

**T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYALBİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DEKİ BAVUL TİCARETİ GELİŞMELER
VE
YENİ ALTERNATİFLER**

Yüksek Lisans Tezi

Murat KIRCI

İstanbul, 2007

**T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYALBİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DEKİ BAVUL TİCARETİ GELİŞMELER
VE
YENİ ALTERNATİFLER**

Yüksek Lisans Tezi

Murat KIRCI

Danışman: PROF. DR. ATİLA BAĞRIAÇIK

İstanbul, 2007

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No.
Tablo Listesi	IV
Kısaltmalar	VI
GİRİŞ	1
1. BAVUL TİCARETİNİN TANIMI TARİHİ VE İSTİSADİ ANALİZİ	
1.1. Bavul Ticaretinin Tanımlanması	3
1.2. Bavul Ticaretinin Tarihi	7
1.3. Bavul Ticaretinin İktisadi Analizi	14
1.4. Bavul Ticareti Nasıl Yapılır?	17
1.4.1. Bavul Ticareti Uygulamasının Türkiye Ayağı.....	17
1.4.2. Bavul Ticareti Uygulamasının Rusya Ayağı	18
2. BAVUL TİCARETİ VE TÛCCARLARININ GENEL YAPISI	
2.1. Laleli Ve Osmanbey Piyasasında Bavul Ticareti Yapan Yabancı TÛccarlarla Yapılan Anket Çalışmasının İncelenmesi	22
2.1.1. Cinsiyet Dağılımı	28
2.1.2. Ükelere Göre Dağılım	29
2.1.3. Eğitim Durumu ve Meslek	30
2.1.4. Ulaşım	30
2.1.5. Türkiye’den Satın Alınan Mallar	31
2.1.6. Başlangıç Sermayesi	31
2.1.7. Türkiye Ve İstanbul’un Tercih Edilme	

Sebepleri	32
2.1.8. Diğer Ülkelerden Ticaret	32
2.1.9. Alışverişlerde Mağazalar Hangi Ölçülere Göre Seçilirler?	33
2.1.10. Ne Kadar Para Harcanır?	34
2.1.11. Ödemeler Nasıl Yapılır?	35
2.1.12. Güven	35
2.1.13. Şikayetler	38
2.1.14. Nakliye Aşamasında Karşılaşılan Sorunlar ..	38
2.1.15. Mallar Nerede Satılıyor?	39
2.1.16. Mal Satışında Karşılaşılan Sorunlar	40
2.1.17. Kiminle Birlikte Bavul Ticareti Yapılıyor?	41
2.1.18. Kazanç	41
2.1.19. Bavul Ticaretinin Geleceği	42
2.1.20. Bavul Ticaretine Devam Edilip Edilmeyeceği	42
2.2. Bavul Ticaretinden Dış Ticarete Dönüşüm	42

3. BAVUL TİCARETİNİN İHRACAT YÖNÜ VE KATMA DEĞER VERGİSİ UYGULAMASI

3.1. Yolcu Beraberi Eşya İhracı ve Bavul Ticaretinin Farkı Ve Bunların Beyannamede Gösterilmesi	47
3.2. Bavul Ticareti Kapsamında Satış Yapma Şartları Ve KDV Beyanı Ve İadenin İstenmesi	50
3.3. 61 Seri Nolu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği	52
3.4. Bavul Ticaretinde KDV Uygulamasına Giriş	56
3.5. Bavul Ticaretinde Katma Değer Vergisi	59
3.6. Bavul Ticaretinde KDV'nin Uygulanması	60
3.6.1. Bavul Ticareti Yapabilmenin Şartları	61
3.6.2. İstisnadan Yararlanabilecek Kişiler	62
3.6.3. KDV Tahsil Edilmeden Satış Yapılması	62
3.6.3.1. Yapılan Satış Belli Bir Tutarı Geçmelidir	62

3.6.3.2. Özel Fatura Kullanılmalıdır	63
3.6.3.3. Döviz Banka Veya Özel Finans Kurumlarına Satılmalıdır	63
3.6.3.4. Mallar Belirlenen Gümrük Kapılarında Yurtdışına Çıkarılmalıdır	64
3.6.3.5. Yapılan Satışlar İhracat İstisnası Kapsamında Beyan Edilmelidir.....	65
3.7. Bavul Ticaretinde Tecil Terkin Uygulaması	66
3.8. İstisna Belgesi Olmadan Satış Yapanların Durumu ..	66
3.9. Bavul Ticaretinde KDV İadesi	67
3.9.1. Nakden Veya Mahsuben İadede Aranacak Belgeler	67
3.9.2. Mahsuben İade	68
3.9.3 Nakden İade	69
4. BAVUL TİCARETİNDE SON DURUM.....	72
5. SONUÇ.....	77
EKLER.....	83
KAYNAKÇA.....	110

TABLO LİSTESİ

	Sayfa No.
Tablo 1 Yıllara Göre Bavul Ticareti Rakamları	13
Tablo 2 Sizce Mekik Tüccarları Bu İşe Gönüllü Olarak mı, Yoksa Mecbur Kaldıkları İçin mi Başladılar	22
Tablo 3 90'lı Yıllarla Günümüz Arasında Bavul Tüccarlarının Sayısı Hangi Yönde Değişmiştir	23
Tablo 4 90'lı Yıllarda Mekik Tüccarlarının Maddi Durumunu Rus Halkının Genel Maddi Durumu İle Karşılaştırılması	24
Tablo 5 Bugünlerde Mekik Tüccarlarının Maddi Durumunu Rus Halkının Genel Maddi Durumu İle Karşılaştırılması	24
Tablo 6 Bavul Ticareti Hakkında Genel Düşünceniz Nedir ...	25
Tablo 7 Bavul Ticareti Rus Ekonomisine Nasıl Etki Eder	26
Tablo 8 Bavul Tüccarlarının Cinsiyet Yapısı	27
Tablo 9 Bavul Tüccarlarının Ükelere Göre Dağılımı	28
Tablo 10 Bavul Tüccarlarının Ticarete Harcadıkları Para Miktarları	33
Tablo 11 Bavul Ticaretinde Ödeme Şekli	34

Tablo 12	Mağaza Sahiplerine Güveniliyor mu?	34
Tablo 13	Bavul Ticaretinde Malların Satıldığı Yerler	38
Tablo 14	Bavul Ticareti Kiminle Yapılır	39

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AHL	: Atatürk Havalimanı
BDT	: Bağımsız Devletler Topluluğu
CSFMP	: Center For The Study Of Forced Migration Problem
DAB	: Döviz Alım Belgesi
DEİK	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
ĐİE	:Devlet İstatistik Kurumu
DTÖ	:Dış Ticaret Örgütü
ESB	: Eski Sovyetler Birliği
GV	: Gelir Vergisi
HSE	: Higher Scholl of Economics
IMF	: Uluslar Arası Para Fonu
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
LASİAD	: Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği
MB	: Merkez Bankası

ÖFK	: Özel Finans Kurumları
RF	: Rusya Federasyonu
RTİB	: Rus Türk İş Adamları Birliği
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
SSK	: Sosyal Sigortalar Kurumu
YMM	: Yeminli Mali Müşavir
YTL	: Yeni Türk Lirası

GİRİŞ

Yabancı uyruklu vatandaşların bir ülkeden bir başka ülkeye satın aldıkları malları valiz yada bagajlarında tekrar satmak amacıyla götürmeleri olarak tanımlanan bavul ticareti Türkiye’de özellikle 1980’lerde dış ticaret rejiminin liberalleşmesinden sonra ortaya çıkmış ve 1990’lı yıllarda Sovyetler Birliğinin aniden dağılması ile Eski Sovyetler Birliği Ülkelerinden gelen yolcuların etkisiyle hız kazanmıştır. Bavul ticareti , yapılan yolcu beraberli ticarete Türk’lerin verdiği bir isimdir. Bu isim özellikle 1960’larda Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nden bavullarla mal getirilip Türkiye’de satılmasından dolayı ortaya çıkmıştır. Türkiye ile ticaretin esas aktörleri olan Rus’lar , sürekli iki ülke arasında yolculuk edilerek gerçekleştirilmesinden dolayı bu ticaret şekline “Mekik Ticareti (Shuttle Trade) ” ismini vermişlerdir. Daha kolay anlaşılır olması sebebiyle bu tez çalışmasında söz konusu ticareti açıklamak amacıyla “Bavul Ticareti ” ve bu ticareti gerçekleştiren alıcı ve satıcıları tanımlamak amacıyla “Bavul Tüccarları” terimleri kullanılacaktır.

Dört ana bölümden oluşan bu çalışmada bavul ticareti birçok yönden ele alınmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde : bavul ticaretinin tanımı yıllar itibariyle gösterdiği gelişim ve değişimler , bavul ticaretinin iktisadi analizi ve son olarakta ilerleyen bölümlerde daha kolay anlaşılabilmesi amacıyla bavul ticaretinin nasıl uygulandığı Türkiye ve Rusya açısından olmak üzere iki başlık altında örneklerle incelenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde bavul ticareti ve bavul ticareti ile uğraşan tüccarların yapısı incelenecektir. Bu bölümde ilk önce Türkiye’den mal alıp kendi ülkelerinde satmak yoluyla bavul ticareti yapan yolcuların

yapısı ve özelliklerine ilişkin bazı yabancı araştırmalara ve anket sonuçlarına yer verilecektir. İkinci bölümün devam eden kısmında ise İstanbul Laleli ve Osmanbey piyasasında 100 kişiden oluşan yabancı bavul turisti üzerinde tarafımdan yapılan anket çalışmasının sonuçlarının yorumlanması ve analizi yapılacaktır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde bavul ticaretinin muhasebeleştirilmesi ve Katma Değer Vergisi uygulaması başlığı altında , yolcu beraberli eşya ihracatı ile bavul ticaretinin farkı, bavul ticareti yapabilmenin şartları , bavul ticaretinde Katma Değer Vergisinin beyanı ve uygulanması ve bavul ticaretinde Katma Değer Vergisinin iadesi konuları ele alınacaktır.

