



Ankara Sanayi Odası ile "Kardeş Oda İşbirliği Protokolü" imzalandı

Sanayi Odası Ankara'ya çıkarma yaptı

KTSO Başkanı Ali Kamacıoğlu ve beraberindeki yönetim kurulu ve profesyonellerden oluşan bir heyet 6 Temmuz'da Ankara'da çeşitli temas ve ziyaretlerde bulundu. Oda heyetinde ODTÜ Kuzey Kıbrıs Kampüsü Rektör Yardımcısı Cumali Sabah da yer aldı. Heyete, Kuzey Kıbrıs

Türk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi İsmet Korukoğlu eşlik etti. KTSO'nun her zaman yakın ilişkiler içerisinde olduğu Ankara Sanayi Odası (ASO) ile "Kardeş İşbirliği Protokolü" imzalandı.

Devamı sayfa 8-9'da



KTSO Başkanı Ali Kamacıoğlu, ihracatın ithalatı karşılama oranının uzun yıllar ortalamasının %5 civarında seyrettiğini vurgulayarak, "Bu bir kader olamaz. Mutlaka bu kısır döngüden Kıbrıs Türk sanayicisinin kurtulması gerekmektedir. İhracat odaklı ekonomi modeline geçiş yapmamız şarttır" diye konuştu.

■ "Kıbrıs Türk halkının ekonomik kurtuluş reçetesi; üretim, ihracat ve sadece ihracat odaklı agresif bir politika belirlemekle mümkündür"

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Kıbrıs Türk Sanayi Odası arasında İşbirliği Protokolü imzalandı



Protokol kapsamında, Kıbrıs Türk Sanayi Odası üyelerinin yabancı uyruklu işçi istihdamına ilişkin çalışma izin işlemleri Oda tarafından yapılacak. Protokol 2 Ağustos'ta yürürlüğe girecek.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Kıbrıs Türk Sanayi Odası arasında, 28 Temmuz'da Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nda imzalanan iş birliği protokolüne Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Sayın Hasan Taçoy ve Kıbrıs

Türk Sanayi Odası Başkanı Ali Kamacıoğlu imza koydu. İş birliği protokolü kapsamında, Kıbrıs Türk Sanayi Odası kendi üyelerinin yabancı uyruklu işçi istihdamına ilişkin çalışma izin işlemlerini Çalışma ve Sosyal Güvenlik

Bakanlığı ile iş birliği içerisinde yürüterek üyelerine aşağıda özetlenen hizmetleri sağlayacak.

- Yabancı uyruklu işçilerin izin müracaatları Kıbrıs Türk Sanayi Odası'na yönlendirilecek.
- Yabancı Uyruklu İşçi İstihdam Başvurusu, Ön İzin İşlemleri ile Çalışma İzni ve Çalışma İzni Uzatma Başvuruları üye işverenler adına Kıbrıs Türk Sanayi Odası tarafından hazırlanarak Bakanlığa sunulacak.
- Süreç Kıbrıs Türk Sanayi Odası tarafından takip edilerek sonuçlandırılacak.
- Banka Teminat mektubu düzenlemesi Kıbrıs Türk Sanayi Odası üyeleri için uygulanmayarak üyelerin üzerindeki teminat yükü kalkacak.



KTSO: “Hayvancılık ve süt ürünlerinde kırmızı alarm”

Yüzlerce yıllık kültürel mirasımız olan hellimin uzun mücadeleler sonucunda kazandığımız haklarını ve marka değerini gerektiği gibi kazanca çeviremiyoruz.

Odamızın 10 Ağustos'ta yayınladığı basın bildirisi şöyle:

“Ülkemizdeki süt fiyatları üç yıl önce dünyadaki süt fiyatlarının yüzde 50 altında iken, yanlış uygulanan politikalar sonucunda bugün çoğu AB ülkesinin üzerinde fiyatlara geldi. Bir ay içerisinde çiğ süt fiyatı iki kez artmıştır. Hellim şu an maliyetlerimizin yüksekliği nedeniyle satlamama riski ile karşı karşıyadır. Bu süreç, aynı denklem içinde olan hayvancı için de kırmızı alarmdır.

Üretmenin son derece zor ve meşakkatli bir süreç haline dönüştüğü, ekonomik krizin ağırlaştığı, girdi maliyetlerinin her gün daha da arttığı ülkemizde, yılda 160 Milyon litre çiğ süt üretilmekte ve tüm bu olumsuz şartlara rağmen elde edilen süt, fabrikalarımızda işlenerek % 65'i süt ürünü olarak ihraç edilmektedir.

Geldiğimiz noktada ihracat lideri olan hellimin ambargolara rağmen zor elde ettiğimiz pazarlara erişimini kaybedeceğiz.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası olarak, ülkenin en önemli ihraç kalemi, halkımızın ise en çok tükettiği temel gıda ürünlerinin başında gelen hellimin, karşı karşıya bulunduğu sıkıntıların aşılması adına hükümetimizi uyarıyor ve alınması gereken tedbirleri ivedilikle almaya çağırıyoruz.”

KTSO: “Küçük çıkarlar değil, toplumsal kazanım önemli”

Kıbrıs Türk Halkının, Kıbrıs adasında gerçek anlamda tutunup, var olmasında üretimin yaşamsal önemi yadsınamaz bir gerçektir.

Dünyanın her yerinde, çok yönlü pozitif düşünce, ekonomi politikasının şekillenmesinde bu öncelikle yön verici olur.

Odamızın 13 Haziran'da yayınladığı basın açıklaması şöyle:

“KKTC'de üretmek, sanayici olmak, elinizin sürekli taşın altında olmasıdır. Sanayicinin eli taşın altındayken, pek çok risk de göze alınmaktadır.

Eğer amaç sadece para kazanmak olsa, çok daha kolay, riski az, üretim zorluklarından uzak bir kulvarda yer alınabilir. Sanayicimiz, üreticimiz, zor olanı tercih ederken, eşit olmayan koşullarda dıştan getirilen ürünlerle de rekabet etmektedir. Rekabetimiz hem fiyat hem de kaliteyi kapsamaktadır.

Dıştan gelip, ülkemizde yaşamayı tercih edenler, yerli ürünlerimizin kalitesini ve tabii ki fiyatını yüksek sesle, övgüyle seslendirmektedir. Gerçek bu iken, son zamanlarda, yerli ürünlere karşı, kara propaganda diyebileceğimiz bazı algı operasyonlarını sürdürme operasyonlarını gözlütür.

Bazı küçük medya (!) kesimleri; basın etiğinden uzak, araştırmadan, asparagas haberlerle, gerçekten uzak, sözde mukayese yapılarak yerli ürünlere, yerli üretime saldırılmaya çalışıyor.

Bunun iyi niyetle, kamu yararına yapılmadığını anlamak için uzman



olmayan gerek yoktur.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası, küçük çıkarların değil, büyük ölçekli toplumsal kazanımları hedefleyen, ekonomide amiral gemisi işlevi gören bir kuruluştur.

Emeğe, üretime karşı yapılan saldırıları yakından izleyip, gereken adımları atacağımızdan kimsenin kuşkusu olmasın.”

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 satışı bulunmaktadır.

Her güçte temiz su hidroforları ve
atık su pompaları bulunmaktadır.



Azerbaycan-Türkiye İş Adamları Birliği (ATİB) Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nı (KTSO) ziyaret etti

Yangın: "Azerbaycan'a yatırım ve iş yapmak için durmayın. Çıkın gelin"



Azerbaycan-Türkiye İş Adamları Birliği (ATİB) Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Yangın, "Küçük küçük gruplar halinde hiç gecikmeden çıkın Azerbaycan'a gelin, iş yapalım yatırım yapalım, ürünlerinizi pazarlayalım. Her türlü yardıma hazırız" dedi.

Azerbaycan-Türkiye İş Adamları Birliği (ATİB), Başkanı Cemal Yangın ve beraberindeki heyet 9 Ağustos'da KTSO'yu ziyaret ederek, Oda Başkanı Ali Kamacıoğlu ve yönetim kurulu üyeleriyle bir araya geldi. Konuk heyete KKTC Bakü Temsilcisi Ufuk Turganer eşlik etti.

