

Odamız, yerli üretime yönelik manüplatif saldırılara karşı sert tepki gösterdi

“Üretime yönelik saldırılara geçit vermeyeceğiz”

*Tüm gelişmiş ülkeler yerli üretimlerine sahip çıkmakta ve onu korumak için tüm tedbirleri almaktadır

*Pandemi süreci yerli üretimin ülkeler için ne kadar yaşamsal olduğunu açıkça ortaya koymuştur

*Böylesi bir süreçte yerli üretime yönelik yapılan kasıtlı saldırılar ekonomiye vurulan bir darbedir

*Bir başka ifadeyle son on yılda dünyanın en büyük 20 ülkesinde yerli üretime yönelik koruma düzeyi en az on kat artmıştır

Bir ülkenin, kendi ayakları üzerinde durması ve dışa bağımlılığının azalması için üretim şarttır.

Gelecek üretimdedir. Üretim gelecektir.

Geleceğine

Sahip Çık!



Yerli Üretime
Sahip Çık!

KIBRISTÜRK
sanayi odası



Dünya genelinde salgın sürecinde karşılaşılan sorunlar ve elde edilen tecrübeler, yerel üretimin önemini bir kez daha tüm dünyaya kanıtlamış, ülkeler yerel üretimlerinin desteklenmesi için ciddi politikalar oluşturmuş ve uygulamaya koymuştur.

Ne yazık ki, son dönemlerde belli kesimler tarafından yerli üretime karşı bir karalama kampanyası yürütülmektedir. Benzeri yöntemler uzun yıllardır dönem dönem denenmekte, çarpıtılmış veriler ve anlamsız argümanlar kullanılarak, adeta ithalata bağımlılığı artırmak için algı oluşturulmaya çalışılmaktadır.

Enteresan olan ise, tüm bunların tüketici refahının yükseltilmesi için olduğu söylemidir.

Devamı sayfa 2'de



Birincil hedefimiz, kamuoyunda yerli ürün bilincinin artırılması konusunda çalışmaların sürdürülebilir bir şekilde devam ettirilmesidir

2 yıl önce Genel Kurul'da yaptığımız seçim konuşmasında şu sözlere yer vermiştik: “Biz, sanayimizin ve sanayicimizin sorunlarını ve dertlerini çözmek için Yönetim Kuruluna adayız. İç dinamiklerimizi etkin bir şekilde kullanarak, ilgili tüm kurum ve kuruluşlar ile, parti gözetmeksizin tüm siyasetçilerle, etkin ve efektif bir şekilde çalışmak istiyoruz. Kavgacı değil, sorun çözücü olmak istiyoruz.”

İhracatımızın artırılması için yurtdışındaki ilgili sivil toplum örgütleriyle ilişkilerimizi geliştirerek, iş birlikleri oluşturmayı hedefleyeceğimizi belirttik.

Sanayimizin, yerli ürünlerimizin hem rekabetçi, hem de kaliteli olduğunu halkımıza anlatmak ve ülkemizde yerli ürün bilinci artıracak sürdürülebilir bir program oluşturulmasını hedeflediğimizi ifade ettik.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sanayicilerimizin ürettikleri ürünlerin rekabet edebilirliğinin artırılması amacıyla gerek girdi maliyetlerinin düşürülmesi için çalışacağımızı,

gerekse ülkemizde üretimi bulunan ithal ürünleri ülkeye girişlerini daha da zorlaştıracak kotaların, fonların, vergilerin uygulanarak haksız rekabete karşı yerli üreticimizin korunmasını istediğimizi söylemiştik.

Oda yönetimine talip olduğumuzda özellikle üretimin artırılması ve artan üretim ile gerek Yeşil Hat üzerinden Güney Kıbrıs'a, gerek ise diğer ülkelere ihracatımızın geliştirilmesi arzusunda olduğumuzu, bunları başarmak için çaba sarf ettiğimizi anlatmıştık.

Göreve geldiğimiz günden itibaren ülkemizdeki tüm sivil toplum örgütleriyle uyum içinde çalışmaya başladık. Otelciler Birliği, Müteahhitler Birliği, Kıbrıs Türk Esnaf ve Zanaatkarlar Odası, Hayvan Üreticileri ve Yetiştiricileri Birliği, Çiftçiler Birliği, Ziraat Mühendisleri Odası, Kimya Mühendisleri Odası gibi mal ve hizmet üretimi odaklı örgütler başta olmak üzere tüm sivil toplum örgütleriyle yakın, dinamik ilişkiler oluşturduk. İlgili sivil toplum örgütleriyle çeşitli ortak projelere imza attık.

Devamı sayfa 14'de

Odamız, yerli üretime yönelik manipülatif saldırılara karşı sert tepki gösterdi.

“Üretime yönelik saldırılara geçit vermeyeceğiz”

Ekonomimiz birçok alanda Güney Kıbrıs ve Malta gibi ada ülkeleri ile kıyaslanmaktadır. 2019 yılında KKTC’de ihracatın ithalatı karşılama oranı %5.1 iken, Güney Kıbrıs’ta bu oran %38.3, Malta’da ise %50.5’dir. Bu veriler ortada dururken halkın refahını üretimde değil, ithalatta görmek akıl tutulmasıdır. Oysa ekonomimizin gelişmesi için ihtiyacımız daha fazla üretim ve ihracattır.

Dünyada yerli üretimi gelişmiş olan tüm ülkeler, sanayilerindeki gelişimi yerli üretimi koruyarak, girdi maliyetlerini düşürerek ve üreticilerinin rekabet gücünü artırarak sağlamaktadırlar.

Dünya genelinde yerli üretimin desteklenmesi için birçok metot kullanılmaktadır. Fonlar, kotalar, vb. koruma uygulamaları bunlardan bazılarıdır.

KTSO, ülkemizde yerel girdi kullanan ve katma değer yaratan tüm üretimlerin korunması gerektiğini açıkça savunmaktadır. Gerçekler ile bağdaşmayacak şekilde koruma uygulamalarının bir rant metodu olduğunu iddia edenler, ülkelerin hangi kriterlerle hangi ürün gruplarına nasıl koruma uyguladığını internet aracılığı ile yalnızca iki dakika içinde öğrenebilirler.

Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre dünyanın en büyük 20 ülkesinin kendi aralarında yaptığı ticaret dikkate alındığında, 2009 yılında ithalatta 68 farklı kısıtlama önemi alınmışken, 2018 yılında bu rakam 1,328 olmuştur. Aynı dönem içerisinde ithalatta koruma G20 ülkeleri arasında toplam ticaretin %0,7’si iken, bu rakam 2018’de %8,8 olmuştur.

Bir başka ifadeyle son on yılda dünyanın en büyük 20 ülkesinde yerli üretime yönelik koruma düzeyi en az on kat artmıştır. Ülkemizde koruma duvarları yok denecek kadar azken, manipülasyon yoluyla bunların kaldırılmasını talep etmek en hafif tabirle düşüncesizliktir.

Ekonomik refaha giden yol ithalat değil, sanayidir, inşaat, turizmdir, yükseköğretimdir, tarımdır, üretimdir. Üretmek, var olmaktır.

Üretmeyen toplumlar yok olmaya mahkumdurlar.
Üretime sahip çıkmak, varlığına da sahip çıkmaktır.
Üretmek, var olmaktır.

**Yerli Üretime
Sahip Çık!**



Geleceğine
Sahip Çık!

KIBRİSTÜRK
sanayi odası



**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!...**

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 Yenişehir / Lefkoşa Tel: 228 01 17 - Cep Tel: 0533 882 27 72

[hacialihomes](https://www.facebook.com/hacialihomes)

Vidalı kompresör ve jeneratörde kaliteli,
özel servis hizmetini sizlerle buluşturuyoruz...



Her güçte jeneratör bakım, tamirat
ve satış hizmeti verilmektedir.

Her marka vidalı kompresör ve
jeneratör yedek parçası mevcuttur.



Her güçte vidalı kompresör servis,
bakım ve satışıımız bulunmaktadır.

Her güçte temiz su hidroforları ve
atık su pompaları bulunmaktadır.



Alayköy Belediyesi ve sanayi bölgesine ziyaret

Alayköy Sanayi Bölgesi'nin ıslahı için komite oluşturuldu



Odamız Başkanı Candan Avunduk ve beraberindeki heyet 26 Nisan'da Alayköy Belediye Başkanı Hulusi Manisoy ve Alayköy Sanayi Bölgesi'ni ziyaret etti. Ziyarete bölgenin ıslahı için bir komite kurulması kararlaştırıldı. Alayköy Belediye Başkanı Hulusi Manisoy, sanayi bölgesinde özellikle altyapı ve çöp sorununun her geçen gün arttığına dikkat çekti Hulusi Manisoy, "Sanayi Dairesi bölgede çok yetersiz. Bölgenin ciddi altyapı sorunu var" dedi.

Manisoy, kanalizasyon ve yağmur drenaj sisteminin sağlıklı olmadığına işaret ederek, bir de bunlara ilave-

ten Gönyeli'den çok miktarda molozun bölgeye getirilip döküldüğünü ifade etti.

Başkan Candan Avunduk, ilk etapta çözüme kavuşturulacak konulara değinerek, "En azından çöp sorunu birlikte çalışılarak aşılabılır. Belediye ve bölge sanayicileri bir araya gelmeli ve çalışma yapmalı" diye konuştu.

Görüşmenin sonunda biri belediyeden, diğeri bölge sanayicilerinden ve bir diğeri de Sanayi Odası'ndan olmak üzere 3 kişilik bir komite oluşturulması kararlaştırıldı. Daha sonra bölge ziyaret edilerek sorunlar yerinde tespit edildi.



Maliye Bakanı Oğuz'a ziyaret



Maliye Bakanı Dursun Oğuz, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk, yönetim kurulu üyeleri ve sektör temsilcilerini kabul etti. Bakanlıktan verilen bilgiye göre, heyet, Maliye Bakanı Oğuz'a, sanayicilerin rekabet edebilmesi için ülke dışından gelen ürünlerle ilgili koruma

talebini iletirken, elektrik teşvikleri ve navlun destekleri konularını masaya yatırdı.

Ülke ekonomisi ile ilgili görüş alışverişinin de yapıldığı toplantının verimli geçtiği kaydedildi.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası ve KKTC Veteriner Dairesi'nden ortak basın açıklaması

Veteriner Dairesi Müdürü Mehmet Yılmazbaşar ve beraberindeki heyet, 5 Nisan 2021 tarihinde Kıbrıs Türk Sanayi Odası'na ziyarette bulundu. Ziyarette, Avrupa Birliği'ndeki Hellim/Halloumi coğrafi işaret tescil süreci ve süt/süt ürünleri sektörlerinin tescil şartlarına uygunluk konusundaki durumu değerlendirildi.

Görüşmede, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Belgelendirme Birimi çalışmaları hakkında bilgi paylaşırken, Veteriner Dairesi çiğ süt kalitesi, hayvan hastalıkları ve hayvan yemi konularında ülkemizdeki güncel durum hakkında bilgi verdi.

Ülke genelinde hayvan hastalıklarının eradikasyonu konusunda yıllardır önemli bir gelişim kaydedilmiştir. Gerçekleştirilen taramalarda yüzbinlerce hayvan test edilmiş, inekçilikte 712 işletme içerisinde 653 işletmenin, küçükbaş sektöründe ise 3744 işletme içerisinde 3513 işletmenin hayvan hastalıklarından ari olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir deyişle, ülkemizde hayvancılık faaliyetlerinde bulunan işletmelerin %90'ından fazlasının hayvan hastalıklarından ari olduğu tespit edilmiştir. Bu oranın artırılması konusunda çalışmalar devam etmektedir.

Sütün, üretimden fabrikalara aktarılması konusunda da önemli atılımlar yapılmıştır. Ülkemizde üretilen çiğ sütün %85'i soğuk zincir sistemi ile pazarlanmaktadır. Pazarlanan süt kalite açısından değerlendirildiğinde ise, bakteri sayısı 1 mililitrede 10000'in altında, somatik hücre sayısı ise 400.000'in altında olduğu görülmektedir. Avrupa Birliği Standartları çerçevesinde söz konusu uygulamaların geliştirilmesi için çalışmalara devam edilmektedir.

