Sayfa08_Sayfa 10.qxd 26.11.2010 00:32 Page 1

Türk ürünleri sergileri, özel sektöre doping yaptı

İstanbul Ticaret Odası, fuarlar ve Türk Ürünleri Sergileri ile Türk özel sektörüne yeni iş bağlantıları sağlamaya devam ediyor. Brezilya ve Kosova'daki sergilerin güzel sonuçları oldu. Üç başarılı örneği sizlerle paylaşmak istedik…

İlk ihracatta 20 bin dolarlık iş

30'a yakın ülkeye hediyelik eşya ihraç eden Graf firması da, Brezilya Türk Ürünleri Sergisi'ne katılarak bu ülkeye ihracata başladı. Başlangıçta 20 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren firma, bu rakamı ileriki yıllarda daha da artırmayı hedefliyor. Kosova'daki Türk Ürünleri Sergisi'ne de katılan firma, hem bu ülke hem de diğer ülkeler için pek çok bağlantılar kurdu. Fuarların oldukça verimli geçtiğini dile getiren firmanın İhracat Müdürü Kenan İnce, "İTO'nun yurt dışı fuarlarına uzun yıllardan beri katılıyoruz. Faydalarını da görüyoruz. Ancak fuarların, düzenleneceği ülkede yeterince tanıtılmadığını düşünüyorum. Bu durum bana göre o ülkedeki tanıtım görevini üstlenen kurumla alakalı. Fuar daha iyi tanıtılırsa çok daha verimli geçecektir. Bu tür fuarlar, Kuzey Afrika ve Güney Amerika'da sürekli hale getirilmeli" diye konuştu.

G. Amerika'ya ilk kez mal satacak

ISLAK mendil, kişisel bakım, kozmetik, temizlik ve ambalaj paketleme makinaları üreten Özyılmaz Eti–Pak da, İTO'nun yurt dışındaki fuarlarına katılarak yeni pazarlara açılan firmalardan biri. Brezilya'daki Türk Ürünleri Sergisi'ne katılarak bu ülkeye ihracat yapma olanağı yakaladıklarını belirten firmanın Satış Müdürü Mustafa Uğur Ursavaş, fuarları şu şekilde değerlendiriyor: "Brezilya bizim için yeni bir pazardı ve değerlendirilmesi gerekiyordu. Ancak bazı sistemleri bize göre çok farklı. Örneğin vergi sistemi. İthalat izni almak kolay değil. Brezilyalı firmalarla yaptığımız görüşmelerde bunu gördük. Kuzey Amerika ülkelerine ihracatımız mevcuttu fakat Güney Amerika'ya ürün satmamıştık. Fuar sayesinde böyle bir bağlantı kurma imkanımız oldu. İTO'nun fuarlarına her zaman katılıyoruz. Fuarlarda hem ürünlerimizi tanıtıyor hem de yeni ilişkiler kurabiliyoruz. Bu açıdan bu organizasyonlar çok faydalı geçiyor."

FEDAİ YILDIRIM

TÜRK firmaları, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) yurt dışında düzenlediği fuarlar ve Türk Ürünleri Sergileri ile yeni pazarlara açılıyor. İTO, Balkanlar'dan Orta Doğu'ya, Afrika'dan Amerika'ya kadar dünyanın dört bir yanında fuar gerçekleştiriyor. Türk özel sektörü de bu fuarlar sayesinde uluslararası pazar payını artırıyor.

İTO'nun bu yıl Brezilya ve Kosova'da ilk kez gerçekleştirdiği Türk Ürünleri Sergisi ile pek çok Türk firması da ilk kez bu ülkelere ihracat yapma imkanı yakaladı.

BREZİLYA'DA 1.250 İŞ GÖRÜŞMESİ

26-29 Mayıs 2010 tarihleri arasında Brezilya'nın en büyük şehri olan Sao Paulo'da düzenlenen Brezilya 1. Türk Ürünleri Sergisi'ne katılan firmalar, ürünlerini Güney Ortak Pazarı'nın (MERCOSUR) tamamına tanıtma fırsatı buldu. Üç gün süren etkinlikte 1.250 iş görüşmesi yapıldı.

