

SANAYİ

güçlü sanayi, daha güçlü ekonomi Yıl: 12 Sayı: 137 Ocak 2021 Ücretsizdir www.kibso.org BÜLTEN



Başkanımız Kamacıoğlu, TİM Başkanı İsmail Güle ile görüştü



Oda Başkanımız Ali Kamacıoğlu 17 Ocak'ta Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güle ile İstanbul'da bir araya geldi. Oldukça yapıcı ve olumlu geçen görüşmede Kuzey Kıbrıs İhracatının daha da gelişmesi için 2022 yılı içerisinde atılacak adımlar ve yapılacak etkinlikler konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.

Başkan İsmail Güle, "Kıbrıs Türk Sanayi Odası Ali Kamacıoğlu'na nazik ziyaretleri için teşekkür ediyorum. TİM KKTC Ofisimizin faaliyetlerini, KOBİ'lerimizin eğitimi ve 2022 yılında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ihracatının daha fazla artırılması için önemli konuları değerlendirdik" diye konuştu. Görüşme sonunda günün anısına karşılıklı olarak anı hediyeleri verildi.

Değerli sanayici, iş insanı ve odamızın duayen yöneticisi Fadıl Rinter'i kaybettik

Ülkemizin en eski ve köklü kozmetik sanayinin önde gelen isimlerinden olan Fadıl Rinter'i kaybetmenin oda olarak derin üzüntüsü içindeyiz.

Odamızda uzun yıllar yönetim kurulu üyeliği ve As Başkan olarak görev yapmış, odamızı birçok alanda temsil ederek gelişmesi için çaba harcamıştı. Odanın büyüyen gelişmesinde önemli katkıları bulunan Fadıl Rinter, Türkiye'ye başta şampuan olmak üzere kozmetik ürünler ihraç eden ilk

sanayicilerimizdendi.

Odamız yönetimlerinde görev aldığı dönemde büyük bir özveriyle çalışarak, Kıbrıslı Türklerin ihracatının artırılması ve odanın daha işlevsel olması açısından büyük gayretler sarf etmiştir. Sosyal ve esprili kişiliğinin yanı sıra, babacan ve kucaklayıcı karakteriyle oldukça saygın bir kişiliğe sahip Fadıl Rinter'e Tanrı'dan rahmet, sevenlerine de başsağlığı dileriz. Onu her zaman sevgi ve saygıyla anacağız. Mekanı cennet olsun.



“Üretim ve ihracata dayalı bir ekonomik model oluşturulmalı”

Odamız, ülkede sürdürülebilir bir ekonomi yaratılması için üretim ve ihracata dayalı bir ekonomik model oluşturulması gerektiğini belirtti. Odamızın 7 Ocak 2022 tarihinde yaptığı açıklama şöyle:

“Pandemi döneminde farklı gelişmişlik düzeyinde olan ülkelerin, stratejik ürünler başta olmak üzere üretim kapasitelerini geliştirmek amacıyla stratejik planlarını oluşturduğu, teşvik ve koruma mekanizmaları kullanarak üretimlerini geliştirdi.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası 2022 yılını ihracat ve üretim yılı ilan etti.

KKTC ekonomisinin mal, hizmet üretimi ve ihracatına yönelerek, bu konuda yol haritası oluşturulması stratejisinin gerekliliği ortadadır.

Ülkemizde faaliyet gösteren tüm siyasi partilerin gerek manifestolarında gerekse açıklamalarında ihracat ve üretime dayalı somut çalışmalarının neler olduğunu, hükümet olmaları durumunda ne tip politika geliştirmeyi planladıklarını görme arzumuzu kamuoyu ile paylaşıyoruz.”

TC Lefkoşa Büyükelçiliği Başmüşaviri Hayrettin Yücel'den odamıza veda ziyareti



Türkiye Cumhuriyeti Lefkoşa Büyükelçiliği Ticaret Başmüşaviri Hayrettin Yücel odamıza veda 20 Ocak'ta ziyaretinde bulundu.

Görev süresi sona eren Bşmüşavir Yücel ziyarette Başkanımız Ali Kamacıoğlu ve bazı yönetim kurulu üyeleriyle bir araya geldi. Başkanımız Kamacıoğlu Bşmüşavir Hayrettin Yücele anı plaketi verdi.



Odamızdan acil eylem planı çağrısı

Odamız 27 Ocak'ta yayınladığı basın bildirisinde göreve gelecek yeni hükümetten üreticinin içinde bulunduğu sorunlar için acil eylem planı çağrısı yaptı.

Odamızın yayınladığı basın bildirisi şöyle:

“15 bine yakın çalışanı ile dışa bağımlılığımızı azaltan, milli gelirimize ve istihdama katkısıyla ülke ekonomisi için çok önemli bir sektör olan sanayimiz son dönemde yaşanan pandemi, döviz krizi ve enflasyon sorunlarının içinde kendisine çıkış yolu aramaktadır. Üreticimiz finansal zorluk içindedir, istihdam ve üretimin sürekliliği için öngörülebilirliğini kaybetmiştir.

