

KIBRIS TÜRK TİCARET ODASI

KOBİ BÜLTENİ

İş Dünyasına Bakış

“Başarılı bir iş insanı öncelikle çalışkan, özverili, disiplinli ve planlı olmalı. Yaptığı işi sevgiyle, aşkla yapmalı”

İçindekiler

İş Dünyasına Bakış

Finansman Fırsatları

Uzman Görüşü

İş Fırsatları

Bunları Biliyor Musunuz?

Hizmetlerimiz

KKTC'nin öncü firmalarından Başman Group of Companies Direktörü Pınar Başman ile şirketin kuruluşundan bugünlere nasıl geldiğini anlattı.

Kısaca şirket/şirketlerinizi ve bugüne nasıl geldiği hakkında bize bilgi aktarır mısınız?

1960 yılında iki kardeş olan Salih ve Mustafa Başman tarafından Başman Kardeşler olarak kurulan şirketimiz, sonrasında Başman Endüstri şirketini de kurdu. 1990'lı yılların ortalarına kadar bu şekilde devam eden şirketlerimiz, amcamız Salih Başman'ın vefatı ve amca çocuklarının Başman Endüstri bölümünü alarak ortaklıktan

ayrılmasıyla, şu andaki Başman Group of Companies'e dönüştü. Şu anda Şirketimizin Yönetim Kurulu babamız Mustafa Başman, ve abilerim Ali Başman, Osman Başman ve ben Pınar Başman Süren'den oluşmaktadır. Faaliyet alanlarımız; Hızlı Tüketim Ürünleri, Kozmetik, Tekstil, Fitness, Turizm ve Eğlence sektörleri olup, bünyemizde 40'tan fazla uluslararası markanın temsilciliği yapılmaktadır.

İş yaparken karşılaştığınız sıkıntıları bizimle paylaşır mısınız?

Kuzey Kıbrıs'ta ticaret yapmak zor. Hantal bir sistem var, düzen yok ve bir türlü bu hantallığı kırmayı iş dünyası olarak başaramadık.

Küçük ve dışa bağımlı bir ekonomik yapıya sahip olduğumuzdan, döviz kurları ve dünya petrol fiyatlarında oluşan dalgalanmalar, Kuzey Kıbrıs'ta enflasyon üzerinde önemli rol oynuyor. Bizim şirket olarak en çok yaşadığımız sıkıntı dövizdeki bu dalgalanmalardır. Genellikle peşin ithal ediyoruz ancak Kuzey Kıbrıs'ta kredili satış çok ön planda ve satış yapabilmek için veresiye satmak zorunda kalıyoruz. Dövizdeki acı sürprizler tabi ki bundan dolayı şirketleri sarsıyor. Şirket olarak ayakta kalmak ve büyümek, daha iyi servis verebilmek için bir maliyet hesabı yapıyorsunuz, ancak sonra bunu tutturamıyorsunuz. Yaptığımız planları zaman zaman bu dış etkenlerden dolayı hayata geçiremediğimiz oluyor. Peşin ödenen KDV de şirketleri zorlayan bir durum.



Pınar Başman
Başman Group of
Companies
Direktörü

Satmadığın, dahası tahsilat yapamadığın malın bile KDV'sini ödüyor olmak insanı demoralize ediyor. Bu konuda devletin indirimlerde bulunması gerektiğine inanıyorum. Ayrıca, tahsil edemediğimiz satışlarımız için mahkemelerimizin gücünü daha çok hissetmek isterdim. Tanınmış bir ülke olmamamız ise ithalat süresini uzatırken, maliyetleri artırıyor. Bir diğer sıkıntı ise eğitilmiş ve gerçekten çalışmak isteyen iş gücü bulmak çok zor. Özellikle sınırlı bir nüfusa sahip KKTC'de bu gerçekten sıkıntı. Biz şirket olarak her zaman önceliği kendi halkımıza vermeyi tercih ediyoruz. Ancak aradığımız nitelikleri de bulamayınca yurt dışından istihdam yapmak mecburiyetinde kalıyoruz.

Peki bu sıkıntıları aşmak için hangi yolları izliyorsunuz?

“Hantal sistem, ticareti zorlaştırıyor”

Aradığımız iş gücünü bulamadığımız için kendi çalışanlarımıza yatırım yapıp, onları geliştirmeye başladık. Böylece hem daha güvenilir hem de şirketini daha çok sahiplenmiş bir ekip oluşturabiliyoruz. Bunun için 2017 yılında faaliyet göstermeye başlayan Başman Akademiyi kurduk, ve çalışanlarımızı şirket içerisinde eğitmeye ve geliştirmeye başladık. Döviz konusunda yapacak bir şey yok! Ani yükselme olması durumunda, panik olmadan hem halkımızı hem şirketimizi koruyucu önlemler almayı öğrendik...

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

Hangi sektör olursa olsun gireceğiniz sektörün detaylarını iyi araştırmanız, bilmeniz ve tecrübe etmeniz çok önemlidir. Yetişmiş kadronuzun, kaynaklarınızın, sermayenizin ve entelektüel sermayenizin hazır olması gerekiyor. Ayrıca yeni girilen sektörde kontrollü ilerlemek çok önemli. Bu şekilde çok daha kalıcı bir yapı oluşturabilirsiniz.

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

Kurulduğundan beri genellikle ithalat ve ticaret yapan şirketimiz, annemizden kalan ata toprağı Mallıdağ'da 6 yıl önce babam ve abim Osman Başman'ın girişimleriyle 4500'den fazla zeytin ağacı ektik. Amacımız birkaç yıl sonra organik bir Zeytin & Zeytin Yağı Fabrikası kurmak. Ayrıca, artan talepten dolayı 2017 itibarıyla inşaat sektörüne girmek için bazı projelerimiz bulunuyor.

İş yaşamınızda riske girer misiniz?

Risksiz iş olur mu? Her yeni girişim mutlaka içerisinde risk taşır. Sahip olduğunuz know-how dahilinde riski yönetme kapasiteniz ve gücünüz de artıyor.

Başarılı bir iş kadını sizce nasıl olmalı?

Başarılı bir iş kadını yerine, başarılı iş insanı demeyi daha doğru buluyorum. Başarılı bir iş insanı öncelikle çalışkan, özverili, disiplinli ve planlı olmalı. Yaptığı işi sevgiyle, aşkla yapmalı. Ekibinin elinden tutarak onlarla birlikte koşabilmeli. Ayrıca, gelişim ve yeniliğe açık olmalı. Yaptığınız işi bilmeniz de ekibinizi doğru yönlendirmeniz açısından çok önemli. Ben 19 yıl önce iş hayatına atıldığımda, önce işin mutfağından başladım. Depo, dağıtım ekibi, Pazarlama ekibi, Satış danışmanı olarak öncelikle her bir noktada çalışıp, işi anladım, çalışanların duygularını hissettim. Bu tecrübemle ekibimin sevgisini ve saygısını kazandığıma inanıyorum. Ekibimi zaman geliyor şefkatle sarıyor, zaman geliyor ödüllendiriyor, bazen de bir anne gibi, gelişmesi gereken yönleri sebebiyle onlara, olumsuz geribildirimler de verebiliyorum ama tatlıca... İş hayatında esas olan saygıdır denir ve de doğrudur ancak biz saygı ve sevgiyi birarada yaşatma gayretindeyiz. Sonuç çok daha iyi oluyor! Bir de iyi bir iş insanı Sosyal Sorumluluklarını unutmamalı. Eğitim, Sağlık veya Çevre konularında mutlaka ülkemizi ve dünyamızı gelecek nesillerimiz için desteklemeliyiz.