Ziyarete konuşan konuk Başkan Cemal Yangın, formalite ziyaretlerin yerine somut adımların atılacağı etkinliklerin önemine işaret ederek, "Nezaket ziyaretlerinin dışına çıkmalı, icraata yönelmeliyiz. İşbirliği veya iş yapmak için Küçük küçük de olsa durmayın çıkıp Azerbaycan'a gelin. Yatırım olanaklarımız oldukça elverişli, ürünlerinizi pazarlayabileceğiniz şirketlerimiz var. Bunu sık sık yapmak gerekiyor" diye konuştu.

Harekete geçmeden icraatın olamayacağına değinen Cemal Yangın, "Birkaç iş operasyonunu karşılıklı olarak hayata geçirelim. Gücümüzü ticarete yönlendirelim. Sorun varsa tespit edip çözelim" dedi.

KTSO Başkanı Ali Kamacıoğlu, oda hedefinde ihracat olduğuna vurgu yaparak, "Biz her şeye rağmen ihracat hedefiyle yola çıktık. 2010 yılından sonra Kıbrıs Türk Sanayisi ivme kazandı. İhracat ürünlerini ve sektörlerini geliştirdi" dedi.

Başkan Ali Kamacıoğlu, önümüzdeki eylül ayında Azerbaycan'a gerçekleştirebileceklerini söyleyerek, "Bizler ihracata çok istekliyiz. Sizlerde de bu isteği görmek bizleri çok mutlu etti" diye konuştu.

Görüşmede ayrıca, Karabağ bölgesinde yatırım olanaklarının ve avantajlarının bulunduğu işaret edildi. Konuk Başkan Yangın Oda Başkanı Ali Kamacıoğlu'na kitap takdim ederken, konuk heyete yerli ürünlerden oluşan hediyeler verildi.



bugra
GROUP



koala
//koalacyprus

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

Email: info@bugragroup.com

f @ /koalayatak

Cypro Chips Trading Ltd Direktörü Günel Yücener, dünyanın en iyi patatesi üreten ülkemizde bir ilke imza atarak, donmuş parmak patateslerde katkı maddesi kullanmadan üretim yaptıklarını açıkladı.

“Hiçbir katkı maddesi kullanmadan üretim yapıyoruz”

Günel Yücener

Cypro Chips Trading Ltd. Direktörü

Yücener, yerli üretimde öncü isimlerinden Cypro Chips Trading'in çalışmalarını Üretici Gazetesi'ne paylaştı.

“Patates üretiminin yüzde 25’lik kısmını işleyip, pazarlıyoruz”

Çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

“Cypro Chips Trading 2008 yılında kuruldu. O yıldan beridir var olma konusunda mücadele ediyoruz. Şu anki yıllık üretimimiz, bitmiş ürün olarak bin 600 tondur. Ülkemizde üretilen yıllık patates üretimi 10 bin -12 bin ton arasındadır. Bunun yaklaşık yüzde 25’lik kısmını biz işliyor ve pazarlıyoruz. Dolayısı ile patates üretimine yeni bir ivme getirdiğimize inanıyorum. Sanayiye dönük patates çeşitlerini uzun yıllar araştırarak, parmak patatese uygun olan cinsleri bularak işleme başladık. Burada önemli olan hem ülkede yetişen hem de parmak patates üretimine uygun patateslerin üretiliyor olmasıdır. Bu uygunluğu biz deneyerek bulduk. Karpaz’da bir araştırma ofisimiz var ve orada sürekli araştırmalar yapıyoruz. Ayrıca bu noktada çiftçimizin ürünlerinin de uygun olmasına dikkat ediyoruz. Bu yıl Quentara cins patates üzerinde denemeler yaptık. Çok güzel sonuçlar aldık. Sponta patatesinde yaklaşık 2.5 katı bir verimi vardır.”

“Haftalık 36 bin kilo patates üretiyoruz”

Dış piyasadaki yıllık hacim nedir?

“Ülkemizde yıllık 2 bin 800 ile 3 bin 200 ton dolaylarında parmak patates tüketimi var. Yüzde 50’lik kısmını biz üretiyoruz. Bu üretim yüzdeliği ile ülkenin ihtiyacını karşılıyor. 2009 yılında donmuş patates üretimine başladık. 2012 de ara vermek zorunda kaldık. Hem hükümet politikaları hem de eksik donanımımızı tamamlamak için ara verdik. Şu an yaklaşık günlük 6 ton bitmiş patates üretimimiz var. Haftanın 6 günü çalışıyoruz.

Haftalık 36 bin kilo patates üretiyoruz. Parmak patates üretiminde önemli iki unsur vardır. Kuru madde ve şeker oranı. Söküm zamanı yaklaştığı zaman sözleşmeli olan Ziraat Mühendislerimiz olgunluğunu, kuru maddesini ve şeker oranlarının tespit edilmesini sağlayarak bize hasat tarihi söylüyorlar. Biz iki yıldan beri seleksiyon sistemi kurduk. Patates üreticilerimize ücretsiz bu sistemi kullanmalarını sağlıyoruz. Patatesleri alıp, üretime sokuyoruz. Asterix (kırmızı kabuklu), Cadence (beyaz kabuklu) ve Alberiston (beyaz kabuklu) olmak üzere üç çeşit patatesimiz vardır.”

Devlet sizi koruyor mu?

“Devletimiz 2015 yılından beridir parmak patates ithalatına bir kota koydu. Eğer yurt dışından parmak patates ithal etmek istiyorsanız, mevcut iki işletmenin bir diğerinden almış olduğunuz ürün kadar ithal edebilirsiniz. Bu da şu anlama geliyor; ithalatta bire bir oranında bir kota var. Bu kota sayesinde 3 bin 500 ton miktarında patatesi işleme imkanımız hasıl oluyor. Bu kota devam ettiği sürece sözleşmeli olan 48 çiftçimizin üretimi devam edecek. Eş zamanlı da çiftçilerimizin ailelerinin ekmek parası çıkacak demektir. Ortalama 200 kişinin bu üretimden olumlu yönde fayda sağladığını söyleyebiliriz.”

“Hiçbir katkı maddesi kullanmadan üretim yapıyoruz”

Donmuş patatesin kızartmasında sorun yaşanıyor mu?

“İlk zamanlar kızartma esnasında sıkıntı yaşıyorduk. Ama artık yurt dışından ithal edilen patateslerden hiçbir farkımız kalmadı. İlk başlarda doğal olarak birtakım şikayetler aldık ama şu aşamada müşterilerimiz oldukça memnun. Parmak patates üretiminde bilgi tamamen kapalıydı. Deneyim elde etmemiz zaman aldı. Ancak şuan oldukça deneyimli bir pozisyondayız. Geçtiğimiz günlerde yurt dışından gelen bir ekip de üretimimizi inceledi. Bizim ürünlerimizde katkı maddesi oranı yüzde 0’dır. Hiçbir katkı maddesi kullanmadan üretim yapıyoruz. Biz, yurt dışından gelen patatesin üzerinde patates üretebileceğimiz iddiasındayım. Çünkü eğer biz de katkı maddesi kullanmış olsaydık çok daha kaliteli gözükene bir üretimimiz olabilirdi. Ancak bu insan sağlığı açısından çok tehlikeli. Dolayısı ile bizler üretimlerimizi katkısız ve doğal yapmaya çalışıyoruz. Biz üretimde sıfır kimyasalla çalışıyoruz. Makinelerimizde sürekli sterilize ediliyor.”

Yatırımlarınızın döngüsünü ne zaman almaya başladınız?

“Çok büyük zorluklardan geçtik. 2012 yılında bazı nedenlerden dolayı fabrikamızın çalışmalarını bir süre durdurmak zorunda kaldık. O dönem tesisimizi yurt dışına taşımayı düşündük ama sonra dedik ki üretime nereden başladıysak, orada devam edeceğiz. Biz üretime girdikten 13 yıl sonra para kazanmaya başladık. Bu işletme son iki yılda artı kara geçmiştir.”

“Hedefimiz, üreticimizin getirdiği patatesi almaktır”

Patatese yönelik farklı projeleriniz var mı?