Ülkemizde üretilen sütün, %15-20'ye yakın bir oranı keçi ve koyunlardan elde edilmektedir. Ancak, bu oranın düşük bir bölümü sanayiye aktarılmaktadır. Avrupa Birliği tesciline göre ise hellim en az %50 küçükbaş sütü ile üretilmelidir. Yerli hayvanlarımızın hem sayılarını artırmak hem de seleksiyon yöntemi ile genetik kabiliyetlerini yükseltmek için ciddi bir ıslah çalış-



ması gerçekleştirilmelidir. Hayvan sayılarının artırılmasının yanında küçükbaştan elde edilen sütün soğuk zincir kullanılarak, sanayiye aktarılması için ivedilikle kamu politikaları oluşturulması gerekmektedir.

Tescil, süt üretiminde kullanılan hayvanların beslenmesi için kullanılan yemlerin de belli bir oranın yerli kaynaklardan karşılanmasını zorunlu kılmıştır. Tescilde belirtilen kaba yem miktarının tamamı ülkemiz kaynakları kapsamında temin edilebilecektir.

Kesif yemde ise üreticilerimizin ihtiyacı olan miktar, tescile uygun bir şekilde dış kaynaklardan tedarik edilebilecektir. Diğer bir yandan, üretici firmalarımızın AB standartlarına uyumlarının sağlanması için Avrupa Birliği tarafından finanse edilecek olan Gıda Güvenliği Projesi kapsamında Kıbrıs Türk Sanayi Odası ile KKTC Veteriner Dairesi'nin birlikte çalışması kararlaştırılmıştır.

Hali hazırda hellim üreticileri, üretimleri ile ilgili uluslararası birçok kalite belgesi ve sertifikaya sahiptir. Özellikle ihracat faaliyetlerinde bulunan ve BRC, HACCP, ISO 22000, Helal, Koşer gibi kalite belgelerine sahip hellim üreticilerimiz Avrupa standartlarında üretim yapmaya hazırdır.

Kamuoyuna saygı ile duyurulur.




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 ENGIN TECRÜBE, YANGIN UZMANI (Fire EXPERT)

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










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

Bilişim sektöründe hizmet veren firmalar ile gerçekleştirdiğimiz röportajda pandemi döneminin bilişim sektörünü nasıl etkilediğini dinledik

Bilişim sektörünün öncüleri sıkıntıları dile getirdi

"1997 yılından beridir hizmet veriyoruz"

Soru: Şirketinizi tanıtır mısınız?

İşletmemiz 1997 yılından beridir kuruludur. O tarihten itibaren daha çok bilgisayar bilişim teknolojileri, yazılım, servis, satış gibi bilişim teknolojileriyle ilgili her türlü hizmeti sunuyoruz. 3 şubeyle başladık fakat şu anda Lefkoşa ve Mağusa'da olmak üzere 2 şubemiz vardır. Ağırılıkta yazılım yapıyor ve bilgisayar satışı, teknik ile kurumsal destek veriyoruz. Yaklaşık 30 çalışanımızla hizmet veriyoruz.

"Ülkemizde maalesef yazılım için ihaleler açılmıyor"

Soru: Sektör olarak ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz?

Özellikle satışın garanti kapsamıyla ilgili olan kısımda sorun yaşıyoruz. Çünkü Türkiye'ye garantili ürünlerin gitmemesiyle ilgili sıkıntı oluşuyor. Öte yandan yazılım ile ilgili birtakım sorunlar mevcuttur. Yazılımla ilgili devlette yazılımla ilgili projelerinin açılmaması ve Türkiye'ye bu yazılım işlerinin verilmesi noktasında sorun var. Çünkü ülkemizde maalesef yazılım için ihaleler açılmıyor. Bunun yanı sıra ülkemizde maalesef doğru, düzgün denetim yapılmıyor.

Çantasını alıp ülkeye giren herkes yazılım satabiliyor. Bunun içinde hiçbir şekilde denetim yapılmıyor. Öte yandan yerli yazılımları teşvik etmekle ilgili herhangi bir çalışma yapılmıyor. Yerli ile yabancı yazılım arasındaki bir fark konulmuyor. İsteyen istediği zaman KKTC'ye gelip yazılım faaliyetini yürütebiliyor. Herhangi bir odaya,

Sultan Taçyıldız

Analiz System Ltd. Hissedari ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Üyesi



birliğe üye olmak veya herhangi bir yere kayıt olunmaya gerek kalmıyor. Çünkü yazılım soft bir iş ve internet üzerinden bile yapılabilir. Özellikle yazılım noktasında yetkin eleman bulmakta güçlük çekiyoruz. Maalesef ülkemizde üniversiteler olmasına rağmen yazılımcılarımız daha çok yurtdışına gidiyor ve orada daha iyi paralar kazanılabiliyor.

"Özel bir etkilenme olmadı"

Soru: Pandemi döneminden nasıl etkilendiniz?

Pandemi döneminde çalışma şeklimizi değiştirdik. Özellikle yazılım geliştirme ve destek ekiplerimizi home ofis aldık ve yaklaşık 1 yıldır bu şekilde yaşıyoruz. Bunun ötesinden ciddi bir boyutta etkilenme olmadı. Sadece genel ekonomideki etkilenmeden dolayı bizlerde etkilendik. Ancak çalışma performansımızda veya onun benzerinde ciddi bir değişimimiz olmadı. Yüz yüze yaptığımız işleri online olarak yapabildiğimiz için özel bir etkilenme olmadı.



Gökhan Hançer

Ata Hançer Bilişim Teknolojileri Ltd.

"Medya da üretim gerçekleştiriyoruz"

Soru: Şirketinizi tanıtır mısınız?

Dijital reklam ajansı olarak hizmet veriyoruz. Web tasarım, mobil uygulama, sosyal medya yönetimi gibi medya da üretim gerçekleştiriyoruz. Pandemi döneminde insanların işletmeleri kapalı olduğu için bizimde reklam

üretmek gibi bir durumumuz olmadı. Etkilenen sektörlerin başında yer alıyoruz.

"Sattığımız ürüne bir o kadar da vergi ödemek zorunda kaldığımız anlamına geliyor"

Soru: Sektör olarak ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz?

En büyük sorunumuz sektör olarak maliyetlerimizin çok yüksek olması ve satışlarımızın değersiz olarak görülmesidir. Çünkü bizler burada yaptığımız işlerin aynısını Türkiye ve Japonya'da da yapıyoruz. Oralarda 10 katı fiyat verdiğimiz projelerimize, Kıbrıs'ta bu fiyatları veremiyoruz.

Diğer bir sorunumuz olan ise faturalandırma yapılmadan, şahıs olarak işlerimizi yapanların olmasıdır. Özellikle öğrenciler ve Türkiye'den gelen bazı kişiler herhangi bir faturalandırma yapmadan iş yaptıklarından dolayı hem kaliteyi hem de fiyatları aşağıya çekiyorlar. Biz bir zaman bunlarla mücadele ettik ama hiçbir şekilde karşılığını alamadık. Mesela Türkiye'den gelen kişiler herhangi bir

otelde tatil yaptıkları gibi web tasarım işleri de yapıyorlar. Ancak devlet bu insanlara 'dur' diyemiyor.

Öte yandan dünya çapında olarak aldığımız faturaları, KKTC tanınmadığından dolayı faturalarımızı alamıyoruz. Dolayısıyla bunu gider olarak gösteremiyoruz. Örneğin Facebook'a harcadığımız reklam bütçesine faturalandırma yapamadığımızdan yani Facebook bize fatura veremediğinden dolayı direkt vergisini ödemek yükümlülüğü içerisine giriyoruz. Bu durumda sattığımız ürüne bir o kadar da vergi ödemek zorunda kaldığımız anlamına geliyor.

"Birçok şirketin mail servisini çalıştırmadık, mail hizmeti veremedik"

Soru: Pandemi döneminden nasıl etkilendiniz?

Pandemi döneminde bizde kapalı sektörler içerisinde yer aldık. Ancak kapalı olmamız gereken bir sektördük. Çünkü bizim müşterilerimiz ile iletişimiz yok. Ofis içerisinde sunucuların yönetilmesi gerekiyor ki insanlara mail servisi, web sitelerinin tasarımı veya sosyal medyanın yönetimini yapabilelim. Çünkü ofisimize müşteri gelmez. Her şeyi tamamıyla dijital olarak sürdürüyoruz. İş uzaktan alır ve o işi yine ofiste kontrol ederiz. Örneğin kapalı kaldığımızdan dolayı ofise gidemedik. Bu yüzden birçok şirketin mail servisini çalıştırmadık, mail hizmeti veremedik. Bu şirketlerin içinde bankalar, finans, inşaat şirketleri vardı. Bu yüzden büyük güven ve müşteri kaybettik. İnternet servis sağlayıcılarına yol açık olurken, bizlerin sokağa çıkması engellendi. Ancak bizler mail servisi veriyor ve insanların işlerini çevrimiçi sürdürmelerini sağlıyorduk. Dolayısıyla sadece internet servis sağlayıcıları insanların Facebook, Google gibi uygulamalara girebilmelerini sağlar. İnsanlar mail servisi yapamadıkları zaman iş yapamadı. Çünkü kapalıydık ve sunucularımıza erişimimiz yoktu.

“Yoğunlaştığımız alan, daha çok perakende otomasyonlarıdır”

Soru: Şirketinizi tanıtır mısınız?

Bilişim hizmetleri kısmında faaliyet gösteriyoruz. Yoğunlaştığımız alan, daha çok perakende otomasyonlarıdır. Alt gurup olarak süpermarketler ve konfeksiyon ile konuk ağırlama, restoran, kafe ve barlarla ilgili çalışmalarımız var. Hem kendi geliştirdiğimiz yazılım ürünleri hem de dağıtımını yapıp teknik destek hizmetini sağladığımız hizmet ürünlerimiz vardır.

“Yeteri kadar kalifiye personel bulamıyoruz”

Soru: Sektör olarak ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz?

Genel olarak sorunumuz insan kaynakları durumumuz yüksek durumundadır. Yeteri kadar kalifiye personel bulamıyoruz. Çünkü işimiz insana dayalıdır. Dolayısıyla temel sıkıntımız budur.

Cavit Aladağ

Aladağ Büro teknik Limited Direktörü

“Özellikle tahsilat sorunu yaşadık”

Soru: Pandemi döneminden nasıl etkilendiniz?

Ekonominin daralması yüzünden satışlarımız da azalma oldu ve özellikle tahsilat sorunu yaşadık. Bundan önceki döneme kadar perakendeciler ana müşteri portföyümüz olarak yer alıyordu. Göreceli olarak daha iyi oldukları için çok sorun yaşamamıştık, ancak şu anda bizimde sektörümüzde sorunlarımız oldu.



Faize Akçaba

Akçaba Communications Direktörü

“İletişim alt yapısıyla ilgili A'dan Z'ye kadar uzmanlığımız bulunmaktadır”

Soru: Şirketinizi tanıtır mısınız?

Bir şirketin iletişim alt yapısıyla ilgili A'dan Z'ye kadar tüm kablolu, kablosuz, güvenlik sistemleri, ses çözümleri, erişim çözümleri gibi alanlarda uzmanlığımız bulunmaktadır.

“E-devlet olmamasından dolayı her şeyi fiziksel olarak yapmamız şu andaki en büyük sorun”

Soru: Sektör olarak ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz?

En büyük sorunlarımızdan birisi devlet olmaması ve elektronik olarak kurumlar arasında herhangi bir iletişimin olmamasıdır. Bu anlamda birtakım çalışmalar yapıldı fakat yeterli olmadı. E-devlet olmamasından dolayı her şeyi fiziksel olarak yapmamız şu andaki

en büyük sorunlarımızdan birisi olarak görülmektedir. Onun haricinden internet fiyatlarıyla ilgili olarak indirim yapılmalıdır. Son olarak bir indirim yapıldı ama bunun daha da uygun olması gerekirdi. Öte yandan sektörün en büyük sorunu kalifiye personel bulunmasında sorun yaşıyor olmasıdır.

