

Sanayicilerimiz 31. Worldfood Gıda ve Teknolojileri Fuarı'nda

Gıda sanayi sektörümüz İstanbul'a çıkarma yaptı



31'inci kez kapılarını açan Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı – WorldFood İstanbul 6 Eylül'de başladı. Fuarda 12 firma ürünlerini sergiledi. 30'u aşkın ülkeden bin 500'den fazla yerli ve yabancı katılımcı yer aldı

Gıda dünyasının Türkiye buluşması sayılan Worldfood 31'inci Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı İstanbul'da TÜYAP'ta gerçekleştirildi. 30'u aşkın ülkeden katılımcının yer aldığı fuarda Kıbrıs Türk Sanayicisi de ürünlerini tanıtmak ve pazarlamak üzere güçlü bir şekilde burada yerini aldı.



TC Lefkoşa Elçiliği, Türkiye Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi desteği ile KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı ve Kıbrıs Türk Sanayi Odası organizasyonunda Kıbrıs Türk sanayicisinin ürünlerini dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarla buluşturan fuarda, 12 firma ürünlerini pazarlama fırsatı yakaladı. Bu kapsamda ülkemizde üretilen çips, kuruyemiş, kahve, lokum, unlu gıdalar, peynir ve süt ürünleri, turşu, macun, reçel, bal ve konserve ürünler, tavuk, yumurta, narenciye ve narenciye konsantresi, zeytinyağı ve zivaniye tanıtıldı.

Fuara katılan kurum ve firmalar şöyle:
"Kıbrıs Türk Sanayi Odası, KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı Sanayi Dairesi Müdürlüğü, Tens Trading Ltd, Narin Unlu Mamülleri Ltd, Gülgün Süt Mamülleri Ltd, Süt & Sıvı Yağ Ürünleri Üretim & Pazarlama Koop Ltd., Arsal Gıda Sanayi Ltd., Kutret Balcı, M. Hacıali Ltd., Cypfruvex, Kıbrıs Dünya Ticaret Merkezi." Ayrıca Ektam Ltd ayrı stant açarken, Kıbrıs Türk Esnaf Zanaatkarlar Kooperatifi ve Budak Pastanesi de fuara sergi ürünü gönderdi. Sektördeki son yenilikleri ve gıda trendlerini sergileme ve keşfetme imkanı sağlayan Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri

Fuarı – WorldFood İstanbul, 6-9 Eylül tarihleri arasında katılımcılara ve ziyaretçilerine piyasadaki yenilikleri ve ürünleri görme, uluslararası ve yerli firmalara erişim, tedarikçilerle ve üreticilerle ilişkileri geliştirme fırsatlarını sundu. KTSO Stant Sorumlusu Hüseyin Ezgin, "Uluslararası pazarlara ulaşmada kilit noktası olan, yerli firmalarımıza ürünlerini çok sayıda müşteri kitlesine ulaştırabilme fırsatı sunan fuar organizasyonları Sanayi Odası'nın en önem verdiği konulardan biridir.

Uluslararası fuar organizasyonları ile hem yerli ürünlerimizi ve Kuzey Kıbrıs'ı dünyaya tanıtıyoruz hem de rakiplerimizi, yeni ürünleri, teknolojiyi yakından tanıma fırsatı buluyoruz. Bu düşünceden hareketle, özellikle Uluslararası Organizasyonları önemsiyor ve fuarların en iyi şekilde geçirilmesi için her aşamasında titizlikle çalışıyoruz. Sanayicisinin potansiyel gücüne her zaman inanan ve onlara hizmet vermeyi ilke edinen KTSO, KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı ile işbirliği içerisinde, 2007 yılından bugüne kadar 55 farklı fuar organizasyona yaklaşık 370 üyesi ve heyetleriyle katılımını sağlamıştır" diye konuştu.

Kamacioğlu: "Kıbrıs Türkü'nün geleceği üretimdedir"

Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Ali Kamacıoğlu üretimin önemini vurgulayarak, Kıbrıs Türkü'nün geleceğinin üretimde olduğunu altını çizdi.

Kamacıoğlu'nun açıklaması şöyle:

"Kıbrıs Türkü'nün geleceği üretimdedir. Eğer biz üretmekle ilgili ne kadar çok özen gösterip başarılı olursak, o zaman ekonomik olarak kendi ayaklarımız üzerinde durabiliriz. Sadece tüketen toplum ayakta kalamaz. Bize 30 yıldır söylenen; "buralarda üretim olamaz, fabrika olmaz" söyleminden uzaklaşıp üretime sahip çıkmamız gerekir. Yıllar önce üreten toplum iken, bugün tüketen toplum olduk. Üretmeye sahip çıkmamız gerekiyor. Bu ülkede kalıcı olmak istersek, bu topraklara kök salmak istiyorsak mutlaka üretmemiz gerekiyor. Üretenlere herkesin ve her kesimin saygı göstermesini istiyoruz."



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Gardiyanoglu'na ziyaret



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Sadık Gardiyanoglu, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Asbaşkanı Sercan Görgüner Bahçeci ve yönetim kurulu üyelerini 22 Ağustos'ta kabul etti.

Gardiyanoglu, kabulde yaptığı konuşmada, bakanlık olarak amaçlarının çalışma hayatını bire bir etkileyen odalarla ilişkileri ilerletmek olduğunu kaydetti. Çalışma hayatıyla ilgili yapılması gerekenler konusunda çalışma başlatıldığını söyleyen Gardiyanoglu, bu amaçla Müteahhitler Birliği, KTSO ve Kıbrıs Türk Ticaret Odasıyla bir toplantı planladıklarını belirtti.

Bakanlık olarak çalışma hayatıyla ilgili eksikliklerin farkında olduklarını söyleyen Gardiyanoglu, "Sizin önünüzün açılması, ülke ekonominin önünün açılması anlamına gelir" dedi.

Sercan Görgüner Bahçeci de oda olarak beklentilerinin, bakanlıkla yakın ilişkilerin ilerletilmesi olduğunu ifade etti.

KTSO'nun 2 bin 100 üyesi ve üyelerinin de 15 bin çalışanı bulunduğunu kaydeden Bahçeci, oda olarak amaçlarının istihdam ve ekonominin gelişmesi olduğunu söyledi. Bahçeci, Gardiyanoglu'na yeni görevinde başarılar diledi.

bugra
GROUP



koala
//koalacyprus

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

Email: info@bugragroup.com

f @ /koalayatak



Kıbrıs'ın Pratik Lezzetleri



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.



Atensa Kağıt Sanayi Ltd. Direktörü Tağmaç Mehmet Cantay rekabet edebilirlik koşullarına değinerek firma olarak yaşadığı zorluklardan söz etti.

“En büyük zorluk, finans sanayi arazisi ve korunmamak’tır”

Tağmaç Mehmet Cantay

Atensa Kağıt Sanayi Ltd. Direktörü

“Şirket olarak yüzde15 oranında Pazar payına sahibiz”

Kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

“Atensa Kağıt Sanayi Ltd.’in direktörüüm. 2004 yılından itibaren üretim yapıyoruz. Hızlı tüketim sektörü olan kağıt ve temizlik ürünleri sektöründeyiz. Popsy, Pinny, Foggy ve Popsy Profosyonel Ev Dışı Tüketim ürünleri adı altında üretim yaptığımız dört tane markamız dışında özel üretim yaptığımız markalı ürünler vardır. Şirket olarak yüzde 15 oranında pazar payına sahibiz. Ülke ekonomisi küçük ve popülasyonu azdır. Dolayısıyla sadece tek bir ürün ile üreticinin ayakta kalması mümkün değildir. Birçok çeşit ürün üretmemize rağmen bunun yanında Türkiye ve Avrupa’dan ithal ürünler de getiriyoruz. Bu ürünler içerisinde, şarap, folyo-streç, kedi-köpek maması ,enerji içeceği ve et-tavuk beef gibi ürünler vardır.”

