



"Girişimci, herkesle aynı yere bakan ama farklı bir şeyler gören kişidir"

Ülkemizin genç ve başarılı girişimci Burak Başel, Kuzey Kıbrıs Genç Girişimciler ve Liderler

Derneği'nin düzenlediği törende "Yılın Girişimci 2018" ödülüne layık oldu...

■8'de

Türk Lirası'nın ani değer kaybı ile baş edilmesi

2018 yılı kendi içinde sahip olduğu muhtelif dinamikler ile birçok negatif etkilenmeyi ve ayrışmayı da beraberinde getirdi.



■12'de



1958
Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

Ekonomi

Ocak / 2019



SİYASİ ZAFERLER
EKONOMİK ZAFERLERLE
TAÇLANDIRILMAZSA
BİR MANA İFADE ETMEZ

Bu gazete Kıbrıs Türk Ticaret Odası yayınıdır Ücretsizdir

Anamur Ticaret ve Sanayi Odası, Kıbrıs Türk Ticaret Odası'nı ziyaret etti

Kıbrıs Türk Ticaret Odası Başkanı Turgay Deniz, Anamur iş dünyası ile iş birliğinin geliştirilmesinin önemine değinerek ticari ve ekonomik ilişkilerimizin iki taraf için de avantaja dönüştürülebilecek şekilde geliştirilmesi, ticarete ve üretime yönelik ortak yatırımların ve girişimlerin teşvik edilmesi gerektiğini belirtti.

Deniz, Anamur ile özellikle tarım, deniz taşımacılığı ve turizm alanlarında iş birliği geliştirmede önemli bir potansiyel olduğunu söyledi.



■4'te



■16'da

"Biz, turizm elçileriyiz..."

Mimar Birgül Güvenir Beyatlı meslek ve Lefkoşa aşkı ile Surlarıçi'ne yeni bir soluk getirdi. Mimarlık mesleğini Lefkoşa'da yapmış olduğu çalışmalarına yansıtarak eski yaşanmış bir binayı yeniden canlandırdı.

"Katkısız dondurma üretiyoruz"

Türk mutfağının tatları üzerine inşa edilen dünya lezzetlerini doğru beslenme alışkanlıklarını hedefleyen lezzetleri bir arada buluşturan KKTC'nin ünlü dondurma markası Mardo, ada genelindeki şubeleri ile halkımıza güvenli lezzetler sunuyor.



■20'de

"Dünya küçülmeye doğru giderken, biz büyümeye doğru gidiyoruz"

Zagros İnşaat direktörlerinden Sinan Gazi, kaçak inşaatların önüne geçilmek için bakanlığın sıkı bir denetim yaptığını ifade ederek, bu denetimlerin çok uzun süreli olmadığını savundu...

■24'de

Deniz, İndirim Kampanyası'na destek verenlere teşekkür etti

Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO) Başkanı Turgay Deniz, 'İndirim Kampanyası'na katılan firmalara ve destek verenlere teşekkür etti. Deniz, dövizde yaşanan dalgalanmalara karşı hanehalkını korumak amacıyla 1 Kasım tarihinde başlatılan kampanyanın, 31 Aralık 2018 tarihinde sona erdiğini söyledi.

■3'te

KTTO "İnsan Kaynakları Yönetimi" eğitimi düzenledi

Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO), "İnsan Kaynakları Yönetimi" eğitimi düzenledi. Eğitim, 12 Ocak tarihinde 09:30-16:30 saatleri arasında KTTO'nun konferans salonunda gerçekleştirildi.

■14'te



DPÖ Müsteşarı Muhtaroglu, KTTO heyetini kabul etti

■7'de

İTÜ'den KTTO'ya ziyaret

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ), 4 Ocak tarihinde Kıbrıs Türk Ticaret Odası'na (KTTO) ziyaret gerçekleştirdi. İTÜ Kuzey Kıbrıs Rektörü Prof. Dr. Ercan Kahya, İTÜ Sürekli Eğitim Merkezi (SEM) Müdürü Mehmet Ülkü Kurukafa ve İTÜSEM Koordinatörü Simge Ozaner tarafından KTTO Başkanı Turgay Deniz'e yapılan

ziyarete, İTÜ eğitim programları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. KTTO İş Geliştirme Uzmanı Şükran Özerdem'in de yer aldığı toplantıda, Oda ve İTÜ arasında önceden imzalanan protokol çerçevesinde yapılabilecek iş birliği konuları ve üyelere yönelik sürdürülebilir eğitim hizmetleri görüşüldü.



KTTO, Elektrik Mühendisleri Odası'nı kabul etti



Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO), Elektrik Mühendisleri Odası'nı (EMO) konuk etti.

Görkem Çelik başkanlığındaki Elektrik Mühendisleri Odası heyetinde; EMO Müdürü Mustafa Özmert, Denizler Bilişim Hizmetleri Limited Yetkilileri Lisani Deniz ile Cüneyt Çerkez yer aldı. Elektrik Mühendisleri Odası'yla, 18

Ocak Cuma günü gerçekleştirilen görüşmede; "Elektronik (Ön İzin) Belgesi"nin uygulama başvurusu hakkında konuşuldu.

Görüşmede KTTO adına Başkan Turgay Deniz, Genel Sekreter Aysun Önet İleri, Üye Hizmetleri Sorumlusu Feray Yılmaz ile Ticaret Geliştirme Uzmanı İzzet Adiloğlu da bulundu.



Koldaş, Deniz ile görüştü

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Bahreyn Temsilcisi Doç. Dr. Umut Koldaş, Kıbrıs Türk Ticaret Odası Başkanı Turgay Deniz'e nezaket ziyareti gerçekleştirdi.

Görevine yeni atanan Koldaş, Bahreyn'deki ticari iş birlikleri ve fuarlar konusunda KTTO Başkanı Deniz ile görüştü

**Reklamlarınız İçin
(0392)225 65 95'i
Arayabilirsiniz**

Deniz, İndirim Kampanyası'na destek verenlere teşekkür etti

Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO) Başkanı Turgay Deniz, 'İndirim Kampanyası'na katılan firmalara ve destek verenlere teşekkür etti. Deniz, dövizde yaşanan dalgalanmalara karşı hanehalkını korumak amacıyla 1 Kasım tarihinde başlatılan kampanyanın, 31 Aralık 2018 tarihinde sona erdiğini söyledi.

İndirim Kampanyası'nın ilk etapta 30 gün olan uygulama süresinin firmalardan gelen

yoğun talep üzerine bir ay daha uzatıldığını hatırlatan Deniz, kampanyanın toplamda 70 firma ve 133 markanın desteğiyle sonuçlandığını kaydetti.

Enflasyon karşısında her zaman birlikte hareket edilmesi gerektiğine vurgu yapan Deniz, "İndirim Kampanyası'na destek veren iş insanlarına ve kampanyamıza ilgi gösteren halkımıza teşekkür ederim" dedi.



Kıbrıs Türk Ticaret Odası yeni asgari ücreti değerlendirdi

Asgari Ücret Saptama Komisyonu, 1 Şubat 2019 tarihinden itibaren geçerli olacak asgari ücreti belirledi. Asgari ücretin aylık brüt 3,150 TL olarak belirlenmiş olmasının farklı tepkilere neden olduğu gözlemlenmektedir. İş insanlarımız, asgari ücretin yükselmesinin ve buna bağlı olarak yükselecek olan maliyetlerin fiyatlara yansımaya neden olacağını belirtirken; çalışanların temsilcileri, bu asgari ücret ile geçinmenin olanaksız olduğunu altını çizmektedirler.

Kamuoyu, asgari ücretin bir gösterge olduğunu, iş yerlerinde asgari ücreti aşan seviyelerde ücretler uygulanmakta olduğunu ve yenilenmiş asgari ücretin bütün maaş ve ücretlerde genel bir yükselişe neden olarak mal ve hizmetlerin fiyatlarının yükselmesine yol açacağını bilmelidir. Bilmemiz gereken bir diğer husus ise, maaş ve fiyatlarda sağlanacak yükselişlerin, refah artışına neden olmamakla birlikte ülkemizin rekabet gücünü düşüreceğidir. Rakamlar büyüyecek ama alım gücümüz düşecektir. Rekabet gücümüz azalacak, turizm ve yükseköğretim sektörümüz zarar görecektir.

Emeğini kullanarak iş insanlarının oluşturduğu kuruluşlarda çalışanlar aynı zamanda bu ülkedeki tüketimi gerçekleştiren insanlarımızdır; onların alım gücünün yükselmesi piyasanın

canlanmasına ve genel olarak iş dünyasının verimliliğinin artmasına neden olabilir. Ancak ürettiğimiz mal ve hizmetlerin miktarını ve kalitesini artırmadan sağlanacak maaş ve fiyat artışlarının böyle bir sonuç vermesi beklenemez. Bu nedenle, hükümetimiz, asgari ücret başta olmak üzere maaş ve ücretlerde sağlanacak nominal artışların sadece genel fiyat dengesinin yükselmesine ve hatta çoğu zaman bu dengenin çalışanlar aleyhine olacak şekilde yeniden kurulmasına neden olacağını bilerek, mal ve hizmet üretimi artışının ve kalitenin yükseltilmesine yoğunlaşmalıdır.

Ülke gerçeklerinin dikkate alınmadan ve asgari ücretin belirlenmesi belli yasal kriterlere bağlanmadan yapılan saptamalar ve her yıl yenilenen tartışmalar iş ortamının sağlıksız etkilenmesine ve iş barışının bozulmasına neden olmaktadır. İvedilikle asgari ücret yasası hazırlanmalıdır.

Bu arada, Kıbrıs Türk Ticaret Odası'nın Asgari Ücret Saptama Komisyonu'nda temsil edilmiyor olmasının yarattığı sorunlara bir kez daha dikkat çekmek gerekmektedir. Kıbrıs Türk Ticaret Odası, yapılacak yasal değişikliklerle asgari ücret saptanmasının kriterlere bağlanmasını ve en fazla üyeye sahip iş örgütü durumundaki odamızın ilgili komisyonda temsil edilmesini talep etmektedir.



Anamur Ticaret ve Sanayi Odası, Kıbrıs Türk Ticaret Odası'nı ziyaret etti

Anamur Ticaret ve Sanayi Odası (ANTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ferudun Torunoğlu başkanlığındaki ANTSO heyeti, 17 Ocak tarihinde Kıbrıs Türk Ticaret Odası'nı (KTTO) ziyaret etti.

Kıbrıs Türk Ticaret Odası Başkanı Turgay Deniz, Anamur iş dünyası ile iş birliğinin geliştirilmesinin önemine değinerek ticari ve ekonomik ilişkilerimizin iki taraf için de avantaja dönüşürülebilecek şekilde geliştirilmesi, ticarete ve üretime yönelik ortak yatırımların ve girişimlerin teşvik edilmesi gerektiğini belirtti.

Deniz, Anamur ile özellikle tarım, deniz taşımacılığı ve turizm alanlarında iş birliği geliştirmede önemli bir potansiyel olduğunu söyledi. Anamur Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ferudun Torunoğlu da Anamur'un başta muz ve çilek

olmak üzere tarımsal ürünlerin üretiminde çok iyi bir yerde olduğunu söyleyerek Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) tarım konusunda bir fuar açılmasının önemine değindi. Torunoğlu, Anamur Ticaret ve Sanayi Odası'nın iş birliklerinin gelişiminde her türlü desteği vermeye hazır olduğunu söyledi.

Ziyaret kapsamında Anamur Ticaret ve Sanayi Odası heyeti üyeleri ve Kıbrıs Türk Ticaret Odası'nın ilgili üyeleri verimli istişare ve iş birliği toplantıları gerçekleştirdi.