“3 hafta süreyle gelen malzemeler, 6 haftada geldi”

Soru: Pandemi döneminden nasıl etkilendiniz?

Özellikle devlet tarafından elektronik olarak işlem yapılamıyor olması aslında pandemi dönemiyle birlikte daha da elzem olduğu ortaya çıkmıştır. Bizim açımızdan çalıştığımız kurumların kapalı olması bizleri etkilemiştir.

Ancak bu durum genel olarak herkesin sorunudur. Tabii sektörler hiç kapanmadan devam edebilirdi. Güvenliğin oluşturulması sonrasında ülkenin hiç kapanmadan sektörlerin hizmetlerin veriyor olması gerekirdi.

Öte yandan yurtdışından malzeme getirirken büyük bir sorun yaşadık. Özellikle 3 hafta süreyle gelen malzemeler, 6 haftada geldi. Mayıs ayında sipariş verdiğimiz ürünler ancak Haziran ayında ulaşabildik. Yaklaşık 3 ay bekleyen ürünlerimiz oldu. Bu durumda bizler için büyük bir sorun oluşturdu.

Yerli Üretime

Sahip Çık!

Serakıncı LTD. Genel Müdürü Salahi Serakıncı ülkemizdeki hayvancılığı değerlendirerek suni döllene hakkında bilgi verdi.

“Ülkemizin en ciddi sorunu standart eksikliğidir”



Salahi Serakıncı
Serakıncı LTD. Genel Müdürü

“Birçok konuda da hizmet vermekteyiz”

Soru: Kendinizi tanıtır mısınız?

Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi mezunuyum. Şirketimizde şu anda Eczacı ve Veteriner Farmakolog olarak görev alıyorum. Şirketin kurucu ortağım. Serakıncı Limited %100 aile şirkettir. Kardeşim Ulus Serakıncı ile işlerimizi yürütüyoruz. 2008 yılından beridir de dermokozmetik sektörüne girip, Fransa'nın alanında lider olan markalarını ülkemize getiriyoruz. Dermokozmetik ürün grubu aslında tedaviye yardımcı dermatolojik ürünlerdir. Şirketimizin Genel Müdürlük görevini yürütmekteyim. Kardeşim de şirketin Finans Müdürü ve aynı zamanda Hayvan Sağlığı Müdürlüğü görevini yürütmektedir. Hayvan sağlığında ana iştiğal konumuz pet dediğimiz kedi, köpek klinikleridir. Öte yandan küçükbaş, büyükbaş, yem katkı, suni tohumlama ve genetik danışmanlık, tırnak bakımı gibi birçok konularda da hizmet vermekteyiz.

“Ülkemizde en ciddi sorun standart eksikliğidir”

Soru: Ülkemizde rastlanan hayvan hastalıkları ve tüketilen ilaçlar hangileridir?

Şahsi görüşüm, ülkemizde en ciddi sorun standart eksikliğidir. Ekonomik şartların giderek kötüye gitmesi, özellikle üretici kesimi daha ucuz ve daha basit çözümlere yöneltmiştir. Bu durumda çok tehlikelidir. Çünkü koruyucu hekimliğin ve koruyucu uygulamaların yatırım geri dönüşü çok daha iyidir. Maalesef ekonomik şartların kötüye gitmesinden ötürü üretici kendini daha da kötüye götürecektir ucuz ve basiti tercih etmektedir. Hastalığı tedavi etmek hem pahalı hem de iki yönlü zararlıdır. Çünkü hem verim düşer hem de boşuna masraf yapmış olursunuz. Hâlbuki koruyucu hekimliğe, koruyucu danışmanlık sisteminden yararlanılmış olsa eğer hem verim daha yüksek olur hem de para cepte kalır. Her gün standardı tartışılan birçok ürün piyasaya girmekte, danışman hekimlik yapması gereken kesimin büyük çoğunluğu olayın ticari boyutunu öne çıkartmaktadır. Bu durumda hem hayvancılığı geriye götürmekte hem de hayvancılığa zarar vermektedir.

“Bilinçli çiftlik yönetimi yapmayı bilmeyen üreticiler kaybetmeye mahkûmdur”

Soru: Ülkemizdeki hayvancılığı değerlendirir misiniz? Hayvanlarımız ne kadar bilinçlidir?

Bilinçli olan hayvanlarımız kurumsallaşmaktadır, entegrasyona doğru gitmektedir. Hayvancılığı bilinçsizce yapanlar maalesef geriye doğru gitmektedir. Ben bu sektöre girdiğim 1990'ların başından 2000'e kadar hayvancılar altın yıllarını yaşıyorlardı. Özellikle küçükbaş, büyükbaş sahiplerinde değerli arabalar, evler, yatırımlar çok sık rastlanırdı. Çünkü kazandırıyorlardı. O zamanlar o

rekabet yoktu. Bilinçli çiftlik yönetimi yapmayı bilmeyen kişiler hayvancılıktan para kazanamaz ve kaybetmeye mahkûmdur. O zaman işler daha güllük, güllüştü. Şimdi hayvancılığın eskimesi çeşitli güncel hastalıkları da doğurmaya başladı.

Çünkü inekçilikte, tavukçuluk ve koyunculukta devamlı olarak verim almak zorundasınız. Ancak gerektiği koşullara göre takviyeler yapmazsınız, çiftlik yönetimini sağlayamazsanız eğer geriye doğru gidirsiniz.

Öte yandan ekonominin sıkışmasını ve rekabet koşulları da eklenirse eğer çok zor bir hâl alır. Örneğin mevcut olarak içinde bulunduğumuz pandemide tüketim düştü ve ona göre çiftliklerin üretimini ayarlamış olması gerekiyor.

Ancak hiçbir şey olmamış gibi üretime devam edilirse eğer, ürün elde kalacaktır. Para olmayınca işi döndürmede sorun yaşanacaktır. Özellikle son dönemlerde kalitenin düştüğü ve kalitenin, yatırımın sorgulandığı bakış açısında da kurumsallaşmayı veya iş yönetimini beceremeyen hayvancılar da geriye doğru gitmektedir. Bu durumda hatalara neden olmaktadır. Şu anda global bir çağda yaşıyoruz ve internet bir çağındayız. Konuyu hiç bilmeyen bir kişi internete girip “yem rasyonu veya inek çiftliğinde dikkat edilmesi gereken nelerdir? Koruyucu hekimlikler, sağlık bilgisi nasıl olmalı veya genetik proje nasıl yapılmalıdır?” gibi soruları sorarsa eğer birçok bilgiye erişilir.

“Esas verdiğimiz hizmet daha çok danışmanlıktır”

Soru: Ağırlıkta sahada mı yoksa klinikte mi çalışıyorsunuz?

Biz Serakıncı olarak esas verdiğimiz hizmet daha çok danışmanlıktır. Gerçekten alanında en iyi olan firmaların temsilciliğini yapmaktayız. Bu temsilciliği yaparken ön planda olan gerek veteriner hekimlerimizi ve doktorlarımızı aracılık yaparak, çeşitli eğitimlere, bilgilere ulaşımını sağlamak, gerekse de hizmet verdiğimiz çiftliklere, eczanelere veya noktalara aynı zamanda bilgi akışı, ürün eğitimi veriyoruz. Öte yandan belediyelerle de barınaklarla da bilgi akışı ve hizmetlerini sağlamaktayız.

“Sektör geriye gittikçe bunun zararını yine meslektekiler çekecektir”

Soru: Gençlerin veteriner olmasına nasıl bakıyorsunuz? Ülkemizdeki veteriner sayısı yeterli midir?

Bence veteriner sayısı fazladır. Aynı sorun eczanelerde de vardır. Yeni nesil maalesef kısa yoldan parayı kazanma planlamasıyla meslek seçiyor ve mesleklerinde ona dikkat ediyorlar. Hâlbuki bakış açıları, eski nesildeki gibi “ben hizmet verdiğim yeri nasıl geliştiririm olmuş olsa” ilerleyen dönemde kendileri de çok daha fazla kazanacaklardır. Şu anda meslekte haddinden fazla insan

var, ancak sektör geriye gittikçe bunun zararını yine meslektekiler çekecektir.

“Hayvancılıkta planın yapılması hem hayvancıları hem de ülkenin tarım hayvancılık politikasını çok etkiler”

Soru: Suni dölleme hakkında çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Suni dölleme konusu aslında basit bir şey değildir. Eskiden tosunlarla dölleme yapılırdı. Dolayısıyla o eski sistem şu anda tamamen suni dölleme şekline geçti.

Dölleme dediğimiz olayda veteriner hekim veya işletme sahibi takip eder, gelip donmuş spermle tohum yapar. Bu olayın en basit kısmıdır. Bu noktada asıl anlatmak istediğimiz husus temsil ettiğimiz Kanada firmasının üzerinde durduğu; suni dölleme bir çözüm değil olmasıdır.

Önemli olan o işletmenin genetik projeksiyonunun ne olduğu, ihtiyacının süt üretimi mi, doğumu daha kolay inekler yetiştirmek mi yoksa besicilik için daha uygun yatırımlar mı yapmaktır?” noktasıdır. Aslı önemli olan işletmenin genetik projeksiyonunun ne olmak istemesidir. Her işletmenin genetik çözümü, yatırımı farklı olmalıdır.

Biz esas olarak bu anlamda çalışma yapıyoruz. Kanada destekli kullandığımız çok özel programlar var. Kurumsal ve entegrasyon çalışmalarını hızla yapan işletmelere bu konuda çok ciddi katkı koymaktayız ve onlarda bunun çok büyük faydasını görüyorlar. Örneğin bir ineğin günde ne kadar geviş getirdiğinin takibini yaptırıyoruz. Çünkü sağlıklı ineğin geviş getirme süresi, işletmedeki sağlığı hakkında büyük bir sinyal verir. Hastalık daha oluşmadan bilgi hazırlık olmanızı sağlar. Aslında çok basit görünür.

Ancak bunu bir işletme sahibi, hekim, bakıcı kolay kolay takip edemez. Suni tohumlama için yapılan yatırımlar aslında gelecekteki ülke ekonomisi içinde çok önemlidir. Her yerin ihtiyacı farklıdır. Örneğin biz bir ada ülkesiyiz ve ülkemizde tarımda herkes arpa eker fakat arpa her zaman sorun olur. Çünkü bazen eksik, bazen fazla gelir. Uzmanlarda tarım projesine, planlama yapılmasına ihtiyaç duyulduğu söylenir. Hayvancılıkta da durum aynen öyledir. Hayvancılıkta planın yapılması hem hayvancıları hem de ülkenin tarım hayvancılık politikasını çok etkiler.

“Çok ince bir çizgi vardır”

Soru: Birçok ilaç reçetesiz satılmaktadır. Herkes istediği ilacı alıp kullanıyor. Bu konuda yasa olmalıdır mı?

Bu durum aslında Türkiye’den kaynaklanmaktadır. Türkiye’de veteriner ilaç piyasası, veteriner hekimlerin kontrolü altındadır. Bu aslında doğrudur. Bir ilacın hayvan üzerinde bir çiftlikte kullanılması mutlaka bir

veteriner hekimi gözetiminde olmalıdır. Ancak ince bir nokta vardır. Eğer bu ilaç uygulamaları, satışları veteriner hekimler için ticareti ön plana çıkarırsa; bu sefer ister, istemez ürünün satışını yapan hekimin daha farklı bir bakış açısıyla çiftliğe, ilgili kişiye yaklaşımını getirir. Örneğin bir hekim A veya B firmasının ürünlerini pazarlıyorsa, ziyaret ettiği ilk noktada o ürünlerini kullanmayı daha ön plana çıkarır.

Belki de A veya B firmasının ürünün yanı sıra o çiftliğe başka bir ürün daha faydalı olacaktır. Dolayısıyla burada çok ince bir çizgi vardır. Hekim olarak ilaçlar tamamen hekimlerin kontrollerinde satılmaktadır. Evet, bu doğrudur. Ancak bunun ayarlaması biraz hassastır. Tabii bir eczacının reçetesiz ilaç satması ne kadar doğru değilse; veteriner hekimin, hekimliğinin önüne ilacı vermesi de doğru değildir.