“Avrupa Birliği’ne gireceğiz söylemlerinden kaynaklı fabrikamızı kurma kararı aldık”

Fabrikayı kurma amacınız ve hedefiniz nedir ?

“2002 ve 2003 yıllarında insanların Avrupa Birliği’ne gireceğiz ve üretim çok iyi pozisyona gelecek söylemlerinden kaynaklı fabrikamızı kurma kararı aldık. Bunun yanında kağıt sektöründe %55 devlet koruması vardı. Korumanın vermiş olduğu destek ve özgüvenle hem de ekonomik siyasi oluşumların gerçekleşeceğini düşünerek 2003 yılında sektöre yatırım yapmaya karar verdik. 2004 yılında hayata geçirdik.

Kurduktan sonra düşüncelerimizin hiçbirinin gerçekleşmediğini gördük. Çözüm olamadı ve fonlarda 2005 yılında sıfırlanma derecesine geldi. Sektörde 12-13 tane üretici vardı. Bu üreticiler 2010 yılında kapatmak zorunda kaldı. Bu kapatma alınan yanlış siyasi karardan dolayı oldu. Çünkü, ülkede küçük bir ekonomi vardır. İşletmeler neredeyse kendi yağında kavruluyor. Burada yatırım desteği, teşvik ve gerektiği kadar ucuz krediler bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu durum yurtdışından gelen ürünlerle rekabet oranını da düşürüyor. 2010 yılından sonra sektörde 12-13 üreticiden sadece biz kaldık. Biz de ekonomik sıkıntılar, ciddi rekabetler, yatırımların büyüklüğü ve genç dönmesinden kaynaklı yaptığımız işten çok mutlu değiliz. Pandemiden sonra ülkede zor olan üretim şekli daha da zorlaştı.”

“Yurtdışından ithal edilen ürünler ile hammaddesi bu ülkede olmayan ürünlerin rekabeti mümkün değildir”

Adadaki rekabet durumunuz nedir?

“Üretimde birebir çok zor şeyler yaşadım. Örneğin, mesela Türkiye’nin sınırında Suriye değil de nüfus bakımından daha fazla olan Çin olsaydı. Türkiye Çin ile rekabet edemezdi. Bizim de burada Çin’imiz Türkiye’dir. Türkiye’deki üreticiler, nüfus yoğunluğundan ve kaliteli üretimden kaynaklı dayanamayacağımız seviyede bir rekabet unsuru yaratıyor. Biz burada üretici olarak, Türkiye’de ürünü üreten firma ve buradaki bayisi ile rekabet etmek durumunda kalıyoruz. Bu bütün üreticiler için çok zor durumdur. Çünkü, hammaddeyi döviz bazında alıp burada TL ile satıyoruz. Bundan dolayı Türkiye ile rekabet mümkün değildir. Ülkedeki her üretici bir ekonomisttir. Adım atarken birçok dış etkeni göz önünde bulundurmamak gerekiyor.”

“Devletin Mersin’den aktarma sorununu çözmesi gerekiyor”

İthal ürünlerde yaşanan sorunlardan bahsedebilir misiniz?

“İthal ettiğimiz ürünlerde nakliye maliyetleri çok yükseldi. Özellikle bizim gibi küçük ve savunmasız ekonomiye sahip ülkeler bunlardan daha çok etkileniyor.

Siyasilerin nakliye üzerine biraz daha çalışmaları gerektiğini düşünüyorum. Örneğin, Avrupa’dan alınan bir konteyner mal Mersin Limanı’na geldiğinde 1.600 Euro, Mersin’den buraya gelirken 1.200 Dolar’a geliyor. Mersin’den gelen malın nakliye ücretinin Avrupa’dan gelen ile yakın ücretlerde olması normal değildir. Bu durum üreticinin ve ithalatçıların kanayan yarasıdır. Güney Kıbrıs, İngiltere’den gelen konteyneri 1.800 Euro’ya getirirken biz 2.800 Euro’ya getiriyoruz. Devlet, Güney Kıbrıs ile rekabetimizi eşitlemek adına Mersin’den aktarma sorununu çözmesi gerekiyor. Fakat maalesef bu sorun bilinmesine rağmen bu güne kadar sonuç alınamadı. Böyle kararları almak uzun vadeli strateji ve birikime bağlıdır. Ülkemizdeki hükümetlerin ömürleri 1 yıldır. Bundan kaynaklı, herhangi bir çözüm maalesef gerçekleşmiyor. Adada herkes çok büyük özverilerle ticaret yapıyor. Bu kadar kısıtlı ekonomide ve küçük piyasada başarılı olan bir işletmeci dünyanın her yerinde başarılı olur. Dolayısıyla, gençlerimiz korkmamalı, dışarı açılmalı ve yatırım yapmalıdır. Siyasi ve ekonomik olarak Güney Kıbrıs ile eşit olmadığımız sürece gençlerimizi burada tutamayız. Eğer bu durumu eşitlemezsek maalesef göçü durduramayacağız ve nüfusumuz azalacaktır. Siyasilerimiz mutlaka, ekonomiyi düzelterek Güney Kıbrıs ile rekabeti eşitlemesi gerekiyor.”

En büyük zorluk: “Finans, sanayi arazisi ve yeteri kadar korunmamak”

Firma olarak yaşadığınız en büyük zorluk nedir? Bu zorluğu nasıl aştınız?

“Bütün üreticilerin en büyük zorluğu, finanstır. İkinci ise, sanayi arazisi ve Üçüncüsü ise yeteri kadar korunmamaktır. Fabrikamızın bulunduğu yer aile şirketimizin yeri olduğu için arazi sorununu kısmen çözdük.

Üreticinin, ucuz kredi, arazi ve korunma olmak üzere yatırım için üç temel ihtiyacı vardır. Ülkede üreticinin rekabet edebilmesi için teknolojiye yatırım yapması gerekiyor. Fabrikasına en son teknolojik makineleri getirmek zorundadır. Bunlar bizim gibi üreticiler için pahalı bir unsurdur. Eğer, nüfusumuz kalabalık olsa ve sürekli ihracat yapsak işimiz daha kolay olacaktı. Yatırımlar başka ülkelerde 3-5 senede geri dönüyorken bizde bu 20 seneye kadar uzayabiliyor. Dolayısıyla, yaptığımız teknolojik yatırımları çıkarmak için 15-20 sene çalışmamız gerekiyor. Dünyada bütün üreticiler 24 saat çalışırken biz 8 saat çalışıyoruz. Onlar, durmaksızın üretim yaparken biz 102 çeşit üretim yapıyoruz. Bu üretimi yaparken fazlasıyla bir zaman kaybı oluyor. Memleketin en büyük kanayan yaralarından biri de kalifiye eleman eksikliğidir. Her sektörde iş çok fakat istihdam edebileceğimiz eleman yoktur.”

Sanayi bölgesindeki çarpık yapılaşma hakkında düşünceleriniz nedir?

“Sanayi bölgesi, fazlasıyla düzensiz ve karışıktır. Kıbrıslı Türklere bu kadar umursamaz olmak yakışmıyor. Ülkede her sektöre ayrı bir sanayi yapılması gerekiyor. Sanayi Odası düzeltmeceğiz ifadelerini kullandı. Fakat bunu düzeltmek Sanayi Odası’nın yapabileceği bir iş değildir. Bu sorun ancak daha üst merciler tarafından düzeltilebilir.”

