

İş Dünyasına Bakış

“Bu ülkenin kendi evimiz olduğunu benimsememiz gerekiyor”

İçindekiler

İş Dünyasına Bakış

Finansman Fırsatları

Uzman Görüşü

İş Fırsatları

Bunları Biliyor Musunuz?

Hizmetlerimiz

KKTC'nin öncü firmalarından Yusuf Paralik Co.Ltd Direktörü İnsel Paralik ile şirketin kuruluşundan bugünlere nasıl geldiğini anlattı...

Kısaca şirketinizin bugüne nasıl geldiğini bize anlatır mısınız? Şirketimizin temelleri 1958 yılında şirketimize ismini veren Yusuf Paralik tarafından atıldı. O yıllarda cam üzerine faaliyet göstermeye başlayan ve kurucumuzun 2 oğlunun da işe dahil olmasıyla gelişen şirket daha sonralarda üçüncü jenerasyonun da katılımı ile şimdi bulunduğu konuma geldi. Şu anda kendi ürünlerini dünyanın dört bir tarafından ithal eden, 4 şubesi ile perakente satış yapan, 70'i aşkın bayisi ile KKTC genelinde toptan satış ağı olan ve faaliyet gösterdiği inşaat malzemeleri ve bisiklet sektöründe başı çeken bir firma halini almış bulunmaktadır.

Çok geniş bir ürün grubunu Kıbrıs Türk halkı ile buluşturmaktasınız. Bu ürünlerin veya hammaddelerin ithali esnasında karşılaştığınız sıkıntılar var mıdır? Anlatır mısınız?

Evet, 20,000 çeşite yakın bir ürün grubundan bahsediyoruz. Bunları devamlı olarak dünyada üretim yapan ciddi firmalardan seçiyoruz ve en rekabetçi şekilde halkımıza sunmaya çalışıyoruz. Takdir edersiniz ki çok emek isteyen bir uğraş ve bu ürünleri halkımıza en uygun şekilde ulaştırmak için itina ile çalışıyoruz. Bu uğraşların halkımıza verimli olarak yansması için gümrük masrafları belirlenirken devletimizin de aynı itina ile çalışması ve bu masrafların en yakın rakip piyasa olan Kıbrıs Rum kesimi ile tam olarak uyuşturması en büyük dileğimizdir.

Peki bu sıkıntıları aşmak için hangi yolları izliyorsunuz?

Rum kesimine göre dezavantajlı olduğumuz ürünlerde kar amacını güdmüyoruz ve halkımıza aynı fiyatlarda ürünleri ulaştırıyoruz. Fakat bunu yaparken ticari gücümüzden ödün veriyoruz ki uzun vadede şirket büyümesi adına zarar görüyoruz. Bu zararı da aslında bir Kıbrıs Türk işletmecisi gördüğüne göre başta çalışanlarımız olmak üzere tüm halkımız görüyor.

Sektörde olumlu olarak değerlendirdiğiniz gelişmeler nelerdir? Değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

İnşaat malzemeleri sektörü çoğu ülkenin olduğu gibi bizim ülkemizin de lokomotif sektörüdür. Bu sektörün canlı tutulması ülke yararına olacaktır. Sektörde 'inşaat patlaması' diye nitelendirdiğimiz 2000'li yılların başından sonra devamlı olarak olumsuz gelişmeler olmuştur. Şu anda olumlu olarak değerlendireceğim tek şey sektörün o yıllara göre düşük hacimde çalışmasına rağmen bir istikrar içinde, yani yeni seviyeye uyum sağlamış bir biçimde çalışmaya başladığıdır.



İnsel Paralik
Yusuf Paralik Co.
LTD Direktörü

İstikrarlı bir sektör, hacmi düşük olsa da, en azından bizlere şirketlerimizi hangi büyüklükte ve hızda yöneteceğimiz adına bir yol haritası çıkarır ve buna uyum sağlayan firmalar yaşamına devam edebilir.

Ürünlerimizi dünyada üretim yapan ciddi firmalardan seçiyor ve en rekabetçi şekilde halkımıza sunmaya çalışıyoruz.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

İnşaat sektöründe en büyük sorun çözüme dayalı bir belirsizlik ortamıdır. Halkımız hayatını üzerine kuracağı ve yatırım yapacağı toprağın kaygan bir zeminde olmasından rahatsız ve temkinli. Bu da sektörün hızını kesmektedir. Hükümet politikaları bu belirsizliği kaldırmak adına etkili bir iç yönetim ve ülkemizi benimseme üzerine yoğunlaşırsa sektörün geleceği daha da açık olacaktır. Çözüm olur veya olmaz hiç fark etmez, bu zihniyeti oluşturacak bir yönetim şekli bize lazım. Bir benzetme yaparsam; kimse kiralık olarak kullandığı evin bakım maliyetini üstlenmek istemez, ama kendi evinin en iyi şekilde bakımını yapar. Bizim bu ülkenin kendi evimiz olduğunu benimsememiz lazım.

