

KIBRIS TÜRK TİCARET ODASI

KOBİ BÜLTENİ



İş Dünyasına Bakış

“Ortak akılla hareket, başarı getirir...”

İçindekiler

İş Dünyasına Bakış

Finansman Fırsatları

Uzman Görüşü

İş Fırsatları

Bunları Biliyor Musunuz?

Hizmetlerimiz

Ekim sayımız için ülkemizin başarılı iş insanlarından Ramadan Cemil Enterprises Genel Direktörü Ramadan C. Debbag ile kısa bir söyleşi yaptık...

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

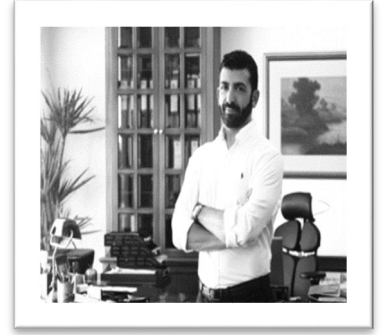
Şirketimizin tarihteki yolculuğuyla gurur duyduğumu belirtmek isterim. Şirketimizin tarihi, rahmetli dedem Ramadan Cemil, 1943 yılında, Limasol'da, Ramadan Djemil adı altında kurduğu ve uluslararası çapta tarımsal ürün ticareti yapan şirketle başlamıştır. 1974 yılından sonra aile büyüklerimiz Girne'ye göç etmiştir. 1975 yılında şirket Kıbrıs Türk Federe Devleti altında Ramadan Cemil İşletmeleri adı ile tekrar kurulmuştur. Şirket, Türkiye'den

şarap, bira ithalat ve dağıtımına başlamıştır. Ramadan Cemil 1976 yılında vefatı sonrasında yönetimin başına dayım Hasan Ramadan Cemil ve annem Işın Ramadan Cemil'in geçmesiyle Şirket, 1977 yılında Gillette firmasının resmi distribütörü olarak atanmış ve ilk global marka temsilciliğini almıştır. 1983 yılında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin kuruluşunu takiben, 1984 yılında Ramadan Cemil İşletmeleri, Limited Şirket olarak kurumsal yapısını değiştirmiştir. Hasan Ramadan Cemil'in vizyonu ve girişimciliğiyle ürün portföyünü genişletmiş ve ülkenin hızlı tüketim ve alkollü içecek sektörlerindeki en büyük satış ve dağıtım firmalarından biri haline gelmiştir. Hasan Ramadan Cemil'in 1999 yılında vefat etmesinin ardından Yönetim

Kurulu Başkanlığı görevini Işın Ramadan Cemil devralmıştır. Yönetim Kurulu Başkanı Işın Ramadan Cemil'in öncülüğünde bir aile şirketi olarak faaliyetini sürdürmekte olan Şirketimiz bugün, birçok global, lider firmanın marka geliştirme ve distribütör ortağıdır. Liderlik Takımı, aile üyeleri ve profesyonellerden oluşan Ramadan Cemil, ticari ve sosyal yolcuğuna Şirketi farklılaştıran köklü kurumsal kültürü, yaratıcı ve başarılı iş yapış şekliyle gelişip büyümeye devam etmektedir.

Faaliyet göstermekte olduğunuz sektörü kısaca tanımlar mısınız?

Hızlı tüketim ürünlerinin ve alkollü içeceklerin ithalat, pazarlama, marka geliştirme, satış; Arçelik dayanıklı tüketim ürünlerinin Kuzey Kıbrıs distribütörü olarak ithalat, marka yönetimi, bayi kanalımız ile toptan, kendi satış mağazalarımız ile perakende satış ve satış sonrası servis hizmeti faaliyetlerinin yönetimini yapmaktayız.



Ramadan C. Debbag
Ramadan Cemil
Enterprises Genel
Direktörü

İş yaparken karşılaştığınız sıkıntıları bizimle paylaşır mısınız?
Karşılaştığımız birçok sorundan bazılarını belirtecek olursam haksız rekabet, ülkenin siyasi ve ekonomik istikrarsızlığı, kalifiye işgücü bulma konusunda karşılaşılan sorunlar diyebilirim.

“Kalifiye
eleman
bulmak zor”

Peki bu sıkıntıları aşmak için hangi yolları izliyorsunuz?

Gerekli yasaların çıkarılıp ciddiyetle uygulamaları gerçekleşmediği takdirde haksız rekabet devam edecektir. Ayrıca ülkenin siyasi-ekonomik durumu konusunda doğrudan yapabileceğimiz birşey yoktur. Bu faktörlere karşı dirençli olabilmek için, Şirketin mali ve finansal yapısını günden güne sağlamlaştıracak yapısal tedbirler alıyoruz ve uyguluyoruz. Kalifiye işgücü konusundaki yaklaşımımız ise "Karakteri işe al, yeteneği eğit" şeklinde. Şirketimiz bünyesindeki RC Akademi aracılığı ile, her yıl çalışanlarımıza yeni yetkinlikler kazandırmak üzere kurum içi eğitimler düzenliyoruz.

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

2013 yılında, Şirket özkaynaklarımızı kullanarak Lefkoşa-Alayköy Sanayi Bölgesi'nde 1.500 m² kapalı alana sahip Arçelik Servis, Çağrı ve Eğitim Merkezimizi inşa ettik. Bu yıl içerisinde ise Mağusa'daki Gümrük Operasyonları ve Lojistik Destek Birimi binalarımız ile depolarımız yenilendi. Ayrıca Girne'deki Dağıtım Merkezimizin operasyonel verimliliğini artırmak üzere altyapıya yatırımlar yaptık. Araç filomuz her dört yılda bir düzenli olarak yenilenmektedir. Bunların yanısıra, insan kaynağımıza eğitim yatırımlarımız her yıl devamlı olarak sürmektedir. IT sistemlerimizi sürekli olarak geliştiriyor; raporlama sistemlerimize ve kağıtsız ofis sistemine düzenli olarak kaynak ayırıyoruz. Müşterilerimize üstün alışveriş deneyimi sunmak üzere tüm Arçelik satış noktalarını 'konsept mağaza' olarak yenileyip daha çağdaş hale getirdik.