The advertisement features the Akgöl logo at the top, which is a green oval with the brand name in white cursive. Below the logo, a wooden bucket pours milk into a splash. The main headline reads "Sütün En Lezzetli Hali" (The Most Delicious State of Milk) in large, bold, blue and green letters. Below the headline, several Akgöl cheese products are displayed on a wooden surface, including packages of Delikli Peynir, Taze Kaşar, and Taze Nor, along with fresh vegetables like tomatoes and lettuce.

www.akgoltd.com
0392 365 06 48

prplus+ İKİSTİB 2020 46 46

Üretim sektörlerinin öncü isimlerinden Hediye Su, ülkenin tek TSE belgeli firması olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Başarılı ekibi ile bir marka olan Hediye Su Üretim Müdürü M.Akif Yazgan ve Satış Yöneticisi Ali Buda Sanayi Gazetesi'ne konuştu.

“TSE belgesi alan tek su fabrikasıyız”



M.Akif Yazgan (Hediye Su Üretim Müdürü)

Ali Buda (Satış Yöneticisi)

Hediye Su, Üretim Müdürü M.Akif Yazgan yerli üretimin önemine değinerek, HediyeSu'yun ülkedeki tek TSE belgeli su fabrikası olduğunu belirtti.

Hediye Su, Satış Yöneticisi Ali Buda ise maliyetlerin günden güne arttığına değinerek, pandemi dönemindeki satışların istediğimiz seviyelerde olmasa bile, her şeye rağmen yüksek olduğunu belirtti.

“Girdilerimiz günden güne artmaktadır”

Soru: Özellikle pandemi döneminde yerli üretimin önemi arttı. Siz su sektöründe hizmet veren bir firma olarak yerli üretimin önemi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yerli üretim ülke ekonomisine kattığı değerler açısından çok önemli olup, 15-20 yıl önce Lefkoşa Sanayi Bölgesi Üretim Merkeziydi ve birçok ürün üretilip, Avrupa'ya ihracat ediliyordu. Pandemi nedeniyle şu anda herkes “en büyük bacağımız olan turizm koptu” diyor. O zamanlar öyle değildi. Yerli üretim hem ülkenin ekonomik refahı ve kalkınması, hem burada yaşayan insanlara sağladığı iş ve maddi imkanları sonucunda piyasaya yansıyan katma değeri, hem de iyi ürünler üretip dışarıya pazarlayarak ülkeye döviz girdisi sağlamak için çok önem arz etmektedir. Süreç içerisinde KKTC’ de Üniversitelerin sayıca artması eğitim ve turizm sektörünü geliştirdi. Şirketimizin 2015 yılında almış olduğu TSE belgesi olup, TS266 ve Sağlık Bakanlığının öngördüğü standartlarda üretim yapıyoruz. Ancak maliyet yüksekliği nedeniyle ihracata yönelemiyoruz ama ürünlerimizin kalitesinden ödün vermeden, her an ihracat yapacak gibi üretiyoruz. İhracat yapamamamızın nedeni ise hammadde maliyetlerinin çok yüksek olmasıdır. Ürünlerimizde kullandığımız Hammaddemizi Türkiye’den alıyoruz. Hammadde aldığımız firmaların, kendi iç maliyetlerinin yükselmesi ve döviz kur artışlarında ki yükselmeler ve bunların biz üreticilere yansıtılması bizim maliyetlerimizi de olumsuz yönde etkilemektedir.

Günün ekonomik ve pandemi şartlarından dolayı Türkiye’deki hammadde üreticileri de hammaddeyi bulmakta zorlanıyorlar. Bu etkiyle hammadde de %40 - %120 gibi yıl içerisinde değişen oranlarda maliyet yükselmelerine maruz kaldık. Bunun yanına kurlardaki değişiklik de eklenince maliyetler çok yükseliyor. Üretmiş olduğumuz bir pet şişe ambalajlı suyun maliyetinin %73 lük kısmını, direkt yurt dışından aldığımız, kullandığımız hammadde ve yardımcı maddeler oluşturmaktadır.

Geriye kalan kısım, elektrik, su, işçilik vs. etken maliyetlerdir. En son 1 Haziran 2020’de zam yapmıştık ve yaklaşık bir yıla yakındır su fiyatlarımızda değişiklik yapmıyoruz. Şu anda dayanılmaz bir noktadayız. Ancak ürünlerimizi mevcut stoklarımızda bulunan hammadde nedeniyle eski fiyatında satıyoruz, fakat bu stoklar tükenmiş ve yeni alım fiyatından hammaddeler stoklarımıza girmeye başlamış, döviz kurlarında günden güne artmaktadır.

“Ülke kapalı iken biz çalıştık”

Pandemi döneminin ilk sürecinde ne ile karşılaştığımızı bilmiyorduk. Ülke kapandı fakat biz çalışmak zorundaydık. Tedirgindik ancak elzem üretim yapıyorduk. Pandemi koşullarında çok kaybımız oldu. Su, Ekmek, börek, çörek gibi tüm ihtiyaçlar ülkedeki insan sayısı ve tüketimle ilgilidir. Kapandığımız dönemde turistler gelmedi, öğrenciler ve burada çalışan birçok insan ülkesine döndü. Bizim bir anlamda turizm ve öğrenci sektörü olan bir bacağımız koptu. Biz adanın en büyük üniversitelerine, otellerine hizmet veriyorduk. Bunun yanı sıra üniversite öğrencileri sokağa çıktıkları zaman da bizim suyumuzu tüketiyordu. Dolayısıyla ilk 3 ay daralmaya gittik. Hiç kimseyi işten durdurmadık, kontrolü çalıştık. Daha sonra çalışma düzenlememizi yaptık. Her zaman çalışan personelimizi maaşını yine ödeyebilmeyi amaçladık ve personelimizi ödedik. O günden bugüne kadar hiçbir personelimizi ekonomik tedbir adı altında işten çıkartmadık. Gerekli sağlık tedbirlerimizi alarak ve kontrollerimizi sıkılaştırarak üretim yapmaya devam ediyoruz.

“TSE belgesi alan tek su fabrikasıyız”

Soru: Tesisiniz hakkında bilgi verir misiniz?

2005 yılında tanker ile su servisine başlayarak Kaynağından, en saf ve doğal haliyle üretim hayatına giren, 2010 yılında damacana su dolumu ile hizmetine devam eden, 2012 yılında pet hattını ve akabinde bardak hattını kurarak ürün çeşitliliğini arttıran, 2017 yılı sonunda ise pet hattını günün gelişen şartlarında yenileyerek, ileri teknoloji tek hat kapalı sistem (All-In-One System), modern üretim makineleri ile kapasite artırımı yapan, Gıda güvenliği sistemine uygun, Üretim izlenebilirlik ve sürekli ölçüm analiz takip sistemi olan, 2015 yılında ise, KKTC de “TS 266 İşlem görmüş kaynak (memba) suları” belgeli ürün standardına sahip ilk ve tek şirkettir.

Ağırdağ, Darboğaz bölgesinden gelen kaynak suyunu işleyerek üreten bir fabrikayız.

Kaliteli ürünü en iyi fiyattan satış, Zamanında teslimat, Tüketici memnuniyeti odaklı, Sosyal ve çevre politikalarını destekleyen satış ve pazarlama, Sürekli gelişim ve planlı büyüme, Kalite, sosyal ve çevre politikalarına uyumlu profesyonel yönetim, Tüm çalışanlarına yüksek değer yargısıyla takım çalışması, En iyisi için, nedeni olan bir aile işletmesiyiz.

Direkt kaynağından gelen suyu yeraltı kaynaklarının yapısı itibarıyla işlemek zorundayız. Suyu belirli filtre işlemlerinden geçirdikten sonra doğal minaralleme ve ozonlama yaparak üretime veriyoruz. İşlediğimiz suyu pet, bardak, damacana ve diğer 5-15 litrelik şişe dolum aşamalarında kullanıyoruz. Aldığımız TSE belgesini kendimize bir avantaj olarak görüyoruz. Çünkü TSE belgesinin sürdürülebilir olması için her yıl TSE tarafından denetleniyor ve kontrol ediliyor. Devamında belge yenileniyor. Bu belgenin yenilenmesi için ürünlerimizden her dönem numune alınıp, Türkiye’de kontrol ediliyor. Kendi üretim tesisimizde bulunan laboratuvar da, gıda mühendisimizin kontrolünde sürekli analiz ve kontroller yapıldığı gibi, her ay düzenli olarak Devlet Laboratuvarı’na ürettiğimiz suyu analize gönderiyoruz. Ayrıca Sağlık Bakanlığının dan gelen görevliler de, her ay gelip denetimleri ve numune aldıkları ürünlerin analizlerini yapıyor. Bunun yanı sıra, yine Sağlık Bakanlığı ve/veya yerel yönetimlerin sağlık birimleri de herhangi bir marketten veya benzeri bir yerden üretilen ürünlerden numune alıp kontrol yapabilirler.

“Tesisite üretilip şişelediğimiz suyun aynısını yine dolum noktasından vatandaşlarımıza sunuyoruz”

Soru: Ülkemizdeki su kalitesi hakkında neler düşünüyorsunuz? Hediye Su’yun diğer su markalarından farkı nedir?

Kullandığımız su yer altı kaynak suyudur. Yer altından çıkarılan tüm suları kaynak suyu olarak nitelendiriyoruz. Burada suyun özelliği ise, nasıl şişelendiği ile alakalı bir durumdur. Kaynağından çıkan suyu, hiçbir işleme tabi tutmadan, sadece filtrasyon işlemlerinden geçirip doluma alındığı zaman, bu doğal kaynak veya kaynak su olarak nitelendiriliyor. Bizim yer altı sularımızın, ülkemizin fazla yağış almaması ve Kaynak suyu kriterlerinin üzerinde bir değere sahip olması nedeniyle, işleme tabi tutmak zorundayız. Bu nedenle, bizim yaptığımız ve diğer firmaların da işleyerek ürettiği su, işlenmiş kaynak su gurubuna giriyor. Su işlendikten ve mineralleme işlemi sonrasında yapısal anlamında tad ve içim özelliği kazandırılır. Özellikle bölgemizde yer alan Ağırdağ Darboğaz kaynağındaki su, mineral yapısına bakıldığında içme olarak, şişkinlik yapmayan bir yumuşaklık, tat ve lezzeti vardır. Sağlık açısından gerekli olan ph değeri dengelidir. Diğer bölgelerin de akiferleri farklıdır. Her akiferin mineral yapısı ve



kendine has tatları vardır. Bölgemizde yer alan Ağırdağ Darboğaz kaynağındaki su, düşük sodyum ve mineral yapısıyla daha ön plandadır. Tabii kaynak suyun içerisinde farklı yapılar var ama, işlendiği için kayıp yaşayan suyun mineral yapısını biz tekrar doğal mineralleme ile zenginleştiriyoruz. Üretime hazır hale getirilen suyu en son dolum noktasında şişe içerisinde bakteri üreme yapmaması için ozon ile zenginleştirerek şişeliyoruz. Burada ekstra yaptığımız bir noktaya değinsek, tesisimiz kapalıyken de tüketicimiz damacana veya benzeri kaplarda sularını bağımsız olarak alabilmesi için, Fabrika dışına kurduğumuz dolum noktasında dolum yapabilmekte. Burada ki dolum noktasının, piyasadaki diğer dolum noktalarından farkı; şu anda tesiste üretilip şişelediğimiz ozon ile zenginleştirilmiş üretim suyunun aynısını, yine dolum noktasından tüketicilerimizin hizmetine sunuyor olmamızdır.

“Gıda mühendisimiz ile sürekli olarak denetimlerimizi yapıyoruz”

Soru: Ülkemizde birçok farklı marka yerli üretim su var. Bu suların ürettiği firmalarda denetim yapıyor mu?