Göreve gelen hükümetimizden acil eylem planı çerçevesinde; -işletmelerimize mali güçlerini korumaları ve sürdürülebilirliklerini sağlamaları için uzun vadeli ve faiz destekli mali destek verilmesi,

- işveren sigorta prim desteğinin devam ettirilmesi,
- sanayicimizin hammadde tedarik sıkıntısının çözülmesi,

- en son 2010 yılında belirlenen elektrik teşvik miktarının güncellenerek yükseltilmesi,

- sanayi bölgeleri yönetiminin sanayicilere devredilmesiyle birlikte sanayicimizin çalışma verimliliğinin artırılması ve çağdaş sanayi bölgelerinin oluşturulması,

- üretim standartları, teknoloji seviyesi ve inovasyonun geliştirilerek sanayi ürünlerinin ihracatının artırılması için “Teşvik sisteminin” yeniden düzenlenmesi,

- bürokrasinin azaltılması ve e-devlet projelerinin hızlandırılması,

- “Yerli üretimin korunması” ve kayıt dışılık ile mücadele ve daha adil vergi sisteminin kurulması konularının ivedilikle gündeme alınmasını talep ediyoruz.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası olarak önümüzdeki 5 yıl boyunca siyasi ve sosyo-ekonomik istikrarı sağlayarak sorunları çözecek, uzun ömürlü ve icraat hükümetinin göreve gelmesinin son derece önemli olduğuna inanıyoruz.”

Özaktürk
Trading
Construction
Direktör: Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir yaşam için temelleri atıyoruz

05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE

BAŞSAĞLIĞI

Kıbrıs Türk Sanayi Odası'na büyük emekleri geçen
Yönetim Kurulu eski As Başkanı ve Yönetim Kurulu yesi



SN. FADIL RİNTER'in

vefatını derin bir üzüntü ile öğrenmiŐ bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve yakınlarına
başsağlığı diliyoruz.



KIBRIS TÜRK SANAYİ ODASI

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

[facebook.com/hacihalihomes](#)

Oda Başkanımız Kayseri’de temaslarda bulundu



Oda Başkanımız Ali Kamacıoğlu ile Odamız Dış İlişkiler Uzmanı Asya Beyaz, Kayseri’ye davet edilen Cumhurbaşkanı Ersin Tatar’ın heyetiyle birlikte 28 Ocak’ta Kayseri’de bir dizi temaslarda bulundu. Oda heyetimiz ziyaretler kapsamında Kayseri Sanayi Odası’nda düzenlenen, “İş Dünyası ile Buluşma ve İstişare Toplantısı”na katıldı. Başkanımız Ali Kamacıoğlu Kayseri Valisi Şehmuz Günaydın, Kayseri Belediye Başkanı Dr.Memduh Büyükkılıç, Kayseri Sanayi Odası Başkanı Mehmet Büyüksimitçi ile yapılan toplantılara katıldı ve

toplantıların ardından anı plaketi takdimi yapıldı. Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yibur bir araya gelen Oda Başkanımız Ali Kamacıoğlu, Odamızın organize sanayi bölgelerinin yasal düzenlemesi konusunda Başkan Murat Yibur’a bilgi verdi. Başkanımız konuşmasında, Kuzey Kıbrıs ile Kayseri arasındaki ticari bağların çok güçlü olduğuna değindi. Başkanımız Kamacıoğlu, ilişkilerin daha da geliştirilmesinin önemine işaret etti.



Noyanlar Group of Companies Satış Direktörü ve Yönetim Kurulu Üyesi Zarif Noyan çalışmalarına değinerek kadının sektördeki yerini değerlendirdi.

“Kadının sektörde yer alması avantajdır”

Çeşitli noktalarda sürdürülen görevler...

Sizi tanıyabilir miyiz?

Zarif Noyan: “1976 yılında Güzelyurt’ta doğdum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Güzelyurt’ta Kurtuluş Lisesi’nde tamamladıktan sonra, Doğu Akdeniz Üniversitesi’nde İngilizce öğretmenliğini kazandım. Eşimle tanışıp, evlendikten sonra, Gazimağusa bölgesine yerleştim ve hala burada yaşamaktayım. Üç çocuk annesiyim. Şirketimiz aile şirketi olduğundan dolayı, üniversiteden mezun olur olmaz benim akademik olarak ilerlemem yönünde değil, şirketimizde müşteri ilişkileri yönünden destek vermem istenildi ve benim en büyük hedefim olan akademiye (master eğitime) devam edemedim. Noyanlar Şirketler Grubu’nun hemen hemen her bölümünde görev aldıktan sonra, 2000 yılından 2005 yılına kadar şirketin tüm bölümlerine katkı sağladım. 2006 yılında esas ilgi noktamın Satış ve Pazarlama olduğunu anladığımda Sales Manager görevine atandım. Kendimi bu yönde geliştirmek için birçok satış ve pazarlama eğitimleri aldım. Türkiye ve ada genelinde birçok eğitimler ve seminerlere katıldım. 2010 yılında Satış Direktörü ve Yurtdışı Pazarlama görevine atandım. Şuan, yurt dışında 7 farklı ülkede bulunan ofislerimizin yetkilisiyim. Ayrıca 2010 yılında şirketimiz Yönetim Kuruluna atandım. Görevime halen daha devam etmekteyim. 2018 yılında içimde kalan akademi aşkı ile uluslararası üniversitemiz olan Doğu Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesinde “Aile Şirketleri Kurumsal Yapısı” üzerine uzmanlığımı yaptım ve master diplomama kavuşma heyecanını yaşadım. Mezuniyetimden sonra Turizm ve Otelcilik bölümünde yarı zamanlı olarak iletişim üzerine ders vermekteyim. Halen bugün şirketimizde, Satış Direktörlüğü ve Yönetim Kurulu Üyeliğine, Turizm Fakültesi’nde iletişim dersleri vermeye ve yurt dışı pazarlama sorumluluğu ile ofislerin idare/yönetimine devam etmekteyim.”