Anamur Ticaret ve Sanayi Odası heyeti KKTC ziyareti kapsamında; Cumhurbaşkanı Sayın Mustafa Akıncı, Başbakan Sayın Tufan Erhürman, Ekonomi ve Enerji Bakanı Sayın Özdil Nami ile Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanı Sayın Erkut Şahali'ye nezaket ziyaretinde bulundu.



Turgay Deniz başkanlığındaki KTTO heyeti, ANTSO heyetiyle, Cumhurbaşkanı Mustafa Akıncı'ya nezaket ziyaretinde bulundu.



Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanı Erkut Şahali, Anamur'un ticari ortaklıkların artırılması konusunda önem taşıdığını belirtti. Şahali, karşılıklı yardımlar ve iş birliğiyle ürünleri pazarlama imkanının artacağına dikkat çekti.



Başbakan Tufan Erhürman, Türkiye ile olan ticari ilişkilerin geliştirilmesi, potansiyelin yükseltilmesi noktasında değerlendirmelerde bulundu.



Türkiye-KKTC Ticaret Odası Forumu'nun ticari temaslardaki değerini belirten Ekonomi ve Enerji Bakanı Özdil Nami, KTTO'nun Türkiye ile ilişkilerde ciddi bir atılım içinde olduğunu söyleyerek desteğini belirtti.



80 aya varan ödeme koşulları ile
yepyeni bir fırsat sizleri bekliyor!!



170.000£'tan
Başlayan Fiyatlar
150m²



5.000£ hediye
çeki ve



5 parça beyaz
eşya bizden



Noyanlar Group
of Companies
since 1973

0392 444 60 60



Bolief

LUNCHEON MEAT

Kuzey
Kıbrıs'ın
Bolibif
Markası

ŞİMDİ YÜKSEK ET ORANLI
ÖZEL SERİSİ
İLE DAHA ÇOK LEZZETLİ



Hollanda'dan gelen Kıbrıslı



Sevket Hançerli Ticaret Ltd.

Bolief bir Sevket Hançerli markasıdır. Kurtuluş Sokak No: 2 Yenikent, Gönyeli, Lefkoşa, KKTC • E-posta: info@shancerli.com • WEB: www.sevkehançerli.com • Telefon: +90 392 223 4855 • Faks: +90 392 223 4856



**UYGUN VE KALİTELİ PROJE
BAZINDA İNŞAATLARA, YURLARA
KLİMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ
SATIŞI VE MONTAJI YAPILMAKTADIR**

Adres: ERDOĞAN SONSAL SOKAK ERDOĞAN İNCİRLİ APARTMANI NO:24 LEFKOŞA

Telefon: 0533 868 5644

E-Mail: hmgsogutmafluo@gmail.com

Devlet Planlama Örgütü Müsteşarı Ödül Muhtaroğlu, Kıbrıs Türk Ticaret Odası heyetini kabul etti.

DPÖ Müsteşarı Muhtaroğlu KTTO heyetini kabul etti



Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO) heyeti, Devlet Planlama Örgütü'ne (DPÖ) ziyarette bulundu. DPÖ Müsteşarı Ödül Muhtaroğlu kabulde yaptığı konuşmada, ziyaretten dolayı teşekkür ederek, DPÖ ile KTTO arasındaki yakın iş birliği ve iletişimin uzun yıllara dayandığını belirtti. Ödül Muhtaroğlu, KTTO'nun hazırlanan raporlarda DPÖ'nün sağladığı verileri kullandığını, aynı şekilde ticaret sektörü hakkında bilgi talep ettiği zaman KTTO'nun bu verileri DPÖ'ye sağladığını hatırlattı.

Son yapılan fiyat ve veri çalışmasında kamuoyuna yansıyan ve bir takım yanlış anlamaya sebebiyet veren açıklamalar olduğunu dile getiren Muhtaroğlu, DPÖ'nün Kasım ayı fiyatlarıyla KTTO'nun Aralık-Ocak dönemi fiyatlarının birbirini tutmamasından kaynaklı yanlış anlaşılmalara yaşandığını söyledi. Bu iki verinin karşılaştırılmasının zaten mümkün olamayacağını altını çizen Muhtaroğlu, bunun kamuoyunca sanki "DPÖ'nün Kasım ayı fiyatları yanlışmış gibi" anlaşıldığına işaret etti.

KTTO Başkanı Turgay Deniz de KTTO'nun veri çalışmaları ve rapor hazırlanma aşamalarında DPÖ'den her zaman büyük destek aldığını belirtti. Deniz, basına yansıyan yanlış anlaşılmanın DPÖ'nün Kasım ayı verileriyle, KTTO'nun da Aralık – Ocak dönemi verileriyle açıklamalar yapmış olmasından kaynaklandığını kaydetti. Aralık ayında Hayat Pahalılığı'nın eksi veri getirdiğini, Ocak'ta da eksi veri beklediklerini dile getiren Deniz, yeni stok malların depolara girmesiyle Ocak ve Şubat aylarında fiyatlarda bir nebze ucuzlamanın daha gözleneceğini ifade etti.

mardo.
ice cream | cafe

ORJINAL
EL YAPIMI
DONDURMA

TAZE
MEYVELER

%100
DOĞAL

KATKI MADDESİ
RENKLENDİRİCİ
YOK



📍 Mardo Köşklüçiftlik
f mardoicecream

📍 Mardo Mağusa Salamis Yolu
🌐 www.mardo.com.tr

Ülkemizin genç ve başarılı girişimcisi Burak Başel, Kuzey Kıbrıs Genç Girişimciler ve Liderler Derneği'nin düzenlediği törende "Yılın Girişimcisi 2018" ödülüne layık oldu...

"Girişimci, herkesle aynı yere bakan ama farklı bir şeyler gören kişidir"



BURAK BAŞEL

BSW Basel Software LTD. Direktörü

Adını kısa sürede zirveye taşıyan BSW Basel Software LTD. direktörlerinden Burak Başel Ekonomi'ye konuştu...

Sayın Burak Başel, sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1970 Limasol doğumluyum. Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra, hobi olarak başladığım bilgisayar programcılığını, turizm sektöründe kullanılmak üzere yazılım geliştirmek için daha profesyonel bir şekilde yapmaya başladım. Teknoloji sektöründeki dünya markalarına ait ürün ve servisleri Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne (KKTC) getirip bu ürün ve servislerin yerelleştirilmesi için çalıştım. Sonrasında "keşfedilmemiş şeyleri keşfetmek" ruhu ile teknoloji alanında girişim ve yatırımlarıma devam ettim. Düzenli spor hayatımın bir parçası. Sosyal sorumluluk, teknoloji ve doğa sporları, hayatımda ailemden sonraki önemli başlıklar.

Eğitim yıllarınızı nasıl geçirdiniz, kendinizi geliştirmek için neler yaptınız?

Öğrencilik yıllarımda muhtelif girişim maceralarımdı. Aslında ben girişimcilik dünyasına erken adım atanlardım. Basel Software (BSW)'yi kurmamla birlikte girişimcilik dünyasına girmiş oldum. Araştırmaya, öğrenmeye ve farklı şeylere ilgi

göstermeye devam ediyorum. Yurt dışındaki organizasyonlara katılarak yeni teknolojileri ve bu teknolojilerin mevcut girişimlerimize uygunluklarını takip ediyorum.

Röportajın ana konusunu oluşturan ve özellikle teknolojinin hızla gelişmesi ile daha fazla konuşulmaya başlanan "girişimcilik" kavramını siz nasıl tanımlıyorsunuz? KKTC'de "girişimcilik" denildiğinde ilk aklı gelen isimlerden olan Burak Başel'e göre "girişimci" kimdir?

Girişimcilik küresel ölçekte bir kavram. Benim için, girişimci, herkesle aynı yere bakan ama farklı bir şeyler gören kişidir.

Bir girişimin başarıya ulaşması için sizce hangi süreçlerden geçilmelidir?

Genelde "en önemli etken ekiptir" denilir. Bunu ben de uzun süre tekrar ettim. Ama asıl en önemli etken zamanlamadır. Ondan sonra ekip ve finansman gelir. Fikirlerin değeri yok, operasyon her şey.

Özellikle KKTC'de birçok girişimci, yatırımcı bulamamaktan veya bulunduğu yatırımcıların girişimine hak ettiği değeri vermemesinden şikâyet ediyor. Hem girişimci hem de yatırımcı olarak siz bu konuda ne düşünüyorsunuz? Sizce Girişimci –Yatırımcı ilişkisi ne düzeyde olmalı?

Biz Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti olarak girişimcilik finansmanında sınıfta kalıyoruz; bu çok açık. Daha nispeten yolun başındayız elbette. Fakat bazı gerçeklere gözlerimizi kapamamız da imkânsız. Örneğin; Silikon Vadisi'nde iyi bir girişiminiz olduğunda, girişimci yatırımcısını seçer. Ülkemizde tam tersi: Yatırımcı girişimci seçer. Ülkemizde yatırımcı sayısının ne olduğunu bile bilmiyoruz. Devlet tarafının girişimciler için sunduğu bir altyapı henüz yok.

Dar bir finansman yapısı, doğal olarak girişimcilerin hareket alanını da daraltıyor. Yeni kurulan şirketler için finansman bulmak ciddi bir uğraş haline geliyor. Buradan

doğan sıkıntılar dolayısıyla da havlu atan bir hayli girişimci var. Finansman boyutu değişmediği sürece, KKTC'de başarılı örneklerin çıkması zor.

Buna rağmen şu anda ülkemizdeki girişimci ve yatırımcı ekosistemi olarak farklı alanlardaki açıklarımızı kapamaya çalışıyoruz ve umut vadeden girişimlerin sayısının arttığını görüyoruz.

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki girişimcilik sektörünün şu anki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? KKTC'de bu sektöre etki eden faktörler neler? Örneğin son zamanlarda ülkemizin gündeminden düşmeyen siyasi problemler bu sektöre etkiliyor mu?

KKTC'de girişimcilik günden güne daha çok önem kazansa da hala toplum olarak girişimciliğe mesafeli olduğumuz söylenebilir. Toplumda yerleşik bazı düşünme/yaşama tarzları mevcut. Genel olarak kendini güvenceye alma içgüdüleriyle hareket ediyor ve kararlar veriyoruz. Elbette bunda ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik ve sosyal durum ile eğitim faaliyetlerinin önemi büyük. Hal böyleyken girişimcilik birçok insan için riski yüksek ve meşakkatli bir kariyer seçeneği olarak görülüyor. Bu ortamda fırsatlarla olduğu kadar risklerle de dolu olan girişimcilik adına çalışmalar yapmak ve insanları bu yönde teşvik etmek elbette kolay değil.

Kalkınmadaki en temel sorun ise



sürdürülebilirlik, bunu sağlamak her geçen gün zorlaşıyor. Ekonomik, sosyal ve teknolojik kalkınmayı sağlarken sürekli tüketiyor ve salt tüketime teşvik ediyoruz. Uzun vadede ortaya çıkacak girişimlerin de sürdürülebilir kalkınmayı desteklemesi gerektiğine inanıyorum. Zaten etki yaratan girişimcilik modeli de bünyesinde ekonomik kalkınma yanında değer yaratan unsurları da barındırıyor. Biz de bu nedenle geleneksel girişimlerden daha çok değer yaratan girişimlere odaklanıyoruz. Değişime açık olmak ve her yenilikte kendini yenileyebilmek, girişimciliğin ve yatırımcılığın olmazlarından olduğu için, yatırım tercihlerimizde bu özellikleri barındıran girişimlere destek olmaya çalışıyoruz.

Başarısız olmadan kimse başarılı olamıyor. Siz bu söz hakkında ne düşünüyorsunuz?