Başarılı olmak için olmazsa olmazlarınız nelerdir?

Çalışkanlık, Gelişime Açıklık ve Dürüstlük olmazsa olmazlarımdır. İlişkilerin açık olduğu, çalışkan ve gelişime açık bir ekibiniz varsa BAŞARI kaçınılmazdır.

Kurulduğundan beri genellikle ithalat ve ticaret yapan şirketimiz, annemizden kalan ata toprağı Mallıdağ'da 6 yıl önce babam ve abim Osman Başman'ın girişimleriyle 4500'den fazla zeytin ağacı ektik. Amacımız birkaç yıl sonra organik bir Zeytin & Zeytin Yağı Fabrikası kurmak. Ayrıca, artan talepten dolayı 2017 itibarıyla inşaat sektörüne girmek için bazı projelerimiz bulunuyor.



Adalı olmak, iş yaşamını etkiler mi?

Küçük bir ülke, küçük bir nüfus olunca, bunun hem dezavantajları hem de avantajları var tabi.

Avantaj olarak;

1.Olumsuzlukları daha erken fark edip, müdahale edebiliyorsunuz ve geç olmadan düzeltebiliyorsunuz.

2.Müşterilerinizi tanıdığınızdan daha iyi servis verebiliyorsunuz. İletişim daha güçlü.

Dezavantaj olarak ise;

1.İşinizi büyütme için birçok işi birlikte yapmanız gerekiyor. Bu da daha yorucu tabi ki!

2.İş gücü bulmak daha zor

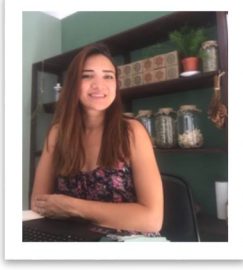
3.Taşımacılıktan dolayı navlun daha yüksek, bu da maliyetleri artırıyor

İş hayatınızdaki en büyük başarınızı bizimle paylaşır mısınız?

İş hayatındaki en büyük başarı; şirketimizin kurumsallaşması için öncülük etmemdir. Kurumsallaşmanın şirketimizin geleceği ve ölümsüzleşmesi için şart olduğuna inanıyorum. Bu uzun bir süreç ve bu süreç içerisinde çok disiplinli olmak gerekiyor. 4 yıl önce başladığımız kurumsallaşma çalışmaları henüz meyvelerini vermeye başlıyor. Bu adımla birlikte kurmuş olduğumuz İnsan Kaynakları Departmanı ve 2017 itibarıyla Başman Akademi ise şirketimize ve çalışanlarımıza büyük katkılar sağlamaktadır.



“Çalışan olarak harcadığım enerjiyi kendi işim için harcamalıyım diye düşündüm”



**Sinem
Yerelgün
Genç
Girişimci**

Mantra Natural Healing Centre Direktörü Genç girişimci Sinem Yerelgün, kendi iş yerini açma hikayesini bizlerle paylaştı.

KKTC'in de 2016 yılında ilk defa yapılan Girişimcilik Projesine katılarak, iş yerinizi açma fırsatı yakaladınız. Bize bu fırsatı ve şu anda vermekte olduğunuz hizmeti anlatır mısınız?

2016 Şubat ayında KOBİGEM'in internet sayfasında yayınlanan ve Türkiye Yardım Heyeti, KOSGEB, Girişim Merkezi, KOBİGEM ve TEB işbirliği ile yapılan çok donanımlı bir projeydi. Yaklaşık bir yıla yakın süren bu projede kendi işimizi kurup yönetebilme adına çok faydalı eğitimler aldık. Bu eğitimler Girişimcilik Merkezi'nden Adamıza gelen çok değerli eğitmenler tarafından verildi. Eğitimlerin sonunda finansman setleri (öngörülen satış fizibilite raporları- gelir gider tabloları vs.) ve iş planımızı hazırlayabilecek donanıma ulaşmıştık. Ayrıca birebir danışmanlıklar da yine Girişim Merkezi tarafından sağlandı.

Şu anda hem Bio-resonans ve Kuantum Işık Terapileri yapmakta olduğum bir doğal sağlık merkezine sahibim hem de organik %100 doğal bitkisel çaylar üretilen, yağ esansları üretilen ve kurutulmuş meyve üreten bir merkezin yöneticisiyim.

Ne zamandır Girişimcilik Ekosistemi ile ilgilisiniz? Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz? Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

Girişimci olmaya eğitime devam etmek için İngiltere'ye gittikten sonra karar verdim. Londra'da Herbal Medicine eğitimi aldım ve bitkilerle alternatif iyileşme yöntemleri ile ilgili kendimi geliştirdim. Aldığım eğitim Kuzey Kıbrıs'taki eğitimlerin aksine tamamen kendi işimizi kurup o mesleği yapmakla ilgili bir müfredata sahipti. Bu ister istemez size girişimci olmak için zemin hazırlıyor. Herbal Medicine eğitimi süresince Londra'daki özel bir bankada çalışıyordum ve öncesinde de 3 yıllık kurumsal şirketlerde iş tecrübem oldu. Yalnızca Londra'daki eğitimim değil iş tecrübelerim de kendi işimi kurma konusunda birçok konuda bana faydalı oldu.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Evet. Üniversitenin ilk yıllarında iki farklı pazarlama şirketinde part-time çalıştım. Sonrasındaysa üniversite rektörlüğünde asistan öğrenci olarak görev aldım.

Sektörünüzün KKTC'deki geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Zamanımız doğala dönüş zamanı ve artık insanlar kimyasallardan uzaklaşıyor. Daha organik beslenmeye ve daha doğal yöntemlerle iyileşmek istiyor. İş fikrim olan Biorezonans Terapiler ve bitkisel ürünler bu isteğe cevap veriyor. Dünya'da oldukça tercih edilen alternatif sağlık çözümleri Kuzey Kıbrıs'ta da gün geçtikçe talep ediliyor ve bu konuda ilklerden olmam ve böyle bir yeniliği insanlara tanıtır olmam benim için çok önemli.

Ülkemizin bir turizm ülkesi olması kafe-bar sektörünün günden güne artışı sağlıyor. Üretmekte olduğum bitkisel çaylar Mantra'nın yeni kurulan bir işletme olmasına rağmen kafeler tarafından tercih edilmeye başlanması göz önünde bulundurulursa işletmemin ilerleyen zamanlarda daha da iyi yerlere geleceğinin güzel bir göstergesi.