“Bölge birçok yatırımcıya yatırım fırsatları açmıştır”

İskele’nin son dönemde hızla geliştiğini görüyoruz, bunu değerlendirir misiniz?

Zarif Noyan: “İskele Long Beach bugün KKTC’de adını yatırım bölgesi olarak duyurmayı başarmıştır. Birçok firmanın bu bölgede yaptığı girişimler ile bölge, birçok yatırımcıya yatırım fırsatları açmıştır. Tüm bunlar, bölgeye çok büyük değerler katmıştır”

“Bu sorun yatırımcı firmalara adaya karşı güvensizlik oluşturmuştur”

Yatırımcılar için imar planı çok önemli, bu konuda İskele ve Karpaz bölgesi büyük sorun yaşıyor görüşünüz nedir?



Zarif Noyan
Noyanlar Group of Companies Direktörü

Zarif Noyan: “Bugün imar planı birçok yönden bölgede, bizler gibi tüm yatırımcıların önünü tıkamıştır. Halbuki bu kadar önemli olan bir konu ilk 6 ay içinde çözümlenmiş ve inşaat firmalarının yararına sonuçlandırılmış olmalıydı. Fakat halen günümüze kadar bu konunun devam etmesi, hem bölgede hem yatırımcı firmalarda hem de adaya gelen yatırımcılarda adaya karşı güvensizliğe sebep olmuştur.”

“Konut piyasası talebe göre oluşturulan bir olgudur”

Konut piyasasında bölgesel farklılıklar görmekteyiz, bunun ana nedeni nedir?

Zarif Noyan: “Konut piyasasının, her zaman talebe göre oluşturulan bir olgu olduğunu söyleyebilirim. Şirketler müşterilerini tanıyarak, neleri daha çok isteyip istemediklerini çözdüğü anda birçok farklı konutlar ve mimariler ortaya çıkmaktadır.”

“İskelenin cazibe merkezi haline getirilmesi için eğlence mekânları ve alışveriş merkezleri kurulmalıdır”

İskelenin cazibe merkezi haline gelmesi için neler yapılması gerekir?

Zarif Noyan: “İskele’nin cazibe merkezi haline getirilebilmesi için, en önemli detay eğlence mekânlarının artırılması ve büyük alışveriş merkezinin kurulmasıdır.”

“Kadının sektörde yer alması avantajdır”

Kadının bu sektörde yer alması avantaj mıdır, dezavantaj mıdır?

Zarif Noyan: “Kadının bu sektörde yer alması elbette avantajdır. Bana göre kadınların üstesinden gelemeyeceği hiçbir iş ve sorumluluk yoktur. Kadın isterse yapar, güçlüdür ve güven vericidir. Gücünü ve bilgisini ortaya koyduktan sonra her şeyin mümkün olabileceğini söyleyebilirim.”

A.Şahoğluları Ltd. direktörlerinden genç ve başarılı bir isim Sabiha Şahoğluları....



Sabiha Şahoğluları
A.Şahoğluları Ltd. Direktörü

Alüminyum sektörüne farklı bir ivme kazandıran, yerli üretimin öncü ismi A.Şahoğluları Ltd.'in çalışmaları hakkında bilgi aldık.

Ahmet Şahoğluları tarafından kurulan şirket cam işleri ile faaliyete başladı. Zamanla alüminyum kapı pencere sistemleri üzerine yönelen şirket, 1998 yılında alüminyum profil imalatı ile devam etti. 1998 yılında çocuklarının aile şirketine dâhil olması ile şirketi bugün yerli üretimin öncü isimlerinden biri olarak sanayi sektöründe yer alıyor. Şirket direktörlerinden Sabiha Şahoğluları şirketin faaliyetleri ve sektörün sıkıntıları hakkında bilgi aldık.