“Patates üretimine yönelik farklı projelerimiz şu aşamada yok. Bizler sadece parmak patates üretiyoruz. Parmak patatesten değişik olan kibrit patatesimizdir. Bu patateslerimiz 3x3, 8x8, 9x8, 8x16 ölçüsündedir. İleriye yönelik projelerimize henüz başlamadık. Bunun sebebi ise yatırımdır. Hedefimiz üreticimizin getirdiği patatesi almaktır. 40 mm altında çalışma yaptık. Elma dilim patates üretimi adına makine satın almak için görüşmemiz var. Bir diğer projemiz de günlük 6 bin kilo patates çıkıyor ve bunun büyük bir kısmı 8x8 mm ölçüsüne uyuyor ancak bu miktarın bin kilo kadarı malesef ölçüye uymuyor. Geriye kalan bu miktarı hayvancı arkadaşlarımıza hayvan yemi olarak kullanmaları için veriyoruz. Amacımız atık patateslerden geri dönüşümü sağlamaktır. Bunu da araştırmasını yapıyoruz. Bizim işleyişimiz sıfır kimyasaldır. Rum tarafı ile de çalışmamız var. Bazı iş insanları fabrikamızı ziyaret etti. Bizden örnekler aldı ve olumlu sonuç alan iki tanesi geri döndü. Önce bizlerden sağlık raporu istediler. Devlet Laboratuvarımızın verdiği numuneleri kendilerine göndermek istedik, kabul görmedi. Numuneyi de bizzat kendiler almak istediler. Cevapları da hayır oldu. Şu süreç bu şekilde kaldı Belki AB yetkilileri ile görüşerek bu sorunu çözebiliriz.”

“Fiyatları dengeliyoruz”

Fiyat dengesini nasıl korursunuz

“Fiyatlarımız yurt dışından ithal edilen ürünlerin fiyatları ile aynıdır. Fiyatları Tarım Bakanlığı ile birlikte belirliyoruz. Üreticiye ödenecek fiyatı fiyatının yüzde 90 kısmını bakanlıktan onay alarak açıklıyoruz. Çiftçiye ödenince fiyatı Tarım Bakanlığı, Patates Üreticileri Birliği, Toprak Ürünleri Kurumu ve biz oturup belirliyoruz. Protokol yapıyoruz. Belirlenen fiyat üzerinden bitmiş ürünün fiyatı belirleniyor. Dolayısıyla fiyatlarımız yurt dışından ithal edilen patatesten daha yüksek bir fiyatta değil. Dengeliyoruz.”



Nesilden nesile
geleceğe



Since
1915

Adres: Organize Sanayi Bölgesi 2. Caddesi No:48 Lefkoşa/KIBRIS Tel: +90 392 225 30 29 Fax: +90 392 225 22 10
Web: www.bulentcirakli.com



Sanayi Odası Ankara'ya çıkarma yaptı

Ziyaretleri değerlendiren KTSO Başkanı Ali Kamacıoğlu, ihracatın ithalatı karşılama oranının uzun yıllar ortalamasının %5 civarında seyrettiğini vurgulayarak, "Bu bir kader olamaz. Mutlaka bu kısır döngüden Kıbrıs Türk sanayicisinin kurtulması gerekmektedir. İhracat odaklı ekonomi modeline geçiş yapmamız şarttır" diye konuştu.

Başkan Kamacıoğlu, Kıbrıs Türk halkının ekonomik kurtuluş reçetesinin üretim, ihracat ve sadece ihracat odaklı agresif bir politika belirlemekle mümkün olabileceğini vurguladı.

Oda heyeti ilk ziyaretini Anıtkabir'e gerçekleştirdi. Başkan Ali Kamacıoğlu Atatürk'ün mozolesine çelenk bırakmasının ardından saygı duruşunda bulunulup, İstiklal Marşı okundu. Ardından, Kıbrıs Türk Sanayi Odası heyeti Misak-ı Milli kulesine geçiş yaparken, Ali Kamacıoğlu Anıtkabir Özel Defteri'ni imzaladı.

Başkan Ali Kamacıoğlu Anıt özel Defteri'ne şunları yazdı : "Aziz Atatürk, Kıbrıs Türk Sanayi Odası olarak ilkelerinizden, eserlerinizden ve devrimlerinizde esinlenerek, "Her fabrika bir kaledir" fikriniz ışığında, ülkemizi ve üretimimizi temsilen huzurunuzdayız. Açtığınız yolda, gösterdiğiniz hedefe sanayimiz ve ülkemiz için Kıbrıs Türkleri olarak hiç durmadan yürüyeceğiz. Üstün saygı ve hürmetlerimizle."

KTSO heyeti daha sonra Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi İsmet Korukoğlu ile birlikte Ankara Sanayi Odası Başkanı Seyit Ardicı'ı ziyaret etti.

ASO Yönetim Kurulu üyelerinin de hazır bulunduğu ziyarette ASO ile KTSO arasında "Kardeş Oda İşbirliği Protokolü" imzalandı. İmzalanan protokole göre; her iki oda üyelerinin işbirliği yapmalarını teşvik edecek, ticari ilişkileri geliştirilecek, ortak projeler yürütülecek ve iki oda arasında ticaret ve yatırım konularında deneyim paylaşımı yapılacaktır.





ASO Başkanı Seyit Ardic, gelişme ve büyümenin paylaşıldıkça arttığını belirterek, "Dünyada artık şehirlerden çok ülkeler yarışıyor. Bu süreçte güç birliği içerisinde olursak rekabet gücümüzü çok daha yukarılara taşıyabiliriz. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti bizim ayrılmaz bir parçamız.

Her zaman, samimiyet ve kardeşlik temelinde dayanışmaya ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin ekonomik olarak güçlenmesine ve kalkınmasına katkı sağlayacak iş birliklerine hazırız. Kardeş oda protokolü ile KTSO ile olan kardeşliğimiz pekişecek ve eminim bu birliktelik yeni iş fırsatlarına vesile olacaktır. Protokolün iki odaya ve üyelerimize hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

KTSO Başkanı Ali Kamacıoğlu ise, hedeflerinin KKTC'nin ihracatını artırmak olduğunu belirtti. Kıbrıs ekonomisinin büyük bir kısmının ticarete ve ithalata dayandığını belirten Kamacıoğlu, "Ülkemizin üretim yapabilen bir konuma gelmesi için organize sanayi bölgelerine ihtiyacımız var. Bizim en önemli eksiklerimiz tecrübe.

Ankara Sanayi Odası ise bu tecrübeye fazlasıyla sahip ve biz de bu

tecrübelerden faydalanarak ekonomimizin üretim ayağını da gerçekleştirmek istiyoruz" dedi.

Heyet ASO ziyaretinin ardından Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Başkanı Hasan Basri Kurt ile görüştü. Toplantıda, KKTC ve Türkiye KOBİ'leri arasında geliştirilecek işbirliği alanları hakkında görüş alış verişinde bulunuldu.



Heyet aynı gün Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu ile görüşür. KKTC Ekonomisi, KKTC - Türkiye iktisadi ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi konusu görüşme gündemini oluşturdu.

Heyet, KTSO'nun yine uzun yıllardır iyi ilişkiler içinde olduğu bir diğer oda olan Ankara Ticaret Odası'na (ATO) da bir ziyaret gerçekleştirdi. ATO Başkanı Gürsel Baran ve ATO Meclis Başkanı Mustafa Deryal'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya, ATO Yönetim Kurulu Üyeleri de katıldı. Toplantının ardından, KTSO heyetine Türkiye'nin ürettiği elektrikli araba TOGG 2022 tanıtımı gerçekleştirildi. Temasların ardından heyet 7 Temmuz'da adaya döndü.



Karsal Endüstriyel Mutfak Direktörü Metin Karasali
ülkede yapılan yerli üretimi değerlendirerek, yerli üretime verilen teşviği değerlendirdi

“Teşvik konusu siyasi mekanizmanın bir nevi siyasi niyetlerle kullandığı bir unsur haline geldi”

Metin Karasali

Karsal Endüstriyel Mutfak Direktörü

“Üretim kapasitemizi güzel bir noktaya getirdik”

Ülkemizde yerli üretim ön plana çıktı. Siz sektörün önde gelen şirketleri arasında olarak hangi ürünleri üretiyorsunuz?

