

SYKONSEPT 51

Temmuz-Ağustos 2013 Yılı: 9 Sayı: 51 iki ayda bir yayınlanır.



- Beyannameye Eklenecek Belgeler • 2013'te SYK'dan 2 Yeni Hizmet: Dış Eğitim / Sonradan Kontrol Öncesi Ön Denetim • Üniversitelerle Yapılan İşbirlikleri • Satışın İksiri: İkna
- Kolay Ticaret Büyük Türkiye • Toprağın Ozanı: Âşık Veysel • SYK'nın Entegre Yönetim Sistemine 27001 Belgesi Eklendi • Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü
- Van'daki Öğrenciler için Bir Araya Geldik



Editörden

Değerli SYKONSEPT okurları,

Yüzünü gösteren güneşle birlikte sizleri selamlıyoruz...

Geçtiğimiz aylar, Türkiye'nin gündemi futbolla durmuş gibiydi. Gerek Avrupa Kupası gerek Türkiye ligi finalleri, gündemi alabildiğine kapladı. Galatasaray'ın 19. şampiyonluğunu kazanması, geçtiğimiz sezon atlattığı badirelerin üzerine Türk futbolunu normal seyrine oturttu.

Yazın gelmesiyle birlikte, Türkiye'nin gelir damarlarından birinde, olanca hızıyla akış başlayacak. Yıllardır artan bir ivmeye şahit olan turizm sektörü, bir yaz sezonunu daha yüzbinlerce turistle karşılayacak.

Bu noktada, İstanbul'a yapılacak olan havalimanı projesini anmakta fayda var.

Dünyanın en pahalı ihalesi nişaniyle yapımına başlanacak olan İstanbul'un üçüncü havalimanı, aynı zamanda dünyanın da en büyük havalimanı olma özelliğini taşıyor. Yapımının 2018 yılı sonlarında, üçüncü köprü ile aynı dönemde bitmesi planlanan alanın, inşası sırasında 100.000 kişilik isdiham sağlaması hedefleniyor. Havalimanına ulaşımın Taksim'e 15 dakika olması planlandığı gibi, çevre yollar da ihtiyaca göre düzenlenecek.

Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu, hepimizi sıcak geçecek yaz aylarındaki orman yangınlarıyla ilgili uyarıyor ama havaalanı inşası sırasında kesilecek 657 bin ağaç ve yerinden sökülecek ve nereye gideceği şu an için belli olmayan 1.5 milyon ağaca bakarsak, orman yangınının çoktan başladığını görebiliriz.

Doğa dostu çözümlerle karşılaşacağımız, içinizi ısıtan güneş dolu bir yaz diliyoruz...

Saygılarımızla



444 4 SYK
DÖRTDÖRTLÜK SYK

www.syk.com.tr
info@syk.com.tr

SYK GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

Acıbadem Mah. Haydar Yücebaşı Sok. No: 17

34718 Kadıköy / İstanbul

Tel: 0216 330 94 00 **Faks:** 0216 330 94 01

SYKONSEPT

Yıl: 9 **Sayı:** 51. İki ayda bir yayınlanır. Ulusal Süreli Yayın.

SYK Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti. adına **İmtiyaz Sahibi:** A. Baybars Soyak

Yazı İşleri ve Tasarım: Deniz Yakın **Renk Ayrımı ve Baskı:** Dönüşüm Matbaa



SYKONSEPT, doğa dostu, %100 geri dönüşümlü Cyclus kâğıtları kullanılarak basılmaktadır.

Mehmet Emre Zontar
SYK Gümrük Müşavirliği
Operasyon Yönetmen
Yardımcısı

Beyannameye Eklenecek Belgeler

Beyannameye eklenecek belgeler, Gümrük Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliğin 114. Maddesi'nde ayrıntılı olarak belirtilmiştir:

MADDE 114-(1) Bakanlıkça belirlenecek hâller hariç olmak üzere ve bu yönetmeliğin eksik beyana ilişkin hükümleri saklı kalmak kaydıyla, kodları ile açıklamaları ilgili mevzuat çerçevesinde belirlenerek bakanlığın kurumsal internet sayfasında duyurulan ve aşağıda belirtilen belgelerin gümrük beyannamesine eklenmesi zorunludur. Bu belgeler dışında gümrük beyannamesine herhangi bir belge eklenmez.

- a) Tercihli tarife uygulanabilmesi için gerekli olan belgeler ile vergilendirmeyi doğrudan etkileyen veya yükümlüye vergi avantajı sağlayan belgeler,
- b) Kanun veya uluslararası düzenlemelerin açık hükümü gereği, gümrük beyannamesi ekinde ibrazı zorunlu belgeler,
- c) İthalat Rejim Kararı'nda belirtilen ticaret politikası önlemlerinin düzenlenecek bir belgeye istinaden uygulanması durumunda buna ilişkin belgeler,
- ç) İlgili gümrük rejimleri itibarıyla, beyannamenin tescil işlemi öncesinde temin edilen ayniyat tespitine ilişkin belgeler,
- d) 181. maddenin dördüncü fıkrasının (b) bendi çerçevesinde bakanlıkça belirlenen izin veya belgeler.

(2) Kanunun 60. Maddesi'nin ikinci fıkrasının (b) bendi uyarınca beyanname ekinde ibrazı istenmeyen belgeler, gerekli görüldüğünde gümrük idaresine ibraz edilmek üzere adına beyanname düzenlenen yükümlü tarafından, transit rejiminde ise asıl sorumlu tarafından belge saklama süresi boyunca muhafaza edilir.

(3) Mavi hattan yararlanma hakkı bulunan Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası veya Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi kişiler adına tescil edilen ihracat beyannameleri ile

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasına sahip kişilerin mavi hatta işlem gören gümrük beyannamelerinin 44 no.lu kutusuna birinci fıkra da belirtilen belgeler kaydedilir.

Muayene türü mavi hat olarak belirlenen ihracat beyannameleri ile Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasına sahip kişilerin mavi hatta işlem gören gümrük beyannamelerine birinci fıkra da belirtilen belgeler eklenmez. Ancak, muayene türü kırmızı hat olarak belirlenen beyannameler, 44 no.lu kutuya kaydedilen belgeler ile birlikte gümrük idaresine ibraz edilir.

(4) Birinci fıkranın uygulanmasında, ihracata ilişkin gümrük beyannameleri ile birlikte yurt dışındaki alıcılar adına düzenlenmiş fatura nüshasının ibrazı yeterlidir.

