun üzerine söz alan Başkan Candan Avunduk, zeytinyağı ithalatının bir süre durdurulmasıyla sektörde yaşanan gelişmelere dikkat çekerek, “Bugün moderne değirmenlerde kaliteli üretim şansını zeytinyağının kontrollü ithaliyle yakaladık. Salamura sofralık zeytini de aynı yöntemle iç piyasamızda tüketebiliriz” dedi.

İçme suyu sektörünü temsilen söz alan oda Asbaşkanı Atila Süren ise, içme suyu ve şişe üretimi yapan firmaların ülke ihtiyacına yetecek kapasitede olduğuna işaret ederek, uzun yıllar öce dolar sent kuru üzerinden fon hesaplaması yaparak 14 kuruşluk bir fon uygulandığını söyledi. Süren,



günümüz koşullarında bu rakamın değerini yitirdiğini kaydederek bunun yeniden ele alınmasını istedi.

Oda heyeti bazı hammadde ürünlerinden Tarım Sigorta Fonu kesildiğine dikkat çekilerek, bunun sanayi girdisi olarak maliyete yansıdığı ifade edildi. Bakan Oğuz'a hammadde olan alkol ithalinden fon kesildiği örnek olarak verildi.

Türkiye'ye yumurta ihracatı konusunu gündeme getiren Başkan Avunduk, bu konuda bakanlığın girişim yapmasını istedi. Görüşmenin sonunda bakan Oğuz ve bakanlık yetkilileri gerekli çalışmalarını başlatacaklarını söyledi.



KÖKSAL®

YANGIN SÖNDÜRME CİHAZLARI FIRE EXTINGUISHER



KANER KÖKSAL İTHALAT - İHRACAT - DANIŞMANLIK - UZMANLIK ŞTİ. LTD.

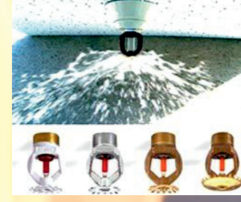
“Sorumluluğunu bilen, güvenilir firma”

Yangın, Güvenlik ve Koruma Sistemleri / Fire, Security and Protection Systems

KÜÇÜK KIVILCIMLAR
BÜYÜK YANGINLAR DOĞURUR



1974'den
GÜNÜMÜZE
ENGİN TECRÜBE,
YANGIN UZMANI
(Fire EXPERT)



İthal etmekte olduğumuz ürünlerin kalite onay belgeleri / All our imported products have quality certificates.



Underwriters
Laboratories



EN-54



Adres: 2. Etap Alayköy Sanayi Bölgesi - Lefkoşa / Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (K.K.T.C.) Mersin 10 Turkey.
Tel:2258461-62-E-Mail:kaner.koksal@koksalyangin.com -Web:www.koksalyangin.com



444 FIRE
3473



#YERLİ TÜKET

Ayağa kalkmak için yerli üretim-yerli tüketim.

KIBRISTÜRK
sanayi odası
CYPRUSTURKISH
chamber of industry



Sanayiciler Hükümete öfkeli



Duran uluslararası insan dolaşımı nedeniyle turizm ve yükseköğretim sektörlerinde büyük bir pazar kaybı oluşmuş ekonomi küçülmüştür. İçte iş yerlerinin kapanmasıyla ekonomik daralma ve kayıplar ile borçlu işletmelerin faiz yükü her geçen gün artmaya devam etmiştir.

Korona virüs salgını esnasında tüm ülkeler kendi yerel üretimlerine sahip çıkmaya çalışmakta, üretimin korunması ve geliştirilmesine yönelik somut kararlar almaktadır. Hatta Türkiye Cumhuriyetinde ithalatın yavaşlatılarak ithalatın önüne tarifersiz engeller dahi konulduğunu kamuoyunun bilgisine getiririz. Ancak ne yazık ki KKTC hükümetinin yerli üretime yönelik desteği sönük ve yetersiz kalmıştır. Bu anlayış devam ettiği takdirde, bir sonraki Pandemi veya olağanüstü durumda içme suyu, un, ekmekek, dezenfektan ve benzeri ürünleri bile üretemeyecek bir ülke ile karşılaşacağız. Sonuç tam bir kaos olacaktır.

Hükümetin sınıfta kaldığı diğer konu, ekonomi ile ilgili alınan tedbirlerin yetersiz olması ve bütünlüklü olmamasıdır. Şöyle ki;

(1) Yüksek enerji girdi maliyetleri altında ezilen sanayicilerimize, son yılların en düşük petrol fiyatları olmasına rağmen, elektrik ve akaryakıt giderlerinde hiçbir indirim yapılmaması kabul edilemezdir.

(2) Açıklanan faiz destekli kredi programında belirlenen %12'lik faiz, %3'lük faiz desteği ile %9'a düşmektedir ancak Türkiye Merkez Bankasının faiz indirimi yaptığı bir ortamda belirlenen faiz oranı çok yüksek kalmıştır. Birçok banka hali hazırda %12'den daha düşük faiz oranı ile kredi imkânı sunmaktadır. Bununla birlikte kredinin 15 aylık vadesi ise çok kısadır, bu vadenin en az 36 aya çıkarılması gerekmektedir.

(3) İşverenlerin katkılarıyla oluşturulan Yerel İşgücü Fonu kullanılarak yapılan maaş desteği uygulamalarında sektörler arasında, çalışanlar arasında ve açık kapalı işletmeler arasında anlaşılabilir bir ayrımcılık yapılmış; tüm bunların üzerine Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı işverenleri rencide edici sözler sarf etmiştir. İşletmelerimizde istihdamın devamını sağlamak için yerel işgücü fonundan Sosyal Güvenlik prim ödemelerine yönelik destek istediğimiz ise, kaynak olmadığı ifade edilmiştir. Hükümetin emekli maaşlarını ödemek için işverenlerin oluşturduğu ve işgücünün desteklenmesi için toplanan bu fonu kullanmasını şiddetle kınıyoruz.

(4) Kısıtlı çalışma düzenlemesi ise getirilen kurallar ile uygulanamazdır, personel arasında huzursuzluk yaratan unsurlar içermektedir ve acilen gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Sağlıkla ilgili yaşadığımız endişeli günleri yavaş yavaş geride bırakmış bulunuyoruz. Hükümetin, üretimden mi yana olduğunu yoksa lobilerin baskılarına göre mi hareket ettiğini artık somut politikalarla göstermesi gerekmektedir. Bundan sonra üretime dayalı bir ekonomik yapı ve politikalar geliştirilmeyecekse, sanayicilerin ve üreticilerin öfkelerinin sadece basın bildirimleri ve kapalı toplantılarla sınırlı kalmayacağını kamuoyunun bilgisine getiririz."

Avunduk: "Protokollerin gereğinin yerine getirilmesi önemli"



2 milyar 288 milyon TL'lik protokolü Kıbrıs Postası'na değerlendiren KTSO Başkanı Candan Avunduk, kaynağın protokol gereği kullanılması gerektiğini, aksi durum ülkeye zarar vereceğini açıkladı.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk, TC ve KKTC arasında İktisadi ve Mali İş Birliği Anlaşması kapsamında bugün imzalanacak 2 milyar 288 milyon TL'lik protokolü Kıbrıs Postası'na değerlendirdi. Protokollerin geçmişte de gelecekte de imzalandığını ve imzalanmaya devam edeceğini belirten Avunduk, "kaynağın protokol gereği kullanılması gerekmektedir. Aksi durum ülkemize zarar verir. Türkiye Cumhuriyeti'nin nazarında da ülkemize zarar verir" şeklinde konuştu.

Geçmiş yıllarda olduğu gibi Türkiye Cumhuriyeti ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti arasında Ekonomi ve Mali İşbirliği Protokollerinin imzalandığını ve imzalanmaya devam edeceğini belirten Avunduk, "burada önemli olan TC ile bu protokollerin imzalandıktan sonra Türkiye buraya mali destek ve kaynakta bulunuyor ancak asıl sıkıntı, bizim bu mali destek ve kaynağı alırken imzaladığımız ekonomik protokollerin gereğini yerine getirip getirmediğimiz noktasındadır" dedi.