Sanayi Odası’nın çalışmaları hakkında düşünceleriniz nedir?

“Son dönemlerde, yenilenebilir enerji konusunda attığı adımlardan dolayı umutlu ve mutluyuz. Yenilenebilir enerji konusunda siyasiler ve Otelciler Birliği ile birlikte fazlasıyla yol aldıklarını görüyorum. Birçok sanayicinin en büyük girdi maliyetlerinden biri de enerjidir. Bunu uygun fiyatlı duruma getirebilirsek çoğu arkadaşımızı kısmen rahatlatacaktır. Genel olarak çalışmalarda aktif olduklarını düşünüyorum.”



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

“Sanayicilerimiz 31. Worldfood Gıda ve Teknolojileri Fuarı’nda



Gıda sanayi sektörümüz İstanbul’a çıkarma yaptı

31’inci kez kapılarını açan Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı – WorldFood İstanbul bugün başladı. Fuarda 12 firma ürünlerini sergiliyor. 30’u aşkın ülkeden bin 500’den fazla yerli ve yabancı katılımcının yer alıyor

Gıda dünyasının Türkiye buluşması sayılan Worldfood 31’inci Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı İstanbul’da TÜYAP’ta gerçekleştiriliyor. 30’u aşkın ülkeden katılımcının yer aldığı fuarda Kıbrıs Türk Sanayicisi de

ürünlerini tanıtmak ve pazarlamak üzere güçlü bir şekilde burada yerini aldı. TC Lefkoşa Elçiliği, Türkiye Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi desteği ile KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı ve Kıbrıs Türk Sanayi Odası organizasyonunda Kıbrıs Türk sanayicisinin ürünlerini dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarla buluşturan fuarda, 12 firma ürünlerini pazarlama fırsatı yakaladı.

Bu kapsamda ülkemizde üretilen çips, kuruyemiş, kahve, lokum, unlu gıdalar, peynir ve süt ürünleri, turşu, macun, reçel, bal ve konserve ürünler, tavuk, yumurta, narenciye ve narenciye konsantresi, zeytinyağı ve zivaniya tanıtılıyor.





Fuara katılan kurum ve firmalar şöyle:

"Kıbrıs Türk Sanayi Odası, KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı Sanayi Dairesi Müdürlüğü, Tens Trading Ltd, Narin Unlu Mamülleri Ltd, Gülgün Süt Mamülleri Ltd, Süt & Sıvı Yağ Ürünleri Üretim & Pazarlama Koop Ltd., Arsal Gıda Sanayi Ltd., Kutret Balcı, M. Hacıali Ltd., Cypfruvex, Kıbrıs Dünya Ticaret Merkezi." Ayrıca Ektam Ltd ayrı stant açarken, Kıbrıs Türk Esnaf Zanaatkarlar Kooperatifi ve Budak Pastanesi de fuara sergi ürünü gönderdi.

Sektördeki son yenilikleri ve gıda trendlerini sergileme ve keşfetme imkanı sağlayan Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı – WorldFood İstanbul, 9 Eylül'e kadar katılımcılara ve ziyaretçilerine piyasadaki yenilikleri ve ürünleri görme, uluslararası ve yerli firmalara erişim, tedarikçilerle ve üreticilerle ilişkileri geliştirme fırsatlarını sunuyor.

KTSO Stant Sorumlusu Hüseyin Ezgin, "Uluslararası pazarlara ulaşmada kilit noktası olan, yerli firmalarımıza ürünlerini çok sayıda müşteri kitlesine ulaştırabilme fırsatı sunan fuar organizasyonları Sanayi Odası'nın en önem verdiği konulardan biridir.

Uluslararası fuar organizasyonları ile hem yerli ürünlerimizi ve Kuzey Kıbrıs'ı dünyaya tanıtıyoruz hem de rakiplerimizi, yeni ürünleri, teknolojiyi yakından tanıma fırsatı buluyoruz. Bu düşünceden hareketle, özellikle Uluslararası Organizasyonları önemsiyor ve fuarların en iyi şekilde geçirilmesi için her aşamasında titizlikle çalışıyoruz.

Sanayicisinin potansiyel gücüne her zaman inanan ve onlara hizmet vermeyi ilke edinen KTSO, KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı ile işbirliği içerisinde, 2007 yılından bugüne kadar 55 farklı fuar organizasyona yaklaşık 370 üyesi ve heyetleriyle katılımını sağlamıştır."

Con Trading LTD. Direktörü Haluk Ruhi önemli açıklamalarda bulunarak sektörü değerlendirdi.

“En büyük rakibimiz devlettir”

Haluk Ruhi

Con Trading Direktörü

“Ülkeyi yönetenlerin tek derdi aybaşını denk getirmektir”

Çalışmalarınızdan bahsederek, sektörü değerlendirir misiniz?

“Bütün zorluklara rağmen Con Trading LTD. ayakta tutmaya çalışıyoruz. Son yıllarda en büyük sıkıntılar pandemi ile birlikte başladı. Ardından Rusya-Ukrayna savaşı ve TL'deki istikrarsızlık bütün işletmeleri sıkıntıya sokuyor. Siyasiler üretimden bahsetseler de ülkede üretimle ilgilenen maalesef yoktur. Bizim şuan da en büyük handikabımız devlettir. İşletmeler olarak devlete: “Gölge etme başka ihsan istemem” demek durumunda kalıyoruz. Çünkü bugün geldiğimiz noktada devletten 5 milyon TL gibi alacağımız vardır. Bu para, KDV alacaklarımız ve 2 yıldır hiç almadığımız navlun teşvikini kapsıyor. Devlet eli ile işletmeler bu şekilde batırılır. Önce sizi zora sokuyor arkasından sizden aldığı parayı borçlanıp açığı kapatmak mecbur ediyor. Bunu anlatmaya çalıştık ama dinleyen ve anlayan olmadı. Ülkeyi yönetenlerin tek derdi aybaşını denk getirmektir. Bir önceki Maliye Bakanı koltuğunu bırakırken iki aylık memur maaşlarına yetecek bir parayı bıraktığını ifade ediyor. Ülkede sanki başka bir sorun yokmuşcasına böyle ifadeler ile işi götürmeye çalışıyorlar. Pandemiyle birlikte, ithalatlarda nakliye fiyatlarının çok fahiş rakamlara ulaşması maliyetleri etkilemeye başladı.

Ada ülkesinde yaşadığımız için nüfusumuzu bilmiyoruz. Bundan kaynaklı yıllık üretim sayısını planlama şansımız yoktur. Uzakdoğu ve Amerika yerine bazı ürünleri Türkiye'den alma şansımız vardır. Fakat, dünyada gıda maddelerinde en süratli fiyat artışı gösteren ülke Türkiye'dir. Örneğin, Amerika'dan ithal ettiğimiz badem ve ceviz gibi ürünler dövizle geliyor. Amerika'dan getirdiğimiz ürünler döviz bazlı gelmesine rağmen Gaziantep'ten ithal edilen antep fıstığı oranla daha düşük maliyete geliyor. Antep fıstığı, badem ve ceviz fiyatını ikiye katlamış durumdadır. Geçmiş yıllarda antep fıstığı bahçeleri Gaziantep ve çevresindeydi. Şuan da bütün Güneydoğu Anadolu Bölgesi antep fıstığı üretimi yapıyor. Antep fıstığı üretimi 10 katına çıkmışken fiyatta düşüş yoktur. Bu durumun tek sebebi açgözlülüktür. Geçmiş yıllarda üreticiler antep fıstığını satıyor ve kazancını bankaya yatırarak faizi ile kar sağlıyordu. Şuan da doyum noktasına ulaştıkları için malı elinde tutarak fiyat yükselince satıyorlar. Bölgede ne olduğu belirsiz ‘kara para’ denilen bir sermaye vardır. Bu örgütler ellerindeki parayı antep fıstığına yatırarak değerlendiriyor. Üretici açgözlü olduğu için sürekli fiyatlar yükseliyor. Geçtiğimiz üç yıl içerisinde iki parti arka arkaya aynı fiyatta mal almak mümkün olmadı. Türkiye çok pahalı olduğu için şuan da alternatif arıyoruz. Çin'den 60 TL'ye mal edeceğimiz yer fıstığının fiyatı şuan da Türkiye'de 100 TL'dir. Nüfus arttıkça iç piyasadaki tüketim yükseldiği için fiyatlarda paralel olarak artıyor.

