



Daha güçlü sanayi, daha güçlü ekonomi

Yıl: 10

Sayı: 119

TEMmuz 2020

Ücretsizdir

www.kibso.org

BÜLTEN



ALT SEKTÖRLERDEN ODA DANIŞMA MECLİSİ OLUŞTURULDU



Odamızda alt sektör temsilcileri ve sektörden üyelerle 2 Haziran'da yapılan toplantıda, dernek, birlik gibi bir örgütlenme içerisinde olmayan alt sektörlerin en kısa sürede KTOS bünyesinde toplanarak, kendi aralarından temsilci belirlemesi yönünde bir karar alındı. Seçilen temsilcilerin, kendi alt sektörlerinde örgütlenme çalışmalarını takip etmesi, sektördeki diğer üyeler ile iletişim içerisinde sektörde yaşanan sorunlar ve önerileri KTOS Yönetim Kurulu'na iletilmesi, Oda politikalarının belirlenmesinde ve sanayi sektörünün geliştirilmesi konusunda yapılacak faaliyetlerde aktif görev alması talep ediliyor.

Devamı sayfa 4'de

SOSYAL MEDYA KAMPANYALARI



Yerli kahramanlarımızdan enginar karakteri için isim önerisinde bulunup kazanan Hasan Solelgi'ye yerli ürünlerden oluşan hediye sepetini teslim ettik.



Ayağa kalkmak için yerli üretim-tüketim.



Ayağa kalkmak için yerli üretim-yerli tüketim.



Güçlü bağışıklık, virüse yakalanma riskini azaltır.



Ayağa kalkmak için yerli üretim-yerli tüketim.

YDÜ solunum cihazı üretmeye başladı



Yakın Doğu Üniversitesi (YDÜ) inovasyon çalışmaları çerçevesinde ilk yerli solunum cihazını üretim ve ihracatını gerçekleştirdi. YDÜ Hastaneleri Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Soykurt ve beraberindeki heyet 8 Haziran'da Odamızı ziyaret ederek Başkan Candan Avunduk ile görüştü.

Heyet, üniversitenin inovasyon çalışmaları hakkında Başkan Candan Avunduk ve oda yetkililerine bilgi verdi. Heyet, pandemi sürecinde hastaların olmaması olmazı konumundaki solunum cihazını yerel olanaklarla ürettiklerini anlattı. Cihazın en önemli özelliklerinden birisi mobil olarak kullanılabilmesi. Bu özelliğiyle tam dolu şarjla yaklaşık 45 dakika elektriğe ihtiyaç duymadan çalışabiliyor.



SÜİB 11. Olağan Genel Kurulu yapıldı



KTSO Başkanı ve aynı zamanda birlik üyesi de olan Candan Avunduk yaptığı kısa konuşmada 11. Olağan Genel Kurulun hayırlı olmasını dileyerek, "Sektör olarak çok göz önündeyiz. Çok zor günlerden geçiyoruz. Katma değeri yüksek üretim yapıyoruz. Bilimsel verilerle sektörümüzün ülkeye kattığı değerlerin teşviklerin çok üstünde olduğunu ortaya koymak zorundayız" diye konuştu.

Süt Endüstrisi Kurumu (SÜTEK) Müdürü Mehmet Karadayı, "Kötü günleri en az zararla atlattığımıza işaret ederek, "Sektör bu zor zamanlarda özverili bir şekilde çalışarak bu dönemi zararına da olsa süt olarak geçirmiştir. Herkese teşekkür ederim" dedi.

Genel Kurulda oluşturulan divanda Başkanlığa Kemal Öztürk getirildi. Kemal Öztürk genel kurula hitaben yaptığı konuşmada, sektörün ülkenin bel kemiği olduğuna işaret ederek, "Çiftçisinden

Süt Ürünleri İmalatçıları Birliği (SÜİB) 11. Olağan Genel Kurulu 27 Haziran'da Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nda (KTSO) yapıldı. Yapılan seçimle 7 asil ve iki yedek üye belirlenirken, başkanlığa yönetim kurulu kararıyla yeniden Mustafa Başlar seçildi.

Genel Kurulun açılış konuşmasını yapan Başkan Mustafa Başlar, zor dönemden geçildiğine işaret ederek, "İmalatçılar olarak bu zor günlerde üretime devam ettik. Üretimden kopmamak için mücadele ediyoruz. Bu günlerin de geçeceğine inanıyoruz. Üretim olmazsa olmazımızdır" dedi.

hayvancısına süt ürünleri imalatçısına kadar yüksek katma değere sahiptir. Kamuoyuna kendimizi anlatmalıyız. 80 milyonluk ihracatımızın yüzde 47'sini bu sektör yapıyor" diye konuştu.

Genel Kurulda daha sonra mali ve faaliyet raporları okunarak onaylandı. Daha sonra yeni yönetim kurulunun seçimine geçildi. Kapalı oy usulü yapılan seçimde yeni yönetim şöyle oluştu:

"Asil üyeler; Mustafa Başlar, Mustafa Betmezoğlu, Çağkan Garanti, Rasim Kırmızıgil, Aslıhan Taylan, Sadık Uğurlubirel ve Şevket Seren."

Alt sektörlerden Oda Danışma Meclisi oluşturuldu

Sektör sektör yapılan toplantılarda gerçekleştirilen seçimlerle temsilciler belirlendi. Alt sektörlerden oluşan Oda Danışma Meclisi şöyle:

