Kıbrıs
MOBİLYA
MSD
Mayıs / 2020 / Sayı:3
Mobilya Sanayicileri Derneği yayınıdır.



T.C. Dışişleri Bakanlığı Lefkoşa Büyükelçisi Ali Murat Başçeri, mobilya sektörünü değerlendirdi.

''Kaliteli ve iyi iş yapıldığında pazar mutlaka olacaktır''

sayfa 8



Kıbrıs Türk İnşaat Müteahhitleri Başkanı Cafer Gürcafer, inşaat sektörünün en önemli paydaşlarından biri olan Mobilya Sanayicileri Derneği ile yapılan işbirliği protokolü ile mobilya sanayi sektörünün kalkınacağına vurgu yaptı.

''Sanayici ve esnaf geliştiği zaman ülke gelişir''

sayfa 10



KTMMO İç Mimarlar Odası Başkanı İç MimarÇağdaş Özgece; odanın çalışmalarını anlatarak, mobilya sektörünü değerlendirdi.

''İç mimarlık çok meşakkatli bir meslektir''

sayfa 12



BU ZOR GÜNLERİ BİRLİKTE ATLATACAĞIZ

Yüz binlerce kişiye istihdam sağlayan mobilya sektörü çalışanları olarak bizler, hem Dünya Sağlık Örgütü'nün hem de Sağlık Bakanlığı'nın almış olduğu önlemleri yakından takip ederek, pandemi koşullarının gerekliliklerini ilk günden beridir yerine getirmeye çalışıyoruz.

sayfa 4

1. Mobilya Fuarı büyük ilgi gördü

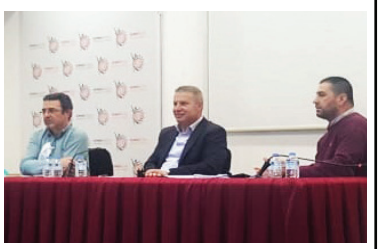
Birinci Mobilya Fuarı ve 10. Evlilik ve Düğün Hazırlıkları Fuarı düzenlenen törenle açıldı. Atatürk Kültür Parkı ve Fuar Alanı'nda yer alan fuarlar, 26 Ocak gününe kadar ziyaret edildi.



sayfa 8

MOSAD, COVİD – 19 toplantısı gerçekleştirdi

Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSAD) geçtiğimiz günlerde Kıbrıs Türk Sanayi Odası`nda bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya MOSAD başkanı Hüseyin Ciddi başkanlık etti. Yönetim Kurulu üyelerinin de hazır bulunduğu toplantıda üyelerin katılımı yüksekti.



Toplantıda, tüm dünyayı etkisi altına alan COVİD -19 pandemisi konuşuldu.

sayfa 6

MOSAD, Maliye Bakanı Olgun Amcaoğlu ile görüştü

sayfa 5

OLGUN AKSARAY





Evinizin kalbi mutfağınıza

DÜNYANIN ÖNCÜ MARKALARI İLE ÇÖZÜMLERİ
OLGUN AKSARAY SEÇENEKLER DÜNYASINDA.

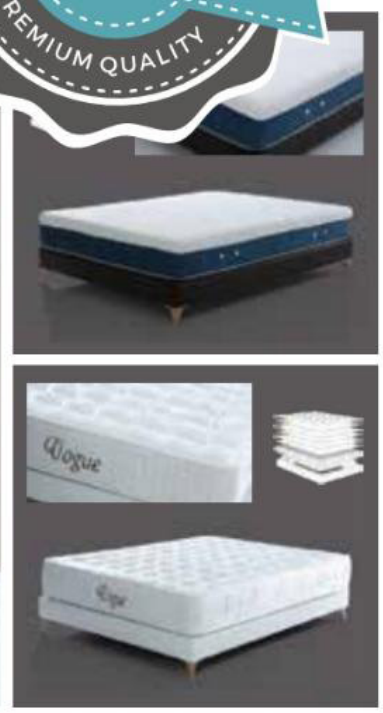
Olgun Aksaray Oğluları LTD. Mutfak Sistemleri İthalatı ve Ticareti
154. Atatürk Cad. Gönyeli L/şa.
Tel. (0392) 223 19 15 - Fax. (0392) 223 43 83 - Mail: info@olgunaksaray.com

bugra GROUP





MADE IN CYPRUS PREMIUM QUALITY









koala
//koalacyprus

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

Email: info@bugragroup.com /koalayatak



Değerli Üyelerimiz

Mobilya sektörü adına bu süreçte açıklanan önlem paketlerine istinaden başta Başbakanımız Sayın Ersin Tatar'a ve Maliye Bakanımız Sayın Olgun Amcaoğlu'na ve tüm emeği geçen teşekkürlerimizi iletiyoruz. Ancak açıklanan ekonomik önlem paketlerinin de yeterli olmadığını düşünüyoruz. Bizler bu çerçevede Maliye Bakanımız Olgun Amcaoğlu`na bir ziyaret gerçekleştirdik. Yaptığımız ziyarette iyi günde olduğu gibi bu zor günlerden de ülke olarak birlik ve beraberlik içerisinde çıkacağımıza inancımızı belirttik.

KKTC sanayisinde üretim kapasitesi olarak ilk sıralarda bulunan mobilya sektörünün, özellikle finansman ve iş gücü açısından diğer sektörler gibi zora düştüğünü söyledik. Amcaoğlu ile yaptığımız görüşmede, finansman açısında faiz desteği ve istihdam konusunda mobilya sektörüne katkı sağlayacak bazı taleplerde bulunduk. Bizler, Mobilya Sanayicileri Derneği olarak içerisinden geçtiğimiz dönemi atlatabilmemiz için alınmasını talep ettiğimiz kararlara gazetemizde detaylı bir şekilde yer verdik.

Sektörümüz adına bu zorlu süreçte üreticiler, satıcılar, tedarikçiler olarak elimizi taşın altına koymaya hazırız. Ancak dünya genelinde etkisini sürdüren bu küresel mücadelenin milli ekonomimize etkisini minimum düzeyde tutmak üzere devletimizin ve bankaların ilave desteklerini bekliyoruz. Bu süreçte siz değerli üyeşerimizin katılımı ile gerçekleştirdiğimiz toplantıda ortak bir karar aldık. Bir işçi havuzu oluşturarak hem iş vereni hem de işçilerimizi korumaya alacağız. Bu süreçte sorun yaşayan ve sıkıntısı olan herkes bize bu konuda başvurabilecek ve MOSAD olarak bizler de elimizden gelen her şeyi yapacağız.

Mobilya Sanayicileri Derneği olarak bizler taleplerimizin yerine getirilmesi için her konuda olduğu gibi üyelerimizle el ele çalışmalarımıza devam edeceğiz. Sağlıkla kalın

Saygılarımla

Mobilya Sanayicileri Derneği(a)
Başkan

Hüseyin Ciddi

Mobilya Sanayicileri Derneği

Yönetim Kurulu

Hüseyin Ciddi - Başkan

Muzaffer Yüksel - Asbaşkan
Ahmet Çeler - Genel Sekreter

Ahmet Kasapoğluları - Sayman
Erdoğan Aşık - Sosyal Organizasyon Sorumlusu

Yönetim Kurulu Yedek Üyeler

Kemal Zaim
Buğra Biren

Denetleme Kurulu

Hüseyin Tümay
Metin Yaman
İlker Yaşar

Disiplin Kurulu

Erkut Zaim
Gassan Yüksek
Raci Yıldız

Haberler

MOSAD, Maliye Bakanı Olgun Amcaoğlu ile görüştü



Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Hüseyin Ciddi ve beraberindeli heyet Maliye Bakanı Olgun Amcaoğlu'nu ziyaret ederek, derneğin finansman kaynağı çözümlü sektör ile ilgili önerilerini sundular.
Dernek Başkanı Hüseyin Ciddi, içerisinden geçmekte olduğumuz bu zorlu süreçte derneğin çalışmalarına devam ettiğini belirterek, KKTC sanayisinde üretim kapasitesi olarak ilk sıralarda bulunan mobilya sektörünün de özellikle finansman ve iş gücü açısından diğer sektörler gibi zora düştüğü dile getirdi. Konuyu Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk ile paylaştıklarını da belirten Ciddi, yürütülen çalışmalardan Oda Başkanı Candan Avunduk'un da desteklerini aldıklarını belirtti.
Yapılan görüşmede finansman açısında faiz desteği ve istihdam konusunda mobilya sektörüne katkı sağlayacak bazı taleplerde bulunan Mobilya Sanayicileri Derneği, taleplerinin Maliye Bakanlığı tarafından da olumlu karşılandığını ifade etti.
Bakan Amcaoğlu'na yapılan talepler aşağıdaki gibidir.

MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN FİNANSMAN KAYNAĞI ÇÖZÜMLÜ SEKTÖR İLE İLGİLİ ÖNERİLERİ

Bizler, Mobilya Sanayicileri Derneği olarak içerisinden geçtiğimiz dönemi atlatabilmemiz için alınmasını talep ettiğimiz kararları sizlerle paylaşıyoruz. Bu kararları ve fonlamaları bizzat devletin yapmasını veya devletin bu fonlamaları bizim yapmamız için bize yetki vermesini amaçlamaktayız ki sektörümüz ayakta kalabilsin ki, istihdam devam etsin, üretim devam etsin, devlet kazansın biz var olabilelim.

