

SEKTÖREL VE TİCARET HEYETLERİMİZİN KANADA'YI ZİYARETLERİNDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

1. Kanadalı firmalar, yabancı iş heyetlerinin ziyaretlerinde, davetin ticaret odaları gibi yerel kuruluşlar tarafından kendilerine iletilmemesi durumunda, "B2B" görüşmelerine yeterli ilgi göstermemektedir. Bu durum, ticaret odalarıyla çalışmadıkları takdirde, danışmanlık ve eşleştirme firmalarının etkinliğini azalmaktadır. Düzenli olarak benzer etkinlikler düzenleyen ve yerel koşulları bilen ticaret odaları gibi yerel kuruluşların, mekan kirası, lojistik düzenlemeler, tercüme, kayıt ve tanıtım için web sayfası hazırlanması gibi tamamlayıcı hizmetleri daha uygun koşullarda sağlayabildiği gözlemlenmektedir.

Ayrıca, ticaret ve meslek odaları, geniş üye tabanlarından faydalanarak doğru eşleştirmeyi yapabilmekte ve farklı sektörlerden firmalara ulaşabilmektedir.

Ticaret ve meslek odaları dışındaki danışmanlık firmalarının, Kanadalı firmalar ve Kanada resmi makamları tarafından ciddiye alınmadığı, sahipleri ve/veya çalışanları göçmen statüsünde bulunan ve bir kısmı Kanada piyasasını henüz tanımamakta olan bu tür özel firmaların çevrelerinin yetersiz olduğu, iş deneyimlerinin sınırlı kaldığı, Kanada'daki ortamı doğru yansıtamadıkları ve ülkemizdeki kurumların ise bu firmaları muhatap aldıkları görülmektedir.

Bu tür firmalarca hazırlanan programın yeterince zenginleştirilememesi sonucunda, iş bağlantıları yapılamadığı, heyetlerin ziyaretlerinin turistik düzeyde kaldığı, etkinliklerin tamamen danışmanlık ve eşleştirme firmalarından hizmet alımıyla gerçekleştirilmesi halinde bedelin 50.000-60.000 ABD Dolarına varabildiği, bununla birlikte Kanada tarafından katılımın gayet sınırlı kalabildiği, üç beş Kanadalı firmayı geçmediği gözlemlenmektedir.

2. Heyetlerin faaliyetlerinde göze çarpan bir başka husus iş yapma ve bağlantı kurma anlayışlarında yaşanmaktadır. Ticaret odaları gibi yerel kuruluşlar salt "B2B" görüşmeleri düzenlemek yerine, ülke, sektör, yatırım ortamı, iş yapma kültürü vb. konularda bilgilendirme seminerleriyle birlikte "networking" ve "B2B" görüşmelerini içeren daha kapsamlı programlar düzenlemeyi arzu etmektedir.

Heyetlerimiz ise genellikle, zamanlarının tamamını "B2B" görüşmelerine ve saha ziyaretlerine ayırmak istemekte ve her bir "B2B" görüşmesinin önceden planlanmasını şart koşmaktadır. Oysa Kanada'da iş bağlantısı kurmanın en etkili yollarından birini bilgilendirme toplantıları ve "networking" teşkil etmekte, bunun için de seminer ve konferans gibi etkinliklere ağırlık verilmekte, "B2B" görüşmeleri ise etkinlikle eş zamanlı olarak organize edilmektedir.

3. Yukarıda belirtilen hususlar bağlamında, sektörel veya genel ticaret heyetlerimizin ziyaretlerinden somut sonuç alınabilmesini teminen;

- Kanada'yı ziyaret eden iş heyetlerimizce Ottawa Büyükelçiliğimiz, Toronto, Montreal ve Vancouver Başkonsolosluklarımız, Ottawa Ticaret Müşavirliğimiz ve Toronto Ticaret Ataşeliğimizle azami ölçüde işbirliği yapılmasında,

- Temsilciliklerimizin yerel bağlantılarından istifade edilmesinde ve aracı firmalar yerine ticaret odaları gibi yerel kuruluşlarla çalışılmasında,
- Danışmanlık ve eşleştirme firmalarından gerekmesi halinde sadece tamamlayıcı/lojistik hizmet alınmasında, bu firmaların seçilmesinde Kanada'da mukim temsilciliklerimizin tecrübelerine başvurulmasında,
- Heyetlerimizin ziyaretlerini imkanların elverdiği ölçüde yerel dillere hakim yetkililerin yardımıyla koordine etmelerinde, gerektiği takdirde tercüme hizmeti almalarında,
- "Networking" olanağı sağlaması itibariyle seminer ve konferans gibi faaliyetlere de ağırlık verilmesinde, ayrıca mümkün olduğu durumlarda ziyarete gerek kalmadan gerçekleştirilebilen sanal "B2B" uygulamaları gibi daha düşük bütçeli alternatiflerin de değerlendirilmesinde fayda olduğu düşünülmektedir.