“Ada ülkesi olduğumuz için ihtiyaçların büyük bir kısmını ithalattan karşılamak zorundayız”

Pandemi sürecinin etkileri nakliye konusunda yumuşadığı için Uzakdoğu ve Amerika'dan nakliye ücretleri düştü. Bu durum alımlarda maliyetlerimizi önemli ölçüde etkiliyor. Firma olarak vatandaşın kesesinde ne olduğuna dikkat ediyoruz. Eğer vatandaşın cebinde 5 TL varsa ona zorla 10 TL'lik ürün satamazsınız. Ülkemizde maalesef denetimsiz fahiş fiyat artışları vardır. Rekabetin varlığın pek bir önemi kalmadı. Serbest piyasa ya da liberal ekonomi ne koyarsanız koyun piyasaya müdahale edilmiyor. Ada ülkesi olduğumuz için ihtiyaçların büyük bir

kısmını ithalattan karşılamak zorundayız. Halkımızın son zamanlardaki en büyük şikâyeti sebze ve meyve fiyatlarıdır. Bunların hatırı sayılır kısmı yerli diğerleri ise ithal ürünlerdir. Serbest piyasa ve liberal ekonomi de hiç denetim olmayacak diye bir kural yoktur. Mutlaka denetim var. En iyi denetleyici üreticinin kendisidir. Eğer tüketici almıyorum derse üretici 10 gün tarladan ve bahçeden topladığını satamazsa sıkıntıya girecektir. Yıllar önce İngiltere'de tavuk fiyatlarına ciddi bir zam geldi. Tüketici derneği halka ‘15 gün tavuk tüketmeyin’ çağrısı yaptı. Tüketici bu çağrıya uydu ve 16. gün fiyatlar eskiye döndü. Kıbrıs'ta daha ilginç tüketiciler vardır. Yıllar önce, burada et fiyatlarına zam geldi. Bizim tüketici derneğimizde belli bir zaman vererek et tüketmeyin çağrısında bulundu. Bu zaman diliminde kasaplar 1 ayda satacağı etin tümünü sattı. Halk buzluğunu doldurduktan sonra boykota gitti. Kıbrıs usulü tüketici boykotu maalesef tam Aziz Nesin'lik vakadır. Dolayısıyla ülkede çok büyük sorunlar vardır. Yerel girdi maliyetleri, elektrik,gaz, mazot sürekli artıyor, işçilik artıyor ama yine insanlar geçinemiyor. Diğer girdi maliyetlerinde devlet kılını kıpırdatmıyor.

“Bu sürdürülebilir bir düzen değildir”

Gazetede, sigorta primlerinde %25 devlet katkı payı olacağı açıklaması yayımlandı. Bu durumun işe yarayacağını ve piyasa fiyatlarını geriye çekeceğini hiç sanmıyorum. Çünkü diğer girdilerdeki fazla artışın üzerine %25 hiçbir mana ifade etmeyecektir. Ülkemizde maalesef yıllık bütçelerin %85'ini popülist politikalarla işe yarar yaramaz birçok insan istihdam ediliyor. Bu yanıltır ve kaldıramayacağınız bir yükür. Geriye kalan %15 oranla eğitim,sağlık,altyapı hizmetlerinden hiçbir yapılamaz. Bu sürdürülebilir bir düzen değildir. Bu koşullar altında devletin çökeceği zamanı dört gözle bekliyoruz. Devlet, adil olabildiği ve doğru yönetebildiği sürece devlet olur. Bu şekilde kendi halkınızın hatırı sayılır bir kısmına bile devleti benimsetemediniz.

“Sadece parselleyip parselleyip ülkeyi satıyorlar”

Devletten hatırı sayılı ölçekte yararlanan bir kesim vardır. Bu kişilerin oylarıyla sürdürülemez bir düzen sürdürülmeye çalışılıyor. Düzen Türkiye'nin katkıları ile devam ediyor. Dilenmek onurlu bir davranış değildir. Türkiye hiç hesap kitap sormadan her yıl ödeme yapıyor ve bu paralar ile ne yapıldığını takip etmiyor. Navlun teşviklerinin belirlendiği yasa kaldırılmalıdır. Bizim de ihracatta navlun ve nakliye masraflarına göre maliyet hesabı yapmamız gerekiyor. Bloke kalkarsa navlun teşviğinin verileceğini söylediler. Fakat biz bunlara artık inanmıyoruz. Çünkü blokenin kalktığını ve paranın kullanıldığını düşünüyoruz. Bunların üzerine bir de çıkıp anlamadıkları üretimden bahsediyorlar. Sadece parselleyip parselleyip ülkeyi satıyorlar. Sonuç olarak geleceğimiz nokta Filistin'dir.”

“İhracatta toplu sipariş aldığımız için verim daha çok artıyor”

İhracatın şirketiniz için önemini anlatır mısınız?

“İhracat şirketimiz için oldukça önemlidir. Büyük bir gayret ile daha yeni ihracat kapıları açmaya çalışıyoruz. Çünkü ihracata çalışmak verim açısından çok daha düzgündür. Şuan da şirket olarak, kahve,çay ve kuruyemiş olarak birçok çeşitle çalışıyoruz. İhracatta toplu sipariş aldığımız için verim daha çok artıyor. Personel ve işletme önümüzdeki 10 gün içerisinde malın hazırlanacağını ve ihracata

gideceğini biliyor. Bu bir avantajdır. Dolayısıyla ihracat kapısını geliştirmemiz gerekiyor. Şuan da Türkiye ve İngiltere'ye sevkiyatımız vardır. Siyasilerin dediği gibi ambargo yoktur. Eğer düzgün standartlarda ve taahhüt ettiğiniz zaman zarfında ürünleri hazırlayıp sevk edebiliyorsanız ihracat yapılabilir. Gerçek anlamda ambargo olsaydı, bugün Tayvan çoktan batmış olurdu. Çünkü bizim gibi tanınmamış bir ülkedir. İhracatın tanınmak veya tanınmamak ile alakası yoktur. Bütün olay belli standartlarda ihtacat yapabilmektir. Biz bunu başardık ve düzenli olarak her ay ihracat yapıyoruz. Ata mesleğimiz olan kuru kahve ihracı yapıyoruz. Kuru kahvenin yanına zamanla talebe bağlı olarak kahve çeşitlerimizi genişlettik. Kafeinsiz Türk kahvesi ve üç çeşit daha Türk kahvemizi vardır.