“Yerli üretimin ülkemizde ön plana çıktığı bir slogandır. Aslında, ülkeyi yönettiğini iddia eden siyasi kadronun üretim ile herhangi bir ilgisi olmadığı ortadadır. “Üreten toplumlar var olacaktır” şeklinde bir slogan vardır. Aslında bizim ülkemizde de üretim gerçek anlamda teşvik edilerek desteklense ve üretimin temel unsuru olan insan, okullarda üretime dair verilen eğitim ile küçük yaşlardan itibaren yönlendirilse ve üretim yapabilecek hale gelse ülkemiz üretim ile kalkınacaktır. 1967 yılından itibaren babamın atölyesinde metal ve demir doğrama işlerini kardeşlerim ile birlikte yaparak küçük yaşlarda eğitildik. Çıraklık aşamasından geçerek mesleği öğrendik. Ardından metal işini çeşitlendirerek alüminyum, pvc, çelik yapı ve benzeri üretim yaptık. 2000’li yılların başından itibaren üretim ile ilgili Fagor markasından bayilik aldık. Otel, restoran ve benzeri işyerlerinin projelerini yaparken süreç içerisinde kendi bünyemizde üretim ile ilgili deneyim ve tecrübe sahibi olduk. Sonra soğutucu, pişirici gibi farklı ürünlerde yapmaya başladık. 2017 yılında ülkedeki ilk ve halihazırda tek Avrupa kalite standartlarında CH vergili buzdolaplarını üretmeye başladık. Bununla ilgili Kuzey ve Güney Kıbrıs’ta ilk ve tek olan poliüretan pres hattını kurarak poliüretan gövdeli buzdolabını üretimini gerçekleştirdik ve Avrupa kalite güvenlik belgesi başvurusu yaptıktan sonra yapılan testler sonucunda CH belgesi almaya hak kazandık. 2018 yılında pişiriciler ile ilgili daha düşük teknolojilerle kuzine, ızgara ve fritözleri Avrupa standartlarına uygun malzemeler ile üretmeye başladık. Son dönemde yapılan üretimleri istediğimiz sayıya çıkaracak, seri üretim ile ilgili kabiliyetlerimizi geliştirerek iç piyasa da özellikle pandemi sürecinden sonra tedarik zincirinin kırılma olgusu bize avantaj olarak döndü ve yurtdışından cihaz ve ekipman getirme ile ilgili sorunlar bizim adıma bir şans olarak değerlendirildi. Aynı şekilde Güney Kıbrıs’tan da benzer talepler oldu ve şuan da üretim kapasitemizi güzel bir noktaya getirdik. Önümüzdeki süreçlerde mevcut binalarımızı daha da geliştirerek Kuzey ve Güney Kıbrıs’ta aynı zamanda yakın coğrafya da Karsal Endüstriyel Mutfak tanıtmayı ve marka haline getirmeyi hedefliyoruz.”

“Malzeme tedariği ile ilgili büyük bir sorunumuz yoktur”

Hammadde sıkıntısı yaşıyor musunuz?

“Bizim kullandığımız temel malzemeler paslanmaz çelik, levha gibi materyaller bunun yanında soğutucularda kullandığımız kompresör, termostat ve buna benzer soğutucu elemanlar, pişirme gruplarında kullanılan termostat ve benzeri kombinelerin üretimi ile ilgili Türkiye fazlasıyla yol katetti ve Türkiye’deki üreticilerden bu ihtiyaçları karşılayacak durumdayız. Bununla birlikte, paslanmaz çelik ve saç ile ilgili Çin’den malzeme tedarik etmeye başladık fakat ulaşım ile ilgili sorunlarımız vardır. Ancak genel anlamda malzeme tedariği ile ilgili büyük bir sorunumuz yoktur.”

“Türk Lirasının sürekli değer kaybetmesi ülkemizi de etkiledi”

Dövizin dalgalanması sizi nasıl etkiledi?

“Türkiye’deki siyasi istikrarsızlıklar, son birkaç yıldır Türkiye’nin içinde bulunduğu sıkıntılı süreçler, ekonomik akıl ile çokta fazla örtüşmeyen bir ekonomi pratiği Türkiye’yi zorlu sürece soktu. Bu durum bizim ülkemizi de etkiledi. Fakat bu etki, Türk Lirasının sürekli değer kaybetmesi dar gelirli kişileri pahalılık ile ilgili çok olumsuz etkiledi. Bir yandan da TL’nin Euro karşısında erimesi ters etki yaratarak Kuzey Kıbrıs’ın Güney’deki komşular tarafından ucuz bir pazar haline gelmesini sağladı. Bu kapsamda Güney’deki alıcılar bizi de buldu ve yaptığımız soğutucu, pişirici ve endüstriyel cihazlar yanında zeytin sezonu geldiği için zeytin yağı muhafazasında kullanılan çelik kaplar ile ilgili imalatımız vardır. İnternet ortamında, kişiler daha kolay erişim sağlamasıyla birlikte Güney’den bize gelecek küçük ürünler almakla başladılar ve sonrasında daha farklı yöntemler ile ekonomik sıkıntıların sonucunda pazarımızın ucuzlamasıyla biz Güney’e malzeme satabilme avantajını yakaladık. Bu aslında ülkede genel anlamda insanların yaşadığı ekonomik sıkıntılara rağmen bize bir miktar olumlu yansıyarak Güney Kıbrıs piyasası bizi keşfetti.”

“Sanayi Odası yönetimi bir öncekine göre daha pozitif ve olumlu işler yapıyor”

Sanayi Odası’nın çalışmaları hakkındaki düşünceleriniz nedir?

“Aslında biz, 60’lı yıllardan sonra kendi kendini yönetebilme iddiasında çabasında olan Kıbrıs Türk toplumu kurumlarımız ile öne çıkmaktadır. Demokratik mekanizmanın seçtiği siyasi mekanizmaların bizi yönetebildiği idari bir şema üzerinde durmaya çalışıyoruz.

Bu şemanın önemli parçası sivil toplum örgütleri, eğitim kurumları ve hükümettir. Ancak içinde bulunduğumuz kaotik durum ülkede 2020 yılında Cumhurbaşkanlığı ve hükümet seçimi ile siyasi iç mesele ve mekanizmalarına yapılan müdahaleler ile kaotik duruma geldi. Biz üretim yapma çabası içerisindeyiz. Üretimin temel unsurlarından biri iş gücüdür. Üretici olmanın önemli unsuru da sivil toplum örgütleri ile ülke koşullarında sanayi odamız ile işbirliği içerisinde olmamızdır.

Sanayi Odası’nın sanayicileri temsil ederek kamusal mekanizma ile uyumlu ve olumlu işler yapması gerekirken son dönemde seçilen Sanayi Odası yönetimi bir öncekine göre daha pozitif ve olumlu işler yapıyor fakat siyasiler ile yaptıkları çabalarla ortaya bir sonuç çıkamıyor bundan dolayı çok olumlu yorumlar yapamam. 2 ay önce Sanayi Odası’ndaki bir görevli arkadaşımız bizimle telefon ile iletişime geçerek eğitim bakanlığımızın çatısı altında yerli ürünler fuarı düzenleyeceklerini ve katılım sağlamak istiyor musunuz diye sordu. Fakat, açıkcası fuara katılma gibi bir isteğim yoktu oradaki görevlinin ısrarı ile fuara katılmayı kabul ettim. Bizim yaptığımız cihazlar ortalama ortalama 60-100 kiloya kadar çıkan ağır malzemelerdir ve fuardan geç haberim

“Türk Lirasının sürekli değer kaybetmesi ülkemizi de etkiledi”



olduğu için 2 gün içerisinde süratle fuara malzemeleri taşıyarak seraladık ve hazırlandık. 100-150 kişinin katıldığı bir ortam içerisinde önce açılış yapıldı ve üç tane bakan konuşma yaptı. Konuşma yapanlar idealde güzel sözler söyledi. Ardından mesleki teknik öğrenim müdürü de konuşmasında hedefinin meslek liselerinde iş gücü açısından öğrenciler ile üretim mekanizmalarını buluşturma olduğunu söyledi. Biz fuarda cihazların üretim aşamalarını yansıtan materyaller sıraladık. Bizim amacımız öğretmenler eşliğinde gelen öğrencilere görselleri göstererek sektörde çalışmak isteyen öğrencileri ihtiyacımız dahilinde yaz tatilinde staj yaptırmak ardından istihdam etmektir. Fakat herhangi bir öğrenci veya öğretmenler standı maalesef ziyaret etmedi. Beni Sanayi Odası'ndan araya görevlinin ve basında yayınlananlara göre bu fuarın amacı üretim mekanizmaları ile öğrencileri bir araya getirmektir fakat bu sözden öteye geçmedi."