Hepimizin hayatında kaybettiğimiz anlar veya başarısızlıklar vardır. Kaybedince bundan ders çıkarmayı ve yeniden ayağa kalkıp, devam etmeyi bilmemiz gerekiyor. "Başarısızlık, yeniden başlamak için bir fırsattır" demiş Henry Ford. Başarısızlıklar olmadan başarılar olmuyor.

Şimdiye kadar katkıda bulunduğunuz yerli-yabancı girişimler hangileridir, bazılarında bahseder misiniz?

Girişimci ve yatırımcı olarak 2008'den beri Avrupa başta olmak üzere, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Orta Doğu'da toplam 12 girişime yatırım yaptım.

Jova Digital isimli firmamız tarafından tasarlanan ve üretilen Smart Teller isimli cihaz, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki devlet gişelerinin yerini almaktadır. Dünyada ilk defa self servis ehliyet basan ve teslim eden bu cihaz tamamen tarafımızda tasarlanmıştır.

JuiceBot isimli firmamız, ABD pazarı için, ilk defa Gıda ve İlaç Dairesi (FDA) tarafından sertifikalandırılmış bir self servis gıda otomatu olarak tarihe geçmiştir. Bu firmamız, ABD'deki en büyük şirketlerden olan Amazon'un sahibi olduğu Whole Foods ve diğer Silikon Vadisi firmaları ile ortak ticari faaliyetlerini sürdürmektedir.

Duuple isimli girişimimiz, sosyal sorumluluk ve sosyal medya gibi iki önemli kavramı ortak bir platformda birleştirmekte olan yatırımımızdır. 2018 Ekim'de ABD'de lansmanı yapılan Duuple, Neil Patrick Harris ve diğer Hollywood ünlüleri ile oldukça ciddi bir organizasyon ile dünyaya tanıtılmıştır.

KKTC özelinde ise iki girişimimiz bulunmaktadır. Halihazırda faaliyet göstermekte olan WAPS (marka:Limon) isimli girişimimiz, fatura tahsilat hizmet sağlayıcısıdır.

Orta vadede ise KKTC için ulusal ödeme sistemi (finansal ödeme ağı) Corpayss isimli girişimimizi hayata geçirmek için çalışmalarımız sürmektedir.

Sizce bir girişimde olmazsa olmaz nedir? Girişimlerinizin büyümesi için hangi yolları izlediniz?

Girişimlerde müşteri memnuniyeti ve güven duygusunun esas olduğunu düşünüyorum.

Aynı zamanda şirket yönetiminin bir orkestrayı yönetmeye benzediğine inanırım. İyi elemanları seçtikten sonra, kendi alanlarında inisiyatifi onlara bırakmak lazım. Yanlışları olunca, buna beraber katlanmak gerekiyor. Böylece herkes kendini geliştiriyor. Zamanla bir takım ruhu oluşuyor. Girişimlerimizde biz bu inançla ilerledik.

Değişime açık olmak ve her yenilikte şirketlerin kendini yenilemesi, girişimciliğin de olmazsından. KKTC dışına açılan ilk teknoloji şirketi olacağımızı da hayal etmiyorduk. Gelişmeler doğrultusunda hayallerimiz de büyüdü.

İş hayatınızda şu ana kadar sizi en çok mutlu eden şeyler nelerdir?

Bir markayı büyütüp satmak çok güzel bir başarı. Ama nasıl bir süre zarfında satıldığına da bakmak gerekiyor. Bunun dışında bir marka yarattığımızdan da çok gurur duyuyorum.

Siz, teknoloji girişimcisi ve başarılı bir iş insanı olarak, hiç halen bir şeylerin eksik olduğunu hissettiniz mi?

Bir insanın "kendi işini yapması"nın bulunduğu ortamlarla çok alakalı olduğuna ve KKTC'de bu eksikliğin giderilmesi için herkesin elini taşın altına koyması gerektiğine inanıyorum.



Son olarak KKTC’de geleceğe ilham veren girişimler ve girişimciler çıkmaya başladı bile. Asıl eksiğimiz, bunları destekleyecek, güçlü ve devamlılık arz eden bir finansal ekosistem.

Önce girişimci, sonra yatırımcı olarak tanıdığımız Burak Başel’in yapılacaklar listesinde neler var? Yeni bir proje veya yeni bir yatırım söz konusu olacak mı?

Günümüzde farklı sektörlerin ön plana çıkmasıyla beraber yatırım alanları da değişmiş durumda. Ülke sınırlarının önceden belli olduğu yatırımlar ve girişimcilik hikâyemiz şimdi sınırları aştı. Hızla büyüyen ve cazip fırsatlar barındıran teknoloji sektörü, artık en fazla yatırım alan sektörlerden biri.

Bir girişimci ve yatırımcı olarak finansal teknoloji ilgili yatırımlar benim için ön planda, daha çok ölçeklenebilir teknoloji yatırımlarıyla ilgileniyorum. Yatırım alanlarımı da zamanla genişletmek istiyorum. Diğer alanlardan gelen projeler doğal olarak teknoloji sektöründen gelenler kadar çok değil. Fakat farklı alanlara yatırım yaptıktan sonra bu durumun değişeceğini düşünüyorum.

Son olarak; girişimlerini başarıya ulaştırmak isteyen girişimcilere ne tavsiyelerde bulunursunuz? Nasıl bir yol izlemeliler? Hangi kaynakları kullanmalılar? Hangi girişimleri ve hangi girişimcileri örnek almalılar?



Başkalarının tavsiyelerini gereğinden fazla önem vermeyin. Kendi deneyimlerinizi edinin, gerekirse bunun bedelini siz ödeyin ama yolunuza devam edin. Sevdiğiniz işi iyi insanlarla yapınca başarı kendiliğinden geliyor. O da maddi olarak tatmin edici bir sonucu da beraberinde getiriyor. Ayrıca dünyanın neresinde olursanız, büyük düşünüp ufak adımlar atın.

Ayrıca yatırım almak isteyen girişimler her şeyden önce çok iyi bir fikirle gelmelidir. En önemli sermayelerinin, pazarın ihtiyaçlarına karşılık veren bir iş fikri ve bunu hayata geçirecek bir ekip olduğunu unutmamalıdır. Tüm bunları yaparken kendilerine inanmaları ve iş fikirlerine tutkuyla sarılmaları da çok önemli. Çünkü eğer kendileri inanmıyorsa, emin olun ki karşılarındaki yatırımcıyı da heyecanlandıramayacaklardır.

Bunun dışında dünya çapında öne çıkan, fark yaratan her türlü girişimi, dünyanın başarılı CEO’larını takip etmelerini, onların hikâyelerinden ilham almalarını tavsiye ediyorum. Dünya çapında Uber, AirBnB veya SpaceX’i takip etmelerini tavsiye edebilirim. Benim hayatımın her döneminde ilham aldığım kişiler farklı oldu. Her gün yeni fikirler ve bilgilerle dünya görüşümü oluştururken, doğal olarak tarzı, hikâyesi ve yaptıklarıyla bana yol gösteren rol modellerim de değişti, çoğaldı: Amazon’un kurucusu ve CEO’su Jeff Bezos’dan Berkshire Hathaway’in CEO’su Warren Buffett’a, JPMorgan Chase’in CEO’su Jamie Dimon’dan Tesla ve Space X’in Kurucusu Elon Musk’a kadar bana ilham veren pek çok kişi oldu.

Beykent İnşaat Yatırım LTD



beykent
inşaat



Şht. Cavit Salih Sok. Ersoy 5 Apt. No:1 GİRNE
Ofis Tel: 0533 879 61 52
Halkla İlişkiler: 0533 823 00 55 - 0533 831 55 71
E-mail: muhasebe@beykentinsaat.com

KTTO, çocukları ve yaşlıları ziyaret etti



Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO), sosyal sorumluluk projeleri kapsamında çalışmalarını sürdürüyor.

Önce Çağlayan Çocuk Yurdu'ndaki çocuklarla, sonra Lapta Huzurevi'ndeki yaşlılarla Ocak ayında bir araya gelen KTTO Sosyal Sorumluluk Komitesi Üyeleri Serhan Kombos, Selen Necat Gürkan ve Emre Olgun; çocuklarla oyunlar oynadı, pasta üflendi ve yaşlılarla hayata dair sohbet etti. Çocuklara ve yaşlılara; soğuk kış günlerinde kullanabilecekleri yün çoraplar, atkı, bere ve eldiven takımları takdim edildi.

KTTO, geçtiğimiz yılın Mayıs ayında Çağlayan Çocuk Yurdu'ndaki çocuklara ihtiyaç malzemeleri tedarik etmiş ve Aralık ayında Lapta Huzurevi'ne güvenlik kamerası sistemi bağışlamıştı.



HARBELIOĞLU

www.harbelioglu.com



Mail: info@harbelioglu.com **Tel:** 0533 861 10 52 **Cep:** 0542 861 10 52
Adres: Bozova Sk. İzler Apt. 2 Dük. No:1/A Sivil Savunma Arkası Yenişehir/ Lefkoşa

Asbank Genel Müdürü Çağatay Karip, Türk Lirası'nın değer kaybını değerlendirdi:



ÇAĞATAY KARİP
ASBANK Genel Müdürü

2018 yılı kendi içinde sahip olduğu muhtelif dinamikler ile birçok negatif etkilenmeyi ve ayrışmayı da beraberinde getirdi. Yılın ikinci yarısına kadar mali politikadaki gevşemeler, teşvikler, kredi imkanlarının yoğun kullanılması gibi hamleler ile oldukça pozitif görünen yüksek büyüme hızı ile ivmelenen Türkiye ekonomisi Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile yaşanan siyasi gerginliğin sonrasında derin kayıplar, şiddetli kur hareketleri, sermaye çıkışları ve dolarizasyon olarak tabir edilen yabancı paraya ikame yönünde tasarruf sahiplerinin hareketlerine sebep oldu.

Her ne kadar yaşanan ekonomik kriz ve türbülans rahip Brunson konusyla alakalı gözükse de ekonomistlerin ve uzmanların anlaştığı ortak nokta ertelenen yapısal reformlar (Yargı , eğitim , sanayi sektörlerine nitelikli yatırımın önünü açacak politikalar, vergilendirme gibi), Banka dışı özel sektörün açık döviz pozisyonu (\$ 217 milyar), sendikasyon kredilerinde yükselen borçlanma maliyeti ve borçların yenilenememe riski, sorunlu kredi artış hızı, Haziran 2018'de yapılan seçimlere kadarki sürede uygulanan seçim ekonomisi Türk Lirası'ndaki değer kaybının küresel olarak en fazla kullanımda olan para birimi ABD Doları'na göre 2018 yılında % 36 oranında değer kaybına sebep olmuştur. Ülkelerin yerel para birimlerinin konumuz

olan ABD Doları'na göre değerini belirleyen etkenleri sadece yerel/lokal unsurlar olarak değil global gelişmelerinde birer etkisi olarak dikkate almak gerekmektedir.

Türk Lirası (TRY) için lokal etkenlere baktığımızda özellikle 2018 yılındaki en sert değişim ABD ile Ağustos ayında yaşanan gerginlik ve ABD nin Türkiye'ye karşı ekonomik yaptırım tehditlerinde bulunması ve akabinde kurların sert çıkışına karşılık Türkiye Cumhuriyeti (TC) Merkez Bankası'nın reaksiyon süresindeki yavaşlık veya miktar etkisi başlangıçta yükselişi tetikleyen etkenler olmuştur. Devamında ise kurlardaki artışın enflasyona olan etkisi, enflasyonun durgunluğa sebep olacak şekilde hızlı yükselişi, büyüme hızının düşmesi , kurdaki artış ile Dış Borç/ Gayri Safi Milli Yurtiçi Hasıla (GSYH) oranının yükselmesi , yabancı yatırımcıların endişeleri ve güven endeksinin düşmesi 2018'in son çeyreğine kadar Türkiye ekonomisini ve Türk Lirası (TRY)'nin seyrini olumsuz etkileyen faktörlerdir.