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

Bu sektör veya herhangi bir sektörde yatırım yapmayı düşünenlere verebileceğim en büyük tavsiye zaman faktörünü

hiçbir zaman akıllarından çıkarmamaları olacaktır.

Sektöre yıllarını vermiş ve alt yapılarını kurmuş olan firmalara bakıp kısa bir zamanda oraya çıkmak adına çok hızlı adımlar atmaya çalışmamalıdır. Bu adımların yanlış olma ve daha yeni yola çıkmış bir girişimciyi yolda bırakma şansı yüksek olacaktır. Fakat bunun yanında sağlam adımlar atarken de gittikleri yoldan vazgeçmesinler çünkü şimdi büyük dedikleri firmalar da bir zamanlar onlar gibi sıfırdan başlayarak bir yere geldiler.



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

Firma olarak yerinde sayan bir firma hiç olmadık. Buraları bizim için yeterli diye duraksamanın bir firmanın sonunu getirecek olan bir düşünce tarzı olduğuna inandık. Lider bile olsanız oturduğunuz liderlik koltuğunu yukarıya taşımaya devam etmezseniz birileri aşağıdan gelmeye devam ettiği için o koltuk ileride lider koltuğu olmaktan çıkar. Bizim kendimizi geliştirmek üzere devamlı attığımız adımlar var. Özellikle şubelerimizi ve ambarlarımızı devamlı büyütüp yeniliyoruz ve bununla beraber ürün grubumuzu da geliştiriyoruz. Tamamen farklı bir alan olarak görülme de kendi içimizde yaptığımız yatırımlarla da daha rekabetçi ve güçlü oluyoruz.

“Tatmin duygusu, başarının en büyük ölçüsüdür”

Yeni bir alanda yatırım yaparken nelere dikkat ediyorsunuz?

Herkes en iyi bildiği işi yapmalı mantığı ile tamamen yeni bir alana girmektense yukarıda söylediğim gibi kendi işimizi devamlı olarak geliştiriyoruz.

Fakat 2 yıl önce benim bisiklet sporuna olan ilgimi, 30 yıllık sporcu ve yönetici geçmişimden oluşan birikimi kullanarak bisiklet mağazası açmakla tamamen yeni bir alana yatırım yaptık. Bunu yaparken, yeni bir alan olmasına rağmen bana yabancı olmayan bir sektör olduğu için hızlı bir ilerleme sağladık.

Yani yeni bir alana yatırım yapılacakca o alanı çok iyi bilmenin gerekli olduğuna inanıyoruz.

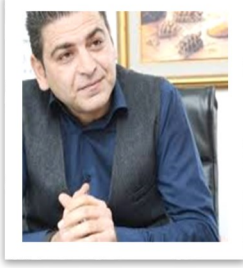
İş hayatınızdaki en büyük başarınızı bizimle paylaşır mısınız?

İş hayatındaki başarıyı nasıl ölçersiniz? Kazanılan para miktarı mı yoksa başarıda alınan tatmin duygusunu? Bence tatmin duygusu başarının en büyük ölçüsüdür. Bu ölçümü kullanarak sizinle paylaşabileceğim en büyük başarımız 100'ü aşkın personelimizin gelecek kaygısı olmadan ailelerini geçindirecek bir oluşumu yaratmak ve ayakta tutmak için gerekeni yapmış olmaktır.

“Tamamen yeni bir alana girmektense;

herkes en iyi bildiği işi geliştirmeli”

“Sadece bakan gözle değil, gören bir gözle araştırın...”



Esin Esmen
ESMEN Group
Direktörü

Gerek Kuzey Kıbrıs'ta gerekse Güney Kıbrıs'ta geniş bir tüketici kitlesine hitap eden Esmen Group Direktörü Esin Esmen girişimciliğe dair tecrübelerini bizimle paylaştı...

Kendinizi bize kısaca tanıtır mısınız?

Kendimi, 15 yıldır kendi işini yapan hergün sabah heyecanla işine gelen, kendini işine, ailesine ve çalışanlarına adanmış bir insan olarak tanımlayabilirim.

Şirketlerinizi ve girişimlerinizi bizimle paylaşır mısınız? Çok geniş ürün yelpazesi ile hizmet vermektedir. Ürün gruplarınızı bizimle paylaşır mısınız?