1.Şirketlerimizin üzerinde ciddi bir sorumluluğu olan çalışan insanlarımızı işsiz bırakmamak ve istihdamın devamını sürdürebilmek için önerilerimiz;

a.İş yerleri açılması ile birlikte altı ay boyunca Sosyal Sigorta ve İhtiyat Sandığı yatırımlarımızın devlet tarafından üstlenilmesi.

b.Devletimizin sağladığı 1500 TL'lik maaş katkısının en az Ekim ayı sonuna kadar devam etmesi.

c. Asgari ücretten aşağıya düşmemek kaydı ile özel sektörde çalışan yüksek maaşlı personelin maaş düzenlemesi konusunda, % 20 oranında maaşlarda kesintiye gidilmesi için tavsiye nitelikli bir karar üretilmesi.

2. Şirketlerimizin bu donemde ayakta kalması ve devlete karşı olan yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için alınmasını önerdiğimiz kararlar;

a.Şirketlerimizin % 4-4.5 faiz oranı arası oranlarla kredi kullanımını sağlamanız
b.Kullanılacak bu kredinin teminatının %50 gayrimenkul ipoteği talep edilmesi geriye kalan % 50 teminatın direktör/hissedar kefaleti veya Kredi Garanti Fonu teminatı olarak verilmesi

c.Kullanılacak olan kredinin üst limit ile sınırlandırılmaması veya ilgili şirketin son 1 yılda bankaya ibraz edilen çeklerinin ortalama 5 aylık rakamı kadar olması.

d.Alınan kredinin geri ödemesinin 2021 Ocak ayı itibarı ile başlaması ve 36 ay vadeli olması

e.Tüm banka kredi ve taksitlerinin 2021 Ocak ayına kadar ertelenmesi ve bunun masraf ve faizden muaf olması.

f.Üretici belgesi ile üreticilerimizin elektrik ve akaryakıt alımlarında en az % 20 oranında indirim yapılması ve bunun 2020 sonuna kadar devam etmesi.

3.Yukarıda alınmasını istediğimiz kararlar ile fonlanacak olan sektörümüz ile hem istihdam kaybı olmayacaktır hem de şirketlerimiz ayakta kalacaktır yapılacak olan bu fonlamaların da maliyetini yine biz kendimiz sektörümüz kaynakları ile karşılamaya hazırız.
Bu konuda önerilerimizin karşılanması için gerekli kaynağı aşağıdaki finansman tablomuzda bulabilirsiniz;

Yapılacak destek maliyetleri. [sektör çalışan sayısı 1400]

Sosyal Sigorta ve İhtiyat Sandığı Desteği: Kişi bası ortalama 1050 TL x 1400 kişi x 6 ay boyunca = 8.820.000 TL
Maaş desteği: Kişi başı 1500 TL x 1400 kişi x 6 ay boyunca = 12.600.000 TL

Kredi faiz desteği : Aylık sektörümüzün bankalara ibraz eden çek miktarı ortalama 18.000.000 TL x5 aylık rakam. 90.000.000 TL 5 aylık ortalama ibraz eden çek miktarı. Devletin yapacağı % 5 finansman 36 aylık sürede 13.500.000 TL bunun yarısı finansman istese 6.750.000 TL (Bu rakam tüm çeklerin ortalama % 50'si kadar kullanıldığını öngörürsek olacak olan rakamdır.)
Yapılacak tüm finansmanların desteği 28.100.000 TL olacaktır.
Bunun finansmanı nasıl olacağı aşağıda belirtilmektedir;
Sektörümüzün yıllık ithalatı , 34.000.000 USD (221.000.000 TL) olarak kabul ediyoruz (Bu 2018 yılı verisidir) bu rakamlardan COVİD-19 destek fonu olarak ek sadece % 4, üç yıllığına yaratacağımız fonla 26.500.000 TL finansman olacaktır .
Sektörümüzün hammadde olarak da ithalatı yıllık olarak 20.300.000 USD (132.000.000 TL 2018 yılı verisi) olarak kabul ediyoruz.
Mobilya Hammadde ithalatında COVİD-19 destek fonu olarak ek 2 yıllığına % 2 fonlama yaparsak 5.280.000 TL de buradan ek gelirimiz olacaktır.
Mobilya ve mobilya hammadde ithalatından yapılan fonlama ile 2 yılda toplamda oluşacak kaynak 31.780.000 TL'dir.

Haberler

MOSAD, COVİD – 19 toplantısı gerçekleştirdi

Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSAD) geçtiğimiz günlerde Kıbrıs Türk Sanayi Odası`nda bir toplantı gerçekleştirdi.
Toplantıya MOSAD başkanı Hüseyin Ciddi başkanlık etti. Yönetim Kurulu üyelerinin de hazır bulunduğu toplantıda üyelerin katılımı yüksekti.
Toplantıda, tüm dünyayı etkisi altına alan COVİD -19 pandemisi konuşuldu. Yaklaşık iki ay süren pandemi koşullarından dolayı ülkenin sanayisinin durduğunu dile getiren MOSAD başkanı Hüseyin Ciddi, dernek olarak Maliye Bakanlığı'na yapmış oldukları önerileri dernek üyelerine aktararak, süreci değerlendirdi.

Toplantıda süreç içerisinde alınabilecek önlemler ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıya Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk da katılarak, MOSAD üyelerine bilgi verdi. Özellikle COVİD -19 sonrasında iş yerlerinin yaşayacağı sıkıntıları ve bunlara ne gibi bir çözümler bulunabileceği konusu konuşuldu.







MOSAD işçi havuzu için üyelerine çağrıda bulundu

Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSAD), Covid-19 sürecini ve sonrasını değerlendirmek üzere üyeleri ile bir toplantı gerçekleştirdi.
Toplantıda MOSAD Başkanı Hüseyin Ciddi ve Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk hazır bulundu. Üyelere yönelik gerçekleşen toplantıda Covid-19 sürecinde kapalı kalan iş yerlerinin bundan sonraki süreçte karşılaşacakları sıkıntılar ele alınarak, bundan sonraki süreç için bilgilendirme yapıldı.
Toplantı neticesinde MOSAD bünyesinde işçi havuzu oluşturma kararı alındı.
Karar öncesi toplantıda konuşan Ciddi, tüm sektörleri etkileyen Covid-19'un mobilya sektörünü de ciddi anlamda etkilediğini belirterek, bu süreçte kapalı olan iş yerlerinin yaşadıkları sıkıntıları ele aldı.
İş hacmi zora giren işyerlerinin işçilerini işten çıkarmayı düşünmeye başladığını belirten Ciddi, salgın nedeni ile ülkelerine dönen TC ve üçüncü ülke vatandaşlarının da adaya henüz dönüş yapamadığına dikkat çekerek, yaşanan bu sebepten bazı işyerlerinde işçi eksikliği problemiyle yüzleşen işletmeler olduğuna dikkat çekerek, bu kaosun en hafif şekilde atlatabilinmesi için oluşturulacak işçi havuzunda hem iş verenin hem de işçilerin mağduriyetinin bir nebzede olsa azalacağını düşündüklerini ifade etti.

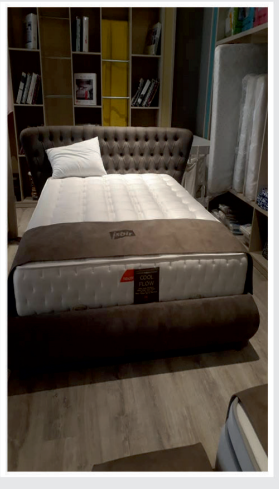
Ciddi, ''oluşturacağımız işçi havuzumuzun her zaman aktif olacağını düşünerek sadece bu süreçte değil her zaman için ihtiyacımız olan veya durdurmak istediğimiz ustalarımızı buraya başvurarak çözüm şansımız olduğunu hatırlatmak isteriz. İşletmelerinde işçi durdurmak isteyen veya işyerine işçi arayan üyelerin 0548 868 24 24 numaralı telefondan derneğin telefon veya whatsapp ile işine son verilecek veya aranan işçi kriterleri bildirmeleri yeterli olacaktır'' dedi.