Yabancı yatırımların ülke ekonomisine girmesi ve giriş yöntemleri bir çok açıdan önem taşımaktadır. Öncelikle cari açığın finansmanında kullanılacak araçlardan birisi olması , niteliği ve sürdürülebilirliği dış yatırımın önemine işaret etmektedir. Hepimizin bildiği üzere basit tarifi ile dış yatırım 2 yöntemle ülke ekonomilerine dahil olur;

1-Doğrudan yatırım dediğimiz yabancı bir ülkenin yatırımcılarının farklı bir ülkeye fabrika , üretim tesisi kurmak veya gayrimenkul edinmek , şirket satın almak gibi yöntemle yaptıkları yatırımlardır. Bu tip yatırımlar kalıcı olmaları ve katma değer yaratmaları sebebi ile değerlidirler

2-Dolaylı yatırımlar ise; bir ülke sınırları içinde yabancı yatırımcıların o ülkenin yerel hisse senetlerinden veya tahvillerinden yaptıkları alımlar ile sağlanan yatırımlardır. Sıcak para olarakta adlandırılmakla beraber ülke ekonomilerindeki olumsuz dönemlerde yaptıkları işlemler ve çıkışlar ile çok derin zararlar yaratabilecek nitelikteki yatırımlardır. Türkiye'deki dış yatırımların tablosuna baktığımızda 2018 yılındaki yapılan toplamda Usd 7 milyar seviyesi ile son 10 yılın en düşük seviyesinde kalmıştır. Yabancı yatırımcının yurt içine ilgi çekebilmesi için gerekli olan faktörlerin (yapısal reformlar) oluşmamış veya yeterince sağlanamamış olması sebebiyle bu kalemdeki gelişmelerde kurların üzerinde olumlu bir etki yaratmamıştır. 2018 yılında 12 aylık cari açık kalemi \$ 39 milyar olmuştur. Cari

açığın finansmanı ise ülke ekonomileri için hassas bir konu olup, finansman yöntemi ve sürdürülebilirliği de ayrı hassasiyet ve takip edilmesi gereken bir husustur. TC Merkez Bankası rezervlerinden \$ 18 milyar ve net hata noksanı olarakta belirtilen kalem ile \$ 20 milyar Dolar'a yakın bir bakiye ile açığın finansmanı sağlanmıştır. Önemli olan konu muhtelif ekonomi bültenlerinde de bahsi geçtiği üzere net hata noksanı şeklinde belirtilen tutarın nereden kaynaklı bir bakiye olduğunun bilinmemesidir.

TL için döviz ile olan mücadelede tek başına Merkez Bankası'nın faiz hamlesini yapması yeterli olmayacaktır. Önemli olan konu kemikleşmiş olan bazı konularda hızla rehabilitasyona gidilmesidir. Bu konular daha önce belirtmiş olduğum "yapısal reformları" da içermektedir ki sermaye hareketlerinin yurt içine girmesi içinde çok gereklidirler. TC MB uzun vadeli para politikası son yıllarda sürekli enflasyon hedeflemesi üzerine yürütülmektedir. Kurların yükseldiği bir ortamda MB para politikası için en önemli araç para piyasalarında borç faizi verme oranlarının yukarı doğru arttırılmasıdır. Bu yöntem ile kur ve enflasyon kontrol altında tutulabilir. Ancak bu tip müdahaleler yapısal sorunların olduğu ekonomik iklimlerde çokta beklenen etkiyi yapmayabilir.

Türkiye ekonomisinde 2018 yılında büyümenin (2018: 1Ç : % 7.3, 2Ç % 5.2, 3Ç. % 1.6) düşmesi ve yıl sonu enflasyon rakamının % 20,30 (TÜFE % 20.30, ÜFE. % 33,64. Bu iki oran arasındaki farkın yüksek olmasında başka bir sorundur) gibi bir seviye ile işsizliğide beraberinde getirmesi 2019 yılında Türkiye ekonomisinde bir stagflasyon beklentisinin ortaya çıkarmıştır. Stagflasyon denen kavram basit anlatımı ile ; yüksek enflasyon , düşük büyüme ve yüksek işsizlik oranlarının içerdiği enflasyon içinde durgunluk durumudur. Bu durumdan çıkış için yapılacak hareketler ise temel maliye ve parasal genişleme politikalarını içermektedir. Vergilerde yapılacak indirimler ile harcamaların teşvik edilmesi ancak aynı zamanda bütçe açığının verilmesi gibi bir durumla sonlanabilir. Ancak enflasyonda düşme devam ederse bu durum talepte daralmayı tersine çevirerek bir büyüme enerjisi yaratabilir.

Şayet büyüme oranındaki düşme durdurulamazsa işsizlik oranları hızla artmaya başlayacak ve talepte daralma devam edecektir.

Yukarıda bahsi geçen yüksek enflasyon ve yüksek reel faiz dönemlerinde ve diğer parametrelerinde etkisiyle (yüksek cari açık , cari açığın finansman kalitesi , dış yatırımların azalması, net dış borç gibi

hususlar) para ikamesi ABD Doları lehine dönecektir. Özetle TL'den ABD Doları'na geçiş hızlanacaktır.

Türkiye dışındaki global değişimlere baktığımızda : küresel ticaret savaşlarının etkisi , Federal Rezerv Sistemi (FED)'in parasal genişlemeden vazgeçerek sıkılaştırmaya gitmesi ve faiz oranlarını arttırarak 2017 yılında \$ 30 milyar likidite çekmesi , 2018 yılında \$ 420 milyar ve 2019-2020 yıllarında da yıllık \$ 600 milyar likiditeyi çekecek olması , FED ile beraber Avrupa Merkez Bankası'nın Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) da parasal genişlemeyi azaltması global olarak yönünü arayan likiditenin gelişmiş ekonomilere kaymasına sebep oldu ve olacaktır. Bu noktada da yine Türk Lirası (TRY) döviz sepetine göre negatif olarak ayrılmaktadır.

İlave olarak Türkiye'nin kıyaslandığı ve ekonomi literatüründe "Kırılgan Beşli" olarak bilinen Brezilya , Hindistan , Endonezya , G.Afrika ve Türkiye'nin 2018 yılında ABD Doları'na göre performanslarına baktığımızda Türkiye dışındaki ülkeler % 11 değer kaybetmişlerdir. Adı geçen ülkeler yüksek enflasyon oranına sahip olmaları , yüksek cari açıkları olmaları , düşük büyüme performansları ve dış yatırıma şiddet ile ihtiyaç duymaları sebebiyle "kırılgan beşli" olarak tabir edilmektedirler. Türkiye dolaylı olarak kur ile ilgili gelişmelerde belirtilen ülkelerdeki performansıda göz önüne alınmalıdır veya bu ekonomilerde yaşanacak gelişmelerde TRY'deki değişimi negatif yada pozitif etkileyecektir.

Tüm yukarıda bahsettiklerimin yanı sıra 2018 yılının son çeyreğinde

enflasyon oranındaki düşüş, petrol fiyatlarındaki gevşeme (Türkiye'nin enerji ithalatı yıllık \$ 60 milyar seviyesinde olup, petrol fiyatlarında varil başına \$ 10 düşün cari açığa \$ 5 milyar azaltacak olup, aynı şekilde varil başına her % 10'luk düşüşte enflasyonu % 0.3 azaltacaktır) ve büyüme hızının alınacak önlemler ve teşvikler ile artacağına yönelik beklentiler ve siyasi gelişmeler (ABD ile yeni bir sorun yaşanmaması) TRY toparlanma sürecini 2019'un ilk çeyreğine kadar taşıyabilir.

Yerel seçimlerin ardından uygulanacak para politikaları ve TC Merkez "Bankası'nın alacağı (alabileceği) faiz kararları yılın sonuna kadar TRY nin" sepet kur ile olan mücadelesini belirleyecektir. Bu bilgilere ilave olarak Yeni Ekonomi Programı'nda 2019 yılı için büyüme % 2.3, enflasyon % 15.9 olarak belirtilmiş olmakla beraber IMF'in Türkiye ekonomisi ile ilgili tahminleri büyüme % 0.4, enflasyon % 15.5 seviyesindedir.

Tüm yukarıda bahsi geçen konulara baktığımızda önümüzdeki aylar ve yıllar içinde kur tahminleri gündemimizi uzun süre meşgul edecek gibi duruyor. Her türlü mecrada kur tahmininde bulunan, felaket senaryoları yazan ve farklı beklentileri olan ilgili kişiler olacaktır ve profesyonel anlamda da sadece kur tahmini yapmakla iştilal eden bu kişilerin ve ya kuruluşların salt kişisel verileri ile yatırımlarımızı gözden geçirmek rasyonel bir davranış olmayacaktır. Unutulmamalı ki bozuk saat bile günde iki defa doğruyu gösterir.

Dünya Bankası Makroekonomik İzleme Raporu yayınlandı

Dünya Bankası her yıl Avrupa Komisyonu'nun finansmanıya Kıbrıs Türk ekonomisinin durumunu gözden geçirmektedir. Vincent De Paul Tsoungui Belinga'nın öncülüğünde hazırlanan Dünya Bankası Makroekonomik İzleme Raporu 2018'de öne çıkan ana mesajlar şu şekildedir;

- Ana etkiler: Çift haneli enflasyon, daha düşük gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) büyümesi, kamu sektöründe, hane halklarında ve firmalarda kötüye giden bilançolar.
- Kıbrıs Türk (KT) ekonomisinin yapısal zayıflıkları değer kaybının etkisini artırmıştır.

Neden?

o Lokomotif yatırım değil tüketim ve hizmet ihracatı olan, yeni istihdam alanlarını ağırlıklı olarak verimliliği düşük hizmet sektöründe yaratan dengesiz bir ekonomi Kıbrıslı Türklerin kişi başına düşen gelirlerinin 2011'den itibaren giderek düşmesine neden olmuştur.

Sonuç: KT toplumu ekonomisi Türk Lirası krizine zayıf bir şekilde girmiştir ve artık yüksek gelirli bir ekonomi değildir.

o Gelirleri düşmüş olan Kıbrıslı Türkler değer kaybından kaynaklanan enflasyondan daha fazla etkilenmektedirler.

o Ekonomi zayıf olduğundan politika koyucuların elinde şokun etkisini hafifletecek bir mali tampon bulunmamaktadır.

- Şokun yoksul ve savunmasızlar üzerindeki etkisini hafifletecek etkili bir sosyal koruma sistemi olmadığından idare tüm memurların maaşlarını artırarak ve akaryakıtı sübvansiyeye ederek duruma müdahale etmiştir.

- Maaşlardaki artışlar ve akaryakıttaki sübvansiyonlar (her ikisi de yoksullardan çok zenginlere fayda sağlamıştır) daha yüksek iç borç gerektirerek mali durum üzerinde baskı yaratmıştır.

- **Önerilen orta vadeli politikalar:** İthalat prosedürleri basitleştirilsin, gelir mobilizasyonu ve mali konsolidasyon yapılsın.

- **Önerilen orta vadeli politikalar:** Dayanıklı yüksek büyüme ve refah sağlamak için büyümenin lokomotifi bir kez daha düşünölsün.

Yerel Yönetimlerin Belirsiz Mali Durumu

- Kıbrıs Türk yerel yönetimlerinin mali durumu çok sayıdaki birikmiş borçtan (raporlarda belirtilmeyen) da görüldüğü üzere belirsizdir.