Mutlak surette ekonomik protokol gereği reformların ve benzeri uygulamaların hayata geçirilmesi gerektiğini belirten Avunduk, Kıbrıs Türk Sanayi Odası olarak takipçisi olacaklarını kaydetti.

Protokolün ülkeye veya sektöre ekonomik anlamda ne yansıtacağı konusunda değerlendirmede bulunan Avunduk, protokolün içeriğinin henüz kendileri ile paylaşılmadığını ifade ederek "ancak büyük resme bakacak olursak ülke içerisindeki likidite sorunun ortadan kalkacağına, uzun süredir beklenen bir kaynağın gelmiş olacağına, bunun da çarşıya, ekonomiye, sanayiye, tarımcıya çiftçiye, her kesime pozitif olarak yansıtacağını belirtmem gerekir" şeklinde konuştu.

Kaynağın protokol gereği kullanılması gerektiğinin altını çizen Avunduk, "aksi durum ülkemize zarar verir. Türkiye Cumhuriyeti'nin nazarında da ülkemize zarar verir" dedi.

Kaynak: Kıbrıs Postası - NADIRE BAHADI

MSD'den "İşçi havuzu"



Mobilya Sanayicileri Derneği (MSD), Covid-19 sürecini ve sonrasını değerlendirmek üzere üyeleri ile 11 Mayıs'ta bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda MSD Başkanı Hüseyin Ciddi ve Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk hazır bulundu. Üyelere yönelik gerçekleşen toplantıda Covid-19 sürecinde kapalı kalan iş yerlerinin bundan sonraki süreçte karşılaştıkları sıkıntılar ele alınarak, bundan sonraki süreç için bilgilendirme yapıldı. Toplantı neticesinde MSD bünyesinde işçi havuzu oluşturma kararı alındı. Karar öncesi toplantıda konuşan Ciddi, tüm sektörleri etkileyen Covid-19'un mobilya sektörünü de ciddi anlamda etkilediğini belirterek, bu süreçte kapalı olan iş yerlerinin yaşadıkları sıkıntıları ele aldı. İş hacmi zora giren işyerlerinin işçilerini işten çıkarmayı düşünmeye başladığını belirten Ciddi, salgın nedeni ile ülkelerine dönen TC ve üçüncü ülke vatandaşlarının da adaya henüz dönüş yapmadığına dikkat çekerek, yaşanan bu sebepten bazı işyerlerinde işçi eksikliği problemiyle yüzleşen işletmeler olduğuna dikkat çekerek, bu kaosu en hafif şekilde atlatabilmesi için oluşturulacak işçi havuzunda hem işverenin hem de işçilerin mağduriyetinin bir nebze de olsa azalacağını düşündüklerini ifade etti.

Ciddi, "oluşturacağımız işçi havuzumuzun her zaman aktif olacağını düşünerek sadece bu süreçte değil her zaman için ihtiyacımız olan veya durdurmak istediğimiz ustalarımızı buraya başvurarak çözüm şansımız olduğunu hatırlatmak isteriz. İşletmelerinde işçi durdurmak isteyen veya işyerine işçi arayan üyelerin 0548 868 24 24 numaralı telefonda derneğin telefon veya whatsapp ile işine son verilecek veya aranan işçi kriterleri bildirmeleri yeterli olacaktır" dedi.

Sadece bir ev değil, yepyeni bir yaşama kucak açmaya hazır olun.



Gönyeli Yaşam Sitesi

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



**100 m2
Dükkanlar
64,000 Stg.**



**91 m2 Daireler
2 + 1 Daire
54,000 Stg.**

**132 m2 Daireler
3 + 1 Daire
65,000 Stg.**



10,000 Stg. Peşinat ve ayda sadece 200 Stg taksitle



M.HACI ALİ İNŞAAT ŞTİ LTD.

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

KTSO: “Cari açık kapatma programları yaparak bir yere varamayız”

COVID-19 salgınıyla birlikte, işletmelerimizin uzun bir süre kapalı kalması, halkın alım gücünde yaşanan azalma ve turist ve öğrenci sayılarında yaşanan düşüş, üretim sektörlerini olumsuz yönde etkilemiştir.

Bu zorlu süreç içerisinde ve TC ile KKTC arasındaki mali ve ekonomik işbirliği anlaşmasıyla ilgili olarak belirsizliklerin kalkmasını, 2020 yılını kapsayan iktisadi ve mali işbirliği anlaşmasının imzalanmasını olumlu karşılamaktayız. İçerisinden geçmekte olduğumuz bu zorlu süreç içerisinde anavatanımız Türkiye'nin gerek sağlık alanında gerekse ekonomik anlamda yanımızda olması Kıbrıs Türkü açısından moral-motivasyon ve ekonomik var olma konusunda hayati önem taşımaktadır.

Odamızın 28 Mayıs'ta yayınladığı basın bildirisini şöyle:

“Anlaşma kapsamında hibe ve kredi olarak 2,3 milyar TL'lik bir kaynak büyük bir rakam olduğunu belirtmek gerekmektedir.

Ancak bu kaynağın çok büyük oranda savunma harcamaları dahil olmak üzere bütçe açığına katkı olarak, kamu sektörü için ayrıldığına tanık olunmuştur.

Ülkemizin mal ve hizmet –turizm, eğitim, inşaat gibi- üretime dayalı bir ekonomik modele ulaşabilmesi için, TC ile yapılan protokollerin kamu sektörünü daha fazla büyütme ziyade, reel sektör odaklı olmasına dikkate edilmesi gerekmektedir. Reel sektörü merkezine almayan, kamu personel-cari giderler açıklarını kapatmaya yönelik ekonomik programlar yapmaya devam edildiği sürece, uzun seneler kendi ayaklarımız üzerinde duramayacağımız ve yardıma muhtaç olacağımız unutulmamalıdır.

Reel sektör için ayrılan 116 milyon TL ile altyapılar için ayrılan 273 milyon TL'lik rakamın, ekonomimizin pandemiden kaynaklı olarak yaşamakta krizin etkilerini azaltması veya krizden çıkılmasını sağlamakta yetersiz kalacağını değerlendirmekteyiz.

Ülkemizde sanayi ve üretim sektörlerinin geliştirilmesi açısından en önemli politika araçları olan ihracatta navlun ve gümrük destekleri, üretici ve girişimciler için kısmi hibe programları, faiz destekli kredi programları için ayrılan 15.5 milyon TL'lik kaynak, üreticilerin ve ihracatçıların ihtiyaçlarını karşılamaktan çok uzaktır. Bu dönem içerisinde yerli üretimin geliştirilmesi, yeni stratejik ürünlerin üretilmesi, inovatif, teknoloji seviyesi, katma değer ve yerel girdi yüksek ürünlerin üretimi için girişimciliğin daha fazla

desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Ülkesel ekonomik kalkınma için gerek şart budur.

Yerli üretimle geliştirilmesi için bir diğer önemli husus, Organize Sanayi Bölgeleri'ndeki(OSB) altyapı eksikliklerinin tamamlanmasıdır. OSB'ler tamamlanmadan, sanayi sektöründe yeni yatırımlar olamadığı gibi, faaliyette olan OSB'lerdeki altyapı eksikliklerin de giderilmemesi, iş yapabilirliği olumsuz yönde etkilemektedir. Protokolde OSB altyapılarına 500bin TL gibi bir kaynağın ayrılmasını bu kapsamda çok yetersizdir.

KTSO olarak, 2020 yılında imzalan protokolde pandeminin yaratmış olduğu ekonomik yıkımın etkisini azaltılmasını ve pandemi sonrası ekonomik refahı artıracak önlemlerin yeterince olmamasını, KKTC tarafının kendini TC tarafına anlatamamasından ve gerekli yönlendirmeleri yapamamasından kaynaklandığını değerlendirmekteyiz. Bu gerçekler ışığında, ekonomik kalkınma için reel sektörün güçlenmesi yerine kamu sektörünün güçlenmesinin tercih edilmesi anlaşılır değildir.

Pandeminin yönetilmesi süresince, ülkeyi sağlık alanında, dünya standartları içerisinde iyi yerlere getiren hükümet, bunun korunmasıyla ilgili tedbirlere, anlaşmada değinmemiştir. Programda her ne kadar bazı tıbbi cihazların alımı ve yeni hastane projesi için bir kaynak ayrılmış olsa da, pandemi konusunda ikinci bir dalga yaşanması durumunda, kamu sağlığının korunması ve ekonominin tekrar kapatılmaması için en önemli konu olan pandemi hastanesi konusunda her hangi bir tedbirin olmadığına üzülmek tanık olunmuştur.

