



SANAYİ

Bu sayıdan
itibaren Bültenimizi
kibso.org
adresinden
bulabilirsiniz

Daha güçlü sanayi, daha güçlü ekonomi

Yıl: 12

Sayı: 130

Haziran 2021

Ücretsizdir

www.kibso.org

BÜLTEN



Kıbrıs Türk Sanayi Odası yeni Başkanı Ali Kamacıoğlu

Odamızın, 22 Mayıs'ta yaptığı 35. Olağan Genel Kurul sonucunda seçilen oda Yönetim Kurulu üyeleri, 24 Mayıs yaptığı ilk toplantıda oy birliğiyle Ali Kamacıoğlu'nu Oda Başkanı olarak seçti.

Oda yönetimi ve görev dağılımı şöyle oluştu:
"Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Kamacıoğlu, Yönetim

Kurulu Asbaşkanları Mustafa Ersözlü ve Mehmet Çıldır, Yönetim Kurulu Saymanı Sercan Görgüner Bahçeci, Yönetim Kurulu Sekreteri Sıla Eziç. Asil üyeler; Ergün Oza, Mustafa Betmezoğlu, Halil Onalt, Hüseyin Ruso, Abdullah Emirzadeoğulları, Hüseyin Ciddi. Yedek üyeler; Hasan Kaymakam ve Atilla Bulancak."



Mustafa Ersözlü

Yönetim Kurulu Asbaşkanı



Mehmet Çıldır

Yönetim Kurulu Asbaşkanı



Sercan Görgüner Bahçeci

YK Saymanı



Sıla Eziç

YK Sekreteri



Ergün Oza

YK Üyesi



Mustafa Betmezoğlu

YK Üyesi



Halil Onalt

YK Üyesi



Hüseyin Ruso

YK Üyesi



Abdullah Emirzadeoğulları

YK Üyesi



Hüseyin Ciddi

YK Üyesi



Hasan Kaymakam

YK Yedek Üyesi



Atilla Bulancak

YK Yedek Üyesi

KTSO yeni yönetim kurulundan anıt ve mozole ziyareti



Kıbrıs Türk Sanayi Odası (KTSO) yeni Yönetim Kurulu Üyeleri Başkan Ali Kamacıoğlu eşliğinde 28 Mayıs'ta Lefkoşa Atatürk Anıtı'na, Dr. Fazıl Küçük ve Rauf Denктаş mozolelerine çelenk koydu.

Sanayi Odası Yönetim Kurulu heyeti sırasıyla ilk önce Lefkoşa Atatürk Büstü'ne, ardından Kıbrıs Türk Toplumunun Lideri Dr. Fazıl Küçük ve 1. Cumhurbaşkanı Rauf Raif Denктаş'ın ka-

birlerini ziyaret ederek çelenk koydular ve saygı duruşunda bulundular.

Oda Başkanı Ali Kamacıoğlu, önemli bir görev üstlendiklerine değinerek, "Kıbrıs Türk sanayicisini ve sanayisini daha iyi şartlara taşımak için heyetle birlikte önemli bir görev üstlendik. Liderlerimizi örnek alarak, onların mücadele azmiyle yol alacağımıza inanıyor, sevgi ve saygıyla anıyoruz" dedi.



KTSO ile KTÇB arasında işbirliği protokolü imzalandı



değerli gördüklerini ifade ederek, "Tarladan çatala varıncaya dek ürün güvenliğinin sağlanması için bilimsel çalışmalarla üretim yapan çiftçilerimizle imzaladığımız bu protokol, sağlıklı ürünlere ulaşmak için atılmış önemli bir adımdır. Tüketici refahı için kardeş kuruluşumuz olan Çiftçiler Birliği'nin, etkin, verimli ve sonuç odaklı tarım ve tarımsal sanayiye katkı koyacağına, iş birliğimizin daha da gelişeceğine inancım tamdır" diye konuştu.

Çiftçiler Birliği Başkanı Hüseyin Çavuş Kelle ise, odanın tarımsal kesimin en büyük ortaklarından olduğunu dile getirerek, "Memleket galesi çeken, yatırımlarını kendi öz kaynaklarıyla yapan çiftçiler ve sanayicilerin yakınlaşması oldukça önemlidir. Bu işbirliğinin ülkemiz tarımsal sanayisini daha da iyi noktalara taşıyacağına inanıyorum" dedi.

Sanayi Odası'nda imzalanan protokol; KKTC ekonomisinin üretime dayalı bir ekonomik modele geçmesinin sağlanması, üretim sektörlerinin sorunlarına ortak çözümler bulunması, üretim sektörlerinin korunması, tarımın ve tarıma dayalı sanayinin geliştirilmesi, uluslararası platformlarda Kıbrıslı Türk Üreticilerinin haklarının korunması, hellimin coğrafi işaret tescili ve süt sektöründe yerelde yem üretiminin geliştirilmesi ve tarım arazilerinin korunması gibi konularda kurumlar arasında ortak çalışmalar yapılması için Kıbrıs Türk Çiftçiler Birliği ile Kıbrıs Türk Sanayi Odası'nın yapacağı ortak çalışmaları düzenleme amacı taşıyor.