- Mali durum sunulan hizmetlerin kalitesini aşağıya çekmektedir ve merkezi idare için yerel yönetimleri kurtarma programı oluşturma riski söz konusudur.

- Yerel yönetimlerin bütçe yönetimini iyileştirmeleri, öz kaynaklarını artırmaları ve maliyetlerini azaltmaları önerilen çözümler arasında yer almaktadır.

- Merkezi idare bir adım yasal değişiklikler hazırlayarak ilk adımı 2018'de atmıştır. Ancak daha fazla reforma ihtiyaç vardır, çözüm olarak:

- o Merkezi idare önerilen belediye hizmetleri vergisini yasalaştırabilir ve meslek vergisi ve diğer yerel vergi ve harç oranları üzerindeki kısıtlamaları kaldırabilir.

- o Yerel yönetimler yerel vergi yönetimini geliştirebilir ve oranları artırabilir.

- o Yerel yönetimler daha iyi finansman kararları alabilmek için kamu mali yönetimi kapasitelerini artırabilirler.

- o Merkezi idare personel düzeylerini azaltmaları ve hizmet verimliliklerini artırmaları için yerel yönetimlere yardımcı olabilir ve yerel yönetimlere yeni personel alımına sınır getirilebilir (özellikle sözleşmeli personel).

- o Merkezi idare gerçekçi olmayan bütçeleri reddetmek konusundaki yasal otoritesini güçlendirmek ve onlara kurtarma programı uygulaması halinde yerel yönetimlere ve onlara borç verenlere büyük maliyetler getirmek yoluyla yerel bütçeler üzerinde daha katı kontrol sahibi olabilir.


KTTO "İnsan Kaynakları Yönetimi" eğitimi düzenledi




Kıbrıs Türk Ticaret Odası (KTTO), "İnsan Kaynakları Yönetimi" eğitimi düzenledi. Eğitim, 12 Ocak tarihinde 09:30-16:30 saatleri arasında KTTO'nun konferans salonunda gerçekleştirildi. Eğitim, ilişkileri, iş analizi ve iş tasarımı, insan kaynakları planlaması, eğitim yönetimi, kariyer geliştirme ve yetenek yönetimi, iş sağlığı ve güvenliği ile kariyer planlama ve performans değerlendirme konuları anlatıldı. Katılımcılara, KTTO ve Cyprus Primary Academy onaylı sertifikaları dağıtıldı.

İnsan kaynakları yönetimi, kariyer geliştirme ve yetenek yönetimi, iş sağlığı ve güvenliği ile kariyer planlama ve performans değerlendirme konuları anlatıldı. Katılımcılara, KTTO ve Cyprus Primary Academy onaylı sertifikaları dağıtıldı.







CYSINGS
CONSTRUCTION




Puzzle Turizm
Poyraz Residence İnşaatı




Mehmet Eziç
Yaşam - 7 Projesi




Değirmenlik Belediyesi
SAM Projesi



Gkk'lığı Eski Erenköy Projesi




İskele Belediyesi
Yarköy Spor Kulübü Projesi



Vakıflar İdaresi
Akdoğan Camii Projesi



C Meclisi Genel Kurul
Salonu Tadilat Projesi



Spor Dairesi Müdürlüğü
Geçitkale Sentetik Saha Projesi

Kıbrıs Türk İnşaat Mütahhithleri Birliği
Cysings Construction
KKTC Mütahhithleri Birliği üyesidir

K.K.T.C İnşaat Encümeni

KTTO Kıbrıs Türk Ticaret Odası
CYPRUS TURKISH CHAMBER OF COMMERCE

ISO 9001:2015
ISO 14001:2015

Cumhuriyet Caddesi No:31
Büyük Kaymaklı, Haspolat, Lefkoşa
0533 881 2981 - 0533 865 0450
info@cysings.com www.cysings.com
f : Cysings Construction

GRUNDFOS 



 **BARIS**
bobinaj

GRUNDFOS  KKC YETKILI SERVİSİ

Tel : 0 - 542 - 884 06 62
barisbobinaj@hotmail.com



Adres: BÜYÜK SANAYİ BÖLGESİ 3.CADDE NO:4 AYLUKA MAĞUSA
Telefon: 0542 884 06 62
E-Mail: barisbobinaj@hotmail.com - Web: www.barisbobinaj.com

Mimar Birgül Güvenir Beyatlı meslek ve Lefkoşa aşkı ile Surlarıçı'ne yeni bir soluk getirdi. Mimarlık mesleğini Lefkoşa'da yapmış olduğu çalışmalarına yansıtarak eski yaşanmış bir binayı yeniden canlandıran Beyatlı, Cypriot Swallow Boutique Hotel'in hikayesini Ekonomi okuyucuları ile paylaştı...

"Biz, turizm elçileriyiz..."



BİRGÜL GÜVENİR BEYATLI

Cypriot Swallow Boutique Hotel Direktörü

BEYATLI: Hizmet sektörü çok güzel fakat çok emeklidir. Bizler Kıbrıs'ı tanıtıyoruz ve verdiğimiz her şey Kıbrıs odaklıdır. Mesela hellim ve reçellerimiz el yapımıdır. Başka ülkelerin ürünlerini kullanmıyoruz. Bu tür işletmeler turizm elçileridir.

Cypriot Swallow Boutique Hotel, Surlarıçı'nın ilk otelidir. İlk adımı 2013 yılında atılarak, dönemin Türkiye Cumhuriyeti (TC) Yardım Heyeti şimdiki TC Kalkınma ve Ekonomik İşbirliği Ofisi'nin açmış olduğu hibe programından faydalanarak bu proje iki girişimci kadının azmi ile hayata geçti. Birgül Beyatlı ve Ayşe Tokel'in girişimci ve cesaret verici duruşları ile Lefkoşa'nın ölmeye yüz tutmuş bölgesi olan Reşadiye Sokak yeniden canlandı.

Emsal teşkil eden bir proje

Birçok insanı cesaretlendiren ve emsal teşkil eden Surlarıçı'nın ilk butik oteli olan Cypriot Swallow Boutique Hotel, tarihi bir binanın yeniden restore edilmesi ile birçok turisti ağırlıyor.

Kıbrıs kültürünün tarihsel dokusu ile birçok insanı büyüleyen butik otel, Surlarıçı'nın güzelliklerini ortaya çıkardı.

İki başarılı kadın girişimci Birgül Güvenir Beyatlı ve Ayşe Baykal Tokel'in uzun ve yorucu çabaların sonucunda Surlarıçı'nın ilk butik oteli yaklaşık 5 yıl önce hayata geçti.

Sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Birgül Güvenir Beyatlı. 1975 yılında Lefkoşa'ya geldik. Farklı farklı ilkokullarda okuyarak en son Atatürk İlkokulu'ndan mezun oldum. Daha sonra Türk Maarif Koleji'ne gittim. 1985 yılında mezun olduktan sonra İzmir'de 9 Eylül Mimarlık Fakültesi'nden mezun oldum. Yurtdışında bir süre çalıştıktan sonra ülkeme geri döndüm.

1990 yılından beridir mimarlık yapıyorum. 5 yıldır da turizmciyim. Bu iş merak ve ilgiyle başlayan bir meslek oldu. Eski binaları tamir etme noktasında, ilgiden ve meraktan dolayı mesleğimizin bu bölümünü, restorasyon projelerini yaptık.

"Suriçi'nde de yavaş yavaş artıyoruz"

Yaklaşık 10 sene Cypriot Swallow Boutique Hotel'in yeri satılığa çıktı. Önceleri ofis olabilir diye düşündük sonra turistik otel olması amacıyla yola çıktık. Bu tür eski yapılara ilgin ve alakam çok eskiye dayanıyor.

Lefkoşa çok değerli bir şehir. Cypriot Swallow Lefkoşa'nın ilk turistik otelidir. Yaklaşık beş yıldır kapısı açık bir şekilde çalışıyoruz.

Zaman zaman sorunlar yaşasak da yine azimle yolumuza devam ediyoruz. Bizim en büyük sorunumuz pazarlama probleimidir. Ülkemize gelen turistlere Lefkoşa'nın bu yüzünü tanıtmak ve geliştirmek gerektiğine inanıyorum. Bütün eski şehirler önce dibe vurur, sonra kıymeti anlaşılır ve daha sonra gelişir. Bizim butik oteller de bunun başını çekenlerdendir.

Surlarıçı'nda de yavaş yavaş bu alışılmış zihniyeti kırıyoruz. Bu bölgede hem konaklama hem de işletme olarak otelin çok faydası var. Etrafına faydası var. Kötü izlenimlerin ortadan kalkması çok önemlidir. Konaklama ve kahvaltıda bizim yaptığımız. Ulaşım ihtiyacı ve öğle, akşam yemeğini çevreden karşılıyor. Suriçi'ne katlanarak giren bir işletmenin çevresine faydası çok oluyor.



Rağbet nasıl?

Buraya en fazla rağbeti yabancı turistler gösteriyor. Otelimiz uluslararası web sayfalarında pazarlanıyor. Güçlü pazarlama sayfaları var. Bildiğiniz gibi Lefkoşa dünyanın tek bölünmüş başkenti unvanına sahip bir şehirdir. Tabii negatif etkileri de yok değil. Kıbrıs Cumhuriyeti pastayı paylaşmak istemiyor. Tanınan ve bilinen bir devlet olduğu için daha çok paya sahip olmak adına devletin ağırlığını ortaya koyuyor. Burada en büyük problem Kuzey Kıbrıs'ın ne yaptığıdır. Çünkü sadece hibelerle ya da işletme açmakla olmuyor. Eğer o işletmenin pazarlaması sürdürülemiyorsa her şey boşuna yapılmış olur ki bunun örnekleri Karpaz bölgesinde çöktür.

Peki, sisteminiz nasıl işliyor?

Burada sistem konaklama ve kahvaltı şeklindedir. Pazarlama da internet üzerinden yapılıyor. Çok az insan sokaktan aniden geliyor ya da birinden duyup geliyor. Sivil toplum örgütleri, dernekler, özel sektör konuklarını burada ağırlamaya çalışıyor. Ancak 24 saat resepsiyon olmayan bir işletme. Gelen konuğun bunu bilmesi gerekir. Bir de çevrenin bakımsız oluşundan dolayı çok puan kaybediyoruz. Burası 3 odalı ve küçük olduğu için dışarıdan gelen konukları kabul edemiyoruz. Yani çok kalabalık bir ekip geldiği zaman geri çevirmek zorunda kalıyoruz.

"İkinci projemiz yolda"

Şu an ikinci bir işletmeyi bitirdik ve onu açma telaşı içerisindeyiz. Orada daha büyük ortak alanımız var. Belki bu sayede halkımıza da kapılarımızı açabiliriz. İşletme mantığı insan odaklı olduğu için çok dikkatli seçim yapmanız gerekiyor. Bu tarz işletmeler de 2-3 kişinin üstündedir. Hizmet sektörü çok güzel fakat çok emeklidir. Bizler Kıbrıs'ı tanıtıyoruz ve verdiğimiz her şey Kıbrıs odaklıdır. Mesela hellim ve reçellerimiz el yapımıdır. Başka ülkelerin ürünlerini kullanmıyoruz. Bu tür işletmeler turizm elçileridir.

Yeni projeleriniz var... Açar mısınız biraz...

29 senedir halen mimarlık mesleğini yürütüyorum. Mesleğimin çok artılarını gördüm. Koordinesi olan çok disiplinli bir iştir. Turizm sektöründe hem ülkenizi tanıtılabiliyorsunuz hem de aynı anda birçok ülkeyi görebiliyorsunuz.