"Ülkemizde teşvik konusu siyasi mekanizmanın bir nevi siyasi niyetlerle kullandığı bir unsur haline geldi"

Devletimizin yerli üretime teşviği var mıdır?

Ben teşvik kavramına mental olarak çok sıcak bakmıyorum. Eğer adına devlet denilen mekanizma koşulları denetleyerek olanakları oluştursa fazladan teşvik unsuruna gerek kalmadan bizim insanımız ticaret, üretim gibi birçok konuda da başarılı olacaktır. Ülkemizde teşvik konusu siyasi mekanizmanın bir nevi siyasi niyetlerle kullandığı bir unsur haline geldi. Verilen teşviklerin üretim adına ve Kıbrıslı Türklerin yararına olduğunu düşünmemekle birlikte eğer yararımıza kullanılırsa ülkemizde yaşayan Kıbrıslı Türkler adına faydalı olabilir ama şuan da bu mekanizmanın doğru çalıştığına maalesef inanmıyorum.

Kalifiye eleman bulmakta zorluk çekiyor musunuz?

Esnaf ve Zanaatkarlar Odası'nda meslek liseleri ve üniversitelerde olduğu gibi üretime dair sözden öte pratik yansımalar olmadığını biliyorum. Ben Organize Sanayi bölgesinde orta ölçekli bir tesiste ülkenin en önemli sektörü turizm ve son yıllarda ikinci sektör haline gelen eğitim sektöründe de yine benzer materyaller beslenme ile ilgili üretim mekanizmalarını üreten bir üretici olarak en önemli ihtiyacım iş gücüdür. Ara elemandan öte aslında makine mühendisine, CNC denilen bilgisayarların kullanımında, proje ve operasyonları yapacak teknisyene, imalatın içindeki mekanizma da kullanabileceğim teknik elemanlar konusunda personel ihtiyacım vardır fakat üretime yönelik maalesef bir talep yoktur. Son dönemlerde meslek liseleri, Esnaf ve Zanaatkarlar Odası Eğitim Bakanlığı ile koordinasyon içerisinde eğitimler veriyor.

Bunun yanı sıra eğitim birimlerinde onlarca öğretmenlerle yüzlerce çocuk yetişiyor. Bunun karşısında, bizim sektöre ilgisi olan çocuklardan stajyer olarak bana gönderilmesini talep ediyorum fakat bir tane bile stajyer gönderilmedi. Yönetim ve imalat ile ilgili de kendimiz bir fiil üretim içerisindeyiz. Üçüncü ülke vatandaşlarının yanı sıra Afrika'dan buraya öğrenci olarak gelen kişilerinde aslında bir yerde iş gücünü karşılamaktadır. Afrika'dan gelen ve aslında niyeti okumak olmayan kişilerin çalışma iznini çıkararak üretimde personel olarak çalıştırıyoruz. Bu konu ile ilgili devletin düzenlemeler yaparak, çalışma niyeti olan kişilere prosedürleri kolaylaştırarak kaçak pozisyonunda olan kalıcı olarak burada yaşamak isteyen Afrika vatandaşlarının da önü açılmalıdır. Şuan da talebimiz KKTC vatandaşlarının bu sektörde çalışmasıdır ancak bu konuda engelleri maalesef aşamıyoruz.





**Mesut Perde Direktörü Mesut Sayar,
Sanayi Gazetesi için Su Üçüz' ün
sorularını yanıtladı.**

“Ülke olarak perdecilik sektöründe Türkiye’den 5 yıl gerideyiz”

Mesut Sayar

Mesut Perde Direktörü

“1988 yılından beridir Kıbrıs da perdecilik yapıyorum”

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

“1988 Kıbrıs’a geldim ve burada perdecilik yapmaya başladım. İlk perde dükkanımı 1976 yılında Gaziantep’te kurdum ve Kıbrıs’a geldiğim zaman burada perdeciliği olmadığından aynı işi devam ettirerek dükkan açmaya karar verdim. Mesut Perde’den önce değişik isimlerde perde dükkanları kurdum fakat son olarak Mesut Perde isminde karar verdim. Perdecilik dışında 1989 yılından beridir devlet korosunda vurmali saz çalışıyorum. 1994 yılında güreş hakemi oldum ve hala daha hakemliğe devam ediyorum. Bunların yanı sıra siyaset yapıyorum.”

“Ülke olarak perdecilik sektöründe Türkiye’den 5 yıl gerideyiz”

Genel olarak sektörü değerlendirir misiniz?

“Perdecilik çok güzel bir meslektir. İnsanların evine perde taktıktan sonra memnun etmek ve mutlu etmek beni tatmin ediyor ve yorgunluğumu alıyor. 1988 yılından beridir perdecilik yapıyorum ve ülkemizde perdeciliği bilmeyen kişiler perdeciliği oluyor. Bununla birlikte insanlar araştırmadan bu kişilerden yaptırıyorlar ve maalesef onların yaptığı hatayı biz düzeltiyoruz. Dünya ve Türkiye piyasasını takip ediyorum. Ancak ülke olarak perdecilik sektöründe Türkiye’den 5 yıl gerideyiz”

“Zamlar tüketiciye mutlaka yansıyor”

Ürünlerinizi yurtdışından getiriyorsunuz. Getirme aşamasındaki maliyetleri nasıl değerlendirirsiniz?

“Ürünlerimizin %99’u Türkiye’den geliyor. Çünkü Türkiye perde konusunda dünyada birinci sıradadır. Kağıt kumaş ve branda konusunda Avrupa Türkiye’den biraz daha iyidir. Maalesef ki oradan döviz ile alıp burada TL olarak satıyoruz ve döviz günlük olarak değişiyor fakat biz müşteriye dolar olarak fiyat veremiyoruz. Gümrükte taşımacılıkta çok artış oldu ve kargolarada döviz üzerinden ödeme yapıyoruz ve bu durum halkımıza kötü yansıyor. Bunun dışında dükkan kiralari, personel maaşlari gibi maliyetlerimiz de vardır. Asgari ücretler işverene göre fazla ama işçiye göre azdır. Bu durum karşısında işçi haklıdır. Çünkü, ülkemizde ev kiralari döviz üzerinden ve aldıkları maaş ancak ev kirasına yetiyor. Devletin bu durum karşısında çözüm üretmesi gerekirken sürekli zam yapıyor. Bu zamlar tüketiciye mutlaka yansıyor. Ben, elektrikli ve taşımacılığı kullanıyorsam aldığım ürünün üzerine koyarak maliyet hesaplamak durumunda kalıyorum. Fakat mümkün oldukça fazla fiyat çıkarmıyoruz. Çünkü, müşteriye fiyat söylemekten utanıyoruz. Bu durum karşısında, kişilerin alım gücüne bağlı kampanyalar yapıyoruz.”

Perdeciliğin olmazsa olmazı çeşit fazlalığıdır. Bu çeşitleri sergilemek için ise showroamlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durum karşısında sizin durumunuz nedir?

“Dükkanımızda perde çeşidimiz çok fazladır. Şuan da elimde üç tane kartela ve yüzlerce çeşit perde vardır. Bize büyük çaplı showroom gerekiyor bunun için ise geniş bir mağazaya sahip olmak gerekiyor.”

“Kalifiye eleman bulmak hayat şartlarından dolayı çok zordur”

Perde dikimi için personel bulma sorunu yaşıyor musunuz?

