

KIBRIS TÜRK TİCARET ODASI

KOBİ BÜLTENİ



İş Dünyasına Bakış

İçindekiler

İş Dünyasına Bakış

Finansman Fırsatları

Uzman Görüşü

İş Fırsatları

İnovasyon Adımları

Hizmetlerimiz

İlk sayımız için, perakende sektörünün öncü temsilcilerinden METGİN LTD Direktörü Mehmet Hatay ile İş Dünyası hakkında röportaj yaptık.

Kısaca şirketiniz ve bugüne nasıl geldiğini hakkında bize bilgi aktarır mısınız?

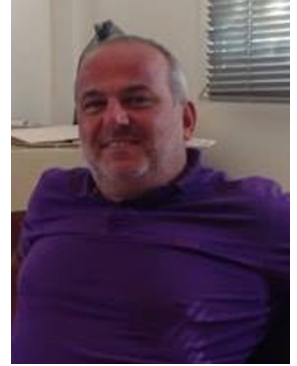
Üniversiteyi bitirdikten sonra Engin ile birlikte kendi işimizi kurma kararı aldık ve gıda sektörünü seçtik. O dönemde yani 1990 yılında, ürün tespiti yaptıktan sonra sermaye konusunda ne yapabiliriz o konu ile ilgilendik. Sadece bir kaynak değil birçok kaynaktan sermaye bulduk. Ailenin yanı sıra o zamanın parası ile 15,000 TL 'lik küçük Esnaf Kredisinden, fatura ibrazı süretiyle Hollanda'dan mal ithalatına başladık. Bu şekilde iç sermayeyi oluşturduk.

Yabancı kaynak kullanmak daha erken büyümeye sebep olduğu kanaatindeyim. Tabii ki ilk dönemlerde kazandığımı şirketimize yatırdık, aile yaşantısında girmeden önce bunları başarmak gerekiyor, bekar olmanın avantajı. Markadan önce sermaye oluşturmak önemliydi. İlk 3 yıl maaş almadık. Çalışanımızda yoktu. Aile arabaları ile dağıtım yaptık. Sırasıyla yatırımlar yaptık. ihmal

edilmiş pazarlar çoktu. Dingin sulara yüzmek gereklidir.

İçerisinde yıllardır faaliyet göstermekte olduğunuz sektörü kısaca tanımlar mısınız?

Kısaca sektör tanımını FMCG yani Fast moving consumer good olarak tanımlayabilirim. Değişim süreçleri hızla değişen bir prosestir. Uyum sağlamak, farklılaşmak çok önemli olup, yenilikleri takip edip, uymak gerekmektedir. İthalat şirketi olduğumuzdan ARGE bölümümüz yok. Amacımız, İnovativ ürünleri piyasada farklılaşma yolunda, fark yara, değer yarat sloganı ile her dönemde yalnızlaşmak ilkesini uygulamaktır. Doğru tedarikçiler ile başlamak önemlidir. Dünya markaları ile çalışmak, yenilikleri takip etmek, belli başlı portföye sahip olmak gerekmektedir. Bu da müşterinin size olan bağlılığını sağlamaktadır. Portföyün sayesinde piyasadaki markalaşma önemlidir. Markanın değerini yüksek tutmak gerekmektedir.



*METGİN LTD,
DİREKTÖRÜ
MEHMET HATAY*

**“BÜYÜK
BALIK
KÜÇÜK
BALIĞI
DEĞİL,
HIZLI BALIK
YAVAŞ
BALIĞI
GEÇER”**

Sektörün geçmişten günümüze geçirmiş süreçler veya değişimler sizi nasıl etkilemiştir?

Küçük şirket iken, değişimin arkasından gidersiniz. Büyük şirketseniz günü, geleceği ve değişimi yönlendirirsiniz. Böyle çalışılır ise gelecek sizin olur. Örneğin, tüketicilerin toz deterjandan sıvı deterjana alışmasında METGİN olarak rolümüz çok büyük. Karsız kategoriden karlı kategoriye dönüştürdük.

“EN BÜYÜK EKSİKLİK KALİFİYE ELEMAN”

İş yaparken karşılaştığınız sıkıntıları bizimle paylaşır mısınız?

İş yaşantısında ve sektörde en büyük eksiklik kalifiye eleman eksikliği. Biz ve bizim gibi şirketler elemanlarına belirli eğitimler vermezse, sektörde iş bilen sayısı az olduğundan dolayı, müesseselerde verimlilik gerektiği şekilde olmayacaktır. Yapılması gereken METGİN Akademi gibi rutin aralıklarla iş başvurusunda bulunan adayların 2-3 aylık eğitimlerden geçerek, personel alınmasını hedeflemektedir. 2018’de bitecek olan yeni binamıza geçerken bunu uygulamak istiyoruz. Bir diğer sıkıntı, piyasa standartlarının oluşmaması, kurumsal yapıya sahip olmamak kurumsallaşma yolunda en büyük sıkıntımızdır.

Peki bu sıkıntıları aşmak için hangi yolları izlediniz?

Bu sıkıntıları aşmak, fiyat rekabetini minimize etmek için;

- Fiyat rekabetinde ilişki yönetimi çok önemli
- Fiyat rekabetini ortadan kaldırmak için marka yaratmak gerekir ve nasıl bir marka yaratacağınızı bilmeniz gerekir
- Müşteri ile yakın olmak, ne istediğini bilmek lazım
- Büyük balık küçük balığı değil, hızlı balık, yavaş balığı geçer. Bunun avantaja döndürülmesi lazım.