Tarımsal sanayi için önemli adım

Kıbrıs Türk Sanayi Odası (KTSO) ile Kıbrıs Türk Çiftçiler Birliği (KTÇB) arasında 18 Mayıs'ta işbirliği protokolü imzalandı. Protokole Sanayi Odası eski Başkanı Candan Avunduk ve Çiftçiler Birliği Başkanı Hüseyin Çavuş Kelle imza koydu.

Sanayi Odası eski Başkanı Candan Avunduk, yapılan bu işbirliğini çok

Protokol kapsamında, yerli üretimin geliştirilmesi ve korunması, Hellim Coğrafi İşaret Tescili, tarım ve tarıma dayalı sanayinin geliştirilmesi, Türkiye'den Su Temini Projesi'nin üretime kazandırılması, tarım arazilerinin korunması, uluslararası alanlarda Kıbrıslı Türk üreticilerin haklarının korunması, ortak seminer, eğitim ve sosyal sorumluluk programları geliştirmek, KTSO Kalibrasyon Laboratuvar ve YBEM'de İndirim sağlamak yer alıyor.



ŞENAL PLASTİK

Yaz sıcaklarında
sizi ferahlatacak
seçenekler sunuyoruz...

Bahçe Oturma Grupları



Musluklu Termos ve Oto Termos Modelleri



FABRİKA MERKEZ

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

LEFKOŞA ŞUBE

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

MAĞUSA TERMİNAL

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



Senal Plastik



senalplastik



www.senalplastik.com



0533 850 50 10



Fuat ERGÜDEN
Ergüden Ticaret Direktörü

Soru: Kendinizi tanıtır mısınız?

1984 yılında Lefkoşa'da doğdum. Eğitimimi liseye kadar Türk Maarif Kolejinde tamamladım. Üniversite eğitimi almak üzere İngiltere'ye gittim. Sonrasında yüksek lisans yapıp ülkeye 2006 yılında tekrar geri döndüm. 2007 yılında askerlik vazifemizi de tamamladıktan sonra şirketimizde çalışmaya başladım. 1986 yılında babam tarafından kurulan şirketimizi, şu anda babam ve kardeşlerimle idare etmekteyiz.

"A-Z'ye her şeyini kendi imkanımızla yaptık"

Soru: Ergüden Ticaret olarak ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Uzun yıllardır sektör içerisinde bulunan şirketimizde ağırlıkta inşaat malzemelerinden olan demir ve diğer kaba inşaat malzemeleri hizmeti sunmaktayız.

Şu anda Haspolat Bölgesi'nde hizmet vermekteyiz. Hizmet vermek için yapımına başladığımız şirketimizde devletten herhangi bir destek almadık. A-Z'ye her şeyini kendi imkanımızla yaptık. Devlet özel işletmelere, ülkemizi geliştirme ve katkı koyma anlamında büyüyen işletmelere teşvikler veya destekler vermelidir.

"Son trend ürünleri ülkemize getiriyoruz"

Soru: Sektörünüzü değerlendirir misiniz?

İnşaat malzemeleri ithalata dayalı bir sektördür. Bizler Ergüden Ticaret olarak son trendleri, modern ve gelişmiş ürünleri ülkemize getiriyoruz. Ülkemizde inşaat sektörünün ihtiyacı olan tüm inşaat malzemelerini halkımıza sunuyoruz.

"Ötelenmenin gereğinden fazlası olduğu düşüncesi içerisindeyiz"

Soru: Sektörünüzde ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz?

Maalesef dövizin artması alım gücünü fazlasıyla düşürüyor. Özellikle döviz borcu olan insanların ağır olan yükleri daha da ağırlaşıyor. İnşaat sektörüne bağlı olan birçok yan ve alt sektör, yaşanan döviz sorunu nedeniyle büyük

sorunlarla mücadele etmek zorunda kalıyor. Ürün fiyatları yükselince sektörde duraklama yaşanıyor veya duruyor. O dönem içerisinde dışarıda kalan ödemeler ötelendi. Ancak ötelenmenin gereğinden fazlası olduğu düşüncesi içerisindeyiz.

Çünkü 90 günlük yapılan çek ötelemelerinden dolayı bizler alacaklarımızda almada sorun yaşadık. Fakat yine süreç içerisinde bizler devlete ve çalıştığımız diğer işletmelere karşı olan gerekliliklerimizi yerine getirdik, ödemelerimizi eksiksiz yaptık. İthalat yapan her şirketin mutlaka yurtdışına belirli

tarihlerde ödemeleri vardır. Bizler o sürede ödemelerimizi yaptık ve çalışanlarımızı ödedik.

Devletin desteği o konuda maalesef yeterli değil. O dönemde tam anlamıyla doğru kararlar alınmadı. Pandemi döneminde ithal ettiğimiz ürünlerimizi özel izin alarak tahliye ettik.