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

KKTC'de ithalat yapan herkes gibi biz de doğrudan ticaret yapamıyoruz. Bundan kaynaklanan ve ithalat süreleri ile ve maliyetlerini artıran sorunlarla karşılaşıyoruz. Ayrıca, ithalat sürecinin bir parçası olan izin ve önizin konularında ki bürokratik süreç de zaman zaman yorucu olabiliyor.

**Sektörde olumlu olarak değerlendirildiğiniz gelişmeler nelerdir? Değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?**

Perakende sektöründe, alışveriş ortamlarının günden güne gelişiyor olmasını çok olumlu buluyorum. "Alışverişçi Odaklı İş Gelişimi", şirket olarak bizim de önde gelen stratejilerimiz arasındadır. Sektörün gelişmesi misyonuyla, alışverişçilere çağdaş ortamlarda kaliteli hizmet ve modern mağazacılık deneyimleri sunulmasına öncülük ettiğimizi düşünüyorum.

"Tüketici odaklı çalışmak önemli"

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

Her tür girişimciye, öncelikle yeniliklere açık olmalarını ve çağdaş kalmayı başarabilmelerini tavsiye ederim. Buna ek olarak, özellikle bizim sektörümüzde alışverişçi/tüketici odaklı çalışmak önemlidir. İnsan Kaynakları alanında yatırım yapmak öncelik taşımalıdır. Prensipite iş yapış şeklini düzenli olarak değerlendirmeli, çalışan ve müşteri dinlenmelidir. Sadece portföylere ürün katarak değil iş yapış şeklini değiştirerek de iş gelişimi sağlanabilir.

İş hayatınızdaki en büyük başarınızı bizimle paylaşır mısınız?

Yönetiminde yer aldığım Ramadan Cemil İşetmeleri, aile büyüklerimiz tarafından "Dürüstlük, Saygı, Güven, Sahiplenme, Ekip Çalışması, Mükemmellik, Sosyal Sorumluluk" gibi kıymetli değerler üzerine inşa edilmiş; her zaman öncü ve vizyoner bakış açısı ile yönetilip bu günlerine ulaşmış bir yapıdır. Bu kıymetli emanete benim sağladığım katkının, yapıyı sistematize ederek sürdürülebilir iş yönetimi sistemleri kurmak, kurumsallaşma yönünde mesafe katetmek ve Şirketi geleceğin distribütörü konumuna getirmiş olmak olduğunu düşünüyorum. Şirket yapısının çağdaşlığını korumak en güçlü prensiplerimdir.

Başarılı olmak için olmazsa olmazlarınız nelerdir?

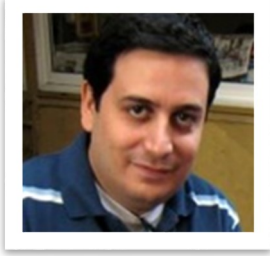
Yeniliklere açık olmak, yaptığım işi sevmek ve kendimi geliştirmek için fırsatlar aramak, "ortak akıl"la hareket etmek, disiplinli ve planlı çalışmak, saygı, özgüven ve inanç. Felsefem şudur; geliştirme sürecini tamamladığım gün gelişimi geliştirmek için çalışmaya başlarım, aksi takdirde geliştirme sayesinde sağladığım avantaj kısa ömürlü olur.

"Yeniliklere açık olmak, yaptığım işi sevmek ve kendimi geliştirmek için fırsatlar aramak, "Ortak akıl"la hareket, başarı getirir..."

Girişimcilik Sektörüne Bakış

“Çözüm; inanılmaz fırsatlar sunacak...”

TC ve KKTC’de çeşitli girişim projelerini hayata geçiren melek yatırımcı Tunç Yalgın ile girişim yapmak isteyenler için yol haritası niteliğinde bilgilendirici bir sohbet gerçekleştirdik.



Tunç Yalgın
Girişimci

Kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Kariyer hayatına ne zaman başladınız? Hangi alanlarda çalışmalarınız oldu ve şu anda hangi alanda/alanlarda faaliyet göstermektesiniz?

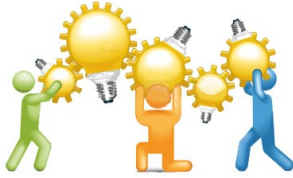
Biraz geç oldu ama Uluslararası İlişkiler Master’ı yaptıktan sonra, aslında o işi yapmak istemediğimi anladım. Arkadaşlarım İstanbul’da Gittigidiyor.com adında Türkiye’nin ilk açık artırma sitesini kuruyorlardı, onlara katıldım. 1 sene proje üzerinde çalıştıktan sonra hem para kazanmak hem de tecrübe edinmek için Garanti Bankasının “e-Ticaret” ekibine dahil oldum. Burada Türkiye’nin hemen hemen tüm e-Ticaret projelerinin ödeme altyapısını sağlıyorduk ve çok keyifli ve öğretici birkaç sene geçirdim. Fakat zamanla kurumsal ortamda boğulduğumu hissettim ve sevgili Mevlüt Dinç’in kurduğu Türkiye’nin ilk oyun geliştirme girişimlerinden biri olan SOBEE’ye katıldım. Burada ülkemizin ilk çok oyunculu 3 boyutlu oyunu olan “İstanbul Kıyamet Vakti” gibi bir projede çalıştıktan sonra, Kıbrıslı olan eşim ile birlikte adaya yerleşme kararı aldık. Geldikten sonra GAÜ’nün uzaktan eğitim projesini hayata

geçirdim ve Yemeksepeti.com’un Kuzey Kıbrıs franchise’ını aldım. Bu arada Gittigidiyor.com ABD’nin e-Bay isimli şirketine satılınca, “Melek Yatırımcı” olarak Türkiye’de ve dünyada yarım düzine girişime katıldım. Son olarak, yıllarca “sanal” ile uğraştıktan sonra biraz da “gerçek dünya”ya girmek istedim ve ortağım ile Girne Türk Mahallesinde bulunan “3” isimli Kokteyl Bar’ı açtık.