"Sıfırdan profili üreterek KKTC'de bir ilki gerçekleştirdik" Şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Sabiha Şahoğluları: "1998 yılında abim ile benim de şirkete katılmamızla aile şirketi olarak çalışmalara başladık. 2004 yılında şu andaki iş yerimize yatırım yaptık. Her yıl daha fazla yatırım yaparak 15 bin m2 alan üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şuan 5 bin m2 bir alan daha yapıyor. Alüminyum ithalat ile başlayan şirketimiz, alüminyumu yarı mamül olarak ithal ettiğimiz zaman da boya işlerine başladık. Alüminyum boyalı malzeme olarak çeşidini artırdık. Alüminyum kapı pencere sistemlerinin aksesuar satışlarını yapmaya başladık. Bunun yanında alüminyum ahşap görünlü profiller üretmeye başladık. Aynı zamanda Yunanistan'dan Tehni firmasının kapı sistemlerinin bayiliğini alarak, press panel, yalıtımlı giriş kapılarının üretimine başladık. Bu ürün de revaçta olan bir ürün yelpazemizdir. 2019 yılında alüminyum profili külçeden imal etmeye başladık. Sıfırdan profili üreterek KKTC'de bir ilki gerçekleştirdik. Tüm bu yatırımları yaparken covid süreci yaşadık. Bu da bize olumsuz

etki yarattı. Yurt dışı temaslarımız engellendi. Tabi bu süreç bir çok insanımıza da bazı şeyler kazandırmamıza neden oldu. Örneğin yurt dışında üretim gücü düşen veya üretimlerin zayıflamasından dolayı biz ülkemizdeki insanlara daha çok imkân ve finans sağlayarak bir çok profilleri temin ettik ve KKTC'deki alüminyum imalatçılarına çok büyük destek sağladık."

"Fabrikamızı da entegre bir tesis yapmak için çalışıyoruz" Aylık üretim kapasiteniz nedir?

Sabiha Şahoğluları: "Aylık üretim kapasitemiz 180 ton'dur. 130 tona kadar da satışlarımız var. Şuan güney ve Türkiye temaslarımız var. Yeşil Hat Tüzüğü üzerinden güneye alüminyum profil sistemlerimizin satışlarını başlattık. Türkiye ile ihracatlarımız da başladı. İşimizin en güzel yanı KKTC'deki tüm alüminyum firmalarından hurdaları alıp, geri dönüşüm sağlayarak ülkemize katma değer sağlıyoruz. En güzel yanı da geri dönüşümlü bir iş yapmamızdır. Fabrikamızı da entegre bir tesis yapmak için çalışıyoruz. Şuan tek eksiklerimiz bir döküm tesisi kurup, hammaddeyi burada tekrar eriterek profil üretmek ve eloksall dediğimiz yüzeysel işlem yapılan bir tesisi de buraya katmaktır. Çok yakında bunun da çalışmaları tamamlanınca tam entegre olmuş bir tesise sahip olacağız. Tüm çabalarımız ve yatırımlarımız bu yöndedir. Hedefimiz 2 yıldır. Maliyeti oldukça yüksek bir kurulum olduğundan dolayı bu hayalimizi 2 yıl içerisinde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz."

"Ada geneline hizmet vermeye çalışıyoruz"

Farklı bir alanda yeni bir tesis kurma düşünceniz var mı?



geldiğince bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Önemli noktalarımızda kalifiye elemanlarımız var. Bu iş zor ve çeşitlerle donatılmış bir iştir.”

“Yerli üretimin sürdürülebilmesi için devletin desteği şarttır”

Devletten destek alıyor musunuz?

Sabiha Şahoğluları: “Biz ülkemize böyle bir yatırım tesisi kurduktan sonra imalatçılarla üretici arasında bir fark olmasını talep ettik. Her zaman bu konuyu dile getirdik. Ülkeye hammaddeyi getirdiğiniz zaman %5 gümrük katma değer vergisi ödüyorsunuz, alüminyumunu yarı mamül olarak ithal ettiğiniz zaman o da %5 katma değer vergisi ödüyor. Bu eşit şartlarda değildir. Biz piyasanın ekonomisini ve dengesini bozmamak adına bayilerimize ona göre satış yapmaya çalışıyoruz. Türkiye’deki fiyatlarla dengeli tutmaya çalışıyoruz. Devlet yetkililerini bu konuyu anlattık fakat bu konuya bir çare bulamadılar. Yerli üretimin sürdürülebilmesi için devletin desteği şarttır.”

“Şuan dört dörtlük sanayimiz yok”

Sabiha Şahoğluları: “Buranın kapasitesi 15 m2’dir. Şaun 5200 m2 de yapım aşamasındadır. İkinci bir pres hattı da kurup, direk yurt dışı ihracatı yapma hedefimiz var. Şuan solar enerji profillerini üretiyoruz ve güneğe çok talep var. Bunun yanı sıra mobilya profillerimiz ve perde profillerimiz var. Alüminyum yelpazemiz çok geniştir. Ada geneline hizmet vermeye çalışıyoruz. Şu an firmamızda 60 kişi çalışıyor. İlerleyen süreçte büyüdükçe sayımız da artacaktır.”

“Önemli noktalarımızda kalifiye elemanlarımız var”

Kalifiye eleman sıkıntısı yaşıyor musunuz?

Sabiha Şahoğluları: “En büyük sıkıntımız istihdam yapmaktır. Biliyorsunuz 3. Ülkelerden istihdam yapıyoruz. Biz yerli üretim yaptığımız ve yerli vatandaşımızı desteklemek istediğimiz halde burada çalıştıracak eleman bulamıyoruz. Maalesef ekonomik şartlar yerli insanlarımızı güneğe yönlendiriyor. Biz de elimizden

Sanayi sektörüne baktığınız zaman neler söylersiniz? Sanayi sektörü istenilen noktaya ulaştı mı?