Girişimci biri olarak yeni kurduğunuz işinizde ne gibi problemler ile karşılaştınız? Bu problemleri aşmak için hangi yöntemleri kullandınız?

Ülkemizde iş kurmak için gerekli prosedürlerin çokluğu ve yavaşlığı bana bu konuda problemler yaşattı. Portekiz ve Singapur gibi gelişmiş ülkelerde 10 dk. 'da şirket kuruluyor. Bu konuda çalışmalar yapılmalı. Şirket kurma prosedürleri yüzünden yaşadığım zaman kaybı çayların en çok satılacağı kış mevsimini kaçırmama neden oldu. Bu problemi aşmak için hem kış hem de yaz mevsiminde talebi olan ürünlere ağırlık verdim. Bir diğer konu iş yerinizi açacağınız mekanı bulmak. Aynı projeyi kazanan diğer girişimci arkadaşlarımdan da talep edilen kiralara yüksek olduğuna dair şikayetler duydum.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuz nasıl değerlendirirsiniz?

Kısa vadede Bio-rezonans terapiler ve Kuantum Işık terapilerle ilgili bilinci artırıcı broşürler hazırlamak ve etkinlikler düzenlemek başlıca hedefim. Tamamen doğal bitkilerle, hiçbir katkı maddesi katılmadan hazırlanan çaylar, yağ esansları ve masaj yağlarını daha çok noktadan alıcılarına ulaştırmak için çalışmalar yapıyorum. Örneğin çayların öncelikle Lefkoşa Suriçi'nde açılan kafelerde satılmasını orta vadede ise diğer şehirlere de yayılmasını sağlamak. Yağ esanslarının kısa vadede eczanelerden satışını sağlamak orta ve uzun vadede ise otellerin spa merkezlerinde kurulacak olan stantlardan satışının yapılması. Masaj yağlarının oteller tarafından tercih edilmesi gibi. Uzun vadede bitkisel çayların marketlerden de satılması ve yine otellerin spa merkezleri ile lobilerinde otel müşterilerine ikram edilmesi.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Başarı için en kritik unsurların başında yapacağınız işle ilgili bilginizin, eğitiminizin olması, bu bilgileri kullanabileceğiniz maddi desteğin veya sermayenin olması. Önünüze çıkacak birçok zorluğun üstesinden gelebilecek beceri, ve kendinizi iş fikriniz ile ilgili sürekli geliştirmeniz, yenilikleri takip etmeniz çok önemli. Benim bu bağlamda en değerli varlığım sevdiğim işi yapıyor olmam ve yaptığım işle ilgili eğitim almış olmam. İşimi kurmuş olmama rağmen hala alternatif ve bütünsel iyileşme ile ilgili eğitim almaya devam ediyorum ve bunu severek yapıyorum.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaştaysanız, neleri farklı yapardınız?

Henüz bu soruyu cevaplamam için çok erken. Mantra Natural Healing Center 2017 Ocak ayında kurulan bir işletme.



Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Hak kazandığım Genç Girişimcilik Projesinin işletmemi kurmamda hem ekonomik hem de



eğitimsel açıdan çok büyük desteği oldu. Böyle bir başlangıç yapmak beni motive eden bir durumdu. Hem kaynak hem de proje imkanını bulmuş olmam cesaretimi artırdı. Ayrıca özel sektörde 10 yıllık çalışan olmak artık kendi işimi kurmaya hazır olmamda yardımcı oldu. Bir çalışan olarak harcadığım enerjiyi kendi işim için harcamalıyım diye düşündüm. Bu beni motive eden faktörlerin en başında geliyor. Ayrıca sonunda sevdiğim işi yapmak ve özgür olmak da bir başka güçlü faktördü.

Ülkemiz girişimcilik ekosisteminin geleceği hakkında neler düşünüyorsunuz? ekosistemde neler eksik durumda? Neler yapılması gerekiyor?

Ülkemizde girişimcilik konusunda yeterli ortam yeni yeni sağlanmaya başlandı. Geçen yıl birincisi gerçekleşen Genç Girişimcilik Projesi sayesinde ülkemize 50 tane yeni girişimci kazandırıldı. Gelecekte çok daha sağlıklı bir girişimcilik ekosisteminin olacağına inanıyorum. Cesareti olan, girişimci bir kişiliğe sahip olan gençlere örnek olacak birçok yeni girişimci işletmeler olacağından, hem cesaretleri kırılmayacak hem de yakın çevreleri tarafından daha çok teşvik edilecekler.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Öğrenmeye açık, üretmeye ve çalışmaya hevesli, cesaretli, karşılaşılabilecek zorluklar karşısında kolayca pes etmeyecek, gerçekten sevdiği işi yapacak olan kişiler girişimci olmalı. Risk alamayan ve kendi işini tek başına yürütmekten korkan, cesareti olmayan kişiler ise uzak durmalı.

Heyecan dolu bir girişimci adayı için 3 tavsiyeniz neler olur? Kuracakları iş hakkında yeterince bilgi sahibi olmaları, yeniliklere açık olmaları ve sürekli olarak kendilerini geliştirmeleri, son olarak da risk almaktan hiçbirzaman korkmamaları.



**Ebru Kaptan
Sertoğlu
KOBİGEM Direktörü**

Girişimcilere Yönelik Kredi İmkânı

KOBİGEM Direktörü Ebru Kaptan Sertoğlu ile KOBİ'lere yönelik krediler ve risk yönetimi hakkında bilgilendirici bir sohbet gerçekleştirdik...

KOBİGEM'in kuruluşundaki amacı ve bugün ulaştığı konumundan kısaca bahseder misiniz? Bu süre içinde KOBİGEM nasıl bir gelişme süreci geçirdi?

2009 yılında yine Sunat Bey'in Bakan olduğu bir dönemde, KOSGEB tarzı bir birimin Bakanlık altında kurulması Ekonomi ve Enerji Bakanlığı'nın projelerinden biriydi. Faizin yüksek olduğu bir dönemde, KOBİ'lere ucuz finansman kaynakları sağlayabilmek için, böyle bir oluşumun altyapısının kurulması için çalışmalar başladı. İlk etapta KOSGEB'e gidip, mevcut durumumuzu ve KOSGEB tecrübelerini de ortaya koyarak, bir ön çalışma yapıldı. Daha sonra çok tecrübeli bir KOSGEB uzmanı ile, firmalarımızın mevcut durumunu görebilmek için birlikte kapsamlı bir anket çalışması yaptık. Bu anket çalışmanın ardından ortaya çıktı ki tüm sanayicilerimiz kredi ile çalışmaktaydı. Kredi faiz oranlarının çok yüksek, ticari ile çalıştıklarını, üretim kapasitelerinin çok altında çalıştıklarını, teçhizatlarının ise 1970'lerden kalma olduğunu gördük. Akabinde bir çalışma yapılmasına karar verildi ardından Kıbrıs'a bulunan TC yardım Heyeti ile görüşüldü ve finansman kaynağı TC tarafından sağlanarak, Türkiye-KOSGEB modeli faiz destek programlarının üzerinde çalışılarak bir protokol hazırlandı. İlk anlaşma Ziraat Bankası ile sanayicilere yönelik 0 faizli bir destek programı olarak oluşturuldu.