9-12 Kasım 2010 tarihleri arasında Kosova'nın başkenti Priştine'de düzenlenen Kosova 1. Türk Ürünleri Sergisi'nde de İstanbul ve Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden 73 özel sektör temsilcisi yer aldı.

Yoğun ilgi gören bu etkinlikte otomotivden mobilyaya, hediyelik eşyadan kimyasal ürünlere, kozmetik ürünlerden plastik eşyaya ve gıda ürünlerine kadar hemen her sektörden stant açıldı.

Öte yandan bu organizasyonlarda Türk folklorü ve Türk yemek kültüründen lezzetler de ziyaretçilere sunuldu. Böylece ticaretin yanı sıra Türk kültürü de tanıtıldı.

1960'lı yıllardan itibaren uluslararası platformda çeşitli organizasyonlar düzenleyen İTO, 1999 yılından bu yana da çeşitli ülkelerde Türk Ürünleri Sergisi gerçekleştiriyor.

Doğu ile Batı arasında ticari ilişkilerin gelişmesinde önemli görevler üstlenen İstanbul Ticaret Odası, daha önce Kosova, Bosna Hersek, Bahreyn, Senegal, Umman, Kuveyt, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde de Türk Ürünleri Sergileri düzenlemişti.

2.5 milyon dolarlık distribütörlük aldı

İSTANBUL, Rusya ve Ukrayna'daki fabrikaları ile 35 ülkeye ihracat yapan Cottonclub Türkiye, İTO'nun yurt dışı fuarlarında sıkça yer alıyor. Islak mendil, pamuk ürünleri ve sıvı temizlik grubu alanlarında üretim yapan ve bu üretiminin yüzde 90'ını ihraç eden firmanın İhracat Müdürü Bedrettin İskender, Brezilya Türk Ürünleri Sergisi'ne katılma nedenlerini şöyle sıraladı: "Brezilya'nın bölgenin ve dünyanın yükselen ekonomisi olması, hemen hemen tüm Güney Amerika ülkeleriyle sınırının bulunması ve Türkiye ile Brezilya arasında son zamanlarda yaşanan olumlu politik gelişmeler."

Fuarda 10'dan fazla iş görüşmesi yaptıklarını ve bu görüşmeleri fuar sonrasında da sürdürdüklerini hatırlatan İskender, görüşmelerin ardından 2.5 milyon dolarlık distribütörlük anlaşması imzaladıklarını kaydetti.

Kosova Türk Ürünleri Sergisi'ni de değerlendiren İskender, şunları söyledi: "Yüz ölçümü küçüklüğü ve savaştan da yeni çıkmış bir ülke olması dolayısıyla Kosova halkı doğal olarak yoksul ve alım gücü düşük. Ancak ülke, eski Yugoslavya ülkelerine yapılacak dağıtımda merkez olabilecek kapasiteye sahip. O yüzden bu ülkedeki çalışmalardan kısa sürede çözüm beklenmemeli. Uzun vadeli düşünmek gerek. Fuarda yaptığımız görüşmeler sonucunda burada da bir firma ile distribütörlük anlaşması imzaladık. Fuar öncesinde bazı firma yetkilileri, bu fuarın çok da etkili geçeceğine inanmıyorlardı. Ancak biz ve bizim gibi firmaların fuarda anlaşmalar imzalaması hem bizi hem de diğer firmaları motive etti. Önümüzdeki günlerde de Suriye'deki fuara katılacağız ve bu organizasyonun da verimli geçeceğine inanıyoruz. Bu fuarda özellikle Afrika ülkelerini hedefliyoruz. Sonraki fuarlara da mutlaka katılacağız ve kararsız olan diğer firmalara da fuarlara katılmaları yönünde tavsiyelerde bulunacağız."