Kapanma bittikten sonra işlerimizde birikme yaşanmadı. Olduğu yerden devam etti. İnşaat sektöründe, inşaatların tamamlanmasında düşüş yaşanmadı ama konutların satılmasında büyük sorunlar oldu. Çünkü inşaatlardan birçoğu Türkiye veya 3.dünya ülkelerine satılıyordu. Ancak gelişler olmayınca her şey durdu.

"Bu sistem sağlıklı değildir"

Soru: Ülke ekonomisini değerlendirir misiniz?

Üretim olmadan hiçbir ekonomi gelişmez. Mutlaka üretimimiz olmalı ki ayakta durabilelim. Ancak bizler üretim yapamıyoruz. Kendimizi mutlak suretle üretim yapabilecek bir sisteme kadar ilerletmeliyiz. Türkiye'ye bağlıyız ve kendi kendimizi çeviremeyen bir ekonomik sistemimiz var. Memur zihniyetiyle ilerleyen bir sistemimiz var ve bu sistem sağlıklı değildir.



Özaktürk

Trading

Construction

Direktör: Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir yaşam için
temelleri atıyoruz



05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE



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)



Underwriters
Laboratories



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



444 FIRE
3473

Duayen mobilyacı, Dostbilen Mobilya Direktörü Mustafa Dostbilen mobilya sektörünün dününü ve bugününü anlattı. Dostbilen, hammadde konusuna değinerek, görüşlerini paylaştı.

“Mobilya sektörü sekteye uğradı”



Mustafa DOSTBİLEN
Dostbilen Mobilya Direktörü

“1985 yılında iş yerimi kurdum”

Soru: Kendinizi tanıtır mısınız? Sektöre nasıl başladınız?

3 Ocak 1959 yılında Düzkaya'da doğdum. İlkokulu Limasol Bölgesi'nde yer alan Düzkaya'da okudum. İlkokulu bitirdikten sonra mobilya işini sevdiğim için o dönem çırak olarak Menteş Korol'un yanında işe başladım. Liseye gidemedim. Çünkü Düzkaya'da lise yoktu, Limasol'a gitmek gerekiyordu. Tabii babam bizi liseye gönderdi fakat mobilya işini sevdiğim için mobilyacı olmaya karar verdim.

Daha 12 yaşında olduğum o zamanlarda Menteş Korol'un yanında 1 sene çırak olarak çalıştıktan sonra 1971 yılında Limasol'da bir Rum'un yanında çırak olarak çalışmaya devam ettim.

1971'den 1974'e kadar Rum'un yanında çalıştım ve hareketten sonra o taraftan bu tarafa geldik, İncirli köyüne yerleştik. Geldiğimiz dönemde Mağusa'da İskan 1 İskan 2 Mobilya fabrikası vardı.

Orada çalışmaya başladım ve Güney'den gelen göçmenlere yatak, sandalye, masa, koltuk, dolap veya devlet dairelerine masa, sandalye gibi işleri yapardık. Orada da 1974 yılından 1976 yılına kadar çalıştım. Oradan sonra Ankara Möble'de çalıştım ve Planlama İnşaat Dairesi'ne geçtim. En sonunda devlet dairesinde de istifa ettim ve Türkiye'ye

giderek dülger makinalarımı aldım, kendi işimi 1985 yılında kurdum.

“Geçmiş ile bugünü karşılaştırdığım zaman, şu an için çok kolaylıklar görüyorum”

Soru: Mobilya sektörünün dün ile bugün arasındaki farkları nelerdir?

İşe başladığım ilk zamanlarda tüm mobilyalarımızın tamamını formika yapardık. Çok zorluk çekerdik. Hem çok makine yoktu hem de makinalar bu kadar gelişmemişti. Tüm işleri elle yapardık. Oyma işleri, masa ayaklarını oymalı yapardık ve tamamını elle yapardık. Şu anda bunların makinaları çıktı. Türkiye'den 1985 yılında Planya, bıçkı, kalınlık, azura gibi toplamda 4 parça aldım ve bunları hatıra olarak halen saklıyorum. O zamanlar bu aldığım 4 parçayla çok iyi iş yapardık. Bu 4 parçayla işe başladım ve zaman içerisinde müşterilerimiz çoğaldı. O zamanlarda da katalog ile tüm yaptığımız

işleri sunar ve müşteri hangisini beğenirse eğer onu yapardık. Şimdiki gibi internetten bakmak yoktu. Bizde o kataloğa göre milim milim yapardık. Zaman içerisinde büyüdük ve yanımızda 10 kişiye kadar personel çalıştırdık. Geçmiş ile bugünü karşılaştırdığım zaman, şu an için çok kolaylıklar görüyorum.

Çünkü eskiden tüm işler elde yapılırdı. Örneğin kapılar yapardık. Kapının öncelikle iskeletini tahtadan yapardık, üzerine tutkal sürerdik, üst üste toplamda 8 tane koyardık aralarına tutkal sürerdik.

Ertesi gününe kadar kurumasını beklerdik. Beklerken bu kapılar bazen eğilirdi, başka sorunlar daha çıkardı.

Kısacası çok sorun yaşardık.