(5) Üçüncü fıkra da belirtilen beyannameler dışındaki gümrük beyannamelerine herhangi bir belge eklenmemesine ilişkin düzenleme yapmaya bakanlık yetkilidir.

(6) Gümrük işlemleri sırasında belge aslının aranmadığı durumlarda belge örnekleri üzerinde işlemler sonlandırılır. Belge asılları üçüncü fıkra kapsamında muhafaza edilir.

(7) Bu maddenin üçüncü fıkrası uyarınca beyannameye eklenmeyen belgeler dâhil ithalat ve ihracat işlemlerine ilişkin gümrük beyannameleri ve ekleri, beyanın bağlayıcılığı çerçevesinde her bir beyanname itibarıyla, sonradan yapılacak kontrollerin sağlıklı bir şekilde yapılmasına imkân sağlayacak şekilde muhafaza edilir."

Gümrük Yönetmeliğinin 114. maddesinin üçüncü fıkrasında belirtilen OKSB (Onaylanmış Kişi Statü Belgesi) sahibi olan Onaylanmış İhracatçı Yetkisine sahip firmalar basitleştirilmiş usûlde işlem gören A.TR Serbest Dolaşım Belgelerini gümrük idaresi onayına sunmak zorunda olmadıkları için kişisel isteklerine göre ilgili GÇB'lerine (Gümrük Çıkış Beyannamesi) beyan etmek zorunda değillerdir.

Oysa yapılan değişiklikle birlikte Gümrük Yönetmeliği 114. Maddesi'nin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca "Tercihli tarife uygulanabilmesi için gerekli olan belgeler ile vergilendirmeyi doğrudan etkileyen veya yükümlüye vergi avantajı sağlayan belgeler (A.TR, EUR.1, EUR MED, Form A)" belgelerinin beyannameler üzerine yazılması (beyan edilmesi) zorunlu kılınmıştır.



2013'de SYK'dan

DIŞ EĞİTİM SYK akademi

Sabri KAZANÇ

Operasyon Müdürü / Gümrük Müşaviri

Sektöre nitelikli personel yetiştirilmesi ve SYK personelinin daha yetkin hale getirilmesi amacıyla kurulan SYK Akademi, zaman içinde büyük bir gelişme kaydederek dış ticaret alanında faaliyet gösteren şirketlere ve üniversitelere eğitim hizmeti veren bir birime dönüşmüştür.

SYK Akademi tarafından verilen her bir eğitim,

- Çalışanlarımızın hizmet verdiği sektörlerin gümrük ve dış ticaret işlemlerine ilişkin mevzuat dayanaklarını öğrenmeleri,
- Mevzuat bilgisiyle donatılan personelimizin öz güven kazanmaları,
- Gümrük Müşavirliği ve Gümrük Müşavir Yardımcılığı sınavına giren arkadaşlarımızın sınavlarda başarılı olmasının sağlanması,
- Şirket içinde gönüllü olarak eğitim veren eğiticilerimizin yetkinliklerinin geliştirilmesinin sağlanması,
- Üniversitelerin Dış Ticaret ve Lojistik Bölümlerinde uygulamaya yönelik verilen eğitimlerle teorinin pratiğe dönüşmesi ile ilgili tecrübe aktarılmakta, bu şekilde üniversite öğrencilerinin iş hayatına hazırlanmalarına katkı sağlanmaktadır.

2013 yılı başında SYK Akademi süreci gözden geçirilerek, öncesinde sadece içeride eğitim veren bir birim iken, müşterilerimize ve dış ticaret yapan tüm kuruluşlara eğitim verecek yeni bir kimlik kazandırılmıştır. Dış eğitim süreci Pazarlama Departmanımız tarafından yapılan tüm görüşmelerde yeni hizmetimiz olarak tanıtılmaktadır.



2 Yeni Hizmet



SONRADAN KONTROL ÖNCESİ ÖN DENETİM HİZMETİ

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nca Risk Analizine göre yapılan değerlendirmeler çerçevesinde firmalar belli aralıklarla sonradan kontrole tabi tutulmaktadır.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı; 4458 Sayılı gümrük Kanunun 10 uncu ve 73 üncü maddelerini dayanak göstermek suretiyle Sonradan Kontrol ve Riskli İşlemlerin Kontrolü Yönetmeliği düzenlemiştir.

Düzenlenen Yönetmelik; Gümrük ve Ticaret Bakanlığı denetim elemanlarına, riskli işlemlerin, gümrüğe yapılan beyanların ve gümrük işlemlerinin doğruluğu ile işlemlerin usulüne uygun yapılıp yapılmadığının ilgili kişilere ait yerlerde sonradan kontrol yapma yetkisi vermektedir.

Sonradan kontrolün amacı; Kişilerin gümrük vergileri karşısındaki durumu ile gümrük mevzuatı ve ilgili diğer mevzuatta ön görülen yükümlülüklerini yerine getirilip getirilmediğinin tespitini yapmaktır.

Firmaların sonradan kontrol denetimi öncesi, bir ön denetim hizmetinin almasının faydalı olacağı yaptığımız pilot çalışmalarla ortaya çıkmıştır. Yapılacak bir ön denetim ile ödenmesi gereken vergilerin eksiksiz ödenip ödenmediği, alınması gereken izin ve/veya uygunlukların doğru ve eksiksiz alınıp alınmadığının tespiti yapılacak ve gerekli önlemlerin alınması sağlanacaktır.

SYK Gümrük Müşavirliği olarak 61 yıllık mesleki tecrübemiz, bilgi birikimimiz ve uzman kadromuzla sonradan kontrol öncesi ön denetim hizmeti vermeye başladık.

Ön Denetim Hizmetimiz bir heyet marifetiyle, hizmet verilen firmaların merkezlerinde verilmektedir.

Ön denetim hizmetini, dış ticarete konu olan her bir işlemin her bir halkasını incelemek şeklinde yerine getirmekteyiz. Denetimlerimizde çapraz karşılaştırmalar yapmak suretiyle olası eksiklik ve yanlışlıkları tespit edip, tespitlere ilişkin alınması gereken önlemleri de içerecek şekilde değerlendirme raporu hazırlamaktayız.