Dördüncü bölümde bavul ticaretinde son durum başlığı altında , başlangıcından itibaren günümüze kadar geçen zaman zarfında bavul ticaretinin gelişimi ve mevcut yasal düzenlemelerle bavul ticaretinin şuan gelmiş olduğu durumu açıklayan konular ele alınmıştır.

Çalışmanın sonuç bölümünde alan çalışması kapsamında yapılan anket çalışmasından elde edilen bulgular neticesinde bavul ticaretinin şu anki durumu ve bavul ticaretinin bundan sonraki tahmin edilen gelişimi ve söz konusu ticaretteki değişimden istifade edebilmeleri için bavul tüccarlarının alması gereken tedbirler ve satıcı konumunda olan Türkiye'deki üreticilere sunulabilecek bavul ticaretinin yeni alternatifleri ele alınacaktır.

1. BÖLÜM

1.1. TÜRKİYE BAVUL TİCARETİNİN TANIMI TARİHİ VE İKTİSADİ ANALİZİ

1.1.1. Bavul Ticaretinin Tanımı

Bavul ticareti özellikle 1980'lerde dış ticaret rejiminin liberalleşmesinden sonra Türkiye'de ortaya çıkan bir tür dış ticarettir. Yolcu beraberinde getirilen eşya biçiminde yapılır. Ufak miktarlar üzerinden gerçekleştirilen, ülkenin normal dış ticaret rejimine tabi olmayan, dolayısıyla da resmi ithalatçı veya ihracatçı olmayı gerektirmeden yapılabilen, çoğunlukla kayıt dışı nitelik taşıyan bir ticarettir. Bavul ticareti hem ülkemize yabancı mal girişi, hem de ülkeden mal çıkışı şeklinde gerçekleştirilebilir. Örneğin Kuzey Kıbrıs Türk cumhuriyetinden yolcu beraberinde Türkiye'ye mal getirilip satılması bu ticaretin en eski uygulamalarından biridir. Ama Türkiye açısından asıl önem taşıyan bu ticaretin ihracata dönük olan yönüdür.¹

Rusların sürekli iki ülke arası yolculuk edilerek gerçekleştirilmesinden dolayı "mekik ticareti" adını verdikleri bu ticarete 1960'larda Kıbrıs'tan bavullarla mal getirilip Türkiye'de satılmasına benzettikleri için Türkler bavul ticareti ismini vermişlerdir.

¹ Halil Seyidoğlu, **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, Geliştirilmiş 3.Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2002, s.54.

Laleli, Türkiye’de bavul ticaretinin merkezi durumundadır. Rusya’dan ve öteki yeni bağımsız cumhuriyetlerden gelen çok sayıda insan bu piyasadan satın aldıkları malları kendi pazarlamakla uğraşmaktadır. Bu piyasada en fazla satın alınan mallar arasında tekstil, giyim, deri hazır giyim vs. yer almaktadır. 1990’lı yılların sonlarında laleli piyasasından yapılan ihracatın Türkiye’nin resmi ihracatının yarısından fazlasına ulaştığı tahmin edilmekteydi. Ancak bavul ticaretinin resmi kanalların dışında yapılması, diğer bir deyişle kayıt dışı bir nitelik taşıması bazı eleştirilere konu olmuştur. Bunların başında bu ticaretin vergi dışı bırakılması gelir. Ayrıca, satılan malların denetimsizliği dolayısıyla kalitesinin düşük olmasının, Türk malı imajını olumsuz etkilediği öne sürülmüştür. Ancak, bu kanaldan giren dövizlerin ülkenin döviz sıkıntılarını hafiflemesinde önemli derecede etkili olduğu da bilinen bir gerçektir.²

Bavul ticareti, karşı ülkelerin uygulamalarından dolaysız bir şekilde etkilenir. Örneğin Rusya’nın zaman zaman aldığı kısıtlayıcı önlemler bavul ticaretini önemli ölçüde azaltmıştır. Ayrıca 1998 Eylül’ünde ortaya çıkan Rusya krizi gibi buhranlarda bu piyasayı çok olumsuz biçimde etkilemiştir. Bavul ticaretinin ülkemiz için önemli bir döviz kaynağı olması karşısında, caydırıcı etki doğurmadan bu ticaretin kayıt içine alınması ve hatta bu tür ticaretin örneğin Moskova’da açılacak pazarlarda Türk mallarının satışa sunulması gibi yollarla geliştirilmesi gibi projeler üzerinde durulmuştur.³

Rusya Federasyonu'nun içinde bulunduğu ekonomik şartların etkisi ile dış ticarete ortaya çıkan bir ticaret şeklidir “bavul ticareti”. “Bavul ticareti” Rus vatandaşları tarafından bazı tüketim mallarının yurt dışından ucuz olarak satın alınmasını ve bu malların yolcu beraberinde ülkeye getirilmesini, satılmasını içermektedir. Söz konusu ticaret şeklinde, gerçek şahıslar Rusya Federasyonu'na değeri 1000 Amerikan Dolarını ve toplam ağırlığı 35kg'ı geçmeyen eşyayı gümrük vergilerini ödemediği takdirde getirebilmektedir. “Bavul ticareti” uygulaması 1993 yılından başlayarak

² Seyidoğlu, s.54-55.

³ Seyidoğlu, s.55.

Ağustos 1998 ekonomik krizine kadar altın çağını yaşamış ve günümüze kadar önemli bir ticaret şekli olarak devam etmiştir.⁴

Bavul ticareti: Türkiye ile Rusya federasyonu arasındaki ticarete özellikle 1990'lı yılların ilk yarısında, dönemin getirdiği kendine özgü koşullarında bir sonucu olarak iki ülke vatandaşlarının artan oranda tercih ettikleri bir ticaret yöntemi şeklinde uygulanmaya başlanmıştır.

Normal koşullar içerisinde gerçekleştirilen dış ticaretin yanı sıra, bavul ticareti, iki ülke arasındaki ticaretin şekillenmesinde önemli fonksiyonlar yerine getirmiştir. Türkiye ye son on yılda milyarlarca dolarlık döviz girdisi bakımından yaptığı önemli katkı yanında, çok sayıda üretim tesisinin kurulmasına olanak sağlanarak üretim ve istihdam artışına imkân sağlamış ve iki ülke arasındaki resmi ticaretin artmasına yol açmıştır. Ülke içerisindeki küçük işletmeler, büyüme ve dış pazarlara açılma fırsat ve gücüne kavuşmuşlardır.

Rusya Federasyonu ile devam eden bavul ticareti, bu ticaretin kendine özgü kuralları gereği; küçük işletmeler, Kobi niteliği taşıyan firmalar tarafından başlatılmıştır. 1998 yılında Rusya'nın yaşadığı mali kriz sonucunda yabancı sermaye önemli oranda ülkeden kaçmış ve bu dönemde şartlar gereği yerinde kalan Türk firmaları bu krize rağmen Rusya da mağaza açmaya giden firmalar kendilerine pazarda bir yer edinebilmiş ve istikrar sağlayabilmişlerdir.⁵

Bavul ticareti kanalıyla Rusya ile iş yapan firmalar zamanla çok önemli tecrübeler kazanıp önemli işler yapar hale gelmişlerdir. Birçok Türk firması Rusya'da mağaza açmış ve markalaşmaya başlamıştır. Kobiler açısından en fazla yatırımın yapıldığı ülkeler bavul ticareti kanalıyla çalışan ülkelerdir.

4 Expotim, Ülke Bilgileri (2007),<http://www.expotim.com/ulkebilgileri.asp?ID=Rusya>, (23 Şubat 2007),s.2

5 Turkishtime,Laleli'den Moskova'ya Uzun İnce Bir Yol(2004), Ekim 15
http://www.turkishtime.org/33/tr_76_1.asp(Erişim: 15 Ocak 2007)

Son yıllarda bavul ticareti ile iştigel eden kesimler tarafından bavul ticaretinin Türk ve Rus tarafından kaynaklanan bazı nedenlerle bir gerileme sürecine girdiği ve bu gerilemenin durdurulması için çözümler aranması gerektiği dile getirilmeye başlanmıştır. Bavul ticaretindeki gerilemenin arkasında yatan başlıca sebepler şunlardır;

*Rusların Türkiye yerine Çin, Polonya, Birleşik Arap Emirlikleri gibi diğer bir takım pazarlara yönelmeleri ve bu ülkelerin görece ucuz mallarının artan bir rekabet ortamı yaratması.

*Rus Hükümetinin IMF, DTÖ ve diğer uluslar arası kuruluşlarla müzakereler çerçevesinde kayıt dışı ekonomi ve bavul ticareti konusunda sınırlamalara gitmesi.

*Rusya da yerli üreticilerin güçlenmesi ve güçlü batılı firmaların pazara girmesi ile birlikte bavul ticaretine karşı kampanyaların başlaması.

*Rus hükümeti tarafından uygulanmaya başlanan ithal ikameci politikalar çerçevesinde bavul ticaretine konu olan çok sayıda malın ülke içersinde üretilmeye başlanması.

*Bavul ticareti kapsamında alış verişi yapılan ürünlerin kalitesi konusunda ortaya çıkan şüpheler.

*Birçok yabancı girişimcinin Moskova da mağaza açarak faaliyet göstermeye başlanması ile birlikte talebin gerilemesi.