Üniversite yıllarınızda kariyer hedefleriniz var mıydı? Varsa bunlar nelerdi? Bu hedeflere ulaşmak adına neler yaptınız?

Her ne kadar ilk başta

“uluslararası” bir şirkete kapağı atıp kariyer yapmak gibi bir isteğim olsa da, girişimci ruhum hep vardı. Örneğin Fransa’da üniversite okurken, arkadaşlarımla Türkiye’den iç çamaşır ithal eden bir şirket kurmuştum. Zamanla “kariyer” tarafının bana göre olmadığını, özellikle kurum içi siyasete bulaşmak istemediğimi anladım. Bu da beni kurumsal dünyadan uzaklaştırdı.



Herkesin hayatta bir başarı hikâyesi olduğuna inanıyoruz. Sizin başarı hikâyeniz nedir?

Benim için başarı, yaptığım işten keyif almak. Bunu her zaman sürdürmeye gayret ettim. Sıkıcı, bürokratik, siyasi işlerden kaçtım, insanların “imkansız” dedikleri girişimlere balıklama dalmaktan da müthiş keyif aldım. Gittigidiyor’u kurarken “Türkiye’de insanlar internette alışveriş yapmaz” denildi, oyun şirketine geçtiğimde “banka kariyerini bırakılıp maceraya girme” dendi, Yemeksepeti’ni Kıbrıs’a taşıdığımızda “Kıbrıslılar internette yemek siparişi vermez” dendi, barı açarken de “Kıbrıslılar kokteyl içmez” deniyordu. Hepsini de iyi ki yapmışım.

Geleceğe yönelik yatırım ve proje planlarınız nelerdir ?

Bar ve diğer girişimler şimdilik çok vakit alıyor, başka proje oluşturacak zamanım yok. Ne yaparsam yapayım, her zaman kafamda yarım düzine girişim dönüp duruyor. Ancak adada çözüm olmasa artık yerel atılım yapma niyetim yok. Geleceği olmayan bir ortama enerji harcamak yerine global projelere odaklanmak daha mantıklı. Çözumsuzlük durumunda çevrenin ne hale geleceği, siyasal ortamın nereye gideceği çok belli. Burada yaptığım her şeyi bir gün çözüm olacak diye yaptım. Türkiye’ye ekonomik bağıllığı olan küçük nüfuslu bir ülkede yapılacak işler maalesef çok kısıtlı.

Diğer taraftan çözüm olursa, burası ciddi bir bölgesel üs haline gelecek. O zaman hemen hemen her sektörde inanılmaz fırsatlar oluşacak. Özellikle Kıbrıslı Rumların Türkiye ile iş ilişkilerinde aracı olabilecek profildeki insanlar/şirketler cirolarını katlayacaklar.



Sizce girişimcilik nedir ve bir girişimcinin özellikleri neler olmalıdır?

Girişimci birşeyleri geliştirme isteği ile yanıp tutuşan, olmayana yapmaktan keyif alan, bunları da gerçekleştirecek riski göze alabilen kişidir. Haliyle girişimcinin mutlaka cesur ve yaratıcı olması gerekir. Ancak “execute etme” yani “iş bitirme” beceriniz yoksa, hiçbir proje yürümez. Son olarak, dayanıklı olmak lazım çünkü her proje inişli çıkışlı dönemler yaşar, kolay kolay pes etmeyenler kazanır, diğerleri silinip gider.

Girişimlerinizde karşılaştığınız zorluklar nelerdi? Bu zorlukları aşmakta izlediğiniz yolları bizimle paylaşır mısınız?

Bu sorunun cevabı kitap konusu olabilir. Kısa cevap vermek çok zor. Ancak benim için en büyük problem hep insan faktörü oldu. İşbirliklerini, ortaklıkları çok dikkatli ve profesyonelce kurmak lazım. Ayrıca doğru ekibi kurup insanları en iyi şekilde yönlendirmek de kritik öneme sahip. Bu iş takım işi: sağlam fikri olan zayıf bir ekipten ziyade , sıradan fikri olan iyi bir ekip her zaman daha iyidir. Mümkün olduğu kadar çalışanlara çocuk değil yetişkin muamelesi yapan, onları mutlu etmeye ve kendilerini geliştirmeye iten şirketler kurmaya gayret ediyorum. Bu bazen işe yarıyor bazen de yürümüyor ama benim için çok önemli bir unsur.

KKTC’de Girişimci olmak zor mudur? Nedenlerini anlatır mısınız?

Evet zor. Devlet desteği yok denecek kadar az, finansman aslanın ağzına, bürokrasi had safhada, vergiler ağır, mali sistem devamlı girişimcinin karşısında, ithalat zor, ihracat imkansız, kalifiye insan kaynağı az, vs. Zaten “Rekabet Edebilirlik” raporu durumu açıkça ortaya koyuyor. Bütün bunlara çözüm bulunabilmesi için yönetenlerin vizyon sahibi olmaları gerekiyor. Benim Türkiye’de elde ettiğim fırsatları buradaki bir gencin elde etme şansı sıfır. Bunu değiştirmemiz lazım.

Başarılı bir girişimci olarak hangi sektörlerde fırsatlar görüyorsunuz, sebeplerini bizimle paylaşır mısınız?

Global olarak bakarsak, dünya nüfusunu inanılmaz seviyelere ulaştı. Bu kadar insana gıda, eğitim ve sağlık götürmek için her şeyin sil baştan değişmesi gerekecek. Bu alanlarda çok büyük verimsizlikler var ve bunları giderecek girişimlere ihtiyaç var. Teknolojilere odaklanırsak, yapay zeka önümüzdeki yıllara damgasını vuracak. Nesnelerin interneti (IOT) ve sanal (ve artırılmış) gerçeklik de yepyeni alanlar yaratacak. Tüm bunlar korkunç bir güvenlik sorunu (siber güvenlik) ve inanılmaz bir veri miktarı ile birlikte gelecek. Yapay zeka ile bir takım işler yapan yüz milyonlarca cihazın birbirleriyle farklı şekillerde iletişimde oldukları ve her saniye veri yarattıkları bir ortam hayal edin. Kıbrıs’ta yeterince yerel fırsatları olduğunu düşünmüyorum. Maalesef büyük hatalar yapıldı ve 60’ların 70’lerden kalma kitle turizmine yönelik birşeyler yapılmaya çalışıldı fakat ne kadar başarılı olduğu tartışılır. Turizmdeki ve eğitimdeki başarılar tartışılır durumdadır.