Şirketimiz tarafından verilmekte olan ön denetim hizmeti sırasında edinilecek bilgilerin gizliliğinin korunması için tüm müşterilerimizle ön denetim öncesi gizlilik sözleşmesi yapmaktayız.

"Eğitimidir ki bir milleti ya özgür, bağımsız, şanlı yüksek bir topluluk halinde yaşatır, ya da esaret ve sefaletle terk eder."

Mustafa Kemal Atatürk

SYK'nın Toplumsal Sorumluluk Çalışmaları, Üniversitelerle Yapılan İşbirlikleri ile Gelişiyor

SYK 2012 yılında başladığı üniversitelerle işbirlikleri projesine 2013 yılında da devam ediyor.

2012 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi ile başladığımız çalışmalar, 2013 yılında Doğu Üniversitesi ve Okan Üniversitesi ile yaptığımız İşbirliği Projeleri ile geliyor. Konusunda uzman Gümrük Müşaviri ve Gümrük Müşavir Yardımcısı çalışanlarımız üniversitelerin Dış Ticaret Bölümlerinde öğrencilere Dış Ticaret Mevzuatı ve Gümrük Müşavirliği mesleği ile ilgili konularda eğitimler vermektedirler.

2012 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi ile başladığımız eğitim çalışmalarında bir Gümrük Müşaviri çalışanımız bir dönem boyunca Dış Ticaret Bölümü öğrencilerine "Gümrük Mevzuatı ve Serbest Bölgeler" dersi vermiştir.





2013 yılına gelindiğinde ise Doğu Üniversitesi ile başlattığımız işbirliği çerçevesinde Gümrük Müşavirimiz Sayın Yazgül Meral ve Gümrük Müşavir Yardımcımız Sayın Özgül Karakaş, Dış Ticaret Bölümü 2. sınıf öğrencilerine "Dış Ticaret Programları ve Kullanımı" konusunda ders vermektedirler.



2013 yılında OKAN Üniversitesi ile ilk işbirliği çalışmamız, Kariyer ve Yaşam Dersleri kapsamındaki Şirket Buluşması Semineri 18 Nisan'da yapıldı. Seminere konuşmacı olarak Operasyon Müdürümüz Sn. Sabri Kazanç ve İş Mükemmelliği Müdürümüz Sn. Meral Soyak katıldılar. SYK'yı, içinde bulunduğu sektörü, sektör risklerini, Gümrük Müşavirliği mesleğini anlatan Sn. Sabri Kazanç ve SYK'da İnsan Kaynakları uygulamalarını anlatan Sn. Meral Soyak, öğrencilerden gelen soruları birebir örneklerle yanıtladılar. Seminer sonunda arkadaşlarımıza Kariyer Merkezi Birim Yönetici Aysun Çanakçı tarafından teşekkür plaketleri takdim edildi.

Bu işbirliklerinin kapsamı, ders vermekle sınırlı olmayıp, üniversite öğrencilerine staj imkanı sağlamak, üniversitelerde Gümrük Müşavirliği mesleğinin tanıtımı gibi konuları da içermektedir.



Satışın İksiri: İkna

Günümüzün artan rekabet koşullarında işletmeler, rakiplerine göre avantaj sağlayabilmek ve daha çok müşteriye ikna edebilmek için çabalyor. Bu çabanın temelinde de müşteri şikâyetlerinin karşılanması ve ikna psikolojisi yer almaktadır.

Bu çabaların getirisi çoğu zaman, taviz, artan müşteri şikâyetleri veya müşteri memnuniyetsizliği oluyor maalesef. Burada en önemli ve hassas ayrımı; memnuniyetsiz müşteri ile şikâyetçi müşterinin birbirinden farklı olduğudur.

Müşteri memnuniyetsizliğinin nedenlerini düşündüğümüzde ilk olarak aklımıza gelen, beklenti ve ihtiyaçların yeterince karşılanmadığı gerçeğidir.

Eğer bir işletme, sunduğu ürün ve hizmetler ile müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaz ise; müşteri memnuniyetsizliği ile karşı karşıya kalacak demektir. Böyle bir durumda işletme, adeta kendi sonunu hazırlar. Zira müşteri şikâyeti, müşteri memnuniyetsizliğinin bir ileri aşamasıdır.

Ancak bazı durumlarda müşteriler, memnun olmadıkları ürünleri şikâyet etmeyebilirler. İşletmeler bu tip müşteri profilini yakından izlemeli, memnuniyetsizliğin nereden kaynaklandığını ortaya çıkarmalı ve gerekli önlemleri almalıdır. İşletmelerin yaptığı en büyük hatalardan bir diğeri ise, şikâyet etmeyen müşteriye memnun kabul etmeleridir.

Rekabet ortamında işletmeler müşteri memnuniyetsizliğini görmezlikten gelir ve yaşadıkları sorunları hasıraltı ederlerse uzun dönemde müşteri kaybı ile karşı karşıya kalırlar. Ayrıca şikâyetler farklı boyutlara ulaştığında durum kontrol dışına çıkar ve müşterileri ikna etmek oldukça güçleşebilir.

Dünyanın en gelişmiş ekonomisine sahip olan ABD’de bile işletmeler müşterilerini ikna etmeye yönelik büyük harcamalar yapmaktadır. Satış literatüründe “ikna”, alıcılar tarafından inandırıcı ve cazip bulunan bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır.

Bu yaklaşım sürecinde satıcı, ikna yeteneği ile müşteri psikolojisini anlayarak, müşterilerin kendi ürünlerini neden tercih etmediklerini ve memnuniyetsizliklerinin nedenlerini ortaya çıkarmalıdır.

Gerek iş yaşamında gerekse günlük yaşamda bilinçli ya da bilinçsiz birçok farklı ikna tekniği kullanırız. İkna edici olabilmek için, elimizdeki bilgiyi ve kanıtları iyi yapılandırmalı,

örgütlemeli, kontrol değişkenlerini dikkate almalı, aynı zamanda dış görünüşümüze, konuşma tarzımıza ve beden dilimize kadar kendimizle ve iletişim alanlarıyla ilgili birçok faktörü de göz önünde bulundurmalıyız.

İkna, bir işletmenin nitelikli politikası olduğu gibi, aynı zamanda bu politikaya uygun personelin profesyonelliğini de kapsamaktadır.

İkna, kurumun veya kişinin doğal bir becerisi olduğu kadar, aynı zamanda geliştirilebilir bir yetenektir.