Espresso üç çeşit ve filtre kahve olarak beş çeşitimiz vardır. Bunları sürekli geliştirmek yarar sağlar ve zararı olmaz. Neticede herşey büyürken konu finansmandır. Eğer yaptığınız bütün işleri tamamen ticari kredilerle finanse ederseniz çok sıkıntı yaşarsınız. Ülkede üretimi destekleyen kredi yapısı yoktur. Şube bankalarının vasıtasıyla ihracatta sevk öncesi ihracat kredisi kullanıyoruz. Örneğin, şuan da iç piyasada ya da şube bankalarının normal kredi faizleri 40'ı aşmış olabilir. Fakat, Exim Bank kredisi %25-27 oranlarındadır. Bu bir avantajdır ama yetersizdir. Sadece bununla iş götürmek mümkün değildir. Yenilememiz gereken zaman içerisinde aşınmış ve amortismanı tamamlanmış makine teçhizatımız vardır. Maalesef yenileme yatırımları için finansman ayıramıyoruz. Bunu finanse edebilmek için akla karayı seçiyoruz. Özellikle yenileme yatırımlarında ihtiyaç vardır. Türkiye'den aldığımız makine teçhizatında bile fiyat artışları fazla olduğu için zorlanıyoruz. 20 senedir kullandığımız makineler vardır. Bunları üretim kalitemizi ve standartlarımızı tutabilmek için modern makinelerle değiştirmek gerekiyor. Eğer bunu yapamıyorsanız büyük sıkıntı vardır. Avrupa Birliği kısmi hibe fonundan yararlanarak bir fabrikamızda yatırım gerçekleştirdik. AB hibe fonu yatırımların %65-70 gibi bir kısmını karşılıyor. Geriye kalan kısmını kendimiz finanse etmemiz gerekiyor. Yeni yatırımları bırakın, eskiyen makine teçhizatının yenilenmesi bile büyük sıkıntı yaratıyor. Bunlar üretimin önündeki handikaplardır."

"Devletin en büyük sorunu artı değer yaratmamasıdır"

Ülkedeki kalifiye eleman sorunu hakkında düşünceleriniz nedir?

"Bizim şirketimizde de zaman zaman eleman sıkıntısı oluyor. Bunun nedeni, emeklilik yaşı gelen elemanların emekli olmasıdır. Şirketimiz, bugüne kadar 9 kişiyi emekli etti. Bizim için en değerli yatırım, insana yapılan yatırımdır. Akıllı bir iş adamı buna çok dikkat eder.

Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin insansız hiçbirşey olmuyor. Yalnız 2023 yılının başında, pazarlama ve üretimden iki kişi daha emekli oldu. Bu kişilerin yerini doldurmak kolay değildir. Çünkü ham olarak aldığımız elemanı yetiştirmemiz gerekiyor. Dolayısıyla bu da zaman alıyor. Yeni makineler hep bilgisayarlıdır. Bunu eğitim seviyesi yüksek insanlarla daha kolay başarabilirsiniz. Ülkemizde belli bir eğitimden geçmiş Kıbrıslı Türk gençlerimiz iş aramıyor. Anne ve babalar çocuklarına asgari ücretle çalışılmayacağını aşıyor. Bundan dolayıdır ki ülkemizde birçok yozlaşmış bir nesil vardır. Bunların %75'i de üniversite mezunudur. Herkesin gözü devlet kapısındadır. Gün bitsin ve ay sonu maaş gelsin diye bekliyorlar.

Devlete herhangi ekstra bir değer yaratmıyor. Devletin en büyük sorunu, artı değer yaratmamasıdır. Ülkemizde devlet hep eksi değerlerle dilenerek ayakta duruyor. Sürdürülebilir bir düzen bu değildir. İşe yarayan gençlerimiz ise yurtdışına gidiyor. Burada siyasilere yalakalık yaparak iş sahibi olmak ve kendini geliştirmeden maaş almanın anlamı yoktur. Onurlu insanlar, aldığı maaşın karşılığını dört dörtlük verebilenlerdir. 50 küsur sene önce sınırlarını beklediğimiz ülkenin geldiği durum budur. Başaramadık, bunun suçlusu da Kıbrıslı Türklere. Ülkede çok kötü yönetildik. İş gücü olarak üçüncü dünya vatandaşlarını, şirketimin kapısını açmam. Sadece sekreterimiz Kıbrıslı Türk'tür. Geriye kalan tüm çalışanlarımız Türkiye vatandaşıdır. Kendi insanımızı istihdam etmek istedik ama olmadı. En büyük rakibimiz devlettir. Herkesin gözü devlettedir. Çünkü burada maaş alabilmek için çalışarak artı değer yaratması gerekiyor."

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.



omega
3ve6

%100
KATKISIZ



Şevket Hançerli Ticaret Ltd.

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

Rova Trading Direktörü Mehmet Kaan, döviz sorunun çözüm noktasındaki görüşlerini Sanayi Gazetesi okuyucuları için paylaştı.

“Fakirliği yaratan en büyük etkenlerden biri de hükümettir”

Mehmet Kaan
Rova Trading Direktörü

“35 firmanın distribütörlüğünü yapıyoruz”

Firmanızdan kısaca bahseder misiniz?

“2006 yılından beridir gıda sektöründeyiz. Ben daha önce 2 firmada müdürlük yaptım, 9 yıldan beridir de Rova Trading’de kendi işime devam ediyorum. Şu anda 35 firmanın distribütörlüğünü yapıyoruz. Bu hafta firmamıza 2 marka daha ekledik.”

“Neden dövizde geçmemekte ısrar ettiğimizi de anlamış değiliz”

Dövizin yüksek oluşu ve TL’nin de değer kaybetmesi konusu adanın en büyük problemi haline gelmiştir. Bu durum sizi nasıl etkiliyor?

“Negatif yönde etkileniyoruz, çünkü biz peşin çalışmıyoruz. Ödemelerimizi yurt dışına peşin yapıyoruz. Döviz veya TL bazında ürünümüzü getiriyoruz ve satıyoruz. Örneğin, 11 TL’ye alıyorum KKTC’ye gelene kadar 13 TL’ye mal oluyor. Ben de 14,50 TL’ye satıyorum. Kar marjlarımız bellidir. Çünkü rekabet için düşük marj karlarıyla çalışmak durumundasınız. Ancak bir ürünün bize geri dönüşü 120 – 150 gün arasındadır. 120 gün sonra çekimizi alıyoruz. Sonra fabrikayı arıyoruz ve bir tır daha ürün siparişi veriyoruz. 15 TL’ye sattığımız ürün o gün gelince 18 TL oluyor. Bu sefer üzerine 3 TL daha koymak zorunda kalıyoruz. Ev satıyoruz, arsa satıyoruz. Bankadan kredi çekiyoruz. İster istemez bunu karşılamak için bu saydıklarımızdan birini yapmak zorundayız.

Dövizde geçmek en doğrusu. Her şey döviz üzerinden yürüyor. Neden dövizde geçmemekte ısrar ettiğimizi de anlamış değiliz. Bizim bu enflasyondan kurtulmamız gerekiyor. Biz Türkiye için bir ön demo olabiliriz. Her şey döviz üzerinden olursa, insanlar da alım güçlerini bilir. Bu durumu da ısrarla kabul etmiyorlar. Yani günümüze baktığınızda gıda sektörü ve maaşlar dışında ne tarafa başınızı çevirseniz döviz üzerinden yürütülüyor. Şu andaki fakirliği yaratan en büyük etkenlerden biri de hükümettir.”

Bir diğer sıkıntılardan biri de nakliye....

