



**Bir  
Yabancı  
Gözüyle  
Ülkemizde  
İş  
Hayatı**

**Röportaj Yapan:  
Muzaffer AKÇA  
Vergi Denetmeni**

*Değerli okuyucular,*

*Ülkemizde ticaret yapmak için şirket kuran Amerikalı emekli bir asker olan Ewell M. (Butch) OWEN 'un Türkiye'de kurduğu bir danışmanlık şirketi ve sonrasında yaşadıklarını sizlerle paylaşmak amacıyla bu röportajı yayınlıyoruz.*

**-Adınız**

Ewell M. (Butch) OWEN

**-Nerelisin**

Tennessee

**-Yaşınız**

60 Yaşındayım

**-İşiniz nedir**

Amerikan ordusunda Askeri Polis Güçlerinde Yarbay Rütbesi ile görev yaptıktan sonra emekli oldum. Şimdi Türkiye'de bir şirketim var. Bitkisel yağların ihracatını yapıyorum.

**-Bu güne kadar gittiğiniz ülkeleri söylemişsiniz.**

Yirmi yıl içinde Danimarka, Mısır, Somali, Almanya, Vietnam ve Türkiye'yi gezdim.

**-Bay Owen aileniz hakkında bilgi vermişsiniz.**

İki kez evlendim. İlk eşim Amerika'lı, ikinci eşim bir Türk, Son evliliğim 22 yıl sürdü ve sonunda ayrılmaya karar verdik. Biri ilk üçü ikinci karımdan 4 çocuğum var. Şu anda

hepsi Amerika'da yaşıyor. Ben Türkiye'de tek başıma yaşıyorum, bazen tatillerde çocuklarım ziyaretime geliyorlar.

**-Türkiye'de kurduğunuz şirketin hikayesini anlatırmısınız.**

Emekli olduktan sonra Türkiye'de yaşamaya karar vermiştim. Bundan 8 yıl önce bir gün arkadaşlarım ile otururken bana neden çalışmıyorsun diye sordular. Avukat arkadaşım ile ne tür bir iş yapabiliriz diye düşündükten sonra, yabancı firmalara hizmet verecek bir şirket kurmaya karar verdik. Kurduğumuz şirket ile yabancı şirketlerin Türkiye ile ilişki kurmalarını sağlamayı, ithalat ve ihracata aracı olmayı ve onların Türkiye'deki bürokratik işlerini takip etmeyi, Türk firmalar ile yabancı firmaları bir araya getirmeyi hedeflemiştik. Bu amaçla B.S.İ. Müşavirlik ve Teknik Danışmanlık şirketini 1995 yılında kurduk..

Kurduğumuz bu şirket ile ilk başlarda bazı yabancı firmalara hizmet verdik ve para kazandık daha sonraları ülkedeki ekonomik kriz sonrası hiçbir yabancı firma bizden hizmet almak için baş vurmadı. Müşteri olmayınca hayal kırıklığı içinde şirketi kapatmayı düşünürken, bir gün yurtdışından bir arkadaşım bana kekik yağı nereden bulabiliriz diye sordu. Bende sjeze Türkiye'den gönderebilirim dedim. Böylece lavanta, kekik yağı, gül yağı, gibi bitkisel yağlar ile elışı bakır eşyalar, lületaşı pipolar, Türk kahvesi, bitki ve meyve çayları gibi Türk ürünlerinin ticaretini yapmaya başladım. Ticareti daha da artırmak ve kolaylaştırmak için 1999 yılında Amerika'da bir şirket kurdum. Ürünlerin tanıtımı, satışı ve Amerika'daki şirketle bağlantı için [www.AV-AT.com](http://www.AV-AT.com) adında bir web sitesi oluşturdum. Şu anda Amerika'daki şirket aracılığıyla 56 ülkeye ve Amerika'da birçok eyalete bu ürünlerin satışını yapıyoruz.

**-Bay Owen Türkiye'de yabancı bir işadamı olarak yaşadığınız sorunlardan bahsedermisiniz.**

Bu ürünlerin ihracatını yapmaya başladığımda önceleri şirkette 6 işçi çalıştırıyordum. Ama şimdi part time çalışan iki personelim var. Nedenini siz sormadan ben anlatmak istiyorum, Amerika'da vergi oranları, ödeme konusunda zorluk yaratmazken Türkiye'de gelir vergileri yanı sıra ödediğimiz noter, sigorta, K.D.V. vb. dolaylı vergiler nedeniyle çok yüksek bir maliyet oluşuyor bu nedenle de ticaret zorlaşıyor. Bu yüzden ülkenizdeki bir çok iş adamı işletmelerini Bulgaristan'a taşıdı. Amerika'da bir işçi çalıştırıyorsanız bunun size sigorta maliyeti % 7 dir, yarısı işçiden yarısı işverenden kesilir, burada ise işçi çalıştırma maliyeti çok yüksek..

Amerika'da para kazanamıyorsanız vergi ödemezsiniz örneğin ben son

zamanlarda para kazanamıyorum ama hala stopaj ödüyorum bu vergiyi neden ödediğimi anlamıyorum

Örneğin Amerika'da Tennessee'de işçiler federal gelir vergisi öderler ama eyalet gelir vergisi ödemezler, hükümet değiştğinde bu vergiyi almak istedi bütün işçiler boykot edince geri olmak zorunda kaldılar

Amerika'daki şirketim İnternet üzerinden dünyanın her yerine kredi kartı ile satış yapıyor ve posta ile ürünleri gönderiyor ama biz Türkiye'de bunu gerçekleştiremiyoruz, çünkü ihracat yapmak için çok fazla bürokratik engeller yaşıyoruz. Diğer taraftan Türkiye'de sistemde problemler var vergiler yüksek, bürokraside ve gümrükte sorunlar yaşanıyor, bu nedenle sistemin düzeltilmesi gerekiyor.