İlk etapta teminatların sıkıntısı gündeme geldi. O dönemde maalesef şube bankaları bazı koşanları teminat olarak saymadığından dolayı banka ayağında mevzuat değişikliğine gidilmesi için başvurularda bulunduk. Bunun sonunda devletin saydığı hertürlü taşınır taşınmaz gayrimenkulü teminat olarak sayabilecekleri mevzuat değişikliklerini yaptılar. Daha sonra Esnaf ve Hizmet sektörüne yönelik, daha Mikro ölçekli üreten ve hizmet sektöründe bulunan işletmelere yönelik faiz destek programı, yatırımcılar için KOBİ yatırım ve çok daha küçük ölçekli işletmeler için ise Esnaf ve oda ve birliklerinin kooperatif kurmalarını sağlayarak, bu işletmelere teminatına destek veren programlar başlattık. Geri dönüşler çok iyiydi, ticari banka sayısı artıkça ulaştığımız KOBİ sayısı arttı. Şu anda 12 banka ile çalışıyoruz.

Daha sonra tüm dünyada da olan ve Rekabet gücünü artırmaya yönelik hibe programları üzerinde çalışmaya başladık. Türkiye'de ki uygulamaların revize edilip ülkemize uyarlanması gerekiyordu, tüm bu çalışmalar bir buçuk yılımızı aldı. Tüm bu çalışmaların ardından her iki ülke arasında Usul ve Esasları içeren bir protokol imzalandı. Devletimiz adına Ekonomi ve Enerji Bakanı Sunat Atun, Çukurova Kalkınma Ajansı adına Mersin Valisi Hasan Basri Güzelöğlu ve Lefkoşa Büyükelçiliği Yardım Heyeti adına da İbrahim Akça protokolü imzaladı. İki ülkenin kendi arasında imzaladığı hibe protokolünün arkasına, şimde de kullandığımız Usul ve Esasları belirledik. Usul ve Esaslar doğrultusunda, KOBİGEM'e kordinatörlüğün verildiği ilgili bakanlıkların bütçeleri doğrultusunda kullanıracakları paketler açılmaya başlandı. Örneğin; Ekonomi ve Enerji Bakanlığının Sanayiciler için 'Rekabet Gücünün Artırılmasına Yönelik' hibe programı, Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanlığının, 'Kırsal Kalkınmaya Yönelik' hibe programı ve Turizm ve Çevre Bakanlığının, 'Turizm Potansiyelini Geliştirmesine Yönelik' hibe programı devam etti. Bu programların her döneminde, tanıtılması, koordine edilmesi KOBİGEM'e verilmiş bir görevdi. KOBİGEM bundan sonra Avrupa Birliği ile de çalışmalar yaptı. AB'nin Teknik desteği ile 'Sürdürülebilir Ekonomik Kalkınma Strateji'sini hayata geçirdi ve Bakanlar Kurulundan onaylandı. Stratejide de belirlendiği gibi, ürün çeşitliliğini artırdığı eğitim programlarını devam ettirdi ve girişimcilik üzerine çalışmaya başladık.

KOBİGEM olarak kısa ve uzun vadede amaçladığınız hedeflerinizi bizimle paylaşmışsınız?

KOBİGEM'in kurumsal yapısının kazandırılması en büyük hedefimiz. KOBİGEM kendini hem KOBİ'lere tanıtmış, güvenilirliğini kazanmış bir merkezdir. Kurumsal altyapısının oluşturarak yeni uzmanlar yetiştirmek ve yeni programlar geliştirmek en büyük hedefimiz.

KOBİGEM'in bünyesinde yürütülen finansal destek programları kayıt altına alınsa da profesyonel bir veri bankası üzerinden yapılabilmesi için geçtiğimiz yıllarda çalışmalar başlatılmıştır. Ancak bu sene en profesyonel şekilde hazırlanan yazılım programı ile ülkemize çok önemli bir veri sağlamış olacağız. Bu sistem gerek Avrupa Birliği müktesabati için gerekse bizim şekil vereceğimiz programlarda gerekli olan bir sistemdir. 2017 yılında yeni Esnaf ve Hizmet programı ile birlikte yeni sistemi kullanabilmeyi arzu ediyoruz. Yeni sistem ile birlikte online banka kredi başvurularını bu sistem üzerinden almayı hedefliyoruz ayrıca bizimle protokol imzalamış bankanın her şubesinden online başvuru yapan her KOBİ ve esnafın, daha önce bu paketten faydalanıp faydalanmadığını veya bu pakete uygun olup olmadığı direk sistem üzerinden görülüp, onaylanabilecek.

Avrupa Birliği ile yapılan çalışmalarımız da mevcut. İlk

çalışmamız strateji üzerine olmuştur. Bu stratejilerden öne çıkan bazı başlıklar, girişimcilik, kümeleme, inovasyon merkezleri ve teknoloji parklarıdır. Bu konular ile ilgili fizibilite çalışmaları tamamlandı. TC ile özellikle Kalkınma ve Ekonomik İşbirliği Ofisi ile verdiğimiz paketlerin ekonomiye katkısı yönünde araştırma çalışmalarına başladık. 2009 yılından beri ucuz finansman kaynağı sağlamaya çalışan KOBİGEM, bundan sonra ki ürün çeşitliliğini artırırken, ekonomiye olan etkilerine bakarak daha seçici ve verimli programlar üzerinde de çalışmak istiyor.

2009 yılında başlattığımız ve 2011 ile birlikte yoğun bir şekilde de desteklenen finansal hibe programların ekonomiye katkısını görebilmek için veri analizi yapılmaktadır. Bu çalışmalar çok ön ve ham olmasına rağmen yalnızca sanayi yönünde vermiş olduğumuz hibe programları ve yatırım kredileri sayesinde ki istatistik dairemizin verileridir, imalat sanayinin %8,02 büyümesinin gerçekleşmesi gerekirken %13,82'ye ulaşması KOBİGEM'in yürüttüğü ve koordine ettiği programlar sayesinde olduğunu ortaya koyuyor. KOBİGEM 2017 yılında 2018 bütçesine başvururken çok ciddi elinde analizler ve yeni programlarla girmek istiyor. 2017 bizim için tüm programlarımızın analizlerinin yapıldığı ve özellikle KOBİ sektörünü daha iyi noktalara getirmek için KOBİ'ler ile birlikte çok çalıştığımız bir sene olacak.

2017 yılında duyurmayı hedeflediğiniz başka programlar var mı?