“Nakliyede ciddi sıkıntılarımız var. Bundan 3 ay önce bir tırın nakliye ücreti

22 bin TL iken şu anda 55 bin TL olmuştur. Ciddi anlamda sıkıntı yaratmaya başlamıştır. Mesela su. Bizim getirdiğimiz su Kırşehir’den geliyor. Doğal kaynak suyu. Benim evimde içtiğim beğendiğim suyu neden getirmeyim. Neden halkla buluşturmayım? Bu su 1 lira 25 kuruş. Ancak bu suyu 82 kuruşa nakliye ediyoruz. Biz bu suyu otellere 2 lira 65 kuruşa veriyoruz. Marketlere vermiyoruz. Nakliye ve devletin vergileri bizi çok zorlamaya başladı. Çok ciddi maliyetler dönüyor. Ayda neredeyse 3 milyon TL gümrük parası ödüyoruz. Hayatı ucuzlaşmak için el birliği lazım ama hayatı pahalandırmak için de el birliğiyle uğraşıyoruz.”

Eleman sıkıntısı yaşıyor musunuz?

“Ülkemizin en büyük sorunlarından biri de kalifiye işçi/eleman sorunudur. Nitelikli eleman bulmak çok zor. Buradaki hayat şartlarının geçim zorluklarının da çok büyük etkisi vardır. Ülkeye gelmeden önce hayat şartlarını sorguluyorlar. Biz de belli imkanlar sağlayarak onları getirmeye çalışıyoruz. Şimdi yine Türkiye’den 2 tane personel getiriyoruz. İç piyasada çalışmak isteyen eleman maalesef yok. Ya performansı tutmuyor ya da gelip işi beğenmiyorlar.”

“Ürün kalitesi ve fiyat performans önemlidir”

Aynı işi yapan 200’den fazla firma var. Rekabet konusunda neler söyleyeceksiniz? Bu durumu dengede nasıl tutuyorsunuz?

“Rekabet sıkı bir şekilde devam ediyor. Potansiyel şu anda artıyor. Sektör daha farklı bir noktaya gitmeye başladı. Market alanında zaten rekabet denen bir şey yok. Belli markalar belli büyük firmaların elindedir. Bu algıyı kırıp da market alanında yükselmeniz mümkün değildir. Yeni markalar yaratmaya çalışıyorsunuz. Ama ev dışı tüketimde markanın önemli yoktur. Ürün kalitesi ve fiyat önemlidir. Doğru ürün doğru fiyatlama doğru vade uygularsanız ister istemez öne geçiyorsunuz. Bizim de şu anda yaptığım şey budur. Bilindik marka yerine kaliteli üretim yapan firmalara şans veriyoruz. Ama elimizde tanınmış markalar var mı? Evet var. Birkaç tane dünya markası var. Ayrıca Arıcılar Birliği ile anlaşmalıyız. Sağ olsunlar, 6 yıldan beridir yerli üretime destek vermek için üyelerin ürünlerini alıp otellere dağıtıyoruz.”



Raflarda ürünleriniz var mı, tarihi geçmiş ürünlerle ilgili nasıl bir çalışma içindesiniz?

“Bizim raflarda çok fazla ürünümüz yok. Organik meyve suyu vs. bunlarla ilgili de zor hizmet veriyoruz. Daha çok kafelere veriyoruz. Günü gelen ve yaklaşan ürünlerimizi geriye çekiyoruz. Ürün imha bölümümüz vardır. Tarihi geçmiş ürünler oraya geliyor ve oradan da belediyeye veriyoruz. Üzerine de imha etmek için ücretimizi ödeyip atıyoruz.”

*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.



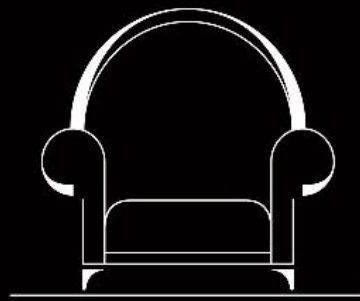
Koçanlar Hazır!



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



CİDDİHOME

YOUR FURNITURE EXPERT



İpek Poyraz

Minareliköy Sırdaş Mobilya Direktörü

Minareliköy Sırdaş Mobilya Direktörü İpek Poyraz firmanın çalışmalarını anlatarak yerli üretimin önemine değindi.

“Yerli üretim yapmaktan çok mutluyuz”

“Bölgemize de güzel bir kazanç olmuştur”

Firmanızın kurulma serüvenini anlatabilir misiniz?

2020 yılında Mesarya Bölgesine daha iyi hizmet sunmak için Minareliköy Sırdaş Şubesini açtık. Hem müşterilerimiz memnun hem de biz memnunuz. Bölgemize de güzel bir kazanç olmuştur. Konumumuz güzel bir yerdedir. En işlek bölgelerden biridir.

“Yerli üretim yapmaktan çok mutluyuz”

Yerli üretim konusunda neler söylemek istersiniz? Sizce yerli üretim adamızda hangi noktadadır?

“Yerli üretim bizde gelişmiştir. Bizim sektörden konuşacak ve ilerleyecek olursam eskiden insanlarda bir algı vardı. “Yurt dışından getireyim” gibi bir görüş hakimdi. Sanki yurt dışından getirince çok daha kaliteli olacaktı gibi bir algı hakimdi. Ancak bize de hammadde yurt dışından gelmektedir. Hammaddelerimiz Türkiye’den gelir, Avrupa’dan gelir. Burada da yapılır. Gayet de güzel yapılır. Ürünlerimiz de kaliteli ve çok iyi standarttadır. Yerli üretim yapmaktan çok mutluyuz.”

Peki, firmanızı ve ürünlerinizi konuşacak olursak vizyonunuz nedir?

“Müşterilerimizin en sevdiği noktalardan biri de hem zamanında teslimat hem de bir aksilik olduğu durumunda hemen müdahale edilebilmesidir. Bizim de vizyonumuz bu aslında. Bir de burası bir showroomdur. Müşterilerimiz buraya gelip tüm ürünlerin kalitesini, rengini, tahtasını, kumaşını her şeyi birebir görüp dokunup veya oturup alabilmesine yardımcı oluyoruz. Bir sıkıntı olduğu zaman değişimini de yapıyoruz. Bizim için ve müşteri için de bunların hepsi bir avantaj sağlamaktadır.”

“Müşterilerimiz piyasanın çok yüksek bizim fiyatlarımızın da çok uygun olduğunu söylüyorlar”

Son zamanlarda ülkenin en sıkıntılı olduğu noktalardan biri de döviz konusudur. Müşterilerinizde döviz durumunu nasıl dengeliyorsunuz?

“İnsanların alım gücü çok düşmüştür. Ancak fiyatlar artmak zorundadır. Hammadde yurt dışından geldiği için döviz ile gelir. Biz burada hammaddeyi dövizle ödüyoruz. Fiyat artırmaya tabi ki mecburuz. Herkes de bu yolda, bu doğrultuda ilerlemektedir. Yalnızca benim firmam için geçerli bir durum değil. Ancak bize gelecek olursak fiyatlarımız çok uygundur. Genel piyasa



olarak da fiyatlarımız çok uygun olduğu için böyle bir problem yaşadığımızı söyleyemeyeceğim. Müşterilerimizden de aynı tepkileri alıyoruz. Piyasanın çok yüksek bizim fiyatlarımızın da çok uygun olduğunu söylüyorlar.”

“Sürekli bir kampanyamız vardır”

Sürekli olarak yeni yeni kampanyalar da eklemeye çalışıyoruz. Sürekli olarak bir kampanyamız vardır. Bir artış olsa bile o artış üzerinden müşterilerimize de gereken indirimi ve kampanyayı yapıyoruz. Ne zaman siteyi açsanız mutlaka bir kampanya görürsünüz. Her kesimden her sektörden kişiye hitap etmeye çalışıyoruz. Mesela kiraya yönelik çok ürünlerimiz vardır. Ev kiralama dönemine girdik. İnsanlar ev satın alıp kiralama yöntemine girdiler. Çok lüks ürünlerimiz de vardır. Onlarda da kampanyalarımız vardır. Her şekilde bir imkân sunmaya çalışıyoruz.