Yurtgezen

MOBİLYA

Direktör: Abdo Yurtgezen



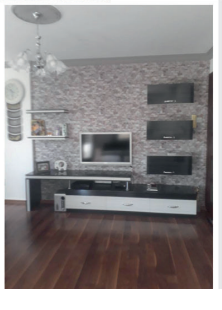




Yeni bir yaşam için

temelleri atıyoruz





: Sanayi Bölgesi Güzelyurt

: Abdo Yurtgezen

: 0542 866 16 93
0533 866 16 93

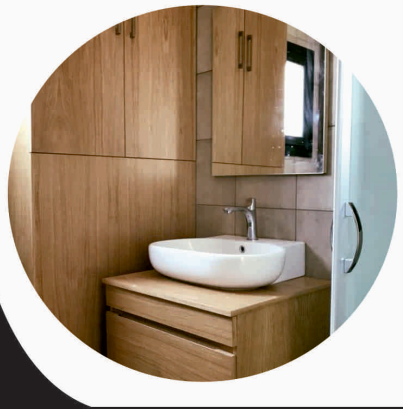
BM

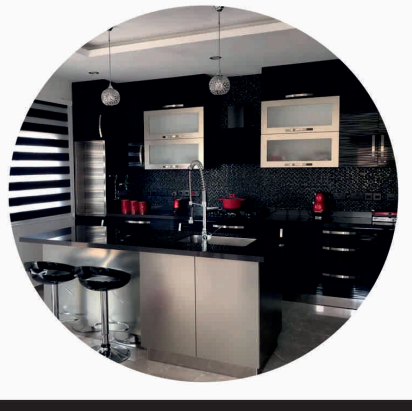
DOSTBİLEN MOBİLYA
İÇMİMARLIK

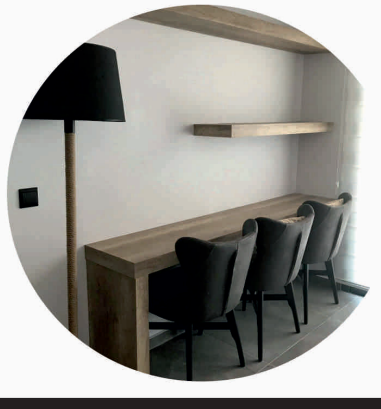


DOSTBİLEN

MOBİLYA&İÇ MİMARLIK







TELEFON:0392 386 2237 **EMAİL**:R.DOSTBİLEN@GMAİL.COM

ADRES:YUSUF HULUSIOĞLU CADDESİ,İNCİRLİ/GAZİMAĞUSA **GSM**:0542 888 0686 - 0542 851 9152

Haberler

1. Mobilya Fuarı büyük ilgi gördü



Birinci Mobilya Fuarı ve 10. Evlilik ve Düğün Hazırlıkları Fuarı düzenlenen törenle açıldı. Atatürk Kültür Parkı ve Fuar Alanı'nda yer alan fuarlar, 26 Ocak gününe kadar ziyaret edildi.

Fuarın açılışında Birinci Mobilya Fuarı'nın açılışında bir konuşma yapan Türkiye Cumhuriyeti Lefkoşa Büyükelçisi Ali Murat Başçeri, Mobilya Sanayiciler Derneği'nin kendisini ziyaret ettiğinde onların heyecanının kendisine de yansıdığını ifade ederek, Türkiye Cumhuriyeti olarak her zaman üretenin yanında olacaklarını vurguladı.

Başçeri, ekonominin üretimle geliştiğini ve bunun da refahı getireceğini ifade etti.

Ekonomi ve Enerji Bakanı Hasan Taçoy da konuşmasında, aynı anda açılışı yapılan iki fuarın kendisini gururlandırdığını ifade ederek, üretimin istikrara dayandığını belirtti. Taçoy, istikrarı sağlamak için de üretim, yaratıcılık ve standardın sağlanmasıyla sektörlerin ilerlediğini ve ardından da yurt dışı pazarlara hitap eder noktaya ulaşılabileceğini söyledi.

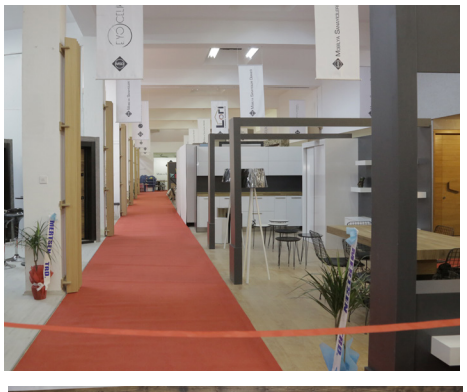
Meclis Başkan Yardımcısı Zorlu Töre, yerli üretimin yatırımının korunması gerektiğine dikkati çekerek, hükümet ve devlet olarak yerli üretimin korunması için üzerlerine düşeni yapacaklarını kaydetti.

















Haberler

Mobilya Sanayiciler Derneği'nden örnek davranış







Mobilya Sanayicileri Derneği ağaçlandırma etkinliği gerçekleştirdi.
Alayköy Sanayi Bölgesinin çehresi ve çemberinde 200 adet hurma ağacı ekimi gerçekleştiren dernek üyeleri, bu tür etkinlikleri sürekli olarak gündemlerinde tutacaklarını belirttiler.

Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Hüseyin Ciddi etkinlik esnasında yaptığı açıklamada şu sözlere yer verdi; ''Derneğimiz sosyal sorumluluk alanında çeşitli etkinlikler gerçekleştirmektedir.
Bu tür etkinlikler hem örnek bir davranış hem de ülkemize büyük bir kazanım sağlayacaktır.

Yeni yeni gelişmekte olan Alayköy Sanayi bölgesi için düşündüğümüz bu etkinliğin gelecek nesillere aktarılması bizler için manevi anlamda büyük bir değerdir. Mobilya Sanayiciler Derneği'nin üyeleri tarafından dikimi gerçekleşen her fidan ülkemize geleceğe bir nefestir.

Tüm dünyanın özellikle Avsuturya'nın orman yangınlarında büyük bir felaket yaşadığını ve bu felaketle mücadele ettiğini görmekteyiz. Ülkemiz de birçok yangın sonucu büyük zararlar gördü. Biz de ülkemize bir nefes olmak adına böyle bir etkinliği gerçekleştirdik. Gelecek nesillere bir nefes olsun.''



Röportaj

T.C. Dışişleri Bakanlığı Lefkoşa Büyükelçisi Ali Murat Başçeri, mobilya sektörünü değerlendirdi.

''Kaliteli ve iyi iş yapıldığında pazar mutlaka olacaktır''



Ali Murat BAŞÇERİ
T.C. Dışişleri Balanlığı Lefkoşa Büyükelçisi

KKTC, yeni gelişmekte olan bir mobilya üretimi alanı olduğunu ifade eden T.C. Dışişleri Bakanlığı Lefkoşa Büyükelçisi Ali Murat Başçeri, mobilya sektöründe bir takım sıkıntılar ve mobilyacıların kat etmeleri gereken bir mesafe bulunduğunu söyledi.

''KKTC`de mobilya üretimi büyük ölçekte yeni gelişmekte olan bir sektördür''

Soru: MOSAD ülkemizde özellikle 'yer' konusunda birçok sorun yaşamaktadır. Örneğin Türkiye'de ki alışveriş merkezlerinde olduğu gibi birçok mobilyanın sergilenmesini ve pazarlanmasını istiyorlar fakat mevcut olarak bu konuda herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Sizler bu konuda neler düşünüyorsunuz?
Mobilya Sanayicileri Derneği yönetiminin kıymetli üyeleri ve mobilya sektörüne katkıda bulunan arkadaşlarımızla geçtiğimiz zamanlarda yaptıkları fuar vesilesiyle bir araya geldik. Tabi Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti`nde mobilya üretimi büyük ölçekte yeni gelişmekte olan bir sektördür. Hiç şüphesiz ki, Kuzey Kıbrıs'ın kendine özgü el sanatlarının dışında sandıkları, sandalyeleri var. Bunların yanı sıra gelişen ve büyüyen ekonomi, artan ihtiyaçlar nedeniyle biraz daha modüler mobilya konusunda KKTC, yeni gelişmekte olan bir mobilya üretimi alanıdır. Hiç şüphesiz yeni gelişmekte olan bir sektör olarak önlerinde bir takım sıkıntılar ve kat etmeleri gereken bir mesafe vardır. Bu anlamda sergi alanları ya da showroomlar herkesin kendi bünyesinde kalmış gibi... İhtiyaçlar zamanla ortaya çıkıyor. Sürekli sergi yeri olması konusunda 'ne yapılabilir?' konularını konuştuk. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Ekonomi ve Enerji Bakanlığı`nın da bu konuda bazı düşünceleri var. Bu konuda bir çözüm bulunacağına inanıyorum. Çünkü, bu dinamizm hem dernek, hem de bu sektöre gönül vermişlerde görüyorum.
Geçtiğimiz günlerde yine biz Türkiye Cumhuriyeti olarak vermekte olduğumuz desteklerle KOBİGEM'in faiz destekli programından yararlanarak üretimini bir kaliteye getiren veya geliştirmiş olan bir Mobilya üretim şirketini Haspolat'ta ziyaret ettim. Kendilerinde büyüme, daha fazla üretme ve ihtiyaçları karşılama yolunda ki azmi gördüm. Çokta mutlu oldum. Katıldığımız fuar açılışında, üretimin ne kadar önemli olduğunu yaptığım konuşmada da vurgulamıştım.
Mobilya Sanayicileri Derneği`nin üyelerinin de üretmek konusunda ki iradelerine gerçekten saygı duyuyorum. İdarenin, devletin veya hükümetin bu konularda ki engelleri kaldıran, onlara yardımcı olan bir tavır içerisinde olması gerektiğini düşünüyorum.