*Kur hareketlerinde yaşanan dalgalanma

Bavul ticareti 90 lı yıllarda bir sosyo-ekonomik olgu olarak ortaya çıktı insanlar başka ülkelere giderek tüketim malları özellikle hazır giyim ürünleri alarak kendi ülkelerindeki açık pazarlarda satıyorlardı.⁶

6 Turkishtime,Laleli'den Moskova'ya Uzun İnce Bir Yol(2004), Ekim 15
http://www.turkishtime.org/33/tr_76_1.asp (Erişim: 18 Ocak 2007)

Bavul ticareti Sosyoloji, İktisat, Siyaset Bilimi, Uluslararası İlişkiler, Antropoloji ve İşletme Bilimlerinin inceleme alanına girebilecek kapsamlı bir konudur. Kapalı ekonomilerin piyasa ekonomisine geçerken açılım yapmalarını sağlayan Bavul ticareti iktisadi hayatın değişimine, milletlerarası diyalogun başlangıcına neden olabilmektedir. Toplumların entegre olduğu kültürel etkileşimin, e-ticaret, mal ve hizmet ticaretin özelliklerinden farklı olarak bireylerin ön plana çıktığı bavul ticareti giderek büyümektedir.⁷

Bavul ticareti kişiler ve grupların bir ülkeden bir başka ülkeye satın aldıkları malları çoğu zaman valiz ya da bagajlarında tekrar satmak üzere götürmeleridir.

Bavul ticareti 1990'lı yıllarda Rusya'dan ayda birden fazla gelen birçok kişinin bu amaçla yaptığı ziyaretlerden kaynaklanmıştır.⁸

1.2 Bavul Ticaretinin Tarihi

Özellikle 1990'lı yılların başında Sovyetler Birliğinin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkelerle aramızda yoğun bir bavul ticareti gerçekleşmiştir. Başta Rusya Federasyonu olmak üzere bu ülkelerden gelen çok sayıda insan yanlarında getirdikleri kullanılmış ve yeni malları Türkiye'de satmakta ve karşılığında da Türkiye'den tekstil ürünleri ve diğer mallar satın alıp kendi ülkelerine taşımaktadırlar. Bu şekilde örneğin Doğu Karadeniz'de ve Doğu Anadolu'daki kentlerimizde "Rus Pazarı" adı verilen alışveriş merkezleri oluşmuştur. Bir diğer örnekte daha çok Yunanistan'a dönük olmak üzere Edirne'de oluşturulan pazardır. Yunanistan'dan gelen insanlar ihtiyaçları olan Türk mallarını bu pazardan sağlayarak kendi ülkelerine

7 Arif Şahin,"Bavul Ticaretinin Geçmişi Ve Geleceği Üzerine Bir Analiz" 2004
http://www.ceterisparibus.net/uluslararası/dis_ticaret.htm(12 Mart 2007) s.2-3

8 Compare Definitions(2004) " Shuttle Trade", ss.1-1.
(<http://www.comparedefinitions.com/finance/shuttle-trade%20.html>)-10/09/2004.

götürmekte idiler. Fakat Laleli, Türkiye’de bavul ticaretinin merkezi durumundadır.

Türkiye ve Rusya arasındaki ticari ilişkilerin can damarını oluşturan Laleli, 100 binlerce insandan oluşan muazzam ilişki ağı kurulmasını da beraberinde getirdi.

Laleli; 1980’li yıllarda Arap turistlerin bölgeye yoğun bir şekilde gelmesi ile ticaret merkezi konumuna gelmeye başladı. Sonraları Polonya ve Macaristan ile bölgeden ticaret yapıldı. 1991 yılında Rusya Federasyonu’nun yaşadığı rejim değişikliği sonrasında bölgenin ticari hareketliliği de hız kazandı. Bugün İstanbul Laleli aynı Osmanbey gibi dünyanın en büyük açık hava alış veriş merkezlerinden biri haline geldi. Önceleri küçük bir atölyede başlayan Laleli’li işadamlarından bazıları sonraları özellikle eski Doğu Bloku ülkelerinde Türkiye’de olduğundan daha fazla tanınan markaların da sahipleri oldular. Küçük atölyelerinde dikişle işe başlayan Laleli esnafı bu piyango ile bir anda ihracatçı ve önemli işadamı oluverdi.

Buradan çıkan birçok firma kazandığını yeni yatırımlara harcayarak Türkiye’nin önemli markalarını yarattılar. Diğer yandan tekstil ve hazır giyim sektörlerinin önde gelen tüm firmaları Laleli’de ofisler açarak bavul ticaretinin nimetlerinden yararlanmaya çalıştılar. Ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörünün geldiği nokta dikkatli incelendiğinde; simgesel adıyla Bavul Ticareti olarak adlandırılan ve Laleli başta olmak üzere Osmanbey, Zeytinburnu ve Merter gibi merkezlerden gerçekleştirilen bu ticaretin, sektörlerimizin gelişim süreçlerinde ne kadar önemli etkileri olduğu görülüyor. Laleli; tekstil firmalarının dünyaya açılmasında önemli bir kapı olma özelliğini devam ettiriyor.

Türk tekstil sektörünün önde gelen üretici firmalarının yer aldığı Laleli Bölgesinden BDT Ülkeleri, Rusya Federasyonu, Türki Cumhuriyetler, Doğu Avrupa Ülkeleri, Ortadoğu Ülkeleri, Arap Ülkeleri ve Afrika ülkeleri ile Bavul Ticaret kapsamında ticaret yapılıyor. Avrupa Birliği Ülkeleri ve Amerika’da dahil olmak üzere 55 ülkeye ihracat yapıldığı biliniyor.

Çoğunluğu imalatçı 30 bin firması ile tüm sektörlerin ürün çeşitliliğine sahip olan Laleli, bavul ticaretinin başlamasından bu yana her yıl ülkeye yaklaşık 5 milyar dolarlık döviz girdisi sağlıyor. Merkez bankası bilançosunda "Bavul Ticareti" olarak ilk defa 1996'da belirtilen döviz girdisi rakamı 2006 yılı dahil edildiğinde yaklaşık 45 Milyar Dolar olarak gerçekleştiği ve bu rakamın büyük bölümünün Laleli'den yapılan bavul ticaretinden sağlandığı da ifade ediliyor. Halk arasındaki deyişle "Laleli piyasası"nı, daha akademik bir deyişle de "BDT ülkeleri ve bazı Doğu Avrupa ülkelerinden gelen ziyaretçilerin kendi ülkelerinde tekrar satmak amacıyla çeşitli türden tüketim malları satın alarak beraberlerinde götürmeleri olarak tanımlanan ve gümrük açısından herhangi bir sınırlamaya konu olmayan ticaret" olarak biliniyor yine basit bir şekilde ifade edecek olursak, "kayıtdışı ticaret"i ifade ediyor.

Bavul ticareti, Türkiye ve Rusya arasındaki ticari ilişkilerin can damarını oluşturduğu gibi, iki ülke arasında mekik dokuyan 100 binlerce insandan oluşan muazzam ilişki ağı anlamına da geliyor. Ancak, bu ticarettten elde edilen gelirlerin hiçbir zaman 1996 yılındaki seviyesine (8.8 milyar dolar) ulaşmadığını, hatta 1999'ya kadar kademeli bir düşüşe geçip, o yıl 2 milyon 255 bin dolarla en düşük seviyede gerçekleştiğini belirtmekte fayda var. Bu düşüşün en büyük sebeplerinden biri de, 1998'de Rusya'yı kasıp kavuran ekonomik kriz. 1999'dan sonra yavaş yavaş artış eğilimine giren bavul ticareti gelirleriyse, 2003 yılı sonu itibariyle 3.9 milyar doları buldu. 2004 rakamı ise 3.8 milyar dolar. 2005'in ilk 10 ayında ise ağırlıklı olarak Zeytinburnu, Osmanbey ve Laleli'den yapılan ticaretin tutarı 2.5 milyar dolara çıktı. 9

9 Sabah Gazetesi. "Her şey Laleliden Başladı", 30 Kasım 2007, s.5

9 yılda 40 milyar dolarlık bavul ticareti yapıldı

<u>Yıllar</u>	<u>Tutar (Milyon dolar)</u>
1996	8.842
1997	5.849
1998	3.689
1999	2.255
2000	2.944
2001	3.040
2002	4.068
2003	3.954
2004	3.880
2005	2.468
Toplam	: 40.989

Sovyetler Birliği'nin 1990'lı yıllarda dağılma sürecine girmesi ile beraber, serbest ekonomiye aniden geçiş dönemi yaşanmıştır. Bu dönemde başarısız bir özelleştirme stratejisi ile yapısal işsizlik Rusya'da kendini göstermiştir. İstihdam fazlası kitleler yeni açılımlar aramak ve ticaret yapmak üzere bavul ticaretine ya da kayıt dışı ticarete yönelmişlerdir.

Zamanla artan bavul ticareti hacmi, ekonomide cari açığı kapatmak için alternatif araç haline gelmiştir. Kayıt dışı sayılabilecek bu sektör, devlete vergi avantajı sağlamamaktadır, fakat artan oranda ihracat potansiyeli sektörel anlamda canlanma ve ihracata dönük fırsatlar yakalanmasını sağlamıştır. 2004 yılında cari açığın kapatılması için ihracat hacminin artırılması gerekmektedir. Nitekim, cari açığın 2003 ve 2004'de yakın dönem 1994 ve 2001 kriz öncesi düzeylerini aşma eğilimi göstermesi, ihracatın artırılması için gerekli önlemlerin alınmasını zorunlu kılmaktadır.¹⁰

Bavul ticareti 1996 yılı sonlarına doğru, IMF Ödemeler Dengesi istatistikleri komitesinin önemli bir konusu durumuna gelmiştir (IMF, 1998:5) Günümüzde Caucasian'ların İstanbul ya da Dubai'den getirdiği malların Rusya'ya götürülmesine bavul ticareti adı verilmektedir. bavul ticaretinin ölçümü ve ekonomiye katkıları son derece zor ve belirsiz bir

10 Erdal Özmen, "Cari Açık Ve Ekonomi Politikaları Üzerine", İşletme-Finans, Yıl 19 Sayı:233, s.6-19

süreçtir.¹¹Bavul ticaretini, genellikle gezi amaçlı yurt dışına giden insanların mal almaları ve bunları ülkelerine dönerek yerel pazarlarda satmaları bavul ticaretini turist ticareti konumuna getirmiştir. Turizm potansiyeli, ülkeler arası ilişkilerden de yoğun olarak etkilenmektedir. Örneğin, bavul ticaretinin sosyo-kültürel hayata getirdiği farklılıklar, Rusya-Türkiye ilişkileriyle daha da dalgalı bir seyir izlemektedir. Rusya'da meydana gelen Osetya olayından sonra bavul ticaretinin zarar gördüğü, malların Rusya tarafından depolarda bekletildiği vurgulanmaktadır.¹²

2004 yılının Eylül ayının ilk günlerinde, Kuzey Osetya'nın Beslan kasabasında meydana gelen trajedi, kuşkusuz Rus iç ve dış politikasını, 11 Eylül saldırılarının ABD'yi etkilediği gibi etkilemiştir. Ayrıca Beslan'da meydana gelen olay Rusya ve başta Türkiye olmak üzere komşular arası ilişkiyi etkilemektedir. ¹³ Olaylar sonrası işleri yavaşlayan laleli tüccarlarının girişimi ile ortam yumuşatılmış ve ticaret yeniden hız kazanmaya başlamıştır.