Son zamanlarda yaptığınız yatırımlar/projeleriniz var mıdır? Varsa bizimle paylaşır mısınız?

Yaklaşık 26 yıldır çalışma hayatının içindeyiz. Bunun neticesinde bir taraftan kurumsallaşmak için belli adımlar atmaktayız. Fiziksel yapıyı inşa etmekteyiz. Yeni iş yerimize 4,000.000 pound harcayarak 150 çalışanımız ile 2018 yılında bitecektir. Yeni binamızı yapmamızın bir amacı ise çözüm durumunda rekabet gücünü artırmak, daha iyi hizmeti sunmaktır.



Çok geniş bir ürün grubunu KT halkı ile buluşturmakta ve tüketicilerin beğenisine sunmaktasınız. Bu ürünlerin ithali esnasında karşılaştığınız sıkıntılar var mıdır? Anlatır mısınız?

Gıda tüzüğü şu anda yaşadığımız en büyük

sıkıntılardan biridir. Avrupa ile TC’nin uyumlaşması gerekiyor. Uyum yasasının revize edilmesi gerekmektedir. Ayrıca fonlar ve gümrüklerin geçmiş ve şimdiki hükümetlerin popülist politikalarına alet olmaktadır. Bu durum bizleri

ve tüketicilere zarar vermektedir. Yapılan ekonomik politikalara uymak gerekmektedir.

Sektördeki olumlu olarak değerlendirildiğiniz gelişmeler nelerdir? Değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Yatırımlar yüksek boyutta olup, perakende metre karesi çoğalmaktadır. Bizler bu sayede işlerimizi geliştirmekteyiz. Bu da olası çözüm durumunda kalıcı olmamızı sağlayacaktır. Daha fazla bilgili perakendecilere ihtiyacımız vardır. Küçük ölçekli ekonomide bu sektör için önerilen kooperatifin kurulması ve geliştirilmesi ve profesyoneller tarafından yönetilmesidir.

Bu sektörde yatırımı yapmayı veya sektöre yeni gireceklere ne gibi tavsiyelerde bulunabilirsiniz?

Yetersiz ve eksik olan unsurların iyi analizini yapmaları ve o konuda yapılan iyi araştırmanın ardından işe girişmeleri.

Başarılı olmak için olmazsa olmazlarınız nelerdir?

Kendine yatırım yapıp, çalışmak, çalışmak ve çok çalışmak.

Girişimcilik Sektörüne Bakış



*Genç Kadın Girişimci
Özlem Özbekoğlu*

Magic Touch ne zaman kuruldu ve ilk yıllarınızda vermekte olduğunuz hizmetler nelerdir?

Magic Touch 1997 yılında Lefkoşa'da kuruldu. Serüvenimiz kağıt ile başladı. Ofise kurulan tek 1 adet bilgisayar, 1 renkli fotokopi makinesi, 1 adet t-shirt presi ve 3-5 paket transfer kağıdı ile işe başladık. Renkli fotokopi çok ilginç bir olaydı ve

bilinmiyordu. Makineye verilen küçük bir vesikalık A4 boyutuna tek tuşla büyütülebiliyordu ve herkese, biz dahil çok ilginç gelmişti.

Peki, şu anda vermekte olduğunuz hizmetler nelerdir ?

Şu anda Girne'de 4, Lefkoşa'da 1 Şubeyle hizmet vermekteyiz. Yazılı basılı evrak, fotokopi, plan kopya, kişiye özel baskılı ürünler, her türlü ciltleme, nakış, t-shirt baskı, şapka, tabela, dijital branda- folyo baskı işleri, lazer kesim, UV baskı, tasarım işleri, promosyon, ilk aklıma gelenler.

Hizmet yelpazenizi geliştirirken neleri hedeflediniz?

Hizmet yelpazesi bizde çok geniş. Üretiyoruz; ürettikçe keyif alıyoruz. Biraz vizyon, biraz iş tutkusu ve tabi ki arz taleple yelpazeyi çok genişlettik. Teknolojiyle uğraşıyoruz. Tüm Türkiye ve yurtdışı fuarlarına katılmaya özen gösteriyorum. Çok fazla kitap, dergi makale okuyup her gün kendimi ve işimi geliştirmeye çalışıyorum. Biz farklıyız. Fark yaratmak ve her konuda ilklere imza atmak belki de en büyük şansımız. Hedef odaklı çalışmayı kendime ilke edindim. "BİZ" diyorum çünkü takım ruhuyla çalışmaya ve benimle bu yolda yıllardır yanımda olanlara da çok güveniyorum. Herkesten öğrenecek çok şey var. Her yeni tanıştığım müşterim bile yeni bir şeyler katıyor, insanlara, işime ve hayata bakış açımı. İyi yönetici, her şeyi en iyi bilen kişi değil, yaptığı işi iyi bilenleri bir araya getirip, onları uyum içinde çalıştırabilen kimsedir aslında. Üretmek ve müşteri odaklı çalışmak o kadar zor ki inanamazsınız. Yelpaze genişlerken en çok zorlandığımız nokta bu oldu zaten.

Geleceğe yönelik yatırım ve proje planlarınız nelerdir ?

Şu anda Girne’de 4 şubeyle hizmet veriyoruz. Birincil hedefim çok, bir merkez binayla tümünü bir yere toplamak. Büyüdükçe hiçbir yere sığamaz olduk. Hizmet kalitemizi daha da arttırmak için iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri alıyoruz. Eğitimlere daha da ağırlık vererek, şirketteki yöneticilerime ve kendime de liderlik konusunda eğitimler aldırma istiyorum.