İlk defa gelmiş veya daha önce ülkenize gelmiş turistler, geldikten sonraki o rahatlığı ve huzuru bizim için çok önemlidir. Bunların hepsi güzel hazlardır. Memleketini tanıtmak, Lefkoşa'nın yüzü olabilmek güzel şeydir. Böyle eski turistik yerlerde güvenlik problemleri de doğar. Bundan dolayıdır ki birçok insan böyle yerleri terk eder ve gider veya gelmemeyi tercih eder. Ancak bizim Lefkoşa'mızın her yeri tarihtir. Yani açık hava müzesinde yaşıyoruz. Adamızın her bölgesinde artı vardır. Bizim bunu daha güzel paketleyip, sunmamız lazımdır.

"Yaptığınız yatırımları iki sene geri almanız gerekir"

Ticari mantıkla bakıldığı zaman böyle bir işletme mantıklı bir iş değildir. Yaptığınız yatırımı iki sene içerisinde geri alamıyorsunuz maalesef. Normalde bir işletmede yaptığınız yatırımları iki sene içerisinde geri almanız gerekir. Bu bir süreç ister. Ancak ekonomik mi diye tartışacak olursak o işletmeden ne beklediğinize bakar. Yani demek istediğim biz bu binayı kurtarma amacıyla bu işe girdik. Çok bir karşılık beklemeden yapıyoruz bu işi. Buranın en büyük artısı çevreye örnek olmasıdır. İşletmemizin de çalışıyor olması bizi mutlu ediyor. En önemlisi bu işletme diğer meslektaşlarımızı da cesaretlendirdi ve ilgilerini bu yöne kaydırıldı.



Digiturk faturanıza internet bağlayalım



Digiturk ve internet tek faturada,
hem de çok uygun fiyata evinizde!



Digitech İletişim Ltd. | www.digiturkkibris.com | 444 77 33

Onbaşı işletmeleri Ltd.

Sağlık dolu bir gelecek için...

Halkımızı yıllardır, yerli ve dünya tatlarıyla buluştururken, meyve sebze ve taze baharatların sağlıklı, taze ve kriterlere uygun olması bizim için en önemli unsurdur. Bunu başarabilmek için kendimizi her zaman geliştiriyor ve denetleniyoruz.

"Tüm market, otel ve restaurantlara dağıtım yapılmaktadır"



BSEN ISO 9001:2015
KALİTESİ BELGESİ



Türk mutfağının tatları üzerine inşa edilen dünya lezzetlerini doğru beslenme alışkanlıklarını hedefleyen lezzetleri bir arada buluşturan KKTC'nin ünlü dondurma markası Mardo, ada genelindeki şubeleri ile halkımıza güvenli lezzetler sunuyor.



ORHAN AĞIT

Mardo Direktörü

1988'den beri Kıbrıs'ın farklı bölgelerinden toplanmış taze meyvelerden üretilen dondurmalarıyla "Mardo", seyyar dondurma arabalarıyla bu serüvene başlayıp ada genelinde 13 şubeye ulaşmayı başardı.

Dondurmada yakaladığı kaliteyi 2010 yılında "Sweets end Cakes" markası olarak tatlı ve pastada da uygulayan Mardo, kısa bir sürede farkını ortaya koydu.

Her geçen gün kendini yenileyen ve ürün çeşidini genişleten Mardo direktörlerinden Orhan Ağıt ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

"İlk şubemizi Karakum'da açtık"

Mardo'nun hikayesi nasıl başladı?

Dondurmacılığa 1988 yılında ilk önce babam başladı. Ben o dönem daha 4 yaşındaydım. Ailem dondurma üretimine devam ederken ben de o sırada eğitimimi tamamlayarak askere gittim. Askerden hemen sonra aile işimiz olan dondurma sektöründe iş hayatına atıldım.

2007 yılında ilk şubemizi Girne Karakum'da açtık. O yıllarda sadece dondurma, kahve ve birkaç çeşit de tatlı

satıyorduk. İş hayatımdaki ilk yazımı bu şekilde Karakum'da çalışarak geçirdim. Daha sonra gelen müşterilerin talepleri doğrultusunda önce Alsancak'ta daha sonra ise Köşklüçiflik'te bir şube açtık. Böylelikle 10 yıl içerisinde de 20'ye yakın şube kurduk.

"Dondurma serüvenine tatlıları da ekledik"

Dondurmanın yanında tatlı üretimini de gerçekleştirmeye başladık. Talepler geldikçe çeşitlerimize farklı lezzetler eklemeye başladık.

2016 yılında da yavaş yavaş mutfaklarla ilgili bir çalışma yapmaya başladık. Şu an şubelerimizde kahvaltı, öğle ve akşam yemeği de sunuyoruz. Şimdi bunları geliştirmekteyiz. Yemek çok geniş bir yelpaze. Müşterilerimizin memnuniyeti için onlardan gelen talepleri dikkate alıyoruz.

"Sadece yaz aylarında değil kış aylarında da aynı rantabl ile çalışmak istiyoruz"

Neden dondurma sektörünün yanında yemek sektörüne yöneldiniz?

Dondurma sadece yaz aylarında satışı olan bir ürün. Kış aylarında pek tercih edilmediği için ciddi oranda satışlarda farklılık gösteriyor. Ülkemiz ikliminde yaz ve kış ayları arasında çok ciddi bir fark var. Yazda 40 dereceye kadar çıkıyor, kışta ise sıfır dereceye kadar düşüyoruz. Dolayısıyla

şubelerimizi daha da büyütebilmek için yaz ve kış olarak devam etmemiz gerekiyordu. Restoranımızın yaz ve kış aylarında tam rantabl çalışması için yemek çeşitlerini de menümüze koymamız gerekiyordu. Biz de bu yönde gerekli çalışmaları yaparak konseptimize uygun yemekleri menümüze koyduk.

Restoranımızda A'dan Z'ye tüm yemekler yok, tabii bunun olması da bu süreçte imkansız. Biz en fazla tercih edilen, belli başlı yemekleri belirleyip onları sunmaya çalışıyoruz. Şimdilik müşterilerimiz çok memnun.

"The Chicken çok yakında hizmete açılıyor"

Yeni projeniz var mı?

2019 yılı içerisinde "The Chicken" diye bir restoran daha açmayı hedefliyoruz. The Chicken, Mardo'nun altında olan yan kuruluştur. Konseptimizi de belirledik. Tamamen ev yemeği ve sağlıklı yemekler üzerine bir yer olacak.

Lefkoşa'da eski İştah Restora'nın olduğu yerde burayı açmayı planladık ve gerekli çalışmaları kısa sürede tamamladıktan sonra restoranımızı halkımızın hizmetine açacağız.

Tabii şu anda çığ gibi büyüyen bir ekonomik kriz var. Bu krizin daha da kötü olması bekleniyor. Bunu da göz önünde bulundurarak ev yemeklerini çok daha uygun fiyatlara mal edebilecekleri, ev hanımlarının gelip kepçeyle koyup,

"Katkısız dondurma üretiyoruz"



evlerine götürüp, ısıtıp yiyebilecekleri farklı bir konsept yapıyoruz. Hedefimiz Şubat- Mart ayında bu yerimizi faaliyete geçirmektir. Şu an son çalışmalarımız yapılıyor.

“Katkısız dondurma üretiyoruz”

Biraz da üretim tesisinizden bahseder misiniz?

Dondurma üretim tesisimizde yine 2019 yılında marketler için hazırlamış olduğumuz bazı ürünlerimiz var. 125 mlt küçük kapların içerisinde dondurma üretimine başlıyoruz. Yaklaşık 10 çeşit dondurmamız olacak. Bunun yanında da yarım litrelik çalışmamız var. Bu yeni ambalajlarda yapılacak market ürünlerinin yanında ürünlerde de bir çeşitlilik yaptık. Her şeye dikkat etmeye çalışıyoruz. Bu yıla özel şekersiz dondurma, proteinli sporcularımız için proteinli dondurma da ürettik. En önemli şey de dondurmalarımızın katkısız olmasıdır.

“Gökhan Dondurmaları, Mardo Dondurmaları oldu”

Mardo isminin hikâyesi nedir?

1988 yılında, ailem Mardo dondurmalarının üretime başladı. O zamanlar kardeşimin ismi olan Gökhan ismini koymuşlar ve üretim yapmaya başlamışlardı. Daha sonra bu ismi değiştirerek, 1992 yılında Mardo koydular. Bunun açılımı Marshall Dondurmaları'dır. O dönemlerde Yalan Rüzgârı diye bir dizi vardı. Bu dizide bir aile vardı dondurma yapıyorlardı. Ondan esinlenerek bizimkiler bu ismi koymuşlar. O günden beri adımız Mardo olarak kaldı. Ben de büyüklerime duyduğum saygıdan ötürü değiştirmek istemedim. İsmimiz zaten artık bir marka oldu.

“Yurt dışındaki şirketlerle iş birliği içerisindeyiz”

Yurt dışına bağlantılarınız var mı?

Bu yıl 3. yılımız olacak. Önümüzdeki ay gideceğimiz bir Dubai fuarı var. Bu Dubai fuarıyla birlikte geçen yıl Pakistan'dan bir şirket ile iş birliği içerisinde girdik. İlk kez geçen sene bir dondurma ihracatı gerçekleştirdik. Pakistan'a dondurma gönderdik. Bunu da daha ileriye götürebilmemiz açısından ambalajlı ürünlerimizi yapmamızın amacı da bu yöndeydi. Ortadoğu tarafında hâkim olup, ürünlerimizi oraya pazarlamak için böyle bir girişim başlattık. Ürünlerimize gerçekten güveniyoruz. Elimizden geldiği kadar çok büyük bir çaba göstererek başarmaya çalışıyoruz.

Turizm konusunda biraz sıkıntı yaşıyoruz. Mesela biz burada buzluk satın alıyoruz, her buzluğun maliyeti 6 - 7 bin Türk Lira'sıdır. Zorlanıyoruz. Yerli ürünlerin desteklenmesi çok önemlidir. Yurt dışından gelen dondurmalara kıyasla da elimden geldiği kadar minimuma indirmek için bir şeyler yapmaya çalışıyoruz.

“En fazla çalışan odalardan birisi de Ticaret Odası'dır”

Adanın çalışan en iyi kolu Ticaret Odası'dır diyebilirim. Ticaret Odası'ndan çok memnunuz. Bir sanayici olarak diyebilirim ki adada çok iyi işler gösteriyorlar. 60 yıldır canla başla çalışıyorlar. Takdirle izliyoruz. Keşke devlet organlarımız da böyle çalışabilse. Her şey çok daha farklı olurdu. İnşallah 2019 yılı adamız ve ticaret için daha iyi olur.





AIRPLUS TRADING LTD.

KKTC'de Klima Sistemleri

Bina veya diğer inşaat projelerinde ısıtma, havalandırma, soğutma ve iklimlendirme sistemlerinin tesisatı (ev tipi boyler (kombi, kazan vb.) ve brülörlerin bakım, onarım ve kurulumu ile elektriksiz güneş enerjisi kolektörlerinin kurulumu dahil)

Belirli bir mala tahsis edilmiş mağazalarda demirden veya çelikten merkezi ısıtma radyatörleri, merkezi ısıtma kazanları (kombiler dahil) ile bunların parçalarının perakende ticareti (buhar jeneratörleri ve kızgın su üreten kazanlar hariç)

Adres: BELYAKA SOKAK NO: 2 KÜÇÜK KAYMAKLI LEFKOŞA
Telefon: 05428817677 - 05338404568
E-Mail: info@airpluscy.com



ALTUNDAĞ

Elektrik / Solar

UĞUR ALTUNDAĞ
Direktör

Kendi elektriğinizi kendiniz üretin



Adres: Organize Sanayi Bölgesi 13, Sk. No:42
Gazimağusa
Telefon: 0533 847 40 05
E-Mail: altundagelektrik@hotmail.com



ÖZCAN BOBİNAJ

Su Pomapaları • Dalgıç / Hidrofor / Jeneratör • Pompa Sistemleri



Yeni Boğaziçi, Küçük Sanayi
Sitesi / Gazimağusa
0533 868 25 21
info@ozcanbobinaj.com

Cumhurbaşkanı Mustafa Akıncı ile eşi Meral Akıncı, Kuzey Kıbrıs Genç Girişimciler ve Liderler (JCI) Derneği'nin, "Yılın Girişimcisi 2018 Ödül Töreni ve Gala Gecesi"ne katıldı.