Ekonomi ve Enerji Bakanımız Sunat Atun bizden bu sene tüm mevcut programlarımızın yanında girişimcilerimize ve bölgesel kalkınmaya yönelik yeni programlar hazırlamamızı istedi bu konuda TC Kalkınma ve Ekonomik İşbirliği Ofisinin'de finansal desteğini alarak hedefimiz yep yeni bir girişimcilik projesi ve bölgesel pilot projeler geliştirmektir.

Bunlardan çalışmaları başlatılan yada altyapısı oluşturulanlar arasında; II. KKTC KOBİ zirvesinde anons edilen, Girişimcilere yönelik hibe programımızın duyurusu var. Değişiklik olmaması durumunda ise programlandığı şekilde, Haziran ayında hem turizm, hem tarım hem de sanayiye yönelik genel hibe programımızı duyurmayı ve Eylül ayında ise başvuruları almayı hedefliyoruz. Yeni ihtiyaca yönelik programları ise 2018 de yapmayı planlıyoruz. Bölgesel pilot projeler için de, kümeleme

çalışmalarının desteklenmesi, Üniversite - Sanayici işbirliğinin artırılması, teknolojik özellikle ICT bilişim sektöründeki mevcut vatandaşlarımızın veya adaya dışardan gelen yabancı uyruklu vatandaşların iş fikirlerinin desteklenmesi için yeni projeler üzerinde çalışıyoruz.



Başarılı hibe başvurusu sizce nasıl olmalıdır?

Bir hibe başvurusunda başarılı olmanın en önemli şartı o yatırımı yapmak için kaynak arayan bir işletme olmak. İşletmeler kar elde etmek için kurulan mercilerdir ve pazarlarını ve ihtiyaçlarını çok iyi bilirler. Bu analiz sonrasında

alınacak teşhisatın veya belgenin ne olduğunun farkında olan bir işletme 2011 yılından itibaren yürütülen bu programlarda en başarılı olanlardır. Hatta yedeklerde kalıp destek almayan işletmelerimizi bir sonraki yıl başvuruya çağırdığımızda biz bu yatırımı çoktan yaptık çünkü yapılması gerekiyordu gibi geri dönüşlerle karşılaştık.

İkinci önemli nokta ise, projeler çok güzel amaçlarla ve prespektifle düşünülmüş olsada bunun kağıda aktarımının çok önemli olduğunu görüyoruz. İyi bir projenin Bakanlığın sunmuş olduğu rehberde ihtiyaçlar karşılığında hazırlanmış olması ve onları çok net bir şekilde sunuyor olması lazım. Örneğin turizm potansiyeline yönelik hibe programına başvuruyorsanız ve siz sağlık turizmi ile ilgili bir başvuru yapmak istiyorsanız, şimdiye kadar getirmiş olduğunuz sağlık için gelen turistlerin verilerini veya bu alanda vermiş olduğunuz servislerin istatistiksel bilgilerinin paylaşılması gerekmektedir. Önemli bir diğer unsur ise, Hibe sahibinin hibeyi yürütebilecek, yönetebilecek kapasitede olmasıdır.

Girişimciliğe verdiğiniz önemi biliyoruz, peki KKTC'deki Girişimcilik konusunda ne düşünüyorsunuz?

Girişimcilik konusu Focus dergisinde de yer alan son 50 yılda 300 firma arasındaki değişikliklerden de anlayabileceğimiz üzere dünyanın gözünü açtığı bir noktadır. Geçmiş 50 yıla baktığınızda, listenin ilk 100 firmasının tamamen değiştiğini görürsünüz. Dünyada çok büyük bir değişim süreci var. Firmalar bu değişime ayak uyduramazsa kesinlikle bu girdabın içinde yok olmaya mahkumdurlar. Değişimin içinde teknoloji, insan kapasitesi, pazarlama teknikleri gibi firmaları ayakta tutan unsurlar bulunmaktadır. Dünyanın çoğu yerinde girişimcilik ile ilgili programlar yapılmakta iken, ülkemizde bunu yapmaya karar verdiğimizde, herkesin kamuda çalışmak istediği, işini kurmak isteyen kişi sayısının az olduğu yönünde bir ön yargı vardı. Girişimcilik Hibe programımız bunun böyle olmadığını bir kanıttır. Hedefimiz, girişim alanındaki fikirlerin daha önce hiç denenmemiş, ortaya çıkarılamamış olanlarını desteklemektir fakat standart girişimci modeline sayısal olarak daha çok ihtiyaç olduğunu gördük. Bu seneki hibe programında ciddi bir ayrıştırma yaparak, standart iş yeri açmak isteyenler ile daha inovatif iş fikirleri olan girişimcileri ayrı çatı altında iki bacaklı bir hibe programında buluşturmaya karar verdik. Ayrıca girişimcilerin faydalanabileceği, bu kapsamı içeren ve bakanlığımıza bağlı para kambiyonun kendi kaynaklarından yarattığı bir de kredi programı var. İşsizlik sorununu çözebilmek, mezunlarımızın ekonomiye girdi sağlamalarına yardımda bulunmak, kadın girişimcileri hayata geçirebilmek için bu tarz destek programlarına ihtiyaç vardır.

Girişimcilik ruhunu artırabilmek için neler yapılması gerekiyor?

KOBİGEM olarak ciddi bir yol kateddiğimizize inanıyoruz. İlk başta eleştiriler almış olmamıza rağmen 412 gibi inanılmaz bir başvuru rakamına ulaştık. Özetlemem gerekirse 8.531 işletmeye ucuz finansman kaynağı olarak 1,000.000.000 TL üstü faizini desteklediğimiz finansmanın kaynağı sağlanarak reel sektöre akımını sağlamışız. KOBİGEM üzerinden yalnızca hibe programlarında 384 tane projenin protokolünü imzalayıp bunun 112,000.000 üstü yatırıma dönüşmesini sağlamışız. Ülkemizin küçük olmasından dolayı başarı hikayelerinin daha net görülmesine ve girişimci ruhunun daha iyi bir şekilde artmasını sağlayacağını düşünüyorum. Bizim için diğer bir önemli nokta ise ekonomimize katmak istediğimiz gelen misafir öğrencilerimizin de iş fikirlerinin desteklenebilmesidir. Bu yönde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Buna uygun mevzuat geliştirmeye ve bu tarz iş fikirlerinin canlanmasını ümit ediyoruz.

Bir girişimcinin 'Olmazsa Olmaz'ları sizce nelerdir?

Bir girişimci yılmayacak, çok çalışacak, risk almaktan vazgeçmeyecek ve iş planını oluşturacak. Bizim de eğitimlerimiz iş planı bazlı oluyor. İş planı dediğimiz, bir mimari planın 3 boyutlu halidir. Bu plan kurguladığınız işin 3 boyutlu halini görmeyi sağlar. Bir girişimcinin ilereye dönük iş yerinin nasıl olacağını veya işin, kişiye uygun olup olmadığının anlaşılmasını sağlar. Dünya istatistiklerine bakıldığında halen daha yeni açılan işletmelerin %89'unun ilk 3 yılda kapandığını görüyoruz. Bu durumda bir girişimcinin daha donanımlı olması gerekmektedir ki biz bu eğitimlerle bunu sağlamayı hedeflemekteyiz.