SEKTÖR	FİRMA	ASİL ÜYE	YEDEK ÜYE	CEP TELEFONU	MAIL
FİRİN VE UNLU MAMÜLLER	NARİN UNLU MAMÜLLERİ LTD.	HULUS HULUSİOĞLU		5428550549	narinkurabiyeleleri@hotmail.com
FİRİN VE UNLU MAMÜLLER	LALA EKMEK VE UNLU MAMÜLLER GIDA LTD.		CELAL BOZAN	5428528886	laleekmek@yahoo.com
PLASTİK	TUYGUN TÖRE	TUYGUN TÖRE		5428791010	tuyguntore@hotmail.com
PLASTİK	TELKA İŞLETMELERİ LTD.		MUSTAFA TOGAY	5428510501	togavlar@gmail.com
KİMYA	GREEN LIGHT INDUSTRY & TRADE LTD.	ÖCAL ÖZBAHADIR		5488322000	greenlightindustryltd@gmail.com
KİMYA	ERENSU KİMYA KOZMETİK LTD.		HALİL ERENSU	5488601642	info@erensu.com
KAĞIT ÜRÜNLERİ	ATENSA KAĞIT SANAYİ LTD.	TAĞMAÇ CANTAY		5338613989	info@atensaltd.com
TEKSTİL	GLOBAL BROTHERS TRADING LTD.	HAKAN ÖZKARDEŞKAYA		5391097979	hakan@globalbrotherstrading.com
TEKSTİL	KIRAY SKY WEAR		GÜLSEREN KIRAY	5338637478	gulserenkiray@gmail.com
MATBAA ÜRÜNLERİ	OKMAN PRINTING LTD.	KAYHAN YORGANCI		5428514282	okman@okmanprinting.com
MATBAA ÜRÜNLERİ	COMMENT GRAFİK VE YAYINCILIK LTD.		MEHMET KASIMOĞLU	5428604141	kasimoglu.mehmet@gmail.com
REKLAMCILIK	ER-CO (ER REKLAM) LTD.	DENİZ DEMİRCİOĞLU		5338655171	deniz@errekam.net
İNŞAATÜRÜNLERİ İMALATI	GÜRDAĞ MADENCİLİK LTD.	MUSTAFA ERSÖZLÜ		5338645502	mustafa.ersozlu@gurdagbrick.com
İNŞAATÜRÜNLERİ İMALATI	BEM LTD. - BMP TRADE LTD.		HAKAN BENER-ELİF ÖZERMAN	338691097 - 054886355	hakan.bener@lafargeholcim.com info@bmptrade.com
METAL İŞLEME	ENİZ & MEHMET TURİZM MUTFAK SERVİS HİZMETLERİ LTD.	MEHMET GÖKÇEBEL		5338596666	mgokcebel@oztinoks.com
METAL İŞLEME	EYO İNŞAAT LTD.		EFE ÖZMAN	5338802307	info@eyocelikkapi.com
KAHVE VE KURUYEMİŞ	CON TRADING LTD.	HALUK RUHİ		5428519107	halukruhi@contrading.com
KAHVE VE KURUYEMİŞ	KEMAL TUCCAROĞLU TRADING LTD.		KEMAL TUCCAROĞLU	5338627171	info@tuccaroglukuruyemis.com
GIDA MADDELERİNİN İŞLENMESİ	UNIPASS PAZARLAMA LTD.	YEŞİM ÇIRAKLI		5428580593	yesimdirel@unipassltd.com
GIDA MADDELERİNİN İŞLENMESİ	ÖZEŞ ÇIRAKLI CAMEL HOUSE OF CHOCOLATES		ÖZEŞ ÇIRAKLI	5338765344	cirakliozes@gmail.com
ET, KANATLI HAYVAN VE BALIK ÜRÜNLERİ	OGÜN HAMZAOĞULLARI (OGÜN HAMZAOĞULLARI TARIM VE HAYVANCILIK)	ERSUN KIBRISLI		5338687712	ersunkibrisli@icloud.com
ET, KANATLI HAYVAN VE BALIK ÜRÜNLERİ	TURGUT GÜNGÖREN LTD.		REŞAT GÜNGÖREN	5338663347	info@gungorennet.com
PVC, ALÜMİNYUM VE CAM	ALUDENİZALP ALÜMİNYUM SANAYİ LTD.	KAĞAN DENİZALP		5428536011	kagandenizalp@gmail.com
PVC, ALÜMİNYUM VE CAM	ALUMETAL TRADING LTD.		TÜRKER YAVUZ	5488702676	tur.yavuz@hotmail.com
İÇECEK	CYPRI COLA COMPANY LTD.	AHMET GÜRTUNA		5338870000	birgurtuna@gmail.com agurtuna@cvpricola.com
İÇECEK	ÇALUDA GIDA SANAYİ LTD.		ALİ ÇALUDA	5488834474	ali@caludagidasanayi.com
BİLİŞİM	NİYEL TECHNOLOGIES LTD.	NIHAT YILMAZ		5338279909	yilmaznih@gmail.com
BİLİŞİM	AKÇABA LTD.		AHMET AKÇABA	5428620062	ahmet@akcaba.com
TAŞ VE MERMER	İZMER TİCARET LTD.	ARSEN ANGI		5338411480	arsen@izmer.com
TAŞ VE MERMER	DECOMAR MERMER GRANİT SANAYİ LTD.		KEMAL UYUMSAL	5338405400	info@decomarltd.com
UN İMALATI	YAVUZLAR UN SANAYİ ŞTİ. LTD.	HÜSEYİN YAVUZ		5338609310	huseyin@yavuzlargarai.com
BETON VE BETON ÜRÜNLERİ	HAZİR BETON SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ	ŞENOL BETONCU		5428510479	info@presconltd.com
MADENCİLİK VE TAŞOCAKÇILIĞI	TAŞOCAKLARI BİRLİĞİ	CENK SARPİR		5338608358	bozkavalt.cyprus@gmail.com
MOBİLYA-AHŞAP	MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ	HÜSEYİN CİDDİ		5428523890	huseyin@ciddimutfak.com
TERSANE VE FARKLI İMALAT	GEMYAT DELTA MARİNA LTD.	RAMAZAN GÜNDOĞDU		5338610304	gundogdu1@hotmail.com
SUİB	MUSTAFA BAŞLAR ENDÜSTRİ LTD.	MUSTAFA BAŞLAR		5428510566	m-baslar@hotmail.com
ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI ÜRÜNLERİ	ZEYSAN	ZİYA SEZEY		5338522264	ziyasezey@gmail.com
NARENCİYE	KIBRIS TÜRK NARENCİYE İHRACATÇILAR BİRLİĞİ	FETLİ BARDAKÇIOĞLU		5428691444	
NARENCİYE	AKDENİZ NARENCİYE İHRACATÇILAR BİRLİĞİ	AHMET HASTÜRK		5428515005	kalyoncudt@gmail.com

Taleplerimizi Ekonomi ve Enerji Bakanı Taçoy'a ilettik "2 ay boyunca duran ekonomi ayağa kaldırılmalı"



Ekonomi ve Enerji Bakanı Hasan Taçoy, Candan Avunduk başkanlığındaki Kıbrıs Türk Sanayi Odası heyetini 16 Haziran'da kabul etti. Oda Başkanı Candan Avunduk ziyarette, 2018'de yaşanan büyük ekonomik krizin yaralarını saramadan koronavirüs nedeniyle 2 ay boyunca duran ekonominin yeniden ayağa kaldırılması gerektiğini vurguladı.

Avunduk, açıklanacağı duyurulan 2'inci ekonomik önlem paketin reel sektörün kalkınmasına odaklı olması gerektiğini söyledi. Candan Avunduk, talepleri arasında "1 yıl ödemesiz faiz destekli uzun vadeli kredi", "Sosyal Sigorta / İhtiyat Sandığı prim desteği", "Enerji Girdi Maliyetlerinin Düşürülerek 60 kuruşa satılması", "maaş desteği", "Yerli Üretimin Rekabet Gücünün Artırılması ve Haksız Rekabete Karşı Korunması" ve "yatırım ikliminin geliştirilmesinin" olduğunu dile getirdi.

Ekonomi ve Enerji Bakanı Hasan Taçoy da 2017'den bu yana ülkede daralma yaşandığına işaret ederek, bu yıl yaşanan koronavirüs pandemisinin sadece KKTC'yi değil tüm dünyayı etkilediğini kaydetti. Ülkede turizm, eğitim ve inşaat sektörü kadar sanayinin de ekonomik katma değer yarattığına ve Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya katkıda bulunduğuna işaret eden Bakan Taçoy, "bugüne kadar ülkemizde sanayi için yapılan şey sanayi arsası verilmekten geçti" dedi.

Sanayi sektörü için yıllar önce elektrik fiyatlarında 10 kuruşluk bir teşvik ortaya konulduğunu ancak bunun sanayiciye dahi duyurulmadığını kaydeden Taçoy, devletin; sanayi sektöründen ödemeler dengesini ortaya koyan verileri elde edemediğini anlattı. Taçoy, "fon verilir. Ama belli bir süre için verilir. O süreden sonra fonlar kalkar ve yerine devletin verdiği destekle hayata devam edilir. Biz bunu yapmadık. Biz fon, bir daha fon ve bir daha fon

diyerek her kesimden fon taleplerini ve beklentileri artırdık. Bizim niyetimiz bu değil. Bizim niyetimiz sanayiciye destek verebilmektir. Gerek elektrik ücretlerinde ki ikinci pakette bu açıklanacaktır" dedi.

Bakan Taçoy, sanayicinin talep ettiği 60 kuruşa inemeyebileceklerini ancak şu andaki fiyatın 10 kuruştan daha fazla altına inebileceklerini söyledi. Ekonomi ve Enerji Bakanı Hasan Taçoy, hammadde alımı için sanayiciye sürekli ucuz kredi sağlamayı ve rekabet edebilirliği artırma anlamında işgücü konusunda kalıcı adımlar atmayı hedeflediklerini vurguladı. Bakan Taçoy, sanayici ile ticaret adamının beklentilerini çatıştırmadan yerine getirmenin yolları üzerinde çalıştıklarını vurguladı.

Turizmde yerli malı kullanımını artırmaya yönelik uygulama yapılabileceğini de dile getiren Hasan Taçoy, Faiz destekli uzun vadeli desteklerin de Merkez Bankası aracılığıyla devam ettiğini söyledi. Taçoy, "bugüne kadar 160 milyon TL para kullanıldı Merkez Bankasından. Biz Mart ayından Mayıs ayına kadar hedefimiz piyasaya 750 milyon gibi bir parayı enjekte etmekte. Bu rakam 800 milyonun üzerinde gerçekleşti. 800 milyonun üzerinde bir parayı biz bu dönem içinde piyasaya enjekte ettik. Bunun yarattığı enerji ile kamudaki daralmayı bir nebze olsun azalttık" dedi.

Sanayi sektörünün piyasadaki payının büyümesinin; hem kamu maliyesine hem de diğer sektörler için bir avantaj olarak döneceğine dikkat çeken Taçoy, "bu iş çarpan etkenlerinin kullanılmasıdır" ifadelerini kullandı. Sanayicilerden hükümete daha fazla baskı yapmasını isteyen Bakan Taçoy, özellikle Organize Sanayi Bölgeleri yasaının en erken bir zamanda tamamlanması için bu baskıya ihtiyaç olduğu düşüncesini dile getirdi.

KTSO: Herkes Sorumluluğunu Bilmeli

Gerek ülkesel gerekse küresel anlamda oldukça zorlu bir sürecin içerisinde geçmekteyiz. Şartların böylesine zorlayıcı olduğu dönemlerde, ülkelerin en temel ihtiyacı her alanda istikrarlı politikalar izlemek, siyasi ve ekonomik istikrarı sağlamaktır.