Tekstil, Kozmetik ve Cafe sektörlerinde hizmet vermekteyiz. Markalarımız: D&P Perfumum, Ramsey, Terranova, Calliope, Primadonna Collection, Flormar, Caffe Pascucci, Kip.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz? Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdir? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmak istediniz?

Kendimi bildim bileli hep kendi işimi yapmak istemişimdir. Bu nedenden dolayı hep sadece bakan gözle değil gören bir gözle araştıran, analiz ve karşılaştırma yapan bir kişiliğim olmuştur. Sanırım bu beni kendi işime sürükleyen faktör olmuştur. Kendimi hiç bir zaman patron olarak görmedim. Belkide bundan dolayı kendi işimi yapıyorum. Aslında liderlik yapıyorum.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde başka girişimciler var mıdır?

Öyle bir şansım olmadı. Ailemde de herhangi bir girişimci yok.

Bugün olduğunuz yer hedeflediğiniz, amaçladığınız bir yer midir?

Bugün olduğum yer 15 yıl önce hedeflediğim yerdir. Ama yarın nerede olacağımızı şirket olarak hedefleyip karar vereceğiz.

KKTC ekonomisini düşündüğünüzde yatırım yaptığınız sektör/sektörlerin geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

KKTC ekonomisi gelişmekte olan bir ekonomi olduğunu düşünüyorum. Bulduğumuz sektörün de aynı oranda büyüyeceğini öngörüyorum.

Geleceğe yönelik yatırım ve proje planlarınız nelerdir ?

Geleceğe yönelik projelerimiz, mevcut bulunduğumuz sektörlerden ayrılmadan yolumuza devam etmek, geliştirmek ve çoğaltmak olacak. 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.

İş hayatında karşılaştığınız sıkıntıları bizimle paylaşır mısınız?

En büyük sorun; İnsan Kaynağı...

Güney Kıbrıs'ta yatırım yapmış bir iş insanı olarak, bu planın perde arkasını anlatabilir misiniz? Güney Kıbrıs'ta yatırımcı olmak zormudur?

Bizler Güney Kıbrıs'ta krizin olduğu zamanda yatırım yaptık. Çünkü yatırım yapacağımız marka kriz dönemlerinde başarılı olacağını düşündüğümüz markaydı. Birinci amacımız; kaliteli ürünü çok uygun fiyatla tüketiciye sunmaktır.

İkincisi ise AB standartlarında iş yapmayı öğrenmekti. Güney Kıbrıs'ta yatırımcı olmak başka bir



ülkede olduğu gibi zorluklar teşkil etmektedir. Ama kriz olan ülkelerde bu süreç çok daha zor oluyor. Burada yaptığım her şeyi bir gün çözüm olacak diye yaptım. Türkiye'ye ekonomik bağılılığı 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 ilişkilerinde aracı olabilecek profildeki insanlar/şirketler cirolarını katlayacaklar.

Kuzey ve Güney Kıbrıs'ta yatırımcıların benzerliklerini ve farklılıklarını kısaca bize anlatabilir misiniz?

Kuzey'de ve Güney'de birçok başarılı iş adamı ile tanışma şansım oldu. Ortak özellikleri inanılmaz hırslılar, doğru zamanda doğru yatırımı yapmak için herkes, gözü açık bir şekilde bekliyor. Artık dünya küçüldü, Kuzey veya Güney farketmez tüm işadamları benzer özelliklere sahip. Sektörlerde aynı çalışıyor.

KKTC'de Girişimci olmak zor mudur?

KKTC'de girişimci olmak dünyanın her yerinde olduğu kadar zor, daha fazlası değil.

Bir girişimcinin özellikleri sizce neler olmalıdır?

Bir girişimci kendini yenileyen, gerçekçi olan, doğru analizler yapan ve kendini tamamen işine adanmış kişi olmalıdır. Yoksa asla büyük başarı olmaz.

Başarılı olmak için olmazsa olmazlarınız nelerdir?

Ayakları üstünde duran bir bütçe,
Gelecek yatırım projeksiyonlarının risk analizleri,
Doğru insan kaynakları.

**KKTC'deki KOBİ profilini değerlendirdiğimizde geliştirilmesi gereken alanlar nelerdir?**

O kadar çok alan var ki saymakla bitmez. Doğru ihtiyaç doğrultusunda Ticaret Odası gibi kurumlarla doğru çalışmalarını hükümete iletmeli ve takip etmeliyiz. Özel sektör gerisini çok hızlı halleder...

Heyecan dolu bir girişimci aday için 3 tavsiyeniz neler olur?

Cesaret ve vizyon, dürüstlük, adanmışlık.