Kapının kilit deliklerini elde açardık ya da menteşelerini yapardık. Ancak şu anda her şey hazır geliyor. Kapının siparişi verilir, preslenir, delikleri açılır ve 5 dakikada hazır olur. Örneğin ebatlama makinası var ve verilen ölçüleri milim mili keser. Eskiden bir set mutfak dolabını 1 haftada yapıyorsak



eğer, şu anda 1 set mutfak dolabını 1 günde yapabiliriz.

İlk zamanlarda MDF yoktu ve bizde sunta çalışırdık. Suntainın üzerine astarı atardık ve çekerdik.

Çekmemesi için macun çekerdik, çimento gibi birçok katkı maddesi çekerdik ve üzerine astarı sürerdik. Bu sayede boyayı çekmemesini sağlardık. MDF üzerine cila ve boya yapardık. Şu anda ise hep melamin mdf çalışıyoruz. Artık bin farklı çeşit vardır. Müşteri gelir seçenekler sunulur isterse parlak isterse de mat ürün kullanırdı.

“Mobilya sektörü sekteye uğradı”

Soru: Hammadde konusunda sorun yaşıyor muydunuz?

Eskiden mahon, meşe gibi hammaddelerimiz Türkiye dışında yurtdışında da gelirdi. Ancak daha sonra Türkiye’den gelmeye başladı. Hatta bazen gelmezdi ve biz burada MDF üzerine presleme yapardık. Maraş veya Lefkoşa bölgesinde pres yapan arkadaşlarımız vardı. Sipariş verirdik ve meşeyi, mahonu, kayını alırdık ve kendisi preslerdi.

Biz alır, keser, biçer, cilalardık ve mobilya yapardık ama şunu da belirtmeden geçemeyeceğim: mobilya sektörü sekteye uğradı. Çünkü Türkiye’den gelmeye başladı. Örneğin yeni evlenecek olanlar Türkiye’ye gider koltuk, masa, sandalye gibi her şeyi hazır alır. Orada malzeme ve işçilik bizden daha ucuz. O yüzden yeni evlenenlere daha ucuza mal olduğu için Türkiye’yi tercih ediyor.

Bize bu tarafta ise kapısını yapmak, duvar dolabı ve mutfak dolapları kaldı. Diğerleri hepsi Türkiye’den gelir. Eskiden İncirli köyünde 3 mobilyacı vardı, 2’si kapattı ve 1985 yılından beridir faaliyette olan atölyemizle biz hizmet etmeye devam ediyoruz. Beyarmudu’nda 2, Akdoğan’da 3 mobilyacı vardı.

Biz hiçbir zaman showroom yapmadık. Her zaman sipariş üzerine çalıştık ve öyle de devam ettik. Biz ustamızın yanına ilk işe başladığımız zamanlarda ustamız koltuk, masa, sandalye gibi her şeyi yapardı. Türkiye’de olduğu gibi yalnız sandalye, koltuk veya sadece mobilya yapmak gibi bir şey yoktur. Bizde tahta ile ilgili her şeyi yapıyoruz.



Sadece bir ev değil, yepyeni bir yaşama kucak açmaya hazır olun.



Gönyeli Yaşam Sitesi

**Gönyeli’de bilinen, değişmeyen
Hacı Ali kalitesinde
yepyeni bir yaşam
alanı doğuyor! Geç kalmayın!...**

91 m2 Daireler

2 + 1 Daire

54,000 Stg.

132 m2 Daireler

3 + 1 Daire

65,000 Stg.



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



M.HACI ALİ İNŞAAT ŞTİ LTD.

Kızılay Sokak No:1 Yenişehir / Lefkoşa Tel: 228 01 17 - Cep Tel: 0533 882 27 72

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

Kale Boya Direktörlerinden Nezih Onalt, yerli üretimin öneminden bahsederek Kale Boya'nın hedeflerini anlattı

“En büyük hedefimiz, global pazarda güçlü bir oyuncu olmaktır”



Nezih ONALT
Kale Boya Direktörü

“Ürünlerimizi tercih edilen ürünler olarak piyasaya sunmaya devam ediyoruz”

Soru: Düünden bugüne Kale Boya'yı anlatır mısınız?

Firmamız Hasan Onalt tarafından alçı üretimi yapmak üzere 1985 yılında kuruldu. 'MESARYA ALÇI' unvanıyla kurulan firmamız sonrasında con tozu üretmeye başladı. 1990 yılların ortalarına gelindiğinde ise sırasıyla Kule markası adı altında seramik yapıştırıcı ve yeni nesil çimento bazlı sıva ile 3'ncü el üretimine başladık.

Ardından 1999 yılında KALE BOYA markasını oluşturup Avrupa standardında boya üretimine başladık. Ar-Ge, Ür-ge ve kalite kontrollerine önem vererek ürünlerimizi piyasada en çok aranan ve tercih edilen ürünler olarak piyasaya sunmaya devam ediyoruz.

“Firmamızın piyasada hak ettiği değeri bulduğuna inanıyorum”

Soru: Yerli üretimin önemi özellikle pandemi döneminde ortaya çıktı. Kale boya bünyesinde kaç çeşit yerli üretim ürün mevcuttur? Bu ürünlerin yıllık üretim kapasitesi nedir? İç piyasada hak edilen değeri bulduğunuza inanıyor musunuz?