“Ülke şartlarından dolayı kalifiye elemanımız maalesef yoktur. Mesut Perde olarak biz zamanında okul gibiydik. Şu an da piyasada bulunan çoğu perdecili ve montajcı bizim yanımda yetişen insanlardır. Kalifiye eleman bulmak hayat şartlarından dolayı çok zordur. Çünkü Türkiye’de alınan maaş ile burada alınan maaşa bakacak olursak Türkiye’de kalmak kişiler için daha avantajlı oluyor. Üçüncü dünya vatandaşları maalesef perdecilik işini yapamıyor. Çünkü, üçüncü dünya ülkeleri bizden perde konusunda 50 sene geridedir.

Bugün bir kalifiye elemanı asgari ücrete çalıştıramayacağımız için bize maliyeti 35-40 bin TL’dir. Hayat şartlarına göre yeni açılan ve 6 ay içerisinde tekrar kapanan perdeciler bizi de etkiliyor. Çünkü, kalifiye elemanlarımızı daha yüksek maaş ile alıyor sonra kapatınca elemanlar işsiz kalıyor. Ülkedeki sektörler kalifiye eleman konusunda maalesef eksik kaldı.”

Ülkemizdeki ekonomik kriz sizi nasıl etkiledi?

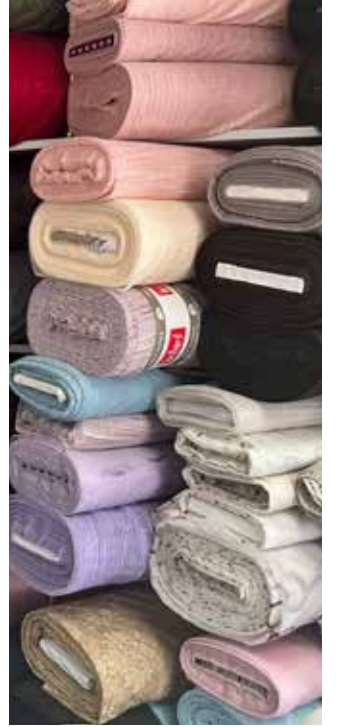
“Ürünlerimiz döviz bazlı olduğu için, elektrik ve kira zamlarıyla birlikte yakın zamanda 10.000 TL’ye satılan ürünü bugün maalesef 30.000 TL’ye satmak durumunda kalıyoruz ve herşey tüketiciye yansıyor. Maalesef sektör olarak geleceğimizi göremiyoruz. Çünkü dükkan kiramızı ödemeyecek duruma geliyoruz ve kredi çekip ödemelerimizi yapmak zorunda kalıyoruz. Bu ülke de maalesef esnaf olmak çok zordur.”

Devletin, sanayicilere bir katkısı var mıdır?

“Devletin katkısı olduğu noktalar vardır. Sanayi Odası’na kayıtlı olduğumuz için, gümrükten ürünleri getireceğimizde daha az oranda %5 gümrük ödüyorum. Türkiye’deki sanayiciler Kıbrıs’a gelip yatırım yapmıyorlar. Çünkü, ülkede bürokrasi maalesef çok sorunludur. Bundan dolayı Türkiye’deki yatırımcıları buraya yatırım yapmaları için teşvik etmeme rağmen kimse gelmek istemiyor.”

Sanayi bölgesindeki çarpık yapılaşma hakkında düşünceleriniz nedir?

“Sanayi bölgesinde çarpık yapılaşmadan önce bölgedeki kirlilik çok büyük sorundur. Sanayi’de plastik üreticilerinin yanında gıda üretimi yapan dükkanlar vardır bu durum çok tezatlı ve zararlıdır. Sanayi bölgesinin devlet tarafından planlanarak sektörlere göre ayrılmalıdır.”



*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

72,000 Stg.



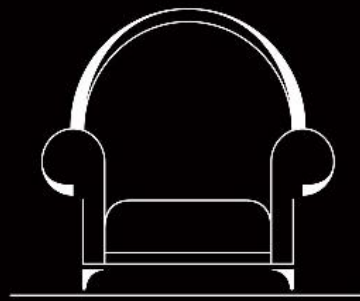
Koçanlar Hazır!



M.HACI ALİ İNŞAAT ŞTİ LTD.

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

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



CİDDİHOME

YOUR FURNITURE EXPERT



Şefket Kısmet
Kismet Raf Direktörü

Kismet Raf Direktörü Şevket Kısmet sektörü değerlendirerek, yerli üretimin önemine dikkat çekti.

“Bir ülkenin kalkınabilmesi ve ilerleyebilmesi için üretmesi gerekiyor”

“Aynı sektörde olduğumuz hiçbir firmayı rakip olarak görmüyorum”

Sektörde sizinle rekabete giren firmalar var mıdır? Bu konuda düşünceleriniz nedir?

“Rekabet, en küçükten en büyüğe kadar bütün sektörlerde vardır. Fakat, aynı sektörde olduğumuz hiçbir firmayı rakip olarak görmüyorum. Çünkü, ülkede neredeyse çoğu firma bize göre çok geri kalmıştır. Bununla birlikte Türkiye’de çalıştığımız firmalar büyük ve dünyaya ihracat yapan firmalardır ve biz aile gibiyiz. Bu durum da bizim için bir avantaj olmakla birlikte sektörde gelişmemizi de sağladı. Bundan dolayı, rekabete girmiyoruz. Çünkü, müşteri yelpazem genelde büyük firmalardan oluştuğu için rekabet konusunda çok fazla bir kayıbm olmuyor. Başka firmalar tarafından küçük marketlere verilen 3-5 tane raf rekabete girmiyor. Her sektörde çevre önemli olmakla birlikte bizim sektörde de fazlasıyla önemlidir. Biz market dışında, KKTC’deki büyük şirketlerin depolarını sadece bizim firmamız yapmaktadır.”

“Döviz artışı maalesef alım gücünü düşürdü”

Dövizin sürekli artması sizi nasıl etkiledi?

“Dövizin artışı çoğu sektörü etkilediği gibi bizi de etkiledi. Avrupa’dan malzemelerimiz Euro bazında geliyor ve biz burada ürünümüzü TL olarak satıyoruz. Fakat bu durumda ince çizgiyi geçmeyerek müşteriyi zor duruma sokmadan fiyat veriyor ve genelde sabit tutuyoruz. Aldığımız malzemeye %10 zam geliyorsa, zammın %5’ini ekarte ederek müşteriye kalan %5’ini yansıtıyorum. Böylelikle fiyatlarda fazla artış yapmıyorum. Çünkü ülkemizde döviz artışı ile birlikte maalesef alım gücü düştü.”

Sanayi bölgesindeki çarpık yapılaşma hakkında düşünceleriniz nedir?

“Sanayi bölgesinde hali hazırda kurulan dükkanların veya verilen yerlerin konumunun şu an da değiştirilmesi bana göre mümkün değildir. Bu aşamadan sonra blok şeklinde düzenli olarak ayrılırsa bir süre sonra sanayi bölgesindeki yapılaşma bir düzene girecektir diye düşünüyorum.”



Sektörde karşılaştığınız büyük bir sorun var mıdır? Eğer varsa bu soruna nasıl çözüm buldunuz?

“Pandemi döneminden sonra fiyatların bir anda artması bizi etkiledi fakat kaliteli ve güçlü müşteri portföyümün genişliğinden dolayı bu etki kısa sürdü. Pandemide

herkes evde olduğu için bütün dünyadaki sektörler etkilendi. Herkes pasif bir şekilde evde olduğundan dolayı sürekli yemek yeme ihtiyacı hissetti bu da market sektörüne yaradı ve marketçiler daha fazla ürün getirmeye başladı ve raf ihtiyacı oldu. Burada da biz devreye girdik. Bir yandan marketlerin tedarikçileri fazla mal almaya başlayınca depolarını genişlettiler ve rafa ihtiyaç duyular. Bu noktada da bize iş düştü. Bu şekilde daha kısa zamanda pandemi etkisini atlatabildik.”

Kalifiye eleman bulmakta sorun yaşıyor musunuz?