Finansman Fırsatları



Cemil Yeşilada
Creditwest Bankası
Risk Yönetim
Müdürü

Girişimcilere Yönelik Kredi İmkânı

Creditwest Bankası Risk Yönetimi Müdürü Cemil Yeşilada ile KOBİ'lere yönelik krediler ve risk yönetimi hakkında bilgilendirici bir sohbet gerçekleştirdik...

Creditwest Bankası olarak KOBİ'lere yönelik verdiğiniz hizmetlerinizi detaylı olarak paylaşır mısınız?

KKTC ekonomi sektörünün büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ'ler Bankamız için çok kıymetlidir. KOBİ'lere özel faiz destekli krediler ve bu gibi destek programları zaten KOBİGEM işbirliği ile Bankamızdan da kullanılmaktadır.

Bunun yanı sıra Bankamızın KOBİ'lere özel kredi imkanları bulunmaktadır. Bu krediler her sektöre özel olarak düzenlenmektedir. Creditwest Bank olarak KOBİ'lere yapacakları yatırım, mal ve hizmet alımları için ihtiyaç duydukları finansal her türlü desteği sağlamaya çalışıyoruz. Şöyle ki; iş kurma, iş geliştirme gibi konularda müşterilerimizin yapacağı yatırımlar için ödeme imkanları dikkate alınarak uygun faiz ve vadelerde taksitli kredi, vadeli mal alımları için teminat mektubu, POS cihazı, çek defteri, internet bankacılığı, iştirak çek kredisi, spot kredi gibi müşterilerimizin ihtiyaçları ve ülke ekonomik koşulları dikkate alınarak müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarını karşılamaya özen gösteriyoruz. Ticari işyeri nitelikli gayrimenkul alımında bulunacak KOBİ'lere kullanılabilecek ürünlerimiz de bulunmaktadır. Henüz inşaatı tamamlanmamış ticari veya işyeri nitelikli gayrimenkuller için, müşteri talebine istinaden proje maliyetinin hak ediş usulü ile kademeli olarak kredi kullandırımı da yapılabilmektedir.

KOBİ'lerin Bankaları artık sadece maddi destek olarak değil, finansal danışman olarak da benimsemesi ve yapacakları yatırımlar hakkında müşteri temsilcilerimizden öneri almaları önemlidir. Creditwest Bank olarak bu tür desteği müşterilerimize vermeye hazırız.

Kredilerde, KOBİ'leri bekleyen riskler var mıdır? Var ise bunları bizimle paylaşır mısınız?

Ülkemiz ekonomik ve siyasi koşulları dikkate alındığında KOBİ'lerin kredili mal alımlarında ve yaptıkları yatırımlarda kredi vadeleri içerisinde ürün ve hizmetlerin satışının nakit dönüşlerinde ciddi sıkıntıların yaşandığı görülmektedir. Döviz kurlarındaki dalgalanma ve TL 'nin değer kaybı da önemli bir risktir. Şirketlerin amaçlarına uygun kredi kullanması burada en önemli faktördür. Doğru iş için doğru kredi kullanımı KOBİ'ler için oluşacak risklerin minimize edilmesini sağlamaktadır. Creditwest Bank olarak biz bu bağlamda KOBİ'lerin nakit akışlarını düzenlemeleri konusunda finansal destek vermekteyiz.

Başarılı kredi başvurusunun özellikleri neler olmalıdır?

Başarılı bir kredi başvurusunun temel özelliği, kullanılacak olan kredi ile yapılacak olan yatırımın fizibilitesinin doğru yapılmasıyla gerçekleşmektedir. Kullanılacak olan kredinin hızlı sonuçlanabilmesi için kullanılacak olan kredi için gerekli evrakların ve kredi kullandırımı için yasal koşulların müşteri tarafından yerine getirilmiş olması gerekmektedir. Resmin bütününe görebilmek için uygun koşulların sağlanmış olması gerekmektedir. Şirket evraklarının güncel ve doğru bilgileri içermesi çok önemlidir. Şirket mali tabloları gerçeği yansıtmalıdır. Creditwest Bank olarak müşterilerimize başarılı kredi başvurusu yapabilmeleri konusunda her türlü desteği vermeye çalışıyoruz. Tekrar özetlemek gerekirse Doğru Finansman Metodu (Ürün) ile Doğru Finansman ihtiyacının eşleştirilmesi KOBİ'ler için çok kritiktir.

Risk Yönetimi Nedir? Başarılı Risk Yönetimi nasıl yapılabilir?