Ada genelinde 212 adet bulunan bayi ağımıza, 1,782 çeşit yapı kimyasalları ve boya ürünleriyle hizmet vermekteyiz. Yapı kimyasalları ve boya üretiminde ortalama 300 bin ton kapasiteyle ürün üretmekteyiz. Ürünlerimizi Karpaz'dan Yeşilirmak'a, Lefkoşa'dan Girne'ye gibi KKTC'nin her yanında bulunan iş ortaklarımız olan bayilerimizden vatandaşlarımız ulaşma imkanına sahiptirler. Bunun sonucunda kaliteli ürünleri, kaliteli hizmetle sunan firmamızın piyasada hak ettiği değeri bulduğuna inanıyorum.



“Otomasyon makinası anlamında teşvik aldık”

Soru: Yerli üretime teşvik alıyor musunuz? Alıyorsanız teşvikler üretimde ne kadar etkili oluyor?

Geçmiş yıllarda AB'den birkaç otomasyon makinası anlamında teşvik aldık. Teşviklerin bu doğrultuda önemi çok büyüktür. Çünkü verimliliği artırıp, insan gücünün azalttığınız zaman ürün maliyetinde ciddi tasarruf sağlanır. Bunun sonucunda da tabii ki ürünlerin kalite-fiyat dengesi önemli ölçüde iyileşiyor.



“İşlerin bir miktar olarak azalması da doğaldır”

Soru: Son bir yıllık pandemi süreci sizleri nasıl etkiledi? Üretimde azalma oldu mu?

Tabii ki tüm dünyada pandemiden dolayı ekonomik sıkıntılar bizleri de etkiledi. Aslında bu biraz da sürecin belirsiz bir sürecinden olduğundan dolayıdır. Geçmiş yıllara kıyasladığımız zaman işlerin bir miktar olarak azalması da doğaldır.

“İnşaat sektörü değişime uğraşmıştır”

Soru: Ülkedeki inşaat sektöründe tedarikçi olarak önemli bir yer kaplıyorsunuz. İnşaat sektöründeki ivme son bir yılda değişime uğradı mı?

Evet, son bir yılda inşaat sektörü değişime uğraşmıştır. Hem Türkiye’den hem de Avrupa ülkelerinden gelecek olan yatırımcılar ülkemize gelemediler. Vatandaşlarımızda hayatlarını daha da minimal yaşamaya başlayıp, satılan daireler ve villa projelerine fazla rağbet etmediler.

“Belli miktarlarda sıkıntı yaşıyoruz”

Soru: Hammadde konusunda sıkıntı yaşıyor musunuz? Hangi ülkeler ile işbirliği içerisindesiniz?

Evet, belli miktarlarda sıkıntı yaşıyoruz. Hammaddelerimizi Türkiye ve önemli ölçüde Avrupa ülkelerinden ithal ediyoruz.

“En büyük hedefimiz, global pazarda güçlü bir oyuncu olmaktır”

Soru: Kale Boya’nın önümüzdeki süreçteki hedefleri ve yatırımları hakkında bilgi verir misiniz?

Kale boya olarak önümüzdeki süreçteki en büyük hedefimiz, global pazarda güçlü bir oyuncu olmaktır. 2017 yılında boya sektöründeki global firmalar Türkiye’deki üreticileri satın almaya başladı. O sıralar Türkiye’de boya sanayisine 50-55 yılını vermiş olan ÇBS Boya’nın

marka satışı gündemdeydi. Uzun pazarlıklar sonucunda ÇBS Boya markasını satın aldık. ÇBS markasını global pazarda, Kale markasını Kıbrıs’ta kullanmaktayız. Böylelikle farklı pazarlara, farklı reçetelerle giden çift markalı üretim sağlamış olduk ve her iki markada da TSE, CE belgeli A sınıfı ürünler üretmekteyiz.

“36 yıllık üretim sürecimizde önemli sayılabilecek bir kaza yaşamadık”

Soru: İşçi sağlığı ve güvenliği konusunda ne gibi çalışmalarınız var?

İş sağlığı ve güvenliği konusunda son derece titiz çalışmaktayız. İş sağlığı ve güvenliği merkezlerinden profesyonel hizmet alıyor, sürekli olarak personellerimizi eğitip, bilgilendirmeler yapıyoruz. Çok şükür 36 yıllık üretim sürecimizde önemli sayılabilecek bir kaza da yaşamadık.

www.akgolltd.com
0392 365 06 48

prplus+ 16230 029 44 46

Birel Sütçülük direktörlerinden Mehmet Uğurlu Birel, ülkedeki süt üretim sıkıntısını değerlendirerek, çalışmaları hakkında bilgi verdi

“2017 yılından beridir süte senede 3 defa zam geliyor”



Mehmet Uğurlu BİREL
Birel Sütçülük Direktörü

“Sektörün içerisinde doğdum, burada büyüdüm ve halen de buradayım”

Soru: Sizi tanıyabilir miyiz?