KOSGEB ile KOBİGEM arasında Mutabakat Zaptı imzalandı. Bunun KKTC ekonomisi için getirileri nelerdir?

KOSGEB 1991 de kurulmuş, önce imalat sektörüne yönelik çalışmış sonra sektör yelpazesini genişletmiş, çoğu ülke ile işbirliği olan hatta bölge müdürlükleri bulunan çok ciddi bir kurumdur. Bize sağlamış oldukları "know how" desteği paha biçilemez. 20 yıl sonra gerekli olan bilgilere, verilere şimdiden ulaşmak ve bunları arşivlememize yardımcı olamaktadırlar. Kurumsal yapıya kavuşmamız doğrultusunda yeni yetişecek ve mevcut olan personele verilecek eğitim desteği de konuşuluyor. AR-GE destekleri şu an hedefimizde ayrıca Teknopark yasasını bekliyoruz ki bakanlık bünyesine alındı, bu yasanın çıkması ile teknoparkların oluşumu, teknoparklardaki işletmelere KOSGEB'in sağladığı programların buraya getirilmesi de hedefler arasındadır.

İşletmelerin ihtiyaçlarına yönelik desteklerin sağlanması hususunda firmalardan ya da sivil toplum örgütlerinden görüş alıyor musunuz, ağırlıklı olarak en çok hangi taleplerle karşılaşıyorsunuz?

KOBİGEM'in kurulduğu ilk günden itibaren söylemi şudur: KOBİGEM devlet ile reel sektöründe, KOBİ'leri temsil eden kurum ve kuruluşların ki bunların başında Odalar gelir, köprü görevi görmektedir. Bu KOBİGEM'in kuruluş amacıdır. Bu doğrultuda her açacağımız program öncesi Odalarımız ile bir toplantı gerçekleştirir, onların taleplerleri doğrultusunda yıllık programları belirleriz. Taslak kurumsal yapı çalışmamızda da belirttiğimiz gibi Yönetim Kurulu ve danışman kurulunda da Odalarımız yer almaktadır. Hiçbir programımızı fikir birliğine varmadan açmadık, ayrıca her programın analizini, görüş ve önerilerini alırız. Reel sektör demek, temsil eden kurum ve kuruluşların işbirliği demek, bundan dolayı programımızı onlarla fikir birliğine varmadan açmadık.

Son olarak ne söylemek istersiniz ?

KOBİGEM ülkemizde bir başarı hikayesidir. Bu başarının arkasında öncelikle vizyon sahibi olan bir yönetim vardır. KOBİGEM'in kurulmasına karar veren ve programı hükümet programı na dahil eden Ekonomi ve Enerji Bakanımız Sunat Atun'dur. Bu yapının yürütülmesi için oluşturulan kadro çok önemlidir kamu hizmet yapısında bu programların kesintisiz sürdürülebilmesi bu temele bağlıdır. KOBİGEM çalışmaları ile tüm paydaşlarının desteğini almaya başlamıştır. Hiç bir program güven ve sistem olmadan devamlılık arz etmez. TC Kaynaklarının sürdürülebilir bir şekilde yürütülebilmesi ve yenilerinin eklenmesi bir tesadüf değildir. KOBİGEM artık KKTC KOBİ'lerinin sahip çıkması gereken bir kurumdur. Bu nedenle öncelikle Bakanım Sayın Sunat Atun'a, TC Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Ofisine, bizlere destek veren paydaşlarımız tüm oda ve birlik yetkililerine ve değerli KOBİGEM ailesine teşekkür eder önümüzdeki yıllarda daha başarılı ve verimli projelere vesile olmayı dilerim.





Uzman Görüşü



Eral Erdal
Erdal and Co.

Büyüyen KOBİ'ye 3 öneri:

Her şey bir fikir ile başlar. İş insanı bir fırsatı algılar düşünür ve nasıl yapacağına dair fikirler geliştirir. Daha sonra icraata geçer. Bazı fikirler değişir, yenileri doğar. (Tecrübe) ve çalıştığı nispette iş bulur, gelişir, para akmaya başlar ve yol alır. İşte bu süreçler geçtikten sonra sıkıntılar başlar. Bu iş insanı başardığı bu ivmeyi sürdürülebilmesi için girişimci şapkasını çıkarıp finansçı şapkasını takar. Neden? İşte şimdi bu konuların bazılarını inceleyeceğiz.

Girişimci yani KOBİ sahibi veya ortaklar, işe başlamak için, ya kendi birikimini ya aile yardımını ya da banka kredisini kullanmıştır. Ticaret başladığında şirketin "İşletme Sermayesi" diye adlandırılan kısa dönemli kaynağa ihtiyacı vardır. Çünkü bir malı veya hizmeti sattığında tahsilat gerçekleşene kadar elektrik, su, kira, maaş, vs. ve en önemlisi kendi yaşamı için harcamalar yapılacaktır. Bir KOBİ nin yapacağı en büyük hata bu kısa dönemli nakit ihtiyacını uzun dönemli bir Kredi ile karşılaması olacaktır. Veya tersini düşünürsek uzun vadeli aktifler için, yani sabit kıymetler, örneğin masa sandalye bilgisayar, teknolojik altyapı, araç vs., kısa vadeli kaynak kullanmaktır. Dolayısı ile dıştan sağlanacak kaynağı ikiye ayırmak lazım; Kısa vadeli ve Uzun vadeli kaynak.

Diyelim ki kaynak durumu doğru bir şekilde ayarlandı. Şirket artık büyümeğe ve kâra geçmeye başladı. Artık bir bütçe yapma zamanı geldi. Her ne kadar işe başlamadan tahmini bir bütçe yapılması faydalı olsa da artık elimizde iş ile ilgili bir gerçek veri var. Bundan yola çıkarak daha iyi mali planlama için gerçekçi bir bütçe yapabiliriz. Ne işe yarayacak? Şirketin ileride doğacak nakit açığını şimdiden görebileceğiz.

Acaba olan nakiti sabit kıymete mi harcayalım, pazarlama-reklama mı harcayalım yoksa ileride büyümeden oluşacak nakit açığını nasıl karşılayacağımızı mı düşünelim. İşte büyüyen şirketlerin birçoğunun iflas etmesi veya kapanması bu kaynağın istenildiği zaman gerekli miktarda hazır olamamasındandır. Önemli bir tedarikçiye veya personele, yani insan kaynaklarına, ödemede gecikme olduğu anda şirket itibarı düşmeye başlar, moral bozulur. Bankalar tedirgin olur. Kaynaklar daha pahalı veya daha az olur.