Risk kavramı genel olarak kayıp değerler (zarar) olarak değerlendirilir. Risk yönetimi işletmelerin işlevleri sırasında ortaya çıkabilecek risklerin önceden dikkatli bir biçimde ve ayrıntıları ile tanımlanıp değerlendirilmesi ve bu riskleri minimize edecek veya tam olarak ortadan kaldıracak önlemlerin alınmasıdır. Küreselleşme, belirsiz piyasa koşulları, yasal uygulama ve yaptırımlar, karmaşık ürünler, her geçen gün artan risk hacmi, dünyada yaşanan olumsuz ekonomik ve siyasi koşullar kurumları risklerle karşı karşıya bırakmaktadır. Bankalardaki risk yönetimi kredi riski, likidite riski, faiz oranı riski, kur riski ölçmenin yanısıra aktif pasif yönetimi, verilen kredilerin geri dönüş oranını ölçme, ülkenin ekonomik ve politik durumunun değişimiyle oluşan veya oluşabilecek problemleri belirleyip, bunlar hakkında çözüm üretme, ve belirlenmiş riskler için gerekli sermaye ayırımlarının yapılması olarak özetlenebilir. KOBİ'lerin yüzleştiği riskler vade-uyum riski, faiz oranı riski, kur riski, operasyonel risk ve itibar riski gibi riskler sayılabilir.

**Dövizin yükselişi ile döviz borcu olan KOBİleri ne gibi tehditler bekliyor bizimle paylaşır mısınız?**

Dövizin yükselişi sadece kobileri etkileyen bir tehdit değil, tüm ülke ekonomisi için genel bir sorundur. Döviz kurlarındaki yükseliş sebebi ile tüketicilerin alım gücünün azalması, doğrudan ticaret sektörünü etkilemektedir. Talebin azalması ile KOBİ'lerde nakit akış dengesini bozacağından kredi geri ödemelerinde sıkıntılar yaşanması beklenen sorunların başında gelmektedir.

Yenilenebilir Enerji için kredi imkanı veriyorsunuz. Bu konu hakkında bize daha detaylı bilgi verebilir misiniz? KKTC'de yenilenebilir enerji konusunda yapılanları yeterli buluyor musunuz?

Yenilenebilir Enerji Sistemleri ve Enerji Tasarrufu Kredisi (ECOCREDİT) adında bir kredimiz mevcuttur. Bu kredi, yenilenebilir enerji sistemleri (güneş enerjisi ile elektrik üretimi) ve enerji tasarrufu (yalıtım, mantolama) kurmak ve uygulamak isteyen kişiler (bireysel-ticari), ticari faaliyet gösteren küçük, orta, büyük ölçekli firmalar ve tarım-hayvancılık sektörüne yönelik hazırlanmıştır.

Geçtiğimiz senelerde KKTC'deki tüketicileri yenilenebilir enerjiye yönlendirmek adına çok başarılı ve teşvik edici çalışmalar yapılmıştır ve bu konudaki gelişmeler yakından takip edilmektedir. Yenilenebilir enerji konusunda halen süreç devam etmekte olup yasal prosedürlerin ve yatırımların tamamlanması ile ülkede daha yaygın olarak kullanım alanları bulacağı kesindir. Creditwest Bank olarak sürecin her aşamasında yatırım yapacak olan tüm müşterilerimize finansal destek vererek sürece katkı koymaya devam edeceğiz.

**KOBİ'ler için, 2016-2017 yılında hedeflediğiniz başka programlar var mıdır?**

KOBİ'lerle yürütmekte olduğumuz mevcut kredi programlarını geliştirerek devam ettirmek temel hedeflerimiz arasındadır ve KOBİlere özel kredilerimiz bu sene zarfında da devam edecektir. Creditwest olarak KOBİ'lerle kurduğumuz iyi ilişkiler sayesinde ihtiyaçlarını yakından takip ederek ihtiyaç olan finansal desteği vermeye çalışıyoruz. İşyeri sahiplerinin talepleri üzerine şirketlerle özel anlaşmalar yapıp onların iş hacmini artırmayı hedefleyen özel kredi projeleri yapmaktayız. Ülke ekonomisine ve KOBİ'lere destek olma adına bu tür projelerimiz bu sene de devam edecektir.

KOBİ sektenti bankamız için her zaman önemli bir hedef kitle olmaya devam edecektir. İlerleyen günlerde bu konuda gerek görsel basında, gerekse elektronik ortamda paylaşımlar yayınlanacaktır.



