

AFYONKARAHİSAR TİCARET VE SANAYİ ODASI



MERMER SEKTÖRÜ DİŞ TİCARET ŞİRKETİ RAPORU

Ekim - 2019

Bu Rapor Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası AR-GE ve Dış İlişkiler Birimi tarafından derlenmiştir.

AFYONKARAHİSAR DOĞALTAŞ SEKTÖRÜ RAPORU

1. İHRACAT RAKAMLARI

Afyonkarahisar'ın son 3 yılda doğaltaş ihracatı %8,22 oranında artmıştır. Doğaltaş ihracatı oranı artmasına rağmen ilimizin toplam ihracatında doğaltaş sektörünün payı %58,5'den %54'de düşmüştür.

AFYONKARAHİSAR MADENCİLİK İHRACAT RAKAMLARI		
Sektör	Toplam Tutar	Toplam İhracattaki Pay
2016	170 Milyon 646 Bin	%58,5
2017	185 Milyon 432 Bin	%59,1
2018	184 Milyon 678 Bin	%54

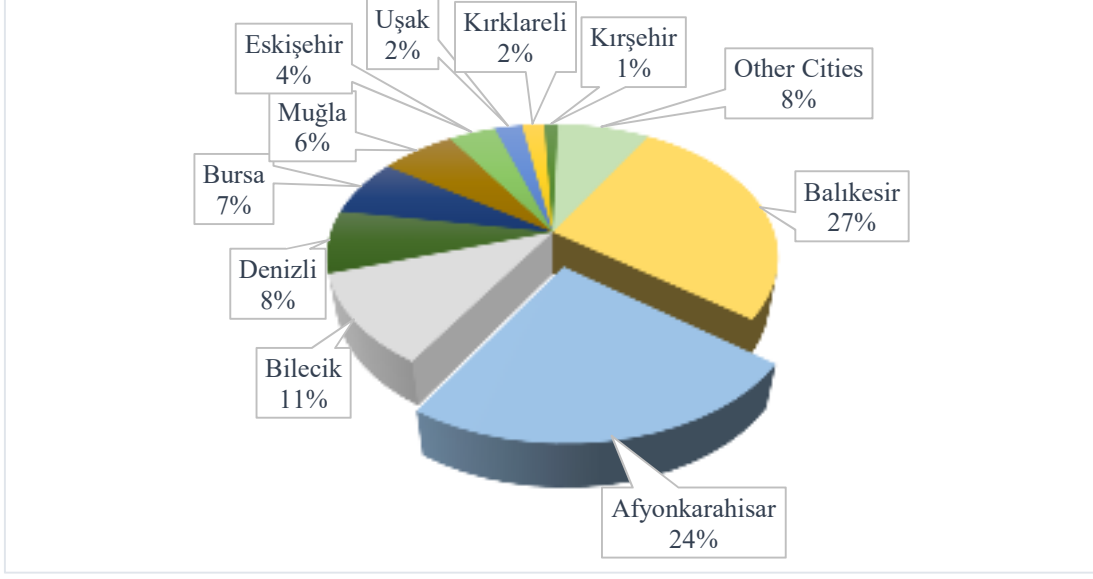
Not: 2018 yılı ihraç kayıtlı satışlar toplam **71 milyon 729** bin dolardır.

AFYONKARAHİSAR BLOK VE İŞLENMİŞ MERMER İHRACATI						
	2016		2017		2018	
	MIKTAR	TUTAR \$	MIKTAR	TUTAR \$	MIKTAR	TUTAR \$
BLOK DOĞALTAŞ TOPLAM	207.410.232	41.108.909	300.745.890	56.983.574	260.467.342	48.710.152
İŞLENMİŞ DOĞALTAŞ TOPLAM	259.677.295	131.848.969	282.815.126	130.888.255	300.335.931	135.190.694
DOĞALTAŞ TOPLAM	467.087.526	172.957.878	583.561.016	187.871.829	560.803.272	183.900.846

Kaynak: Ege İhracatçılar Birliği

DOĞALTAŞ SEKTÖRÜ FİRMA DAĞIMI		
MESLEK GRUBU	FAALİYET ALANI	FİRMA SAYISI
5. Meslek Komitesi	Madencilik Faaliyetleri , Taş Ve Mermer Ocakları	133
10. Meslek Komitesi	Mermer Fabrikaları	318
27. Meslek Komitesi	Mermer İhracatçıları	212

İL BAZINDA MERMER OCAĞI DAĞILIMI



Not:

- İhracat, üretim ve ocak sayıları ile ilgili Türkiye Kömür İşletmeleri, Ege İhracatçıları Birliği ve MAPEG ile iletişime geçildi.
- MAPEG üretim ve ocak sayısı ile ilgili bilgi paylaşılamayacağı belirtildi. Bu yüzden Afyonkarahisar özeline doğaltış üretim verisi bulunmamaktadır. Kapasite raporları incelendi fakat tüm firmaları kapsayan bir raporlama olmadığı için sağlıklı bir üretim rakamı ve doğaltış sektöründe çalışan sayısına ulaşılamadı.

DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ VE SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

A. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ

22/12/1995 tarihli ve 95/7623 İhracat Rejimi Kararı'nın 3. maddesinin (k) bendi uyarınca “*Dış Ticaret Sermaye Şirketi*” statüsü verilmesi, geri alınması ve Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin sorumlulukları, Dış Ticaret Sermaye ve Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğde (ihracat 2004 / 12) düzenlenmiştir.

Buna göre Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsüne erişmek için Anonim Şirket olarak faaliyet gösterip;

- Ödenmiş sermayesinin asgari 2 milyon TL olması ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında; en az 100 milyon ABD doları veya eş değerde fiili ihracatın gerçekleştirilmiş olması gerekmektedir.

Bu şartları haiz olan şirketlerin, Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsü alabilmeleri için ekte yer verdiğimiz başvuru formunun doldurarak, formda belirtilen belgelerle birlikte *Dış Ticaret Müsteşarlığına (İhracat Genel Müdürlüğü)* müracaat etmeleri gerekmektedir. İbraz edilen bilgi ve belgeler aksi sabit oluncaya kadar doğru olarak kabul edilir. Ait olduğu yıl yürürlükteki Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine ilişkin Kararda yer almayan şirketlere ise talepleri halinde, başvuru tarihi itibarıyla 12 ay geriye gitmek suretiyle yapılacak inceleme sonucunda, yukarıdaki şartları haiz olduklarının belirlenmesi durumunda, yürürlükteki Dış Ticaret Sermaye şirketlerine ilişkin Karara ek yapılmak suretiyle Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsü verilebilmektedir. Dış Ticaret Müsteşarlığınca (İhracat Genel Müdürlüğü) yapılan inceleme sonucunda gerekli şartları haiz olduğu belirlenen Şirketlere “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” statüsü verilir ve işbu husus Resmi Gazete'de yayımlanır.

Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Avantajları

1. İmalatçı olmamalarına rağmen ihraç kaydıyla yaptıkları satışlar için vergi mevzuatı açısından tecil – terkin uygulamasından yararlanabilme,
2. İhracattan kaynaklanan KDV iadesi almak için sadece %4'lük bir teminat gösteriminin yeterli olması,
3. 4000 TL altında kalan KDV iadelerinde gümrük beyanname teyidi almadan da iade talebinde bulunabilme,
4. İhracat finansmanı sağlamak amacıyla Eximbank kredilerinden aracı banka olmadan faydalanabilme, böylece daha düşük bir faiz oranı ile kredi alabilme,
5. Gümrük mevzuatı ile ilgili olarak; onaylanmış kişi statüsü almak için belirli sayıda istihdam koşulu aranmaması, imalatçı olma koşulu aranmaması, ihracat ithalat performans kriterlerinin araştırılmaması, gümrüğe sunulan belgelerden bir kısmının aranmaması gibi bazı istisnalardan faydalanabilme,

6. İhracata yönelik **Devlet Yardımlarında** öncelikli olarak değerlendirmeye alınması,
7. Dahilde işleme rejimi kapsamında yapılan ithalatlarda daha düşük oranlarda teminat istenmesidir.

İhracatta devlet yardımları, ihracat teşvikleri ve ihracat hibeleri Ekonomi Bakanlığı Tebliğleri (eski Dış Ticaret Müsteşarlığı) ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri eliyle yürütülmektedir. Bu devlet yardımlarına örnek vermek gerekirse söz konusu şirketin;

- Uluslararası pazarlarda rekabet gücünün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik mevzuatlara uyum sağlanabilmesi amacıyla alınacak kalite, çevre belgeleri, insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlerle (ISO, CE vb.) tarım ürünleri analiz raporlarına ilişkin harcamaların %50 oranında ve belge başına 25.000 \$'a kadar,
- İhracat amaçlı yurt dışında açacağı ofis, mağaza, depo gibi işyerlerinin kira giderlerinin %50 ile %90 arasında değişen oranlarda yıllık 120.000 \$'a kadar,
- İhracat amaçlı yurt dışında yapacağı reklâm ve tanıtım harcamaları giderlerinin %60 ile %90 arasında değişen oranlarda yıllık 250.000 \$'a kadar,
- Yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderlerin gezi başına %70 oranında ve 7.500 \$'a kadar,
- Yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar (mali ve hukuki raporlar dahil) ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine (mali ve hukuki danışmanlık dahil) ilişkin giderleri, şirketler için %60 ile %75 arasında değişen oranlarda ve yıllık en fazla 200.000 \$'a kadar,
- Nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri %70 oranında ve 10.000 \$'a kadar,
- Kümelerin geliştirilmesi ve KOBİ'lerin uluslararası rekabet güçlerinin artırılması amacıyla İşbirliği Kuruluşları tarafından aynı değer zinciri içinde yer alan en az 10 şirketin katılımıyla hazırlanan projeler kapsamında gerçekleştirilecek eğitim, danışmanlık, yurt dışı pazar araştırma gezileri, alım heyetleri giderlerinin %75 oranında proje başına en fazla 1.200.000 \$'a kadar, desteklendiğini; ayrıca bu desteklerin karşılıksız hibe şeklinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu tarafından karşılandığını belirtmek isteriz.

B. SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

Hangi Şirketlere Sektörel Dış Ticaret Şirket Statüsü Verilebilir?

a) Normal yörelerde, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin; aynı üretim dalında (Ek-1) faaliyette bulunan, asgari 10 (on) KOBİ'nin bir araya gelmesiyle en az 500 (beşyüz) milyar TL sermayeli anonim şirket olarak kurulması gerekmektedir.

b) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin; aynı veya ayrı üretim dalında faaliyette bulunan ve bu yörelerde yerleşik asgari 5 (beş) KOBİ' nin en az 250 (ikiyüzelli) milyar TL sermayeli anonim şirket olarak kurulması gerekmektedir.

c) Aynı üretim dalında (Ek-1) faaliyette bulunan Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri tarafından anonim şirket şeklinde ve en az 500 (beşyüz) milyar TL sermaye ile kurulan şirketlere Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsü verilebilir.

d) Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin KOBİ niteliğindeki her bir ortağının sermaye payı, toplam şirket sermayesinin, Normal Yörelerde % 10 ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerde % 20'sinden fazla olamaz.

e) Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuat çerçevesinde hisse senetlerinin Borsa'da işlem görmesi durumunda, Müsteşarlığın önceden izni ve görüşü alınması şartıyla (d) bendinde belirtilen ortaklık payına ilişkin sınırlamalar uygulanmaz.

f) Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması gerekmektedir.

g) Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsü için Müsteşarlığa başvuruda bulunan şirket ve ortaklarıyla ilgili olarak Vergi Usul Kanununun 359'uncu maddesinde belirtilen muhteviyati itibariyle yanıtıcı belge düzenlenmediğinin veya kullanılmadığının, başvuru sahibi şirket ve ortakların bağlı bulundukları vergi dairesinden alınacak bir yazı ile belgelendirilmesi gerekmektedir

1. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Ortaklık Şartları Nelerdir?

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine, şirketin kurulması ve gelişmesinde yardımcı olmak amacıyla, ortaklık payları münferiden %10'u aşmamak üzere, aşağıdaki unsurlar ortak olabilir;

a)Normal Yörelerde aynı üretim dalında, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde aynı veya farklı üretim dalında faaliyette bulunan, 250'den fazla çalışan istihdam eden şirketler,

b)Profesyonel yönetici olarak çalışmaları kaydıyla gerçek kişiler,

c)Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine ve ortaklarına mal, ekipman ve hizmet sağlayan şirketler,

d)Üretici Derneği, Üretici Birliği, vakıf, mesleki federasyon v.b. kuruluşlar.

2. SDŞ modeli ihracat örgütlenmelerinin başlıca avantajları

1. Herhangi bir KOBİ ihracat faaliyetleri için sabit ve değişken maliyetleri üstlenmek durumundadır. SDŞ'ler bu yükümlülükleri üstlenerek aynı anda bir çok KOBİ'nin ihracat maliyetlerini indirmektedir
2. Gümrük ve ihracat mevzuatlarının SDŞ'ler için sunduğu "dahilde işleme rejimi kapsamında gümrük muafiyetli İthalat, Exımbank Kredileri, devlet yardımları, KDV iadesinde sağlanan kolaylık" gibi teşvik ve destekler mevcuttur.
3. SDŞ'ler sayesinde, KOBİ'lerin tek başlarına ihracat yapmaları halinde karşılaştıkları kimi teknik ve bürokratik zorluklardan kurtulabilmektedirler. Bu sayede KOBİ'ler enerjilerini bu konular için harcamadan, doğrudan pazarlama ve rekabete aktarmaları mümkün olmaktadır.
4. KOBİ'lerin SDŞ modeli bünyesinde ihracat faaliyetlerine girmeleri, ihracat mevzuatı konusunda profesyonelleşmiş uzman kadrolar sayesinde, gümrükleme, nakliye, sigorta gibi faaliyetlerin daha etkin olarak gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Ayrıca her KOBİ'nin uzman bir dış ticaret çalışanı bulması ve istihdam etmesi mümkün olmayacağı için, KOBİ'lerin tek bir

çatı altında bu faaliyetleri yürüten kadrolar istihdam etmesi verimlilik açısından da büyük avantaj sağlamaktadır.