K.K.T.C piyasasında üretilmiş olan sular, Sağlık Bakanlığı'nın ilgili birimleri ve Yerel belediyelerin denetimi ile kontrol edilmektedir. Bu anlamda ilgili yerel Belediyeler benzer tesisleri ay içerisinde mutlaka kontrol ediyor ve numuneler olarak

tahsil ediyorlar. Denetim yapıldıktan sonra herhangi bir problem varsa anında firmaya uyarı yapılıyor. Firmalarda bu uyarılar ışığında kendilerini yeniden düzenliyorlar. Bu anlamda biz dâhil bütün firmalar kontrolden geçtiği için herhangi bir sıkıntı yaşadıklarını düşünmüyorum. Gıda mühendisimiz ile sürekli olarak iç denetimlerimizi yapıyoruz. Biz başka firmaların ne yaptığına bakmadan her gün, tesisimizde üretilen ürünlerimizin, kendi laboratuvarımızda kontrol ve testlerini yapıyoruz. Öte yandan her ay ürettiğimiz ürünleri Devlet Laboratuvarı'na göndererek kimyasal ve mikrobiyolojik testlerini yaptırıyoruz. Bu noktada ozonlama hakkında biraz bilgi vermek istiyorum;

Ozon atmosferde doğal olarak bulunan bir gazdır. Her ozon molekülü üç oksijen atomundan (O₃) oluşmaktadır ve çok güçlü antioksidan etkisi vardır. Günümüzde de iyi üretim uygulamaları takip edildiği sürece ozonun kullanılmasında yasal bir engel bulunmamaktadır. Çok güçlü okside etme ve çok etkili dezenfekte etme özelliği sayesinde içme suyu sağlayan tesislerde kullanılır. Fakat içme suyu kaynağında bromür varsa, ozonlama esnasında bromür, bromat'a okside olur ve bromat kirleticisi oluşur. İçme suyunda bromat'ın 10 Mikrogram/L'den fazla olması istenmez. Sınır değerlerinin çok üzerinde bromat içeren içme suları, belirlenmiş bir zaman tanımlaması olmamakla birlikte, çok uzun süreli maruz kalındığında insan sağlığı üzerine olumsuz etkiler yapabilmektedir.

Bizde yaptığımız kontroller ile bu seviye altında olmaya her zaman özen gösteriyoruz. TS266 standardı ise 3 mikrogram/litre'dir. Bizim kendi standardımız ise, sahip olduğumuz TSE belge standardıdır. Dönemsel ve mevsim geçişlerinde suyun içerisinde bulunan mineral yapısındaki değişimlere bağlı olarak bromat değerleri de değişebiliyor. Değerlerde belirlediğimiz standardın üstüne çıkış görülürse müdahale ediyoruz.

Son söz;

Hedef, aynı standart ve kalitede planlı üretim ve servis yapmaktır. Biliyor ve inanıyoruz, planlı üretim verimliliği, verimlilik başarıyı, başarı da mutluluğu getirir.

Özaktürk

Trading

Construction

Direktör: Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir yaşam için
temelleri atıyoruz





05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE



Sizin hikayeniz şimdi başlıyor!

26 Nisan tarihinde açılan, Showhouse'u ile birlikte satışa sunulan "Doğa ile Dost, Doğa ile Bütün" villa projesi Casa Oliva, Özyalçın Construction Ltd.e ait yenilikçi ve ergonomik mimarisi ile dikkat çekiyor. Doğallığıyla büyüleyen, huzurlu atmosferi, modern ve minimal iç ve dış tasarımı, özenle

hazırlanmış bahçe ve peyzaj mimarisiyle gören herkesi kendisine hayran bırakan Casa Oliva ilk günden yoğun ilgiyle karşılandı. Özyalçın Construction Ltd.in hayata geçirdiği her projede olduğu gibi Casa Oliva'da da lokasyonun erişim kolaylığı ve Zeytinlik bölgesinin yaşam için

tercih sebebi olması projeye Türk malı oluşu ile birlikte mevcut standartların ötesinde bir değer ilave etti. Yatırım geri dönüşünün geçirdiğimiz zor zamanlarda bile cazip olması da uzun vadeli ödeme kolaylıkları gibi çok konuşulan nitelikler arasında yer alıyor.



Covid -19 önlemleri kapsamında;

28 yıllık tecrübe ile inşa edilen, güvenli ve keyifli bir yaşam sunan Casa Oliva projesinin showhouse'unu ziyaret etmek isteyenlerin 0548 850 29 00 numaralı telefondan Özyalçın Construction Ltd. satış departmanına ulaşıp randevu almaları gerekmektedir.



BAŞLAR

SÜT ÜRÜNLERİ

378 84 90-0542 851 05 66

Mormenekşe Fab.



Sağlık BAŞLAR
ile başlar!





Birincil hedefimiz, kamuoyunda yerli ürün bilincinin artırılması konusunda çalışmaların sürdürülebilir bir şekilde devam ettirilmesidir.

Soru: Görevde bulunduğunuz süre zarfında yaptığınız icraatlar nelerdi?

2 yıl önce Genel Kurul'da yaptığımız seçim konuşmasında şu sözlere yer vermiştik: "Biz, sanayimizin ve sanayicimizin sorunlarını ve dertlerini çözmek için Yönetim Kuruluna adayız. İç dinamiklerimizi etkin bir şekilde kullanarak, ilgili tüm kurum ve kuruluşlar ile, parti gözetmeksizin tüm siyasetçilerle, etkin ve efektif bir şekilde çalışmak istiyoruz. Kavgacı değil, sorun çözücü olmak istiyoruz."

İhracatımızın artırılması için yurtdışındaki ilgili sivil toplum örgütleriyle ilişkilerimizi geliştirerek, iş birlikleri oluşturmayı hedefleyeceğimizi belirttik. Sanayimizin, yerel ürünlerimizin hem rekabetçi, hem de kaliteli olduğunu halkımıza anlatmak ve ülkemizde yerli ürün bilinci artıracak sürdürülebilir bir program oluşturulmasını hedeflediğimizi ifade ettik.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sanayicilerimizin ürettikleri ürünlerin rekabet edebilirliğinin artırılması amacıyla gerek girdi maliyetlerinin düşürülmesi için çalışacağımızı, gerekse ülkemizde üretimi bulunan ithal ürünleri ülkeye girişlerini daha da zorlaştıracak kotaların, fonların, vergilerin uygulanarak haksız rekabete karşı yerli üreticimizin korunmasını istediğimizi söylemiştik.

Oda yönetimine talip olduğumuzda özellikle üretimin artırılması ve artan üretim ile gerek Yeşil Hat üzerinden Güney Kıbrıs'a, gerek ise diğer ülkelere ihracatımızın geliştirilmesi arzusunda olduğumuzu, bunları başarmak için çaba sarf edeceğimizi anlatmıştık.

Göreve geldiğimiz günden itibaren ülkemizdeki tüm sivil toplum örgütleriyle uyum içinde çalışmaya başladık. Otelciler Birliği, Müteahhitler Birliği,

Kıbrıs Türk Esnaf ve Zanaatkarlar Odası, Hayvan Üreticileri ve Yetiştiricileri Birliği, Çiftçiler Birliği, Ziraat Mühendisleri Odası, Kimya Mühendisleri Odası gibi mal ve hizmet üretimi odaklı örgütler başta olmak üzere tüm sivil toplum örgütleriyle yakın, dinamik ilişkiler oluşturduk. İlgili sivil toplum örgütleriyle çeşitli ortak projelere imza attık.

Yeri geldiğinde uyum içinde, yeri geldiğinde baskı kurarak bürokrat ve siyasilere ile sanayicilerimizin haklarının korunması, sorunlarının çözülmesi için çalıştık. Pandemi süresince özellikle sanayicilerimizin girdi maliyetlerinin düşürülmesine yönelik destekler ve düşük faizli krediler ile finansmana erişim konularında çalışmamız oldu.

10 yıldır değişmeyen elektrikteki 10 kuruşluk desteğin 25 kuruşa artırılması ve sosyal sigorta yatırımlarında işveren katkı payının istihdamı korumak adına Hükümet tarafından karşılanmasını sağladık. Pandemi nedeniyle çalışmayan işletmelere personel maaş desteği ödenmesiyle ilgili kaynak aktarımını sağladık. Kredi Garanti Fonu garantisinde KKTC Merkez Bankası ve Kalkınma Bankası üzerinden sanayicilerimize yeni kaynaklar yaratılmasını sağladık. Bunların hepsini sanayicilerimizin kullanımına açtık ve hepsi de son kuruşuna kadar kullanıldı. Bunların tümü de hükümet edenlerle gerçekleştirilen uzun soluklu çalışmaların sonucunda ortaya çıktı.

Üretimin ve ihracatımızın artması için Türkiye’de 90 bini aşkın ihracatçı üyesi olan Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) KKTC ofisini Kıbrıs Türk Sanayi Odası bünyesinde açtık. Açılış için Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu başkan ve üyeleri de bizlere katıldı. Ancak açılıştan kısa bir süre sonra pandeminin tüm dünyayı sarması ile birlikte, maalesef bir süre ara vermek durumunda kaldıktan sonra çalışmalarımızı sanal ortama aktararak yolumuza devam ettik. Online görüşmeler ve eğitimler düzenledik, düzenlemeye de devam ediyoruz. TİM ile KKTC ihracatının RCA analizini yaparak, ihracatta mukayeseli avantajlı durumda olan ihracat ürünlerimizin tespiti ve hedef pazarlar konularında çalışma yürütüldü. Amacımız, TİM ile ilişkilerimizi geliştirerek, bilgi birikimi, tecrübe ve bağlantılarından faydalanmak, üyelerimize yeni iş imkanları yarayacak bir altyapı oluşturarak, ülkemizde üretimin ve ihracatın artırılmasını sağlamaktır.

Sanayicilerimizin faydasına olacağını düşündüğümüz her ortamda bulunmaya, her fırsatı değerlendirmeye gayret ettik. Örneğin, Oman Ticaret Odası ile bir online toplantı gerçekleştirerek, nasıl iş birliği yapabiliriz, nasıl ticari bir ilişki geliştirebiliriz diye istişare ettik. Görüşmemiz sonucunda, Oman Ticaret Odası tarafından Oman Sultanlığına davet edildik. Umuyorum ki, pandemi koşulları yakın zamanda düzeler ve bu gibi ticari iş birliği ziyaretlerini hayata geçirerek, sanayicimizin kazanması için benzer adımlar atabiliriz.

Ülkemizdeki sanayi işletmelerinin içinde bulunduğu bölgelerinin durumundan oldukça rahatsızız. Yıllardır mevcut sanayi bölgelerinin yapısının düzeltilmesini ve ayrıca tabiri caizse gerçek bir Organize Sanayi Bölgesi’nin kurulmasını sağlamak için mücadele etmekteyiz. Uzun bir süredir üzerinde emek harcadığımız bir konu olarak, Güvercinlik’te 1 milyon 500 bin metrekarelik bir alanda, 170 parsellik tam teşekküllü bir organize sanayi bölgesi projesinin hayata geçirilmesi ve gerekli kaynağın sağlanması için hem Türkiye’de, hem ülkemizde her düzeyde görüşmeler gerçekleştirdik, taleplerimizi aktardık, adımlar attık.

Büyük bir mutlulukla ifade etmek isterim ki, Güvercinlik Büyük OSB projesinin hazırlanmasını ve gerekli tüm işlem ve izinlerin tamamlanmasını sağladık. Kismet olursa önümüzdeki süreçte temel atma noktasına geleceğiz. Tüm bunları Kıbrıs Türk sanayicisinin hizmetine sunmak için yaptık, takip ettik, son aşamasına getirdik.

Yeni bir bölge oluşturulmasının yanında, diğer bölgelerde faaliyet gösteren sanayicilerimizin sorunlarına çözümler üretmek için demode olmuş Organize Sanayi Bölgeleri Yasası’nı yeniden düzenlemeye başladık. Kıbrıs Türk Sanayi Odası olarak ilgili yasa çalışmalarının her aşamasında bulduk ve taleplerimizin olduğu gibi yasa tasarısının içerisinde yer bulmasını başardık.

Veriye dayalı, planlı bir sanayi politikasının oluşturulması amacı ile Sanayi Sicil Yasası’nın hazırlanmasında öncülük ettik, mevzuat çalışmalarına katkı koyduk. Sanayi envanterimizin oluşturulmasında kilit rol oynayacak kapasite raporlarının hazırlanması ile ilgili çalışmaları tamamladık ve üyelerimizi teker teker gezerek bu raporları oluşturmaya başladık. Ar-Ge ve Teknopark Yansılarını Odamızın içerisinde olduğu bir grup, Ekonomi Bakanlığı’yla birlikte geçirdik. Tüzüklerin hazırlanmasında da direkt Odamız birebir görev almıştır.