Uzman Görüşü



Hidayet Ünal Türk
Rebese Danışmanlık
Direktörü

İç Kontrol Sisteminin İşletmeler İçin Önemi

Günümüzde özellikle, küçük işletmeler, ticari hayatlarını karlı bir şekilde sürdürmeleri ve hatta hayatta kalabilmeleri için yoğun savaş vermektedirler. Başarıya giden yol için, sürekli olarak hedef ve stratejiler belirlemektedirler. İşletmelerin sürdürülebilir olabilmeleri, bu hedef ve stratejilerle ne kadar oranda ve etkinlikle ulaşabilmelerine bağlıdır. Potansiyellerini ve risklerini tanımlayabilen, ölçebilen, bunlar için yol haritası, çözümler ve önlemler paketine sahip işletmeler, başarıya çok daha kolay ulaşacaktır. Daha yakından incelenirse, başarılı işletmelerin, bilgiyi yaratma, dağıtma ve yönetebilmek için büyük oranda zaman ve çaba sarf ettiklerini görebiliriz. Kurumsallaşmanın da ilk adımı olan iç kontrol sistemi, işletmelerin etkinliği, hedef ve stratejilere ulaşabilmedeki en önemli araçtır.

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.

İç Kontrol, işletme organizasyonunda Yönetim Kurulu, yöneticiler ve çalışanların yönlendirmesiyle, operasyonların etkinliği, verimliliği, mali raporlama sisteminin güvenilirliğini, yasal ve şirket içi mevzuatlara uygunluk sağlamayı amaçlayan ve bu konuda makul güvence sağlamak için tasarlanan ve iş süreçleri içinde yer

almasından ötürü bir sistem olarak nitelendirilen bir kavramdır. İç kontrol yoksunluğunun sebep olduğu bazı sonuçlara örnekler aşağıdaki gibidir:

- İş süreçlerinin verimsizliği sebebiyle amaç ve hedeflere ulaşamama,
- İşletme üst yönetiminin işletme faaliyetlerini ve işletmenin performansını etkin takip etmesine yönelik sistem eksikliği,
- İş yükünün birimler ve personel üzerine etkin dağılmamış olması,
- Görev, rol ve sorumlulukların karışması, sorumluluk almaktan kaçınma,
- Kurum risklerinin etkin yönetilememesi,
- Kurumsal kapasite eksikliği nedeniyle üst yönetimin heyecan verici ve iddialı projeleri hayata geçirememesi ve hatalı kararlar almaları,
- Suiistimaller ve dolandırıcılık,
- Varlıkların ve gelirin kaybı (Para, Mal, İtibar vs.).

İç kontrol sisteminin kurulmasıyla işletmede oluşacak olumlu gelişmeler:

- İşletme varlıklarının suiistimal ve kayıplarını önlemek, işletme kaynaklarının ekonomik ve etkin biçimde kullanılmasının sağlanması,
- Etkin bilgi sistemi oluşturularak, karar alma dayanağı olan muhasebe veri ve finansal raporların doğruluğu ve güvenilirliğinin sağlanması,
- İşletme faaliyetlerinin etkinliği ve verimliliğinin artması,
- Yönetim politika ve prosedürleri ve yasal düzenlemelere uygun çalışılması



İdeal bir iç kontrol çerçevesi için dünyaca en çok bilinen ve kullanılan örnek COSO (Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission) Modelidir. Bu komite “İç Kontrol Bütünleşik Çerçeve” raporunu 1992’de yayınlamıştır. COSO Modelinin unsurları, başarılı bir iç kontrol sistemini sağlayan tüm operasyonların yönetimi ve denetimiyle ilgili görevlerini kolaylaştırmak amacıyla, etkin iç kontrolü birbiriyle bağlantılı beş adet başlık altında toplanmaktadır:

1.Kontrol Ortamı: İç kontrolün temel unsuru olan kontrol ortamı, işletmenin iş görme biçimini ifade eder. İşletmelerde, insan faktörünün en önemli olmasından dolayı, işletme bünyesindeki her bir bireyin sorumluluklarının ve yetkinlik sınırlarının iyi bilinmesi gerekmektedir.

2.Risk Değerlendirme: İşletmenin hedef ve stratejilerini gerçekleştirmede önlerine taş koyacak önemli risklerin tespit ve analizi, bunlara uygun yanıt ve çözümleri belirleme sürecidir.

3.Kontrol Faaliyetleri: İşletmenin riskleriyle başa çıkmak ve hedefleri gerçekleştirebilmek üzere uygulanan politika ve prosedürlerdir.

4.Bilgi ve İletişim: Etkili iç kontrol sistemi için, işletmelerin bütün kademelerinde bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır.

5.İzleme: İşletmenin iç kontrol faaliyetlerinin belirli zaman aralıklarıyla kalitesi, performans düzeyi, kontrol biçimi, işleyişi ve alınması gereken önlemlerin değerlendirmesini kapsayan süreçtir.