5. SDŞ'ler sadece üye firmaların ihracat işlemlerini üstlenmek ve onları bu işlemlerin getireceği yükümlülüklerden kurtarmakla kalmaz, üye firmalar için yurtdışında yeni rekabet ve pazar alanları bulmaya yardımcı olur, uluslararası fuar ve etkinliklerde onlar adına tanıtım faaliyetlerine girer, bu işlerin takibini üstlenir.
6. SDŞ'ler hem üyeliği bulunan grubun diğer şirketleri ile bu şirketlerin kurduğu başka ortaklıkların ihracatına (aynı sektörde faaliyette bulunmak şartıyla) aracılık edebilir hem de aynı sektörde faaliyette bulunan ama SDŞ'ye ortak olmayan KOBİ'lerin ihracatına da aracılık yapabilirler. Bu aracılık "Aracılık sözleşmesi" ile düzenlenir. Aracılık sözleşmesiyle SDŞ'ler aracılık ettikleri üyesi olan üretici şirketler ile üyesi olmayan şirketler arasında aracılık üstlenirler. Örneğin, üretici olmayan şirketler de, ihraç edilmek amacıyla üretici firma gibi SDŞ'ye mal satabilirler.

Buna rağmen SDŞ'ler yarattıkları avantajlar yanında, dezavantajlar ya da engeller de barındırmaktadır. SDŞ yapılanmaları için başlıca engelleri kısaca şöyle sıralayabiliriz.

1. SDŞ olarak tek bir çatı altında toplanan firmaların, pazarlama ve dış ticaret faaliyetleri konusunda bağımsızlıklarını yitirmek istememeleri
2. Üye firmalar arasındaki iç rekabet, kalite, büyüklük ve yönetim farklılıkları ve benzeri çatışma ya da uyumsuzluk durumları.
3. SDŞ yönetimi için etkin ve profesyonel dış ticaret yöneticilerinin bulunması sorunu, bulunsa bile üye firma yöneticileri ile SDŞ yönetim kadrosu arasında olası fikir çatışmaları, uygulama ve yaklaşımlardaki anlaşmazlıklar, yönetim müdahale alanının belirsizleşmesi.
4. Sipariş dağılımı, finansman, karar ve yönetim süreci gibi etkin paylaşım gerektiren konularda uyumsuzluk ve anlaşmazlıklar.
5. Büyük firmaların ya da SDŞ bünyesindeki daha büyük firmaların SDŞ yönetiminde söz ve karar sahibi konumuna gelmesi ve küçük firmaların yönetimde devre dışı kalma tehlikesi.
6. Ülke ekonomisindeki olumsuzluklar (enflasyon artışı, kur politikalarında dengesizlik, döviz deki olumsuz gelişmeler)
7. Ülkenin gümrük ve ihracat mevzuatındaki gelişmeler, navlun ve gümrük vergilerinin, KDV iade oranlarındaki olumsuz gelişmeler
8. Üye firmaların sermaye, finansman gibi konularda üstlenmeleri gereken yükümlülük ve sorumlulukları yerine getirmemeleri

SDŞ türü yapılanmalardan elde edilecek faydayı arttıran etkenler.

- Kurulacak bir SDŞ'nin, kanunda belirtilen sermaye limitlerinden çok yukarıda bir özsermaye hacmiyle kurulması gerekir. Özsermaye büyüklüğü, SDŞ bünyesinde yapılacak pazar araştırmalarının niteliğini, yurtdışı faaliyetlerin etkinliğini, kurulacak sağlam ihracat bağlantılarını ve bunları yürütecek uzman kadroların istihdamını doğrudan olumlu yönde etkileyecektir
- Birbiriyle kıran kırana rekabet eden bazı KOBİ'ler, SDŞ bünyesinde de bu rekabeti sürdüreceklidir. Bu konuda ya ortaklığa katılacak üye firmalara bölgesel ve sektörel anlamda belli sınırlamalar getirilebilir ya da asgari müştereklerde elele vermelerini sağlayacak arabuluculuk formülleri (pazar, üretim, finansman konularında) uygulanmalıdır.
- Uzman bir SDŞ yönetimi kadrosunun istihdam edilmesi öncelikli konudur. Dış ticaret uzmanlığı olan profesyonel, nitelikli yönetici ve çalışan kadrosu sayesinde işler eksiksiz yürüyecektir. Ayrıca böyle bir kadro, KOBİ yöneticilerini dış ticaret, pazarlama ve rekabet konusunda yönlendirecek, onlara gelecek konusunda yeni atılım planları, strateji ve öneriler getirecektir.