Şuanda tüm dünyada bu eğitimler çok yaygın ve maalesef bizde kimse önem vermiyor. Teknoloji anlamında, sektörde şu anda hızlı geçişler yaşanıyor. Yakalamakta gerçekten maddi olarak zorlanıyoruz ama asla teknolojinin peşini bırakmıyoruz. Şu anda yolda gelen ve cam üzerine baskı yapan bir Uv makinemiz var. Önümüzde iki tane reklam fuarı var ve sonrasında ciddi bir şekilde tekstil baskıya ağırlık verip yelpazeyi o yönde genişletmeyi hedefliyorum.

İş hayatında karşılaştığınız sıkıntıları bizimle paylaşır mısınız?

İş hayatında karşılaştığım 3 büyük sorun var.

**“KKTC’DE
GİRİŞİMCİ
OLMAK,
NEREDEYSE
İMKANSIZ”**

Kendi işinizi yapma kararını nasıl aldınız?

Kendi işimi yapma kararı çok da zor olmadı. Ticaretle uğraşan bir babanın kızı olarak büyüdüm. Uluslararası ilişkiler mezunuyum ve yüksek lisansımı da globalleşme ve kültür üzerine tamamladım. Babam hep öğretmen yada devlet memuru olmamı, annem ise kendi gibi bankacılık sektöründe çalışmamı istiyordu. İkisini de denedim ama sanırım kişiliğim ve hayata bakış açımla ikisi de ters düştü. Bakanlık maceram hüsrana, bankacılık maceram ise çok kısa sürdü. Ne yapmak istediğimi ben de bilemeden altı ay kadar evde işsiz de oturdum. Fotokopi makinesini babamın bir arkadaşı yurtdışından bilmeden getirip rastgele tanıtımını yaptı. Magic Touch’ı çalıştırıyordum. Çok verimli yıllar geçti. Kazandığımızı hep şirketi büyütmek ve teknolojiyi takip etmek adına yatırıma dönüştürdük. 2008 yılında ben Girne’de 2. Şubeyle hizmet veriyordum ve kendi aile şirketimi kurarak Girne Magic Touch’ı bağımsız olarak çalıştırmaya başladım. Magic Touch Copy Desing Office, Magic Touch Student Branch & Gifts, Magic Touch Sign Studio ve Magic Touch Express & Stationary olarak dört farklı ofiste farklı hizmetler veriyorum.

KKTC’de Girişimci olmak zor mudur?

KKTC’de girişimci olmak zor değil neredeyse imkansız. Öncelikle gençlerimizde bir aileye sırt dayayıp gün geçirme psikolojisi var maalesef. İş yapan bir çok kesim ise kısa yoldan para kazanma derdinde. Hazıra alışı ilginç bir toplumuz. Belki de bürokrasi böyle işliyor. Girişimcilik keşke okullarda ders olarak verilse. Rol modeller çağrılıp gençler motive edilse. Girişimci birey, girişimde toplum demek KKTC’de girişimcilik diğer ülkelere göre çok daha yüksek risk taşıyor. Risk almak küçük ve halen gelişmekte olan toplumlarda her zaman iyi netice vermiyor maalesef. Devlet desteğinden noksanız zaten Bugün ben hiçbir devlet katkısı veya hiçbir hibeden yararlanmayı başaramadım mesela. Devlet ilginç çalışıyor veya aslında çalışmıyor.



Kadın girişimci olarak karşılaştığınız zorluklar var mı? Varsa bizimle paylaşır mısınız?

Kadın girişimcilik özellikle de bir şeyleri üretip satıyorsanız aslında çok daha zor. Bir kere kadın yapısı gereği her işi tutkuyla yaptığı sürece başarılı oluyor. Ev, iş, çocuklar hepsi de aynı özveri ile tutkuyla olduğu sürece başarıya ulaşıyor. Girişimcilikte en önemlisi enerji ve zaman yönetimi bence genel olarak profesyonellikten uzak bir toplumuz. İşimizin başında

durup her şeyi kontrol altında tutmazsak yürümüyor maalesef. Kadın işveren olarak, patron olarak, hem personel hem müşteri gözünde duruşunuz ve yaptırım gücünüz çok önemli. Hem artı hem de eksi yönlerini yaşıyoruz.



Bir girişimcinin özellikleri sizce neler olmalıdır?

Öncelikle kararlı kendine güven planlı olan vizyon sahibi olan, sosyal olan, çok yönlü ve toplumda önderlik eden, rekabetçi bir ruha da sahip olan bir kimse girişimci olabilir diye düşünüyorum. Fırsatları avantaja döndürebilmeli ve hayata iyimser bakmalı. Öncelikle kendini sevip kendine güvenmeli ve aldığı riskin sonuna kadar kontrolünü elinde tutup kendini motive etmelidir. Önemli olan girişimci olmak değil, başarılı girişimci olmak aslında. Sözel yetenek de gücü ve statü için çok ama çok önemli. Liderlik rolünü çok iyi üstlenmeli. En önde

Deneyimlerinize göre girişimci olan ve olmak isteyen kadınlara vermek istediğiniz mesajlar var mı?

Girişimci kadınlara verilebilecek en güzel mesaj hayallerini ve sezgilerini doğru yönde kullanmalarınıdır. Kendilerini fark etmeleri onların toplumda görünür olmalarının en direkt yoludur.

Başarılı olmak için olmazsa olmazlarınız nelerdir?