Bayramda kredi kartı ile 2 milyar TL harcama yapıldı

PERAKENDE sektörü, ekstra indirimler ve taksitli kampanyalar ile son yılların en canlı bayramını yaşarken, dokuz günlük Kurban Bayramı tatilinde, kredi kartları ile 2 milyar 94 milyon lira harcama yapıldı.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, bu yıl Kurban Bayramı tatilinin 9 güne çıkmasıyla kredi kartı ile yapılan harcamalar önceki bayram dönemlerini geride bıraktı. Kurban Bayramını kapsayan 9 günlük resmi tatil dönemi olan 12 Kasım - 21 Kasım 2010 tarihleri arasında, banka ve kredi kartlarıyla 36 milyon 853 bin 654 adet işlem gerçekleştirilirken, bu işlemlerle yapılan harcamaların cirosu ise 2 milyar 94 milyon 68 bin 128 lirayı buldu.

Bu rekor harcamada en büyük payı, alışveriş merkezleri ve marketler alırken, giyim ve yiyecek-içecek sektörü başı çekti. Bayram tatilinin diğer günlerinde en çok harcama ise benzin istasyonlarında gerçekleştirildi.

EN ÇOK HARCAMA VİETNAM'DA

BKM kayıtlarına göre, aynı dönemde yurt dışında toplam 238 milyon 429 bin 405 lira tutarında harcama yapıldı. Yerli kredi kartları ile yurt dışında yapılan harcamalar arasında yüzde 6.7'lik pay ile Uzak Doğu ülkesi Vietnam dikkati çekerken, Vietnam haricinde, New York, Paris, Londra, Milano, Barselona yine yerli kredi kartları ile en çok alışveriş yapılan gözde tatil kentleri oldu. Bayram tatilinin gözde rotası olan Vietnam'da kredi kartları en çok konaklama ve restoranlarda, New York, Paris ve Londra'da ise alışveriş merkezleri ve giyim mağazalarında kullanıldı.

Türkiye'de sektörel yayıncılığa hâlâ ciddi bakılmıyor

Prestij Yayıncılık Yazı İşleri Grup Başkanı Kenan Anıl, ülkemizde sektörel yayıncılığa hâlâ ciddi bakılmadığını söyleyerek, "Yurt dışında beyefendi olarak karşılanıyorsunuz, fakat kendi ülkenizde yalnızca dergicisiniz" diye yakındı.

YAHYA GÜL

SEKTÖREL yayıncılığa 1993 yılında başlayan Prestij Yayıncılık, bugün 5 farklı dergiyi okuyucularıyla buluşturuyor. Sektörde ilk internet sitesini oluşturan yayıncı olan şirket, aynı zamanda üniversite ve sanayi ile de işbirliği içinde.

Prestij Yayıncılık Yazı İşleri Grup Başkanı Kenan Anıl, sektörel yayıncılıkla ilgili sorularımızı cevaplandırdı.

Sektörel yayıncılık fikri nasıl doğdu?

Sektörel yayıncılık tercihi, gelişmekte olan sektörlerde konu ile ilgili üniversite öğretim üyeleri ve firma yetkililerinin istekleri doğrultusunda oluştu. O zamana kadar metalürji mühendisliği sanayi içinde pek bilinmezdi. Metalürji mühendislerinin çalışması gereken yerlerde makine mühendisleri çalışıyordu. Yine bilgisayar destekli tasarım, imalat ve mühendislik alanlarıyla, geriye dönük mühendislik, prototipleme, endüstriyel tasarımcılık konularıyla ilgili Türkiye'de bilgi açığı vardı.

Dergilerin en önemli özelliği, konularıyla ilgili yayımlanan ilk sektörel yayınlar olmaları. Bünyesinde mühendis kadrosu bulunmakta olup üniversite-sanayi işbirliği içinde hareket etmektedirler. Firmamız 1997 yılında ilk internet sitesini oluşturan yayıncıdır.

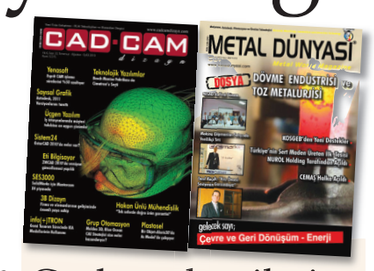
Dergiler sektöre nasıl bir katkıda bulunuyor?

Sektörlerinin ilk yayınları olduğu için sektör temsilcileri ile kurduğumuz güçlü bağlar var. Sektörler içindeki bilgi alışverişinde bir köprü görevi oluşturuyoruz.