Sabiha Şahoğluları: “Sanayi sektöründe başarılı iş insanlarımız var. Kendi çabalarımız ile KKTC’de bir yerlere gelmeye çalışan sanayicilerimiz olmasına rağmen beklentinin altındadır. En küçük bir makinenin parçası bozulursa onun imalatı ya da parçasını bulmak zor. Yurt dışından bunu tedarik ediyoruz. Kısacası ülkemizdeki sanayi sektörü güçlendirilmelidir. Şuan dört dörtlük sanayimiz yok. yokluklar içerisinde var olan sanayicilerimiz kendi çabaları ile bir yerlere gelmiştir.

Ülkemizdeki durumu da göz önünde bulundurursak, insana bile değer verilmezken, sanayi sektörüne nasıl bir değer verilecektir. Genç nesillerimizi kaybediyoruz. İnsanlara teşvik edici şeyler yapılmalı. İnsanlarımızı kazanmak için devletin birçok şey yapması gerektiğine inanıyorum.”



Ataoğlu: “Organize sanayi bölgeleri geliştirilecek, artırılacak”



Demokrat Parti (DP) Genel Başkanı, Başbakan Yardımcısı, Turizm ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, beraberindeki bazı DP milletvekili adayları ile birlikte 12 Ocak'ta odamızı ziyaret etti.

Oda Başkanımız Ali Kamacıoğlu ve bazı Oda üyeleri ile görüşen DP Genel Başkanı Ataoğlu ve beraberindeki heyet, sanayi ve ekonomik koşulları ele aldı. Ataoğlu, KTSO Başkan ve Oda

üyelerine yaptığı konuşmada, kendisinin de özel sektörden geldiğini ve sanayicinin sorunlarını en iyi bilenlerden biri olduğunu söyledi. Enerji sektöründe, verimliliği artırıcı girişimlerin destekleneceğini anlatan Ataoğlu, yerli sanayinin rekabet gücünü artırmak için daha ucuz ve güvenli enerji arzına ihtiyaç duyulduğunu belirtti.

Teşviklerde bürokratik işlemlerin azaltılacağını ifade eden Ataoğlu, sağlanan teşviklerin amacına uygun kullanılıp kullanılmadığı denetlenerek verimliliğin artırılmasını sağlamayı hedeflediklerini vurguladı. Kalkınmada öncelikli bölgelerdeki organize sanayi bölgelerinin geliştirilerek yeni sanayi bölgeleri kurma arzusunda olduklarını dile getiren Ataoğlu, Demokrat Parti'nin her zaman üreticinin yanında olduğunu söyledi.

Küçük esnaf için basit usulde vergilendirme (BUV) uygulamasına gidileceğini ifade eden Ataoğlu, bu kapsamdaki şahıs işletmeleri için KDV uygulamasından vazgeçileceğini belirtti. Asgari ücret konusunda özel sektör çalışanlarının geçim sıkıntısını ortadan kaldırmak için iyi sayılabilecek bir artış yapıldığına işaret ederek, işverenler için ise prim desteğinin uzatılması ve oranların artırılmasının gündemde olduğunu vurguladı.

“İhracat en az iki kat artırılacak”

CTP Genel Başkanı Tufan Erhürman, 23 Ocak'tan sonra CTP iktidarında Mersin Kapısı ve Yeşil Hat Tüzüğü'ndeki sorunların süratle aşılabileceğini söyledi ve ihracatın en az iki kat artırılacağını söyledi.

Cumhuriyetçi Türk Partisi (CTP) Genel Başkanı Tufan Erhürman ve CTP milletvekili adayları, Kıbrıs Türk Sanayi Odası (KTSO) ve Genç Profesyoneller Platformu'nu 8 Ocak'ta ziyaret etti. Erhürman'a ziyaretlerinde yaptığı konuşmalarda, seçimden sonra Mersin Kapısı ve Yeşil Hat Tüzüğü'ndeki sorunların aşılabileceğini ve ihracatın en az iki kat artırılacağını kaydetti.

Türkiye'de ihracata dayalı yeni bir ekonomik modele geçildiğini ancak bunun Kuzey Kıbrıs için uygun bir model olmadığını ifade eden Erhürman, bu konuyu Türkiye ile istişare ederek çözeceklerini ve ülkedeki gelirleri Euro kuruna sabitleyeceklerini belirtti.

CTP Genel Başkanı Tufan Erhürman, ülkenin ekonomik ve ticari ikili işbirliklerini geliştireceklerini vurgularken, girişimcilerin ve firmaların pazar payları artırılarak yurt dışında iş yapabilmeleri için uygun bir ticaret ortamının da sağlanacağını dile getirdi. Türkiye'nin uygulamaya başladığı yeni ekonomik modele göre döviz kurunun yüksek olacağını ve ihracata dayalı bir model uygulanacağını ancak bu modelin Kıbrıs'ın kuzeyinde geçerli olmasının çok zor olduğunu kaydeden Erhürman, bu konuda önlem alınmaz kaçınılmaz olduğunu söyledi. Erhürman, “Buna alacağımız önlem ise, gelirleri Euro'ya sabitlemektir. Tüketicinin alım gücünü korumak ve üreticinin hammaddesini zarara girmeden satabilmesi için bu modele geçmek şart. Bu formül, TL'yi tedavülden kaldırmak değil” dedi.