“Personel eksikliği şu an da her sektörde yaşanan bir sorundur. Bizim sektörde yapılan iş mutlaka ustalık istiyor. Çünkü, 8-10 metre yüksekliğinde raflar yapıyoruz ve bu raflardaki her bir blok yaklaşık 10 ton malzeme taşıyor. Bu rafların bir işçinin üzerine yıkılması facia demektir bundan dolayı şuan her sektörde çalıştırılan üçüncü dünya vatandaşlarından herhangi birini yaptığımız işin zorluğundan dolayı personel olarak alamıyoruz. Ülkede yaşanan ekonomik krizden ötürü yanımızda çalışan herhangi bir usta bizim verdiğimiz maaştan biraz fazla alacağı başka bir işe gidiyor. Öte yandan kalifiye eleman alıyoruz. Bu personelin bir eğitim süreci vardır. Eğittikten sonra herhangi bir sıkıntıdan dolayı işi bırakıyor ve bizim emeğimiz ve zamanımız boşa gidiyor. Çalışma Dairesi genelde çalışanın yanında oluyor. Bence biraz da işverenin yanında durursa personel sıkıntısı az da ortadan kalkacaktır.”

“Bir ülkenin kalkınabilmesi ve ilerleyebilmesi için üretmesi gerekiyor”

Ülkemizdeki yerli üretim hakkındaki düşünceleriniz nedir?

“Ülkemiz yerli üretimde şuan da çok geridedir. Bir ülkenin kalkınabilmesi ve ilerleyebilmesi için üretmesi gerekiyor. Burada ürettiğimiz ürünleri Güney Kıbrıs’ın pazarı büyük olduğu için orada satılarak para akışını sağlayabiliriz. Projelerimizin içerisinde kendi sektörümde ahşap atölyesi açmak ve Güney’e pazarlamakta vardır. Fakat devlet, üreticileri desteklemediği için üretici üretmek için heveslenemiyor. Pandemiden önce alt, orta ve üst kesimler vardı. Pandemiden sonra alt kesim kepenk kapattı. Şu an da üst ve orta kesim vardır. Orta kesim de yavaş yavaş kapanmaya gidiyor ve gün sonunda en tepedekiler kalacak bununla birlikte tekelleşmeye gidilecektir. Bundan dolayı üretim iyi veya kötü dönemde her zaman yapılmalıdır.”

Sektörde geleceğinizi nasıl ve nerede görüyorsunuz?

“Sektör olarak fazla ileriye bakan bir insan değilim. Kendinizi geliştirseniz ve geliştirmeye devam ederseniz grafik her zaman yukarıyı gösterecektir. Biz bu işe başladığımızda, köy bakkallarına küçük raflar yapıyorduk şuan da çok büyük projelere imza atıyoruz.

İlk başladığımız noktada kalmadan geliştik ve değiştik. Yeni ürün tasarımlarını çalıştığınız firmaya kendiniz sunmalısınız. Çünkü firmalar bütün dünyaya ihracat yaptığı için yeni ürün tasarlayamıyorlar bundan dolayı talep üzerine tasarım yaptırıyoruz ki gün sonunda ürünleriniz yenilenip genişleyecektir ve buradaki müşteri portföyünüz artacaktır. Kendinizi geliştirseniz başarı basamaklarını o kadar hızlı çıkarsınız.”

Paşaköy
MAR Tavuk Çiftliği
Doğal Beslenen Piliçlerimiz
Tüm Raflarda Sizi Bekliyor
Size En Yakın Marketinizdeyiz!



Sağlık İçin MAR Piliç



Paşaköy Çiftlik İletişim
Paşaköy/Mağusa/Kıbrıs
Email : info@martavuk.com
İletişim : +90 533 840 95 00

Merkez Çalışma Saatleri
Pazartesi – Cuma: 08: 00 – 18: 30
Cumartesi: 08:00-16:30
Pazar : Kapalı

Gönyeli Merkez İletişim
Bekir Şevki Naci Sokak No: 2,
Gönyeli / Lefkoşa / Kıbrıs
Email: info@martavuk.com
İletişim : +90 533 840 95 00

Gönyeli Merkez Ofisimizden Toptan ve Perakende satış yapılmaktadır İletişim : +90 533 840 95 00



KIBRIS TÜRK SANAYİ ODASI

GÜVENLİ SOSYAL MEDYA KULLANIMI

Kıbrıs Türk Sanayi Odası Kurumsal
İletişim ve Bilgi İşlem Personeli
Emrah Demirbilek' ten Üyelerinin
Sosyal Medya Hesaplarının Güvenliği
Hakkında Bilgilendirici Bilgiler



Güvenli Sosyal Medya Kullanımı

İKİ FAKTÖRLÜ KİMLİK DOĞRULAMA KULLANIN

İki faktörlü kimlik doğrulama, parolanızın yanı sıra doğrulama kodunun da gerektiği güvenlik özelliğidir. Bu özellik sayesinde hesabınıza giriş yaptığınızda, doğrulamak için rastgele oluşturulmuş bir kod gönderilir.

Hesabınıza erişmek isteyen başka kişilerin bu koda ulaşması mümkün olmayacaktır. Bu doğrulama kodu, genellikle telefonunuza SMS olarak gönderilir veya bir uygulama aracılığıyla ulaşır. İki faktörlü kimlik doğrulama, hesabınıza erişimi daha zor hale getirir ve hesabınızın güvenliğini artırır.



Emrah Demirbilek - Bilişim Teknolojileri Bilim Uzmanı



Güvenli Sosyal Medya Kullanımı

GÜVENLİ OLMAYAN BAĞLANTILARI TIKLAMAYIN

Veri güvenliğini sağlamanın bir diğer yolu da size gönderilen herhangi bir bağlantıya tıklamadan önce bağlantının güvenli olup olmadığını analiz etmektir. Siziyle paylaşılan bağlantının **muhtemelen SSL ile korunan bir web bağlantısı** olup olmadığını kontrol edin. http'nin sonunda "s" takısı olduğuna dikkat edin: **"https" Ve kesinlikle unutmayın, hiçbir sosyal medya ağı size bir link göndererek şifrenizi, e-posta adresinizi ve e-posta adresinizin şifresini sizden istemez.** Sosyal Medya resmi kanalları size sadece E-mail adresiniz üzerinden ulaşır.



Emrah Demirbilek - Bilişim Teknolojileri Bilim Uzmanı



Güvenli Sosyal Medya Kullanımı

HER UYGULAMAYA ERİŞİM HAKKI VERMEYİN

Akıllı cihazınıza herhangi bir mobil uygulama yükledikten sonra, uygulamaya ilk erişim sağlamanın çalışırken, uygulamanın sizin çeşitli **kişisel verilerinizi erişmek istediği ile ilgili bir izin verme penceresi** ile karşılaşabilirsiniz. Bu genelde lokasyon kullanımı, kameralara ve mikrofonlara erişim sağlamak ya da galerinizde yer alan fotoğraflara erişim sağlamak olur. Mümkün olduğunca bilmediğiniz ya da kullanmadığınız sosyal medya uygulamasına erişim hakkı vermemeye çalışın.



Emrah Demirbilek - Bilişim Teknolojileri Bilim Uzmanı



Güvenli Sosyal Medya Kullanımı

HESAP AYARLARINIZI GÜNCEL TUTUN

Hesap ayarlarınızı güncel tutun ve güvenlik ayarlarınızı düzenli olarak kontrol edin. Örneğin, yeni bir cep telefonu numarasına sahip olursanız veya eski mail adresinizin şifresini bilmiyorsanız bu bilgileri hesap ayarlarınızda güncelleyin. **Sosyal Medya hesaplarınızda erişemediğiniz bir telefon numarası veya mail adresi asla bulundurmayın.** Ayrıca, hesabınızın güvenlik ayarlarını düzenli olarak kontrol edin ve gerekirse değiştirin.



Emrah Demirbilek - Bilişim Teknolojileri Bilim Uzmanı



Güvenli Sosyal Medya Kullanımı

GÜÇLÜ, ÖZEL ŞİFRELER OLUŞTURUN

Güçlü bir parola, sözcükleri, sayıları, büyük ve küçük harfleri ve hatırlamak için kolay olan özel karakterleri **bir arada bulundurur**, böylece diğer kişilerin tahmin etmesi zor olur. Doğum tarihleri, yıldönümleri ve çocuklarınızın veya evcil hayvanlarınızın adları gibi ortak şifre öğelerini atlayın. Parolaları ezberleyerek gizli tutun ve bunları aygıtın kendisine asla yazmayın.