Odamızın 18 Haziran'da yayınladığı basın bildirisi şöyle:

"Ekonomimizin pandemi sürecinin yaratmış olduğu etkilerle her geçen gün dibe vurduğu, tüm kesimlerin yeni hazırlanacak ekonomik paketlerin hazırlığını dört gözle beklediği bir dönemde ülkeyi bir de siyasal istikrarsızlığa sürüklemek son derece yanlış bir tutumdur.

Sanayi Odası olarak, hükümet ortaklarını, ülkenin ivedilikle ihtiyaç duyduğu adımlara yoğunlaşmaya ve bir an önce ihtiyaç duyulan Ekonomik Paketleri hazırlayarak hayata geçirmeye çağırıyoruz. Bu

ülkenin ihtiyacı, kavga veya seçim değil istikrardır.

Gün küçük siyasi zaferlerin peşine düşme zamanı değildir. Gün siyasal istikrarsızlıklarla boğuşma, ülkeyi hükümete bırakmaya kadar gidebilecek davranışlar içine girme günü değildir. Gün sorumsuzca değil, tam tersine yüksek bir sorumluluk anlayışı ile inisiyatif alarak, ülke sorunlarının çözümü yönünde adımlar atma günüdür. Gün kavga değil, iktidarı ve muhalefeti ile bir bütün olarak içinde bulunduğumuz bu sıkıntılı günlerden kurtulmak için canla başla çalışma günüdür.

Siyasal çıkarları ülkesel çıkarların önüne koymak, ülkeyi siyasal krizlerle boğuşturmak ve böylesine sıkıntılı bir dönemde ülkeyi bir erken seçim sürecine sokmak sorumluluk anlayışı ile bağdaşmaz ve bu davranış sergileyenlere ne şimdi ne de gelecekte hiç bir şey kazandırmaz."

BİREN TARIM – BİREN FİDE

ZİRAİ İLAÇ, KİMYEVİ GÜBRE, TOHUM, DAMLAMA SULAMA SİSTEMLERİ, SERA
MALZEMELERİ TOPTAN VE PERAKENTE SATIŞI İLE 7000 M² KAPALI ALANDA SEBZE VE ÇİÇEK
FİDESİ YETİŞTİRİCİLİĞİ



MERKEZ: GAZİMAĞUSA ESKİ LEFKOŞA YOLU ÜZERİ SANAYİ SİTESİ - TEL: 365 45 00 – 0533 824 04 04

GÜZELYURT: FEVZİ ÇAKMAK CAD. NO:1 – TEL: 714 25 12 – 0533 882 24 24

www.birentarim.com - www.facebook.com/BirenTarim

Süper Kola direktörü Melih Eyüpoğlu, şirket ile ilgili bilgi vererek çalışmalarını anlattı.

“58 yıldır hizmet veriyoruz”



Melih Eyüpoğlu
Süper Kola Direktörü

1962 yılında Ali Eyüpoğlu tarafından bir aile şirketi olarak Mağusa’da kurulan ve gazlı içecek sektöründe üretim faaliyetlerine devam eden Süper Kola, nostaljinin tadını vermeye devam ediyor. Üçüncü nesil torun olarak bayrağı devir alan Melih Eyüpoğlu, markalarını bugünlere kadar getirebilmelerinin tek nedeninin; “emin adımlarla ve önümüz görek gidiyor olmamızdır” dedi.

“58 yıldır halkımızın desteği ile devam ediyoruz”

Soru: Süper Kola ülkemizde herkes tarafından bilinen bir markadır. Bize Süper Kola’nın

tarihini anlatır mısınız? Siz kaçınıcı nesilsiniz?

1962 yılında dedem Ali Eyüpoğlu tarafından kuruldu. Kurucumuzu da 31 Mayıs’ta kaybettik. 1982 yılına kadar 20 yıllık süreç içerisinde dedem tarafından yönetildi ve 1982 yılından itibaren de babam Kutlu Eyüpoğlu tarafından devir alındı. Süper Kola 1962 yılında kurulduğu dönemde farklı bir üretim atölyesindeydi. Babamın devir almasıyla Suriçi Bölgesi’nde daha büyük bir üretim tesisine geçtik. 2010 yılından itibaren de 3’ncü kuşak olarak bayrağı devir aldım. 10 yıldır üretim faaliyetlerimize devam ediyoruz. 2000 yıllarının ortasında yaşanan ekonomik krizden dolayı 5-6 yıl üretime ara vermiştik. 2010 yılından tekrardan üretime geçtik. 2010 yılında piyasada tekrardan yer edinme açısından zorlu bir süreç geçirdik. Tabii şirketin ve markanın geçmişinden ötürü, halkımızın da desteğiyle devam ediyoruz.

“Karga, Mağusa’ya özgü bir hayvandır”

Soru: Sizinle meşhur olan “Garga Suyu” unvanını nereden aldınız?

Garga suyu hakkında farklı hikâyeler var ama büyüklerimizin bize aktardıklarını paylaşacağım. Karga, Mağusa’ya özgü bir hayvandır. Kargalar, limana gelen gemilerden dökülen yemlerden besleniyordu. Normal şartlarda kargalar, leş yiyen hayvandır. Buralarda ki kargalar Mağusa’nın Limanı’nda dökülen yemleri yiyorlarmış. Mağusa Limanı’nda yoğun bir şekilde vardı. Bundan dolayı da Mağusalılara da ‘gargacı’ derlerdi. Bizde Suriçi’nde hizmet veriyorduk. Mağusa ile özdeşleşmiştik. Mağusa’da ki kargaların fazla olması, hizmet verdiğimiz bölge olan Suriçi’nin limana çok yakın olması ve 1950-1960 yıllarında Mağusa tamamıyla Suriçi’nden ibaret olması nedeniyle ürünlerimize o isimi verdik.

“İç piyasada yerli bir marka değeri olabilmek çok önemli bir noktadır”

Soru: Ülkemizde uzun yıllardır yerli üretim yapan bir şirket olarak yerli üretiminin önemi hakkında neler düşünüyorsunuz?

Üretmek insana güzel duygular yaşıyor. Üretmek, insana gurur verici bir duygu hissettiriyor. İsim olmanın dışında o isimi ürüne çevirmek, istihdam sağlamak, müşterilerle içli dışlı olabilmek, fikir alışverişinde olabilmek ve özellikle iç piyasada yerli bir marka değeri olabilmek; çok önemli bir noktadır. Ülkeye katma değer katıyor, istihdam sağlıyor ve ekonomiye küçük ya da büyük bir katkı koyduğunuzu da bildiğinizden bu insana ‘güzel’ hissettiriyor. Gönül yerli üretiminin çok iyi yerlerde olmasını istiyor ama günün koşullarından ancak bu kadar gelişme oluyor. Bu sadece meşrubat sektörü için değil; farklı sektörlerde küçük bile olsa güzel girişimler oluyor. Yerli üretim demek, sadece sanayi bazından büyük düşünmek olmamalıdır. Kendi

ürünlerini üretmeyi düşünen genç arkadaşlar sektörler girişim sağlarken, illa büyük adımlar atmaları şart değildir. Küçük adımlar, büyük adımları oluşturur. Büyük markalarının altında da çalışmak zorunda değildir. Üretim duygusu ülkenize ekonomisine katkıda bulunduğunuzu hissetme, insanlar tarafından olumlu karşılanmak, destek almak sadece ekonomik değil; manevi açıdan da destek almak, mutluluk veriyor. Ürettiğinizin boyutundan çok; üretmek çok daha önemli bir noktadır. İsterseniz bir kasa, isterseniz bir depo...

“Evlere ve iş yerlerine de ürünlerimizi ulaştırıyoruz”

Soru: Genelde köy kahvelerinde gördüğümüz Süper Kola’yı, adanın tüm bölgelerine dağıtıyor musunuz?

Mağusa Bölgemiz hariç ada genelinde tüm bölgelerde bayiliklerimiz ile dağıtım yapıyoruz. Her bölgede dağıtım yapan bayilerimizin yanı sıra internet sitemizde tüm bilgilerimiz mevcuttur. Adanın tüm bölgelerine, bölgesel satış noktalarımız tarafından haftanın 2 günü ziyaret ediliyor ve sıcak, soğuk şeklinde satışlarımızı yapıyoruz. Evlere ve iş yerlerine de ürünlerimizi ulaştırıyoruz.

“Ekonomik sorunlarımız var”

Soru: Üretimde sıkıntı yaşıyor musunuz?

Son dönemlerde yaşanan global sıkıntı olan Covid-19 virüsü salgınından ziyade beklenmedik sıkıntılar mekanik olarak oluyor fakat onun dışında birtakım sıkıntı yaşıyoruz. Ekonomik sorunlarımız var. Bilindiği üzere hammadde de yurtdışına bağlıyız. Çünkü ülkemizde cam şişe ve doğal gıda aromaları üretilmiyor. Bu yüzden yurtdışına bağıllık, dövizin sürekli dengesizliği, Türk Lirasının değer kaybetmesi doğal olarak üretim aşamamıza negatif bir etkisi oluyor.