Az önce de belirttiğim üzere, mevzuat çalışmalarında Odamızın ve üyelerimizin hassasiyet ve çıkarlarının gözetilmesi için bu çalışmalara birebir katılma yöntemini kullandık. Sanayi sektörümüzü yakından ilgilendiren mevzuat

çalışmalarında, Odamızın ilgili profesyonellerini bu alanda görevlendirmek suretiyle, bu çalışmalara katkı sağladık. Hem mevzuat çalışmalarına Odamızın düşüncelerini yansıtma şansı bulduk, hem de bu çalışmaların daha hızlı bir şekilde ilerlemesine katkı sağladık.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası’nın Genel Kurullarında daha demokratik, adil ve şeffaf seçimler yapılabilmesi için vekâlet verme sistemini kaldırarak, yeni yönetim kurullarının seçilmesinde bizzat sanayicilerin oy vermesini sağladık. Bu yasa değişikliği 10 yıldır bekliyordu ve geçmiş yönetimler tarafından geçirilemiyordu. Ancak biz geldikten 3 ay sonra milletvekilleriyle tek tek görüşerek Meclis’ten geçirilmesini sağladık.

Ülkemizin niş ürünü olan hellimin 2007’den bu yana süren AB coğrafi tescil süreci içerisinde Kıbrıslı Rumların bu ürünü Kıbrıslı Türkleri dışlayarak tescil etme girişimlerine karşılık ilgili paydaşlarımızla lobi çalışmaları yaparak, hem Avrupa Birliği’nde Güney Kıbrıs’takilerle hukuki olarak mücadele ettik. Bu kapsamda diğer sivil toplum örgütleriyle bir araya gelerek, yazılar yazarak, eylemler yaparak haklılığımızı tüm dünyaya göstermek suretiyle Avrupa Birliği’nin aleyhimize karar almasını engelledik. Yeşil Hat Tüzüğünde yapılması gereken değişikliğin, hellim coğrafi işaret tescili ile beraber eş zamanlı olarak AB komisyonlarında kabul edilmesini sağladık. Kıbrıslı Türk sanayicilerin, üreticilerin haklarını korumak için diğer sivil toplum örgütlerini de sisteme katarak başarılı lobi çalışmaları yürüttük. Süreç devam ediyor, bundan sonraki dönemde de aynı kararlılıkla ilerlemeye devam edeceğiz.

Coğrafi işaretler tescilleri konusunda, hellim sonrasında niş olan ürünlerimizin tescillerin alınmasıyla ilgili çalışmalar yaptık ve ülkemize has olan Zivaniya’nın Coğrafi İşaret Tescilini Türk Patent ve Markalar Kurumu’nda tescil ettik. Bundan sonraki süreçte de diğer niş ürünlerimizin coğrafi işaret tescillerini ülkemize kazandırmak, bu alanda üretim yapan üreticilerimize yeni pazarlar ve imkanlar sağlamak için çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Uzun bir süre boyunca ihracatçılarımızın navlun desteklerinin ödenmesi konusunda yaşadıkları gecikmeler vardı. Gerek Türkiye gerekse de ülkemizdeki ilgili yetkililere yoğun baskılar ve girişimler yapılması sonucunda ödemelerin gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Mevcut kalan navlun bakiyeleriyle ilgili olarak da baskımız devam etmektedir.

Üyelerimiz ile daha etkin bir iletişim oluşturmak ve Odamız çatısı altında bulunan sektörlerin ihtiyaçlarının daha etkin yapılmasını sağlamak adına, 22 alt sektör için üyelerimizde sektör temsilcilerinin seçilmesini sağladık. Birlikten güç doğar anlayışı ile, sektörlerin kendi içlerinde dağınık bir şekilde mücadele etmesinin önüne geçmek ve bir araya gelme arzusu içerisinde olan sektörlerle kurumsal bir kimlik kazandırmak adına birleşme, örgütlenme, dernekleşme çalışması başlattık ve ilgilenen tüm sektörlerle bu konuda destek sağladık. Bu anlamda, tabandan tavana yayılan demokratik katılımı sağlamaya çaba sarf ediyoruz.

Devlet Planlama Örgütü aracılığı ile turizm yatırımları için yurtdışından ithal edilecek mermer ve ahşap ürünlerine muafiyet verilmemesi konusunda ilgili düzenlemelerin çıkarılmasını ve uygulamaya geçmesini sağladık.

Mevcut sanayi bölgelerinin alt yapılarıyla ilgili ihtiyaçlarının giderilmesi konusunu Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Yardımcısı Sayın Fuat Oktay ile gerçekleştirdiğimiz iki görüşmede de dile getirdik. Ankara’daki Cumhurbaşkanlığı Külliyesinde yapılan toplantıda hem organize sanayi bölgelerinin alt yapı ihtiyaçları hem de yeni organize sanayi bölgesiyle ilgili görüşme yaptık ve kaynak aktarımını konusunda verimli çalışmalar gerçekleştirdik. Önümüzdeki günlerde mevcut organize sanayi bölgelerinin alt yapılarıyla ilgili iyileştirmelerin başlayacağını ve bunun da takipçisi olacağımızı belirtmek istiyorum.

İlk defa hükümet programı içerisinde ve Türkiye Cumhuriyeti ile KKTC arasında imzalanan mali iş birliği protokolü içerisinde Kıbrıs Türk Sanayi Odası’nın görüş ve önerilerinin olduğu gibi konulmasını sağladık. Çünkü gerek ülkemizde gerekse de Türkiye Cumhuriyetindeki yetkilerle yaptığımız yoğun temaslar sonucunda Kıbrıs Türk sanayisini ve sanayicisinin ihtiyaçlarının neler olduğunu izah etme şansı bulduk. Düşüncelerimizi ve taleplerimizi kabul ettirme imkânı yakaladık; bunların gerek protokol içerisine direkt yazılmasını gerekse de hükümet programına dahil edilmesini sağladık. Bu da şimdiye kadar alışık olmadığımız bir yeni kazanımdır.

Ülkemizde yıllardır turizm tesislerinin yerli ürünleri kullanmadığı veya az kullandığı yönünde bir düşünce olduğunu biliyoruz. Bu anlamda 10 tane 5

yıldızlı otelin yetkilileriyle 1 yıl aşkın bir süre boyunca bir çalışma yapıldı. Yapılan çalışmalar esnasında Kıbrıs'ta üretilen hangi yerli ürünlerin hangi miktarlarda turizm tesisleri tarafından kullanıldığının, hangi ürünlerin daha ne kadar kullanılabileceğinin ve ülkemizde üretilmeyip, üretebileceğimiz ürünlerin tespiti yaptık. Turizm tesislerinde daha fazla yerli ürün kullanılması için Otelciler Birliği ile bir protokol imzaladık. Buradaki amacımız, Kıbrıs Türk sanayi ürünlerinin turizm tesislerinde daha fazla kullanımını artırılmasıyla ilgili bir iyi niyet çalışmasıydı. 10 tane 5 yıldızlı otel ile yapılan çalışmanın sayısal rakamlarını kamuoyuyla paylaştık ve Otelciler Birliği ile de yerli ürünlerimizi daha cazip hâle getirmeye çalıştık. Ciddi bir ilerleme sağladık ama pandeminin gelmesi ve otellerin kapanmasıyla yaptığımız çalışmalarımızı askıya aldık. Turizm sektörünün yeniden devreye girmesi ile çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Adada yerli ürünlerin kaliteli ve rekabetçi olduğu konusunda algı yaratmak için hem sosyal medya da hem diğer mecralarda "Yerli Üretime Sahip Çık" sloganıyla kampanyalar başlattık. Bunun da çok ciddi geri dönüşlerini gördük. Mecliste 50 milletvekiliyle yerli ürünlerle ilgili çekimler yaptık ve onların duyuğu, düşüncelerini aldık. Sosyal medyada ve basında sık sık yerli ürünlerin rekabetçi olduğunu, kalitelerinin yüksek olduğunu dile getirdik. Bu yanlış algının kırılmasına yönelik kampanyalar başlattık. Yaklaşık 8 aydır bu kampanyamız aralıksız sürmektedir. Bundan sonra da sürmeye devam edecektir. Önümüzdeki günlerde yeni kampanyalarla da ortaya çıkacağız.

Soru: Hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Birincil hedefimiz, kamuoyunda yerli ürün bilincinin artırılması konusunda çalışmaların sürdürülebilir bir şekilde devam ettirilmesidir. Kıbrıs Türk sanayi ürünlerinin gerek iç gerekse de dışta rekabetçi yapısının kamuoyuna

anlatılması ve Kıbrıs halkının yerli ürünlerine, yerel üretimine, yerel sanayisine sahip çıkması için çalışmalarımızı devam ettireceğiz.

İkinci bir görevimiz ise, yurtdışından gelen ürünlere karşı Kıbrıs Türk sanayisini ve sanayici ürünlerini rekabetçi kılabilmek için girdi maliyetlerinin düşürülmesiyle ilgili çalışmalar yapmak ve ürünlerin, haksız rekabete uğramaması için fon, kota gibi kısıtlamaların hayata geçmesini sağlamaya yönelik olacaktır. Gerek hükümet ile, gerekse de ilgili üretici örgütleriyle birlikte üretim girdi maliyetlerinin düşürülmesiyle ilgili her türlü çalışmayı yapmaya ve ürünlerimizin rekabet edebilirliğinin her alanda artırılması için de elimizden gelen gayreti göstermeye devam edeceğiz.

Bir diğer konu ise ihracatımızın geliştirilmesine yönelik, TİM'in bilgi birikiminden ve imkanlarından da yararlanmak suretiyle bütünlüklü bir ihracat stratejisinin çıkarılmasıdır. Bu kapsamda Yeşil Hat Tüzüğü üzerinden Güney Kıbrıs'a ihracatın geliştirilmesiyle ilgili çalışmaların tekrardan revize edilip, hayata geçirilmesini sağlamaya çalışacağız. İhracatın artırılmasıyla ilgili de gerek Türkiye İhracatçılar Meclisi gerekse de ada içerisinde yaptığımız çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Kıbrıs Türk sanayisinin geleceği olarak gördüğümüz Güvercinlik Büyük Organize Sanayi Bölgesi projesinin, KKTC sanayisine ve ekonomisine yakışan bir sanayi bölgesi olarak hayata geçmesi için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Buradaki arazi tahsislerinden, kurulumuna kadar her alanda Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nın söz sahibi olarak, bu bölgede şehir içerisinde ve OSB'lerde sıkışmış, yeni yatırım yapmak isteyen yerel sanayicilerimizin faydalanmasını sağlayacağız. OSB Yasası'nın değiştirilmesi de bu konuda vizyonumuzda dâhildir.

NEW BLACK AKDENİZ®

SINCE 2008

Tadına doyamayacaksınız!

Kuzey
Kıbrıs'ın
Balık
Markası



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



 Sevket Hançerli Ticaret Ltd.