"Yılın Girişimcisi 2018" ödülü Burak Başel'e



Cumhurbaşkanı Mustafa Akıncı, "Yılın Girişimcisi 2018" ödülüne layık görülen Burak Başel'e ödülünü verdi.

Akıncı, Golden Tulip Otel'de yer alan etkinlikte yaptığı konuşmada, böylesi bir ödül gecesine bir kez daha katılmaktan mutlu olduğunu belirterek, Burak Başel'i kutlayarak, başarılarının devamını diledi.

Salonda kadın ağırlığının fazlalığına işaret eden Cumhurbaşkanı Akıncı, bu yıl 13. kez verilen girişimcilik ödülünü bugüne kadar bir kadın girişimcinin almadığını öğrendiğini belirterek, girişimcilik ödülünü gelecek yıllarda kadın girişimcilerin de almasını temenni etti.

Her başarılı bir erkeğin yanında mutlaka bir kadın olduğunu ifade eden Cumhurbaşkanı Akıncı, "Kıbrıs'ta daha iyiye daha günele gideceksek, KKTC'yi daha iyiye götüreceğsek, her alanda; siyasette de, çalışma yaşamında da eğitimde de ve girişimcilikte de omuz omuza çalışmak ve başarmak durumundayız. Bunu da başarabileceğimize yürekten inanıyorum" diye konuştu.

Sınırları, içinde yaşanan ambargoları aşabilmemizin en önemli unsurlarından birinin de teknoloji olduğunu dile getiren Cumhurbaşkanı Akıncı, şöyle konuştu:

"Spor alanında bile ambargolarla karşı karşıya kalabiliyoruz. Kültür, sanat alanına gelince bu bariyerleri aşabiliyoruz. Örneğin, varlığı ile iftihar ettiğimiz Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası'na (CSO) artık uluslararası çapta şefler geliyor, onlar yönetiyor, virtüözler geliyorlar, onlar bizim orkestramızla birlikte müzik icra edebiliyorlar. Teknoloji de sınır tanımayan alanların herhalde en başında gelenlerindedir. Orada yapacağımız yatırım çok değerli bir yatırımdır. Orada insan gücünü istediğimiz düzeyde artırmak, bu konudaki girişimcilere destek olmak, bu ülkedeki ambargoları aşmanın da en önemli yollarından biridir diye değerlendiriyorum. Öyle inanıyorum ki bu sahada da her türlü çabayı göstereceğiz, hükümetimizle, Meclisimizle, bütün partilerimizle, sivil toplumumuzla, halkımızla birlikte bu alandaki çabaları el birliği ile destekleyeceğiz".



Zagros İnşaat direktörlerinden Sinam Gazi, kaçak inşaatların önüne geçilmek için bakanlığın sıkı bir denetim yaptığını ifade ederek, bu denetimlerin çok uzun süreli olmadığını savundu...



SİNAM GAZİ

Zagros İnşaat Direktörü

İnşaat sektöründe yaşanan sıkıntıları ele alan Zagros direktörlerinden Sinam Gazi, emirnameler ve imar planı ile ilgili görüşlerini bizlerle paylaştı...

Sizi tanıyabilir miyiz?

1983 yılında İran'da doğdum. Annem İranlı, babam Kıbrıslı. İran'da bir üniversitede İnşaat Mühendisliği eğitimi aldım. 2000 senesinde Kuzey Kıbrıs'a kesin dönüş yaptım. Buraya geldiğim zaman mimarlık eğitimi aldım. İnşaat sektörü baba mesleği olduğu için çocuk yaşlardan beri işin içerisindeyim.

2004 yılında henüz öğrenciyken resmen çalışmaya başladım. 14 yıldır da aktif bir şekilde hem mimarlık hem de inşaat sektörünün içerisindeyim.

2013 yılında iki direktör olarak Zagros adıyla şirketimizi kurduk. Yahya Eran, çok eski bir arkadaşımıdır. Rastgele karşılaştık, oturduk konuştuk. O İnşaat Mühendisi, ben Mimar olunca böyle bir hareketle bulunma kararı aldık. Güzel de oldu. O günden beridir de beraber devam etmekteyiz.

"Dünya küçülmeye doğru giderken, biz büyümeye doğru gidiyoruz"

Ülkemizdeki imar planlaması konusunda değerlendirme yapar mısınız?

Öncelikle Lefkoşa için konuşmak istiyorum. Tabii ki herkes kendi açısından bakıyor. Mal sahibi kendi açısından bakar, inşaat sektöründe olanlar kendi açısından bakar, devlet makamları kendi açısından bakar ama ben bir vatandaş ve müteahhit olarak baktığım zaman son günlerde yaşanan yoğunluk oranı tamamen yanlıştır. Mesela araziniz var, o arazinizde m2 değil konut sayısının düşürülmesi yani bu ticari yönden büyük bir zarardır. Bir arazinin üzerinde 12 daireselik bir apartman yapabilirken, bu sayı 10'a düşecektir. Zaten mal sahibi olarak da 100 – 150 bin Sterlin (STG) zararınız olacaktır. Bunun nedeni de hane sayısını düşerek popülasyonu daha dengeli halde tutmaktır. Bu bir gerçek değildir.

Birkaç yetkili makamla konuştuğumuz zaman yoğun trafiğimizden bahsettiler. Birinci hedefleri trafik yoğunluğunun önüne geçmektir. Ama hane sayısını düşürdüğünüz zaman bunun önüne geçemezsiniz. Altyapı eksikliğini böyle kabul edemeyiz. Genelde dünyadaki ekonomik şartlara baktığımız zaman insanların alım güçlerinin düştüğünü görüyoruz. Bir de örnek verecek olursak; 60 m2 bir yaşam alanı yapacak olursanız hane diye sayılıp koçan alabilirsiniz. Dünyada 30 m2 yapılır ama bizde bu hala daha yoktur. Bu 60 m2'de 2 yatak odalı apartman dairesine denk gelir. Bu yeni yönetmelik geçerliliğe girecek ve biz de 60 m2 değil 70-75 m2 daireler yapmaya mecbur kalacağız. Bu durum da fiyatların yükselmesine sebep olacaktır. Dünyada alım gücü düşüyor ve konut sektörü değişiklik gösteriyor. Her şey küçülmeye gidiyorken biz her şeyi daha da büyütüyoruz.

Birkaç yetkili makamla konuştuğumuz zaman yoğun trafiğimizden bahsettiler. Birinci hedefleri trafik yoğunluğunun önüne geçmektir. Ama hane sayısını düşürdüğünüz zaman bunun önüne geçemezsiniz. Altyapı eksikliğini böyle kabul edemeyiz. Genelde dünyadaki ekonomik şartlara baktığımız zaman insanların alım güçlerinin düştüğünü görüyoruz. Bir de örnek verecek olursak; 60 m2 bir yaşam alanı yapacak olursanız hane diye sayılıp koçan alabilirsiniz. Dünyada 30 m2 yapılır ama bizde bu hala daha yoktur. Bu 60 m2'de 2 yatak odalı apartman dairesine denk gelir. Bu yeni yönetmelik geçerliliğe girecek ve biz de 60 m2 değil 70-75 m2 daireler yapmaya mecbur kalacağız. Bu durum da fiyatların yükselmesine sebep olacaktır. Dünyada alım gücü düşüyor ve konut sektörü değişiklik gösteriyor. Her şey küçülmeye gidiyorken biz her şeyi daha da büyütüyoruz.

"Emirnamelerin elden geçmesi lazımdır"

Emirname konusu gündemde... Peki bu konuda neler söylemek istersiniz?

Emirname konusu arz ve talep olayı ve piyasanın gidişatına bağlıdır. Dünyada bu sektör hangi yöne doğru ilerlemektedir

"Dünya küçülmeye doğru giderken, biz büyümeye doğru gidiyoruz"

diye bakıp ona göre daha doğru kararlar verilmesi gerekir. Herkesin yararına olacak şekilde hareket edilmelidir. Mal sahibi, müteahhit ve alıcı yani müşteri... Bence emirnamelerin biraz elden geçmesi gerekiyor. Erken ve yanlış kararlar verildi. Bu kararların yeniden değerlendirilmesi şarttır.

"Yönetimin verdiği erken kararlar, sıkıntıya yol açıyor"

Yapılaşma konusuna gelecek olursak, Kıbrıs'ı ele alalım. Ülke ve yönetim olarak yaptığımız yanlışlar var. Yeni açtığımız imar bölgelerinin m2'lerini düşük tutuyoruz ki yeni açılan bölgeler daha ferah, daha refah yaşasın. Hane sayısı daha az olsun, yüksek katlı evler olmasın. İşin sonu yine arz ve talep konusuna geldiğinde 2 sene önce 2 kat izni olan yerler 4 kat 5 kata dönüştü. Bu nedendir? Çünkü ihtiyaç var ve yapılması gerekir. Tabii düşünün 3 sene önce havuzlu bir villa yaptırın, sonra villanızın yanına içerisinde kiracılarla dolu 5 katlı bina inşaa edilsin. Bu 5 katlı bina sizin yaşam alanınızı öldürür. Sonuçta o villayı yaparken amacınız başka idi. Bunu 3-4 sene içerisinde kaybetmek kötü bir şeydir. Bunun sonucu da yönetimin verdiği erken kararlardır ve ileriye dönük planların olmamasıdır.



“Rekabet edebilir miyiz? Bence çok zor!”

Rum kesimi Avrupa Birliği'ne üye. Para birimi Euro'dur. İnsanlarda başka para birimi olmadığı için satışını da alışını da o para birimi üzerinden yapıyor ancak KKTC'de böyle bir durum yoktur. Gelirlerimiz Türk Lirası, ticaretimiz Dolar, Euro ve satışlarımız Sterlin üzerindedir. Bunun bir yerde dengelenmesi lazımdır. Benim kendi şahsi düşüncem şudur; gelir Türk Lirası ise, satışlarımız da Türk Lirası üzerinde olmalıdır. Ancak Avrupa Birliği üyesi diye Rum kesiminde yapılan inşaatların kalitesi Kuzey Kıbrıs'tan daha iyidir diye bir şey söz konusu değildir.

Peki rekabet edebilir miyiz? Bence çok zor. Çünkü insanların senelerdir endekslendiği bir standart var. Bizden 2 - 3 kat fazla satışları var. Bu da ne demektir, oradaki müteahhittin kazancı ve imkanları çok fazla demektir.

“Gün geçtikçe daha iyiye gidiyoruz”**Kaçak inşaatların önemi alınabildi mi?**

Kaçak inşaatların önü büyük oranda kesilmiştir. Bu da uygulanan cezalar ve düzenli denetlemeler sayesinde oldu.

5-6 sene öncesine baktığımız zaman çok daha ileride olduğumuzu görebiliriz. Kaçak inşaatın önüne geçilebilir mi? Bence geçilebilir ki gün geçtikçe daha iyiye gidiyoruz. İnşaatların etrafındaki iskele sistemleri, güvenlik sistemleri, ucu tamamen denetlemeye bağlanır. Denetlemeden önce bilgilendirme ve eğitime gider.