Olmazsa olmazımız motivasyondur. Ben en küçük başarıdan bile kendimi motive etmek için pay çıkarıyorum. Yaptığım işe kendime güveniyorum. Hata yaptığımı değil, ya başarılı olduğumu ya da öğrendiğimi düşünüyorum. Kafanızın tokuştuğu her olay size bir şeyler öğretiyor.

KKTC'deki KOBİ profiline baktığımızda gördüğünüz geliştirilmesi gereken alanlar nelerdir?

Bizdeki KOBİ profili aslında Avrupa Birliği "KOBİ" tanımından biraz noksan. Nedeni de şudur ki, en büyük şirketlerimiz bile aslında yurtdışında KOBİ sınıfına giriyor. Sahip olduğu KOBİ'nin aynı zamanda yöneticisidir ülkemizde girişimci kişi ve tüm riski üstlenmektedir. KOBİ geliştirme programları devlet tarafından layıkıyla yürütülmemektedir. KOBİ ler ekonomiye dinamizm ve serbest rekabete dayalı piyasa ekonomisine işlerlik kazandıran birimlerdir. İstihdam hacmi, üretim değeri açısından büyük ağırlığa sahiptirler. Dolayısıyla iş yapılabilirliği artırmak adına KOBİ lere yönelik devlet desteği artırılmalı ve yurtiçi, yurtdışı rekabet edebilirliğe katkı sağlanmalıdır. İşletmeler yapısal ve yönetsel alanlarda köklü değişikliğe gitmek zorundadırlar. Hızla gelişen bir teknoloji ve küreselleşen bir rekabet söz konusu.





*Kalkınma Bankası
Genel Müdürü
Ercan İbrahimoglu*

Kalkınma Bankası'nın Sunduğu Kredi İmkanları

Kalkınma Bankası Kredi Programları hakkında genel bir bilgi aktarabilir misiniz?

1993'te faaliyete geçen Kalkınma Bankası, ülke kalkınmasında katma değer yaratacak projelere kalkınma ve hükümet programlarında öncelikli sektörlerle ve hedeflere yönelik olarak uygun koşullarda kısa, orta ve uzun vadeli finansman desteği sağlamaktadır. Kalkınma Bankası, proje bankacılığında ülkemizde ilk ve tektir. Proje Bankacılığı kapsamında, bu alanda uzmanlaşmış çalışanlarıyla, Bankamıza finansman desteği için başvuran gerçek ve tüzel kişi sahiplerinin projeleri üzerinde mali, teknik ve ekonomik analiz süreçlerinden sonra kredilendirme yapmaktadır.

Başvurular için belli bir başvuru süresi var mıdır?

Sadece yüksek öğrenim yurt yatırım kredilerinde müracaat ve dosya kabul zamanları Bankamız tarafından

ilan edilmektedir. Bunun sebebi, Bankamız yüksek öğrenimde yurt ihtiyacı konusunda sektör analizi yaptıktan sonra, değerlendirme sonuçlarına göre hangi bölgelerde yurt yatırıma ihtiyaç olduğunu saptar ve bu doğrultuda kredi duyurusu yapar. Diğer kredi programları için her zaman başvuru yapılabilir.

Kredi en az ne kadar, en çok ne kadar olabilir?

KOBİ yatırım kredilerinde üst limit 150,000 USD'e kadardır. Eğer yatırım kredisi yanında işletme kredisi de talep ediliyorsa, işletme kredisi üst limiti 60,000 USD'e kadardır. Yatırım ve işletme kredisi birlikte talep edileceği durumda, KOBİ kredisi üst limiti 150,000 USD'i aşamaz.

KOBİ yatırım kredilerinde kredilendirme oranı % 50'e kadardır. Ancak kalkınmada II. öncelikli yörelerde bu oran %60, Birinci Öncelikli yörelerde %70'e kadardır. Kalkınmada öncelikli bölgeleri KKTC Bakanlar Kurulu tesbit etmektedir.

KOBİ işletme kredilerinde,

kredilendirme oranı % 100'dür. Yatırım kredisi talebi 1,000,000 USD üzerinde olduğu zaman, önbaşvurunun onayı için Yönetim Kurulu kararı gerekmektedir. Büyük ölçekli sanayi işletmelerinde işletme kredisi limiti 200,000 USD'dir. İşletme kredisinin kredilendirme oranı %50'dir. Büyük ölçekli yatırım kredilerinde, kredilendirme oranı %50'e kadardır. Ancak

kalkınmada II. öncelikli yörelerde bu oran %60, Birinci Öncelikli yörelerde %70'e kadardır. Bankamızdan kullanılacak maksimum kredi limitleri dışında özkaynak kullanılması başka bir deyişle yabancı kaynak kullanılmaması esastır.

Kredi vade süreleri farklılık gösteriyor mu? Gösteriyorsa bu farklılıklar nereden kaynaklanıyor?

Proje büyüklüğü 300,000 USD'nin altındaki KOBİ kredisi olarak tanımladığımız kredilerde ; Yatırım kredisi vadesi 1 yıl ödemesiz maksimum 5 yıl, İşletme Kredisi vadesi 1 yıl ödemesiz maksimum 3 yıldır. Yatırım Projesinin büyüklüğü 300,000 USD üzeri olduğunda; kredi vadesi maksimum 2 yıl ödemesiz 9 yıla kadardır. Kalkınmada Öncelikli Yörelere için bu süre maksimum 3 yıl ödemesiz 15 yıla kadar olabilmektedir.



İletişimin giderek kolaylaştığı bu dönemde hala bilgiye erişimde zorluk yaşayan insanlarımız var, bu durumu göze aldığımızda, üyelerimiz, bankanızın sunduğu kredi hizmetlerinden ve talep edilen belgelerden nasıl haberdar olabilirler?