Tüketicilerin aldıkları her maddenin etiketinin TL olsa bile döviz üzerinden hesaplandığını aktaran Erhürman, gümrükte pek çok malın döviz üzerinden hesaplandığını, konut ve otomotiv



sektöründe ise çoktan dövize geçildiğini anımsattı. Bunlara ek olarak Kıbrıslı Rumların alış-veriş yaptıkları yerlerde etiketlerde Euro fiyatların yazıldığını dile getiren Erhürman, çalışacak işçi bulabilmek için bu formüle geçmenin şart olduğunu kaydetti.

Bu konuda Türkiye'yle de gerekli istişareleri gerçekleştireceklerini ifade eden Tufan Erhürman, Türkiye'nin de TL mevduatlarını dövize endeksleyerek korumaya aldığını anımsattı. Gelirleri Euro'ya endeksleme konusunda kendilerini hayalcilikle suçlayanlara da seslenen Erhürman, “Bize hayalci diyenler uçağa binip gittiler ve ‘bizim bankalar da bu formülü uygulasin’ dediler” ifadelerini kullandı.

UBP'den odamıza ziyaret

UBP Genel Başkanı Başbakan Faiz Sucuoğlu ile milletvekili adayları, Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nı ziyaret etti. Oda Başkanımız Ali Kamacıoğlu, UBP Genel Başkanı, Başbakan Faiz Sucuoğlu'nu ağırlamaktan onur ve mutluluk duyduğunu kaydetti. Faiz Sucuoğlu konuşmasında, ülkenin sorunlarının sıfırlanmasını sağlayacak tek yolun; "UBP'li istikrarlı bir hükümet" olduğunu kaydetti.



"Pazar günü halkımız bize tek başına 5 yıllık istikrarlı bir hükümet için görev vermeli" diyen Sucuoğlu, koalisyon hükümetlerinin atılacak adımlarda sorun yarattığını savundu. Ekonomik istikrarın sağlanması adına yeni yasaların çıkarılacağını altını çizen Sucuoğlu, kripto para, sanal bet ve tapu harçları gibi konularda yeni yasaların hazır olduğunu kaydetti. Sucuoğlu, özellikle gelir getirici daireleri hızlı bir şekilde iyileştirmek

gerektiğini, e-devlet sisteminin en iyi şekilde kullanımının sağlanacağını belirtti. Gazimağusa'ya düşünülen yat limanı projesi ile bölgedeki otellerin de daha fazla konaklama alacağını dile getiren Sucuoğlu, atılacak adımlarla önemli mali gelir elde edilebileceğini söyledi. Sucuoğlu, yeni hükümetin ele alacağı ilk konular arasında elektriğin de olacağını sözlerine ekledi. Başkanımız Ali Kamacıoğlu da konuşmasında, seçimlerin hayırlı uğurlu geçmesini diledi.

TDP Milletvekili adaylarından odamıza ziyaret



TDP Genel Başkanı Cemal Özyiğit, KTSO ziyareti sırasında yaptığı konuşmada, "Yerli üretim, yerli sanayi olmazsa olmazdır" dedi. Toplumcu Demokrasi Partisi (TDP) Milletvekili adayları seçim çalışmaları çerçevesinde Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nı (KTSO) 6 Ocak'ta ziyaret ederek Başkanımız Ali Kamacıoğlu ve bazı yönetim kurulu üyeleri ile görüştü. Görüşmede, yerli üretimde yaşanan sıkıntılar başta olmak üzere ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durum ve TDP'nin plan ve projeleri konuşuldu. TDP Genel Başkanı Cemal Özyiğit, özellikle pandemi döneminin üretimin değerini ve önemini ortaya koyduğunu, dünyanın birçok ülkesinin yeni dönemle birlikte üretime desteği artırdığını belirterek, "Yerli üretim, yerli sanayi bizim için olmazsa olmazdır" dedi. Pandemi sürecinin toplumların üretime daha fazla sarılmasını zaruri kıldığını belirten Özyiğit, "Bizde ise dünyanın tam tersine

bir durum yaşanmakta, ne üretime ne de üreticiye gereken destek verilmekte. Dışa bağımlılıkla birlikte dövizdeki yükseliş de her şeyi alt üst etti. Böylesi bir atmosferde kendi para birimi olmayan, kendi Merkez Bankası para basmayan, parayı yönetemeyen bir yapıda kendi içimizde üretimi daha da nasıl öne çıkarabiliriz, bu doğrultuda nasıl yatırım yapabiliriz, bunları konuşmamız, planlamamız gerekir" diye konuştu. Bir yandan yerli üretimi teşvik ederken, diğer yandan da yerli üretime dayalı sanayinin önemine vurgu yapan Özyiğit, "Yerli sanayinin teşvik edilmesi esastır. TDP yerli üretimi koruyarak geliştirecek, buna destek verecek. Yerli üretime dayalı sanayi olacak" dedi.