Bir diğer önemli nokta da iç ve dış denetimdir. Özellikle nakit ile çalışan şirketlerde ve internet üzerinden yapılan bankacılık işlemlerinde hata veya dolandırıcılık riski çok yüksek dir. Şirket sıcak satış yapıyorsa sahada toplanan paralar için çok sıkı iç kontroller geliştirilmelidir. Bu iç kontrollerin tipi, şekli ne kadar karışık olduğu şirketten şirkete değişir. Ama hiçbir şirketin iç kontrolü olmaması mümkün değildir. Bu iç kontroller anında denetim yapar ve bir hata veya dolandırıcılığın olmamasını hedefler. Şirketin büyümesine göre de evrimleşir ve daha verimli olur. Dış Bağımsız denetçi ise bir 3' üncü göz olarak şirketin kayıtlarını inceler ve olabilecek hataları tespit eder. Aynı zamanda mali mevzuatta olan değişiklikleri ve güncel bilgileri şirkete aktarmada kilit rol oynar. İç kontrollerin dizaynında önemli katkılarda bulunur.

Yukarıdaki 3 öneri her KOBİ için temel düşünülmesi gereken konulardır. Her KOBİ'nin kendine has özellikleri vardır bu özellikler değerlendirilmeli, analiz edilmeli ve ona göre (tailor made) çözümler geliştirilmelidir.



İş Fırsatları

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 arayan üyelerimize fırsatlar sunmaktadır.

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

Fuarlar



İş dünyasındaki yenilikleri takip etmek ve 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



Girişimcilik modern zamanların gözdesidir. İnarak yapılması, yılmadan, azimle üzerinde çalışılması gerekir girişimciliğin. Başarıya ulaşmak isteyen bir girişimci, hayatının bir döneminde bir ilham sayesinde girişimcilik kulvarına girmeli ve yaptığı işe inanmalı. Bir girişimci, hayatını kolaylaştıracak her kaynaktan yararlanmalıdır.

Bundan dolayıdır ki Girişimcilerin işlerini kolaylaştıracak ve bilinmesi gereken önemli terimleri aşağıda sizler için derledik ...

Acquisition: Bir şirketin diğer bir şirket tarafından satın alınması. Hemen her girişimcinin ulaşmak istediği nokta bu olsa da doğru zamanda doğru teklifi kaçırmamak ve satın alma şartlarını iyi okumak gerekir.

Acqu-hire / Talent acquisition: Bir şirketin diğer bir şirketi yetenekli çalışanlarını bünyesine katmak için satın alması. Bu tür bir satın almayı kabul ederseniz yeni göreviniz hakkında detaylı bilgi almanız faydalı olabilir. Bu tür satın almalar genelde Facebook'un erken aşamadaki küçük girişimleri satın almasıyla şahit olduk.

Advisory board: Girişimlerin kimlerin desteğini ve fikirlerini aldığını göstermek için kullanılan deyim. Kısacası girişimcilere yol gösteren kişiler. Sektörel anlamda güçlü kişileri bu listeye dahil edebilmeniz önemli. Bu kişiler yatırımcı olarak anılmaz ancak temsili hisse oranları vb. karşılıklarla size fikir vermeleri girişiminizin değerini yükseltebilir.

Angel investor / Business Angel : Melek yatırımcı olarak anılan, genellikle ışık gördüğü girişimlere tohum yatırımı ile destek olan yatırımcılardır. Özel sermaye fonlarının aksine girişimciye birebir tecrübe aktarımında bulunurlar. Risk sermayesi (VC) şirketlerinin aksine melek yatırımcıların fonları yoktur, kendi paralarıyla yatırım yaparlar.

Anti-Dilution: Sermaye artırımlarında sermaye koymadan hisse oranının sabit kalması. Bu noktaya dikkat etmediğiniz takdirde yeni yatırım turlarında hisse payınızın beklenmedik şekilde azaldığını görebilirsiniz. Eğer hisse oranınız yüksekse bunu istemeniz pek hoş görülmez.

Break even point (BEP)- Self sustainability : Operasyonel gelirlerin giderleri yakaladığı nokta. Bu noktayı yakalayan girişim kendi kendini idare edebileceği için doğru yatırımı bulması arayışını sürdürmesi veya yatırım sürecinde ayakta kalabilmesi açısından önem taşır.

Bootstrapping: Girişimi öz kaynaklarla kurmak ve büyütmek. Daha iyi bir yatırım için kendi öz kaynaklarınızla büyüttüğünüz girişimin daha itibarlı olacağına emin olabilirsiniz.

Business Valuation: Çalışanlardan girişimin içinde bulunduğu pazarın dinamiklerine kadar uzanan detayların değerlendirilmesiyle yapılan değerlemedir. Bu değerlemeye göre girişim pazar değerinin üzerinde değere ulaşabilir

Convertible debt: Hisseye dönüştürülebilir borç. İndirimli bir orandan ileride yatırım aldığında yatırımcı hisse alım hakkını saklı tutar, dilerse o orandan hisse alır veya alacağını tahsil eder.

Drag along: Büyük ortak hissesine talip çıktığında satarsa küçük ortak da satmak zorundadır.

Due diligence: Yatırımcının yatırım yapmak için girişimciyi, iş fikrini ve pazarı araştırma sürecine girmesi. Bu süreci melek yatırımcılar kısa sürede geçebilir ama risk sermayesi yatırımları için aylarca süren bir incelemeyi beklemeniz gerekebilir.

Friend, Family and Fools: Eş, dost ve akrabadan sermaye toplamayı ifade ediyor. Bu desteği sadece nakit para değil, farklı kaynaklar şeklinde de düşünebilirsiniz. Örneğin araç kiralama şirketi olan bir akrabanızın ihtiyacınız olduğunda size ücretsiz araç vermesi.

Exit / Exit Strategy: Çıkış, istenilen yatırım noktada girişimden geliyor. Bir yatırımcının girişimlerden (başarılı) yatırımcıda aramanız özelliklerden biri. Çıkış çıkış yapmak üzere adımları ifade eder. stratejisini konuşmanız girişiminizin yükseldiği bir alarak birlikte çıkış VC'ler için ortalama çıkış 'harvest' (hasat) dönemi fonlara karşı 7-10 yıl arasında sorumluluk taşırlar.



çıkış yapmak. Genellikle dönüşünü alındığı ayrılmak anlamına yatırım yaptığı çıkışlar yapmış olması bir gereken en önemli stratejisi ise yatırımcının belirlediği süre ve Yatırımcıyla çıkış önemlidir çünkü noktada satış kararı yapmak isteyebilirsiniz. öngörüsü 5 yıldır ve buna denir, zira onlar da

Incubator: Bizim '[kuluçka merkezi](#)' dediğimiz, bir girişimin olgunlaşmasını sağlayan organizasyon. Bu tür organizasyonlar yüzde 3-5 gibi küçük hisse payları karşılığında seçtiği girişimcilerin yatırım almasına da aracılık ederler. Bu tür ağırları sağladığı imkanlara göre başlangıç aşamasında göz önünde bulundurabilirsiniz.