Kredilerimiz hakkında bilgiyi kolaylıkla www.kktckb.org adresinden ulaşabilirler. Sosyal medyadaki www.facebook.com/kktckalkinmabankasi sayfamızdan faaliyetlerimizi takip edebilir ayrıca Kalkınma Bankasında kamu çalışma saatleri uygulanmakta olup, Tel No: 0392 228 8440 iç hat: 1111-1112-1113-1115-1116 telefon numaralarından veya İnsan Kaynakları Müdürlüğü'müze bizzat başvuruda bulunarak bilgi alınabilmektedir.

KOBİ'lere Yönelik Kredi Programı

Ekonomi ve Enerji Bakanlığı, girişimciliğin desteklenmesi, esnafın güçlendirilmesi adına, 2016 Esnafa ve Hizmet sektörüne yönelik faiz destekli bir kredi programı duyurusu yapmıştır.

Kredi programına başvuru kriterleri aşağıda belirtilmektedir. Buna göre:

- başvuranların esnaf/ hizmet sektörlerde faaliyet göstermesi
- başvuranların yıllık cirosunun 1 milyon TL'nin altında olması
- başvurunun mal ve hizmet alımı, işletme ile ilgili tadilat veya enerji verimliliğine dönük yatırımlarına yönelik olması gerekmektedir.

Yukarıdaki kriterlere ek olarak, daha önceki faiz destekli kredi programlarına başvurmayan ve ilk kez



başvuracakların kredi üst limiti 60,000 TL; daha önce başvuruda bulunup, süreçteki 36 ayını sorunsuz tamamlayan işletmeler için ise 80,000 TL olarak belirlenmiştir.

-Krediler, sadece faiz destek programı protokolünün şartlarını kabul eden Bankalar aracılığı ile kullanılacaktır. Söz konusu Bankaların listesi ve konu ile ilgili yayınlanan 2016 esnafa ve hizmet sektörüne yönelik faiz destekli kredi programı duyurusu web sitemizde mevcuttur.

-KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı ile Kreditor Banka arasında Faiz Destekli KOBİ Yatırım Kredisi Programı Protokolü 2016 imzalandı. Kredi programı imalat sanayinde yeralması ve ekonomik faaliyetlerde katma değer ve verimlilik artışı sağlayacak yatırımların yönelik olması gerekmektedir. Krediler, sadece Faiz Destekli KOBİ Yatırım Kredisi protokolünün şartlarını kabul eden Bankalar aracılığı ile kullanılacaktır. Söz konusu Bankaların listesi ve konu ile ilgili yayınlanan Faiz Destekli KOBİ Yatırım Kredisi programı Protokolü 2016 ayrıntıları web sitemizde mevcuttur.

Detaylı bilgiye "<http://www.ktto.net/2016-esnafa-ve-hizmet-sektorune-yonelik-faiz-destekli-kredi-programi/>" adresinden ulaşabilirsiniz...

Rekabet Gücünün Artırılması Mali Destek Programı 2016-2017 Hibe Programı

KKTC ekonomisinin Rekabet Gücünün artırılması amacı doğrultusunda TC tarafından finanse edilen Mali Destek Programı 2016-2017 Hibe programı KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı tarafından duyurulmuştur. Bu kapsamda belirlenen öncelikli alanları şunlardır:

ÖNCELİK 1 : Üretimde katma değer ve verimlilik artışının sağlanması, ürünlerin uluslararası ticaret imkanlarına kavuşturulması

ÖNCELİK 2: Kar amacı gütmeyen Kurum/Kuruluşların hizmet kalitesini ve üyelerinin kapasitesinin artırılması, bu bileşen çerçevesinde verilecek destekler aşağıda belirtilen asgari ve azami tutarlar arasında olacaktır:

KÂR AMACI GÜDEN KURULUŞ İÇİN

Asgari tutar: 75.000 TL.

Azami tutar: 250.000 TL.

KÂR AMACI GÜTMİYEN KURUM/KURULUŞ İÇİN

Asgari tutar: 25.000 TL.

Azami tutar: 100.000 TL.



Hibe programına başvuru kriterleri aşağıda belirtilmektedir. Buna göre;

KÂR AMACI GÜDEN KURULUŞLAR İÇİN:

KOBİ1 olarak faaliyet gösteren tüzel kişi olması ya da kar amacı güden kooperatif olması,
KOBİ'ler için sermayesinin veya oy haklarının %25'inden fazlasının bir kamu kurumuna veya KOBİ kapsamında olmayan bir işletmeye ait olmaması,
Merkezi ya da yasal şubesinin teklif çağrısı ilan tarihinden en az 3 ay önce KKTC'de kurulmuş olması ve Resmi Kabz Memurluğu ve Mukayyitlik Dairesine tescil edilmiş olması,
Proje faaliyetinin proje sunan kurum/kuruluşun görev, yetki ve faaliyet alanı içerisinde bulunması,
Projenin hazırlığından ve yönetiminden (eğer varsa ortakları ile birlikte) doğrudan sorumlu olması, aracı olarak hareket etmemesidir.

KÂR AMACI GÜTMİYEN KURUM/KURULUŞLAR İÇİN:

Proje konusunun, proje sunan kurum / kuruluşun görev ve yetki alanı içerisinde bulunması, yanı sıra Başvuru Sahibinin:

Yerel yönetimler,

Üniversiteler (Devlet veya Vakıf Üniversiteleri),

Mesleki kuruluşlar ve birlikler,

Vakıflar ve dernekler,

Kooperatifler olması gerekmektedir.