“Navlun ücretinin çok geç yatmasından ötürü bir daha güvenip ihracata devam edemedik”

Soru: Yerli üretim yapan bir firma olduğunuzdan dolayı devlet tarafından destek alıyor musunuz?

Devletten hammadde ithalatında KDV ve stopaj indirimi var. Muafiyet yazılarımız da Sanayi Odası üzerinden tedarik ediyoruz. Kendileri 7/24 tüm sıkıntılarımızda bizlere yardımcı oluyor. Hammadde tedarikinde ki gümrükte yerli üreticiye sunulan KDV ve Stopaj indirimi alıyoruz.

Bir dönem yurtdışı ihracatımız olmuştur. İhracatta navlun iadesi yapılıyordu. O dönemde bizler ihracata yeni başlamıştık ve navlun iadesinde sıkıntı yaşamıştık. İngiltere'ye mal göndermiştik ve bizlerden yine mal talebinde bulunmuşlardı. Bizde oradaki iç piyasa ile rekabet edebilmek adına alacağımız navlun desteğini hesaba katarak bir fiyat vermiştik fakat o paranın çok uzun süre yatmamasından ötürü bir daha güvenip ihracatımıza devam edemedik.

Sonrasında ihracat için bazı girişimlerimiz oldu fakat adada olduğumuzdan dolayı uzak veya yakın yerlere ürünlerinizi göndermek için gemi taşımacılığı, tır taşımacılığı devreye giriyor, o yüzden o dönemde devletin verdiği destek cazip geliyordu fakat geri ödeme geç yapılıncaya o yoldan ayrıldık.

“KTSO`dan memnunuz”

Soru: Sanayi Odası'nın çalışmalarını takip ediyor musunuz? Sanayi Odası'nın çalışmalarını değerlendirir misiniz?

Biz 1960 yıllarında da sanayiciydik ve aile şirketimiz sanayi üzerine kuruldu. Geçmiş dönemlerde babam, KTSO ve KTTO yönetiminde aktif rol oynadı. Odaların daha iyi yerlere gelmesi için her zaman mücadele etti. Mevcut olarak yaşadığımız sıkıntılarımızı belirtmem gerekirse, 2010 yılından tekrardan üretime başladığımızda diğer yerli bir üretici ile işbirliği yaptık ve fabrikamızı kurmak adına kendisinde bulunan tesisinde gazlı dolum

açısından destek aldık. Biz de onlarla işbirliği yaptık. Yani üretim için diğer yerli bir üretici ile hizmet satın aldık.

Sanayiciyiz, üreticiyiz, üyeyiz fakat kendi sıkıntılarımızı üretimde işbirliği yaptığımız diğer bir sanayici ile aktarıyoruz. Sanayi Odasının tüm çalışmalarını çok yakında takip ediyor, kendileri tarafından da mail, SMS, telefon gibi iletişim araçlarıyla bilgilendiriyoruz ve kendilerinden memnunuz.

“Bir sonraki ivedi projemiz Bixi Kola'dır”

Soru: Süper Kola'nın ürün yelpazesini genişletmeyi düşünüyor musunuz? Yeni projeleriniz var mı?

Biz 2000'li yılların başında “Bubble Up ve Bixi Kola'nın” isim haklarını da devir aldık. Şu anda kendi ürünümüz Süper Kola'nın yanında Bubble Up ürünümüzü de 2010 yılından itibaren üretmeye başladık. Bixi Kola'nın da isim haklarını aldığımızdan açıkçası son birkaç senedir hep yaz girişlerinde gerekli çalışmalarımızı (Etiket, Aroma) tamamlamamıza rağmen sürekli yeni sürprizlerle karşılaşıyoruz. Bunlar döviz krizi, bu yıl yaşanan pandemi süreci gibi aksaklıklardan dolayı Bixi Kola'nın projesini bir türlü hayata geçiremedik. Bir sonraki ivedi projemiz Bixi Kola'dır. Bu projemizi tamamlamadan bir sonraki adıma geçmeyeceğiz.

Ürünlerimizin bulunabilirliği ve ulaşılabilirliğini de artırma da birkaç projemiz var. Şu anda Lefkoşa, Girne, Güzelyurt bölgesine bakan bayimiz yeni aracıyla hizmet verecek. Onun görsellerini hazırlıyor ve kurumsallaşma yolunda daha çok mücadele ediyoruz. İşin aslı da biz bir aile şirketiyiz. Emin adımlarla gidiyoruz. Çünkü belirsiz bir durum içerisindeyiz. Sadece Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti adına değil; Global ekonomi adına büyük bir belirsizlik içerisindeyiz. Bu yüzden emin ve küçük adımlarla uzun yollar gitmeyi düşünüyoruz. Zaten markalarımızı bugünlere kadar taşımamızın tek sebebi; emin adımlarla ve önümüz görerek gidiyor olmamızdır. Yoksa piyasada hızlı olmak belki ticari anlamda ilk aşamada bir aşama sağlayabilir ama biz ürünlerimizin kalıcı olmasından yanayız.




KÖKSAL®

YANGIN SÖNDÜRME CİHAZLARI FIRE EXTINGUISHER




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

“Sorumluluğunu bilen, güvenilir firma”

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











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

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










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



444 FIRE 3473

KÜÇÜK KIVILCIMLAR
BÜYÜK YANGINLAR DOĞURUR

Meyve suyu üreticisi Gökhan Saraç yapmış olduğu üretimleri anlatarak, narenciye'nin ülke ekonomisine katkısını değerlendirdi

“Yerli üretim olmazsa olmaz”



Gökhan Saraç
Meyve suyu üreticisi

“Otomatik sıkılan narların suyu, el değmeden varillere alınıyor”

Soru: Kendinizi tanıtır mısınız?
Güzelyurt'ta ikamet ediyorum ve sanayiciyim. 1994 yılından beridir narenciye işlerini yürütüyoruz fakat esas işigimiz plastik kasa imalatıdır. Üretici ayağında da meyve suyu üretimini yapıyoruz. Öncelikle nar üreticisiyiz. Ürettiğimiz narın saf ve organik şekilde meyve suyunu alıyoruz. Bu uğraşımız için de büyük yatırımlar yaptık. Günlük kapasitemiz yaklaşık 10-12 Ton narı sıkma kapasitesidir. Özellikle olarak da el değmeden sıkmamızdır. Otomatik sıkılan narların suyu el değmeden

varillere alınıyor. Çekirdeklerinden ve kabuklarından ayrılan su hem doğal hem de hijyenik bir ortam içerisinde elde edilmiş oluyor. Üretim aşamamız geçmiş yıllarda da vardı fakat profesyonel anlamda makineleşme aşamasına bu yıl başladık.

“3 çeşitte meyve suyunun üretimi gerçekleştiriyoruz”

Soru: Meyve suyunda kaç çeşidin üretimini yapıyorsunuz?

Nar, portakal ve limon olmak üzere 3 çeşitte üretim gerçekleştiriyoruz. Kapasitemiz çerçevesinde makineleştik ve alt yapımızı geliştirerek, hazırlandık. Bu yıl narda ilk aşamamızı tamamladık ve mevcut olarak dolaplarımız da bekliyor.

“Fason” aşamasına geçeceğiz.

Soru: Ürünleri bulmada sorun yaşıyor musunuz?

Kendi bahçemiz ve ürünümüz olduğundan dolayı herhangi bir sorun ile karşılaşmıyoruz. Bundan sonra da tahminimce isteyen üreticilere de narı sıkıp “Fason” aşamasına geçeceğiz. Fason aşamasına da geçildiği zaman artık belirli bir uygunluk kapsamında bizlere gelen üreticilere ücret belirleyeceğiz veya onlar ile anlaşarak ortak yol bulabileceğiz.

“Türkiye’de dönümüne 70-80 TL ödenirken, bizler tonuna 1,5 TL ödüyoruz”

Soru: Üretimde ne gibi sorunlar ile karşılaşıyorsunuz?

Bizim için üretimde en büyük sorun enerji maliyetleri su kalitesi noktasıdır. İşçi kısmında da ödemelerimiz Türkiye ile hemen hemen aynıdır fakat özellikle su kalitesi ve fiyatı açısından Türkiye’den fazlasıyla pahalıya satın alıyoruz. Türkiye’de dönümüne 70-80 TL ödenirken, bizlerde tonuna 1,5 TL ödüyoruz. Bir ürün 5-6 ayda oluşuyor ve bir dönüme yıllık 500-600 ton su gideri oluyor. Yıllık 600 Ton su, tahmini olarak 500-6000 gibi bir fiyat demektir. Oysa Türkiye’de sadece 70-80 TL’dir. Arada ki farkın kapatılması için de devlet dönüm başına dönüm desteği ve ihracatta navlun desteği vererek arada ki farkı kapatmaya çalışıyor.