1980 yılında Lefkoşa’da doğdum. Lise eğitimi aldım fakat üniversite eğitimimi tamamlamadan ayrıldım. Okuldan ayrılma sebebim ise, işimize devam etme isteği idi. Çünkü küçük yaştan itibaren işin içerisinde yer aldım. Sektörün içerisinde doğdum, burada büyüdüm ve halen de buradayım.

“Sadece yoğurt ve ayran imalatı yapmaktayız”

Soru: Birel Sütçülük (Musa’nın Yoğurdu) hakkında bilgi verir misiniz?

Esas Musa ismi dedemden gelmektedir. Firmamız, 1940’lı yıllarda Kaymaklı bölgesinden hizmet verdiği dönemden itibaren bugünlere kadar gelmektedir. 1963 yılında Kaymaklı Rumlar tarafından işgal edilince, dedemler göçmen durumuna düştüler ve Arabahmet bölgesine yerleştiler. O günlerde de üretim yapmaya devam ettiler. 1972 yılında dedem Musa 52 yaşında vefat etti. Dedemin 6 çocuğu nenemle kaldı ve en büyükleri babamdı. En büyük babam olmasından dolayı mesleği babam devraldı. 1972 yılından sonra

Lefkoşa Yenişehir bölgesine geçtiler. Yenişehir’de evin arkasına bir imalathane kurdular ve 1974 yılından 2003 yılına kadar orada üretim yapmaya devam ettiler. 2003 yılından abimle ben yavaş yavaş işin içerisine girmeye başladık. Zamanla bu üretimin Yenişehir bölgesinde devam edemeyeceğimiz gerekliliği ortaya çıktı. Daha sonra Sanayi Bölgesinde bir işletme kiraladık. 2003 yılından 2015 yılına kadar orada kaldık. 2015 yılında tamamlanan şu anki binamıza geçtik ve o tarihten itibaren buradayız. Hali hazırda sadece yoğurt ve ayran imalatı yapmaktayız.

“2017 yılından beridir senede 3 defa süte zam geliyor”

Soru: Ülkemizdeki süt üretimi sıkıntısı var mı?

Genelde Aralık ve Ocak aylarında öğrenciler adayı terk eder, o dönemde işler minimum düzeye iner. Sütün en az işlendiği dönem olarak yer alır. En tavan dönemde Mart ayından Haziran ayına kadar sürmektedir. Öğrencilerin olduğu dönemde ülkemizde özellikle sütün dökülme noktasına gelmesi ortadan kalkmış olur, süt üretiminde sıkıntı ortadan kalkar.

Biz 20 yıldır sektör içinde bulunan bir firma olarak, süte senede 1 defa zam gelirdi fakat 2017 yılından beridir sene de 3 defa zam

geliyor. Döviz krizinin yarattığı etkiye bağlı olarak yem fiyatları artıyor. Maalesef kendimiz bir şey üretmediğimizden dolayı hep dışarıya bağımlıyız ve aldığımız her şey dövizle alındığından dolayı zam oluyor. Sektörümüzün, hatta adanın en büyük sorunu üretim yapamamamız ve dışarıya bağımlı olmamızdır. Türk lirasının da durmadan değer kaybetmesinden dolayı sütün ana ham maddesi olan yem de zamlanır. Hepsi bir zincir...



"Esnafe ne yapabilir ki..."**Soru: Devlet teşvikleri yeterli mi?**

Biz fabrikamızı kurduk kuralı Çukurova Kalkınma Ajansı'ndan 2 defa teşvik aldık. İlk teşviki fabrikamızı kurduğumuz sırada almıştık, diğerini ise tarhana tesis projemiz kapsamında almıştık. Türkiye Cumhuriyeti'nin vermiş olduğu teşviklerden memnunduk. Fabrikamızı kurduğumuzda ekipmanlarımızın büyük bir kısmını Türkiye Cumhuriyeti teşvikleri karşıladı.

Pandemi döneminde devletin bize yardım etmesinin yanı sıra zaten kendi içerisinde iç borçlanmaya gidiyor. Esnafe ne yapabilir ki... Devletin yapabildiği tek şey; sosyal sigorta primlerinde destek sağlaması ve elektrikte kısmi olarak indirim yapmış olmasıdır. Devlet bize, "bankalara gidin. Bankalar size gereken neyse yapsın" dedi. Zaten elimizde var olan sermayemizi de harcamak zorunda kaldık.