Girişimcilik, alanda öğreniliyor, tecrübe olmadan okumanın hiç ama hiç faydası yok!

Girişimcilikte, tehditlerin fırsata nasıl dönüştürüleceği konusunda önerileriniz var mı?

Yok. Bu konuda işe yarayan önerisi olan varsa, beni hemen arasin!

Dünyada girişimcilik yarışmaları çok popüler, bizde de bu tarz yarışmalar düzenlenebilir mi.

Bunları düzenlemeden önce girişimci olması lazım. Bunun gelişmesini ben de çok istiyorum ancak çok geç kaldık. Örneğin Rum tarafında 2000’lerden beri girişimcilik destekleniyor. 15 yıllık bir rötardan bahsediyoruz. Bunu kapatmamız lazım ama çok çok zor. Bizim gençlerin %90’ını dünyadan kopuk, iş anlamında global olarak neler olup bittiğinden habersiz. Bu çocukları kazanmak için üniversiteler çok ciddi atılımlar yapabilirler ama maalesef hiçbir çaba görmüyorum. Bu kadar dev özel üniversite mevcut. Öğrencileri için bir tane inkübatör kurup birkaç projeye yatırım yapan var mı? Devletin verdiği bazı krediler dışında hiçbir çaba göremiyorum. Girişimin ne olduğu daha tam anlamı ile bilinmiyor, dünyada girişim konusunda neler olup bittiğinin farkında olmayan kişiler kredi ile ne yapabilir? Geri ödeyebilmesi için mucize lazım. Kısaca, “hayır düzenlenemez” diyorum. O seviyede değiliz. Önce girişimcilik kültürünü oluşturmamız lazım.

Özellikle genç girişimcilere verebileceğiniz tavsiyeler var mıdır?

Ellerinde internet var. Dünyada ne olup bittiğini sıkı takip etsinler, girişimciliğe ilgileri varsa okusunlar, öğrensinler. Mümkün olduğu kadar gezip tozsunlar, dünyanın nasıl yaşadığını görsünler. Diplomanın artık pek önemi yok, bol bol staj yapsınlar. Mümkünse yurtdışında. 1-2 ufak çaplı iş kurup batırmaktan korkmasınlar! Bu iş ancak alanda öğreniliyor, tecrübe olmadan okumanın hiç ama hiç faydası yok. Birilerinin onlar için bir şeyler yapmasını beklemeden kendi fırsatlarını oluştursunlar, eğer girişimcilik ruhlarında varsa, gözlerini karartsınlar ve sakın “yavrum olmaz o iş gel seni Belediyeye sokalım” laflarını dinlemesinler. Hiçbir zorluk bir ömür maaştan maaşa, heyecansız ve birşeyleri başarmanın keyfi olmadan yaşamak kadar kötü olamaz.





Tevfik B. Şatıroğlu
TEİ Ülke Müdürü

Girişimcilere Yönelik Kredi İmkânı

Bakanlar Kurulunda alınan karar ile Maliye Bakanlığı bünyesindeki "Faiz Farkı Fonu" tarafından açıklanan ve Kıbrıs Vakıflar Bankası tarafından uygulanacak olan "Genç Girişimci Kredi Programı" duyurulmuştur. Program 31 yaşından gün almamış genç girişimcileri destekleyecektir. Bu kapsamda iş kuracak veya işini genişletecek gençlere azami 80 bin TL kredi imkânı sağlanacaktır. Kredi ilk 3 ayı ödemesiz olup, 48 ay vade imkânı sunulacaktır.

TEİ Ülke Müdürü Tevfik B. Şatıroğlu ile Kıbrıs'taki HİBE ve Kredi programları konusunda detaylı bilgiler aldık.

Türk Ekonomi Bankası olarak KKTC'de verdiğiniz hizmetlerinizi detaylı olarak paylaşır mısınız?

İki ana grupta hizmet veriyoruz : Bireysel Bankacılık ve KOBİ Bankacılığı. Bu iki ana grup kendi içinde ayrışıyor:

A: Bireysel Bankacılık Grubu:

- 1-Bireysel (Kitle Bankacılığı)Bankacılık
- 2-Yıldız Bankacılık
- 3-Özel Bankacılık

- B: KOBİ Bankacılığı Grubu:1-KOBİ Plus Portföy
- 2-KOBİ Portföy
- 3-İşletme Bankacılığı Portföyü

KOBİ'lere yönelik kredileriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Biz kredinin amacına göre kredileri iki ana grupta topluyoruz:

- 1-Kısa vadeli alacak ve/veya stok finansmanına göre kullanılan krediler
- 2-Orta-Uzun Vadeli satın almaya ve/veya yatırıma dönük krediler

TEİ Bankası olarak girişimciliğe verdiğiniz önemi biliyoruz, peki KKTC'de Girişimciliği teşvik etmek için yapılanları yeterli buluyor musunuz? Bu konuda ülkemizde daha başka neler yapmayı planlıyorsunuz ?

Girişimciliği ekonominin gelişimi için temel unsurlardan biri olarak görüyoruz. Türkiye'de bu konuda ciddi çalışmalar yaptık. Girişim Evleri kurarak girişimcilere iş fikirlerini şekillendirmeleri, olgunlaştırmaları ve ekonomik değere dönüştürmeleri için ücretsiz eğitim ve danışmanlık hizmeti sunuyoruz; onlar için her türlü yatırımcı ve finansman arayışlarına yardımcı oluyoruz. KKTC Ekonomisinin kalkınması için en çok desteklenmesi gereken olgunun da girişimcilik olduğunu düşünüyoruz. Bu bakımdan "start up" olarak nitelediğimiz yeni girişimci gruplarının, özellikle de teknoloji ağırlıklı "tekno girişimcilerin" hem KKTC Devletince, hem de TC Elçiliği Kalkınma ve Ekonomik İş Birliği Ofisince daha fazla desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Türk Ekonomi Bankası olarak, girişimcilere yönelik destek paketlerimiz mevcuttur. Ancak bizim bakış açımız, odak noktamız girişimcilerin öncelikle eğitim ve danışmanlık hizmeti gereksinimidir. Bunun için de KKTC'li girişimcilere de başta İstanbul Batı Ataşehir Girişim Evi olmak üzere **İTÜ Arı Çekirdek ve E Ofisi** 7 farklı lokasyonu olmak üzere toplamda 9 farklı lokasyonda projelerini geliştireme olanağı sunuyoruz.