“Narenciye bana göre bu yıl ‘Altın yılını’ yaşadı”

Soru: İhracatta sıkıntılar yaşıyor musunuz?

Hayır, sıkıntı yaşamıyoruz ve pandemi döneminde de Narenciyede herhangi bir sorun yaşanmadı sadece yurtdışına gidiş ve gelişlerde gemilerde tırların çıkışıyla ilgili Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının sorunları oldu. Sorun; buraya gelen tırlar ile Kıbrıs’ta ki tırlar arasında birtakım sıkışıklık oldu fakat

böyle dönemlerde bu gibi birtakım sorunlar yaşanabilir.

Narenciye konusuna değışmişken de; Narenciye bana göre bu yıl ‘Altın yılını’ yaşadı.

“Yerli üretim olmazsa olmaz!”

Soru: Ülkede ki yerli üretim hakkında neler düşünüyorsunuz? Değerlendirir misiniz?

Yerli üretim olmazsa olmazdır. Çünkü herkesi memur yapamazsınız. Bu defa tüm dengeler bozulur. Dengeli bir üretim sağlanabilmesi için insanları farklı iç alanlara ve branşlara yayılmasını sağlamalısınız. Dengeli bir üretim yapıldığı zaman dengeli bir piyasa, dengeli bir iş dağılımı yapmış olursunuz. Özellikle pandemi döneminde gördük ki; ülkenin kendi kendine yetmesi gerekir. Başta tarımın desteklenmesi gerekmektedir. Ülkemizde maliyetler biraz pahalı olabilir fakat gün gelip kapılar kapanabiliyor. Bu yüzden tarım ve yerli üretim desteklenmelidir.

Yerli üretimin ana unsurlarından öncelikli; hammadde konusu gelmektedir. Ham madde ithal olmasına rağmen herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz. Çünkü KDV düşük ve navlunlar düşük geliyor. Diğer unsur ise, elektrik maliyetleridir. Bizlerin elektrik maliyetleri Türkiye’nin neredeyse 3 katına yakındır. Diğer bir unsur ise işçilik maliyetleri konusudur. Ülkemiz Türkiye’ye göre %30-40 civarında daha pahalıdır. İşte bu farkların kapatılması gerekiyor. Bu farklar içinde devlet çeşitli şekillerde destek veriyor. Bu desteklerde doğrudan gelir desteği, navlun desteği ve ihracatçıya teşvik primi gibi desteklerle veriliyor. Burada ki en önemli husus, siyasilerimizin yerli üretime bakışını değiştirmesidir. Her ne kadar dönem siyasetçileri “yerli üretim, yerli üretim” dese bile, bana göre yerli üretim için herhangi bir adım atmadılar, sözde kaldılar. Sadece Türkiye Çukurova Kalkınma Ajansı adı altında ve Avrupa Birliği hibe programlarında gelen destek veriliyor. Yine Türkiye Cumhuriyetinin vermiş olduğu navlun destekleri var ve ihracat teşvik primleri vardır. Bu primler ve destekler narenciye, patates, nar ve hellimde kullanılıyor. Ülke de ne üretiliyorsa; Türkiye Cumhuriyeti o destekleri veriyor.

“Ambalaj ve ulaşım sektörünün biraz daha işlenmesi ve albenisinin artırılmasını gerekiyor”

Soru: Kaliteli standardı yakaladığımızı düşünüyor musunuz?

Ülkemizde narenciye, nar, zeytin, patates üretiliyor. Mevcut şartlara göre bunların çok iyi kaliteye sahip olduğunu düşünüyorum. Kıbrıs Türkü üretimi ve üretmeyi seven bir halktır. Özellikle Güzelyurt Bölgesi toprak ve su kalitesi bakımından da adanın en güzel yeridir. Burada ki insanlar gayretli, memur tarlası bahçesinde üretiyor ve severek yapıyor.

Bu noktada ambalaj ve ulaşım sektörünün biraz daha işlenmesi ve albenisinin artırılmasını gerektiğini düşünüyorum. Bunun dışında dış pazarlara ulaşmada Sanayi Odası’nın yapmış olduğu fuarlar ile ilgili çok daha teşvik edilmesi gerekiyor. Üreticilerin, ihracatçıların, tüccarların ve üreten firmaların fuarlara gidilmesi desteklenmesi gerekmektedir. Sadece ‘para veriyorum’ diyorlar ama verdikleri parayı da üreticinin, ihracatçının burnunda getirerek veriyor. Üretici veya tüccar fuara gidiyor ve ancak ondan sonra ödemeleri çıkıyor. Öte yandan aşırı derece denetleme yapılıyor ve insanları bıktırıyorlar. Bunun artık esnekleşmesi gerekiyor. Evet, ülkenizin dış pazarlara girmesi gerekiyor. Ülkenizin dış pazarda kendisini desteklemek için; ilgili daireler biraz daha esnek, hızlı ve daha da yakınlık göstermeleri gerekiyor. Ancak siz üreticiye, tüccara yahut üreticiyi firmaya “Şu kağıdı getir, şunu yapmazsan böyle olur” yaklaşımları doğru değildir. Örneğin Sanayi Dairesinin Güzelyurt’ta bir yerleri var. Sanayi Dairesinin bu tip hizmetleri vermesi gerekiyorsa eğer; Güzelyurt’taki personelini eğitmesi gerekiyor. İnsanları Lefkoşa’ya gönderip durmamaları gerekiyor.

Öncelikle devletteki birimler kendini her noktada geliştirmesi gerekmektedir. Sadece “Merkez şube biliyor” deyip diğer şubelerin yatmasına izin vermemeniz gerekiyor. Bir dönem bende fuara katıldım fakat fuara katıldığımı görmeleri için tuttukları memura rağmen, bizlerden fuara katıldığımıza dair birçok belge istediler. Eğer memurunuz benim fuara katıldığımı görüyorsa benden tekrardan neden belge istiyorsunuz. Memurunuz güvenmiyorsanız fuara göndermeyeceksiniz. Güveniyorsanız eğer;

fuara katılan üreticiyi de bıktırma aşamasına getirmemelisiniz.

“Ürünlerimiz %100 saf üründür”

Soru: Dağıtımda sorun yaşıyor musunuz?

Ürettiklerimizi malları ‘Niş’ ürünler olarak veriyoruz. Bazen kendileri geliyor bazen de bizler gidip veriyoruz. Normal sanayi ürünlerinde belirli bir kalitede, tat ve renk olarak verirsiniz fakat bizim ürünlerimiz öyle değil. Ürünlerimiz o an ki ürünün tadı, rengi, kokusu ile diğer bahçeden getirilen üründen elde edilen suyun tadı, rengi ve kokusu farklı olabilir. Dolayısıyla ürünlerimiz %100 saf üründür. Fabrikasyon ürün değildir!

“Halka atılan kazık, devlet eliyle atılıyor!”

Soru: Yerli üretim nasıl desteklenmelidir?

Yerli üretimde öncelikle 3 ana girdi vardır. Bu girdilerin incelenmesi gerekir. Öncelikle enerji girdisi, diğer girdi sanayide kullanılan hammadde ve işçilik girdisi noktasında çalışma yapılmalıdır. Çalışma yapıldıktan sonra pazarlaması ile ilgili insanların önüne açacak, ivme kazandıracak çalışmalar yapılması gerekir.

Ticaretin önünün açılmasında ki en büyük sıkıntı; kendi kendimize yaptığımız duvardır. Duvar ise Türkiye ile aramıza koyduğumuz ‘Ticari Duvar’ Bu duvarı biz KKTC olarak kendimiz koyduk. Neden mi koyduk? Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ihracatının oranı 110 Milyon Dolar, ithalatın oranı ise 2 Milyar Dolar’dır. Yani %95 ithalat, %5 ihracat var. Dolayısıyla biz ithalatla devletin kasasına para girsın, devlet bundan para alsın



diye; üretim maliyetimizi pahalandırıyoruz. Bizim yapmamız gereken Türkiye ile kıyı ticareti anlaşması gereği, iki ülke arasında malların serbest dolaşımının olması gerekiyor. Demek oluyor ki; bizde üretilmediği zaman Elma, Türkiye’de ki dal fiyatı 1,5 lira oluyorken ülkemizde şu an 10 liradır. Bunun izahını hiç kimse yapamaz. Kasa maliyet, kesim maliyeti ve navlunu 70-80 kuruştur. 1 liraya alınan bir ürün 1,80 veya 2 lira olur. Bu malın 10 TL olmasının hiçbir izahı olamaz! Bu halka atılan kazık, devlet eliyle atılıyor! Serbest piyasa adı altında isteyen istediğini yapabiliyor. Bu doğru değil!