Anlaşma taahhütleri içerisinde yılsonuna kadar “yapısal dönüşüm adımlarını, makroekonomik amaçları, stratejik hedefleri ve reform eylemlerini içeren en az 3 yıllık bir plan” hazırlanması yönelik hedef bulunmaktadır. KTSO olarak inancımız, Türkiye ile yapılacak anlaşmalar içerisinde olsun veya olmasın, KKTC hükümetinin 2020 yılını heba etmemesini, özellikle kamu reformu, yerel yönetimler reformu, vergi-gümrük otomasyonlarının tamamlanması, enerji piyasasının düzenlenmesi ve denetlenmesi kamu-özel işbirliği gibi ülkemizin kronik yapısal sorunlarının çözümüne yönelik irade gösterip, aktif politikalar üretmesini talep etmekteyiz.”

Lux Paket 1

Dezenfektan Havuz + Halı
200 ₺ + KDV

Ellerinizi burada dezenfekte edebilirsiniz
Ahsap Ayaklı Dezenfektan Standı
Manual Dispenser
450 ₺ + KDV

Ellerinizi burada dezenfekte edebilirsiniz
Ahsap Ayaklı Dezenfektan Standı
Otomatik Dispenser
850 ₺ + KDV

Stand Özellikleri:
Boyut: 150 x 40 cm
Malzeme: MDF Ahsap Ayak Ahsap

mesarya
0392 225 65 95 - 96

Paket 4

Duvara Monte Dezenfektan Standı Manuel Dispenser
250 ₺ + KDV

ELLERİNİZİ BURADA DEZENFEKTE EDEBİLİRSİNİZ

Duvara Monte Dezenfektan Standı Otomatik Dispenser
600 ₺ + KDV

mesarya
0392 225 65 95 - 96



Güvenilir Hizmet, Hızlı Teslimat Kolay Ödeme Yöntemleri ile **HİZMETİNİZDEYİZ**



Tel: 0392 233 81 13 - 0392 233 81 14
Fax: 0392 233 81 15
Cep: 0533 835 64 64 - 0 533 831 66 66

Mail: info@truckstradingltd.com
Web: www.truckstradingltd.com
Adres: Mustafa Kemal Caddesi No/11-Alayköy
Sanayi Yanı, Mitsubishi Garaj Karşısı, Alayköy

Karavezirler Grubun Genç ve Başarılı CEO'su Hüseyin Karavezirler, Karavezirler Grubun çalışmalarını ve hedeflerini bizlere aktardı.

“Asıl önemli olan gelişmek değil; doğru gelişmektir.”



Hüseyin Karavezirler

Karavezirler Grubun Genç ve Başarılı CEO'su

•“Güven ve Kaliteyi” pekiştirip daha da sağlamlaştırarak yol aldıklarını belirten Karavezirler, her zaman hedeflerinde mücadele ettiklerinin altını vurguladı.

•Hüseyin Karavezirler bölgelerinde ki çalışmalara değinirken, bölgelerine çalışmalarına katkı sağlamanın da haklı mutluluğunu ve gururunu yaşadıklarını söyledi.

Kendimize, “Güven ve Kaliteyi” öncü olarak belirledik.

Soru: Kendinizi tanıtır mısınız?

1995 yılında doğdum. Yakın Doğu Üniversitesinde Elektrik Elektronik Mühendisliğini tamamladım. Askerlik vazifemizi gerçekleştirdikten sonraki süreçte de mevcut olan Karavezirler Grup adı altında sürdürdüğümüz işlerimiz ile ilgilenmeye başladım. Küçük yaşlardan itibaren mevcut olan yapımızın içerisinde mutlaka bulundum ve işlerimiz ile birlikte büyüdüm. Son dönemde de babamın Belediye Başkanı olmasıyla beraber, bizler daha farklı ve büyük sorumluluklar edinmeye başladık. Bu sorumluluklarımızı yerine getirmek için tüm çalışmalarımızı sürdürmeye başladık. Vizyon ve misyon olarak belirlediğimiz bu yolda, bizler vizyon ve misyonumuz doğrultusunda küçük küçük adımlar ile iç yapımızda veyahut şirket grubumuzda bazı değişiklikler yapmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda firmamızın da sloganı olan ‘Güven ve Kaliteyi’ daha da pekiştirip ve sağlamlaştırarak yol aldık. Kendimize, “Güven ve Kaliteyi” öncü olarak belirledik. Bu yolda mücadelemizi devam ettiriyoruz.

Karavezirler Grup olarak tüm bölgede birçok alanda lider konumdayız

Soru: Yıllardır ülkemizde faaliyet sürdüren ‘Karavezirler Grubun’ kuruluş hikayesini bizlerle paylaşır mısınız?

Karavezirler Grup 1987 yılında Babam Ali Karavezirler tarafından kuruldu. Kurulduğu dönemde babam tek şahıs olarak elektrik müteahhitiği sektörün de işlerini yürütürken, adım adım büyüdü ve ‘aynı kalite ve hizmeti’ sürdürüyor. Sürekli kendini geliştirmeye ve büyümeye devam eden Karavezirler Grup olarak, bugünler de tüm bölgede birçok alanda lider konumdayız. Bu cümleyi de elbette elde tutulur bir kanıt ile kurmaktayım. Birçok bölge tarafından da destek alan bir grup olup, mütevaziliğimizden ödün vermeyerek ilk beş sıra arasında yer aldığımızı söylüyoruz. Her zaman asıl hedefimiz aldığımız noktadan daha fazla eklemeler yaparak daha da iyi olmaktır.

“Haklı mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.”

Soru: Bölgedeki ekonomik gelişmeleri değerlendirir misiniz?

Bölgemiz (Demirhan, Cihangir, Düzova) sürekli gelişmekte olan ve büyüyen bir bölgedir. Özellikle diğer bölgelere nazaran daha düzenli büyüyen bir bölgeyiz. Belirli bir yerde düzenli büyüyen sanayi, diğer bir kısmında yapısal gelişmeler ve üniversite gibi farklı yatırımlar da gelişmektedir. Kalkınan bir bölge olduğumuzdan da dolayı; son dönemlerde bölgemizde yapılan yatırımlarının farklı bir karşılığını da alacağımızı düşünüyorum. Bu hususta bizler de bölgemize katkı sağlamak için elbette elimizden

gelenleri yapıyoruz. Mümkün olduğu süreç boyunca, bölgemizde yer alan firmalar ve kişiler ile ticaret yapıyor, hep birlikte bir kalkınma içerisine girerek bölgemizi geliştiriyoruz. Bunun da elbette; haklı mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.

“Gelişmeyi ve büyümeyi kendimize hedef koştüğümüzden ötürü; daha farklı alanlara da yönleneceğiz.”

Soru: Bölgenin en önemli kuruluşu olan Karavezirler Grup ne tür hizmetler sunuyor?

Karavezirler Elektrik, Petrol, Mimarlık, Mühendislik ve Solar alanlarında hizmet sunuyoruz. Bunun yanı sıra boru üretimini de gerçekleştiriyoruz. Her zaman gelişmeyi ve büyümeyi kendimize hedef koştüğümüzden ötürü; daha farklı alanlara da yönleneceğiz. Bunları da sonraki dönemlerde açıklayacağız. Mevcut olan şirketlerimiz ve sonraki dönemlerde açıklayacağımız alanlarımızda kısa bir ipucu vereceksek eğer; birkaçı bölgemiz, diğer alanlarımız ise tüm ada genelinde hizmet edeceğiz. Tüm hizmetlerimiz de olduğu gibi her zaman ada ve bölgemizin halkını mutlu etmeye ve kendilerine daha iyi hizmet sunmak için geliyoruz.