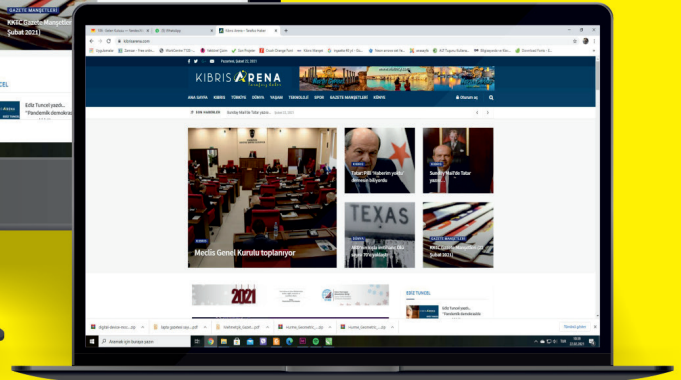
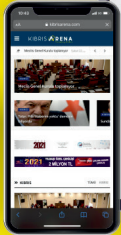
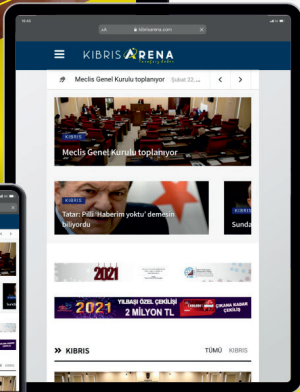
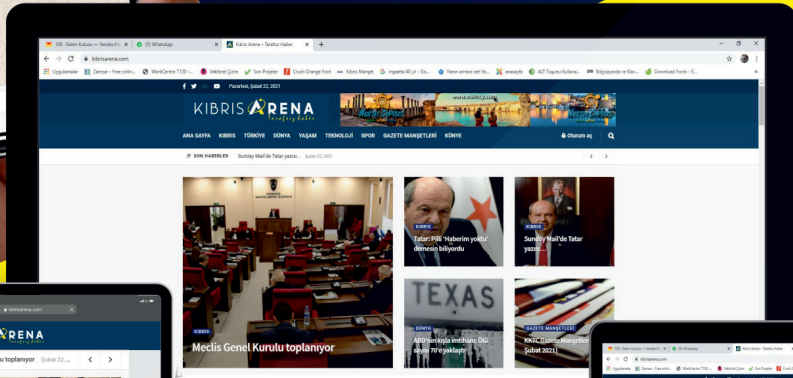
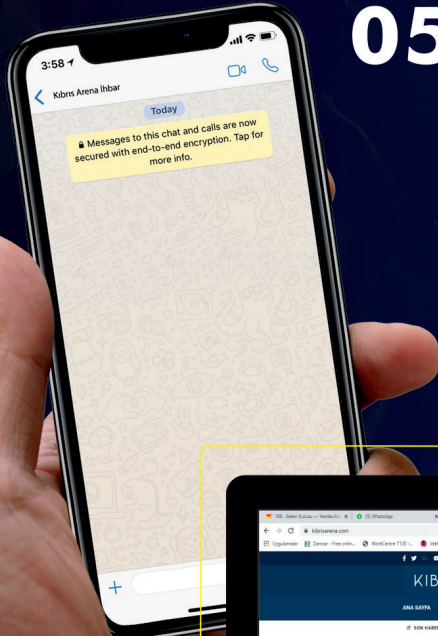
Kurtuluş Sok. No: 2 Yenikent, Gönyeli Lefkoşa, KKTC - Tel: 223 4855 - Faks: 223 4856 - info@shancerli.com

KIBRIS ARENA

Tarafınız haber

Çevrenizde yaşanan olaylara
sessiz kalmayın!

0533 820 00 07



www.kibrisarena.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”

Soru: Kendinizi tanıtır mısınız?

1982 yılında Antakya’da doğdum. İlkokul ve ortaöğretimi Türkiye’de, liseyi ise Lefkoşa’da tamamladım. Lise çağlarından itibaren babamla beraber sektöre atıldım. Lise sonrasında 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 tanıtım adına ortaklı bir iş yaptım ve 2012 yılında şirketimizi kurduk.

“Tüm ada geneline boyama hizmeti vermekteyiz”

Soru: Türksoy Ahşap olarak ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

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 ibarman 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 gelen hammadde arasında çok büyük kalite farkı vardır”

Soru: Mobilya sektörü olarak dünyayla kıyaslandı-

ğında ne noktadayız?

Kıbrıs’ı dünyayla kıyaslandığımızda çok eksikimiz 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 yaşıyoruz. 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”

Soru: Pandemi süreci sektörünüz nasıl etkiledi?

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 hammadde-nin üzerine dolar zammı yapılıyor.

“Sektörümüzün en büyük sorunu kalifiye elemandır”

Soru: Kalifiye eleman sorunu yaşıyor musunuz?

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 mutfak 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 yansıtılmak zorunda kalıyoruz. 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 büyütme 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.



Kıbrıs Evi
Frozen Food

Onlarca dondurulmuş ürün çeşidi ile Kıbrıs'ın en büyük donmuş gıda fabrikası

Ürettikçe Büyüyoruz

Dağlı Trading'in 2. kuşak direktörlerinden Orhan Dağlı, günden güne büyüyen iş hacmi ile ülkemizde başarılı işlere imza atıyor.

“İthal ürünlere eş üretim yaparak tüketici için kaliteli ve ekonomik yerli ürünler sunuyoruz”



Orhan Dağlı
Dağlı Trading Direktörü

Genç iş insanı Orhan Dağlı, yerli üretimin önemini vurgulayarak, Dağlı Trading bünyesinde yürütülen çalışmalardan bahsetti.

“25 yıldır üretiyoruz” Ürün yelpazenizden bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Şirketimiz 1983 yılında kuruldu ve öncelikle ithalat ile başladı, daha sonra üretime geçti. Son 25 yıldır da hem ürettiğimiz hem de ithal ettiğimiz ürünlerle piyasaya hizmet veriyoruz.

Bizim odak alanımız hızlı tüketim ürünleri dediğimiz kategoridir. Temizlik ve kişisel bakım ürünleri üretiyoruz. Bu noktada akla gelecek her türlü temizlik malzemesi ürün yelpazemizde üretiliyor. Sıvı veya toz çamaşır deterjanı, yumuşatıcı, çamaşır suyu, bulaşık deterjanı ve yüzey temizleyiciler ve kişisel bakım kategorisi altında ise sıvı el sabunu, şampuan, duş jeli, kolonya ve dezenfektan gibi ürünler üretiyoruz. Bunların yanı sıra ithal ettiğimiz ürün guruplarımız da var. Yine iç piyasadan yerli bir üreticiden aldığımız çöp poşetleri var. Gıda kategorisinde süt ürünleri, meyve suları, maden suları, makarna gibi geniş bir kategorimiz var.

“Alım gücü düştü, rekabet arttı”

Pandemi sürecinin ekonomik etkileri nasıl oldu?

Genel olarak pandemi ülke ekonomisini fazlasıyla etkiledi. Bizler de tüm dünya gibi biraz hazırlıksız yakalandık. Zaten pandemi öncesinde KKTC ekonomisi olarak bir sıkışmışlığımız vardı. Pandemi süreci insanların ulaşımını engelledi. Ana girdi kaynaklarımız olan turizm ve eğitim ulaşımına dayalı sektörlerdir, bu yüzden bu sektörlerde küçülme yaşanınca KKTC piyasasında küçülme yaşandı. Bunu net olarak görüyoruz. Birçok insanın gelir seviyesi düştü veya tamamen işten durdurulan insanlar oldu, bazı esnaflar da iş yerlerini kapatmak zorunda kaldı. Alım gücü ciddi anlamda etkilendi. Bizim sektörümüz temel ihtiyaç ürünleri sektörüdür. Ancak insanlar, daha ekonomik ürünleri tercih etme eğilimine gitti. Tüketici tarafında bu yönde bir talep artışı olunca tüccarlar da ekonomik ürünlere yöneldi. Böylelikle daralan piyasada ekonomik ürün çeşitliliği artmış oldu, ve rekabet arttı.

Fabrikamızın ismi Harika'dır. Harika Fabrikası'nın geçmişi 1977 yılına dayanmaktadır. Bu fabrika Sanayi Holding zamanından beri üretim yapmaktadır. Biz Dağlı Trading olarak Harika Fabrikası'nı 1995 yılında devraldık, ve ürün çeşitliliğini ve üretim parkurlarını geliştirdik. Halkın alım gücüne uygun ama kalite olarak da ithal edilen pahalı olan ürünlerin kalitesine eş veya üstün kalitede ürünler sunarak bir tercih oluşturmaya çalışıyoruz. Ürünlerimizi tercih eden tüketicilerimiz de bunları onaylıyor. Biz de tüketicilerimiz için ürünlerimizi sürekli olarak geliştiriyor ve çeşitlendiriyoruz.

“Dünya’da yaşanan yokluk Kuzey Kıbrıs’ta yaşanmadı”

Salgın dolayısıyla toplumda dezenfektan kullanımı arttı. Bu anlamda yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz? Pandemi dönemine özel ürettiğiniz ürün var mı?

Pandemi öncesinde devamlı olarak ürettiğimiz ‘Pax Guard’ markalı antiseptik dezenfektanımız vardır. Çok uzun yıllardan beridir de üretmeye devam ediyoruz. Bunun yanı sıra ‘Cleen’ el dezenfektanı ürünümüz vardır. Geçmiş yıllarda kuş gribi ve domuz gribi gibi grip dönemlerinde talebi olan bir üründü, Covid-19 pandemisi sebebi ile tekrar talebi oluştu. 2 ürün arasında şu fark vardır. Dezenfektan dediğimiz ürünün içerisinde mutlaka bir aktif maddenin olması gerekmektedir. O aktif madde bakteri, virüs, mantar gibi zararlıları yok eder. Cleen’de kullandığımız aktif madde etil alkolüdür. Zaten Covid-19 pandemisi döneminde önerilen dezenfektan tipi de alkol bazlı dezenfektanlardı. Elde rahat-

lıkla kullanılabilir. Kuruluk yaratmaması için formülünde nemlendirici vardır, bu sayede sık kullanımda cildin kurumaması sağlanıyor. Antiseptik dezenfektan dediğimiz üründe ise, Benzalkonyum Klorür dediğimiz farklı bir aktif madde kullanılıyor. Bu aktif madde ile üretilen dezenfektan hem yüzey temizliğinde hem de doğru oranda seyreltildiği sürece cilde de kullanılabilir. Bunların tamamı etiketlerinde açıklanmıştır. Tüm dezenfektan ürünlerimizin antiviral, antibakteriyel ve antifungal etkinlik testleri Yeditepe Üniversitesi'nin akredite laboratuvarlarında yapılmış ve onaylanmıştır.

Geçtiğimiz yıl pandemi süreci başladığında önemli bir dezenfektan ihtiyacı doğdu. Özellikle ithal dezenfektanlar bir anda piyasada tükendi. Tüm dünyada ciddi bir dezenfektan yokluğu yaşandığı için uzun süre tekrar ithal edilmeleri de mümkün olmadı. Ancak yerli üreticiler sayesinde bu yokluk Kuzey Kıbrıs'ta yaşanmadı. Yerli üretim dezenfektanlar pandemi başından beri hep raflarda oldu. Fiyat olarak da başka ülkelerde yaşanan fahiş fiyatlamalar yerli üreticiler sayesinde Kuzey Kıbrıs'ta yaşanmamıştır. Dezenfektan fiyatlarımız pandemi öncesinde, başlangıcında ve devamında sabit kalmıştır, artış olmamıştır. Bütün bunlar yerli üretimin önemini tekrar göstermiştir diye düşünüyorum. Pandemi döneminde ürünlerimizi çeşitlendirerek restoran, kafe, dükkan tarzı noktaların dezenfektan ihtiyaçlarını da karşıladık. Cleen alkol bazlı el dezenfektanları için 1 litre pompalı, 500ml sprey, 5 litre versiyonu gibi birçok versiyon ürettik. Hükümet perakende iş yerlerinin açılabilmesi için dezenfektan şartı aradı. İş yerlerine giren müşterilerin dezenfekte olup içeriye girmesi istendi. Ürünlerimiz ile bu ihtiyacı da karşılayabildik.

“Sağlık Bakanlığı dezenfektan konusunda çok hassas davrandı”

Dezenfekte ihtiyacının artmasından dolayı bir çok marka dezenfektan üretilmeye başlandı. Denetim yapılıyor mu?

KKTC Sağlık Bakanlığı pandeminin başladığı ve dezenfektan ihtiyacının arttığı dönemde hızlı davrandı diye düşünüyorum. Mesela pandemi öncesinde piyasadaki dezenfektan ürünleri ile ilgili bir kayıt sistemi yoktu. Pandemi buna vesile oldu ve Sağlık Bakanlığı hem ülkemizde üretilen hem de ithal edilen dezenfektan ürünler için hızlı bir kayıt sistemine girdi. Dezenfektan üretip, piyasaya sunulması için belirli kriterler belirlendi ve istenilen kriterlerin karşılanması için şart koşuldu. Örneğin etiketlerde yenilenme istendi ve etiketlerde belirli bilgilere yer verilmesi istendi. Birkaç defa kriterlere uymayan ürünlerin piyasadan toplandığını duyduk. Bu tip denetimler yapıldı. Denetimlerin düzenli olarak devam etmesi önemlidir.