Temel Tüketim Mallarına da “Nark” getirilmesi gerekiyor. Temel tüketim malları da; Un, şeker, yağ, pirinç, süt gibi temel üretim malzemelerine getirilmelidir. Lüks malzemelere de istediğinizi getirebilirsiniz. Çünkü lüks malları herkes almaz. Fakat temel tüketim mallarını herkes alabilir.

Öte yandan KKTC’den örneğin Türkiye’ye narenciye gönderdiğimiz zaman da çok zorlanıyoruz. Çünkü sadece 3-5 firma yapabiliyor. Fakat belirttiğim gibi serbest ekonomisi çerçevesinde ‘Kıyı Ticareti’ kapsamında Mağusa limanından çıkan bir gemi Taşucu Limanına gönderdiğimiz zaman sadece KDV ödeyip, navlun ödüyorsa herhangi bir sorun yoktur. Fakat gümrük şartları girdiği anda sıkıntılar başlıyor. Kimse buraya gelmek istemiyor. “Uğraşamam” diyorlar.

Adana’dan İstanbul’a ürününü rahatlıkla satabilen bir üretici öncelikle hale giriyor ve ürününü satıyor. Faturasını kesiyor, sevkiyatını kesiyor. Bizim ürünlerimizde buradan oraya bu şekilde gitmesi gerekiyor. Özellikle bunun çevresinde gümrük duvarlarının kalkması gerekiyor. Tırda bulunan malın fişi, gideceği yeri ve alacağı kişinin belgeleri belli olduğu zaman; Türkiye marketler zincirler, tedarikçiler, halciler ülkemize gelip serbest ekonomi koşullarına girebilirler. Üreticinin malı 1 ise 1,5 lira olur. Arada ki birkaç kişinin rantını kaldırmış olursunuz!

Özaktürk

Trading

Construction

Direktör: Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir yaşam için
temelleri atıyoruz






05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE

Ülkemizde uzun yıllardır hizmet veren Mey İçki, yerli bira için çalışmalarına başladığını duyurdu. Mey İçki direktörü Hülya İmre, Karpaz Üzüm Sirkesi ile başladığımız serüvende alkollü içki, su ve meyve suyu ile kalitemizi hiçbir zaman bozmadan, elimizden geldiğince hizmet vermeye devam edeceklerini vurguladı.

“Yerli Bira Üreteceğiz”



Hülya İmre
Mey İçki Direktörü

“Kalitemizi hiçbir zaman bozmadan, elimizden geldiğince hizmet vermeye devam ediyoruz”

Soru: Ülkemizde uzun yıllardır hizmet veren Mey İçkinin hikayesini bizlerle paylaşır mısınız? Kaç çeşitte üretim gerçekleştiriyorsunuz?

Şirketimiz 1976 yılında kuruldu ve o yıldan beri çeşitli ürünler üzerinde çalıştık. En değişmeyen ürünümüz olan Sirke ile üretimimize başladık. Yıllardır ürettiğimiz ve hiçbir değişime uğramayan Karpaz Üzüm Sirkesinde mutlaka yerli üretim olan sanayi tipi üzümümüzü kullanıyoruz. Yeterli olmadığı zamanda Türkiye’den tankerler

vasıtasıyla getiriyoruz. Kalitemizi hiçbir zaman bozmadan, elimizden geldiğince hizmet vermeye devam ediyoruz.

Çeşit olarak sirke, alkollü içki, su ve meyve suyu olmak üzere 4 kategoriye ayırabiliriz. Öncelikle sirke üretimi ile başladık daha sonra Brandy ile devam ettik. Geçmiş dönemlerde Kıbrıs’ta Konyak olarak anılan Rakı, Kıbrıs’ta bu ismi ile tanışmamıştı. O dönemde Konyak Brandy ürettik ve daha sonra Mey Tekirdağ Rakısı olan kırmızı etiket, kırmızı kapak ile rakı üretimine başladık. Sonraki dönemlerde Türkiye’de ki firmamızın ürünleri olan Anadolu Rakı grubunu buraya getirdik. Sıfır Şeker Seri Rakıyı üretmeye başladık.

Daha sonra yine Mey İçkinin direktörü olan Anıl Bey, tamamen yerli olan Kıbrıs’ın Mehmetçik aynı zamanda Karpaz bölgelerinde yetişen üzümümüz ile Zivaniya üretmeye başladık. Yaklaşık 5 yıldır da üretmeye devam ediyoruz. 2008 yılında itibaren de su üretimine geçtik.

“Destek vermeye devam ediyoruz”

Soru: Mey içkide uzun yıllardır direktörlük yapan sizleri tanıyabilir miyiz?

Eşim Osman İmre ve kardeşleri şirketimizin kuruluşunda yer aldılar. Ben de 1980 yılında burada eşimle birlikte başladım. Çocuklarımız burada büyüdü ve yetiştiler. Oğlum Anıl, çocuk yaşta şirkete gelir ve aynı zamanda okulunu da okurdu. Çocuklarımız çok şükür işlerine sahip çıktılar ve aldılar, götördüler, gidiyorlar. Bizde arkadan destek vermeye devam ediyoruz.

“Yine de iyi bir pazarımız var”

Soru: Ülkemizde özellikle içki noktasında rekabet edebilirlik ne durumdadır? Yerli üretim alkol, ithal alkol karşısında ki mücadelesini değerlendirir misiniz?

Açıkçası biraz zorlanıyoruz. Çünkü Rakı denildiği zaman, akla 80-90 yıldır var olan Yeni Rakı geliyor. İngiliz üretimi olan Diageo’nun Yeni Rakı ürünü artık dünya markası haline geldi. Zorluyorlar ve biz de zorlanıyoruz fakat yine de yerli üretimi destekleyen, yerli üretimi koruyan meyhanelerimiz, satış noktalarımız ile mücadele ediyoruz. Elbette onların pazar ve reklam güçleri karşısında zorlanıyoruz ama yine de iyi bir pazarımız var.

“Pandemi sürecinden dolayı ihracat yapamıyoruz”

Soru: İhracat yapıyor musunuz?

Mevcut olarak ihracat yapmıyoruz. Geçmiş dönemlerde ihracat yapıyorduk fakat uzun bir süredir durdu. Sadece Türkiye’de ki birkaç Freeshop’lar da hizmet veren firmalara gönderiyorduk fakat pandemiden dolayı onlar da kapandı. Çok fazla bir miktar değil ama yine de bir miktar Anadolu Rakı, Sıfır Seri Grubu gibi ürünleri Türkiye’de ki Freeshoplara gönderiyoruz.

En son Ocak ayında İstanbul ile Antalya’ya gönderdik ve işin açıkçası güzel bir pazar oluşturduk fakat pandemi sürecinden dolayı tüm ulaşım yolları askıya alındığından mevcut olarak yapamıyoruz.

“Zivaniya, güzel bir gelecek vaat ediyor”

Soru: Zivaniye ve Şarap üretimi hakkında bizlere bilgi verir misiniz?

Şarap üretimimizi Mehmetçik’te bulunan fabrikamızda yapmaya çalışıyoruz. Şarap üretiminde son birkaç yıldır üzüm olmadığından dolayı zor oluyor. Geçmiş dönemlerde biz Türkiye’de bulunan bir firmadan şarap getiriyorduk. Burada şişelemesini yapıyorduk fakat daha sonra Sağlık Bakanlığı, şarabın getirilmesinin doğru olmadığını, şarabın bölgesinde üretilmesi gerektiğini ve yöresel bir ürün olduğundan dolayı izin vermedi. Şarap üretimimiz son birkaç yıldır çok az bir düzeydedir.

Zivaniya son 3-4 yıldır bölgenin üzümülerinden ve geleneksel usullere göre yani küçük köy kazanlarında yapıyoruz. Güzel de bir pazar yakaladık. Gold ve Baharatlı gibi çeşitleme şemsiyemizi genişlettik. Kendimizi geliştirmeye ve pazarımızı genişletmeye devam ediyoruz. Hem yerel hem de kültürel bir tat olan Zivaniya, güzel bir gelecek vaat ediyor.

“8-10 bin lt”

Soru: Yıllık ne kadar üretim yapıyorsunuz?

8-10 bin lt civarında üretim yapıyoruz.