Petrol ofisimiz olarak bölgemizde, Elektrik Müteahhitiği, Solar, Mimarlık ve Mühendislik alanların da ise tüm ada genelinde hizmet veriyoruz. Özellikle Elektrik müteahhitiğin de; Lefke bölgesinden başlıyor, Karpaz bölgesine kadar da hizmet veriyoruz. Örneğin; Lefke Avrupa Üniversitesi, Doğu Akdeniz Üniversitesi, Polis Genel Müdürlüğü, Lefkoşa Türk Belediyesi, Salamis, Ercan Havaalanı gibi birçok önemli kurum ve kuruluşta bizler hizmet sunduk ve sunmaya da devam ediyoruz.

Birçok özel şirketler ile birlikte işlerimizi yürütüyoruz. Bunlar; Site, Villa, alt yapı ve projelendirme gibi birçok işler oluyor. Bizler mevcut olan işleri bir bütün olarak alıyor ve işi tamamlayarak teslim ediyoruz. Karavezirler Mühendis olarak da projelerimizde müteahhitiğimizin yanında da Elektrik mühendisliği kısmında bizler yaptığımız işlerimizde kişilere birer hediye olarak ikram ediyoruz.

Asıl önemli olan gelişme değil “Doğru gelişmektir.”

Soru: Bölgenin geliştiğini gözlemliyoruz. Sizler yapılan çalışmalar ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

Düzenli ve belirli bir sistematik içerisinde büyüyen bir bölgede bulunduğumuzdan dolayı bölgemiz temiz ve tertipli olduğu rahatlıkla gözlemleniyor. Gelişen bir bölgeyiz. Yapılan tüm çalışmalarımız da, bizlerin gelişimini sağlaması için yapılmaktadır. Asıl önemli olan gelişmek değil; ‘doğru gelişmektir.’



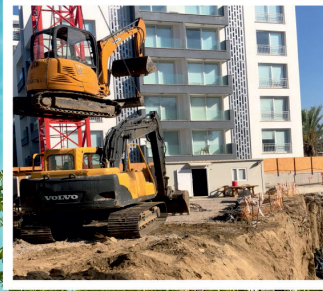
Özaktürk

Trading

Construction

Direktör: Ahmet ÖZAKTÜRK

*yeni bir yaşam için
temelleri atıyoruz*



05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE

ZER DOOR

Kapınız size hep açık ...

Amerikan panel kapı

PVC Kapı

Ahşap Giriş Kapısı

Çelik Kapı

Sürgülü Kapı

Akordeon Kapı

GAZİMAĞUSA MAĞAZA
Büyük Sanayi Bölgesi
Eski Lefkoşa Yolu, Tuzla Kavşağı
0533 885 43 43 / 0533 861 13 41

İstedik ki her evde bir kapımız olsun..

LEFKOŞA MAĞAZA
Büyük Sanayi Bölgesi
Eski Lefkoşa Yolu, Tuzla Kavşağı
0533 885 43 43 / 0533 861 13 41

“Haksız bir rekabet ortamında bulunuyoruz”



Serhan Mutluel

Mis Yoğurtları Direktörü

Bu sayımızda Mis Yoğurtları direktörü Ziraat Mühendisi Serhan Mutluel'i ağırladık.

•Haksız bir rekabet ortamında bulunduğunu belirten Mutluel, bu haksızlığın önüne, gerekli kriterler belirlenerek, ürünlerin üretildiği yerin hijyeni, gerekli makinaların ne düzeyde olduğu belirlenmesi gerektiğini savundu.

•Ziraat Mühendisleri Odası'nın Tarım Bakanlığı bünyesinde daha etkin bir konumda olması gerektiğini aktaran Mutluel şunları kaydetti: “Zmo, Tarım Bakanlığı'nın bir kolu olarak görev almalı ya da bir birim olarak bünyesinde barındırılmalıdır. Tarım Bakanlığı ile Ziraat Mühendisleri Odası'nın

koordine bir şekilde işlemleri yürütmeli ve her zaman bir iletişim içinde bulunmalıdırlar.”

“Vizyon genişletmesine çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz”

Soru: Sizleri ve şirketinizi tanıyabilir miyiz?

1972 yılında doğdum. Ege Üniversitesi Süt Teknolojisi bölümünü okudum. 1994 yılında bölümün ilk mezunu olup aynı zamanda bölümümü birinci olarak tamamladım. 1995 yılında Pınar Süt'te bir süre çalıştım ve sonrasında askerlik görevimi yapmak için Kıbrıs'a geri döndüm. Askerlik görevinden sonra burada bir süre birkaç firmada çalıştım. Bazı firmaların kuruluşundan önemli rol oynadım ve bir süre KOOP Süt'te çalıştım. KOOP Süt'te yaklaşık 12 yıl süt üretiminde görev aldım ve 2017 yılından itibaren de Mis Yoğurtları adında şirketimizi devir aldık. Çok köklü bir firma olan Mis Yoğurtları fabrikamızda, yeni ürünlerin üretimi için çalışmalarımıza başladık. Büyük ve uzun çapta bir vizyon genişletme çalışmalarını ara vermeden sürdürüyoruz.

“Birkaç sürpriz ürünümüz var”

Soru: Devir aldığınız şirketiniz de neden sadece ‘yoğurt üretimi’ yapılıyor?
Bir önceki kurum, babadan oğula yoğurt yaparak geldi. Bu şekilde de devam etti. Bu kurumda daha önce mühendis yoktu. Oğullar babalarından öğrendikleri geleneksel yöntemler ile devam ediyorlardı. Kendileri farklı ürünlerin (Süt, Peynir, Hellim) üretimine gerçekleştirmiyorlardı. Bildikleri sadece yoğurt yapmaktı ve bu şekilde devam ediyordu fakat bizler burayı devir aldıktan sonra vizyon değiştirme çalışmalarına girdik. Deneme üretimleri yaptık ve bu üretimlerde yetersiz olduğunu düşündüğümüz ürünlerde gelişmeler kaydettik. Neticesinde bazı uygun sonuçlara ulaştık ve bu sonuçlar, uygulanabilir olacağını düşünüyoruz. Dolayısıyla ambalaj tasarımlarımızı da vererek, yeni ürünleri piyasaya çıkaracağız. Bu ürünlerimiz başta süt ve ayran var. Bunun yanı sıra birkaç ürünümüz daha bulunuyor fakat onlar sürpriz olacaktır.

“Maalesef piyasada sadece bir telefon numarası bulunan birçok süt ve süt ürünlerini görüyoruz”

Soru: Piyasada birçok süt ürünlerinin üretimini yapan firma mevcut. Sizce doğru bir rekabet ortamı sağlanıyor mu?

Gerek dünya, gerekse Avrupa Birliği'nin standartları incelenerek ülkemizde bulunan sektörlerin(Et,süt) gerekli kriterleri, kodeksleri ve standartların oluşturularak devlet tarafından denetimlerin yapılması gerekmektedir. Bu denetimler sayesinde ülkemizde bulunan haksız rekabetin önüne geçilir. Bu denetimlerin mutlaka yapılması bizim arzumuzdur. Örneğin piyasada, aynı gramajlara sahip birçok ürün, diğer ürünlere nazaran yarı fiyatına satılıyor. Bu ürünleri satın alan halkımız, ürünleri karşılaştığı zaman; “iki ürünün de aynı sütte ve aynı miktarda üretilmesine rağmen, ikisi arasında uçuk bir

rakamın olmasını halkımızın değerlendirmesi” gerekmektedir.

Bunun yanı sıra halkımızın satın aldığı ürünlerin mutlaka üretim yerlerinin bulunduğu adresi görmeden ürünlerinin almamalarını istiyoruz. Çünkü, piyasada maalesef sadece bir telefon numarası bulunan birçok süt ve süt ürünlerini görüyoruz.

“Haksız bir rekabet ortamında bulunuyoruz”

Tekrar belirttiğim gibi haksız bir rekabet ortamında bulunuyoruz ve bu haksızlığın önüne, gerekli kriterler belirlenerek, ürünlerin üretildiği yerin hijyeni, gerekli makinaların ne düzeyde olduğu belirlenmelidir. Bu sayede standartlar belirlenir ve belirlenen standartlar ile birlikte üretilen ürünlerin gerekli bakanlıklarca denetiminin yapılması bizlerin en büyük arzudur.