Yayıncılık dışında da sektörlere büyük katkılarda bulunduğumuza inanıyoruz. Örneğin kalıp ve ısıl işlem sektörlerinin örgütlenmesinde aktif rol aldık ve devam etmekteyiz. Bünyemiz mühendis kadrodan oluştuğu için sektörün istekleri doğrultusunda teknolojik yenilikleri daha iyi takip edebiliyoruz.

Türkiye'de sektörel yayıncılık ne kadar başarılı?

Konu ile ilgili firmaları araştırıp kendinizi kabullendirmek işin zor yanı. Çünkü ülkemizde sektörel yayıncılığa hâlâ ciddi bakılmıyor. Yurt dışında beyefendi olarak karşılanıyorsunuz fakat kendi ülkenizde yalnızca dergicisiniz. Bu algının oluşumunda, sektörel yayınlarda çalışan kişilerin belli bir süre sonra aynı sektöre yönelik yeni fakat yetersiz dergiler çıkarmaları etkili oluyor diyebiliriz. Yayın hayatına giren pek çok yeni derginin belli bir süre sonra kapandığına şahit olduk. SEYAD'ın kuruluşunun sektörel yayıncılığın bir kimliğe bürünmesinde etkili olduğunu düşünüyorum.



Grubun dergileri

- Metal Dünyası
- Kalıp Dünyası
- CAD-CAM Dizayn,
- Deformasyon Sac İşleme
- EuroIndustry

Önümüzdeki döneme yönelik planlarınız neler?

Türkiye, coğrafi konumu ve tarihi kökleri nedeniyle önemli bir oyuncu konumunda. Türk sanayisi de bu önemin ve gelişimin farkında olarak altyapısını tamamlamalı ve rekabetçi bir pozisyon almalı. Bunu sağlamanın yolunun ise aynı çatı altında ve bir masa etrafında toplanarak yapılabileceğini düşünüyorum. Kalifiye eleman sıkıntısı yaşayan bir sanayi dünya standartlarında rekabet edemez. Bu yüzden meslek liselerine verilecek desteklerin, kalifiye eleman yetiştirilmesi konusuna önemli katkılar yapacağını düşünüyorum. Biz yıllardır bu bilinçle harekete ediyoruz ve bu konuda çalışmayı sürdüreceğiz.

GÖRÜŞ

YAŞAR TAŞDEMİR
ytasdemir2@hotmail.com

Prim borcundan sorumlu üst düzey yöneticiler ve CEO'lar hakkında yürütülecek işlemler

Bilindiği üzere, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 88'inci maddesinin birinci fıkrasında; "…işveren bir ay içinde çalıştırdığı sigortalıların primlerine esas tutulacak kazançlar toplamı üzerinden bu kanun gereğince hesaplanacak sigortalı hissesi prim tutarlarını ücretlerinden keserek ve kendisine ait prim tutarlarını da bu tutara ekleyerek en geç Kurumca belirlenecek günün sonuna kadar Kuruma öder. " hükmüne yer verilmiş bulunmaktadır.

Yine aynı kanun maddesinin yirminci fıkrasında da; "Kurumun sigorta primleri ve diğer alacakları haklı sebepleri olmaksızın bu kanunda belirtilen sürelerde ödenmez ise kamu idarelerinin tahakkuk ve tediye ile görevli kamu görevlileri, tüzel kişiliği haiz diğer işverenlerin şirket yönetim kurulu üyeleri de dahil olmak üzere üst düzeydeki yönetici veya yetkilileri ile kanuni temsilcileri Kuruma karşı birlikte müştereken ve müteselsilen sorumludur…" hükmü yer almaktadır. Bu hükümler doğrultusunda işverenler çalıştırdıkları sigortalıları için yapmaları gereken ödeme yükümlülüklerini yerine getirmek zorundadırlar. Eğer ki işverenler kanun hükümleri gereği ödemeleri gereken prim borçlarını ve Kurumun diğer alacaklarını haklı sebep olmaksızın süresinde ödemezler ise yaptırım ile karşı karşıya kalacaklardır. İşverenin ödenmeyen prim borcundan dolayı karşı karşıya kalınan yükümlülük sadece işveren açısından sınırlı kalmamakta, aynı zamanda işverenin üst düzey yöneticisi konumundaki şahısları da ilgilendirmektedir.