''Kaliteli ve iyi iş yapıldığında pazar mutlaka olacaktır''

Soru: Bildiğiniz üzere yerli üretimde birtakım sıkıntılar var. Pazar payı küçük, yerli üretim olup kendi ülkemizde kendi kendimize pazarladığımız için de maliyetler artıyor. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?
Büyükelçi olmadan ve daha önce buralarda görev yapmış bir Türkiye Cumhuriyeti diplomatı olarak, mobilya üretiminin bu aşamaya geldiğini bilmiyordum. Türkiye'den özellikle turizm alanında buraya yatırım yapmış olan şirketlerimizin ve yatırımcılarımızın da adada ki mobilya üretimi kapasitesi hakkında bilgi sahibi olmadıklarını tespit ettim. Bu durumda Mobilya Sanayicileri Derneği açısından bir 'pazarlama eksikliği' olarak ortaya çıkıyor. Bu hususta kendilerini biraz daha pazarlayıp, yaptıklarının ne olduğunu daha iyi göstermeleri gerekiyor. Fakat son fuar vesilesiyle öğrendim ki birkaç turizm yatırımında bütün tedarik Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti içerisinde ki üretim için sağlanmış. Tabi ki orada da mesafe kat edilecektir. Bunlar ilk yılların sıkıntıları ama bunun da aşılacağından eminim. Kendilerini daha iyi tanıtırlar, kaliteyi ortaya koyarlar, yaptıkları işin beğenirliğini sağlayabilirse hiç şüphesiz ki burada ki üretimi tercih edeceklerdir. Haspolat'ta gittiğim şirketin Güney Kıbrıs Rum Yönetimine ihracat yaptığını duyduğumda sevindim. Kaliteli ve iyi iş yapıldığında pazar mutlaka olacaktır.

''Ekonomik kalkınmanın sağlanacağına inanan, girişimci ruhun desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum''

Soru: Türkiye'de ki üretim sektörünü değerlendirir misiniz? Kıbrıs ile karşılaştırma yapıldığı takdirde neler düşünülür?
Türkiye ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetini üretim baz anlamında karşılaştırmanın doğru olduğunu düşünmüyorum. Çünkü, ekonomik ölçekleri farklı lakin, Kuzey Kıbrıs'ta Türk Cumhuriyeti insanlarının üretmenin önemine inandıklarını biliyorum. Adada üretmek ile ekonomik kalkınmanın sağlanacağına inanan, girişimci ruhun desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Soru: Türkiye'de üreticilere çok büyük destekler sağlanıyor. Maalesef burada üreticilere destekler yetersiz kalıyor. Bu hususta neler düşünüyorsunuz?
Yetersiz kalmıyor, esasında çok önemli projelere destek veriyoruz. Geçtiğimiz

haftalarda KOBİGEM üzerinden Çukurova Kalkınma Ajansı'nın da gözetiminde Turizm ve Tarım sektörlerine verilmekte olan desteklerin yanında son dönemde girişimcilik içinde bu işi başlattık. Reel sektörün güçlendirilmesi zaten 2009 yılından itibaren sürdürmekte olduğumuz Ekonomik Kalkınma Modeli programının temel noktalarından birisidir. Elbette kamunun reforme edilmesi gereken yerlerin olduğunu biliyoruz lakin reel sektörün de güçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Reel sektörün güçlendirilmesi derken de, bir şeyin göz ardı etmemek gerekir. Reel sektörün güçlendirilmesi, 'rekabet edeceği ortama hazırlanması' olmalıdır. Rekabetten kaçınan reel sektör; güçlenemez! İşini iyi yapan Kıbrıs Türk üreticisinin her an her yerde üstesinden geleceğine inanıyorum. Bu tür başarı hikayeleri de vardır. Belki de her biri, bir münferit kalıyor ama Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetinde iyi yaptığı işi, Türkiye Cumhuriyetinde devam ettiren girişimcilerde vardır. Onların Türkiye Cumhuriyetinin ekonomik ölçeğinden faydalanmaları da hiç şüphesiz burada ki üretim faaliyetlerini ileri götürmelerine katkı sağlıyor. Benim Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetinde ki girişimci ruhlu arkadaşlara her platformda da söylediğim önerim; ''burada iyi yaptığınız düşündüğünüz bir işi, Türkiye Cumhuriyetinde yapmaktan çekinmeyin! Türkiye Cumhuriyeti geniş bir ekonomik pazar ve orada çok daha geniş kesimlere ulaşabilirsiniz. Bunu sağlayacak imkanlar da vardır. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti insanları hiçbir şekilde yabancı uygulamasına tabii kalmadan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmaları son derece kolaydır.
Eğer Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetinde iyi yaptığınızı düşündüğünüz bir işi, Türkiye Cumhuriyetinde de yapabilirseniz. Bu sizin burada ki 'ölçek küçüklüğünü ya da yetersizliğini' telafi etmenize de finansal destek sağlayacaktır.

''Sürekli bir şekilde birbiriyle ilişki içerisinde olan ekonomilerin, birbirlerinden etkilenmeleri son derece normaldir''

Soru: Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ekonomisi geçmişe nazaran gerileme gösterdi. Türkiye'den gelen destekler ile ayakta durmaya çalışan KKTC ekonomisi, Türkiye'nin son dönemlerde içinde bulunduğu savaşında etkisiyle sarsılmıştır. Sizler bu konuda neler düşünüyorsunuz?
Hem Dünyada ki gelişmeler, hem de Türkiye'nin güney sınırında yaşamakta olduğu sıkıntılar hiç şüphesiz ekonomik faaliyetleri de etkiliyor. Özellikle son 1 aydır dünya gündemini meşgul eden 'Corona Virüsüne' karşı atılacak adımlar, getirilen düzenlemeler ve Turizm sektörünün bu durumdan nasıl etkileneceği, seyahatin fazla olduğu global dünyada böyle bir salgının önlenmesi için ortaya konacak tedbirler gibi sürekli bir şekilde birbiriyle ilişki içerisinde olan ekonomilerin, birbirlerinden etkilenmeleri son derece normaldir. Fakat Türkiye Cumhuriyetinin Hazine ve Maliye Bakanlığının açıkladığı ekonomik verilere göre ekonomi, son dönemde yeniden olumluya doğru bir dönüşü var. Bunun önümüzde ki dönemde Türkiye Cumhuriyeti ile Kuzey Kıbrıs Türk hükümeti arasında ki ekonomik ilişkilere de yansıyacaktır. Olumsuz bakılmaması gerektiğini düşünmüyorum. Global ekonominin büyümesinin azalacağının tahmin edildiği bir dönemden geçtiğimizi de göz ardı etmememiz gerekiyor.

ZAİM MOBİLYA

Röportaj

Kıbrıs Türk İnşaat Müteahhitleri Başkanı Cafer Gürcafer, inşaat sektörünün en önemli paydaşlarından biri olan Mobilya Sanayicileri Derneği ile yapılan işbirliği protokolü ile mobilya sanayi sektörünün kalkınacağına vurgu yaptı.

''Sanayici ve esnaf geliştiği zaman ülke gelişir''



Cafer GÜRCAFER
Kıbrıs Türk İnşaat Müteahhitleri Başkanı

Kıbrıs Türk İnşaat Müteahhitleri başkanı Cafer Gürcafer, Mobilya sanayisinin ülkemizde gelişmesi, hem istihdam hem de ülke ekonomisi ve inşaat sektörünün gelişmesi bakımından çok önemli olduğunu söyledi.

KTİMB, işçi tedariki hususunda devlet ve diğer işlemlerinin yapılmasında kurumsal bir alt yapıya sahip olduğunu dile getiren Gürcafer, şunları kaydetti: ''Bu işlemleri çok hızlı ve makul fiyatlarda yapıyor. Ciddi bir disiplin söz konusudur. Sanayi Odamızla da protokol imzaladık. Şimdi ki süreçte Mobilya Üreticileri protokol imzalama aşamasındayız.

''Mobilya sektörü en önemli paydaştır''

Soru: Mobilya Sanayicileri Derneği İle Kıbrıs Türk İnşaat Müteahhitler Birliği arasında imzalanan protokol neleri kapsıyor? Bu protokolün hayata geçmesi ile kimler fayda sağlayacak?
Mobilya sanayisinin ülkemizde gelişmesi, hem istihdam hem de ülke ekonomisi ve inşaat sektörünün gelişmesi bakımından çok önem arz etmektedir. Geçmiş dönemlerde mobilya sanayisi, küçük bir sanayiydi. O dönemlerde bu sektördekilere 'dülger' diyorduk. O dönemlerde bizim inşaat sektörünün 'yapıcılık' dönemiydi. Dolayısıyla inşaat sektörüyle paralel olarak mobilya sektörü de gelişmeye başladı. Biz sadece mobilya sektörü değil; inşaat sektörünün bütün alt sektörlerini olabildiğince gelişmesi ve sahip çıkılması gerektiğini düşündük. Örneğin, mermer, boru, alüminyum üretimi gibi 60-70 alt sektörü mümkün olduğunca yerlileştirmek, üretimini desteklemek hedefimiz olması gerekiyor. Bunları olduğu zamanda, ülkede maksimum derece katma değer kalır, istihdam olur ve ülke ekonomisine katkı sağlanır.
Mobilya sektörü en önemli paydaştır. Maliyet bakımında değerlendirildiğinde, inşaatın ortaya çıkışında, hem vitrin(güzellik) bakımından hem de parasal bakımdan çok önemlidir. Fakat işin bitiş aşaması, inşaatın kalitesinin görülmesi bakımından çok büyük önem arz etmektedir. Bu bizde geliştirmemiz gereken bir noktadır. Uzun yıllar fazlasıyla önemsemediğimiz ama son 5 yılda önemsemeye başladığımız ve başarılı olduğumuz bir noktadır. Artık ürünleriniz görücüye çıkar. ''Bir kadının makyajlı halini düşünmek'' gibidir. İşin en önemli noktasıdır. Bu makyaj aşamasında kullanılması bakımından mobilya sanayisi, bizler için çok önemlidir.
İthal etmek yerine üretmek birçok açıdan avantajdır. Öncellikle bizler büyük bir sivil ekonomik örgütüz. Bizler yalnızca üyelerinin çıkarlarını gözeten kuruluş veya organ değiliz! Bizim için esas ve öncellikle olan; ülke ekonomisidir. Ülke ekonomisinin penceresinden de bakıldığında, istihdam ve reel sektörün gelişmesi en önemsediğimiz noktadır. İşte bu bağlamda mobilya sanayicilerinin örgütlenmesi ve bir birlik olarak hareket etmesi, sanayileşmiş olması bizim için çok önemlidir.