Şu anki piyasaya baktığımız zaman geldiğimiz noktada sektör olarak hangi noktadasınız? Firmanız dünden bugüne nasıl ilerledi?

“Ürün yelpazemizi genişlettik. Kataloğumuza yeni ürünler eklenmiştir. Fabrikalarımız vardır. İstihdam da sağlıyoruz. Burası bir ada ülkesidir. Yapılacaklar illaki sınırlıdır. Teknolojiyi olabildiğince takip ediyoruz. Bir müşteri geldiği zaman onun zevkine hitap edebilecek bir durumda olmamız bize mutluluk vermektedir.”



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



Sağlık İçin MAR Piliç

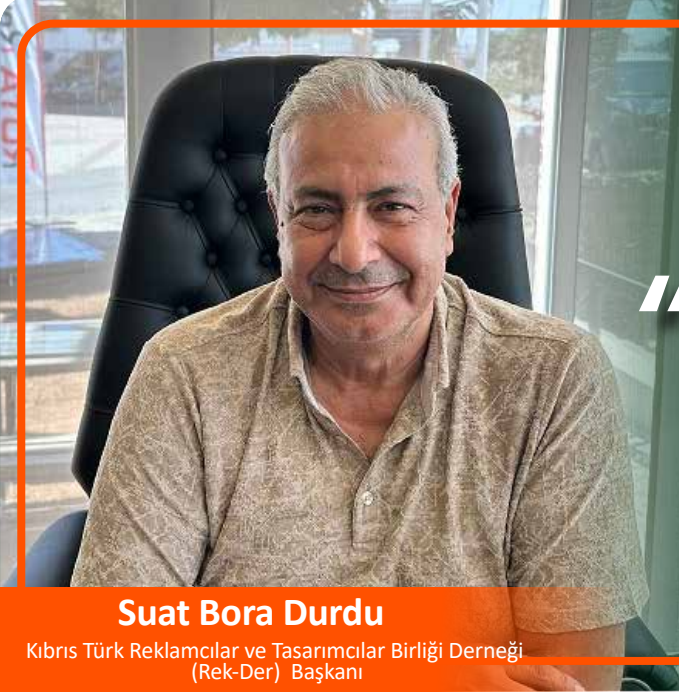


Paşaköy Çiftlik İletişim
Paşaköy/Mağusa/Kıbrıs
Email : info@martavuk.com
İletişim : +90 533 840 95 00

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



Suat Bora Durdu

Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği Derneği
(Rek-Der) Başkanı

Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği Derneği (Rek-Der) Başkanı Suat Bora Durdu, derneğin kuruluş amaçlarına ve yürütülen çalışmalarına değinerek kayıt dışılığın ülke ekonomisine zarar verdiğine işaret etti.

“Kayıt dışılık ülke ekonomisine zarar veriyor”

“Derneğimiz 12 kurucu üye ile birlikte kuruldu”

Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği Derneği (Rek-Der) bahseder misiniz?

“Sektör olarak, birlik olmanın eksikliğini hissediyorduk. Önceki yönetim kurulumuz, Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği (Rek-Bir) olarak hizmet veriyordu. Ancak belli sıkıntılardan dolayı faaliyet gösteremiyordu. Biz reklamcılar olarak Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği’ni (Rek-Der) kurduk. Yeni bir oluşum olduğumuz için sektördeki reklam işleriyle uğraşan arkadaşlarımızı derneğimize üye yapmaya çalışıyoruz.

Derneğimiz 12 kurucu üye ile birlikte kuruldu. Yaklaşık iki ay içerisinde de sektörde hizmet veren reklamcılarının birçoğu derneğimize üye olmuş olacak. Dernek olarak aldığımız kararla üye olan reklamcılara sertifika veriyoruz. Aynı zamanda belediye başkanlarımızla istişare ederek, ilerlemeye çalışıyoruz. Tüm bölgelerimizde özveri ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Sektör olarak birlik olmaya çalışıyoruz. Sektörümüz yıllardır birlik beraberlik ilişkisini yakalayamamış, sürekli kendi içerisinde rekabet halinde olmuş bir sektör. Reklamcılar olarak yoğun bir tempoda çalışıyoruz. Öncelikli hedefimiz üye sayımızı artırıp, üyelerin derneğine sahip olmasını sağlamaktır.

Ayrıca açık hava reklamcılığı konusunda Türkiye’de faaliyet sürdüren derneklerle birlikte eğitim çalışmaları düzenlemeyi hedefliyoruz.

Kıbrıs Türk Sanayi Odası’nın Şampiyon Meleklerimize yönelik başlatmış olduğu kampanyanın tüm reklam çalışmalarını Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği (Rek-Der) olarak üstlendik. Bu süreçte de dernek olarak reklamla ilgili yapılan tüm çalışmalara destek olmaya devam edeceğiz.”

Kurulalı kısa bir süre oldu. Bu süre zarfında devletten katkı gördünüz mü?

“Kıbrıs Türk Reklamcılar ve Tasarımcılar Birliği (Rek-Der) sizin de ifade ettiğiniz gibi kısa bir süre önce kuruldu. Şu an güç toplama aşamasındayız. Üyeliklerimizi artırmak istiyoruz. Bunun için çaba sarf ediyoruz. Daha sonra yaptığımız faaliyetlerle kendimizi ön plana çıkaracağız. Üyelerimizden gelen talepleri de hükümete ileteceğiz ve çözümü noktasında taleplerde bulunacağız.”

“Kayıt dışılık üretim ekonomimize zarar veren bir konudur”

Kayıt dışılık ile ilgili ne düşünüyorsunuz? Derneğiniz kayıt dışılıkla mücadele edecek mi? Neler söylemek istersiniz?

“Kayıt dışılık önemli bir konu. Sadece bizim sektöre ait bir sorun değil, tüm sektörleri yakından ilgilendiren bir sorundur. Üretim ekonomimize zarar veren bir konudur. Bizlerde dernek olarak belediyelerimizle istişare halinde kısmi olarak kayıt dışılığı önlemeye çalışacağız. Bizim sektörümüzde de çalışan kişilerin kayıt altında olması çok önemlidir. Güvenlik konusunda eğitim almaları gerekiyor. Dolayısı ile kayıt dışılık ortadan kalktıkça hem bizim sektörümüz hemde diğer sektörler güvence altında olacak.”

“Üye sayısı ve birliktelik arttıkça diğer faaliyetleri hayata geçireceğiz”

Genel itibarıyla yürüttüğünüz çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

“Biz öncelikle birlik olmaya ve sektörü bir araya getirmeye çalışıyoruz.

Derneğimizin üye sayısını arttırarak kişilerin derneğe sahip olmasını amaçlıyoruz. Üye sayısı ve birliktelik arttıkça diğer faaliyetleri hayata geçireceğiz. Şu anda mevcut yönetimimiz ile kısmi çözümler buluyoruz. Sektörümüzde personel sorunu yaşanıyor. Türkiye’de bulunan Açık Hava Reklamcılar Derneği gibi derneklerle koordine olarak burada eğitimler verme düşüncesi içerisindeyiz. Sektördeki yenilikleri takip etmek, mevcutları kişileri eğitmek ve sektöre yeni kişiler kazandırmak amacıyla eğitimler vereceğiz. Bu projelerde büyük bütçe sorunları yoktur. Burada sadece derneğin birlik olması önemlidir.”

Ülkemizde yapılan reklam panoları denetleniyor mu?