Initial public offering (IPO): Halka arz edilmeyi ifade ederki bu seviyeye geldiğinizde zaten profesyonel finans uzmanlarıyla çalışıyor olursunuz ve yatırımcılarınızla karar alırsınız.

Joint venture: İki veya daha çok ortaklığı ortaklık. Bu tür stratejik bir ortaklık taraflar için uygun olması halinde düşünülebilir ama her zaman ayrılık vakti de düşünülmelidir. Kısa süre önce ayrılan Microsoft ile NBC'nin ortaklığı buna örnek verilebilir.

Market Valuation: Pazar değeri. Girişimin parasal değerlemesini ifade eden bu terim daha somut ve tahmin edilebilir verilere dayanır. Detaylara girmeden çıkarılan ortalama değerdir.

Merger: İki veya daha çok şirketin birleşmesini ifade eder. Belirli çaptaki ortaklıkların aksine iki şirket artık tek bir şirket olmuştur.

Preferred stock: İmtiyazlı hisse olarak çevirebileceğimiz bu terim yatırımcı tarafına ek ödemeler, oy hakkı vb. noktalarda imtiyazlar tanır. Erken seviye girişimlerde imtiyazlı hisse paylaşımlarına başvurmanız mümkün olabilir ama ipleri çok da elinizden bırakmayın. Örneğin Facebook'un kurucularından Mark Zuckerberg bu konuda oldukça ketum davranarak karar verme hakkını elinde tutmayı sürdürmüştür.

Private equity: Yüksek miktarda yatırım sağlayan ve daha çok finansal ortak olan özel sermaye fonları. VC'den daha büyük firmalardır, daha oturmuş işlere girerler, IPO'nun bir önceki evresinde olan firmalarla ilgilenirler.

Return on investment (ROI): Yatırımdan elde edilen kazancın harcamalar çıkıldıktan sonraki net getirisidir. Oransal anlamda basit formülü şudur; $ROI = \frac{\text{Yatırımdan elde edilen kazanç} - \text{Yatırım masrafı}}{\text{Yatırım masrafı}}$

Redemption: Yatırımcıların kendini korumak adına tercih ettiği detaylardan biri de bu. Yatırımcı belli bir orandaki gelir garantisi için imtiyazlı hisse veya senetle anlaşma yapabilir.

Seed Funding: Tohum (çekirdek) yatırım olarak anılan, bir girişimin ihtiyaç duyduğu ilk ve ufak çaplı yatırım.

Tag along: Büyük ortak hissesine talip çıktığında satarsa küçük ortak da bu satışa kendi hisselerinin dahil edilmesini isteyebilir.

Term sheet: Yatırım anlaşmasına dair ön sözleşme metni. 2-3 sayfalık şartlar belgesinde istenilenler ve karşılıkları yer alır.

Venture Capital: Risk sermayesi. Melek yatırımcılarla özel sermaye fonları arasındaki sermayedarlardır. Girişimlerin büyüme evresinden halka arzına kadar olan süreçte eşlik edebilirler.



Yeşil Hat Ticareti

Yeşil Hat Ticareti, 29 Nisan 2004 tarihli AB Konseyi 866/2004 sayılı Yeşil Hat Tüzüğü kapsamında, Kuzey Kıbrıs'tan Güney Kıbrıs'a Yeşil Hat üzerinden kişilerin ve malların geçişini ifade etmektedir.



Yeşil Hat Tüzüğü uyarınca Kuzey Kıbrıs'ta üretilen ürünlerin ve yerli ürünlerin Güney Kıbrıs'a satışı Kıbrıs Türk Ticaret Odası'nın vereceği Refakat Belgesi (Accompanying Document) ile mümkün olmaktadır.

Refakat Belgesinin alınabilmesi için;

- tamamen Kuzey Kıbrıs'ta yetiştirilmeleri (her türlü sebze, meyve, taş, maden vs. gibi) veya,
-hammaddesinin yurtdışından gelmesi durumunda ise Kuzey Kıbrıs'ta işleme tabi tutularak ve yeterli katkı sağlanarak yeni bir ürün elde edilmesi gerekmektedir.

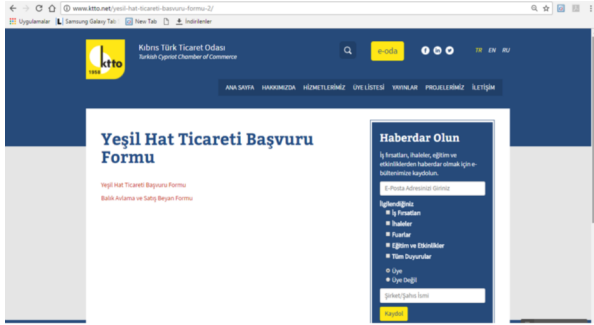
Yeşil Hat Tüzüğü kapsamında Güney Kıbrıs'a satışı yapılamayacak ürünler şunlardır;

- Canlı hayvan ve hayvansal ürünler (balık hariç),
- Türkiye’den gelen veya Türkiye menşeli incir, fındık, antep fıstığı ve bunları ihtiva eden ürünler
- Çin’den gelen veya Çin menşeli yerfıstığı ve bunları ihtiva eden ürünler
- Mısır’dan gelen veya Mısır menşeli yerfıstığı ve bunları ihtiva eden ürünler
- Brezilya’dan gelen veya Brezilya menşeli kabuklu kuruyemiş ve bunları ihtiva eden ürünler
- İran’dan gelen veya İran menşeli antep fıstığı ve bunları ihtiva eden ürünler
- Acılı baharat ve bunları ihtiva eden ürünler
- Ekilmek üzere gönderilen canlı bitkiler.

Bireylerin, Yeşil Hat üzerinden kendi tüketimleri için, beraberinde götürecekleri ticari olmayan maksimum 260,00 EURO değerindeki ürünler ve 1 lt. Alkollü içki ile 40 adet (2 paket) sigara için vergi ve gümrük muafiyeti vardır. Söz konusu ürünler için refakat belgesi alınmasına gerek yoktur.

Yeşil Hat Ticaretine Nasıl Başvururum?

Yeşil Hat üzerinden ticaret yapmak isteyen üyelerimizin sayfamızda yer alan Yeşil Hat Ticaret Başvuru formunu doldurmaları gerekmektedir.



Yeşil Hat üzerinden ticaret yapmak isteyen üyelerimizin sayfamızda yer alan Yeşil Hat Ticaret Başvuru formunu doldurmaları gerekmektedir.

B	C	D	E	F	G	H
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						

Balık Avlama ve satışı yapmak isteyen üyelerimiz ise [Yeşil Hat Ticareti Başvuru Formu](#) (KOBİ Bülteni sayfa) ve [Balık Avlama ve Satış Beyan Formu](#)nu doldurmaları gerekmektedir.

A	B	C	D	E	F
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					

Yeşil Hat Tüzüğü ve ticareti ile ilgili pek çok bilgiye <http://www.ktto.net/> sayfasından ulaşabilirsiniz.