Etkin iç kontrol sistemi için işletmelere önerilerimiz; tüm iş süreçlerini içeren politika ve prosedürleri tesis etmeleri, etik davranış kültürü yaratarak, her çalışanı mesul ve teşvik etmeleri, sadece eğitimli, güvenilir, alanında bilgili ve yetkin personelleri pozisyonlara yerleştirerek, hatalar, usulsüzlük ve dolandırıcılık risklerini indirgemeleri, iç kontrol sisteminin sürekliliğinin olması gerektiğini unutmayarak, operasyonların sürekli izlenmesi ve sistemin kalıcılığını sağlamaları gerekmektedir. En küçüğünden en büyüğüne kadar, tüm işletmelerde iç kontrol sisteminin varlığı kritik önemlidir. Güçlü iç kontrol sisteminin varlığı, dış denetim maliyetlerini düşürmekte, hasarları tamir etmek yerine önlemler alabilmeyi sağlamakta ve yöneticilerin işletme için fırsat oluşturacak projelere yönelebilmelerine yardımcı olmaktadır. Kontrol sisteminin kurulması için konusunda uzman ve tecrübeli işletme bünyesinde uzman veya dışarıdan danışman desteği alınabilir.





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



DIŞ TİCARETTE NAKLİYE SİGORTALARI

Dış ticarete nakliye sigortalarını, sadece taşınan malın nakliye sırasında uğrayacağı zararların teminata bağlanması şeklinde değil, buna ilaveten, Incoterms şartları nedeniyle nakliye sigortasının gerekliliği, sigortanın maliyet değerlerine etkisi ve gümrük vergilerinde sigorta belgesinin rolü, olmak üzere muhtelif açılardan incelemek gerekir.

Mal nakliye sigortasını kısaca anlatmak gerekirse, ' ticari malların ithal ve ihrac edilmesi veya yurt içinde taşınması sırasında uğrayacağı zararlara karşı sigortalının, mal üzerindeki para ile ölçülebilir menfaatini, poliçede yazılı teminatlar ve özel şartlar dahilinde teminat altına almasıdır'.

Mal nakliye sigortalarını 3 başlık altında toplayabiliriz.

-**Tam Ziya**; malı taşıyan taşıma aracının tamamen hasar görmesi sonucunda malın tamamen yok olmasını teminat altına alan bir sigorta türüdür.

-**Dar Teminat**; taşınan malın bir takım hallerin oluşması sonucunda uğrayacağı hasarın tazmin edileceğini öngören bir sigorta türüdür ve bu haller dışında oluşacak hasar riskini kapsamamaktadır (çarpma, devrilme, doğal afetler sonucu taşınan malın hasar görmesi gibi).

-**Geniş Teminat (All Risks)**; Bu tür sigortalarda bazı istisnalar haricinde tüm haller sigorta teminatı kapsamında sayılır. Bu istisnalardan bazıları, sigorta konusu malın türünden kaynaklanan hasarlar (çürüme,bozulma, kurtlanma gibi), malın yüklenmesi sırasında kendinde bulunan hasarlar (gizli ayıp, gizli kusur), ambalaj yetersizliğinden doğan hasarlar (ambalajın malı taşıyamayacak kadar zayıf olması, torbaların patlak yüklenmesi, kolilerin düzensiz yüklenmesi gibi), sigortalının veya adamlarının kasdi kötü niyet ve kusurlarından meydana gelen hasarlar, olarak sıralanabilir. Uzmanların tavsiyesi, Dış ticarete nakliye sigortalarını "Ambar'dan - Ambar'a" yani "From Warehouse to Warehouse" şeklinde yapmaktır. Bu taktirde sigorta teminatı, gümrükte geçecek belirli bir süreyi de kapsayacaktır.

Diğer teslim şekillerinde yapılan nakliye sigortaları aşağıdaki gibidir:

EX-WORKS (İsyerinde Teslim): Bu teslim şeklinde mal, alıcısına, fabrika ambarında teslim edileceğinden, nakliye sigortası mal teslim alındıktan sonra yapılacaktır.

FCA / FAS / FOB (Taşıyıcıda / Gemi Doğrultusunda / Gemide Teslim) :

Bu teslim şekillerinde iki defa nakliye sigortası yapılacağı anlaşılmaktadır. Birinci sigorta, satıcı firmanın malı ambarından çıkarıp Incoterms şartları gereğince teslim yeri sayılan, nakliyecinin deposuna, yükleme yapılacak gemi doğrultusuna veya yükleme yapılacak gemide teslim edene kadar olan nakliye için yapılacaktır.