''Sanayici ve esnaf geliştiği zaman ülke gelişir''

Soru: Yerli üretim ile ilgili genelde kalite düşük fakat maliyet yüksekliği gibi insanlar tarafından bir yargı oluşmuştur. Yapılacak iş birliği neyi kapsayacak? Bütün inşaat sektörü özellikle yap-satçılar, mobilya sanayicilerinden mi yararlanmak zorunda kalacaktır?
Ülke ekonomisine sahip çıkmak, kendi ayaklarının üzerinde duracak bir ekonomi yaratmak ve reel sektörünü geliştirmek geçer. Fakat nitelikli bir geliştirmekten geçer. Şu kıyaslama hiç doğru değildir. Örneğin, ABD'de, İspanya'da ya da İtalya'da üretilen mobilyanın kalitesi ile kendi mobilya kalitesini kıyaslayabilir ve o mobilya kalitesine çıkmak için emek sarf edebilirsiniz. Fakat fiyatlandırma bakımından Türkiye'de daha ucuzdur, burada daha pahalıdır deyip; Türkiye'yi tercih etmek çok yanlıştır. Çünkü, ''Çin'de doktorlar daha ucuza çalışıyor diye

Çin'den doktor veya Hindistan'da Mimar ve Mühendisler 50 dolara çalıştırılıyor diye, Hindistan'da mimar ve mühendis mi getirilmelidir? veya parlamentoya, bakana ve 50 milletvekiline ne gerek vardır? Bir adet vali koyalım'' demek doğru benzetmeler değildir. Aslında bu yanlış benzetmeleri zaman zaman yapmamız gerekmektedir ki; ne yapmamız gerektiğini doğru hatırlayalım. Bizim mobilyamız biraz daha pahalı olabilir fakat bu durum bizim hayat pahalılığımızdan dolayıdır. Örneğin, ülkemizde elektrik, işçilik pahalıdır. Bundan dolayı %15-20 pahalı olması, bizim sanayicilerimiz tercih etmememiz anlamına gelmemelidir. Tam tersine tercih etmemiz gerekmektedir. Çünkü; sanayici, esnaf geliştiği zaman ülke gelişir. Kişi başına düşen milli gelir artar. Yeter ki, bunları doğru bir şekilde geliştirmektir. Elbette ürettiklerimizin kalitesini, diğer dünya ülkeleriyle kıyaslayacağız fakat fiyat olarak kıyaslamayız. Esas olan, istihdamın ve ekonominin geliştirilmesidir. Bir fonun olmasını, bir kartele dönüştürerek fiyatları anormal derecede yukarılara çekmemek gerekir ama %20-25 mobilya, alüminyum, boya üreticimiz daha pahalıdır diyerek, yurtdışından getirmemiz gerekir, bencillik olur.

''Mobilya Sanayimiz, sadece ülke içi ihtiyaçları değil; yurtdışına ihracat yapabilecek noktada, teknolojiye ve kaliteye sahiptir''

Soru: Üretim yapacak yeterli sanayimiz var mıdır? Kapasitemiz yeterli midir?
Yeterlidir. Şahsım olarak ben, ülkemizde ki mobilya üreticilerini gezdim, tesislerini gördüm ve şok yaşadım. En son teknolojiye sahip, mobilya üretimi sanayimiz vardı. Arkadaşları tebrik ediyorum. Gurur duydum. Sadece ülke içi ihtiyaçları değil; yurtdışına ihracat yapabilecek noktada, teknolojiye ve kaliteye sahiptir. Aslında insanımız, sahip çıkıldığında zaman çok şeyi başarabileceğini ispat etmiştir. Aynı durumu müteahhit firmalarda da görüyorum. Baktığınız zaman özellikle son 8-10 yıl içerisinde ve Annan planı döneminde yaşanan acı süreç sonrasında kendilerini çok iyi şekilde geliştirdiler, deneyim elde ettiler, güvenilir ve kurumsal oldular. Bu hususta yurtdışında gelen bir alıcı belirli firmalara gittiği zaman karşılaşacağı o muamele Rum kesiminde, Türkiye ya da İspanya'da yoktur. Bu konuda çok iddialıyım!
Aynı şekilde bunu alt sektörlerimizde de yapabiliriz. Bu konuda mobilya üreticileri bunda başarılı oldular. Diğer sektörlerimizde başarmak aslında inşaat sektörünü de başarmak demektir.

''Protokol imzalama aşamasındayız''

Soru: Protokolü imzaladınız mı? Protokolün amacı nedir?
Protokolü imzalama aşamasındayız. Müteahhitler Birliği, işçi tedariki hususunda devlet ve diğer işlemlerinin yapılmasında kurumsal bir alt yapıya sahiptir. Bu işlemleri çok hızlı ve makul fiyatlarda yapıyor. Ciddi bir disiplin söz konusudur. Sanayi Odamızla da protokol imzaladık. Şimdi ki süreçte Mobilya Üreticileri ve aynı zamanda RES-BİR (Kuzey Kıbrıs Restorancılar Birliği) ile de protokol imzalama aşamasındayız.



Gazimağusa Mağaza
Büyük Sanayi Bölgesi,Eski Lefkoşa Yolu, Tuzla Kavşağı
0533 885 43 43 - 0533 861 13 40

Lefkoşa Mağaza
Marmara Bölgesi, Yüzbaşı Tekin Yurdabak Cad. Yonca Apt. No:17/A
Tel: 0392 228 11 88 Fax: 0392 228 11 89

www.starzermoble.com
artvizyonticaret@gmail.com

Röportaj

KTMMO İç Mimarlar Odası Başkanı İç MimarÇağdaş Özgece; odanın çalışmalarını anlatarak, mobilya sektörünü değerlendirdi.

''İç mimarlık çok meşakkatli bir meslektir''



Çağdaş ÖZGECE
KTMMO İç Mimarlar Odası Başkanı

''Geçtiğimiz dönem yönetim kurulu üyeliğini, bu yıl ise oda başkanlığını yapıyorum''

Soru: Sizleri tanıyabilir miyiz?
1979 yılında İstanbul'da doğdum. Doğu Akdeniz Üniversitesi İç Mimarlık bölümden mezun oldum. Eğitim aldığım sırada eşim ile tanıştım. Akabinde evlendim ve daha sonra vatandaş oldum. İç Mimarlar Odası`nın geçtiğimiz döneminde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyordum. Bu yeni dönem ile birlikte odamızın başkanlığını yapıyorum.

''Önümüzdeki dönemin daha verimli geçeceğini öngörüyoruz''

Soru: Kıbrıs İç Mimarlar Odası hakkında bilgi verir misiniz?
İç Mimarlar Odası, KTMMOB`ne bağlı 15 odadan birisidir. Oda olarak 5'nci dönemdeyiz. Önümüzdeki aylarda da yine bir genel kurulumuz olacaktır. 6'ıncı dönemde başkanlık için adayımı koymuş bulunmaktayım.
Odamızın çalışmaları hakkında da bilgi verecek olursam eğer; odalar yokken meslek grupları ve meslek sahipleri kendilerine en yakın odaya üye olmak zorundaydı. İç Mimarlar Odası yeni kurulmuş bir odadır. Öncesinde kendisine en yakın olan oda, Mimarlar Odası`ydı. İç Mimarlarımızda, Mimarlar Odasına üye olabiliyorlardı. Elbette mimarlarında elde etmiş olduğu bazı hakları var. O haklara istinaden çalışmalar yapılıyordu. Odamız kurulduktan sonra o hakları geri almak gibi bir çalışmamız oldu. İç Mimarında bir meslek sahibi olduğunu, herkesin bu işi yapamayacağını ve en önemli noktalarından birisi de; İç Mimarların insanların psikolojisi ile ilgili bir meslek olduğunu göstermek için çalışmalar yapıyoruz. Keza haklarımızı elde edebilmemiz içinde bazı devlet kurumları ile görüşmelerimiz var. Bu hususta önümüzdeki dönemin daha verimli geçeceğini öngörüyoruz. Çünkü; bizler alt yapılarını tamamladık. Alt yapıları tamamlanan işlerin yürütülmesi daha kolay olacaktır. Ondan dolayı önümüzde ki dönemler bizler açısında daha önemli olacaktır.