Bizler en üst düzey makinalara sahip olarak, sütün içerisinde bulunan mikro düzeyde olan kirliliği tespit edebiliyoruz. Hatta hayvanın süt ile karışan idrarını temizleyebilecek cihazlara sahibiz. Mevcut cihazımızda yüksek bir meblağ değerine sahiptir ve bu cihazımız birçok firmada bulunmamaktadır. Maalesef bu cihaza sahip olmayan birçok firma tarafından üretilen ürünlerin piyasamızda bulunuyor. Artık bu cihazların tüm firmalarda bulunmasının şart koşulması gerektiğini düşünüyorum.

“Temizlenmeyen ürünün sütü, tüketen kişiye hastalıklara sebebiyet verir.”

Soru: Süt ve süt ürünleri alındığı zaman nelere dikkat edilmelidir?

Süt veya süt ürünleri alındığı zaman ambalajın alt kısmında siyah veya kahverengi partiküller görüldüğün de bu ürünün yapıldığı yerde az önce bahsettiğim cihazın olmadığını gösterir. Temizlenmeyen bu ürünün sütü, tüketen kişiye hastalıklara sebebiyet verir. Tüketici, süt ve süt ürünlerini tüketirken dikkat etmesi gereken ilk husus, altında çok ince bir tabaka olarak oluşturan ve sütte olmaması gereken bir renge sahip partiküllerdir.

“Ülkede bizlere sağlanan süt kapasitesi yeterli değildir”

Soru: Süt Endüstri Kurumu tarafından sizlere sağlanan süt kapasitesi yeterli midir?

Yeterli değildir. Bizler sütün yetersizliği kapsamında Süt Endüstri Kurumu'na başvuruda bulduk. Birçok firmada istediği sütü elde edemediğini de bildirdi. “Bu kapsamda neler yapılmalıdır?” sorusunu da sorduğumuz zaman, geçmiş dönemlerde hayvan ve üreticileri sütün satışında zarara uğradıklarını belirttiler. Süt ürünlerinin verimini artırıcı bir çalışmada bulunulmadı. Bu çalışmalar bulunulduğu zamanda istenilen süt miktarı ve süt kalitesi elde edilecektir.

Elbette sütün yetersiz olması dönemsel olarak yaşanan normal koşullardır. Özellikle Ocak ayından itibaren başlayan dönemde, Mayıs ayına kadar koyun, keçilerin sağılmasından ve ineklerin bu dönemde doğum yapmasından dolayı artış sağlanan ve Mayıs ayından sonra Aralık ayına kadar tekrar inişe geçen bir dönem yaşanıyor.

“Sağsız koşullarda üretilen ürünler bizim ürünlerin yarı fiyatına satışa sunulur”

Soru: Sizin aylık süt kapasiteniz ne kadar?

Günlük 7-8 ton süt işleyebilecek bir kapasiteye sahibiz fakat bizler bu kadar sütü işleyemiyoruz. Bu rakamlarda olan süte haksız rekabetten dolayı ihtiyaç duyamıyoruz. Bizler bu kadar sütü işliyor, uygun fiyatlara satışa sunuyoruz fakat birçok farklı firma hijyenik olmayan ortamlarda ürettikleri ürünleri bizlerin yarı fiyatına satış yapıyorlar.

Örneğin pazarlarda birçok kişi bizlerin yarı fiyatına yoğurt satışı yapıyor. Tüketiciler bunu bir irdelemesi gerekmektedir. Bu haksız rekabetinde denetlenmesi gerekmektedir. Pazarda 3 kilosu 18 TL olarak o kişi tarafından üretilen ve satılan yoğurdun, marketlerde bizler tarafından üretilen yoğurdun 32 TL olması ve arasından bulunan bu kadar büyük farkın tüketiciler tarafından düşünülmesi gerekmektedir.

“ZMO, özellikle Gıda Güvenliği konusunda takdire şayan birçok çalışma yürütüyor”

Soru: KTMMOB Ziraat Mühendisleri Odası'nın çalışmalarını takip ediyor musunuz? Yaptıkları çalışmaları yeterli görüyor musunuz?

Tüm çalışmalarını takip ediyorum fakat esasından Ziraat Mühendisleri Odası'nın Tarım Bakanlığı bünyesinde daha etkin bir konumda olması gerekmektedir. Tarım Bakanlığı'nın bir kolu olarak görev almalı ya da bir birim olarak bünyesinde barındırılmalıdır. Tarım Bakanlığı ile Ziraat Mühendisleri Odası'nın koordine bir şekilde işlemleri yürütmeli ve her zaman bir iletişim içinde bulunmalıdırlar. Bunun dışında ZMO'nun çeşitli konularda yaptığı açıklamalarında bilgilendirici bir tavır sergiliyor fakat ZMO artık daha da "gür bir ses ile sesini çıkartmalıdır."

Ayrıca, ZMO tüm çalışmalarını gönüllülük esasına bağlı olarak yürütüyor. Özellikle Gıda Güvenliği konusunda takdire şayan birçok çalışma ile ilgili çalışmaları devam ediyor. Fakat karşı tarafında da maalesef denetim eksikliği bulunuyor. Devlet kapsamında denetimlerin sıklaştırılması gerekmektedir. Devletin bu denetimleri sıklaştıramamasının zannınca, büyük bir sebebi de personel eksikliğinden kaynaklandığını düşünmekteyim. Bu bağlamda Özellikle Gıda Güvenliği için, Bakanlık ve Oda birlikte çalışma yürüterek herhangi bir birim oluşturmalı ve birimde Ziraat Mühendisi, Veteriner ve Gıda Mühendisi bulundurulmalıdır. Bu birim sayesinde denetimler daha da artırılmalı ve Gıda Güvenliğinin kontrolü yapılmalıdır.

"Organize Sanayi Bölgesi'nin genel bir düzenlemeye ihtiyacı var."

Soru: Şirketinizin bulunduğu konum olan Sanayi Bölgesi ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

Organize Sanayi Bölgesi ile ilgili 'güzel bir temizlik' gerekiyor. Bunun dışında özellikle yollarda araçların park edilmesi yüzünden yol tek şeride düşmüş durumdadır. Bu sorun acilen çözülmelidir. Bizler üretimi yapan firmalar olarak herhangi bir yere bir şeyler almaya gittiğimiz zaman, üretim de gecikmeler yaşıyoruz. "2 dakikalık iş için Organize Sanayi Bölgesi'nden çıktığınız zaman, sanki şehir içine gidip geliyorsunuz."

Bizlerin bu hususta talebi, Organize Sanayi Bölgesi'nin en acil şekilde temizlenmesi, yollarda ulaşımı engelleyecek araçların ve yola konulan cihazların kaldırılmasıdır. Ulaşımı engelleyen kişilerin de cezalandırılmasıdır.

"KTSO Hellim Denetleme Kurulu dışında başka ürünler içinde kurullar oluşturulmalı"

Soru: KTSO'nun süt ile ilgili çalışmaları var mı? KTSO takip ediyor musunuz?

Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nın(KTSO) kendi bünyesinde oluşturduğu Hellim Denetleme Kurulu var. Bu kurulun oluşturduğu birimde, üretilen hellimlerin standartlara uygunluğu kontrol ediliyor. Bu kurulunun sadece hellim için değil; diğer tüm süt ürünleri içinde kontrol altına alınması gereken bir denetleme kurulu kurulmalıdır. Kurulan, bu denetim kurulları tüm süt ürünlerinden numuneler alarak gerekli tetkikleri yaparak üretimlerinin sağlanmasını sağlayabilirler. KTSO bünyesinde bulunan bu birimler, her zaman koordine bir şekilde çalışma yürüterek, standartları belirleyerek tüm süt ürünlerinin standart artışını sağlar.

"Talep doğrultusunda yurtdışı pazarlarına da açılmayı planlıyoruz"

Soru: Tarımsal ürünlerin gelişmesi için neler yapılmalıdır? Tarımsal Sanayi ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

Tarımsal Sanayi ile ilgili ülkemize özgü hellim, portakal, patates gibi ürünlerin daha fazla çalışılıp, tanıtılıp daha fazla pazarda bulunması ve ülkedeki üretim açısından gerekirse Sanayi de işlenerek, ekonomik katkı sağlanmasını için birtakım çalışmalar yapılması gerekmektedir. Bizler diğer ülkelere nazaran birde iklim şartları tarafından çok şanslı bir bölgedeyiz. Çünkü, diğer ülkeler yılda bir sefer hasat yapabilirlerken bizler yılda 2 defa hasat yapabiliyoruz. Bunlar başta patates, enginar ve yılda ihracatta 1'nci sırada yer alan hellim gibi ürünlerin genişletilmesi ve gelişmesi için daha da çalışmalar yürütülmelidir. Bu çalışmada başta dikkat edilecek husus, "üretim planlanmasının ve buna bağlı olarak üretim desenin çıkması gerekmektedir." Bu çalışma sistemi hem hayvansal hem de tarımsal ürünler için yapılmalıdır.