KOBİGEM ile birlikte gerçekleştirdiğiniz Girişimcilik Hibesi KKTC’de bir ilk oldu. Bu fikrin oluşumu ve gelişimi hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

2014 yılında, o dönemki adıyla, TC Elçiliği Yardım Heyeti Başkanlığı Koordinatörü Ertan Tosun ile iletişime geçerek Türk Ekonomi Bankasının Girişimcilik konusunda Türkiye’deki başarılarını anlattık. KKTC’de de Girişimciliğin desteklenmesi, geliştirilmesi için muhteviyatında eğitim ve danışmanlık hizmeti de olan bir program oluşturarak kendilerine sunduk. Bu alanda KKTC de büyük bir boşluk olduğunu, KKTC’de Girişimcilik Endeksinin çok düşük olduğunu, aslında eğitim düzeyi ve kültürel birikimi nedeniyle KKTC’de girişimciliğin hızla gelişebileceğini anlattık. Programı Türkiye’de Bankamızın KOBİ Portföylerine KOBİ’lerde Uzmanlık, Rehberlik ve Dış Ticaret Uzmanlığı Eğitimlerini veren, KOSGEB kredileri konusunda uzmanlaşmış, 20 yıla yakın KOBİ lere yönelik eğitim ve danışmanlık deneyim



ve birikimi olan Girişim Danışmanlık firması yürütecekti. Sonrasında Yardım Heyeti fonu tahsis ederek projeyi KOBİGEM’e

yönlendirdi. Yaşadığımız bürokratik sorunları Bankamızın, Girişim Danışmanlığın ve özellikle de KOBİGEM Koordinatörü Ebru Kaptanoğlu’nun destekleri ile aşıldı. Sayın Bakanımız Sunat Atun, Projenin her aşamasını yakından takip etti ve inanılmaz bir destek verdi. Yaklaşık 1,5 yıl süren zorlu süreç Sunat Bey’in desteği ile çok kısa sürede sonlandırıldı; projeye 2016 da başlandı. Projeye olan yüksek başvuru sayısı, ilk 100 projenin seçimi, girişimcilerin kendilerine atanan danışmanlarla iletişimi, derslere olan yüksek katılımları açıkçası herkesi çok şaşırttı, KKTC insanına duyduğumuz güvenden dolayı bizi hiç şaşırtmadı.

Girişimcilik Hibesi sunumları sırasında sizi en çok hangi konular etkilemiştir, bilgi aktarır mısınız?

Teknoloji tabanlı yazılım uygulama/ projelerini sunan gençlerin teknik bilgi düzeyleri beni çok etkiledi.



Başarılı hibe başvurusunun özellikleri sizce nasıl olmalıdır?

Öncelikle yazılım, programcılık ve günümüzde yaygın olan akıllı telefon uygulamaları bana göre daha şanslı. Bu açıdan hibe başvurularında bu özellikleri özellikle aradım. Tabi bunların yanında iş fikri ile ilgili projenin ileriye dönük bir atılımın nüvesi olması, KKTC Ekonomisine maddi-manevi kazanç sağlaması, istihdam ve en önemlisi fon yaratması önemli.

Girişimcilik Hibe programı sırasında başarılı girişimciyi seçmek için dikkat ettiğiniz 3 özelliği bize sıralar mısınız?

- 1-Projenin yaratacağı farkındalık, onu diğerlerinden farklı kılacak nitelikler.
- 2-Girişimcinin projeye her yönü ile hakim olması, iş planı ve mali tabloların bir bütünlük içinde istikrar içermesi.
- 3-KKTC Ekonomisine katkısı



KOBİ’ler için, 2016-2017 yılında hedeflediğiniz başka programlar varmı?

Banka olarak sürekli girişimcilerin yanındayız. Girişimcilerin fon ihtiyaçlarına destek olmak için KKTC Kredi Garanti Fonu ile de görüşerek onların da desteğini aldık. KGF, yeni girişimciler için sağlanacak. Kredilerin, toplamda 60 bin TL yi geçmemek şartıyla , %40’ na kefalet sağlıyor. Hem de bu proje bazında değil, her türlü yeni girişimci için bu desteği verecek. Bence bu destek çok anlamlı ve önümüzdeki dönem için değerli.



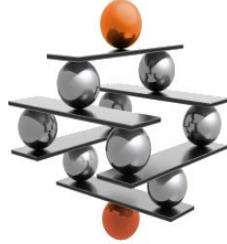
Uzman Görüşü



Oya Koçak Barçın
Restart Danışmanlık
Direktörü

Kurumsallaşmak mı? Kurumsallaşmamak mı? Kurumsallaşamamak mı?

Büyük çoğunluğunu KOBİ(Küçük ve Orta Boy İşletme)'lerin ve aile şirketlerinin oluşturduğu Kuzey Kıbrıs özel sektörünü dışarıdan izlediğimizde; kurumsallaşmış yapıları özenerek takip ettiklerini, ancak kendi şirketlerinde bu yönde adım atmaktan çekindiklerini görüyoruz. Bu çekincenin sebepleri üzerinde durmadan önce kısaca "kurumsallaşma" kavramını açmak isteriz. Görünen o ki, bu kelime ağızdan çıktığı anda bile disiplin, robotlaşma, bürokrasi, kontrolün elden gitmesi gibi negatif hisler uyandırıyor ve geleneksel aile şirketi yapısı içerisinde işlerini yürütmekte olan şirket sahiplerini tedirgin ediyor.