''Ülkemizde, iki tane kesit ile koskoca otel projeleri yapılmaya çalışılıyor''

Soru: Mobilya sektörü ve İç Mimarların etkileşimi ne noktadır?
Tam anlamıyla oturduğuna inanmıyorum. Şöyle ki; Kıbrıs'ta, özel hayatımda ve iş hayatımda yapmış olduğumu 5 otel var. Bu otellerin iç mimari projeleri maalesef vaktiyle Türkiye'den geliyordu. Bu gelen projeleri gördüğüm zaman Türkiye'de yapılan işlerin ve Kıbrıs'ta yapılanın arasında fark olduğunu gözlemledim. Projelerde 1/2, 1/5, 1/10 detaylar veriliyor. Bu proje detayları mobilyaların uygulanması açısından çok önemli detaylardır. Maalesef adamız bu konuda geride kalmış durumdadır. Bu kapsamda ada psikolojisinden kaynaklı 'giderim, anlatırım, bu şekilde yaparız' mantalitesi yüzündendir.

Bu bağlamda hem Türkiye ve ülkemizde hem de yurtdışı deneyimlerimi de göz önünde bulundurduğum da özellikle yurtdışında hiçbir soruya gerek kalmadan uygulamacı işlerini yapabiliyor. Öz eleştiri yapmak gerekirse eğer, bizler bu konuda kendimizi daha da geliştirmemiz gerekiyor. Bu durumun yaşamasından en önemli nedenlerden bir tanesi; İç Mimarların bir vize komisyonunun olmamasıdır. ''Sizler neyi kontrol ediyorsunuz?'' sorusunu sorduğunuzda ''Kıbrıs'ta herhangi bir kontrol sisteminin olmadığı'' cevabını alırsınız. Aynı sorun diğer dünya ülkelerinde de mevcuttur. Fakat diğer dünya ülkelerinde ki meslektaşlarımız, daha etik ve mesleklerine daha da saygı ile çalışıyorlar. Durum böyle olunca kontrole gerek kalmıyor. Elbette ülkemizde ki İç Mimarlar etik çalışamıyorlar anlamına gelmesin. Projelerde 1/2, 1/5, 1/10 detaylar verildiği zaman bu sorun ortadan kalkacaktır. Ülkemizde iki tane kesit ile koskoca otel projeleri yapılmaya çalışılıyor. Bu durumda uygulamacı açısından zor. Bunlar daha büyük ölçeklerden gözlemlenenlerdir. Daha küçük ölçeklere yani; mobilya veya ahşaba geldiğimiz zaman ise, detayları fazla sunarsak eğer, bu detayları uygulayacak ustasına veya atölye sahiplerine işler kolaylaşacaktır.

''Kontrolünü de yapmış oluyorlar''

Soru: Mobilyacılar, İç Mimarlardan faydalanıyorlar mı?
Faydalanabiliyorlar. Özellikle tanıdığım birçok mobilyacı var ki; yanlarında İç Mimar istihdam etmiş durumdadırlar. Hem tasarım, hem de uygulamanın kontrolü anlamında iç mimari hizmet de veriyorlar. Bu sayede de kontrolünü de yapmış oluyorlar.

''İç Mimarlar, mobilya konusunda ikiye ayrılıyor''

Soru: İç Mimarlar, tasarım anlamında çok farklı tasarımlar kullanıyorlar. Bizde, yerli üretimimizde bu tasarımları üretebilen var mı?
Ülkemizde İç Mimarlar mobilya konusunda ikiye ayrılıyor. Birisi tasarım yaparken hazır mobilya seçip onların teşrifatını yapmak, yerleştirmek diğer ise tasarladığı ürünü mobilyacılara yaptırmak şeklindedir. Bu durumda projelerin detaylandırılması ile bağlantılıdır. İç Mimar, mobilyacıya proje konusunda detaylandırmasını fazla tuttuğu zaman, mobilyacı için daha kolay, hızlı ve doğru olacaktır.

''Tasarımcının tasarlayıp, zanaatkarın da onu doğru şekilde uygulaması gerekiyor ''

Soru: Birçok insan, İç Mimarların pahalı olduğunu ve bu yüzden İç Mimarların aksine Marangozları tercih ediyorlar. Sizler bu konuda neler düşünüyorsunuz?
En büyük sıkıntıda tam olarak budur! Marangoz kelimesi 'ahşabı bilen, ehil kişi' anlamına gelmektedir. Fakat bu kişi 'tasarımcı' değildir. Tasarımcı, evi, hastaneyi, oteli veya hapishaneyi tasarlarken; renk, psikoloji, ergonomi ve kullanılabilirlik gibi önemli noktalar bilen kişilerdir. Her mobilya her kişi için uygun değildir. Özellikle konut denildiği zaman bireysel mobilyalar işin içine giriyor. Bunu tasarlayabilecek olan kişi, marangoz veya dülger değildir. Bunu bir tasarımcının tasarlayıp, zanaatkarın da onu doğru şekilde yapması gerekiyor. Bu noktada da İç Mimarların en büyük sıkıntısı doğuyor. Doğan sıkıntı ise; Kartonpiyerci, Alçıpancı gibi zanaat sahipleri ''Abi, abla biz hallederiz'' diyor ve bu en çok bizlerin gücüne gidiyor. Halbuki, atölye sahibi, bir İç Mimar ile çalıştığında; işlerinin daha hızlı ve özellikle hatasız gittiğini anlayacaktır. Fakat maalesef bu ülkemizde gelişmiş durumda değil.

''Yeni çalışma ile fiyatlar arasında uçurum olmayacak!''

Soru: İç Mimarlara verilen projelerde fiyat farkı olduğu görülüyor. Bunu kontrol altına alabiliyor musunuz?
Evet, fiyat farkının olduğu doğrudur. Bu konuda bir çalışmamız da vardır. Bu kapsamda önümüzde ki dönemde birim fiyat ve asgari ücret tarifemiz üzerinde çalışmalarımız olacaktır. Bu çalışmamızı da, Türkiye İç Mimarlar Odasının yaptığı çalışmayı baz alarak yapmaktayız. Böylelikle; Mimarlar Odası, İnşaat Mühendisleri Odası, Elektrik Mühendisleri veya Makine Mühendisleri Odası gibi asgari ücretlerimiz belli olacaktır. Bu sayede aynı ürüne minimum oranda belirleyebileceğiniz bir net fiyat olacaktır. Elbette arada pazarlık yapabilecek bir fiyat olacaktır fakat fiyatlar arasında uçurum olmayacaktır

Bu durum ''İç Mimara, proje yaptırınca pahalı oluyor'' demek ile de alakalıdır. Kıbrıs'ta çok karşılaştığım bir durumu da belirtmek istiyorum. Örneğin sizler, dülgere veya marangoza istediğinizi tasvir ediyorsunuz fakat ''bak böyle daha güzel oldu veya daha güzel olmadı mı?'' gibi cümle ile karşılaşıyorsunuz. Siz 'venge' istiyorsunuz fakat marangoz ve dülger 'akça ağaç' ile yapıyor. Aldığınız cevap ise; ''Açık oldu. Ferah oldu'' şeklindedir. Bu durumda sizin istedikleriniz değil; Marangoz'un veya Dülger'in istekleri doğrultuda oluyor. 'Benim istediğimi yap' dediğiniz zamanda; 'fiyat farkı' vardır yanıtını alıyorsunuz. Halbuki, projenizi bir İç Mimara vermiş olsaydınız eğer; belki biraz daha fazla fiyat vereceksiniz ama bunun neden olduğunu sizlere, sözleşmesi ve detayları ile alabileceksiniz. Marangozun veya dülgerin ekstra istediği gibi bir para verme şansı olmayacaktır.

''Şantiyenin tozunu yutmak lazım''

Soru: Yeni mezun olan İç Mimarlar mesleklerini yapabiliyorlar mı?
Üniversite mezunu herkes, mezun olduktan hemen sonra ofis açıyor, işlerini yürütmeye çalışıyorlar. Ben bu durumu tavsiye etmiyorum. Çünkü, ofis açmadan önce şantiyeci olmak gerekir. Şantiyenin tozunu yutmak lazım. Her şey ile ilgilenmek gerekiyor. Bunlarda; tuğla, sıva, boya, mobilya ile ilgilenmek gerekir ki; mobilyadan evvel olabilecek hatalar, mobilyanın yaratacağı dezavantajları görmek demektir. Örneğin, herhangi bir yere gömme dolap yapılacak. Projede ölçüsü belli fakat tuğla işçiliği ve sıva işçiliği kötü diye duvar yamuk çıktı. Şayet Mimar, bu hatayı fark edip, gözünü iyice eğitmemişse eğer; daha sonraki işlerinde daha büyük problemler ile karşılaşacaktır. Bu hususta mezun olanlara tavsiyem, öncellikle şantiyede pişmesi akabinde ofis açmasıdır.