Uzman Görüşü



*Lipa Consultancy
Direktörü
Memduh Erişmen*

Aile Şirketleri ve Büyüme Sorunlarının Çözümü

Aile şirketleri ve büyüme sorunlarının nasıl üstesinden gelinebilir?

Birçok ülke ekonomisinin en önemli dayanaklarından birini aile şirketleri oluşturmaktadır ve bu alanda çalışan birçok uzman ve araştırmacının başlıca konularından biri de aile şirketlerinin devamlılığı ve sağlıklı gelişimini sağlayabilmek oluşturmaktadır. Ülkemizde bu alanda yapılan sınırlı akademik çalışmalar dışında sistematik bir araştırma ve analiz sistemi bulunmamaktadır. Buna rağmen başta Türkiye olmak üzere özellikle Avrupa'da bu konuda yapılan çalışmaların takip edilmesi bizler için ışık verici olmaktadır.

Danışmanlık alanında geçirdiğim yaklaşık on yıl boyunca onlarca aile şirketinin gelişim sürecini en yakından görmüş ve yaşadığı problemleri en yakından takip etme fırsatı bulmuş oldum. Ailenin gelenekleri ve yapısı, şirketin içinde bulunduğu sektör gibi birçok faktörün aile şirketlerinin kurumsallaşma ve gelişiminde önemli etkenler olduğunu görmekle beraber, birçoğunda ortak bazı sorunlar ortaya çıktığını görebilmekteyiz. Bunlardan öne çıkan birkaç tanesini burada irdedeceğim.

1.Şirket İçi Rollerin Netleşmemesi: Aile şirketleri yapısı gereği birden fazla aile bireyinin şirket içinde çalışmasını gerektirmektedir ve en yaygın şekilde karşımıza çıkan da aile bireylerinin kendilerine (tabi ki işin doğası gereği) yönetici rollerinde rol bulması olmaktadır. Böyle bir yapı içerisinde temel operasyon fonksiyonlarından olan satış, imalat, muhasebe ve benzeri departmanların başında aile bireyleri bulunmaktadır. Büyüyen ve gelişen aile şirketlerimizde alt seviye çalışanlar arası görev ve yetki dağılımı bir zorunluluk olarak dahi olsa oluşturulmakta ve uygulanmaktadır. Ancak, aile bireyleri arası yetki dağılımının yapılması aile bireyleri arasındaki ilişkilerin yapısından ve konunun hassasiyetinden dolayı geciktirilmektedir ve yukarıda sayılan birçok önemli departmanın başına birden fazla aile bireyi birlikte bakmakta veya, bu pozisyonlar tamamen es geçilmekte, alt düzey personele bırakılmaktadır. Bu durum karar almanın gecikmesi, şirketin operasyonlarının vizyonsuz kalması, raporlamanın kime ve nasıl yapılacağına bilinmemesi ve içerden veya dışarıdan yetersiz yöneticilerin önemli pozisyonları tutması gibi birçok sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tür aile işletmelerinde profesyonel yöneticilerin de başarılı olması zor olmakta ve adaptasyon sorunu ortaya çıkmaktadır. Kısaca, alt düzey çalışanlar seviyesinde sıklıkla uygulanması başarılı görev – yetki – sorumluluk dağılımının aile bireyleri arasında aile büyüğü tarafından çoğunlukla kimsenin kırılmaması ve/veya yetkiyi dağıtmama adına geciktirilmesi şirketlerimizde ortaya çıkan önemli ve yaygın bir sorundur. Bunun yaşandığı bir aile şirketinde sorunun nasıl aşılabacağı o aileye ve şirkete özgü bir yaklaşım gerektirse dahi Direktörler Kurulu yapısının çalıştırılması, ama gerçek anlamı ile çalıştırılması, önemli bir ilk adım olacaktır. Kişilerin rollerinin tanımlanması ve netleştirilmesi için dışarıdan destek almak da bir çözüm olabilmekle beraber aile seviyesinde bireylerin bunu başarması için dışardan sınırlı veya sıfır destek yeterli olacaktır. Bu konuda ailenin büyüğü ve/veya kurucunun iradesi ve aile bireylerinin iyi niyeti olacaktır. Birçok örnekte bu tür kararları almanın çok zor olduğunu görebilmekteyiz ancak bu durumun ertelenmesi ilerdeki daha ciddi sorunların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