Çok doğaldır ki, işletmelerin kurumsallaşma yolunda atacakları adımlar şirketin büyüklüğü ile de orantılı olmalı, şirketi yormamalıdır. Kurumsallaşma, kurum bünyesinde plan yapabilmeyi ve geniş çerçeveden bakabilmeyi mümkün kılacak bir düzenin

kurulmasıdır. Burada, şirket içerisindeki aile fertleri de dahil olmak üzere en alt kademeden, en üst kademeye kadar sorumluluk ve yetkilerin tanımlı olduğu; yapılan iş ile ilgili adımların, kaynakların ve sonuçların öngörülebildiği, takip edilebildiği ve herhangi bir aksaklığın zamanında fark edilebildiği bir düzenden bahsediyoruz.

Bahsettiğimiz düzen kurulurken, şirket yapısı, iş yapma şekli, kültürü ve değerleri, vizyonu, çalışan ve müşteri profili vb. unsurlar çok iyi analiz edilmelidir. Bu analizi yapacak ve kes-yapıştır şeklinde değil de "şirkete özel" bir düzeni tanımlayabilecek, tasarlayabilecek ve uygulanmasına yardımcı olacak danışmanın seçimi oldukça önemlidir. Yukarıda "kurumsallaşma" kelimesinin dahi tedirginlik yarattığından bahsetmiştik. Kurumsallaşma ile ilgili önyargılara, bu sürecin dışarıdan bir uzman tarafından yönlendirilmesinin; dolayısıyla şirkete özel bilgilerin, zayıflıklarının, hatta iş ortamına yansıyan aile içi ilişkilerin irdelenebilir hale gelmesinin de eklenerek tedirginliği daha da artırdığını gözlemliyoruz. Aynı kaygılardan, şirketlere büyük beklentilerle istihdam edilen profesyonel yöneticiler de nasibini almaktadır. Peki kurumsallaşma ile ilgili bu tedirginlikler yaşanırken, neden aile şirketlerinin kurumsallaşmaya ihtiyaçları olduğu konusunda ısrar ediyoruz? Hem bu fikirden hoşlanmayıp, hem de bunun için çaba göstermeleri gerçekten gerekli midir? Yani, kurumsallaşmasalar ne olur?

Dünya çapında KOBİ'ler ve aile şirketleri ile ilgili yazılan, çizilen, tartışılanları bir tarafa bıraksak bile; deneyimimiz ve gözlemlerimiz bize kendi boyutları ile orantılı bir kurumsal yapının oluşturulmadığı şirketlerde aşağıdaki sorunların sıklıkla yaşandığını gösteriyor:

- Aile fertlerinin şirket içerisindeki sorumluluk ve yetkilerinin belirli olmamasından kaynaklanan çatışmalar,
- Önemli kararların alınmasında fikir ayrılıkları ve aile içi gerginlikler, bu durumun günlük işleyişe yansımaları,
- Kişilerin şirket içerisinde anne-baba-damat-çocuk ünvanları ile anılması ve yetkinlikleri ile bağdaşmayan (özellikle kilit pozisyonlarda) görevler almaları, bunun diğer çalışanlar üzerindeki olumsuz etkisi;
- Yapılan işin, o işi yapan kişi ile özdeşleşmesi, emeklilik veya işten ayrılma halinde işin yapılamayacak hale gelmesi;
- Mecburi olarak devlete sunulan mali dokümanlar dışında mali tablo oluşturulmaması, şirketin mali durumunun gerçekçi bir şekilde takip edilmemesi, maliyet ve gider hesabının tam olarak yapılmaması;
- Şirket bünyesinde çalışan (aile ferdi olmayan) profesyonel yöneticiye, beklenen yetki ve güvenin sunulmaması, bunun sonucunda yaşanan kaynak ve motivasyon kaybı.

Çoğunluğu aile şirketi olan KOBİ'lerin artık daha profesyonel bir şekilde yönetilmeye; hesaplama ve planlama konularında gelişime ihtiyaçları vardır.



Kuzey Kıbrıs'taki KOBİ'ler oldukça agresif rekabet koşullarının geçerli olduğu konjonktürde iş yapmaktadır. Varlığını sürdürebilmek için; yalnızca günlük operasyonları değil, yıllık hatta 3-5-10 yıllık planlar yapabiliyor hale gelmesi gerekir. Bunun için, bu planlamaya yardımcı olacak verilerin (ürün/ürün grubu bazında karlılık, maliyet, işletme giderleri, yatırımların geri dönüşü, müşterilerin beklentileri, potansiyel yeni pazarlar, insan kaynakları ihtiyacı vb.) elde edilebilmesi ve bunlar göz önünde bulundurularak plan yapılabilmesi, bu planların da yönetim ve çalışanlar bazında bölüşülerek uygulanabilmesi hayati önem taşımaktadır. Şirket hissedarlarının, aile fertlerinin ayrı ayrı kişisel tercihlerinin veya yöntemlerinin değil, hep birlikte şekillendirilmiş şirket kurallarının ve prosedürlerinin uygulandığı bir yapıya geçilmesi gerekmektedir. Kurumsal yapıda, şirketin üst yönetimini elinde bulunduran aile fertlerinin, profesyonel yöneticiler için çerçeveyi, sınırları (yetkiler, bütçe vb.) tanımlaması, bu çerçeve içerisinde karar verme ve uygulama kabiliyetini ise serbest bırakabilmesi önemlidir. Bununla birlikte, yönetimde yer alacak aile üyelerinin yetkinlikleri göz önünde bulundurularak seçilmesi, çalışma şartlarında diğer şirket çalışanları ile aralarında motivasyon düşüklüğüne sebep olacak farklılıkların olmamasına dikkat edilmelidir. Kilit pozisyonlara profesyonel yöneticilerin getirilmesi, hatta üst yönetime de aile fertleri dışından uzman yöneticilerin yerleştirilmesi önerilmektedir.