Özyiğit, yerli sanayimiz tarafından üretilen ürünlerin ihracatının yeşil hat tüzüğüne kapsamında geliştirilerek artırılmasının yanı sıra, İngiltere, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine ihracatının da sağlanmasının önemine vurgu yaptı. Ülkemizde üretilen ürünlerin ihracatının daha rahat yapılabilmesi için laboratuvar kontrollerinin de KKTC'de yapılabilmesinin son derece hayati olduğunu belirten Özyiğit, "Olması gereken buyken, ne yazık ki yıllar önce yanan laboratuvar yerine henüz yenisi bile yapılamamıştır" dedi. Ülkede yaşanmakta olan 'ara eleman' ya da 'kalifiye eleman' açığının karşılanması adına eğitim sisteminin yeniden yapılandırılarak Çiraklık Meslek Okulları ve Meslek Liselerinin bu ihtiyaçlara yönelik organize edilmesi gerektiğini de belirten Özyiğit, geçmişte bu konuda başlattıkları çalışmaların hayat bulmasının ülke açısından önemine vurgu yaptı.

Baştaşlar İnşaat direktörlerinden Sinem Baştaş çalışmalarından bahsederek, kadının toplumdaki yerini değerlendirdi.

“Kadının var olmadığı hiçbir topluluk gelişemez büyüyemez”

Sinem Baştaşlar
Baştaşlar İnşaat Direktörü

“Baştaşlar İnşaat, Kuzey Kıbrıs'ta toplumun büyümesinde önemli bir role sahiptir”

Baştaşlar İnşaat'tan bahseder misiniz?

Sinem Baştaş: “Baştaşlar İnşaat, Kuzey Kıbrıs'ta bulunan ve işletilen bir aile şirkettir. Şirketin en önem verdikleri; kalite, güven ve hizmettir ve vaat edilenden daha fazlasını sunmak için her zaman ellerinden gelenin en iyisini yapmaktır. Ana işleri binalar ve altyapı olmakla beraber, proje geliştirmede, yeni tesislerde ve yeni evlerde de büyük miktarda çalışmalar yapılmıştır. Baştaşlar İnşaat, 1969 yılından bu yana Kuzey Kıbrıs'ta toplumun büyümesinde önemli bir role sahiptir.

Aslen Ali ve Ömer Baştaş kardeşler tarafından kurulmuş olup, daha sonra amcaları Fahri Arabacıoğlu'nun izinden gidilmiştir. Başarıyla yüzlerce meclis binası, parlamento binası, elektrik santrali, üniversite ve birçok konut ve villa inşa etmişlerdir.

“Baştaşlar, kısa sürede Kuzey Kıbrıs'ın en büyük inşaat şirketlerinden biri haline geldi”

1998 yılında Ali Baştaş'ın oğlu ve dolayısıyla şirketteki üçüncü kuşak Ahmet Baştaş, Kuzey Kıbrıs'ta yaşanan durgunluk nedeniyle

1990'lı yılların ortalarında babası ve amcasının heyecanını kaybetmesiyle Baştaşlar'ın mülkiyetini devraldı. Ahmet Baştaş, şirkete yeni bir enerji ve hayat verdi ve kısa sürede Kuzey Kıbrıs'ın en büyük inşaat şirketlerinden biri haline geldi. Yapıyı yenileyip hem yeni ekipmanlara hem de kadroya yatırım yaptı ve aile şirketi adı Baştaşlar'ı onurlandırdı.

Ahmet Baştaş bugün, kardeşi Sinem Baştaş ve oldukça bilgili ve tecrübeli profesyonel ekibiyle birlikte şirketi başarıyla yönetmektedir. Sektördeki deneyimleri ve geleceğe yönelik yaratıcılıkları ile Kuzey Kıbrıs'ın önde gelen ve gelişen şirketlerinden biri haline geldiklerini söylemekten gurur duyuyorlar.

Baştaşlar, son beş yılda Esentepe bölgesinde tatil köyü ve mini şehir Sun Valley'i inşa etmeye odaklanmıştır.

Bu proje önümüzdeki beş yıl içinde de ana odak noktası olacak bir projedir. Yeni müstakil villalar ve daireler inşa etmek yerine, ana fikirleri ünlü Sun Valley topluluğunu ve Kuzey Kıbrıs gibi bir ülkede son derece yüksek standartlara sahip yaşam tarzını geliştirmeye devam etmektir. Son beş yılda gerçekleşen büyüme ve gelişim oldukça dikkat çekiciydi ve adadaki diğer birçok firmalar bugünlerde Baştaşlar İnşaat'tan ilham alarak, yüksek kaliteli müşterileri çekmeye iten şeyin ne olduğunu anlamak için büyük örnek teşkil etmektedir.

Bu müşterilerin çok azı yerel olmakla beraber, çoğunluğu İskandinav ülkelerinden Birleşik Krallık, Almanya, Letonya ve Rusya'ya kadar büyük bir karışımla Kuzey Avrupa'dan olmaktadır. Müşteriler esas olarak mükemmel tasarımı, yüksek kaliteli inşaatı ve sadece ev inşa etmedikleri gerçeği nedeniyle Baştaşları tercih etmektedirler ve artık dünyanın her yerinden yüzlerce insan güneşte bir topluluk ve yeni bir yaşam tarzı oluşturmaya odaklanıyorlar.