“Devletin fon politikası yerli üretimi koruyamıyor”

Soru: Alkol vergisi hakkında neler düşünüyorsunuz?

Ülkemiz Türkiye’ye nazaran alkol vergisi konusunda daha düşüktür. Bilindiği üzere Türkiye’de özel tüketim ve KDV gibi vergi miktarı fazladır. Ülkemizde de devlet tarafından konan bir fonumuz var ama yerli üretimi ithal gelen ürünlere karşı koruyacak oranda değil. Devletin fon politikası, yerli üretimi koruyamıyor. Pandemi döneminde şarap ve yurtdışından gelen ürünlere birkaç düzenleme getirildi fakat fazla bir koruyuculuğu yok.

“Olabilirdi kadar Kıbrıs’ta ki bölgelerimizden temin ediyoruz”

Soru: Üzümlü hangi bölgelerden temin ediyorsunuz?

Üzümlü şu anda olabilirdi kadar Kıbrıs’ta bulunan Karpaz, Mehmetçik, Kumyalı ve Büyükkonuk gibi bölgelerimizden öte yandan da Güzeyurt bölgelerimizde alıyoruz. Onun dışında Türkiye’de Manisa’da bulunan Anadolu Rakı tesisimizin bulunduğu civar olan Turgutlu bölgesinden temin ediyoruz.

“Yerli üretime destek ya da teşvik yapılmıyor”

Soru: Yerli üretim yapan bir firma olduğunuzdan dolayı devlet tarafından destek alıyor musunuz?

Maalesef hayır! Sadece ihtiyat sandığı kapsamında yerli kişileri veya üniversite mezunu kişileri çalıştırdığımızdan dolayı bir miktar ödeme yapılıyor. Onu da pandemiden kısa bir süre önce bazı aksaklıklar yaşandı. Yerli üretime destek ya da teşvik yapılmıyor.

“Sanayi Odası özellikle son 5-6 yıldır çalışmalarını çok iyi yürütüyor”

Soru: Sanayi Odası çalışmalarını takip ediyor musunuz? Değerlendirir misiniz?

Çalışmalarını takip ediyorum ve özellikle son yıllarda çalışmalarını çok iyi sürdülerini düşünüyorum. İlk başladığım dönem olan 1980 yılından 1990 yılına kadar, şahsım adına Sanayi Odasının olup olmadığı hakkında bile bir fikir sahibi değildim. Ticaret Odası o dönemlerde daha ses getiriyor, daha çok çalışıyor ve daha baskındı fakat Sanayi Odası özellikle son 5-6 yıldır çalışmalarını çok iyi yürütüyor ve bütün üyeleriyle de ilgileniyor, herhangi bir sorun olduğu zaman en azından çözme aşamasında yardımcı oluyor.

“Yerli üretim bir ülkenin can damarıdır”

Soru: Sanayi Odası yerli üretime her zaman önem veren bir kuruluştur. Özellikle pandemi döneminde yerli üretime daha fazla önem ihtiyaç duyulduğu görüldü. Bu sebepten dolayı da Sanayi Odası, son dönemlerde bu yönde ki çalışmalarını arttırmaya yöneldi. Siz yerli üretim hakkında neler düşünüyorsunuz?

Yerli üretim bir ülkenin can damarıdır. Bu noktada Sanayi Odasının çalışmalarında organize olup, daha da ses getirici getiren organizasyonlar getirmelerini düşünüyorum. Çok iyiler fakat şahsi düşüncem biraz daha fazla mücadele edilebilir.

“Yerli Bira projesini hayata geçireceğiz”

Soru: Ürün yelpazenizde gelişmeye, genişlemeye giderken yurtdışını da takip ediyor musunuz?

Hem iç piyasayı hem de yurtdışında ki içki sektörünü takip ediyoruz. Özellikle fuarlara katılım göstermeye özen gösteriyoruz. Son dönemlerde yaşanan tüm gelişmeleri de takip ediyoruz ve şirket olarak her zaman projeler hazırlıyoruz fakat son dönemde “Yerli Bira” projesini hayata geçireceğimizin de müjdesini vermek istiyoruz. Ülkemizin yerli bira konusunda eksiklikleri yaşandığını görüyoruz. Bu noktada geçmiş yıllarda bir firma, yerli bira üretimi için harekete geçmişti fakat başarılı olamamışlardı. Biz bu kapsamda bir proje hazırladık ve aşamalarını tamamladıktan sonra hayata geçireceğiz.



#YERLİ ÜRET

#YERLİ TÜKET

Ayağa kalkmak için yerli üretim-yerli tüketim.

KTSO: II. Ekonomik Tedbir Paketi reel sektörü daha kucaklayıcı

COVID-19 salgınıyla birlikte, ülke ekonomisi ve özelde sanayi sektörü düşen talepten kaynaklı olarak içeride ve dışarıda pazar bulmakta sıkıntılar yaşamakta, ithalatta haksız rekabete maruz kalmakta ve girdi maliyetlerindeki artışlardan olumsuz yönde etkilenmektedir.

Odamızın 24 Haziran'da yayınladığı basın bildirisi şöyle:

"Bununla birlikte işletmelerin sürdürülebilirliği ve istihdamın korunması yönelik açıklanan "II. Ekonomik Tedbir ve Destek paketinin" hükümetle yapılan istişarelerde yukarıda saydığımız temel sıkıntılara cevap olarak değil ancak salgın nedeniyle açılan yaraların sarılmasına yönelik tedbirler olarak görmekteyiz. Bu paket bazı önemli konularda eksiklikler barındırır, üretim sektörlerini destekleyecek açılımlar içerdiğine tanık olunmaktadır. Öncelikle uzun vadeli finansmana erişim konusunda mevcut kredi programlarında 15 ay olan vadenin 36 aya çıkarılması ve faiz desteğinin devam etmesi işletme giderlerini döndürmekte ve nakit sıkışıklığı yaşayan sektörümüzde olumlu yansımaları olacaktır.

Elektrik teşviklerinin yılsonuna kadar 10 kuruştan 25 kuruşa çıkarılması, elektrik girdi maliyetlerinin düşürülmesi açısından üreticinin nefes almasını sağlayacaktır. Bu uygulama, zor zamanlardan geçen ve özellikle elektrik yoğun tüketen üreticilerimizin maruz kaldığı haksız rekabete karşı iyi bir destek olacaktır.

İhracatta uzun zamandır ödenmeyen navlun destekleri, gümrük vergisi desteği gibi kamunun reel sektöre olan 385 milyon TL'lik ödemenin en geç bir ay içerisinde yapılacak olması, sağlık başta olmak üzere yol, okul gibi altyapı yatırımlarına 500 milyon TL kaynak aktarılması paket içerisinde reel sektörü ve piyasaya ciddi nakit akışı sağlayacaktır. Bununla birlikte altyapı yatırımlarında Organize Sanayi Bölgeleri'ne daha fazla kaynak ayırmak suretiyle, OSB'lerdeki eksik altyapıların tamamlanması ve sanayi yatırımlarının önünün açılmasını da beklemekteyiz.

İstihdamın korunması açısından tüm çalışanlara yılsonuna kadar %75 oranında Sosyal Sigorta prim desteği verilmesi, yeni istihdamlarda sosyal sigorta ve maaş desteklerinin sağlanması, bu zor zamanlarda bin bir zorlukla

bulunan kalifiyeli personelin işletmelerde tutulması ve yerli istihdamın özendirilmesi açısından önemli bir destektir.

Üretim sektörlerimizin, girdi maliyetlerinin düşürülmesi suretiyle rekabet edebilirliklerinin artırılması, bu yönde yapılan çalışmaların kalıcı olmasıyla mümkün olabilecektir. Bu kapsamda bir sonraki adımda sanayi sektörüne ayrılan yenilenebilir enerji kotasının artırılması ve elektrik teşviklerinin yüzdesel belirlenmesi ile düşen petrol fiyatları dikkate alındığında LPG ve diğer petrol ürünlerinin de üreticilerine satışında, bazı düzenlemelerin acilen yapılması gerekmektedir.

II. Ekonomik Tedbir paketi üreticilerin bazı sıkıntılarına çözüm sağlama potansiyeli taşımakla birlikte, ileriye dönük hazırlanacak 3. ekonomik pakette ve 2021-2023 yıllarını kapsayacak Ekonomik programda, üretime dayalı ekonomik modelin oluşturulmasına yönelik somut açılımların yapılması gerekmektedir.