Ofisi açtıktan sonra işleri almak, işi yapmak ve asıl sorun ise 'parayı almaktır. ' Bu hususta odamızın yapmış olduğu 'Tip Sözleşmeleri' vardır. İç Mimar, tip sözleşmesini kullandığı takdirde, parasını alma konusunda herhangi bir sıkıntı yaşamayacaktır. Örneğin herhangi bir işin para kısmında sorun yaşandı ve mahkemelik oldular. Oda, üyemize bilirkişi atar. Gözlemlenir, geziler yapılır. İşin projelendirildiği gibi uygulanma aşamalarını gözlemler. Şayet projelendirildiği gibi uygulanmışsa eğer, odanın 'Tip Sözleşmesi' sayesinde parasını kolaylıkla alabilecektir. Şayet proje, uygulanmasında hata bulunmuşsa eğer, bu kişinin şantiyede kendini geliştiremediği anlamına gelmektedir. Elbette bu durumlar kişiye göre değişkenlik gösterir. Kişinin, kendinin nasıl geliştirdiği ile alakalıdır.

Ülkemizde ofis açtıktan sonra iş alma kısmına da gelecek olursak eğer, Kıbrıs'ta 'Tanıdığa yaptırma' anlayış ile karşılaşıyorsunuz. Kişinin, ne kadar proje yaptığı, deneyimi, uzmanlığına bakılmıyor. Bu hususta Türkiye ve Dünya'da ki birçok İç Mimarlar uzman oldukları alanlara göre iş almaya başladılar. Örneğin sadece 'Spa' yapan bazı İç Mimar arkadaşlarımız, dünyada ki birçok ülkeden iş teklifleri alıyor. Sadece 'kapı kulpu' yapan İç Mimarlarda bulunmaktadır. Bu yüzden İç Mimarın, öncellikle kendini hangi alanda geliştireceğini bilmesi ve ona göre karar vermesi gerekmektedir.

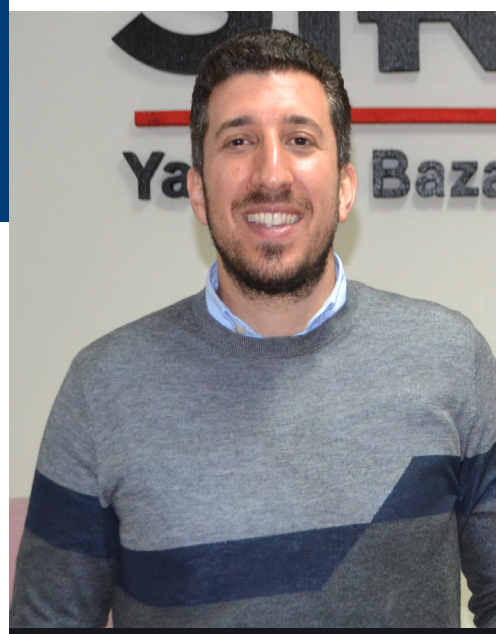
''İç Mimarlık çok meşakkatli bir meslektir''

Soru: İç Mimar olmak isteyen kişilere ne öğütlerde bulunmak istersiniz?
İç Mimarlık tıpkı Mimarlık gibi çok meşakkatli bir meslektir. İç Mimarlar, eğitim aldıkları sırada kendilerini iyice geliştirmeleri gerekmektedir. Özellikle detay üzerinde çalışmalar yapmalı ve ince ayrıntıları fark etmelidirler. 'Şeytan ayrıntıda gizlidir' cümlesinde kötü anlamda olmayan, kurnazlık yapabilen 'şeytan' olmak gerekir. İç Mimarlar, işin psikolojik boyutuna da fazlasıyla önem vermeleridir. Özel alanlar kişinin kendini özel hissettirebileceği şekilde tasarlanmalıdır. Örneğin İç Mimar, günün 3-5 saatini mutfakta geçiren bir kişinin mutfakta geçirdiği süre zarfı boyunca mutlu olmasını da sağlamalıdır. Sol elinin kullanan kişinin, bulaşık makinası sağ tarafında olmaması gerekmektedir. Kendisi bulaşıkları sol eli ile ıslattıktan sonra sağ eline geçirip makinaya yerleştirmek yerine, sol elinden daha rahat ve kolaylıklı bir şekilde yerleştirebilir. Şayet sağ tarafında olursa eğer, kişiye bir saatten sonra zulüm gibi gelmeye başlayacaktır. Bu durumda kişinin mutlu olamamasına neden olacaktır.

Röportaj

SIRDAŞ Yatakları direktörü Ahmet Kasapoğluları; şirketin çalışmalarını anlatarak, iç ve dış pazarı değerlendirdi.

''En önemli husus, doğru ürünü, doğru fiyata üretmektir''



Ahmet KASAPOĞLULARI
Sırdaş Yatak Direktörü

''Ürün yelpazemizi genişletip, personel sayımızı artırdık''

Soru: Sizleri tanıyabilir miyiz?

1988 yılında doğdum. Üniversite eğitimimi İngiltere'de İşletme Bölümü üzerine tamamladım. Yaklaşık 12 yıl önce eğitimimi tamamlayıp aile şirketimizin başına geldim. İlk geldiğimde 13-14 kişiydik ve ürün yelpazemiz çok dardı. Gün geçtikçe artan talep doğrultusunda ürün yelpazemizi genişlettirdik ve personel sayımızı artırdık. O günlerden de bugünlere kadar geldik.

''İç piyasa ve Rum tarafına hizmet veriyoruz''

Soru: SIRDAŞ hakkında bizlere bilgi verir misiniz?

Mevcut olarak şirketimizde 92 kişi ile hizmet veriyoruz. Ağırlıkta ürünlerimizi Kıbrıs'ta bulunan 9 ana bayimizde toptan olarak satıyoruz. Bunlardan ayrı olarak da 20-30 toptancımız vardır. Yeşil Tüzük Yasası sayesinde Rum bölgesinde de 4-5 toptancımız ile hem toptan hem de perakende satış yapıyoruz. SIRDAŞ Yatakları eskiye oranla artık SIRDAŞ Mobilya'ya doğru gitmektedir. Geçmiş dönemde ağırlıkta yaylı yataklar üretiyorduk daha sonrasında baza, başlığını akabinde mobilyasını (komodin, şifonyer, dolap) yapmaya başladık. Daha sonra mobilya gruplarına geçtik. Öncellikle ekonomik grup olan çekyatlarda birkaç modelimiz vardı. Taleplerin artmasıyla model sayımızı arttırdık ve 4-5 modele çıkardık. Ekonomik gruplardan sonra lüks gruplara geçişimiz oldu ve köşe koltukları gibi koltuk çeşitlerini üretmeye başladık. İç piyasada ve Rum tarafına hizmet veriyoruz.

''En önemli husus, doğru ürünü, doğru fiyata üretmektir''

Soru: Ülkedeki sanayi üretiminin geldiği son noktayı değerlendirir misiniz?

Ülkemizde ve her ülkede, başarılı aynı zaman da güzel yapılan her iş tutuluyor. ''Kıbrıs'ta üretim olmaz yahut Kıbrıs'ta üretmek çok zordur'' demekle olmaz! Her işletme, işletmesinde doğru işçiye doğru miktarda ödeme yapıp, doğru işçileri, doğru ürünleri, doğru bir şekilde tüketiciye ulaştırırsa eğer; dünyanın her yerinde olduğu gibi ülkemizde de var başarılı olacaktır. Başta işletmemizde bizler, 35 yıldır hizmet vermekteyiz. Bu durumda demek oluyor ki; ülkemizde 35 yıldır üretim yapıldığını ve ticaretin de olduğunun apaçık kanıtıdır. Mevcut olarak da gittikçe ilerliyor ve yetiştiremiyoruz. Bu noktada en önemli husus, doğru ürünü doğru fiyatta üretmektir ve bu kapsamda çalışmaktır.
Bizlerin en büyük dezavantajı da ülkemizde ürettiğimiz ürünlerin, Türkiye'de çok daha uygun fiyatlara üretilmesidir. Türkiye, mobilya sektöründe çok büyük bir piyasaya sahiptir. Hem işçilik ucuz, hem de istediğiniz fiyat aralıklarında ürünleri bulabiliyorsunuz. İstediğiniz fiyatta ürünlerinizi Türkiye'de bulduktan sonra ülkemize getirmek de çok basittir. Bizler için tek tehdit budur fakat bunun yanında avantajları da vardır. Türkiye'ye yakın olmamızdan dolayı hammadde tedariki çok hızlıdır ve maliyeti düşüktür.

''Üretimin artmasının yanı sıra; daha kaliteli olması taraftarıyım''

Soru: Sektörün gelişmesi için neler yapılmalıdır?