Kurumsallaşma ile ilgili olarak daha önce bahsettiğimiz önyargılar ve tedirginlikler, aile şirketlerini ya kendi içlerine dönerek sorunları (veya ileride sorun olarak ortaya çıkacak boşlukları) görmezden gelme, örtbas etme; ya da kısa vadeli çözümler ile sorunları geçiştirme noktasına getirmektedir. Bu durumun sürdürülebilir olmadığı açıktır. Dolayısıyla, profesyonel destek alınması, uzman bir "dış gözün" kurumsallaşma yönünde ihtiyaçları tesbit etmesi, şirkete özel bir yapı tasarlaması ve bu yapının uygulamaya geçişinde yol gösterici olması önemlidir. Bu desteği gerçek anlamda "profesyonel" olarak verecek danışmanın gizlilik ve iş etiği konularındaki hassasiyeti araştırılmalı, referansları incelenmelidir. Sorun yaşamayı beklemeden kurumsal stratejilerini belirleyerek gelişim planı yapan, bunu takip eden, bu süreçte profesyonel desteğe ve katkıya açık olan KOBİ'ler önümüzdeki döneme bir adım önde başlayacaklardır.





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/isteklifleri" 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...

Bunları Biliyor Musunuz



Hong Kong'dan ürün ithal ederken dikkat etmeniz gerekenler

Ticaret yaparken başarılı olmanızı sağlayacak, bütçenize uygun, karlılığınızı artıracak ürünleri belirleyip, Çin'den ithal etmek oldukça avantajlı olsa da dikkat etmeniz gereken bazı önemli noktalar olduğunu unutmayın.

Peki, Çin'den ürün ithal ederken, sorun yaşamamanız, kandırılmamanız için nelere dikkat etmelisiniz?

Hong Kong'lu firmalarla iş yapmak isteyen firma ve kuruluşların ticari ilişkiye girmeden önce firmanın güvenilirliği açısından bir ön soruşturma yapmalarında zaruret vardır. Hong Kong'ta firma kurmak ve banka hesabı açtırmak son derece basit, kısa sürede gerçekleştirilmekte ve cüzi meblağlara malolmaktadır. Ayrıca, Oda ve Birlik gibi herhangi bir meslek kuruluşuna üye olmak zorunluluğu bulunmamaktadır. BR (business registration) ve CR (company registration) kayıtlarının olması firmanın güvenilir olduğunu kesinlikle göstermez. İhtilaf çözümünün son derece pahalı ve güç olması, firmanın izini dahi bulamama ihtimali de gözönüne alınarak, ticari ilişki içinde olunacak firma seçiminde dikkatli davranılması tavsiye edilmektedir.

Öncelikle yapılması gereken;

1- CR Kaydı Sorgulaması – Company Registry – Şirket tescil kaydı

Hong Kong'ta şahıs şirketi ve adi şirket (sole-proprietorship veya partnership) (ref. [Hong Kong Şirket Türleri](#)) haricindeki tüm şirketler, CR (şirket tescil) kaydı yaptırmak zorundadır.

CR Sorgulaması

<http://www.icris.cr.gov.hk/csci/> adresine giriniz

“Unregistered User” seçeneğini seçiniz

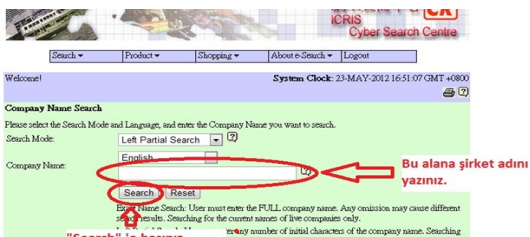
Kullanım sözleşmesini Kabul ediyorsanız “Accept&Login” e basınız. (Sorgulama yapmak için kullanım sözleşmesini kabul etmek gereklidir.) Açılan sayfanın üst kısmında CR logosunun hemen altında bulunan menüden “Search” e basınız ve açılan menu seçeneklerinden “Company Name” e tıklayınız.

Company Name yazısının sağındaki kutucuğa kaydını aradığınız şirket adını yazınız ve “Search” e basınız.

Şayet sonuç sayfasında “NO MATCHING RECORD FOUND FOR THE SEARCH INFORMATION INPUT!” mesajını görüyorsanız şirketin CR kaydı yoktur

Eğer sonuç sayfasında birden fazla firma isminin bulunduğu bir liste görüyorsanız aradığınız firmanın bire bir tam ismiyle eşleşeni listeden bulunuz.

CR kaydı detaylarını görmek için sonuç sayfasındaki firma ismi üzerine birkez tıklayınız.



2- BR Kaydı Sorgulaması – Business Registration – İş tescil kaydı

Hong Kong Business Registration Kanununa belirtildiği üzere, Hong Kong'ta ticari faaliyette bulunan her ticarethane BR (iş tescil kaydı) kaydını, faaliyete başladığından itibaren 1 ay içinde yaptırmak zorundadır

BR Sorgulaması

http://www.gov.hk/en/residents/taxes/etax/services/brn_enquiry.htm adresine giriniz.

"Enquiry now" 'a tıklayınız.

Açılan sayfada "Begin Application" 'a tıklayınız.

Kullanım sözleşmesini kabul ediyorsanız "Yes, I have read the notes above" 'a basınız. (Sorgulama yapmak için kullanım sözleşmesini kabul etmek gereklidir.)

Açılan sayfada "Business Registration Number Enquiry" 'yi seçip devam etmek için "continue" 'ye basınız.

Açılan sayfada "Please enter full Company Name *" yazılı yerin yanındaki kutucuğa arama yapmak istediğiniz şirketin tam adını yazınız. "Please select the Business Address Area *" yazısının yanındaki açılır menüden firmanın bulunduğu bölgeyi seçiniz. (Eğer emin değilseniz veya yanlış girdiyse açılan sayfadan "Re-Enter" 'ı seçerek tekrar giriş yapabilirsiniz.) İki kutucuğu da doğru şekilde doldurduktan sonra "Submit" yazan yere basınız ve sonuç sayfasının açılmasını bekleyiniz. BR kaydı detaylarını görmek için sonuç sayfasındaki firma ismi üzerine bir kez tıklayınız.

ÖNEMLİ NOT: ŞİRKET İSMİNİ ARAMA SIRASINDA DOĞRU YAZDIĞINIZDAN EMİN OLUN.