Emrah Demirbilek - Bilişim Teknolojileri Bilim Uzmanı

Oda profesyonelleri enterkonnekte sistem konusunda **Prof. Dr. Fahrioğlu**'ndan bilgi aldı



Kıbrıs Türk Sanayi Odası profesyonelleri "KKTC'nin elektrik üretim ve tüketim durumu, enterkonnekte sistemi, sanayici için kurulacak olan güneş santrali konusunda" Prof. Dr. Murat Fahrioğlu'ndan bilgi aldı.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Kuzey Kıbrıs Kampüsü Elektrik Elektronik Mühendisliği Program Koordinatörü Prof. Dr. Murat Fahrioğlu ve Kıbrıs Türk Sanayi Odası profesyonellerinden Belgin Özoğlu, Hüseyin Özün Yamaç, Kemal Öztürk, Hüseyin Ezgin, Emrah Demirbilek ve Derya Hayaoğlu'na KKTC'nin güncel elektrik üretimi, tüketimi ve Türkiye ile Kuzey Kıbrıs arasındaki enterkonnekte bağlantının en iyi şekilde nasıl olabileceği

konusunda bilgiler verdi.

KKTC ile Türkiye arasındaki enterkonnekte sistemin bu güne kadar geldiği son noktayı ve bundan sonra yapılacak olan çalışmaları, projenin tamamlanması halinde elektrik kalitesinin nasıl bir düzeye taşınacağını, frekans bağlantılarının sağlığı ve teknik açıdan geleceği noktalar hakkında bilgiler verdi.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası çalışanları, Prof. Dr. Murat Fahrioğlu'na aktarmış olduğu teknik bilgilerden dolayı teşekkür ederek iletişim ve işbirliğinin devamı dileğinde bulunuldu.

NEW BLACK

AKDENİZ®

SINCE 2008

Kuzey
Kıbrıs'ın
Balık
Markası

Tadına doyamayacaksınız!

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

omega
3ve6

%100
KATKISIZ

Sevket Hançerli Ticaret Ltd.

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



Baltacı Asansör

BALTACI & CO.LTD.

Elevator & Escalator
1982'DEN BERİ

Hizmetlerimiz

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

Ürünlerimiz

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

Yenileme kampanyamız başladı

48 saatte asansörünüzü
modernize ediyoruz...



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

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

Girne'nin kalbinde yeni bir yaşam



Edremit'te doğan yeni güneş Edreville by Özyalçın'da ayrıcılık ve benzersiz bir yaşam başlıyor.

Toplam 23 villadan oluşan projemizde; sosyal alanlar, yürüyüş yolları, aktivite salonu 31m x 8m ortak yüzme havuzu bulunmaktadır. 13 villamıza opsiyonel olarak havuz inşa edilebilir.

A ve C Tipi | 5 adet | {4+1} | 232m² - **B ve D** Tipi | 18 adet | {3+1} | 218m²

edreville

BY ÖZYALÇIN



+90 392 650 2900 | +90 548 850 2900



sales@ozyalcinconstruction.com



ozyalcinconstruction



ozyalcinconstruction_

www.ozyalcinconstruction.com

HELLİM YENİDEN ESKİSİ GİBİ



Raşit Şirketler Grubu markasıdır.

Arden

ÖZAKTÜRK

TRADING CONSTRUCTION LTD

Direktör:Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir **yaşam** için
temelleri atıyoruz

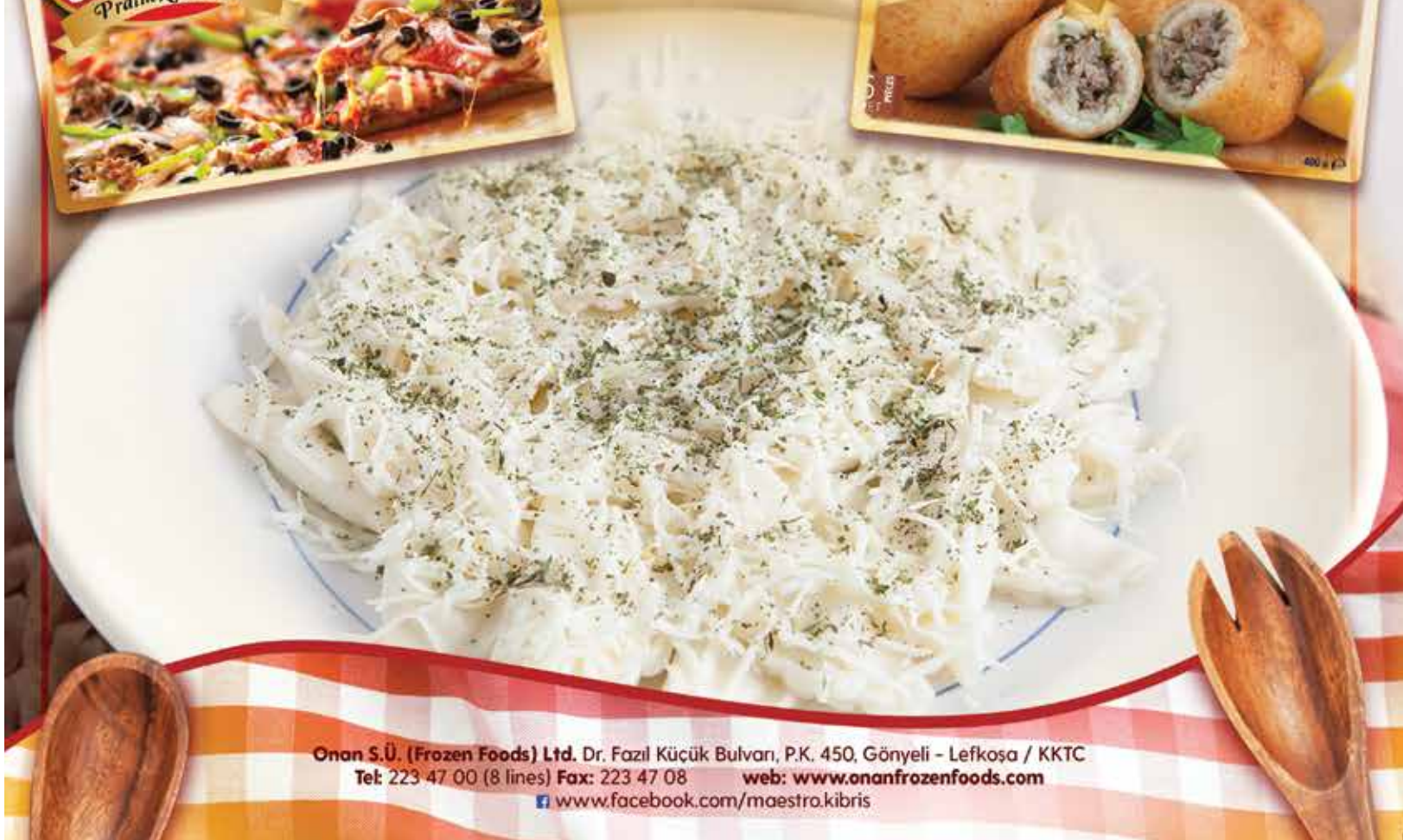


05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE



Kıbrıs'ın Pratik Lezzetleri



Tüm Cardplus Kartlarınız Cardplus Mobil ile Cebinizde!

Kartınızı yönetmek artık çok kolay!

Harcamalarınız, Taksitleriniz, Ekstreniz,
Borç Ödeme, Para Transferi, Kampanyalar ve
birçok detay artık cebinizde.



Hemen Yükleyin!



www.card-plus.net | 444 5 000



World Group Media Ltd. Baskı: www.dagdagci.com.tr



Sahibi:
KTSO(a)
Ali Kamacıoğlu

**Editör ve
Genel Yayın
Yönetmeni:**
Hüseyin Ezgin

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
Redaksiyon: Nöber Gürtay
Sayfa Düzeni: Nazire Büyükoğlu
Reklam Tasarımı: Safiye Özyürekli
Röportaj: Su Üçöz
Baskı: Okman Printing Ltd.