“Ülkemizde, zaman aşımına uğramış ve hala daha sökülmeyen reklam panoları vardır. Bunların olmaması gerekiyor. Belediyeler ile koordineli şekilde yürümeyi başararsak, eski ve zaman aşımına uğramış panolar ortadan kalkacaktır. Çünkü belediyelerin reklam tabelası sökme yetkileri vardır. Belediyeler ile işbirliği içinde olsaydık, zaman aşımına uğrayan panoların yenilenmesi veya sökülmesinde dernek olarak yardımcı olabilirdik. Devlet kurumlarıyla sağlıklı koordine kurarsak bu durumun önüne geçebiliriz.”

Reklam panolarındaki fiyatlandırma nasıl yapılıyor?

“Fiyatlandırma ile ilgili belediyelere yetkiler verildi. Bir asgari ücretten on asgari ücrete kadar gibi yetki aralıkları değişkendir. Reklamda rakamların değişken olması normaldir. Örneğin, havaalanında bulunan bir pano ile köy girişindeki pano arasında fiyat farkları vardır. Dolayısıyla reklam panosunda fiyat birliği olması imkansızdır. Belediyeler ile daha geniş kapsamlı istişareler yaparak bu durumda iyileştirmeye gidebiliriz. Fiyat verirken birçok terazi değerleri vardır. Bunlar göz önünde bulundurulduğunda birçok belediye başkanımızda durumu daha sağlıklı değerlendirecektir.”

“Işıklı tabelaların kazaya sebebiyet verdiği bir durum ile karşılaşmadık”

Işıklı reklam panoları dikkat dağıtma özelliği vardır. Bu panoların yasaklanması söz konusu mudur?

“Işıklı panolar Karayolları Dairesi’nin görüşü ve onayı ile yapılıyor. Eğer, panolar trafiği engelliyorsa yasal haklarını kullanarak kaldırabilirler. Şu ana kadar ışıklı tabelaların kazaya sebebiyet verdiği bir durum ile karşılaşmadık. Fakat, ülkede herkes istediği yere tabela koyuyor. Bunun olmaması için, belediyeler ve derneğimizin istişare içerisinde olması gerekiyor. Derneğimize üye olan kişilere vereceğimiz eğitim sonunda kimse isteğine göre herhangi bir yere tabela koyamayacaktır. Dolayısıyla bunlar uygulandığı sürece sorunlar ortadan kalkacaktır.”

Tabelanın yoldan sizce ne kadar uzak olması gerekiyor?

“Tabelanın yoldan uzaklığına sabit bir metre verilmemelidir. Çünkü bu durum tabelanın bulunduğu konuma, yola göre değişim gösterecektir. Bundan sonraki süreçlerde istişarelerin devam etmesi halinde bunlar kurallar çerçevesi içerisinde yapılabilir. Rek-Der’e üye olan kişinin tabela takması demek; bütün kurallara uyması demektir. Derneğimizin verdiği eğitim sonunda üyelerimiz tabelaları kurallara uygun ve izinli şekilde yapılacaktır.”

Taşkınçay, Kamacıoğlu'nu ziyaret etti



Alüminyumcular Doğramacılar Birliği Derneği Başkanı Ediz Taşkınçay, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Ali Kamacıoğlu'nu ziyaret etti.

yaşadığı sıkıntıları aktaran Taşkınçay, güncel çalışma hayatı ile ilgili Alüminyumcuların problemlerini aktardı. Görüşmeler neticesinde; KTSO ve Alüminyumcular Doğramacılar Birliği Derneğinin işbirliği yapması konusunda anlaşmaya varıldı.

Ziyaret kapsamında, Alüminyumcular Doğramacılar Birliği Derneği'nin

Başkan Ali Kamacıoğlu'ndan Özkurt'a nezaket ziyareti



Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Ali Kamacıoğlu, Bayrak Radyo Televizyon Kurumu Müdürü Meryem Özkurt'a nezaket ziyaretinde bulundu.

Sanayi Odası Başkanı Kamacıoğlu, yerli üretim ve sanayiye verdiği desteklerden dolayı BRT Müdürü Meryem Özkurt'a teşekkürlerini iletti.

Yeni yayın döneminin de hayırlı olmasını dileyen Kamacıoğlu, Sanayi Odası ve BRT arasındaki işbirliğinin artarak devam etmesi

ümidini dile getirdi. Bayrak Radyo Televizyon Kurumu Müdürü Meryem Özkurt da yerli üretime her zaman destek verdiklerini ve bu desteklerin devam edeceğini söyledi. Üretimin var olmak anlamına geldiğini dile getiren Özkurt, "Kıbrıs Türk Halkı'nın üretimine katkı sağlayan sanayici ve üreticilerin her zaman yanında olmaya devam edeceğiz" dedi... Ali Kamacıoğlu ile Meryem Özkurt, bundan sonraki süreçte yapılabilecek işbirlikleri konusunda görüş alışverişinde de bulundu.

Pearce ve İnancı Türk Devlet Teşkilatları Ulaştırma ve Lojistik formuna katıldı

Kıbrıs Türk Sanayi Odası Personellerinden Melis Özkara Pearce ve Sercem İnancı 13-14 Eylül tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilen Türk Devlet Teşkilatları Ulaştırma ve Lojistik formuna katıldı.



Yeşil Hat Tüzüğü toplantısı gerçekleşti

Kıbrıs Türk Sanayi Odası üyelerinin Yeşil Hat Ticaretinde yaşamış olduğu bürokratik ve diğer sorunların çözülebilmesi adına bir toplantı gerçekleştirildi.

04.10.2023 tarihinde gerçekleşen toplantıya Avrupa Komisyonu yetkilileri ile çok sayıda üye katılım gösterdi.

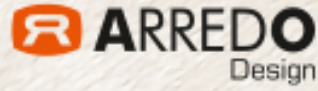
Komisyon yetkililerinin açılış ve tanıtım konuşmasıyla başlayan toplantı, üyelerin sorunlarını aktarması şeklinde devam etti.





ARREDO MİMARLARI

Size ve ihtiyaçlarınıza göre eviniz için en uygun tasarımı yapar ve yetenekli ekibi ile hayallerinizi gerçeğe çevirir!



(+90) **392 444 65 15** arredocyprus.com

ÖZAKTÜRK

TRADING CONSTRUCTION LTD

Direktör:Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir yaşam için
temelleri atıyoruz



05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE

HELLİM YENİDEN ESKİSİ GİBİ



Raşit Şirketler Grubu markasıdır.

Arden

MUHASEBE VE
TİCARİ YAZILIMDA
ÜLKEMİZİN
NUMARASI



linasoft.com.tr

LİNASOFT



✓ E-FATURA ✓ MUHASEBE YÖNETİMİ ✓ STOK YÖNETİMİ ✓ DEPO YÖNETİMİ
✓ MARKET VE RESTORANT OTOMASYONU

0542 860 60 46 SANTRAL 0548 880 20 00

Muhasebe ve Ticari Yazılımda

Linsoft ile tanışın!

KOLAY KULLANIMI VE GÜÇLÜ ALTYAPISIYLA RAHAT EDİN!



OTO SERVİS
DEHA

**ARAÇ PERİYODİK BAKIM
VE ONARIM**

ARAÇ SERVİS

ÖN DÜZEN TAMİR

**BİLGİSAYARLI ARAÇ
ARIZA TESPİT**



Araç Bakımlarınızı Aksatmayın
YOLDA KALMAYIN



+90 539 100 00 23



Esnaflık ve Zanaatkarlar Odası
Küçük Esnaf Sitesi
No:2 Küçük Sanayi
LEFKOŞA

DEHA OTO SERVİS

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



SANAYİ

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.