Bizler bu hususta tesisimizde hellimin üretimi için de çalışmalarımızı yürütüyoruz. Çalışmalarımızı tamamladıktan ve gerekli mercilerden

onaylandıktan sonra talep doğrultusunda yurtdışı pazarlarına da açılmayı planlıyoruz.

"Bizler, hellim kalitesi ve standart olarak Rum bölgesinden daha iyisini üretiyoruz."

Soru: Rumların, hellimi kendi isimlerine tescillemek için daha fazla gayret edildiği düşünülüyor. Sizler bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Bizler, KTSO ve Tarım Bakanlığı olarak Hellimin tescillenmesi için fazlasıyla gayret gösteriyoruz ama kendileri tanınmış olmaları onları daha ön planda olmalarını sağlıyor. Aslında Rumlar, Hellimi tescil edilmek üzereyken Avrupa Birliği tarafından 1950'li yıllara ait ve üzerinde Türk tarafından olan ambalaj olduğu fotoğraf görülünce, tescillenme durumları askıya alınmıştı.

Hellimin tescillenmesi için Politik ve Diplomatik ilişkilerimiz, geliştirmeliyiz. "Hellim kalitesi ve standart olarak Rum bölgesinden daha iyisini üretiyoruz." Gerekli kriterler, mevzuatlar ve yasalar kapsamında kalitemiz ve standardımızı daha da iyileştirebiliriz. Mevcut olarak hellim konusunda bu kadar iyi bir konumda olmamızın sebebi de; Hellim Denetleme Kurulu sayesinde.

Öte taraftan, yine piyasalarımızda hellim konusunda da haksız bir rekabet var. Bazı yerlerde 25 TL'ye satılan hellim, bazı yerlerde 75 TL'ye satılıyor.

Bunun aksine bizler KKTC olarak hellimin tescillini almayı istediğimiz dönemde Rumlar bizlere; "tek yetkili organ biziz" dediler. Bunun yanı sıra yine geçtiğimiz aylarda bizlere, "eğer hellim ürünlerinizi dış Pazara açmak istiyorsanız, "tanınmış limanlarımızda bizim denetimimiz ve iznimiz ile yapabilirsiniz" dediler.

Biz KKTC olarak ise kendilerine; "gelin Ortak olarak bir denetleme kurulu kuralım. Biz gelip sizleri, sizler de bizleri denetleyin ortak bir ihracat kurulu oluşturalım" dedik fakat Rum Tarım Bakanlığı "Hayır kurul sadece bizler tarafından oluşturulacak, bizler denetleyeceğiz ve sadece bizler ihracat yapmanız için onay vereceğiz" diyerek kabul etmedi. Bu şekilde tescil yapılamadı. Eğer bizler Rum tarafına boyun eğip bunu kabul etseydik, Hellim çoktan tescillenmişti.

Bunun yanı sıra "Soğuk Zincir" dediğimiz bir konuya da değinmek istiyorum. Ülkemizde iki süt çeşidinden birisini oluşturan sistemdir. Bunlar birisi; sıcak diğeri ise, cihazlar vesilesiyle hayvanlardan sağılan sütün anından soğutulan sütlerdir. Cihazlar ile birlikte sağılan sütler daha hijyenik, toplam bakteri yükü daha düşük olan süt çeşididir. Soğuk Zincir adı verilen sistem ülkemizde tamamen oluşturulmasını talep ediyoruz. Süt Endüstri Kurumu tarafından sadece birkaç bölgede mevcut olarak bu sistem kullanılıyor. Bizler soğuk zincir tarafından üretilen sütleri tesisimizde tüketiyoruz. Bunun aksine özellikle yaz aylarından hayvanda sağılan sütün, direkt güğümlere alınarak tesislere götürülüyor. Bunlar sıcak olduğundan, trafiğin ve yapılacak işlerin yoğunluğuna bağlı olarak uzun süreli beklemelere maruz kalıyorlar. Bu durumlarda, sütün bozulmasına ve kalitesini düşürüyor. İçerisinde bulunan bakterilerin artmasına sebebiyet veriyor. Bizler bu bağlamda sütün direkt sağıldıktan sonra soğuk zincir sistemi ile soğutularak tankerlere doldurulmasını istiyoruz. Bu sayede daha sağlıklı, hijyenik ve Gıda Güvenliği artmış şekilde tüketim gerçekleştirebiliriz.

Bizler direkt soğuk sütler kullandığımız için ürünlerimiz daha sorunsuz, gıda güvenirliliğine uygun gerçekleştiriyoruz. Bizlere gelen sütler kapalı bir sistem içerisinde işleniyor ve hiçbir şekilde hava ile temas etmiyor.

"Tüm ürünlerimizi kapalı ve tek sefer kullanmalı bir sistem içerisinde üretiyoruz"

Bir diğer en büyük sorunumuz ise, yoğurtların tazeliğini 21 gün korumasına rağmen yasalarımız gereği bizlere bir ürünün tüketim süresi 5 gün olarak veriliyor. Bizler bu sürenin, sınırın diğer tarafında ve Türkiye'de olduğu gibi 21 gün olması talebidir. Halkımızın da artık korkmadan "yoğurdun tarihine 1-2 gün var ya da ürünün tarihi 5 günü geçti, artık yenmez endişesi yaşamaktan kurtulmaları gerekmektedir." Çünkü bizler tüm ürünlerimizi kapalı ve tek sefer kullanmalı bir sistem içerisinde üretiyoruz. Bu yüzden halkımız bunları gönül rahatlığıyla kullanabilirler. Bu hususta en büyük talebimiz yoğurt ürünlerimizin de tıpkı ayran gibi 21 günlük bir kullanım süresine çıkartılmasıdır. Çünkü sürenin 5 gün olması bizim gibi diğer üreticiler için ekonomik külfet oluşturuyor. 5 günlük olan yoğurtları, tarihleri 3 gün kaldığında vatandaşlarımızın tüketmemesi ve bizlere iade edilmesi, 5 günde 1 olmak üzere gidip tekrar yenilemememiz ve bu da yol masraflarımızı artırıyor.



Reklamcılar Birliği Başkanı Deniz Demircioğlu pandemi sürecinde reklam sektörünün çalışmalarını değerlendirdi.

“Pandemi süresince reklamcı arkadaşlarımız üstün gayret ile çalıştılar”



Deniz Demircioğlu
Reklamcılar Birliği Başkanı

Reklamcılar Birliği'nde (Rek-Bir) faaliyete bulunmayı aile geleneği olarak sürdüren Rek-Bir Başkanı Deniz Değirmenci oğlu şunları kaydetti: “Babam zaten birlik başkanlığını yaptı ve onursal üyesiydi. Başlangıçta başkan olmaya çok sıcak bakmıyordum. Daha sonra kardeşim de ilgilendiği için aileden bir kişinin birlik ile ilgilenmesinin daha doğru olduğunu düşündük. Sonraki günlerde yaşanan birkaç olaydan sonra reklamcı arkadaşların, meslektaşlarımızın, herkesin güvенеbilecekleri, dertlerini anlatabilecekleri fikirlerini beyan edebilecekleri birini arıyorlardı. Bende bunun üzerine başkanlığa girdim.”

“Piyasanın her ihtiyacını ve müşterimizin isteklerini karşılayabilen bir şirketiz”

Soru: Sizleri tanıyabilir miyiz?