"Köylerde üretilen yoğurtlar, sağlıklı ortamda üretildiğinden dolayı bakteriler ürer ve ekşir"**Soru: Ülkede birçok marka ve kalitede süt ürünleri var. Bu farklılıklar nedir?**

Kıbrıs yoğurt üretiminde kalite olarak Türkiye'ye nazaran bayağı ileri durumdadır. Büyük işletmelerin tamamı fazlasıyla kaliteli ürünler üretmektedir. Ancak Hellim'de çeşitli farklılıklar gözlemlenmektedir. Biz işletme olarak inek yoğurduysa inek, koyun ise koyun yoğurdu olarak satıyoruz. Ancak firmaların diğer firmalardan ayıran en önemli husus; her firmanın aroma tadının farklı olmasıdır. Vakum makinası ile sütün suyu ve buharı çarptırılır ve yoğurt sertleşir. Bu vakum sistemlerinin her birinin farklı bir aroma tadı vardır ve buna bağlı olarak her firmanın süt ürünlerinin tadı farklı olur. Tabii her firmanın farklı bir sistemi de vardır. Örneğin içine konulan maya ile ürünün

ömürü belirlenir. Ancak eski usulle yapılan köy yoğurtları, kara mayayla yapılırdı. Köylerde birkaç gün önce yapılan yoğurt, yapılacak yoğurt süt ile karıştırılır ve battaniyeyle örtünür. O yüzden köy yoğurtlarının tadında farklıdır. Örneğin marketlerde alınan yoğurtlarda, "yoğurt ekşimiyor" deniliyor. Bunun nedeni ise, kullanılan mayadır. Ancak köylerde yapılan yoğurt ev şartlarında yapıldığı için daha da ekşir ve battaniyeyle örtünen yoğurtların içinde bakteriler oluşur. İçinde oluşan bakterilerden dolayı yoğurt ekşir. Birçok insan "endüstriyel yoğurt yapanlar katkı maddeleri ekliyorlar, sağlıklıdır" diyorlar. Oysaki eski usul yapılan yoğurtlar sağlıklıdır.

Çünkü her köyün bir yoğurtçusu var. Bu yoğurtçular, temiz olmayan ve tamamıyla sağlıklı ortamda sütü kaynatır, kremasını ekler ve insanlara tüketmesi için satar. Sağlıklı ortamda üretilen yoğurtlarda bakteriler ürer ve yoğurt ekşir. Ancak bizlerin endüstriyel olarak yaptığımız yoğurtlar uzun ömürlü mayalardan üretildiğinden dolayı ekşimesi gecikir. Ancak bu durum insanlara farklı lanse edilir.

"Haksız rekabet oluşturmakta"**Soru: Yapılan denetimler yeterli midir? Öneriniz nedir?**

Göz önünde olan belediyeler denetimlerini sıkı sıkıya yapmaktadırlar. Örneğin biz Lefkoşa'da işteğal eden bir firma olarak sıklıkla Lefkoşa Belediyesi tarafından denetim altında tutuluyoruz. Tabii, denetimlerin yapılması gerekir ve bunu sıklıkla yapılması da uygundur. Ancak köy yerlerinde üretim yapan yoğurtçular veya hellim gibi üreticiler, belediye başkanları hısım akraba olduklarından dolayı bu üreticiler hiç denetlenmiyor. Bu anlamda Sağlık Bakanlığı Veteriner Dairesi'nin herhangi bir markete gidip süt ürünlerinden birkaçını eline alıp nerede üretildiğini bilmeli ve o üretilen yere denetim yapmalıdır. Çünkü bu gibi firmalar bizlere de haksız rekabet oluşturmaktadır.

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
3 ve 6**

**%100
KATKISIZ**



Şevket Hançerli Ticaret Ltd.

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



Salih BİREN
Biren Tarım Direktörü

Biren Tarım Direktörü Salih Biren fide üretiminden bahsederek, ülke tarımını değerlendirdi. Pandemi döneminde tarım sektörünün pek etkilenmediğini vurguladı.

“Kesintisiz üretim yapıyoruz”

“12 ay boyunca üretiyoruz”

Soru: Kaç çeşit fide üretimi yapıyorsunuz? Üretiminden bahseder misiniz?

Bütün sebze tohumların ve mevsimlik çiçek fیدeleri üretiyoruz. Kullandığımız tohumları genelde Türkiye’den veya Avrupa’dan ithal ediyoruz. İthal edilen tohumları otomatik tohum ekim makinemizde ekimi gerçekleştirilip, çimlendirilme odasına alıyoruz. Orada belirli bir sürede bekledikten sonra seranın içine alınıp yetiştiriliyor. Genelde teslim süreleri 30-35 gün arasındadır. Seralarımızda hem soğutma hem de ısıtma sistemleri var. Dolayısıyla üretimimize 12 ay devam edebiliyoruz.

“7000 m2’lik bir fidelik alanla ve 9000 m2’lik bir araştırma istasyonumuz var”

Soru: Şirketinizi tanıtır mısınız?

Bir aile şirketi olan Biren Tarım, 1970 yıllarından beridir hizmet vermektedir. 1970’li yıllarda öncelikle dedem sektörde hizmet veriyordu, daha sonra babam devraldı. 1999 yılında şirketleşen Biren Tarım, damla sulama, zirai ilaç ve tohum ithalatı yapıyordu. 2007 yılında ilk defa fide üretimine başladık. Aynı zamanda 2011 yılında Güzelyurt bölgesinde fidelik kurduk. Şu anda toplamda 7000 m2’lik bir fidelik alana sahibiz. Öte yandan Güzelyurt bölgesinde 9000 m2’lik bir araştırma istasyonumuz var. Orada Türkiye ve Avrupa’dan ithal ettiğimiz tohum çeşitlerini öncelikle ülkemizdeki adaptasyonun sürecine bakıyoruz. Hastalıklara ve iklim koşullarına dayanıklılığını uygunluğunu test ediyoruz. Uygun olduğu zaman da üreticimize sunuyoruz.