Laleli esnafı, Kuzey Osetya'nın Beslan kentindeki okul baskınında zarar gören ailelere uzattığı yardım elinin karşılığını alıyor. 30 bin dolarlık yardım gönderen esnafın duygulandıran tavrı ve Türk hükümetinin kararlı tutumu, Rusya'nın yaklaşık 2,5 ay önce gerçekleştirilen kanlı okul baskınına da bahane ederek Türkiye'den yolcu beraberinde yapılan bavul ticaretine getirdiği sınırlama sorununun çözümü için Rus yetkilileri harekete geçirdi. Rusya İstanbul Ticari Ataşesi Victor V. Ilsky, son 2 aydır Rus gümrüğünde bekletilen bavulların geri verilmesi ve iki ülke arasındaki ticaretin belirli bir süre daha eskisi gibi olması yönünde Rusya hükümetine resmi başvuruda bulundu. Rusya'nın başvuruyu kabul etmesiyle bavul ticareti kapsamında yolcu beraberindeki eşyanın gümrüklerden girişinin 6 ay süreyle daha serbest olması bekleniyor. Böylece esnaf 1,5-2 milyar dolarlık zarardan kurtulmuş olacak. Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD) Başkanı

11 IMF, Eleventh Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments

Statistics, Washington, D.C.: October 21-23, 1998

12 Rusya Online, (2004) "Osetyada Korkulu Bekleyiş", <http://www.rusya.ru/haberler/522>, (15 Ekim 2006), s. 1-2

13 Ekrem Karakoç "Beslan Rusyanın 11 Eylülümü", Anlayış Ekim 2004, s.72.

Ayhan Karahan'ın verdiği bilgiye göre, okul baskınından zarar gören çocuklara bilgisayar alınması için düzenlenen yardım gecesinde toplanan 20 bin dolar ve derneğin verdiği 10 bin dolarlık yardım Osetyalı ailelere ulaştırıldı. Onay için İstanbul Valiliği'nde bekleyen Laleli esnafının kendi arasında topladığı yardımlar ise gerekli işlemlerin sonuçlanmasının ardından gönderilecek. Dernek Başkanı Karahan, Rus atışe Ilsky'nin "Hepimizin çabaları sonucu bavul ticareti bilinmeyen bir tarihe kadar sürecek." şeklindeki açıklamasının, iki ülke arasındaki ticari sıkıntıyı geçici süreliğine de olsa ortadan kaldıracığını söyledi. Rus yetkililer açıklamasa da söz konusu geçici sürenin 6 ay olacağını tahmin ettiklerini bildiren Karahan, bölge esnafına ise bayramdan sonra yansıyacağını kaydetti. Karahan'ın verdiği bilgiye göre, 6 ay süreyle daha serbest ticaret yapma imkanı bölge esnafını 1,5-2 milyar dolarlık zarardan kurtarmış olacak. Esnaf yardımının yanı sıra Başbakan Tayyip Erdoğan'ın girişimleriyle Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen'in Rus yetkililerle yaptığı yazışmalar da sorunun giderilmesinde etkili oldu.

Laleli esnafı, artık Türkiye ile Rusya arasında yıllık 4,5 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşan bavul ticareti sorununa kesin bir çözüm bulmayı hedefliyor. Bunun için Bakan Tüzmen ve esnaflar, 29-30 Kasım'da Moskova'da düzenlenecek olan Türkiye-Rusya Federasyonu Karma Ekonomik Komisyonu toplantısına katılacak. Tüzmen'in eşbaşkanlığında yapılacak görüşmelerde iki ülke arasındaki bavul ticaretinin sağlam bir zemine oturtulması için adımlar atılması bekleniyor. Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in aralıkta Türkiye'ye yapacağı ziyarette de konunun gündeme gelmesi bekleniyor.¹⁴

Dünya ticaret örgütüne tam üye olmayı hedefleyen Rusya Federasyonu devlet bakanı Vladimir Putin in 6 Aralık 2004 tarihinde Ankara ya yaptığı ziyarette de dile getirdiği gibi bavul ticaretini kademeli olarak normal ticaret haline getirme arzusudur.¹⁵

14 Zaman Gazetesi , 14 Kasım 2004, s.8

15 DEİK "Rusya Ülke Bülteni",2004,<http://www.deik.org.tr/bultenler/rusya>(22 Mayıs 2007),

TABLO 1

BAYUL TİCARETİ RAKAMLARI VE YÜZDELİK DEĞİŞİMLER													
1996	OCAK	ŞUBAT	MART	NEİSAY	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARILIK	TOPLAM
1996	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	431.000	517.000	606.000	573.000	798.000	789.000	551.000	1.210.000	1.075.000	925.000	674.000	8.842.000
1997	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	419.000	444.000	541.000	489.000	355.000	304.000	333.000	426.000	712.000	711.000	624.000	5.849.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	-2,8	-14,1	-10,7	-14,7	-55,5	-61,5	-39,6	-64,8	-33,8	-23,1	-7,4	-29,1
1998	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	322.000	375.000	423.000	369.000	368.000	325.000	297.000	385.000	197.000	225.000	232.000	3.689.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	-23,2	-15,5	-21,8	-24,5	3,7	6,9	-10,8	-9,6	-72,3	-68,4	-62,8	-36,9
1999	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	123.000	160.000	161.000	154.000	145.000	140.000	150.000	198.000	271.000	254.000	267.000	2.255.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	-61,8	-57,3	-61,9	-58,3	-60,6	-56,9	-49,5	-48,6	37,6	12,9	15,1	35,7
2000	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	170.000	236.000	230.000	256.000	194.000	201.000	257.000	242.000	285.000	324.000	312.000	2.944.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	38,2	47,5	42,9	66,2	33,8	43,6	71,3	22,2	5,2	27,6	16,9	2,2
2001	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	210.000	279.000	277.000	311.000	213.000	191.000	215.000	277.000	280.000	295.000	283.000	3.040.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	23,5	18,2	20,4	21,5	9,8	-5,0	-16,3	14,5	-1,8	-9,0	-9,3	-11,8
2002	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	226.000	331.000	365.000	384.000	297.000	252.000	276.000	398.000	416.000	412.000	382.000	329.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	7,6	18,6	31,8	23,5	39,4	31,9	28,4	43,7	48,6	39,7	35,0	57,4
2003	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	163.000	298.000	296.000	287.000	359.000	308.000	274.000	403.000	406.000	451.000	355.000	354.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	-27,9	-10,0	-18,9	-25,3	20,9	22,2	-0,7	1,3	-2,4	9,5	-7,1	7,6
2004	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	256.000	280.000	341.000	358.000	369.000	316.000	247.000	369.000	357.000	360.000	311.000	316.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	57,1	-6,0	15,2	24,7	2,7	2,5	-9,8	-8,2	-12,0	-20,1	-20,3	-10,7
2005	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	206.000	236.000	271.000	329.000	308.000	305.000	204.000	307.000	302.000	366.000	328.000	311.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	-19,5	-15,7	-20,5	-8,1	-16,5	-3,4	-17,4	-16,8	-15,4	1,6	5,4	-1,5
2006	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	238.000	328.000	385.000	460.000	495.000	475.000	591.000	774.000	731.000	565.000	698.000	668.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	15,5	38,9	42,0	39,8	60,7	55,7	189,7	152,1	142,0	54,3	112,8	114,7
2007	BAYUL TİCARETİ RAKAMI	392.000	418.000	475.000									1.285.000
	BİR ÖNÇEKİ YILIN AYINI AYINA GÖRE DEĞİŞİM ORANI	64,7	27,4	23,3									

Kaynak: Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği , Araştırma Raporu 2007

LASİAD (Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği) tarafından yayınlanan istatistiklerdeki son 10 yıllık verilerden oluşturulan tablo 1 de bavul ticareti gelirleri aylık ve yıllık rakamlarla ve yüzdelerle değişim cinsinden gösterilmiştir. Tablo 1den de görüleceği üzere yıl bazında incelendiğinde 1996-2007 yılları arasında bavul ticareti gelirleri şu şekilde değişim göstermiştir ; 1996 yılından sonra azalmaya başlayan bavul ticareti gelirleri 1998 de Rusya da meydana gelen ekonomik krizinde etkisiyle 1998 ve 1999 yıllarda daha hızlı ve yüksek miktarda düşüş göstermiştir, bu düşüş 2000 yılından itibaren yön değiştirerek yerini yükselişe bırakmıştır ve bu yükseliş 2003 yılına kadar devam etmiştir. Rakamlara göre en yüksek artış oranı 2003 yılında meydana gelmiştir. Sonrası da 2004 yılı yine çıkışla devam etmiştir ancak artış sürekli olmayıp 2005 yılında toplam bavul ticareti hacminde yine azalma kaydedilmiştir. İçinde bulunduğumuz 2007 yılının ilk üç ayına ait veriler Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %64.7 artış şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %27.4 artış mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %23.3 artış gözlemlenmiştir, bu rakamlara bakarak 2007 yılına bavul ticaretinin iyi bir başlangıç yaptığı söylenebilir. Tablo 1e göre son 10 yıl içerisinde en yüksek oranda düşüş % 38.9 la 1999 yılında en yüksek oranda artış ise %33.8'le 2002 yılında gözlemlenmiştir.