Aileden gelen bir reklamcılık hayatımız var. Sahip olduğumuz şirketimiz 1972 yılında kuruldu. 1972 yılından itibaren de reklam işi yapıyoruz. Ancak işimiz sadece ‘reklamcılık’ değildir. Biz piyasanın her ihtiyacını ve müşterimizin isteklerini karşılayabilen bir şirketiz. Sadece reklamcı, ajans mantığı ile değil; stant, ahşap ve dekorasyon gibi alanlarda da sınırsız hizmet veriyoruz. Örneğin, güneş gören ve fazlasıyla sıcak olan mekanlarda ortam sıcaklığını dengede tutan ve güneş ışınlarından dolayı sizleri koruyan filmler gibi dekoratif işler de yapıyoruz. İş potansiyeli nereye doğru olursa bizlerde mümkün oldukça oraya yöneliriz ve hizmet veririz.

“Busektörden ekmek kazanan arkadaşlarımı korumak için başkan oldum”

Soru: Başkanı olduğunuz Reklamcılar Birliğinin (Rek-Bir) amaçlarını bizlere anlatır mısınız?

Birlikte bulunmayı ailemizde gelenek olarak sürdürüyoruz diyebiliriz. Babam zaten birlik başkanlığını yaptı ve onursal üyesiydi. Başlangıçta başkan olmaya çok sıcak bakmıyordum. Daha sonra kardeşim de ilgilendiği için aileden bir kişinin birlik ile ilgilenmesinin daha doğru olduğunu düşündük. Sonraki günlerde yaşanan birkaç olaydan sonra reklamcı arkadaşların, meslektaşlarımızın, herkesin güvенеbilecekleri, dertlerini anlatabilecekleri fikirlerini beyan edebilecekleri birini arıyorlardı. Bende bunun üzerine başkanlığa girdim. İşin açıkçası zor bir durumdu. Çünkü reklamcılar ile hem rakipsiniz hem de bir şekilde beraber iş yapmaya çalışıyorsunuz. Bu yüzden biraz zor.

Rek-Bir'in yanı sıra 2 dönem Sanayi Odası'nda Yönetim Kurulunda bulunma tecrübesine sahibim. Bu tarz organizasyonların içerisinde çok olduğum için birlik üyelerinin beni tercih etmesinin nedeni de bu oldu. Çünkü bizler Sanayi Odası'nda bulunan da bir sektörüz. Nitekim sektör içerisinde daha rahat hareket edebilecekleri, olaylara müdahale edebilecekleri birini aradıkları içinde beni uygun gördüler ve ben bu şekilde başkan oldum. Fakat şu anda birçok şey durmuş durumda. Özellikle sektörümüzde çok keskin

bir rekabet pozisyonu var. O yüzden diğer sektörlerde olduğu gibi bizimde birliğimizin ortak hareketleri fazlasıyla kısıtlanmıştır. Ortak hareket edebilen 8-9 arkadaşız. Diğer arkadaşlar bireysel, benim tasvip etmediğim ve sadece fiyat rekabeti ile piyasada bulunmaya çalışıyorlar. Öte yandan da yanımızda çalışan personellerimiz yanımızdan ayrıldıktan sonra şirket açtılar. Bu yüzden de pasta oldukça bölünmüş durumda! Malzemeleri, makine parkuru, iş bilgisi çok fazla olmasa bile cebinde parası olan herkes, bu sektöre girmeye çalıştı ve girdiler. Bu kesinlikle tasvip etmediğim bir tarzdır. Maalesef ülkemizde denetleme olmadığı ve Rekabet Kurumu düzgün çalışmadığı için cebinde parası olan farklı sektörler de insanlar, kendi ihtiyaçlarını karşılamak için bu sektöre girip daha sonra şirketleştiler. Bu yüzden de bizi zora soktular. Parası olup sektöre girenlere nazaran esas işi Reklamcılık olan ve bu sektörden ekmek kazanan arkadaşları da korumak için başkan oldum.

“Reklamcı arkadaşlarımız üstün gayret ile çalıştılar”

Soru: Pandemi sürecinde insanların bir nevi artık ihtiyaçları değişti. Özellikle Reklamcılık sektörünün hareketliliğini değerlendirir misiniz?

Aslında bu süreçte reklamcılık sektörü çok hızlı bir tepki vermiştir. Pandemi sürecinde biz reklamcılar olarak öncül rol oynadığımızı düşünüyorum. Nedeni ise, 14 Martta kapatılan iş yerlerin güvenlik önlemleri istendi. Bu güvenlik önlemlerinin yapılmasında sorumluluk sahibi olan sektör elbette reklamcılık sektörü oldu. Banka veznelerinin üst kısımlarına, şeffaf pleksi yapıldı. Sosyal mesafe ayarlaması için şeritler, “mesafene koru” için stikerler yapıldı. İnsanların 2 metre arada durması için baskılar yapıldı. Daha sonra eksik olan ihtiyaçlar ne yönde ise, reklamcılık sektöründe bulunan arkadaşlar o yöne gittiler. Örneğin kendi adıma örnek verecek olursam eğer, pandemiden dolayı kapandıktan birkaç gün sonra Sanayi Odası tarafından arandım. “Doktorların, Sağlık çalışanlarının ve karantina merkezine dönüşen hastanenin; acil yüz siperlerine ihtiyaç duyduklarını” söylediler. Hazırlıksız, her yerin bir anda kapanması, uçuşların ve gemi seferlerini durması yüzünden bir takım sorunlar yaşadık. Hemen “ne yapılabilir?” diyerek bir çalışma başlattık. Bana o süreçte hemen bilgi aktarımı oldu. Aynı zamanda Doğu Akdeniz Üniversitesi ile de işler yapıyordum. DAÜ’de bulunan görevli yakın arkadaşlarımız bana yaptıkları çalışmaları paylaştılar. İnternet vasıtasıyla yüz koruma siperleri yapılmıştı. Yurtdışında tüm sağlık çalışanlarının kullandıkları bu yüz siperlerini yaklaşık 200 adet üretmişlerdi. Ürettikleri bu yüz siperlerini de hastane ve sağlık çalışanlarına dağıttılar. Bana da yaptıkları siperlerin örneklerini attılar. Bizler reklamcı olduğumuz için birincil amacımız en ekonomik malzeme ile en çok işi üretmektir. Ben de durumu değerlendirdim. Hem pratik hem hızlı kullanım hem de malzeme eksikliğinden dolayı yeni bir model üzerinde çalıştım. Modeli tamamladım. Hemen karantina bölgelerinden bulunan doktor arkadaşlara ulaştım, onlara gösterdim.

Kendileri bu modelleri çok beğendiler, çok kullanışlı olduğunu söylediler ve hemen üretilmesini istediler. Malzeme eksikliğini yaşadığımız o süreçte, Ticaret Odası Başkanı Sayın Turgay Deniz hemen bizlere yardımcı oldu. Kendisi, kendi şirketinden malzeme bağışında bulundu. Bizler de aldığımız o malzemeler ile 1000’i aşkın adet yüz koruma siperini her gün çalışarak ve hiçbir ücret almadan, yanımda çalışan personellerime her yerin kapalı olmasına karşın yanımda bulundurup tüm ihtiyaçlarını giderdim. Üretmeye devam ettim. Her gün durmaksızın yaklaşık 100 adete yakın maske ürettik.



Ürettiğimiz toplamda 1000'ni aşkın yüz siperlerini karantina merkezlerine, ihtiyacı olan tüm doktorlarımıza dağıttık. O esnada eczanelerden ve birçok yerde bize istekler geldi. Bu ürünü satın almak istediklerini söylediler. Ürünü aynı zamanda sağlık çalışanlarına verdiğimiz tedarikin aksadan, yine hızlı bir şekilde satış amaçlı üretilip ihtiyacı olan yerlere de verdik. Bu sayede dışarıda 150-160 liraya satılan yüz siperlerinin fiyatlarını aşağıya çektik. Önce 30 liraya daha sonra 15 liraya kadar çektik. Bu sayede halkımız, siperleri kaliteli ve uygun bir şekilde satın almış oldular.