3- Telefon Rehberi Kaydı Sorgulaması

Firma adına telefon numarası bulunması zorunlu olmamakla beraber, ciddi hemen hemen tüm firmaların telefon rehberine kayıtlı numaraları bulunmaktadır. (Bu telefon rehberinde kaydı olmayan firmanın güvenilir olmadığı anlamına gelmez.) Telefon rehberi sorgusunu <http://www.yip.com.hk/home/en> adresinden yapabilirsiniz.

4- E-ticaret portallarında araştırma

E-ticaret portallarının bloglarında yapacağınız arama sonucunda daha önce firma ile ilgili başka bir kişinin ticari anlaşmazlığı olup olmadığını araştırabilirsiniz

Bu tip sitelerin bloglarında kullanıcılar ticari anlaşmazlıklarda firma ile ilgili şikayetlerini diğer kullanıcılarla paylaşıyorlar.

5- Adres Soruşturması

Danışman firmalar aracılığıyla araştırma yaptığınız firmanın fiziki olarak belirtmiş olduğu adreste bulunup bulunmadığını öğrenebilirsiniz.

6- Ticaret Müşaviriği / Ataşeliğinden araştırma

Bahsekonu firma hakkında daha önce şikayette bulunup bulunulmadığının bilinmesi de araştırmaya yardımcı olabilecektir.

Önemli Not: Yukarıda belirtilenler sadece ön soruşturma olup, tüm soruşturmalardan olumlu sonuç çıksa dahi bu firmanın güvenilir olduğu anlamına gelmemektedir. Bu nedenle yapacağınız ticari faaliyetlerde mutlaka, yasal geçerliliği olan bir mukavelenin yapılması, muhtemel ticari uyuşmazlıkların engellenmesinde yada çözümlenmesinde yararlı olacaktır.

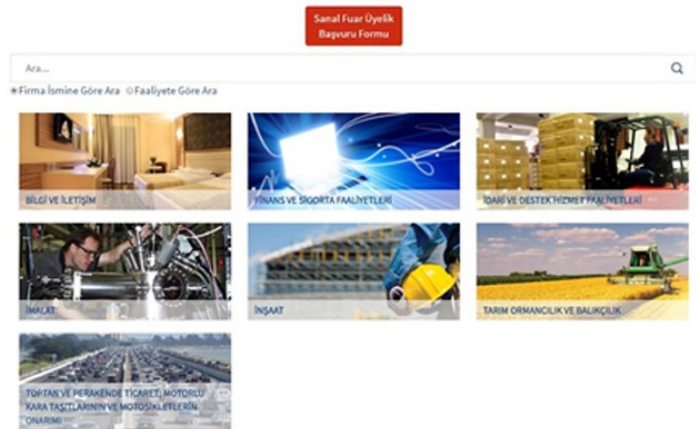


Hizmetlerimiz

KTTO Sanal Fuar Nedir?

Sanal Fuar KTTO web sitemizde yer alan üyelerimizin firmalarının tabıtımını destekleyen bir online gereçtir. Üyelerimiz, sanal fuar üyelik formunu doldurarak sanal fuara ücretsiz kayıt olabilirler. Sanal fuar sayfasında firmaların faaliyet alanlarına göre arama yapılabilecek ve ilgili faaliyet alanında bulunan Üyelerimizin bilgilerine ulaşılabilir.

Sanal Fuar'ın amacı, Üyelerimizin firmalarını, ürünlerini ve faaliyet alanlarını tanıtmak, Firmalar arasında ticaret köprüsünü oluşturmak ve Üyelerimiz ile ziyaretçiler arasındaki iletişimi en üst seviyeye ulaştırmaktır. Odamız üyesi olan her firma, sanal fuardaki üyelik formunu doldurarak ücretsiz kayıt olabilir.



Sanal Fuarı Kullanmak için Yapmanız Gerekenler

Odamız üyesiyse, sanal fuarın kurulması için öncelikle sitemizde belirtilen ücretsiz üyelik formunu doldurmanız gerekmektedir. Formda sizden istenilen bilgiler; Firma İsmi, İletişim bilgileri, Firma tanıtıcı açıklama, İş birliği yapmak istediğiniz alanları belirtmeniz ve Firmanızı ve Ürünlerinizi tanıtıcı resimleri yüklemenizdir. Resimleri yüklemek için “choose file” tıklayıp resim yükleyebilirsiniz. Formu doldurup “send “ butonunu tıklamanız durumunda, bilgileriniz bize ulaşacaktır. Göndermiş olduğunuz bilgiler kontrol edilip, içerik girişlerinde eksik bilgi olmaması durumunda onaylanıp, siteye eklenecektir.

Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

E-ODA

ANA SAYFA HAKKIMIZDA HİZMETLERİMİZ ÜYE LİSTESİ YAYINLAR PROJELERİMİZ İLETİŞİM

Sanal Fuar Üyelik Formu

Firma İsmi (gerekli)
Program Bilgisayar Ltd.

Telefon (gerekli) Cep Telefonu Numarası
+90(392) 228 36 45 +90(533) 850 32 42

Adres
Bedrettin Demirel Caddesi No:90 Lefkoşa

Faks Eposta (gerekli)
+90(392) 227 07 82 program@bilgisayar.com

Websitesi Enlem, Boylam ?
http://www.programbilgisayar.com 35.188793, 33.354591

Facebook Twitter
https://www.facebook.com/programbilgisayr https://twitter.com/programbilgisayar

Firmanız Tanıtıcı Yazı (Max 400 Karakter) İş birliği yapmak istediğiniz alanlar
Kıbrıs'ın teknoloji pazarında müşteri memnuniyeti öncelikli olarak çalışan teknomarketimiz, geniş ürün ağı, çeşitliliği Bilgisayar ve bilgisayar aksesuarları

Haberdar Olun
İş fırsatlarından, ihalelerden, eğitim ve etkinliklerden haberdar olmak için e-bültenimize kaydolun.
E-Posta Adresinizi Giriniz
İlgilendiğiniz alanları seçiniz
■ İş Fırsatları
■ İhaleler
■ Fuarlar
■ Eğitim ve Etkinlikler
■ Tüm Duyurular
Kaydol