1.3 Bavul Ticaretinin İktisadi Analizi

Bavul ticareti hukuksal açıdan bedelsiz ihracat kapsamında değerlendirilmektedir. Kaynağı gümrük verileri olan dış ticaret verilerine bavul ticareti dahil edilmemektedir ve yolcu beraberliği olduğu sürece herhangi bir sınırlama ya da belgeye konu olmamaktadır.¹⁶

Karşılığında yurda herhangi bir bedel getirilmeksizin yurt dışına mal gönderilmesine bedelsiz ihracat denilmektedir. Yabancı turistlerin ve yurtdışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde

¹⁶ Arif Şahin, s.4

götürecekleri/gönderecekleri veya adlarına gönderilecek eşya ve taşıtlar (Bavul Ticaretinin yasal dayanağıdır).¹⁷

Bavul ticareti, Tekstil, deri ürünleri, yapı malzemeleri, ayakkabı, gıda ve plastik ürünleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. Türkiye’de bavul ticareti konusunda Ruslar en büyük paya sahip iken daha sonraki sıraları Kazak, Ukraynalı, Beyaz Rusyalı, Azeri ve diğerleri yer almaktadır.¹⁸

Türkiye’de bavul ticareti ile ilgili en önemli yerlerden bir tanesi Atatürk Havalimanı’nın charter terminalidir ve malların bir çoğu buradan yurt dışına çıkmaktadır.¹⁹

Mekik ticareti ile Rusya’ya giden mallar, defterde kayıtlı olarak tutulmaktadır. Fakat defterde kargo şirketinin adı, malın cinsi gibi genel bilgiler dışında pek fazla bilgi bulunmamaktadır. Kontrollerin gevşek olduğu bu noktalarda, kayıt dışılık ve enformel ekonominin yoğun olduğu görülmektedir.²⁰

DEİK’e göre, bavul ticaretinin bölgesel toplam ticaret hacmi 20 milyar dolardır ve bunun yarısı Türkiye’de kalmaktadır. Merkez Bankası’nın tahminlerine göre, bu rakam 9 milyar dolar; DİE’nin tahminlerine göre, 4.3 milyar dolar; Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği’nin tahminine göre, 1996-2000 yılları arasında, 21 milyar dolar bavul ticaretinde kayıp yaşanmıştır.²¹

1996’da Türkiye ve Rusya arasındaki resmi olmayan ticaretin 6 milyar dolar seviyesinde geliştiği tahmin edilirken, resmi ticaret yaklaşık 3.5 milyar dolar olmuştur. DEİK’e göre, 1 milyar dolarlık turizm geliri ve 500

17 Atila Bağrıaçık, **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, 8. Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi,2004, s.313

18 Arif Şahin, s.4

19 19 H.Deniz Yüksek, Laleli-Moskova Mekiği,1.Baskı , İletişim Yayınları,İstanbul,2003, s.119

20 20 H.Deniz Yüksek, s.120

21 Lasiad(2000) “Laleli Penceresinden Dış Ticarete Bakış”, Lasiad 2002, s.1

milyon dolarlık taahhüt hizmetlerinin dahil edilmesi ile Rusya, ticaretle Türkiye'nin ikinci büyük partneri haline gelmiştir.²²

Bavul ticareti vergisel açıdan ülkeye bir katkıda bulunmamaktadır fakat, ülkeye gelecek turistlerin sayısındaki artış ve bununla birlikte gelen pozitif dışsallıklar ekonomi açısından önem taşımaktadır. Tahminlere göre 1996 yılında bavul ticareti ile 1.5 milyon turist ülkeye giriş yapmıştır.²³

Rusya hükümeti 2006 yılında yolcu beraberinde eşya olarak tanımlanan bavul ticaretinde uygulanan muafiyeti 65000 rubleye indirmesi ve gümrük vergilerinin artırılması ticareti olumsuz etkilemiştir. Özellikle, miktar ve ağırlık kısıtlaması getirilen mallara uygulanan vergiler, bavul ticaretini olumsuz etkileyen unsurlar olmuşlardır.

Bavul ticareti iktisadi manada bir dış ticaret işlemi olması ve ödemeler dengesinde ihracatın bir alt kalemi olması sebebiyle, görülen bir artış dış ticaret hacmini de beraberinde yükseltecektir.²⁴

Bavul ticareti ile Türkiye son 10 yılda önemli gelirler elde etmiştir. Fakat 1996 yılında 8,842 milyon dolar gelir elde edilirken, 2003 yılına gelindiğinde elde edilen gelir, 3,953 milyon dolara düşmüştür. İstihdam, üretim ve dış ticaret hacminin artması gibi birçok ekonomik yansıması olan bavul ticaretinin gelişmesi önem taşımaktadır. Fakat kayıt dışılığın önlenmesi gerekmektedir. Bu sebeple, Laleli'yi serbest bölge yapma çalışmaları başlatılmıştır. Serbest bölge girişimi ile beraber kayıt dışılığın önemli ölçüde azaltılması hedeflenmişti fakat bu proje hayata geçirilemedi.²⁵

22 Arif Şahin, s.5

23 Arif Şahin, s.5

24 Arif Şahin s.5-6

25 Arif Şahin s.6

1.4 Bavul Ticareti Nasıl Yapılır

Tanımlaması yapılan bavul ticaretinin uygulamada nasıl yapıldığı Türkiye ve Rusya uygulamaları olmak üzere iki alt başlık altında incelenecektir.

1.4.1 Bavul Ticareti Sürecinin Türkiye Ayağı ile Açıklanması

Bavul Ticareti Türkiye'den ağırlıklı olarak Eski Doğu Blok'u ülkeleri (ESB) ne yapılan ticarettir ve yaygın kanının aksine yasal bir ticarettir. Burada bu ticari sistemin nasıl işlediğini örneklerle anlatılacaktır.

Laleli, Zeytinburnu, Merter, Karaköy, Osmanbey gibi semtlerde Ağırlıklı olarak Tekstil(hazır giyim ve ev tekstili), Deri, Elektrik malzemeleri İnşaat boyası ve inşaat malzemeleri vs. satışı ile iştilgal eden firmalar bağlı buldukları vergi dairelerine başvurarak Eski Sovyetler Birliği (ESB) ülkelerine toptan mal satışı yaptıklarını beyan ederek 61 sıra nolu KDV genel tebliğine göre istisna belgesi (bkz.Ek.3) ile özel bir statü alırlar. İstisna belgesi ile elde edilen bu özel statü ile Bavul ticareti kapsamında yapacakları satışlar için yasal olarak düzenlemek zorunda oldukları satış fişi, irsaliye, ya da fatura gibi belgeleri tanzim etmelerine gerek kalmaz. Bunların yerine Özel Fatura denilen özel matbuu bir fatura formunu 5 nüsha olarak tanzim ederler. Ve yaptıkları satışları bu belge ile ilişkilendirerek. KDV iadesine hak kazanırlar.

Türkiye'de bavul ticareti uygulamasına bir yabancı bavul tüccarı Laleli'de ki X mağazasına giderek 1.000 adet kemer satın alır ve bu malları koli yapıp Laleli'de bulunan Z kargo şirketine teslim etmesini ister. X mağazası yetkilisi yabancı tüccara sattığı kolileri kargo şirketine teslim ederken ona verilen koli numaralarını alır, malların ne zaman ve ne şekilde Türkiye'den çıkış yapacağını sorar buradan aldığı bilgilere göre 5 nüsha olarak düzenlediği Özel faturasının 1. nüshasını alıcıya verdikten sonra 2,3,ve 4. nüshayı malların çıkışının yapılacağı gümrük kapısının Gümrük müdürlüğüne çeki listesi ile birlikte verir, Gümrük muayene memuru malları

kontrol eder, gümrük onayı yapılır ve belgeleri X mağazası yetkilisine geri verir, Bundan sonra X mağazası yetkilisi bu fatura karşılığı döviz de bankasında bozdurarak banka tarafından düzenlenen DAB(Döviz Alım Belgesi)ni alır, bu işlem de gerçekleşikten sonra İhracat gerçekleşmiş olur. Tamamlanan bu ihracat işlemi KDV iadesi ya da KDV indirim hakkından faydalanma hakkı doğurduğu gibi X firması ihracat teşvik kapsamındaki taahhütlere de bu ihracatını saydırabilir.

Kargo şirketi olarak adlandırdığımız firmalar ise kendilerine teslim edilen malların muhteviyatını, kaç adet ve bedelinin ne kadar olduğunu beyana tabii olarak kaydederler ve çıkış gümrüğünde konşimentolarında çıkardıkları malların tam detaylı adet cinsi bedeli ve tutarı olarak belirtirler.

Yukarıda bahsedilen satış prosedürünü Laleli Esnafı pek uygulamaya yanaşmaz, bürokratik bulurlar onun yerine KDV yi fiyatlara ekleyerek müşteriye satarlar, bu şekilde olunca da gümrüğe giden 300.000\$ lık bir kargo uçağının yükünün 50.000\$ kısmı Özel fatura ile ihracata saydırılmış olsa dahi, geriye 250,000 \$'lık göndericisi ortada olmayan bir ihracat malı vardır.

Bazı şirketler bu açıktaki kalan ihracat malını kendi mallarıymış gibi beyan ederek yasal olarak bu 250,000\$'lık kısmın KDV sini tahsil ederler. 250.000\$'lık ihracatın yaklaşık % 13-14 ü KDV iadesi olarak geri alınabilir. Buda yaklaşık 30.000-35.000\$'lık bir rakama tekabül eder. Haftada sadece AHL 5-7 kargo uçağı kalktığını biliyoruz. Altını çizmekte fayda var burada geri alınan KDV yasaldır. Bu para Rusya ve diğer ülke esnafınının X ve benzeri tüccarlara ödedikleri KDV'dir. Bu şekilde uygulandığında vergi geliri açısından bir kayıp söz konusu değildir, aksine çift taraflı bir kazanç söz konusudur.