Satışta iknada önemli olan, müşteriye satın almaya yönelten nedenlerin ve talebin nasıl karşılanması gerektiğinin bilinmesidir.

Müşteri şikâyetlerinin karşılanmasında ikna, satıcıyı başarıya götüren önemli bir beceri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Profesyonel satış temsilcilerinin iki farklı yaklaşımı vardır. Bunlardan birincisi “etkisel yaklaşım”dır. Bu yaklaşım, şikâyetlerin oluşmasını önlemek için yapılan çabalardır.

Bu çabalar, müşterinin beklenti ve ihtiyaçlarını ortaya çıkarmayı, beklentilerin karşılanmasına yönelik önlemlerin alınmasını içerir.

İkinci yaklaşım olan “tepkisel yaklaşımlar” ise şikâyetlerin ele alınması ve söz konusu problemin, müşterinin beklentileri doğrultusunda kısa sürede giderilmesidir.

Peki, müşteri şikâyetlerini karşılarken neler yapılması gerekir?

- Müşteriden gelen şikâyetleri değerlendirmek gerekir.
- Müşteri şikâyetleri karşısında savunmaya geçilmemelidir.
- Müşteriyi yargılamaktan kaçınılmalıdır.
- Mazeret üretilmemelidir.
- Her şikâyet, bir fırsat olarak görülmelidir.
- Üretici veya satıcı suçlanmamalıdır.
- Aşırı tepkiler verilmemelidir.
- Şikâyetlere hazırlıklı olunmalı ve doğal karşılanmalıdır.





- Kelimeler özenle seçilmeli, ikna edici ve inandırıcı olunmalıdır.
- Şikâyetlerin ayrıntılarını not edilmelidir.
- Müşterinin içinde bulunduğu duygu ve düşünceler anlayışla karşılanmalıdır.
- Hatanız varsa kabul edilmeli ve özür dilenmelidir.
- Şikâyetlerin çözülmesi için neler yapılacağı açıklanmalıdır.
- Şikâyeti bildirdiği için müşteriye teşekkür edilmelidir.

Satış gücünü artırmak için öncelikle ikna kabiliyetini geliştirmek gerekir. Müşteriyi satın almaya ikna etmek için çeşitli yöntemlere ihtiyaç duyulmaktadır. İkna gücünü artıracak yöntemleri şöyle sıralayabiliriz;

Özgüveni Yüksek ve Olumlu Olun

Başarılı satış temsilcileri, kendileriyle barışık, özgüveni yüksek ve olumlu kişilerdir. Kendileri, temsil ettikleri firmalar, sattıkları ürün ya da hizmetler, ikna etmeye çalıştıkları müşteri adayları ve yaşadıkları ülke hakkında olumlu düşünce ve yaklaşımlara sahiptirler. Her şeye olumlu bakarlar. Coşku, bulaşıcıdır. Yaşam ve yaptığınız iş hakkında heyecan duyduğunuzda, ikna gücünüz artar; çünkü diğer insanları da yanınıza çeker ve onları da heyecanlandırırsınız.

Her An Hazır Olun

Ortalama bir satış temsilcisi, randevu alabilmek için çok emek sarf eder. Karar verecek kişi görüşmeyi kabul ettikten sonra da genellikle zayıf bir sunumla satış fırsatını kaybeder. Meşgul insanlara, 40 dakika boyunca özellikler ve faydalar hakkında konuşup durarak satış yapmak mümkün değildir. Genellikle, böylesine yetersiz sunumların ardından, ne satış temsilcisi ne de müşteri adayı, biraz önce ne anlatıldığını özetleyebilir. Profesyonel satış temsilcileri, her an hazırlıklıdır. Ne kadar iyi hazırlanırlarsa, sunum yaparken o kadar ikna edici olacaklarını

bilirler. Müşteri adayı hakkında bilmeleri gereken her şeyi araştırıp öğrenirler. Ne göstereceklerini ve söyleyeceklerini planlarlar ve hiç durmadan pratik yaparlar.



Müşteri Adayınızı Seçin

Profesyonel ve başarılı satış temsilcileri ikna güçlerini, satın almak için yeterli kaynağı bulunan ve sattıkları şeyi almak için sağlam nedenleri olan kişilere yönlendirirler. Profesyonel satış temsilcileri, uzun vadede kârlılık sağlayabilecek müşteri adayları bulurlar. Çapraz satış olanaklarını analiz ederler. Mevcut bir müşteriye çapraz satış yapmak için üç telefon görüşmesi gerekirken, yeni bir müşteriye satış yapmak için yedi görüşme gerektiğini bilirler. Kısacası, ikna gücü yüksek bir kişi tüm gayretini, satın almak için kaynakları, motivasyonu ve yetkisi olan; ayrıca, yeniden kârlı satış yapma potansiyeli sunan kişiye yoğunlaştırır.

Anlamaya Odaklanın

Başarılı ve ikna gücü yüksek satış temsilcileri, müşteri adayına odaklanır ve her birinin yaşamındaki motivasyon



kaynağını araştırır. Söz konusu motivasyon kaynağını bir kez bulduklarında, bu doğrultuda hareket ederler. Bir müşteri temsilcisi, ikna gücünü artırmak için, müşteri adayının gözlerini okumayı, beden dilini iyi analiz etmeyi ve satın alma ya da almama konusundaki motivasyonlarını keşfetmeyi bilir.

Zaman Önemlidir

Acemi satış temsilcileri, rakipleri tarafından bozguna uğratıldıklarında sinirli bir biçimde şikâyet ederler. "Müşteri nasıl olur da o fahiş fiyatlı, kalitesiz malı alır? Aptal olmalı!" Müşteri, aptal değildir. Yalnızca, şikâyet eden taraf, daha rekabetçi bir satış elemanı tarafından geçilmiştir.

Unutulmamalıdır ki; insanlar satın almazlar; onlara satış yapılır. Aslında, hiçbir şey satın alınmaz. Her şeyin satılması gerekir. Güçlü bir sunum yapmazsanız, müşteri adayınızı satın almaya ikna edemezsiniz.

İkna gücü yüksek kişiler, tiyatroya sahnesinde oynayan aktörler gibidir.

İşinizde başarılı olmak için, "eylem sürenizin" her saniyesini çok iyi kullanmalısınız.