2. Planlama ve Strateji Eksikliği: Bir diğer önemli ve yaygın sorun da şirket içerisinde gerek aile arası ilişkilerinin yönetimi gerekse de şirket yönetiminde yaşanan planlama eksikliği ve bunun getirdiği vizyon sorunlarıdır. Bu sadece aile şirketlerine özgü bir sorun olmamakla ve ülkemizde kamu, sivil toplum ve özel sektörün hemen her aşamasında karşımıza çıkmakla beraber, planlamanın etkin şekilde yapılamaması şirketlerde vizyon ve liderlik fonksiyonu kaybına sebep olabilmekte ve aile şirketlerinde sıklıkla ortaya çıkabilecek diğer bazı sorunların da ciddileşmesine sebep olabilmektedir. Örneğin, orta vadeli planlaması olmayan ve vizyon eksikliği içerisindeki aile şirketleri daha sık şekilde çok başlılığa ve savurganlığa yönelebilmektedir. Planlama iki boyutu ile ele alınmalıdır. Bunlardan birincisi şirketin ve şirket operasyonlarının nasıl yönetileceğinin planlanmasıdır. Aile bireylerinin oluşturduğu Aile Konseyi (aşağıda detaylandırılmıştır) seviyesinde bu alandaki planlamanın vizyonu verilmeli ve ilgili alanda sorumlu aile bireyleri ve profesyonel yöneticiler tarafından detaylandırılmalıdır. Şirket stratejik planları Direktörler Kurulu ve Aile Konseyi için iyi bir denetim yapma ve vizyon sağlama aygıtı olarak çalışabilmektedir. Burada önemli konu daha alt seviyelere indikçe stratejik planlamanın bürokrasisine takılmadan ve hantallaşmadan olabildiğince esnek çalışabilmektir. Bu başlık ayrı bir yazı konusu olabilecek kadar çetrefilli. Aile şirketlerinde oluşturulması gereken ikinci planlama konusu ise aile bireyleri arasındaki başta yetki devri olmak üzere tüm konuların planlanması ve aile bireyleri tarafından onaylanmasıdır. Hangi aile bireyinin hangi şartlarda hangi alanda nasıl çalışacağıının planlanması ve bunun net olması aile şirketlerinin sağlıklı şekilde gelişimi için çok önemli bir konudur. Bu amaçla ülkemizde de artık daha sık duyduğumuz aile konseyi ve aile anayasası kavramlarının gerçek anlamda uygulanması önemli avantajlar getirmekte ve sorunları daha oluşmadan çözebilmektedir.



3. Aile İçi İlişkilerin Yönetimi: Belki de bu sayılanlar arasında en önemli diye nitelendirebileceğim sorun, aile arası ilişkilerin yönetimidir. Aile şirketlerini diğer şirketlerden bir adım öne çıkaran özelliklerin başında aile bireylerinin özverili çalışması, bir aile geleneği oluşturma, ailenin adının her şeyden üst tutulması ve saygınlık, zor zamanlarda aile varlıklarının dahi şirkete aktarılması gibi özellikler gelmektedir. Aile şirketini güçlü yapan aile bağlarıdır ve güçlü bir aile şirketi için aile bireyleri arası ilişkilerin yönetimi sorunsuz şekilde yürütülmelidir. Aile bireyleri arasında yaşanan problemlerin şirkete zararı diğer problemlerden daha büyük olur ve bu şekilde zarar görmüş şirketlerimiz çoğunlukla sektördeki pozisyonlarından gerilemiş olurlar. Aile şirketlerinde aile içi ilişkilerin yönetimi için etkin ve doğru çalışan bir Aile Konseyi oluşturulması en önemli gerekliliktir. Aile konseyi, hem aile hem de şirket(ler) ile ilgili önemli stratejik kararların alındığı ve oluşturulduğu önemli bir karar mekanizmasıdır. Bunun yanında konsey toplantılarına aile bireylerinin küçük yaşlara katılımı aile ve şirket değerlerinin kavranmasında, aile kültürünün oluşmasında ve hem ailenin hem de şirketlerin eşit derecede önemli olduğunun sonraki kuşaklar tarafından anlaşılmasında önemli bir görev de yerine getirmektedir.



Fuarlar ve İş Geliştirme

İş Teklifleri:



TC Ticaret Müşavirliğinden, Odamıza iletilen iş teklifleri tarafımızdan derlenmekte ve her ay yayınlanmaktadır. İş teklifleri, işini geliştirmek isteyen veya yeni iş ortakları TC Ticaret Müşavirliğinden, Odamıza iletilen iş teklifleri tarafımızdan derlenmekte ve her ay yayınlanmaktadır. İş teklifleri, işini geliştirmek isteyen veya yeni iş ortakları arayan üyelerimize fırsatlar sunmaktadır.

Detaylı bilgiye; "ktto.net/işteklifleri" sayfasından ulaşabilirsiniz...

Fuarlar:



İş dünyasındaki yenilikleri takip etmek, ticari bağlantılar kurmak için vazgeçilmez fırsatlar sunan fuarların listesi Odamız tarafından düzenli olarak güncellenmekte ve üyelerimizin bilgisine sunulmaktadır.

Detaylı bilgiye; "ktto.net/fuarlar" sayfasından ulaşabilirsiniz...

Resmi Gazete:

Değişen mevzuat iş hayatımızı doğrudan etkilemektedir. İşinizi etkileyen yasal değişiklikleri sizler için takip etmekteyiz.

Detaylı bilgiye; "ktto.net/resmigazete" sayfasından ulaşabilirsiniz...



Inovasyon Adımları

[Yenilikler]

İNVENTER

KOBİ'lerin hayatlarını etkileyen ve iş yapabilirliklerini kolaylaştıran teknolojik yenilikler.