1.4.2 Bavul Ticareti Sürecinde Örnek Ülke Rusya Uygulaması

Birinci kısımda bavul ticaretinin Türkiye ayağını özetlemiştik, yani Eski Sovyetler birliği dışında kalan kısmını. Aslında bu ticaret sadece Türkiye

ile sınırlı değildir. Çin başta olmak üzere Avrupa'nın tüm ülkeleri ile aynı yöntemle ticaret sürmektedir. Yunanistan'dan yüklü miktarda kürk(шыба), İtalya'dan deri , tekstil konfeksiyon ve ayakkabı, İspanyadan deri ve tekstil hazır giyim Portekiz, Fransa ve Almanya'dan tekstil hazır giyim, Finlandiya'dan cep telefonu ve re-export mallar olarak sürmektedir. Doğal olarak (Çin hariç) Avrupa ülkelerinden çıkan malların da çıkışı %100 resmidir, Türkiye'de olduğu gibi.

İşte Türkiye ve diğer ülkelere resmi olarak çıkan mallar, Rusya'ya girdikten sonra özel gümrüklerde evrakları değiştirilerek ya da hiç evraksız ve yasal olmayan bir şekilde içeri sokulur. TIR la gelen mallar bu konuda en zahmetsiz olanıdır, TIR gümrük noktaları daha bir denetimsizdir ve talep halinde tır mahallinde de gümrükleme yapılabileceği için Gümrük memuruyla karşı karşıyasınızdır, kolayca anlaşılır, verilen rüşvete karşılık, tır malını boşaltır. Uçakla gelen mallarda ise belirli havaalanlarında dolayısıyla belirli gümrüklerde bu işlem yapılmaktadır. 04 Mayıs 06 tarih itibariyle Kargoların Rusya'da çalışabildiği iki şehir ve iki havalimanı vardır.

1- Moskova Domodedovo

2- Krosnodar

Moskova Domodedova hava limanı bilindiği gibi EASTLINE şirketine aittir. Bu şirket Rusya'nın en eski ve köklü kargo şirketidir. Zaten Damadedovo'yu da satın almaları Sherimetyevo ve Vnukova da yaşadıkları sıkıntı nedeniyle olmuştur. Halen hava kargosunun % 80 e yakın kısmı bu havaalanından gerçekleştirilmektedir.

Altını çizerek bir daha vurgulayayım, gerek TIR gerek uçak kargosu ile Rusya'ya giren mallar resmi değildir yani size burada bir gümrük belgesi ya da fatura verilmez. Kargo şirketi malınızı adresinize teslim ettiği andan itibaren alıcının sorumluluğu başlar. Malın Rusya'ya nasıl girdiği ya da mala nasıl sahip olduğu sorularına yanıtı alıcı bulmak zorundadır.

Örneklendirecek olursak X mağazasından aldığımız 1000 adet deri kemeri Lalelide kilosuna 6 dolar ödeyerek kargo şirketine veririz, malı 2 gün sonra Moskova'da yada 3-10 gün sonra Rusya'nın herhangi bir şehrinde teslim alırız, depo yada mağazamıza koyduğumuz bu malları ertesi gün yada birkaç hafta sonra gelecek bir vergi denetimcisi yada vergi polisine malları nereden ve nasıl aldığınızı belgelerle ibraz etmemiz gerekecektir, bu da yasal olarak pek mümkün olmadığından ya mallarınıza el konulacak yada bu memurlarla iyi bir pazarlıkla en az mal bedeli kadar bir rüşvet vereceksiniz.

Bavul Ticareti 1988 yılı sonlarında başlayıp giderek gelişerek bu güne kadar gelmiştir. Sadece Türkiye'den bu yolla gelen mal miktarı yıllık 10 milyar doların üzerindedir. Bu gün kargo bedeli malın yaklaşık % 20 sine tekabül eder, yani kaba bir hesapla sadece Türkiye'den gelen malların kargosu kargo sektörüne yıllık 2 milyar \$'lık rant sağlar. Çin bu rakamı en az 3 kez katlar ve diğer ülkeleri de hesaba katarsak söz konusu rantın çok büyük rakamlara ulaştığı görülecektir. Bu rant çok üst düzey bürokratlarca paylaşılmaktadır.

Yukarıdaki etkenler göz önünde bulundurulduğunda bavul ticaretinin sürmesinde aslında Rus yetkilileri güç durumda bırakacak bir durum yoktur. Yani bu yolla gelen mallar Rus ekonomisine bir sekte vurmamaktadır. Onların bakış açısı bu yöndedir ve şöyledir; Kargo yoluyla gelmesine izin verilen malların tamamına yakını Rusya'da üretilmemektedir, yani buradaki yerel sanayicinin bu durumdan etkilenmesi diye bir durum söz konusu değildir. 1997 yılına kadar Dubai den her gün 3 tane Antonov kargo uçağı gelirdi, beyaz eşya yüklü olarak. 1997 yılında başta Samsung olmak üzere Kore ve Japon Sanayiciler Rusya'da yatırım yapma kararı aldıkları gün, Rusya'ya gelen beyaz eşya kargosu o anda bitirildi. Siz bugün Türkiye'den Rusya'ya yüz binlerce dolarlık tekstil deri vs gönderebilirsiniz ama 1 adet televizyonu kargo yolu ile yollayamazsınız.

Kargo yasaklandığı anda bu mallar Resmi yoldan Rusya ya gelmeyecektir. Bunlar temel ihtiyaç maddeleri olmayıp, biraz lüks

sayılabilecek mallardır. O nedenle bu işle uğraşan halkı mağdur etmemek gümrük vergisinden elde edilen gelirleri, bu malların satılabileceği alanlardaki kiralara dağıtmak şeklinde davranmak daha akılcı olur görüşü hakimdir. Hala mevcudiyetini sürdüren bavul ticareti pazarlarında oluşumunun altında bu görüş yatar. Genel hatları ile Bavul ve kargo ticaretinin işleyişi ve mantığı bu şekildedir.

2. BÖLÜM

2.1 BAVUL TİCARETİ VE BAVUL TÛCCARLARININ GENEL YAPISI

Bavul ticareti ve bu ticaretin Türkiye’de büyük ölçüde gerçekleştiği Laleli piyasası ile ilgili İstanbul Laleli ve Osmanbey piyasasında yapılan anket çalışmasının analizine geçmeden önce bavul ticareti ve tüccarlarının yapısını daha iyi anlamak için mekik ticareti ve tüccarlığı ile ilgili Rusya’da yapılan diğer araştırmalardan elde edilen bazı bilgilere ve anket çalışması sonuçlarına yer verilecektir.

Higher School of Economics (HSE) tarafından 2004 yılında Rusya’da 1500 bavul tüccarı üzerinde yapılan bir araştırmaya göre mekik ticareti yapanların büyük çoğunluğu bayan ve yaşları ortalama 30-40 civarındadır. Eğitim düzeylerine yönelik yapılan incelemede ise büyük çoğunluğunun üniversite mezunu hatta bazılarının akademik kariyer sahibi oldukları gözlemlenmiştir. Yine bu araştırmaya göre çoğu mekik tüccarının bavul ticareti işine 1996 yılından önce başlamış olduğu tespit edilmiştir.²⁶

²⁶T. Alyoshkina, "Chelnoki obreli vtoroe dykhanie" Delovoi klimat. 2005. № 188 (207), Oct. 6. (www.expert.ru). Erişim: 18 Mart 2007

90'lı yılların başında bavul ticareti işi sıra dışı kar marjına sahip bir iştir tüccarların ortalama karlılığı %300-400 olarak tahmin edilmektedir.²⁷

Bu günlerde ise bu oranın anket çalışması kapsamında yapılan görüşmelere göre %80-120 civarında olduğu tahmin edilmektedir.

Center For The Study of Forced Migration Problem(CSFMP) ın Rusya'da yapmış olduğu küçük şehirlerin göç vermesi ile ilgili araştırmadan elde edilen bulgulara göre mekik tüccarları diğer çalışanlar içerisinde en yüksek eğitim düzeyine sahiptirler. Yine bu araştırmaya göre mekik tüccarlarının sadece % 10 unun üniversite mezunu olmadığı tespit edilmiştir. Aynı araştırmadan elde edilen bulgular üzerinde mekik tüccarlarını yaşıyla ilgili yapılan inceleme neticesinde mekik tüccarlarının büyük çoğunluğunun (%86) orta yaşlı insanlardan oluştuğu kalan % 14 lük kısmının ise % 4 ünü gençlerin % 10 unu ise orta yaş üstü tüccarların oluşturduğu tespit edilmiştir.²⁸

Mekik ticareti ile ilgili Rus ekonomist Svetlan Klimova tarafından yapılan bir diğer anket araştırmasına göre mekik ticaretinin yapısı araştırmaya katılan mekik tüccarlarının nitelik ve niceliklerine göre aşağıdaki tablolarda incelenmiştir. Tablolar da sorulan sorulara karşılık alınan cevaplar cinsiyet yaş eğitim ve gelir düzeyine göre sınıflandırılarak gösterilmektedir.

Aşağıda tablo 2'den de anlaşılacağı üzere mekik ticareti yapan tüccarların çoğu bu işe gönüllü olarak değil de ekonomik olumsuzluklardan dolayı mecbur kaldıkları için başlamışlardır. Buna sebep olarak ta 1990'lı yıllarda Sovyetler birliğinin aniden dağılması ve serbest ekonomik düzene hızlı geçiş sonucunda ortaya çıkan yapısal işsizlik gösterilebilir

27 A.Lankov," Rossiyskie "chelnoki" v Koree (<http://lankov.oriental.ru>).Erişim: 26 Mart 2007
28 Roshchina Florinskaya," T.. Trudovaja migratsiya iz malykh gorodov Rossii masshtaby, napravleniya, sotsialnye efekty" (<http://www.rantal.ru>)., Erişim 12 Nisan 2007

Tablo-2

Sizce Mekik Tüccarları Bu İşe Gönüllü Olarak Mı, Yoksa Mecbur Kaldıkları İçin Mi Başladılar?

	toplam	Cinsiyet		Yaş			Eğitim				Gelir düzeyi		
		erkek	bayan	18-35 yaş	36-54 yaş	55 Ve Üzeri	ilk	orta	lise	yüksek	1500 Ruble Ve altı	1501-2999 ruble	3000 Ruble Ve üzeri
Kişi SAYISI	100	48	52	35	37	27	15	36	35	13	26	31	31
Gönüllü	21	22	21	24	19	22	25	23	19	19	24	24	18
Gönülsüz	64	63	64	64	68	<u>57</u>	<u>49</u>	64	68	68	61	62	69
Kararsız	15	15	15	12	13	21	25	13	13	12	14	14	13

Kaynak: Svetlan Klimova, Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity, Rusya 2005.