CFR / CPT (Masraflar ve Navlun / Taşıma Ödenmiş Olarak):

Bu teslim şekillerinde de aynen FCA/FAS/FOB teslim şekillerinde olduğu gibi iki nakliye sigortası sözkonusudur. Birincisi, teslim yerine kadar satıcı firma tarafından yapılacak nakliye sigortası, ikincisi, teslim yerinden itibaren alıcı firmanın ambarına kadar, alıcı firma tarafından yapılacak nakliye sigortasıdır. Burada da satıcı firmanın, sevk edilecek mal ile ilgili yükleme detaylarını, mal ile ilgili teslim tamamlandığında, alıcı firmaya bildirme sorumluluğu vardır.

CIF / CIP (Masraflar, Sigorta ve Navlun / Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak):

Bu teslim şekillerinde nakliye sigortasını, Incoterms şartları gereğince, satıcı firma yapacaktır. Bu sigorta, "Ambardan - Ambara" ve "All Risk" teminatlı sigorta olmalıdır. Burada önemli olan nokta, nakliye sigortasının satıcı firma tarafından yapılıyor olmasına rağmen, hasar risk ve sorumluluğunun teslim yerinden itibaren alıcı firmaya geçmesidir.

DAT/DAP/DDP (Terminalde Teslim / Belirlenen Yerde Teslim / Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim):

Bu teslim şekilleri varış kontratlarını oluştururlar. Incoterms 2010 kurallarında bu teslim şekilleri için yapılması gereken herhangi bir nakliye sigortasından söz edilmemektedir. Varış kontratlarında, satıcı firmanın hasar risk ve sorumluluğu, varıştaki teslim yerine kadar uzanmaktadır. DAT teslim şeklinde, teslim yeri olarak belirtilen varma yerinde veya limanında, belirlenen terminalde, gelen taşıma aracından boşaltılmasına kadar, DAP teslim şeklinde, belirlenen varma yerinde, gelen taşıma aracından boşaltılmadan öncesine kadar, DDP teslim şeklinde ise, belirlenen varma yerinde, ithalat için gümrüklenmiş olarak, gelen taşıma aracında boşaltmaya hazır oluncaya kadar bütün hasar riski ve masraflar satıcı firmaya ait olmaktadır. Tabidir ki, bu teslim şekillerinde de alıcının malı teslim almasını takiben, hasar riski ve masraflar alıcı firmaya geçmektedir.





Hizmetlerimiz

KTTO Size Geliyor

Üyelik ve İhracat belgeleri için başvuru ve ödeme işlemlerinizi E-Oda ile yapın, belgeleriniz adresinize teslim edilsin!



KTTO Size Geliyor

Üyelik ve ihracat belgeleri için başvuru ve ödeme işlemlerinizi **E-Oda** ile yapın, belgeleriniz adresinize teslim edilsin.



Turkish Cypriot Chamber of Commerce Kıbrıs Türk Ticaret Odası KTTO



Turkish Cypriot Chamber of Commerce Kıbrıs Türk Ticaret Odası KTTO



www.ktto.net



@KTTO_TCCC

Üyelerimizden Münhaller Nelerdir?

Üyelerimizden Münhaller, KTTO web sitemizde yer alan üyelerimizin firmaları için online münhal ilan verebilecekleri alandır. Üyelerimiz, online kullanıcı kaydı oluşturarak, münhal ekle/düzenle sayfasından ücretsiz olarak yararlanabilmektedirler. Bu hizmet sadece KTTO üyelerine sağlanmaktadır.

Üyelerimizden Münhaller sayfasının amacı, firmalarının personel eksikliği olan pozisyonlara uygun çalışanı bulmalarını ve iş arayanların alan, deneyim ve kriterlerine uygun işi seçmelerini sağlamaktır.

Üyelerimizin, üyelerimizden münhaller' e üye olmak için öncelikle sitemizde belirtilen ücretsiz Münhal ekleme talep formunu doldurmaları gerekmektedir. Formda sizden istenilen bilgileri; şirket ismi, oda sicil numarası gibi bilgileri girmeniz gerekmektedir. Logonuzu yüklemek için "dosya seç"i tıklayıp logoyu yükleyebilirsiniz. Formu doldurup "gönder" butonunu tıklamanız durumunda, bilgileriniz bize ulaşacaktır. Göndermiş olduğunuz bilgiler kontrol edilip, içerik girişlerinde eksik bilgi olmaması durumunda onaylanıp, siteye eklenecektir. Daha sonra farklı münhaller eklemek veya olanı düzeltmek için Münhal Ekle/Düzenle sayfamızı kullanabilirsiniz.