Yine süreç içerisinde talepler artmaya başladı. O sırada ağız maskeleri bitti ve maske ihtiyacı doğdu. Halkımızın maskelerin 20 liraya satın aldıklarını öğrendik. Fahiş fiyata satılan maskelere karşın bizler, yine aynı şekilde elimizde bulunan kumaşlar ile nasıl maske üretebileceğimizi öğrenmeye başladık ve öğrendik. Kumaşların kalitesine ve %100 pamuklu kumaş olması şartıyla maske üretimine geçtik. Ürettiğimiz maskeleri denemeleri için Sanayi Odasına bu konuda uzman olan arkadaşlarımıza gönderdik. Uzmanlar, ürettiğimiz maskelerin kaliteli olduğunu söylediler. Akabinde bizler de hemen maske üretime geçtik. Bu esnada diğer Reklamcı arkadaşlarımız da sektör içerisinde bizleri izleyenler de aynı şekilde tepki vermeye başladı. Birçok reklamcı arkadaş, birçok ürün üretmeye başladı. Daha sonrasında hijyen kuralları gereği bankalarının girişine, içerisinde dezenfektan olan dispenseler yerleştirilmesi gerekliliği çıktı. Yine biz reklamcılar devreye girdik. Bu dispenselerin üzerine konulacak olan stantların çok hızlı üretimini yaptık. Yine benim şirketim ve diğer arkadaşlar üretime geçerek bu dispenselerin bankanın önünde durmasını sağladık. Kısacası Reklamcı arkadaşlarımızın devreye girmesiyle sağlık konusunda acil çözüm bulunmuş oldu. Reklamcı arkadaşlarımız üstün gayret ile çalıştılar. Ticari olarak, elbette gelir elde etmek zorundadır. Sonuçta ürün veriyorlar. Toplum sağlığı birinci plandadır ama bir ticari şirkette bir şekilde kendini idame ettirmek zorundadır. Elinde kısıtlı malzeme, yüksek döviz gideri vardı. Şu anda da döviz çok yükselmiş durumdadır. Dövizin yükselmesine rağmen elimizde malzemeleri idari bir şekilde kullanarak hijyen kurallarında büyük çabalarımız olmuştur.

Bu süreçte de şehirlerarası ulaşımda kısıtlamalar vardı. Araçların başka bir şehre gitmesinde sıkıntılar yaşanıyordu. O yüzden herkes kendi bölgesi içerisinde faaliyet göstermek zorunda kaldı. Bazı özel izinler alınarak şehirlerarası yolculukta yapılmıştır ama her reklamcı yaşadığı bölgede ki ihtiyaçları gidermeye çalıştı. Bu noktada en zayıf bölgenin Güzelyurt ve Lefke Bölgesi'nin olduğunu ve kendilerinin yeterli pozisyonu alamadığını düşünüyorum. Çünkü internette siparişlere baktığım zaman o bölgelerden yoğun bir şekilde talepler olduğunu ve kendilerinin bizlere "ulaşım imkanınız var mı?" şeklinde birçok mesaj aldık. Girne ve Lefkoşa bölgesi ise güçlü olduğundan Mağusa Bölgesine bile destek sağlamıştır fakat diğer bölgeler zayıf kalmıştır. Elbette bu bir bütçe meselesidir. O bölgelerde bakıldığı zaman uzun bir dönemdir yatırım yapılmamış ve yeni yeni üniversiteler açılarak yatırımlar yapılmaya başlanmıştır. İleri ki dönemler de reklam kökenli arkadaşlarımızın ve reklamcılarının bu açığı kapatmasını dilerim.

"Çok fazla parası olup yan kolu şeklinde reklamcılık sektörüne giren firmaları tasvip etmiyorum"

Bizim sektörümüzde benim tasvip etmediğim, sevmediğim tarz olan parası olanın "istediğim makineyi alır, reklam sektörüne girerim ve reklam sektöründe istediğim gibi hareket ederim" anlayışını da hiçbir şekilde sevmiyorum. Bana çok uzak görüş ve düşüncedir. Nedeni de, bizler bu işi yaparak ekmek kazanıyoruz. Fakat yan kolu şeklinde bizim mesleği yapıp, kendi ana grubundan kazancını herhangi bir hesap kitap yapmadan sadece piyasada; "ben daha fazla pay alırım" mantığıyla reklam sektörüne kayan şirketler belirli bir süre sonra kapatmışlardır ve kapanmaya da mahkumdurlar.

"Yerli üreticilerin yaptığı üretim eğer olmasaydı bu dönemde fiyatlar çok yüksek olacaktı"

Soru: Özellikle pandemi sürecinde sosyal medya da dezenfekte stantlarının farklı fiyatlarda satıldığını görüyoruz. Bu durumun haksız rekabet olduğunu düşünüyor musunuz?

Oluşturup oluşturmadığını halkın kendisi, tüketici karar verecektir. Reklamcı arkadaşlarımız sürecin başladığı günden itibaren dövizin de yüksek olmasından dolayı elinden malzemeyi bir şekilde nakit çevirmek için bir bütçe ayarlaması yapmıştır. Bu duruma bizim şirketimizde dahildir!

Daha sonra piyasa şartları yerine oturunca fiyatlarda dengeye oturacaktır. Elbette dönemsel düşüşler ve yükselişler olacaktır. Burada önemli olan bir diğer nokta siparişlere verilen cevaptır. Çünkü yeterli miktarda tatmin edici bir sipariş ise buna göre bir malzeme ortaya çıkarılır. Bu şekilde bir fiyatlandırma yapılır. Bu noktada şirketlerin yaptıkları malzemelere bağlı olarak bir fiyat politikasını uyguladığını düşünüyorum. Yurtdışından gelen ürünlerin karşısına bizler bir şekilde çıktık. Fahiş fiyatlı ürünlerin karşısına çıkan ürünlerimiz bu fiyatları aşağıya çekerek dengede tuttu. Bizlerin ülkemizde yaptığı üretim eğer olmasaydı; bu fiyatlar uçuk, kaçık olacaktı! Şirketlerin ürünlerinin kullandıkları malzemelerin ve içeriklerini tam olarak bilmediğim için ancak kendi yaptığım örnekler üzerinde yorumlayabilirim. Bizler şirketimizde, ahşaptan üretim yaptığımız için daha uygun satışlarımız olurken diğer reklamcı arkadaşlar kompozit veya diğer malzemelerden kullanarak daha fazla ürünler çıkarabilir.

Bu dönem için fiyatların fahişliğini, arada ki fiyat farkını düşünmemek gerekir. Sadece ellerinde ki malzemeye göre fiyatlandırma yaptıklarını söyleyebilirim. Mevcut olarak sektörler ve tedarikçilerimiz başladığı için fiyatların önümüzdeki günlerde ineyeceğini, aradaki makasın kısılacığını düşünüyorum. Aradaki fiyat otomatikman dengelenecektir.

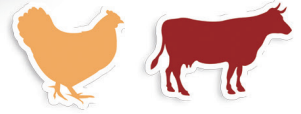


Bolief

LUNCHEON MEAT

Kuzey
Kıbrıs'ın
Bolibif
Markası

حلال
HALAL
HELAL



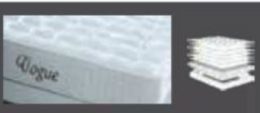
Hollanda'dan gelen
Kıbrıslı



Şevket Hançerli Ticaret Ltd.

Kurtuluş Sokak No: 2 Yenikent, Gönyeli, Lefkoşa, KKTC • Eposta: info@shancerli.com • WEB: www.sevketshancerli.com • Telefon: +90 392 223 4855 • Faks: +90 392 223 4856

bugra
GROUP



koala
//koalacyprus

Tel: +90 392 444 0 818 | İstiklal Cad. No:52 Yeni Boğaziçi/KIBRIS

Email: info@bugragroup.com

f @ /koalayatak



Özlediğiniz

ev yemeği lezzeti

artık çok yakınızdadır.

THE
KITCHEN



ERMATAS

LEFKOŞA - GİRNE - MAĞUSA



Doğanın zarafetini evinize getiren parke seçenekleri için...



www.ermatas.com | Lefkoşa: 228 5800 | Girne: 815 2466 | Mağusa: 365 5500



Sahibi:
KTSO(a)
Candan Avunduk

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 58 131 Faks: (0392) 22 58 130
E-Posta: hezgin@kibso.org
http://www.kibso.org

Mesarya Ajans İletişim
Tel: (0392) 22 56 595 / 96
Reklam Sorumlusu: Növbet Gürtaş
Sayfa Düzeni: Nazire Büyükoğlu
Reklam Tasarımı: Safiye Özyürekliiler
Röportaj: Serhat Kalın
Baskı: Comment Grafik ve Yayıncılık LTD.