Amerika'da bir şirket kurmak 5 dakika ve 35 dolarınıza mal olur, ama burada ben bu şirketi kurarken bir çok yere baş vurup bir sürü zaman kaybettim. Şirketi kurarken 50 bin dolar yatırdım bu güne geldiğimizde hiç paramız olmadığı gibi hiç borcumuz da yok , normalde şirketi kapatmam gerekiyor ama birçok Türk şirketi de benim gibi işlerin iyi olmasını bekliyor.

Krizle birlikte ticari ahlakta bozulmaya başladı, ikinci kuşak şirket sahipleri babaları kadar doğruluğa önem vermemeye başladılar. Son zamanlara kadar birçok baharat ve bitkisel yağı Türkiye'den satın alıp Amerika'ya ihraç ediyordum.. Fakat zaman içerisinde bu ürünleri satan firmalar uluslar arası piyasa ortalamalarını hiçe sayarak fiyatları yükselttiler ve rekabet güçlerini kaybettiler. Ayrıca satıcılar bir çok kez bize ayıplı ürün satarak zarar etmemize neden oldular. Örneğin 10 teneke bitkisel yağ siparişi veriyoruz, mallar geliyor, yurt dışına gönderiyoruz ve satışa sunuyoruz, bir de bakıyoruz ki satıcı iki tenekeyi suyla karıştırmış, böyle olunca satın aldığımız her ürünü tahlil için ayrıca 250 dolar ödemek zorunda kalırsak, bu ticaretten para kazanamayız. Bu nedenle birçok ürünü daha ucuz olduğu için şimdi Mısır, Monako, Tunus gibi ülkelerden Amerika'daki şirket aracılığıyla alıyorum.

Vergilerin ve ticari faaliyet maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle buradaki şirketimiz son dönemlerde alım satım da yapamadığından kar edemiyor.

Eğer Türkiye'yi ve Türkleri seviyor olmasam burada bir gün daha durmam ve sistem beni rahatsız etmeye devam ederse her şeyimi burada bırakarak buradan ayrılırım.

**-Bay Owen sizce sorunların kaynağı nedir.**

Aslında bir çok şeyi söyledim ama değişmesi gereken düşünce tarzı olmalı.

Örneğin Amerika'da alkollü araba kullanamazsınız cezası çok yüksektir, ama Türkiye'de hepimiz görüyoruz. Yine ülkenizde insanlar emekli olunca kahvelerde tavlâ oynuyor hem de genç yaşta ve onların tecrübelerinden yararlanamıyorsunuz, oysa bizde tecrübe çok önemlidir. Hükümetler değiştiğinde belli yerlerde görev yapan tecrübeli insanlar değiştirilip kahvede oturmak zorunda bırakılıyorlar. Bu nedenle ülkenizde beyin göçü var. Örneğin Amerika'da her hastanede en azından bir tane Türk doktor bulabilirsiniz, aynı zamanda Türk profesörü olan Üniversite de bulabilirsiniz. Bu yüzden beyin göçünü engellemeli ve şartları düzelterek yurtdışına giden iş adamlarını tekrar geri getirmelisiniz. Uluslararası pazarda iş yapmak istiyorsanız kurallarına göre oynamak zorundasınız.

**-Peki bay Owen AB'ye girersek sorunlar sizce biter mi?**

Bana sorarsanız Türkiye hiçbir zaman A.B. ye giremeyecektir, çünkü A.B. bir Hıristiyan kulübüdür. Bugün A.B kapıları açılrsa bir çok insan Türkiye'den A.B. ye iş bulmak için gitmek isteyecektir, ama onlar bu kadar işsiz insana ihtiyaç duymuyorlar. Siz olsaydınız istermiydiniz. Şu anda ülkenizde ticaret iyi durumda değil, yarın ne olur bilemiyorum.

Bu ülkede sorunların çözülebilmesi için önce devletin küçülmesi, insanlara güvenmesi, ticaret ve vergi kanunlarını değiştirmesi gerekiyor . Ayrıca devlet her şeyi kontrol etmek alışkanlığından vazgeçmeli ve kaynak israfına son verilmeli. Bunlar yapılırsa Türkiye Almanya kadar hatta daha zengin olabilir.

**-Gelecek hakkında neler düşünüyorsunuz.**

Gelecekte bahsetmek için geçmişten ders almak gerekir. Gölcük depremi olduğunda çok üzül müştüm, ama Bingöl depreminde çocuklar öldüğünde ise çok kızdım. Bu bizlere geçen onca zamanda hiçbir önlem alınmadığını ve geçmişten ders alınmadığını gösterdi.

Ben bu ülkede ticaret yapmaktan yoruldum. Gelecek yıl Ocak ayında şirketi kapatmayı düşünüyorum. Bodrum yada Alanya gibi bir yerde artık emekli hayatı yaşamayı istiyorum.

**-Bay Owen umarım emeklilik yaşamınız ticari yaşamınızdan daha zevkli olur, size mutlu bir tatil diliyoruz.**

Teşekkür ederim, ben Türkiye'yi ve Türkleri seviyorum, bu nedenle buradayım ve sorunların bir an önce aşılmasını diliyorum.