Tablo-3

Sizce 90'lı Yıllarla Günümüz Arasında Bavul Tüccarlarının Sayısı Hangi Yönde Değişmiştir?

	Cinsiyet		Yaş			Eğitim				Gelir düzeyi		
	Erkek	Bayan	18-35 Yaş Arası	36-54	55 Ve Üzeri	ilk	Orta	Lise	Yüksek	1500 Ruble Ve Altı	1501-2999 Ruble Arası	3000 Ve Fazlası
Kişi SAYISI	48	52	35	37	27	15	36	35	13	26	31	31
Daha Fazla	44	53	52	48	45	52	50	51	<u>34</u>	59	49	<u>43</u>
Aynı	17	13	16	15	13	15	17	14	13	15	17	13
Daha Az	18	15	15	22	12	<u>5</u>	17	17	31	<u>10</u>	14	24
Kararsız	21	19	17	15	30	28	17	18	23	16	21	20

Kaynak: Svetlan Klimova, Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity, Rusya 2005.

Tablo 3'den de anlaşılacağı üzere anket e katılanların %48 i 90lı yıllara nazaran bavul tüccarlarının sayısının arttığını %17 si 90lı yıllara nazaran bugün bavul tüccarlarının sayısının azaldığını %15 i ise aynı kaldığını beyan etmiştir, araştırmaya katılanlardan %20 lik bir kısım ise

konu hakkında görüş bildirmemiştir. Anket sonucundan da anlaşılacağı gibi 1990'lı yıllardan bu güne toplam bavul ticareti hacmi ve bavul ticaretinin kar marjının azalmasına paralel olarak bavul tüccarlarının sayısında da azalma meydana gelmiştir.

Tablo-4

Size 90'lı Yılların Başında Mekik Tüccarlarının Maddi Durumu Rus Halkının Genel Maddi Durumuna Nazaran Nasıl?

	TOPLAM	Cinsiyet		Yaş			Eğitim				Gelir düzeyi		
		erkek	Bayan	18-35 Yaş	36-54 Yaş	55 Ve üzeri	ilk	orta	lise	yüksek	1500 Ruble Ve altı	1501-2999 Ruble	3000 Ruble Ve Üzeri
KİŞİ SAYISI	100	48	52	35	37	27	15	36	35	13	26	31	31
DAHA İYİ	53	54	53	49	58	53	46	53	57	55	57	54	54
AYNI	20	21	20	24	20	16	22	24	18	18	23	20	20
DAHA KÖTÜ	5	5	6	6	5	6	6	6	6	5	5	5	6
KARARSIZ	21	20	21	21	17	25	27	18	20	22	15	20	21

Kaynak: Svetlan Klimova, Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity, Rusya 2005.

Tablo 4'den de anlaşılacağı üzere 90 lı yılların başında mekik tüccarlarının elde ettikleri yüksek kazançlardan dolayı maddi durumları Rus halkının genel maddi durumuna nazaran daha iyidir.

Aşağıda tablo 5den de anlaşılacağı üzere mekik tüccarlarının maddi durumu 90 yıllardaki kadar olamasa da bu günlerde de Rus halkının genel maddi durumuna nispeten daha iyidir. Tüccarların %51 i maddi durumlarının daha iyi %26 sı maddi durumlarının değişmediği % 4 ü maddi durumlarının aynı olduğunu bildirmiştir. Tüccarların %18 i ise bu konu hakkında görüş bildirmemiştir.

Tablo-5

Mekik Tüccarlarının Maddi Durumunu Bu Günlerde Rus Halkının Genel Maddi Durumuna Nazaran Nasıl Değerlendiriyorsunuz?

	Toplam	Cinsiyet		Yaş			Eğitim				Gelir düzeyi		
		Erkek	Bayan	18-35 Yaş	36-54 Yaş	55 Ve üzeri	İlk	Orta	Lise	Yüksek	1500 Ruble Ve Altı	1501-2999 ruble	3000 Ruble Ve Üzeri
KİŞİ SAYISI	100	48	52	35	37	27	15	36	35	13	26	31	31
DAHA İYİ	51	51	52	<u>44</u>	54	57	62	53	51	<u>34</u>	64	52	<u>44</u>
AYNI	26	27	26	33	26	<u>18</u>	<u>16</u>	28	28	30	23	28	30
DAHAKÖTÜ	4	4	4	6	4	2	1	3	5	9	3	4	5
KARARSIZ	18	18	19	17	16	23	20	17	16	28	<u>11</u>	17	21

Kaynak: Svetlan Klimova, Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity, Rusya 2005.

Tablo-6

Bavul Ticareti Hakkında Genel Düşünceniz Nedir?

	Toplam	Cinsiyet		Yaş			Eğitim				Gelir düzeyi		
		Erkek	Bayan	18-35 Yaş	36-54 Yaş	55 Yaş Üzeri	İlk	Orta	Lise	Yüksek	1500 Ruble ve Altı	1501-2999 Ruble	3000 Ruble Ve üzeri
KİŞİ SAYISI	100	48	52	35	37	27	15	36	35	13	26	31	31
OLUMLU	58	58	59	63	62	<u>48</u>	<u>44</u>	56	64	65	60	57	60
OLUMSUZ	19	20	19	<u>14</u>	17	29	31	23	<u>13</u>	<u>14</u>	19	22	18
KARARSIZ	22	22	22	23	21	23	25	21	23	21	21	21	22

Kaynak: Svetlan Klimova, Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity, Rusya 2005.

Tablo 6da mekik tüccarlarına sorulan bavul ticareti ile ilgili genel düşünceniz nedir sorusuna Rus tüccarların verdikleri cevaplar

gösterilmektedir. Tablodan da anlaşılacağı üzere tüccarların %58 i bavul ticareti hakkında olumlu %19 u olumsuz düşünmektedir %22 si ise konu hakkında görüş bildirmemiştir.

Tablo-7
Sizce Bavul Ticareti Rus Ekonomisine Nasıl Etki Eder?
(Olumlu-Olumsuz)

	TOPLAM	CİNSİYET		YAŞ			EĞİTİM				GELİR DÜZEYİ		
		Erkek	Bayan	18-35 Yaş	36-54 Yaş	55 Yaş Üzeri	İlk	Orta	Lise	Yüksek	1500 Ruble Ve Altı	1501-2999 Ruble	3000 Ruble Ve üzeri
KİŞİ SAYISI	100	48	52	35	37	27	15	36	35	13	26	31	31
İYİ	37	39	35	42	37	31	26	38	40	41	38	34	43
KÖTÜ	38	40	37	33	41	41	42	37	37	41	36	40	37
KARARSIZ	25	21	28	25	23	27	33	25	23	18	26	26	20

Kaynak: Svetlan Klimova, Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity, Rusya 2005.

Tablo 7'den de anlaşıldığı gibi bavul ticaretinin Rusya için faydalı olduğunu düşünenlerin oranı % 37 iken faydalı olmadığını düşünenlerin oranı ise %38'dir. Hiçbir fikri olmayanların oranı ise %25 olarak belirlenmiştir. Bu sonuçlardan da anlaşılacağı üzere anket araştırmasına katılanların verdikleri cevaplar olumlu ya da olumsuz olarak birbirlerine çok yakın oranda çıkmıştır.

2.2 Laleli Ve Osmanbey Piyasasında Bavul Ticareti Yapan Yabancı Tüccarlarla Yapılan Anket Çalışmasının İncelenmesi

Türkiye'de bavul ticareti ve bavul tüccarlarının günümüzdeki yapısını ve özelliklerini analiz etmek ve söz konusu ticarete alıcı konumunda olan yabancı turistlerin bavul ticareti hakkındaki düşüncelerini tespit etmek amacıyla Türkiye bavul ticareti içersinde en yüksek hacme sahip iki bölge olan Laleli ve Osmanbey bir saha çalışması yapılmıştır. Laleli ve Osmanbey piyasasında yapılan saha çalışması dahilinde bavul ticareti yapan 100 yabancı tüccarla yapılan anket araştırmasından elde edilen sonuçların

rakamlarla ifadesi ,analizi ve yorumlanması aşağıda başlıklar altında incelenmiştir.

2.2.1 Cinsiyet Dağılımı

Anket çalışması sonucunda görüşme yapılan 100 yabancı bavul tüccarının cinsiyet dağılım bilgileri tablo 8 de görülmektedir.

Tablo- 8

Bavul Tüccarlarının Cinsiyet Yapısı

ERKEK	44
BAYAN	56

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Tablo 8’de görüldüğü gibi ülkemize bavul ticareti yapmak amacıyla gelen yabancı tüccarların çoğunluğunu bayanlar oluşturmaktadır. Cinsiyet dağılımını bölgesel olarak inceleyecek olursak eski Sovyetler Birliği ülkelerinden gelen bavul tüccarlarının neredeyse tamamı yakınının bayan olduğu Bulgaristan ve İran’dan gelen bavul tüccarlarının ise nerdeyse tamamının erkek olduğu gözlenmiştir. Açıkça görülen bu fark tüccarların geldikleri ülkelerin kültürel, ekonomik, dini ve sosyal yapısından kaynaklanmaktadır. Eski Sovyetler Birliği ülkelerinde kadınların sosyal yaşamda daha ön planda olması ve aile ekonomisine katkı konusunda sorumlu olmaları bu Eski Sovyetler Birliği ülkelerinden gelen bavul tüccarlarının çoğunun kadın oluşunu açıklar. Bunun yanı sıra İran gibi ülkelerde ise sosyal ve dini açıdan kadının çalışması toplum içersinde pek hoş görülmediğinden ve İran toplumunda ticaretin yalnızca erkeklere özgü oluşu düşüncesinin hakim düşünce olması sebebiyle bu ülkelerden gelen bavul tüccarlarının çoğu erkektir.