Şöyle ki, 6183 sayılı Amme Alacakları Tahsili Usulü Hakkındaki Kanun'un mükerrer 35. maddesi gereğince prim borcunun tahakkuk ettiği dönemde görevde bulunan üst düzey yetkili ve yöneticilerin, tüzel kişiliğin ve tüzel kişiliği olmayan teşekküllerin mal varlığından tahsil edilemeyen veya edilemeyeceği anlaşılan prim borçlarının, şahsi mal varlıklarından tahsili mümkündür.

Bir başka ifadeyle uygulama, gerçek ve tüzel kişiler ile bunların prim borçlarının yanı sıra 6183 sayılı kanun kapsamında takip ve tahsili gereken tüm borçlarını (idari para cezaları da dahil) kapsayacak şekilde geniştir. Dolayısıyla 6183 sayılı kanun kapsamında takip ve tahsili gereken tüm Kurum alacaklarından gerçek ve tüzel kişilerin kanuni temsilcileri ile işverenlerin "**CEO'ları ve idarecileri de**" şahsi mal varlıkları ile sorumludurlar.

Kimler kanuni temsilci kimler CEO'dur?

Medeni Kanun hükümleri uyarınca başlı başına bir varlığı olmak üzere örgütlenmiş kişi toplulukları ve belirli bir amaca özgülenmiş olan bağımsız mal toplulukları, kendileri ile ilgili özel hükümler uyarınca tüzel kişilik kazanırlar.

Tüzel kişiliğe haiz birleşmeler; dernekler, vakıflar, ticaret şirketleri, kamu idareleri (devlet, il belediye, köy) kamu kurumları (ticaret ve sanayi odaları, üniversiteler) gibidir.

Anlaşılacağı üzere, gerek 5510 sayılı kanunun saydığı tahakkuk ve tediye ile görevli kamu görevlileri ve üst düzey yöneticilerinin, gerekse 6183 sayılı kanunun kurum borçlusu saydığı kanuni temsilcilerin kimler olduğu ve sorumluluklarının şekli Türk Medeni Kanunu, Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve ilgili diğer mevzuata göre belirlenmesi ve bu kişilerin borcun tahakkuk ettiği dönemde görevde olup olmadıklarının da Kurum kayıtları ile birlikte, vergi daire kayıtları bilgileri, Bağ-Kur kayıtları bilgileri, Ticaret Sicil Kayıtları Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi yayınlarından araştırılması ve tespit edilen bilgilerin sonucuna göre işlem yapılması gerekiyor.

★★★

Deneme süreli iş sözleşmesinde cezai şart olur mu?

Deneme süresi işveren ve işçi tarafının belirli veya belirsiz sürekli iş sözleşmesinin öncesinde kararlaştırdıkları ve belirli bir süre uygulamada kalan iş sözleşmesidir. İş kanunu çerçevesinde taraflar, deneme süreli iş sözleşmesinin niteliğine uygun olarak, belirlenen süre içerisinde iş sözleşmesini herhangi bir yaptırım bedeli olmaksızın süresiz fesih bildirimiyle sona erdirebilirler.

Burada dikkate önem arz eden durum, işveren ve işçi taraflarının deneme süresi içerisinde iş sözleşmesini feshedebilmeleri için haklı bir nedenin veya gerekçenin olmasının şart olmadığıdır. Deneme süreli iş sözleşmesinin feshinde olması gereken temel kriter, tarafların dürüstlük kuralına uygun davranmış olmaları hususudur. Taraflar işte bu noktada deneme süresi içerisinde dürüstlük ilkesine uygun davranılması ölçütünü güvence altına almak için cezai şart kararlaştırabilirler. Dürüstlük ilkesinin yanı sıra, işçi tarafının sır saklama mecburiyetinin yerine getirilmesi ve işverene karşı rekabet etmeme durumlarının da güvence altına alınması amacıyla cezai şart kararlaştırılabilir. Bütün bunlar kararlaştırılan cezai şartın yazılı sözleşmede yer verilmesine bağlıdır.