Öncellikle üretiminin kaliteli hale getirilmesi gerekmektedir. Üretiminin arttırmasını istiyoruz fakat bundan daha önemli olması gereken ise; üretilen ürünlerin kaliteli olmasıdır. Örneğin, son 1 yıldır fark ettiğimiz bir durumu belirtmek istiyorum. Bizler geçmiş dönemlerde ekonomi gruplarımıza ağırlık veriyorduk. Çünkü, öğrenci ve yurt sayısı fazlaydı. Fakat son dönemlerde öğrenci sektörü sakinleşmesi ve pazar doyması, sektörümüzü perakendeye kaydırdı. Mevcut olarak aynı miktarda yatak satıyoruz fakat daha kaliteli şekilde satışlar yapmaya başladık. Bu durumda aldığımız geri dönüşlerin daha güzel olduğunu fark ettik. 1000 adet ekonomik yatak satacağıma, 700 adet kaliteli yatak satmaya razıyım.
Üretimin artmasının yanı sıra daha; kaliteli olması taraftarıyım. Herkes bir şeyler üretmeye çalışıyor fakat kaliteli ürünler kullanarak yapılmıyor. Mobilya sektöründen örnek verecek olursak eğer, ülkede mobilyada eski modeller kullanılıyor. Özellikle ülkemizde mobilya sektöründe geride kalmışlık söz konusudur. Bu bağlamda üretimin daha kontrol altına alınıp, tüketiciye daha kaliteli ve daha fazla avantaj sağlayabilecek ürünler üretilirse eğer, ülkede her sektörde gelişme göstereceğiz.

''Turist gelen insanlar, genelde iç piyasadan ürünler satın alıyor''

Soru: Mobilya sektörünün turizme etkisi nedir?

Mobilyanın turizme etkisinin aksine; turizmin mobilyaya etkisi vardır. Çünkü ülkemize turist olarak gelen insanlar emlak alıyorlar. Emlak alan bu kişiler, yurtdışının aksine ülkemizde mobilya satın alıyorlar. Yurtdışında mobilyaları sadece yerli halkımız satın alıyor. Turist gelen insanlar, genelde iç piyasadan ürünler satın alıyor. Gördükleri, dokundukları ve kolaylıkla ulaşabilecekleri şirketlerden ürünler alıyorlar. Nitekim Kıbrıs'ta evlenecek çoğu insanlar, alışılmış bir trend vardır. ''Uçağa binip Ankara veya İstanbul'a gider. İnternet sitelerinden veya gittikleri şehirde buldukları mobilyacılardan evlerinin tüm ihtiyaçlarını tıra doldurur ve Kıbrıs'a getirirler. Daha sonra kurmak içinde ülkemizde bulunan

tüccarlardan rica ederler ve herhangi bir arıza olunca da bizlere gelirler.'' Bu durum için bir sorun diyebiliriz.

''Bu yıl ilk kez paket hizmetine başladık ve bunu bu yıl düzenlenen fuarımızda tanıttık''

Bizler SIRDAŞ olarak geçmiş dönemde yatak ağırlıklı işlerimizi yürütüyorduk fakat şimdiler de mobilya sektöründe de hizmet veriyoruz. Geçmiş dönemlerde yeni evlenenlere paketlerimiz yoktu ve tam olarak hizmet sağlayamıyorduk. Şimdi ise paketlerimiz var. Bu yıl ilk kez paket hizmetine başladık ve bunu bu yıl düzenlenen fuarımızda tanıttık. Paket ürünlerimizde; yatak odası, oturma odası ve yemek odasının tüm ürünleri içinde bulunuyor. Fuarımızda bu yıl ilk defa tanıttığımız paketimizde bizler SIRDAŞ olarak çok talep aldık ve ürünlerimizin satışında artış yaşandı. Yaşattığımız memnuniyetten dolayı, yatırımlarımız daha çok çeyiz setleri, mobilya gibi paket ürünlerimize ağırlık verdik.

''Kıbrıs'ta bulunan tüm sanayi bölgeleri atılmış bir köşe gibi görülüyor''

Soru: Yerli üretiminin daha cazip hale gelmesi için neler yapılması gerekmektedir?
Yerli üretiminin daha cazip hale gelmesi için öncellikle daha büyük sanayilerin kurulması gerekmektedir. Aynı zamanda insanların ürettiğini daha güzel sergileyebilmesi için yakın ülkelerde de bulunduğu gibi, Alışveriş Merkezleri yapılması gerekir. Ev ile ilgili tüm ürünleri arayan kişileri, kurulan Alışveriş Merkezlerinde bir araya getirerek tüm isteklerini aynı anda ulaştırabilmelerini sağlamaktır.Türkiye'de de bu konuda yetersizdir fakat sadece mobilyacıların bulunduğu siteler var. Bizlerde ise, her şey karışıktır. Küçücük sanayimizde mobilyacı, sanayici, alüminyum, makinist, hurdacı gibi işletmeleri hepsi karışık bir şekilde var. Halbuki bölgemizi biraz daha sadeleştirirsek eğer; gelen kişiler birkaç yer dolaşıp, oluşturduğumuz konsepti de görmüş olabileceklerdir. Bu sayede yerli üretimi daha cazip hale gelir.Aynı zamanda sanayi bölgesine temizlik ve bakım yapılması gerekiyor. Tüm sanayi bölgelerimiz için geçerli olan birkaç hususa da değinmek istiyorum. Öncellikle hiçbir belediye, sanayi bölgeleri ile ilgilenmiyor. Kıbrıs'ta bulunan tüm sanayi bölgeleri atılmış bir köşeymiş gibi görülüyor. Sanayi bölgeleri her zaman belediyelere yükmüş gibi hissettiriliyor. Özellikle Lefkoşa Bölgesinde bulunan sanayimizde yollarımız dar, kaldırımlarımız yok! Kaldırım olanlarda da arabalar var. Eğer gerçekten de üretimin daha cazip hale gelmesini istiyorsak eğer; tüm sanayi bölgelerinin bakımlarını ve temizliğini tam şekilde yapmalıyız.

''Sektörün gelişmesi için zaman harcıyor''

Soru: MOSAD ile ilgili görüşlerinizi belirtir misiniz?
Derneğimiz gayet güzel kararlar alıyor ve sektörün gelişmesi için zaman harcıyor. En önemli gelişmelerden birisi de geçtiğimiz aylarda yapılan fuar kapsamında olmuştur. Bu yıl yaptığımız fuardan aldığımız güzel dönüşleri de göz önünde bulundurduğumuz da; önümüzde ki yıl yapacağımız fuarımız daha büyük olacaktır. Fuarlar, hem üretici hem de tüketiciye büyük faydaları sağlıyor.

BOZTUNA TRADING LTD.
35 YILLIK TECRÜBE VE GÜVEN
Her ölçekteki projeleriniz için bize danışmadan karar vermeyiniz...

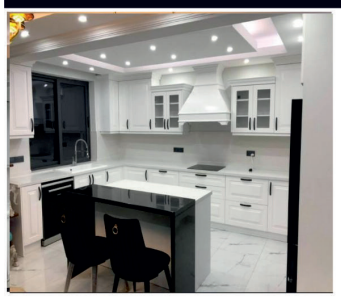
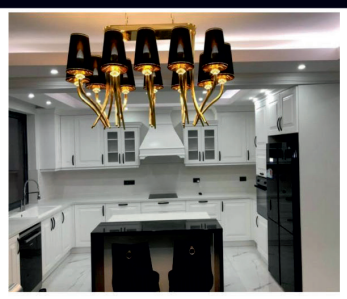


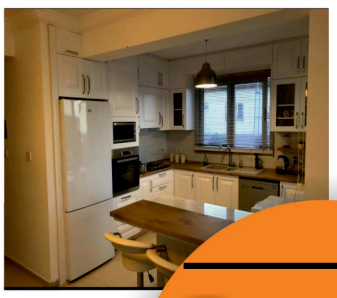
istikbal Her ev güzeldir TREND DECO
> Lefkoşa • K. Kaymaklı
0392 229 03 08 - 0533 826 10 55
> Gazimağusa
Organize San. Böl.
0392 365 34 35 - 36
0533 864 69 46
> Girne • Neopark AVM
0392 815 02 99 - 815 03 02
0533 825 16 90
> Mehmetcik • Org. Yaşar
Büyükanıt Cad. no.25
0392 375 50 47

BELLONA TREND
> Gazimağusa
Organize Sanayi Bölgesi
0392 366 03 71 - 0533 834 15 38
www.boztuna.com

mondi TREND
> Gazimağusa
Organize Sanayi Bölgesi
0392 366 03 71 - 0533 834 15 38
444 0 285

Türksoy Ahşap. San. Ltd.




Tasarım ve mutluluğun birleştiği nokta

Bizi aramadan karar vermeyin...

+90 548 843 79 99 - 0548 861 79 99

Uğur Mumcu Sok. Alper Çağlaş İş Merkezi No: 4/31000





Digiturk faturanıza internet bağlayalım



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

KIBRISONLINE
en güvenilir internet

Digiturk
beIN MEDIA GROUP

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



Sahibi:
Mosad(a)
Hüseyin CİDDİ

Genel Yayın Yönetmeni
Deniz GÜRGÖZE

Genel Koordinatör, Halkla İlişkiler ve Reklam
Növber GÜRTAY
Grafik Tasarım
Nazire BÜYÜKOĞLU
Reklam Tasarımı
Safiye ÖZYÜREKLİLER

Mobilya Sanayicileri Derneği İletişim
Adres: OSB 2.Cadde No:19 Lefkoşa
Tel: 0548 868 24 24 - 0392 225 81 31
E-Posta: info@kibrismosad.com

Mesarya Ajans Haber, Reklam ve Danışmanlık
1.Sok.No:41, Taşkınköy – Lefkoşa
Tel: 0 392 225 65 95 - 0548 855 00 41
E-mail: mesarya.ajans@gmail.com