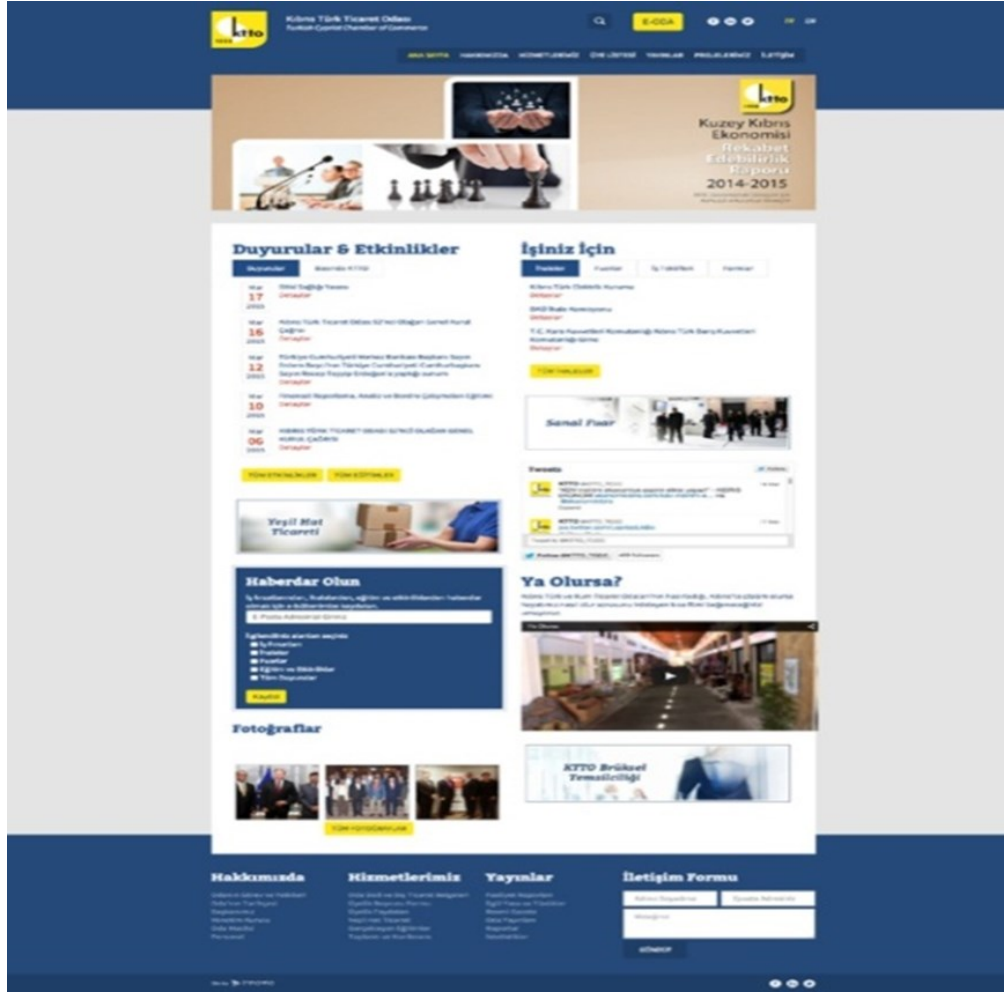
- İnventer küçük ölçekli enerji harcayan iş yerleri ve ev uygulamaları için geliştirilmiş bir enerji tasarruf sistemidir. Çalışma prensibi olarak sistemin enerjisini azaltmak veya bağlı olduğusisteme seri olarak bağlanmak olmadığı için cihazlarınız üzerinde yıpratıcı etki yapmaz. Sisteme paralel bağlandığı için tüm evdeki bağlı olan tüm cihazların üzerinde aynı etkiyi yapacaktır.
- Cihazın optimum tasarruf sağlaması için ev ve iş yerlerinde sigorta kutusuna en yakın prize bağlanması tavsiye edilmektedir. Prize taktığınız andan itibaren tasarrufa başlayacaktır.
- Şebeke frekansındaki bozucu etmenlerden kaynaklı motor ve mekanik aksam hatalarını en aza indirilerek motor ve mekanik aksam tamir- bakım maliyetinin minimum seviyede tutulması ve buna bağlı olarak cihazların ömürleri uzatılması fayda sağlar.
- Motor devir değişikliği için dişli ve kasnak düzeneklerine ihtiyaç duyulması nedeni ile devir değişikliklerinin hızlı ve maliyetsiz yapılabilmesini sağlamaktadır.
- Reaktif enerjinin kompanze edilmesi, şebeke taşıma kapasitesini arttırmassından ve enerjinin israfını önlemesinden dolayı ülke ekonomisi için vazgeçilmezdir.



E-Oda

- İhracat ve Yeşil Hat Ticareti işlemleri için başvuru ve ödeme yapılması
- Üye bilgilerinin güncellenmesi
- Aidat ve ekstre sorgulanması
- Üye Sicil belgesinin görüntülenmesi

Web Sitemiz'den www.ktto.net adresinden **e-oda** butonuna tıklayarak veya www.ktto.net/e-oda adresinden e-oda portalına ulaşabilirsiniz.



KTTO e-oda Kullanıcı Girişi

Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

E-Mail:

Parola:

[E-oda Başvuru](#) [Giriş](#)

Odamıza kayıtlı e-mail adresinizi ve başvuru esnasında Odamızdan temin edeceğimiz Parola'yı yazıp **Giriş** butonuna tıklayınız.

KTTO e-oda Kullanıcı Aktivasyon

Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

Lütfen cep telefonunuza gelen aktivasyon kodunu yazınız.

Aktivasyon Kodu:

[Aktivasyon Kodunu Tekrar Gönder](#) [Onayla](#)

E-Oda portalına giriş yaparken başvuru sırasında beyan etmiş olduğunuz Cep numaranıza kısa süre içerisinde tek kullanımlık 7 haneli aktivasyon kodu mesaj olarak ulaşacaktır. Gelen aktivasyon kodunu yazdıktan sonra **"Onayla"** butonuna tıklayınız. Her giriş yaptığınızda farklı bir aktivasyon kodu, cep telefonunuza mesaj olarak gelecektir. Eğer aktivasyon kodu size ulaşmamışsa, **"Aktivasyon Kodunu Tekrar Gönder"** butonunu tıklayınız. Aktivasyon kodunu yanlış girmeniz durumunda yeni bir aktivasyon kodu size mesaj olarak gelecektir.