Araştırmacı Olun

Ortalama bir satış temsilcisi, fazla konuşur. Aklınıza gelebilecek her konuda 30 dakikalık bir konuşma yapabilir. Bu yüzden sessizlik, satış elemanlarının çoğu için bir tehdit oluşturur. Müşteri adayı, nefes almak üzere bir an durduğunda, acemi satış temsilcisi, yalnızca sessizliği bozmuş olmak için, bir satış yalanıyla ortaya atılacaktır. Oysa yetenekli bir doktorun, hastanın sorunlarını teşhis etmek için soru sorması gibi, ikna gücü yüksek satış temsilcileri de müşteri adayının ihtiyaç ve ilgi alanlarını anlamak için sorulardan yararlanırlar. Konuya nüfuz eden sorular sormada ustalaşırlar ve müşteri adaylarını satış sürecinin içine çekecek sorular sorarlar.

Müşteri Kanıt İster

Satış becerisine sahip temsilciler, arkasında duramayacakları sözler söylemez ve söyledikleri her şeyin, müşteri tarafından görünürdeki değeriyle kabul edilmesini beklemesler. Öne sürdükleri her iddiayı kanıtlamaya; bu iddiaları somut veriler,

test sonuçları ve performans kayıtları ile desteklemeye her zaman hazırdırlar. Kanıtlama yoluyla ikna etmenin en güzel yollarından biri de ürün ya da hizmetlerden memnun olan kişilerin kanıt niteliğindeki sözlerini kullanmaktır. Üçüncü tarafların onaylayıcı ifadeleri, iddialarınız ve ürünleriniz hakkında güven oluşturunuz açısından son derece etkilidir. Gerçekler ve destekleyici beyanlar, ikna edicidir. Bunları kullanmayı öğrenen satış temsilcileri, ikna gücü yüksek bir kişiliğin yanı sıra profesyonelliği de kanıksamış olurlar.

Müşteri Memnun Olmak İster

İkna gücü yüksek satış temsilcileri, satışı, müşterilerini memnun ederek kapatmaya çalışır. Müşteri adayları, ancak sattığınız şeye sahip olma konusunda heyecan duymaya başladıklarında, müşteriniz olurlar. Profesyonel satış temsilcileri, müşteri adaylarını satın almaya zorlayamayacaklarını bilirler. Önlerindeki en büyük engel, adayların satın almayı istemelerini sağlamaktır. Bu yüzden, satın alma arzusu yaratmak için pek çok yöntemden yararlanarak adayları memnun etmeye çalışırlar.

Satışı Kişiselleştirin

Satışta en güçlü sözcük "siz"dir. "Siz" üzerindeki vurgu, yönlendirici satış ile yönlendirici olmayan satış arasındaki farkı ortaya koyar. Yönlendirici satış, bencildir. Satış elemanının ne istediğine ve neye ihtiyaç duyduğuna odaklanır.

Yönlendirici olmayan satış, müşteri merkezlidir, müşteri adayının ihtiyaç ve isteklerine odaklanır. Sunduğunuz iş önerisini inceleyen bir kişi, yalnızca tek bir şeyi bilmek ister: "Bunun bana faydası ne?". İkna gücünüzü artırmak istiyorsanız, sunumunuzun her bölümünü, müşteri adayınızın kişisel ihtiyaç ve isteklerini karşılayacak biçimde kişiselleştirin.

Sıkmadan İsrarcı Olun

İyi müşteri adaylarını, satış yapıncaya kadar arayın. Genellikle satışların yüzde 80'i, beşinci arayışta ya da daha sonra gerçekleşir. Öte yandan, çalışmalar şunları göstermiştir: Amerika'daki satış elemanlarının yüzde ellisi, müşteri adayını bir kez arayıp bırakmaktadır. Yüzde onsekizi, müşteri adayını iki kez arayıp pes etmektedir. Yüzde yedisi, üç kez arayıp vazgeçmektedir. Yüzde beşi, pes etmeden önce müşteri adayını dört kez aramaktadır. Yalnızca yüzde yirmisi, vazgeçmeden önce müşteri adayını beş ya da daha fazla kez aramaktadır.

Satış yapmak için, dinamik bir kişiliğe sahip olmanız gerekmez. Satmak için, kişilere baskı uygulamak ya da onlardan daha fazla konuşarak üstünlük sağlamak zorunda da değilsiniz.

Satışta yapılabilecek en etkili şey; ikna gücünüze kendi satış becerinize, kişiliğinizde var olan renginizi katmaktır.



Kolay Ticaret Büyük Türkiye

uluslararası alanda güvenli kişi olarak tanınma şeklinde sıralayabiliriz.

Bu belgeye sahip firmaların gümrük işlemleri kendi tesislerinde yapılacak ve eşyalar bir iç gümrüğe uğramaksızın doğrudan sınır gümrüğüne yönlendirilecektir. Ayrıca beyanname tescil olduktan en fazla 2 saat içinde gerek görülürse gümrük muayene tarafından eşyaların muayenesi yapılacaktır.

Yerinde gümrükleme için firma veya lojistik tesislerinde bir güvenlik alanı olması istenmektedir. Dört tarafı çevrili kapalı veya açık -fark etmeyen- ama mutlaka kameralı bir sistem ile gümrük idaresine bağlı olması gerekmektedir. Alanın büyüklüğü tamamen tesis sahibinin isteğine bağlıdır. Bu uygulamadan doğrudan faydalanan firmaların dışında YYS Belgesi alamayan, daha doğrusu belirtilen şartları yerine getiremeyen firmalar da bu hizmetten dolayı olarak faydalanabilecek, bu da YYS Belgesi almış bir lojistik firması ile eşyalarını taşıtması ile olacaktır. Kısaca YYS Belgesine sahip olan lojistik firması burada İzinli Gönderici olacaktır.

YYS uygulaması, tamamen önce ihracat olmak üzere sonrasında ithalatı da kapsayacak şekilde 2013 yılı sonunda uygulamaya geçecektir.

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından 29 Mart 2013 tarihinde Theness Hotel / Kocaeli’de düzenlenen “Kolay Ticaret, Büyük Türkiye” toplantısına şirketimizi temsilen Operasyon Yönetmenimiz Sn. Hakan Vursavaş katılmıştır.