Kaç yıldır bu mesleği icra ediyorsunuz?

Sinem Baştaş: "Sinem Baştaş olarak şirketteki görevime 2000 yılında başladım yaklaşık 21 yıldır sektörde yer almaktayım."

Baştaşlar inşaat ne tür hizmetler vermektedir?

Sinem Baştaş: "Baştaşlar İnşaat'ın her alanında hizmet vermekle birlikte ağırlıklı olarak alt yapı , villa ,apt , ve benzeri işleri yanında taahhüt işleri dediğimiz dıştan gelen iş (örneğin devlet ve özel inşaat ihaleleri gibi) tekliflerini de değerlendirmeye gayret ediyoruz."

Sektörü değerlendirir misiniz?

Sinem Baştaş: "Sektörü değerlendirme konusunda ülke ekonomisini oluşturan ve etkileyen en önemli sektörlerden bir tanesidir. İnşaat sektörüne bağlı veya bağımlı diyebileceğimiz yetmişin üzerinde sektör bulunmaktadır. İnşaat sektörünün büyüyüp gelişmesi ülke ekonomisini ciddi anlamda olumlu yönde etkilemektedir. Ülkemizin varlığının bilinmesi ve birçok yabancı tarafından tercih edilir hale gelmesi çok önem taşımaktadır."

"İmalatlarda yaşanan sıkıntılar maliyetlere yansımıştır"

Pandemi öncesi ve sonrası sektörde ne gibi değişiklikler oldu?

Sinem Baştaş: "Pandemi öncesi ve sonrası diye değerlendirecek olursak, ciddi anlamda iş gücü kaybı yaşanmıştır. Kalifiye eleman sıkıntısı artmış durumdadır."

Diğer ülkelerin çoğunluğunda yaşandığı gibi imalatlarda yaşanan sıkıntılar maliyetlere yansımıştır. Olumsuz birçok etkisini sayabiliriz. Ama olumlu yönü ülkemizin pandemiye diğer ülkelere oranla daha rahat ve başarılı olarak sürdürmesi ülkemizin tercih edilmesine etki etmiştir."

Bir kadın olarak sektörü nasıl değerlendirirsiniz, sektörde kadın olmanın avantajı ve dezavantajı var mıdır?

Sinem Baştaş: "Kadın olarak sektörde Sinem Baştaş olarak sıkıntı yaşamadım. Hatta sektörde kadınların var olmasının olumlu artıları olmuştur diye düşünenlerdenim."

Kadının toplumdaki rolünü değerlendirir misiniz?

Sinem Baştaş: "Kadının toplumdaki başrol oyuncusudur bence. Kadının var olmadığı rol almadığı bir toplum gelişemez ilerleyemez. Toplumda en büyük görev de kadınlara düşer. Anne olmakla başlar kadının toplumdaki yolculuğu ve sanırım iyi , başarılı , güven veren bireyler yetişmesindeki en önemli roldür bu."

Kadının var olmadığı hiçbir topluluk gelişemez büyüyemez.

Fikirlerimizle ,duruşumuzla topluma yön verdiğimizize inanıyorum. "

NEW BLACK

AKDENİZ®

SINCE 2008

Kuzey
Kıbrıs'ın
Balık
Markası

Tadına doyamayacaksınız!

*Aldığınız her Akdeniz Tuzlu
Tuzlu de Kıbrıs Türk Eğitim Vakfı'na
katkıda bulunun.*

omega
3 ve 6

**%100
KATKISIZ**

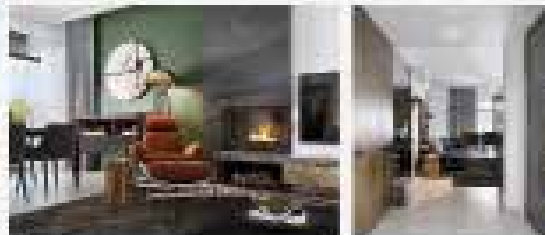
Şirket Hançerli Ticaret Ltd.

Kurtuluş Sok. No: 3 Yenikent, Gönyeli Lefkoşa, KRTG - TM: 223 4855 - Faks: 223 4856 - info@shantertl.com



CASA Oliva

SİZİN HİKAYENİZ ŞİMDİ BAŞLIYOR
DOĞA İLE DOST, DOĞA İLE BÜTÜN



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

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

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



f ozyalcinconstruction

ozyalcinconstruction_

0392 650 2900 0548 850 2900

sales@ozyalcinconstruction.com

www.ozyalcinconstruction.com



Sahibi:
KTSO(a)
Ali Kamacıoğlu

Editör ve Genel Yayın Yönetmeni:
Hüseyin Ezgin

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

Kıbrıs Türk Sanayi Odası İletişim
Adres: Organize Sanayi Bölgesi, 2. Cadde,
No: 19 Lefkoşa / Kıbrıs
Tel: (0392) 22 58 131 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: Nöber Gürtay
Sayfa Düzeni: Nazire Büyükoğlu
Reklam Tasarımı: Safiye Özyürekliiler
Röportaj: Şükrü Burağan
Baskı: Okman Printing Ltd.