Örneğin bakanımız değiştiğinde bir alarm verildi. İnşaatlar mühürlendi, güvenlik sistemleri eksik denildi. Biz o dönem yaptığımız 2 apartman için 97 bin TL verdik. Belirledikleri standartlar şeklinde bütün balkonlar kapatıldı. İlk 2 ay çok sıkı güvenlik önlemi alındı. Ancak 2 aydan sonra ne arayan ne soran oldu. Tabii ki önlem ve güvenlik sistemleri çok önemli bir olaydır. Tüm inşaat sektöründe hizmet veren kişilerin önceliği olmalıdır.

“Ticaret Odası gerçekten aktif olarak çalışıyor”

Kıbrıs Türk Ticaret Odası'na kayıt olmadan önce bu denli aktif olduğunu düşünmemiştim. Ama üye olduktan sonra çok sıkı çalıştıklarını gördüm. Sürekli bilgilendirme mailleri geliyor. İhaleler hakkında bilgilendirme gerçekten başarılı bir şekilde bizlere ulaşıyor. Odanın çalışmalarından çok memnunuz.



Size göre bir Özyalçın mutlaka vardır.



ÖZYALÇIN
CONSTRUCTION

T 0392 650 29 00

E sales@ozyalcinconstruction.com

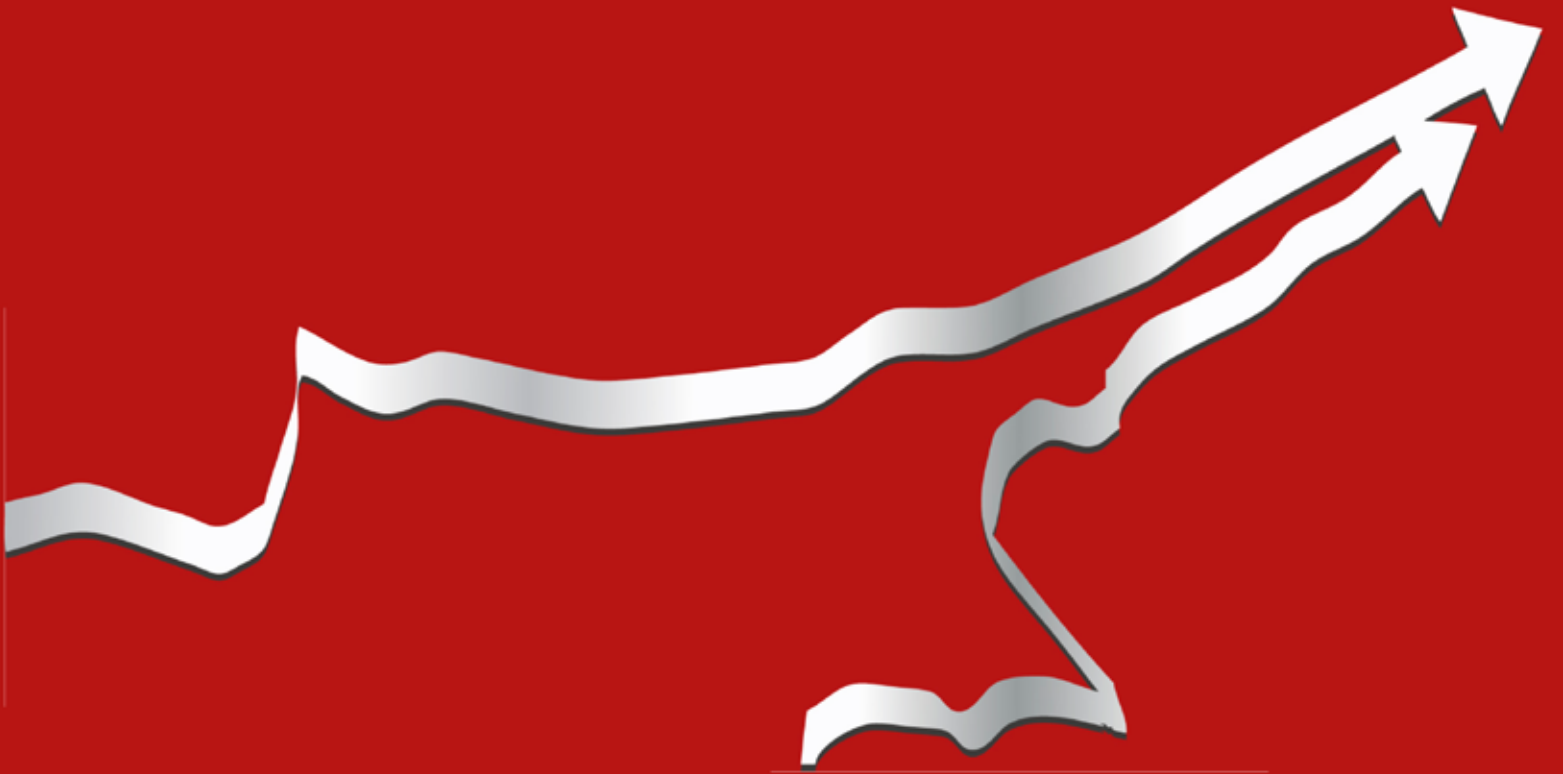
M 0548 850 29 00

W ozyalcinconstruction.com



K~Pet

KIBRIS`IN ENERJİSİ



**TÜRKOĞLU VANA 5 YILDIR
SBC BORU GÜVENCESİ İLE KKTC'DE**

YİĞİTHAN MOTORS
OTO GALERİ

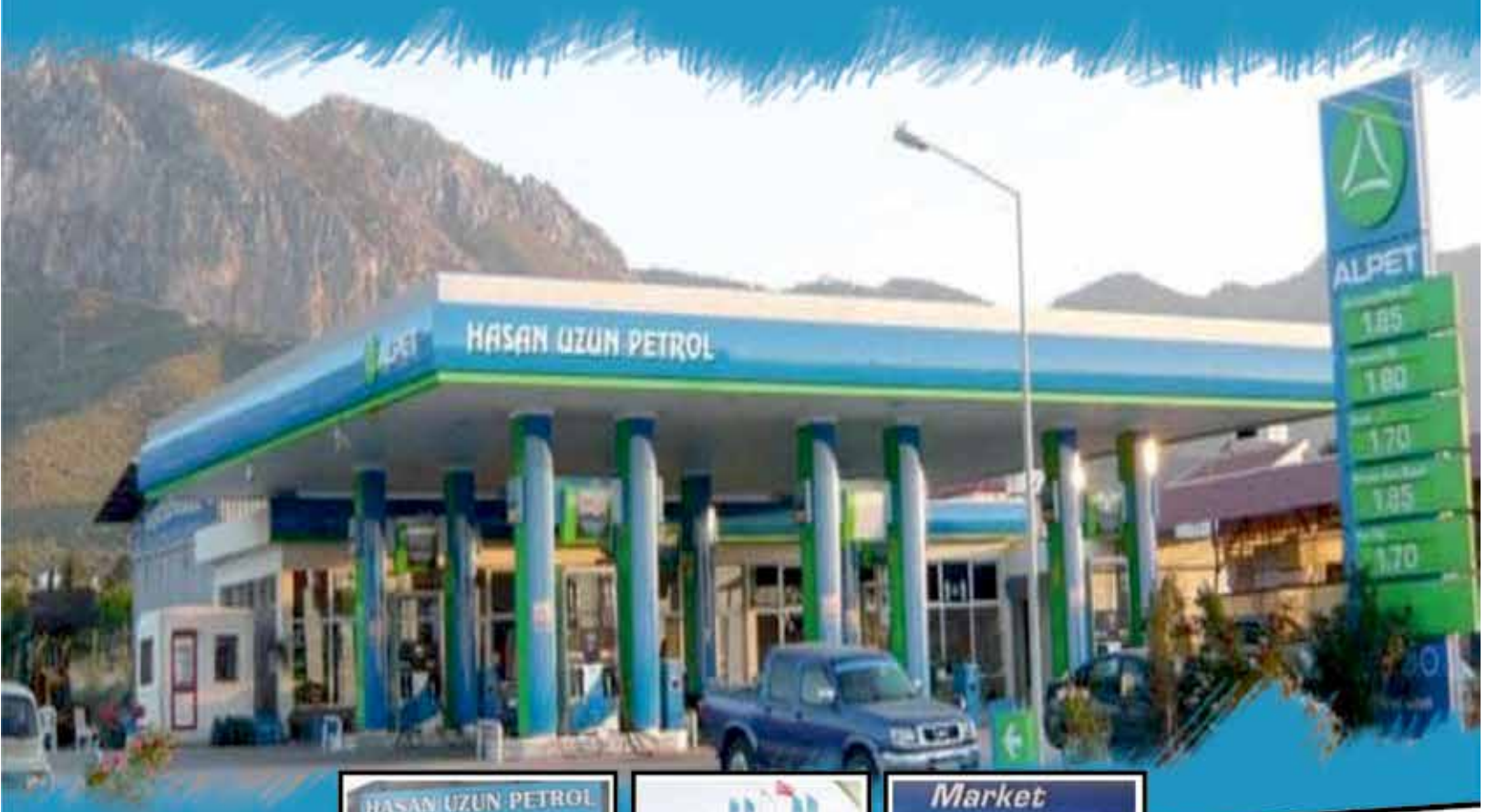
Direktör: Erkut Yiğithan
☎ 0392 365 47 70
☎ 0542 860 62 65
📍 İsmet İnönü Bulvarı,
No:395 - Gazimağusa

BİÇENTÜRK
CONSTRUCTION

İnşaat, Taahhüt, Altyapı İşleri

📍 Mustafa Yavaş Cad., Tema Dük., No:2, Ozanköy / Girne
☎ 0392 815 68 69 ☎ 0 (542 / 533) 853 64 66
✉ onembicen@hotmail.com 🌐 www.bicenturkconstruction.com

HASAN UZUN PETROL



OTO YIKAMA & MARKET

kaliteli hizmet ve gülerüz...



Alsancak - Girne
Tel: 0392 822 35 35
0392 822 25 22
Fax: 0392 822 25 05



AKSA
E N E R J I

*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!...

100 m²
Dükkanlar

64,000 Stg.



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 06 82 - 227 02 23 / Cep Tel: 0533 853 15 44
www.hacialihomes.com

CYS|solar

HIGH QUALITY

MADE IN GERMANY



CYS|group

444 0 297

www.cyprus-solar.com

Sahibi:
Kıbrıs Türk Ticaret
Odası (a)
Turgay DENİZ

**Genel Yayın
Yönetmeni**
Deniz GÜRGÖZE

Reklam, Pazarlama ve İletişim
Nöbber GÜRTAY

Grafik Tasarım Yönetmeni
Nazire BÜYÜKOĞLU

Reklam Tasarımı
Safiye ÖZYÜREKLİLER
Buğra ÖZTÜRK

Röportaj
Su UÇUZ

Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Merkez İletişim

Adres: 90 Bedrettin Demirel Caddesi Lefkoşa
Tel: +90 (392) 228 37 60, +90(392) 228 36 45
Fax: +90 (392) 227 07 82
E-Posta: ktto@ktto.net

Mesarya Ajans İletişim

Adres: 1. Sok. No: 41, Taşkınköy
Tel: 0 392 225 65 95 - 0548 855 00 41
E-mail: mesarya.ajans@gmail.com
Baskı: Comment Grafik - Matbaacılık

[KTTO_TCCC](https://www.ktto-tccc.com)

[Kıbrıs Türk Ticaret Odası](https://www.ktto-tccc.com)

[Kıbrıs-türk-ticaret-odası-ktto-tccc](https://www.ktto-tccc.com)