Toplantı ile ilgili ayrıntılar;

Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü

Kayıt sistemi düzenli, mali yeterliliklere sahip, emniyet ve güvenlik standartlarına sahip, kendi oto kontrolünü yapabilen güvenilir firmalara gümrük işlemlerinde birtakım kolaylık ve imtiyazlar tanıyan uluslararası bir statüdür. Onaylanmış Kişi Statü Belgesi ile arasındaki fark; YYS’nin uluslararası geçerliliğinin olmasıdır.

Yerinde Gümrükleme

Eşyanın gümrükleme işlemlerinin gümrük sahasında değil, firmaların kendi tesislerinde yapılmasına imkân tanır.

İzinli Gönderici

Eşyanın gümrükleme işlemlerinin gümrük sahasında değil, taşıyıcı firmaların kendi tesislerinde yapılmasına imkân tanır.

Yerinde Gümrükleme ve İzinli Gönderici olabilmek için Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsüne sahip olmak gerekir. Bunun koşulları da; güvenilirlik, ticari kayıtların izlenebilir olması, mali yeterlilik ve emniyet/güvenliktir.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Statü Belgesinin avantajları da işlem maliyetlerinin azalması ve rekabet gücünün artması, gümrük işlemlerinde süre kazanımı, piyasada ve



Toprağın Ozanı: Âşık Veysel

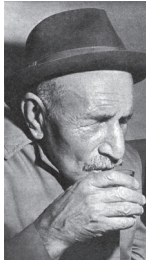
Türkiye'ye, gönül gözünün ne çok şey gördüğünü öğreten, Âşık Veysel adıyla tanıdığımız Veysel Şatıroğlu, 1894 yılında Sivas'ın Şarkışla ilçesine bağlı Sivrialan Köyü'nde doğmuştur. Babası "Karaca" lakaplı, Ahmet adlı bir çiftçi, annesinin adı ise Gülizar'dır.

Veysel'in annesi Gülizar Ana, köy yakınındaki Ayıpınar merasında koyun sağmaya giderken, doğum sancısı tutar ve doğumu da kendi başına gerçekleştirir. O yıllarda Sivas'ı kasıp kavuran çiçek hastalığı Veysel'in iki kız kardeşinin canına mâl olur. Veysel yedi yaşına girdiğinde salgından payını alır ve sol gözünü tamamen kaybeder.

Çiçek hastalığı yüzünden kaybettiği sol gözünün ardından, ne yazık ki Veysel'in şansı yaver gitmemiş, babası inek sağarken babasının elinde bulunan değneğin ucu da sol gözünü kör etmiştir...

Bütün aile bu duruma çok üzülmüş, uzun süre gözyaşı dökmüştür. Daha sonraları kız kardeşi giderek içine kapanmakta olan Veysel'i elinden tutarak dolaştırmaya başlar.

Veysel'in bulunduğu Emlek yöresinde bulunan birçok ozan, babasının da merakı üzerine evlerine uğrar, burada çalıp



söylerlermiş. Veysel'in babası, çocuğu dertlerinden uzaklaşsın diye eline bir saz verir, halk ozanlarından da şiirler okuyup ezberletir. Âşık Veysel, ilk saz derslerini babasının arkadaşı olan Divriği'nin köylerinden Çamışlı Ali Ağa'dan (Âşık Alâ) almıştır. Çamışlı Ali Ağa, Veysel'in ufkunu açacak, karanlık dünyasını aydınlatacak Pir Sultan Abdal, Karaoğlan, Dertli, Rüşsati gibi usta ozanlar dünyasına adım atmasını sağlamıştır.

Anne babası, "belki biz ölürüz, kardeşi Veysel'e bakamaz" düşüncesiyle Veysel'i Esmâ adında, akrabalarından bir kızla evlendirirler. Esmâ'dan bir kız, bir oğlu olur Veysel'in. Oğlan çocuğu henüz on günlükken annesinin memesi ağzında kalarak ölür... Veysel'in evlat acısını, ana baba acısı izler. 24 Şubat 1921'de annesini, bir buçuk yıl sonra da babasını yitirir.

Bu sıralarda bağ-bostan işleriyle uğraşan Veysel'in köyüne birçok âşık gelip gider. Karacaoğlan'dan, Emrah'tan, Âşık Sıtkı, Âşık Veli gibi saz şairlerinden çalıp söylemekte olan bu âşık fasıllarından Veysel de geri kalmaz.

Bir süre sonra, evlerine aldıkları hizmetkâr, Veysel'in eşi Esmâ'yı kandırarak kaçıtır. Bir çocuğunu zaten kaybetmiş olan Veysel, altı aylık kızını, iki yıl kucağında gezdirmiş ancak ikinci çocuğu da yaşama tutunamamıştır.

Tüm bu acıların ardından Veysel, en yakın arkadaşı İbrahim ile Adana'ya gitmeye karar verir ancak Sivas'ın Karaçayır Köyü'nde Deli Süleyman isimli biri, âşığı bu ilk seyahatinden vazgeçirir. Veysel yine de gitmeye karardır. Zara'nın Barzan Baleni Köyü'nden Kasım ile Veysel, iki üç ay birlikte yaşar. Dönüşte Hafik'in Yalınca Köyü'ne uğrayarak 9 liraya güzel bir saz alır. Ancak yolda, arkadaşları bir üçkâğıtçı gruba yakalanarak tüm paralarını kaybeder. Bu olaydan kısa bir süre sonra Veysel, Karayaprak Köyü'nden Gülizar adlı bir kadınla evlenir.

1931 yılında, Sivas Lisesi'nde edebiyat öğretmeni olan Ahmet Kutsi Tecer ve arkadaşları, "Halk Şairlerini Koruma Derneği"ni kurar ve 5 Aralık 1931 tarihinde de üç gün süren Halk Şairleri Bayramı'nı düzenler. Bu dönem, özellikle de Ahmet Kutsi Tecer ile tanışması, Veysel'in yaşamında bir dönüm noktasıdır.

Cumhuriyet'in onuncu yıldönümünde Ahmet Kutsi Tecer yönlendirmesiyle bütün halk ozanları, cumhuriyet ve Gazi Mustafa Kemal üzerine şiirler yazmışlardır. O zamana kadar ünlü ozanların izinden giden Veysel'in gün ışığına çıkan ilk eseri, "Atatürk'tür Türkiye'nin ihyası" ... dizesiyle başlayan şiir olmuştur.