“Pandemi süreci tarım sektöründe fazla bir etki yaratmadı”

Soru: Pandemi döneminde yaşadığınız sıkıntılardan bahseder misiniz? Sektörünüz nasıl etkilendi?

Pandemi süreci tarım sektöründe fazla bir etki yaratmadı. Herkes ekimlerine devam etti. Bu süreçte herkes bireysel olarak kapandığı için evdeki bahçelerde ekimler yapılmaya başlandı. Ekilen ürünler ise o dönemde ekilebilen domates, salatalık, biber gibi yazlık ürünlerdi. Yaklaşık %20-30 civarlarında kaybımız var. Ancak tarım sektörü dışında yer alan diğer sektörler süreçten fazlasıyla darbe aldılar ve halen daha kendilerini toplayamadılar.

“Sebze grubunda sadece iç piyasaya üretim yapıyoruz”

Soru: Ülkemizdeki ziraat alanındaki gelişmeleri ve dünyadaki gelişmeleri kıyaslayıp değerlendirir misiniz?

Bizler özellikle sebze grubunda sadece iç piyasaya üretim yapıyoruz. Bir miktarı Kıbrıs’ın Güneyine satıyoruz ama Türkiye’deki gibi Rusya’ya veya Avrupa’ya ihracatımız maalesef yok. Dolayısıyla Türkiye’nin son 20 senesinde kat ettiği mesafe ile geldiği nokta maalesef KKTC’de gerçekleşmedi. Çünkü üreticiler sadece iç piyasaya üretim yapıldığından dolayı herkes en az maliyetle üretim yapmaya çalışıyor. Bu bağlamda bir ihracat şansımız olursa eğer bizlerde diğer dünya ülkeleri gibi kendimizi geliştirebilir, iyi bir noktaya geliriz.





CASA Oliva

SİZİN HİKAYENİZ ŞİMDİ BAŞLIYOR
DOĞA İLE DOST, DOĞA İLE BÜTÜN



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

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

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



ozyalcinconstruction



ozyalcinconstruction_



0392 650 2900 | 0548 850 2900

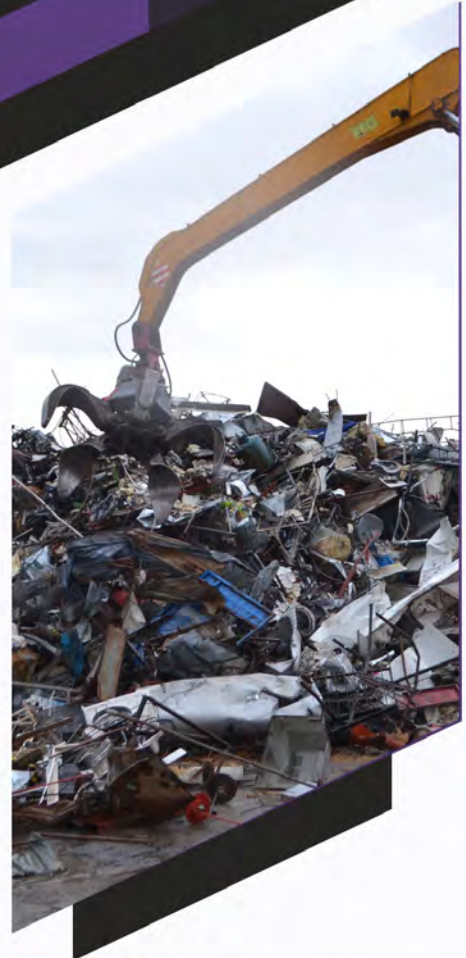


sales@ozyalcinconstruction.com

www.ozyalcinconstruction.com

HURDANIZA

Değer Katıyoruz



ASBUZU TİC.
ŞTİ. LTD.

ASBUZU

Tel: 0 392 223 57 95

Gsm: 0533 832 51 51 - 0533 826 29 83

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

Merkez:Haspolat Sanayi Bölgesi No:5 / Lefkoşa

Şube: Serbest Bölge Mağusa Liman / Mağusa

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

SOLAR SİSTEM TAK

Faturasız bir hayatın
keyfine bak

**Ekrem
Güneş
Solar**

0542 868 75 90
0392 224 05 90



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.



Tel: 0533 843 06 23

Adres: Organize Sanayi Bölgesi, 21. Sokak - Lefkoşa

Mail: cem.elektrik23@gmail.com

www.cemelektrikbobinaj.com



Sahibi:
KTSO(a)
Ali Kamacıoğlu

Editör ve
Genel Yayın
Yönetmeni:
Hüseyin Ezgin

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

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

Mesarya Ajans İletişim
Tel: (0392) 22 56 595 / 96
Reklam Sorumlusu: Növbet Gürtay
Sayfa Düzeni: Nazire Büyükoğlu
Reklam Tasarımı: Safiye Özyürekli
Röportaj: Serhat Kalın
Baskı: Okman Printing Ltd.