Ekonomik pakette her ne kadar ekonomik örgütlerle hükümet arasında koordinasyon sağlanması açısından bir ekonomik kurul oluşturulması ifade ediliyorsa da, mevcutta kurulmuş olan Reel Sektör Danışma Kurulu'nun bu amaçla kullanılması daha doğru yaklaşım olacaktır. KTSO olarak temennimiz, geçirdiğimiz süreç içerisinde, Sn. Ekonomi bakanı ve Sn. Başbakan ile oluşturulan istişare bağının, III. Paket kapsamındaki çalışmalar için de devam ettirilmesi, bunun yanında, hazırlanacak olan Orta Vadeli Stratejik Plan'da turizm ve yüksek öğretim sektörleri ile birlikte stratejik ürünler başta olmak üzere yerli üretimin de öncelikler arasına alınması yönündedir. Her ne kadar sanayicimizin temel bazı sıkıntılarına cevap vermese de, II. Ekonomik Tedbir paketi, bazı alanlarda yetersiz olsa da, KKTC'de reel sektöre yönelik bugüne kadar yapılan en kapsamlı programdır. Umut ediyoruz ki, bu paketle birlikte, hükümetlerin bundan sonraki süreçlerde özellikle mal ve hizmet üretimine dayalı reel sektörün önemini daha fazla anlaması açısından bir dönüm noktası olur. Kamuoyuna saygı ile duyurulur."

KTSO: "Meclis'in tatil zamanı değil"

Cumhuriyet Meclisi Genel kurulun başında Meclis Başkanı Teberrük Uluçay mecliste temsil edilen parti başkanları arasında varılan uzlaşığı açıklayarak Meclis tatilinin rafa kalktığını açıkladı.

Odamızın 29 Haziran'da yayınladığı basın bildirisi şöyle:

"Gerekçe olarak da pandemi sürecinde genel kurulunun yeterince toplanmadığına dikkat çekilen kararda, Yüksek Seçim Kurulu'nun belirleyeceği takvim çerçevesinde seçim yasaklarının başlamasına kadar yasama faaliyetleri için genel kurulun haftada bir kez olağanüstü birleşim formatında toplanması kararlaştırıldı.

Ancak, içinde bulunduğumuz ve halen her açıdan sıkıntılı günler yaşadığımız bir dönemde Meclis'in tatile girmesi kabul edilebilir bir durum değil. Haftada bir gün toplanarak verimli ve yeterli olmayacaktır. Yasama ve denetimin en çok ihtiyaç duyulduğu bir süreç yaşıyoruz. Mevzuatı işaret ederek Meclisi tatil etmek mazeret sayılamaz. Yaşanmakta olan kötü günler tatil sonrasına ertelenecek hafiflikte değildir. Eğer söylenildiği gibi ortak uzlaşma varsa, mevzuat da değiştirilerek meclis tatili iptal edilebilir."



KTSO: “Özel sektör finansmanı konularında acilen harekete geçilmeli”

TC - KKTC arasında imzalanan mali ve iktisadi işbirliği anlaşmasından sonra, hükümetin reel sektöre ve altyapıların geliştirilmesine yönelik projelere daha fazla kaynak ayırmasına ve alandaki projeleri hayata geçirmesi beklenmektedir.

Odamızın 9 Haziran’da yayınladığı basın bildirisi şöyle:

“Ancak üretim sektörlerinin neredeyse iki yıldır alamadığı ihracatta navlun, gümrük vergisi desteği bulunmakta ve sanayi bölgelerinin altyapı ihtiyaçları hergün artmaktadır. Faiz destekli kredi programları ve yeni yatırımlara yönelik kısmi hibe programları gibi üretim sektörü için hayati önem taşıyan finans konularında hükümetin acilen eyleme geçmesi

gerekmektedir.

Cumhurbaşkanlığı seçimi, seçim yasakları, Meclisin tatili ve 1 Temmuz’dan sonra yeni açılımlar olacağı dikkate alındığında, hükümet üretim sektörlerinin TC ile imzalanan anlaşmadan kaynaklı bütçenin serbest kalmasını beklenmeden, reel sektör ve altyapı projelerine kaynak aktarmalıdır. Bu kapsamda gerekirse iç borçlanma yolunu ile reel sektörü desteklemesi gerekmektedir.

Bugün borçlanıp üreticilerin sorunları çözülmezse, bir ay sonra sorununu çözecek üretici bulunamayacaktır”

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!...



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



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
www.hacialihomes.com

Kuzey
Kıbrıs'ın
Bolibif
Markası

Bolief

LUNCHEON MEAT

حلال
HALAL
HELAL



Hollanda'dan gelen Kıbrıslı



Şevket Hançerli Ticaret Ltd.

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

ZERDOOR

Kapınız size hep açık ...

Amerikan panel kapı
PVC Kapı
Ahşap Giriş Kapısı
Çelik Kapı
Sürgülü Kapı
Akordeon Kapı

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

İstedik ki her evde bir kapımız olsun..

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

Doğa ile iç içe
bir yaşam...



Doğanköy'de Yeni Bir Yaşam Başlıyor!

Akdeniz Yaşam Stili • Şehir Merkezine Yakın • Doğanın İçinde • Ortak Yüzme Havuzlu • Güvenlik Bariyerli Site Girişi

Taşınmaya Hazır.



ÖZYALÇIN
CONSTRUCTION

0392 650 29 00 | 0548 850 29 00

sales@ozyalcinconstruction.com www.ozyalcinconstruction.com



ozyalcinconstruction_



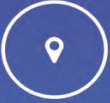
ozyalcinconstruction

Telsiz iletişiminin yeni adı; **Bas-Konuş**



Geniş Kapsama Alanı

Kapsamlı GSM şebekesi iletişim altyapısı ile Kuzey Kıbrıs'ta sorunsuz ve kesintisiz iletişim



Anlık Konum Takibi

7/24 on-line GPS takip sistemi seçeneği ile işletim maliyetlerinde %50'ye kadar azalma



Güvenli Haberleşme

Eller serbest, eldivenli ve ıslak el kullanım ile sürücüler ve saha ekipleri için güvenli iletişim



Hızlı Saha İletişimi

Tek tuş bas-konuş özelliği ile iki saniyede bağlantı ve eş zamanlı çağrı yapma imkanı



Azalan İletişim Maliyetleri

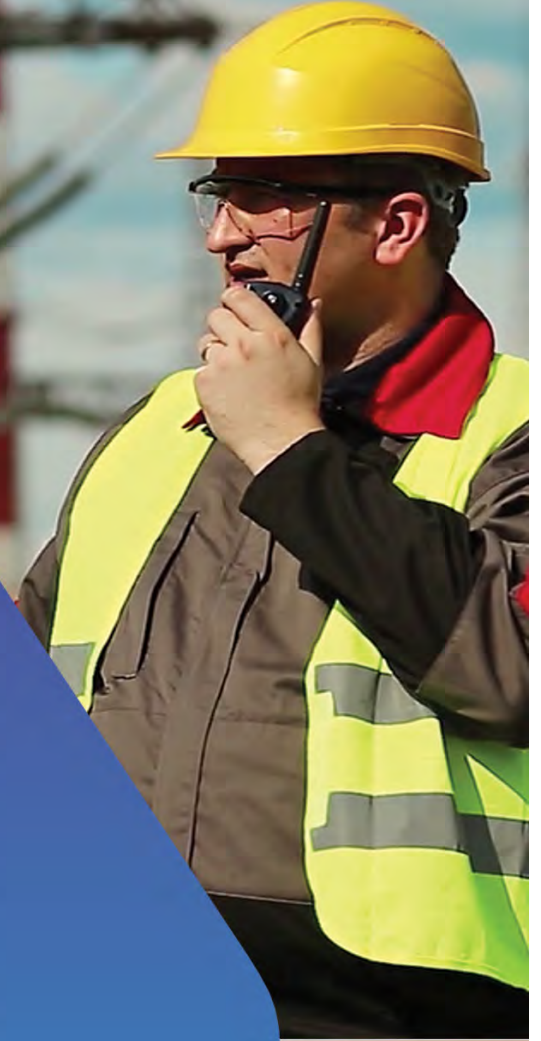
Terminaller arası sınırsız sesli çağrı özelliği ile iletişim maliyetlerinde %50'ye kadar azalma



eratel
PUSH TO TALK OVER CELLULAR SYSTEMS



Detaylı bilgi almak için;
erabilisim.net
+90392 815 2540
Ecevit Caddesi Girne



Sahibi:
KTSO(a)
Candan Avunduk

Editör ve Genel Yayın Yönetmeni:
Hüseyin Ezgin

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

Kıbrıs Türk Sanayi Odası İletişim
Adres: Organize Sanayi Bölgesi, 2. Cadde,
No: 19 Lefkoşa / Kıbrıs
Tel: (0392) 22 58 131 Faks: (0392) 22 58 130
E-Posta: hezgin@kibso.org
http://www.kibso.org

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