O zaman Sivrialan'ın bağlı olduğu Ağacakışla nahiyesi müdürü Ali Rıza Bey, Veysel'in bu destanını çok beğenir ve Ankara'ya göndermek ister. Veysel de "Ata'ya ben giderim" der ve vefalı arkadaşı İbrahim ile yayan hâlde yola düşer. Kar-kış demeden üç ay boyunca yürüyen iki arkadaş, Ankara'ya varırlar.

Veysel, Ankara'da konuksever tanıdıkların evlerinde kırkbeş gün misafir kalır. Destanı Atatürk'e getirmek hevesiyle gitmiş olsa da, Atatürk'e birebir okuma fırsatını yakalayamaz. Ancak destan gazetede üç gün yayınlanır ve Veysel'in tüm yurdu dolaşmasına, sevilmesine ve saygı görmesine önayak olur.

1965 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisi, özel bir kanunla Âşık Veysel'e, "Anadilimize ve millî birliğimize yaptığı hizmetlerden ötürü" 500 lira aylık bağlar.

21 Mart 1973 günü, sabaha karşı doğduğu köy olan Sivrialan'da, şimdi adına müze olarak düzenlenmiş evde yaşama gözlerini yuman Âşık Veysel'in şerefine, Şarkışla'da her yıl bir şenlik düzenlenir.

Turgut Coşkun
SYK Gümrük Müşavirliği
Bilgi Teknolojileri Müdürü

SYK'nın Entegre Yönetim Sistemine 27001 Belgesi Eklendi

Sirketimiz, 60 yıllık bilgi güvenliği prensiplerini, ISO 27001:2005 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi belgelendirmesi ile tescillemiştir. Haziran ayında ofislerimizde gerçekleşen denetimlerin sıfır hata ile sonuçlanması da ayrıca gurur vericidir.

Bilgi çağında yaşadığımız bugünlerde bilginin güvenliğini sağlamak ve bilgiyi sistematik olarak yönetmek, gittikçe önem kazanmaktadır.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığımızın gümrük işlemlerinin kolaylaştırılmasına ilişkin yayınlamış olduğu yeni tebliğ ile "Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü" almak isteyen dış ticaret firmalarının bu belgeyi alma gerekliliği de bunun bir sonucudur.

Şirketimiz sektördeki yenilikleri yakından takip ederek stratejilerine yansıtmaktadır. Bilgi Teknolojileri Bölümü stratejilerinden biri olan Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemimizin iyileştirilerek belgelendirilmesi önemli örneklerden biridir.

Gümrük Müşavirliği sektöründe ISO 27001 belgesinin alınması bir zorunluluk olmamakla beraber, amacımız dış ticaret yapan müşterilerimize ilave bir güven sağlamak ve müşteri memnuniyetini bir kat daha artırabilmektir.

Mükemmellik modelini bir yönetim anlayışı olarak benimseyen şirketimiz, bu belge ile beraber Entegre



Yönetim Sistemine yeni bir yapı taşı daha ilave etmiş, müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için 5'li Entegre Yönetim Sistemini kullanmaya başlamıştır.

Tüm arkadaşlarımız bu süreçte bizden desteklerini esirgememiş ve projemize dört elle sarılmışlardır. Bu süreçte birçok noktada çalışma arkadaşlarımızın iyileştirme önerileri alınmış ve uygulanmıştır. Sistemimizin de gereği olarak iyileştirme faaliyetlerimiz yine arkadaşlarımızın destekleri ile artarak devam edecektir.



Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü

İsmet Göğçerçin
SYK Gümrük Müşavirliği
Operasyon Grup Yönetmeni
Gümrük Müşaviri

Dış ticaretin zorunlu bir basamağını oluşturan gümrük işlemlerinin hızlandırılması ve kolaylaştırılması suretiyle, dış ticaret işlemlerine ivme kazandırmak amacıyla hazırlanan Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği, 20 Ocak 2013 tarihli Resmî Gazete’de yayınlanmış ve yürürlüğe girmiştir.

Yazımızda söz konusu yönetmelikte belirtilmiş “Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü” hakkında genel hatlarıyla bilgi verilmesi amaçlanmıştır. Öncelikle yetkilendirilmiş yükümlü statüsünün ne olduğu anlatılacak, ardından kimlerin Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsüne sahip olabileceği ve bu statünün sağlayacağı kolaylıklar aktarılmaya çalışılacak ve Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası için hangi makama, ne şekilde başvuru yapılacağı da anlatılarak yazımız sonlandırılacaktır.

Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik olup da üç yıldan az süredir faaliyette bulunan firmalar “Yetkilendirilmiş Yükümlü” olabilmek için başvuruda bulunabilmektedir.

1) Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü Nedir?

Yetkilendirilmiş yükümlü; gümrük yükümlülüklerini yerine getiren, kayıt sistemi düzenli ve izlenebilir olan, mali yeterlilik, emniyet ve güvenlik standartlarına sahip bulunan, kendi otokontrolünü yapabilen güvenilir firmalara, gümrük işlemlerinde birtakım kolaylık ve imtiyazlar tanıyan uluslararası bir statüdür.

2) Kimler Yetkilendirilmiş Yükümlü Olabilir?

Yetkilendirilmiş yükümlü statüsünün tanınması için gereken şartlar, Gümrük Kanunu’nun 5/A maddesinin 2. fıkrasında şu şekilde belirtilmiştir;

a) 4. maddede belirtildiği şekliyle; gümrük idareleriyle muhatap olan kişiler bu kanun ve bu kanuna dayanılarak çıkarılan tüzük, kararname ve yönetmelik hükümlerine uymak; gümrük idarelerinin gerek bu kanunda gerek diğer kanun, tüzük ve kararnamelerde yazılı hükümlere göre yapacağı gözetim ve kontrollere tâbi olmak; bu idarelerin kendi adına veya başka idareler nam veya hesabına tahsil edeceği her tür vergi, resim, harç ve ücretleri ödemek veya

bunları teminata bağlamak; kanun, tüzük, kararname ve yönetmelik hükümlerinin uymayı zorunlu kıldığı her tür işlemlerin yerine getirilmesinde ciddi ihlallerde bulunmamak,

b) Gümrük kontrollerinin doğru biçimde yapılabilmesine imkân veren ticari kayıtları düzenli bir şekilde tutma yeterliliğine sahip bulunmak,

c) Müsteşarlıkça gerek görülen hâllerde, mali yeterliliğe sahip olduğunu kanıtlamak,

d) Uygun emniyet ve güvenlik standartlarına sahip bulunmak.

3) Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsünün Sağladığı Kolaylıklar Nelerdir?

Yetkilendirilmiş Yükümlü statüsünün hak sahibine sağlayacağı kolaylıkları; “Basitleştirilmiş Usullere İlişkin Kolaylıklar” ve



“Emniyet ve Güvenliğe İlişkin Kolaylıklar” olmak üzere iki başlık altında toplamamız mümkündür. Buna göre;

a) Basitleştirilmiş Usullere İlişkin Kolaylıklar;

- İhracatta yerinde gümrükleme (ihracat eşyasını ihracat gümrük idaresine sunmadan işlemlerini kendi tesisinde yapabilmek),
- İzinli gönderici (transit eşyasını hareket gümrük idaresine sunmadan kendi tesislerinden sevk edebilme),

- Teminatlı işlemlerinde her bir işlem için ayrı teminat yerine götürü teminat uygulaması kapsamında tutarı önceden belirlenmiş süresiz ve düşümsüz teminat verebilme,
- Teminatlı işlemlerinde kısmî oranda teminat verebilme,
- Odalarca onay ve gümrük müdürlüklerince vize işlemlerine gerek kalmaksızın ATR Dolaşım Belgesi düzenleyebilme,
- Eşyanın kıymetine bakılmaksızın Fatura Beyanı ve EUR.MED Fatura Beyanı düzenleyebilme,
- Eksik belgeyle beyanda bulunabilme,
- Eşya türüne göre sınırlama olmaksızın tam beyanlı yaygın basitleştirilmiş usulden (Taşıt Üstü işlemlerinden) yararlanabilme,
- Gümrük Yönetmeliği'yle belirlenmiş eşyanın ithalinden altı ay öncesine kadar alınmış tahlil raporu ibraz edebilme,
- Gümrük Yönetmeliği'yle belirlenmiş eşyayı tahlil sonuçları alınmadan teslim alabilme,
- Konşimentosu ibraz edilmeyen petrol ve türevlerini, konşimento ibrazından önce teslim alabilme,
- Ayniyat tespitine ilişkin bakanlıkça yapılacak farklı düzenlemelerden faydalanabilme.

b) Emniyet ve Güvenliğe İlişkin Kolaylıklar

- Azaltılmış zorunlu bilgilerden oluşan özet beyan verebilme,
- İthalatta ve ihracatta gümrük işlemlerinin eşyanın tesliminden önce fizikî muayene ve belge kontrolünün olmadığı hat olan mavi hatta işlem görebilme,
- Taşıt üstü işlemlerde de mavi hattın yararlanabilme,
- Daha az belge kontrolü veya muayeneye tâbi tutulma,

- Belge kontrolü veya muayenenin yapılacak olması hâlinde bu işlemleri öncelikle gerçekleştirebilme.

4) Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası Başvurusu

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası başvurusu, gümrük mevzuatına göre serbest bölgeler dâhil Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik olan ve en az üç yıldır faaliyette bulunan gerçek veya tüzel kişilerin imza yetkisine haiz yasal temsilcileri tarafından, şirket merkezinin ticaret siciline kayıtlı olduğu yere en yakın gümrük müdürlüğünün bağlı olduğu bölge müdürlüğüne yapılır. Önemli bir husus olarak, Gümrük Müşavirlerinin temsil ettikleri firmalar adına yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası başvurularını gerçekleştiremeyeceklerini belirtmekte fayda vardır.

Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik olup da üç yıldan az süredir faaliyette bulunan firmalar da "Yetkilendirilmiş Yükümlü" olabilmek için başvuruda bulunabilmekte ancak bu tür firmaların başvuruları Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca yapılacak değerlendirmenin ardından sonuçlandırılmaktadır.

Son olarak, ithalatçı ve ihracatçılara gümrük işlemlerinde büyük kolaylıklar sağlaması hedeflenen Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası başvuruları sırasında istenen belgeler, aşağıda belirtilmiştir.

- Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği'nin ekinde belirtilen başvuru formu

- Yine aynı yönetmelik ekinde mevcut soru formu

- Adli sicil belgeleri / beyan formları:

* TC uyruklu ve/veya Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu yönetim kurulu üyeleri, şirket sermayesinin yüzde onundan fazlasına sahip gerçek kişiler ile gümrük ve dış ticaret işlemlerinde temsil yetkisine haiz çalışanlar için resmî kuruma verilmek üzere alınan adli sicil belgeleri,

* Varsa sürekli olarak yurt dışında ikamet eden yabancı uyruklu yönetim kurulu üyeleri, şirket sermayesinin yüzde onundan fazlasına sahip gerçek kişiler ile gümrük ve dış ticaret işlemlerinde temsil yetkisine haiz çalışanlar için imzalı beyan formu.

- Borcu yoktur belgeleri:

* Vergi borcu olmadığını gösterir yazı,

* SGK prim borcu olmadığını gösterir yazı.

- Mali durumunu gösteren YMM Raporu,

- ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikaları.



Sosyal Sorumluluk

Van'daki Öğrenciler için Bir Araya Geldik

Nafide Karakuş
SYK Gümrük Müşavirliği
İş Mükemmelliği Yönetmeni



Bu defa Van'daki öğrenciler için bir araya geldik...

2013 yılı SYK Sosyal Sorumluluk Projesi kapsamında Van Yaylı Yaka İlköğretim Okulu'nda okuyan 53 öğrencimiz için mont ve bot yardımı gerçekleştirdik.

İstanbul merkez ofisimizde toplanan arkadaşlarımız, öğrencilere gidecek yardımların paketlenmesi sırasında büyük bir keyif ve gurur içindeydiler.

Projemiz kapsamında, çalışanlarımız gönüllülük esasıyla kampanyaya yardımda bulundular.

Katkıda bulunan tüm arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz. Paketlediğimiz mont ve botlar 25 Şubat haftası okulda dağıtıldı.

İl Millî Eğitim Müdürlüğünden iki daire başkanının da katılımı ile depremde büyük zarar gören Yaylı Kaya Köyü'nün öğrencilerine yardımlarımız ulaştı.

Öğretmen ve çocukların yüzlerindeki sevinç fotoğraflarda da gördüğümüz üzere tarif edilemez güzellikteydi.

Bir sonraki sosyal sorumluluk projemizde el ele çalışmak dileğiyle...