“Uluslararası hammadde firmalarıyla ve yerli işe üreticisi ile çalışıyoruz”

Hammadde ihtiyacını nereden karşılıyorsunuz? Herhangi bir sorun yaşıyor musunuz?

Ürünlerimizin iki ana girdisi içeriğindeki hammaddeleri ve ambalajı yani şişesidir. İçerikte kullandığımız hammaddeleri büyük oranda yurtdışından alıyoruz. Hammadde tedarikçisi olarak BASF, Stepan, Sasol, IFF, Firmenich gibi Avrupa'nın ve Dünyanın dev hammadde firmaları ile çalışırız. Kullandığımız hammaddeler bu firmalar tarafından Avrupa standartlarında insan ve çevre sağlığına uygun olarak üretilmiş hammaddelerdir. Tedarikçi firmalarımızla çalışmamızda bir sorun yoktur, pandemi de tedarikimizi etkilememiştir. Bunun dışında yerel ürün olarak Cypruvex'ten limon, portakal, greyfurt özütü gibi ürünler alarak esans amaçlı kullanıyoruz. Yine üretimimizin ikinci büyük girdisi olan şişelerimizi de başka bir yerli üretici olan Şenal Plastik'ten alıyoruz. Bu sayede yerel ekonomiye destek veriyoruz.

“Bu pandemi hem bizler hem de ülkemiz için bir ders oldu” İhracat yapıyor musunuz?

Geçmiş dönemlerde küçük ihracatlar yaptık. Son dönemde ürettiğimiz dezenfektanlar arasında parfümlü olarak yeni bir dezenfektan serisi ürettik. Biraz kozmetik bir hal almasını sağladık. İnsanların düzenli dezenfektan kullanımında her zaman alkol kokusu almak istemeyeceğini düşünerek mandalina, mango, zencefil ve limonlu olacak şekilde küçük el dezenfektanları ürettik. Bu anlamda Güney Kıbrıs'tan bu ürünlerimiz beğenildi ve birkaç defa talep edildi, bizler de verdik. Bu miktar kesinlikle yeterli değildir. Bu pandemi hem bizler hem de ülkemiz için bir ders oldu. Çünkü biz yumurtaları hep aynı sepete koymuşuz. Evet, turizm ve eğitim bizim olmazsa olmazımızdır, ancak bir ülkede üretim ve ihracat da olması gerekir. Bu sayede riski dağıtabiliriz. Pandemi sürecinde yaşadığımız gibi ana gelir kaynağımızın etkilendiği durumlarda, B planımız olması gereklidir.

İş İstihdamını Koruma ve Yaratma Destek Paketi

İŞ İSTİHDAMINI KORUMA VE YARATMA DESTEK PAKETİ
ARTIK DAHA ÇOK İŞLETMEYİ KAPSİYOR!
 İMALAT, ÜRETİM VE İŞLETMEDEN İŞLETMEYE HİZMET SAĞLAYAN KOBİLERE YÖNELİK FİNANSAL DESTEK

BİRİNCİ AŞAMA
 DİREKTÖR(LER) DAHİL 2-15 ÇALIŞANI OLAN İŞLETMELERE YÖNELİK
1500 €
 DESTEK

www.isdestek.eu
 ONLINE BAŞVURULAR **30 NİSAN 2021**
 KIBRIS SAATİ İLE 15:00'E KADAR KABUL EDİLECEKTİR.

YAGA İNOVATİF GİRİŞİMCİLİK KIBRIS TÜRK SANAYİ ODASI (KTSO) KIBRIS TÜRK ESNAF VE ZANAATKARLAR ODASI (KTEZO) KIBRIS TÜRK TİCARET ODASI (KTTO) NI-CO

konmuştur. Sanayi, imalat ve işletmeden işletmeye hizmet sektörlerini desteklemek amacı ile 7.2 milyon Euro değerinde bütçeye sahip "İş İstihdamını Koruma ve Yaratma Destek Paketi" 29 Ocak 2021 tarihinde duyurulmuştur. Avrupa Birliği tarafından finanse edilen destek paketi, Northern Ireland Cooperation Overseas (NI-CO) tarafından Kıbrıs Türk Yatırım Geliştirme Ajansı (YAGA), Kıbrıs Türk Sanayi Odası (KTSO), Kıbrıs Türk Esnaf ve Zanaatkarlar Odası (KTEZO) ve Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO) ile işbirliği içerisinde yürütülmektedir.

"İş İstihdamını Koruma ve Yaratma Destek Paketi" iki aşamaya ayrılmıştır.

Paketin birinci aşaması, ilk açıklandığı tarihte 6-10 arasında (direktörler dahil) çalışan olan işletmeleri hedeflemektedir. Ancak daha fazla işletmenin desteklenebilmesi amacı ile paket kriterleri genişletilerek, 2-15 arasında (direktörler dahil) çalışan olan işletmelerin de paketten faydalanabilmesi için imkan sağlanmıştır.

25 Şubat 2020 tarihinde kurulan online sistem üzerinden alınan başvurular, 30 Nisan 2021 tarihine kadar kabul edilmiştir.

Birinci aşama, sanayi, imalat ve işletmeden işletmeye hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren yaklaşık 1000 KOBİ'ye 1,500 Euro destek sağlama hedefi ile oluşturulmuştur. Başvuru süreci, işletmeleri en düşük seviyede zorlayarak, gerekli bilgilerin doğrulukla toplanacağı şekilde dizayn edilmiştir. Pakete

1100'ün üzerinde başvuru gerçekleşmiştir. Mayıs ayı içerisinde işletmelerin bilgilerinin teyit edilmesi ve hak kazanan işletmelere kısa sürede ödemelerinin yapılması planlanmaktadır. Hali hazırda 60'ın üzerinde işletmeye destek ödemeleri yapılmıştır.

Paketin ikinci aşaması, sanayi, imalat ve işletmeden işletmeye hizmet sektörlerinde 6 ila 49 çalışanı olan yaklaşık 100 KOBİ'yi destekleyecektir. Uygun KOBİ'lerin, programın uygunluk kriterlerini taşıdıklarını göstermeleri, istihdamı koruma, yeni personel işe alma, büyümeye yönelik yeni pazar/ürün geliştirme, gelişme ve/veya çeşitlendirme potansiyelleri ile birlikte AB'nin inovasyon, dijitalleşme ve yeşil ekonomi alanlarındaki yatırım önceliklerini göz önünde bulundurdıklarını da göstermeleri istenecektir. Uygun KOBİ'lere sağlanacak maksimum desteğin miktarı 60,000 Euro olacaktır.

İkinci aşamanın ülkemizdeki işletmelerin ihtiyaçlarına göre şekillendirilmesi için hem birinci aşama başvurularında başvuran işletmelerden bir anket doldurmaları istenilerek, hem de birinci aşamaya başvuramayacak (personel sayısından ötürü) işletmelere ayrı bir anket ulaştırılarak, işletmelerin karşılaştıkları sorunlar ve destek almaya ihtiyaçları olan alanlar hakkında veriler toplanmıştır. İkinci aşamanın başvuru, değerlendirme ve uygulama kriterleri oluşturulmaya devam edilmektedir.

İkinci aşama ile ilgili resmi açıklamanın Mayıs sonu - Haziran başı içerisinde yapılması ve başvuru sürecinin de açıklamanın ardından kısa bir sürede başlatılması hedeflenmektedir. İkinci aşama ile ilgili duyuru, paket ile ilgili bilgilerin netleşmesinin ardından Odamız tarafından üyelerimize iletilecektir.

Avrupa Birliği, COVID-19 pandemisi nedeniyle ciddi sıkıntılar yaşayan işletmelere destek sağlanması amacı ile hibe programları uygulamaya koymuştur. 2020 yılı içerisinde Kıbrıs Türk toplumunda yiyecek ve içecek sektörü ile birlikte saç ve güzellik hizmetleri sektörlerinde 1,500'ü aşkın işletmeye 'İşletmeler Can Suyu Desteği' paketi ile 3 milyon Euro değerinde hibe destek sağlanmıştır. Söz konusu programın başarı ile tamamlanmasının ardından, üretim sektörlerine yönelik bir destek uygulaması yürürlüğe

Yöresel Lezzetler.

Bafra Valya®

Doğadan gelen lezzet...

%100 YERLİ DOĞAL

BAFRA NARENCİYE BALI Citrus Honey Mielu empanolichu Net:400g e

BAFRA DAĞ BALI Mountain Honey Mielu van ferovot Net:400g e

BAFRA NARENCİYE BALI Citrus Honey Mielu empanolichu Net:400g e

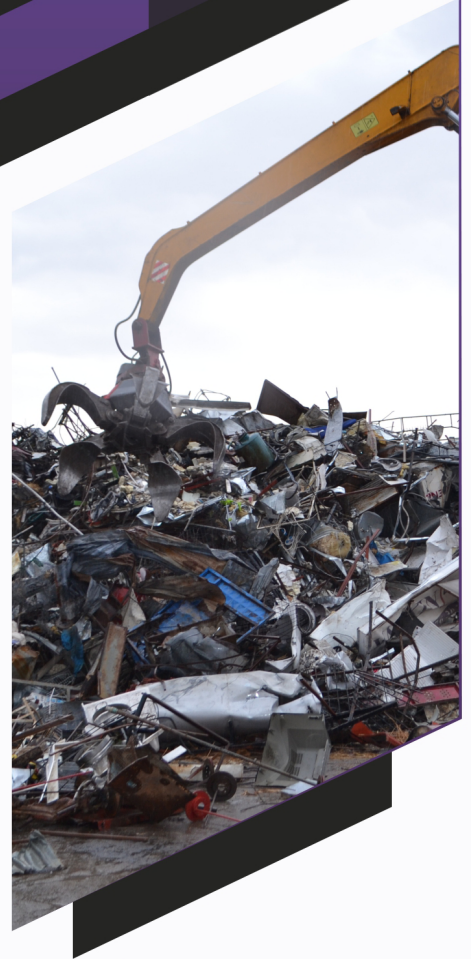
BAFRA DAĞ BALI Mountain Honey Mielu van ferovot Net:400g e

BAFRA NARENCİYE BALI Citrus Honey Mielu empanolichu Net:400g e

BAFRA DAĞ BALI Mountain Honey Mielu van ferovot Net:400g e

HURDANIZA

Değer Katıyoruz



**ASBUZU TİC.
ŞTİ. LTD.**

ASBUZU

Tel: 0 392 223 57 95

Gsm: 0533 832 51 51 - 0533 826 29 83

Fax: 233 54 75 - E-mail: satis@asbuzu.com

Merkez: Haspolat Sanayi Bölgesi No:5 / Lefkoşa

Şube: Serbest Bölge Mağusa Liman / Mağusa

**Hurda Alım-Satım
İkinci El Yedek
Parça Satışı**

SOLAR SİSTEM TAK

Faturasız bir hayatın
keyfine bak

**Ekrem
Güneş
Solar**

0542 868 75 90
0392 224 05 90





ŞENAL PLASTİK

Yaz sıcaklarında
sizi ferahlatacak
seçenekler sunuyoruz...

Bahçe Oturma Grupları



Musluklu Termos ve Oto Termos Modelleri



FABRİKA MERKEZ

+90 392 365 46 00
+90 533 850 50 10
+90 392 365 42 44
info@senalplastik.com
OSB. L'şa ana yolu üzeri/ M/sa

LEFKOŞA ŞUBE

+90 392 225 38 43
+90 533 850 50 11
+90 392 227 51 19
OSB. 2. Cadde No:4 /
Lefkoşa

MAĞUSA TERMİNAL

+90 392 366 33 34
+90 392 365 42 44
Ayhan Niyazi Sk. Otobüs Terminal
Yanı Baykal / Gazimağusa

f Senal Plastik

Instagram senalplastik

www.senalplastik.com

0533 850 50 10



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 Gürtay
Sayfa Düzeni: Nazire Büyükoğlu
Reklam Tasarımı: Safiye Özyürekliiler
Röportaj: Serhat Kalın
Baskı: Okman Printing Ltd.