2.2.2 Ülkelere Göre Dağılım

Anket kapsamında görüşme yapılan 100 yabancıнын geldikleri ülkelere göre dağılım ve hangi ülkeden kaç tüccarın ülkemize bavul ticareti yapmak amacıyla geldiğini gösterir bilgileri tablo 9'da görülmektedir.

Tablo- 9

Bavul Tüccarlarının Ülkelere Göre Dağılımı

ÜLKE	KİŞİ SAYISI
Rusya	23
İran	16
Türkmenistan	9
Ukrayna	7
Bulgaristan	7
Azerbaycan	6
Gürcistan	6
Polonya	5
Romanya	5
Moldova	3
Ermenistan	3
Macaristan	2

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Tablo 9'dan da anlaşılacağı üzere bavul ticareti amacıyla ülkemize gelen yabancı turistlerin büyük çoğunluğunu Ruslar oluşturmaktadır. İranlılar ise özellikle son yıllarda sayı olarak Rus'lara yaklaşmışlardır.

Lasiad tarafından yapılan bir diğer anket çalışmasına göre Laleli piyasasından alışveriş yapan bavul tüccarlarının ülkelere göre yüzdelik dağılımı şu şekildedir. Rusya Federasyonu %25, Ukrayna %11, Yugoslavya %6, Bulgaristan %6, Romanya %6, Kazakistan %6,Polonya %5, Gürcistan %5,Arap ülkeleri %5, Özbekistan %5,Türkmenistan %4, Arnavutluk %3, çek cumhuriyeti %3, Letonya %2, Slovenya %2, İran %2. 29

2.2.3 Eğitim Durumu Ve Meslek

Anket çalışması kapsamın da görüşme yapılan yabancıların büyük çoğunluğu %67 lise veya lise altı seviyede eğitim almışken üniversite mezunlarının oranı %33 nispeten daha azdır. Araştırma yapılan topluluk içinde yalnızca birkaç kişi tüccarlık dışında (polis, hemşire, mühendis, antrenör) bir mesleğe sahiptir.

Eğitim seviyesi ve meslek ile ilgili 90'lı yıllarda Rusya'da bavul tüccarları üzerinde Higher Scholl Of Economics (HSE) tarafından yapılan bir başka araştırma da bavul tüccarlarının büyük çoğunluğunun üniversite mezunu olduğu sonucuna varılmıştır. 30

Bu iki araştırma sonucunun farklı oluşuna sebep olarak zaman içinde bavul ticareti yapan tüccarların niteliklerinin değiştiği ve çalışmanın yapıldığı bölge dikkate alınarak Rusya'lı bavul tüccarları ile diğer Eski Sovyetler Birliği ülkelerinden ve İran'dan gelen Bavul tüccarları arasında nitelik farkı olması gösterilebilir.

2.2.4 Ulaşım

Anket çalışması kapsamında görüşülen bavul ticareti yapan yabancıların büyük kısmı Türkiye ile kendi ülkeleri arasında altı yıldan fazla

29 Lasiad.Pilot Uygulama Raporu 2001.İstanbul:1992 s.1-2

30 Svetlan Klimova, **Shuttle Traders: Escping Poverty or Pursuing Opportunity?**,Rusya,2005, s.3

süredir mekik yapmaktadır ve ortalama her biri otuz un üzerinde giriş çıkış "mekik" yapmıştır. Ticaret için yapılan bu mekiklerde çoğu yabancı hava (%70) ve kara yolunu ya da bunların ikisini birlikte kullanmaktadır. Yapılan anket çalışması sonucu elde edilen bulgulardan da anlaşılacağı üzere Türkiye'nin bavul ticareti için tercih edilme sebepleri arasında coğrafi konumu önemli olan etkenlerdendir.

2.2.5 Türkiye'den Satın Alınan Mallar

Yapılan anket araştırması sonucunda bavul ticareti yapmak amacıyla ülkemize gelen tüccarların Türkiye den aldıkları mallar önem sırasına göre şu şekildedir:

- Hazır giyim
- Ev tekstili
- Deri
- Altın
- Oto yedek parça
- Ayakkabı

Sıralamadan da anlaşılacağı gibi toplam bavul ticareti hacmi içinde en yüksek paya hazır giyim ve ev tekstili olmak üzere tekstil sektörü sahiptir.

2.2.6 Başlangıç Sermayesi

Çoğu kişi, bavul ticaretine küçük sermayelerle başlamış ve sermayesini mekik dokumak suretiyle arttırmaya çalışmış.³¹Bavul tüccarlarının başlangıç sermayelerinin gayet mütevazî olduğu görülmektedir.Anket çalışması kapsamında görüşme yapılan yabancı tüccarlara sorulan bavul ticaretine başlamak için gerekli başlangıç

31 H.Deniz Yüksekler,Laleli-Moskova Mekiki,1.Baskı , İletişim Yayınları,İstanbul,2003, s.180

sermayesini nasıl temin ettiniz sorusuna 44 kişi kişisel tasarruf 56 kişi ise borç(aile,arkadaş,banka) alarak temin ettim cevabını vermiştir.

2.2.7 Türkiye Ve İstanbul'un Tercih Edilmesinin Sebepleri

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul'a ticaret amacıyla gelen yabancılara sorulan alışverişlerinizde neden İstanbul'u tercih ediyorsunuz sorusuna verdikleri cevaplar üzerinde yapılan inceleme sonucunda İstanbul'un tercih edilme nedenleri önem sırasına göre aşağıda sıralanmıştır.

- Fiyatlar düşük..... % 27
- Mal kalitesi iyi%26
- Ulaşım kolay.....%24
- Mal çeşidi çok..... %15
- Ticaret yaptığım insanlar iyi insanlar..... %5
- Hem tatil hem ticaret yapabiliyorum..... %3

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Verilen cevaplar neticesinde ortaya çıkan bu sıralamadan da anlaşılacağı gibi fiyatların düşük düzeyde tutulmasıyla beraber kaliteye verilen önem ilgili sektörün gelişmesine sebep olmuştur, toplam bavul ticareti içinde en büyük paya sahip olan hazır giyim de son yılda ortaya çıkan ilerleme ve kalite standardının artışında bavul ticaretinin rolü büyüktür.

2.2.8 Diğer Ülkelerden Ticaret

Yapılan anket çalışması kapsamında yabancı tüccarlara sorulan Türkiye dışında başka herhangi bir ülkeden ticaret yapıyor musunuz sorusuna 64 kişi hayır 36 kişi evet cevabını vermiştir. Evet cevabı verenlerin çoğunluğunun Türkiye'ye alternatif olarak Çin ve Dubai'yi tercih ettiği

sonucuna ulaşılmıştır. Çin ve Dubai dışında yalnızca birkaç kişi Romanya Macaristan ve Letonya gibi ülkelerden ticaret yaptığı cevabını vermiştir.

Lasiad tarafından Laleli piyasası esnafı üzerinde yapılan bir diğer araştırmaya göre; Türkiye dışında alışveriş yapılan ülkeler hangileridir sorusuna verilen cevapların yüzdeler oranlarıyla birlikte şu şekildedir: Çin %44, Dubai %24, Uzakdoğu %21, Avrupa %7.Yine aynı anket çalışması kapsamında mağaza sahiplerine sorulan 'müşterilerinizin diğer ülkeleri tercih sebepleri nelerdir' sorusuna verilen cevaplar yüzdeler oranlarına göre şu şekildedir: Uygun fiyat %45, iyi hizmet %21,teşvik %19, kalite %9,zamanında teslim %6. 32

2.2.9 Alışverişlerde Mağazalar Hangi Ölçülere Göre Seçilirler?

Anket çalışması kapsamında İstanbul'a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan alışveriş yaptığınız mağazaları hangi ölçülere göre seçersiniz sorusuna verilen cevapların incelenmesi sonucunda yabancıların mağaza seçimlerinde rol oynayan etkenler önem derecesine göre aşağıda sıralanmıştır.

- Fiyatlar%30
- Malların kalitesi%27
- Ürünlerin dizaynı..... %12
- Arkadaş tavsiyesi%10
- Mağaza sahipleriyle dostça ilişkiler..... %8
- Alışkanlık..... %6
- Aynı kişiyle sürekli ticaret yapma olanağı%4

- Mağaza sahipleriyle etnik yakınlık%2
- Kredili ticaret yapabilme olanağı..... %1

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Yapılan önem sıralamasında fiyatlar malların kalitesi ürünlerin dizaynı (moda) faktörlerinden hemen sonra arkadaş tavsiyesi faktörünün gelmesi mağaza sahipleri açısından müşteri memnuniyetinin ne kadar önemli olduğunun göstergesidir.

2.2.10 Ne Kadar Para Harcanır?

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan ; İstanbul a her gelişinizde ortalama kaç para harcıyorsunuz sorusuna verilen cevaplar tablo 10'da görülmektedir.

Tablo- 10

Bavul Tüccarlarının Ticarete Harcadıkları Para Miktarları

ORTALAMA HARCANAN TUTAR (Dolar)	KİŞİ SAYISI
1000 dolardan az	3
1000-5000 dolar arası	18
5000-10000 dolar arası	31
10000-20000 dolar arası	23
20000-30000 dolar arası	15
30000-50000 dolar arası	9
50000 dolardan fazla	1

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Tablo 10'dan da anlaşılacağı üzere bavul tüccarlarının harcamaları daha çok 1000-10000 dolar arasında yoğunlaşmaktadır. Bu da gösterir ki mekik tüccarlığı çok sermaye isteyen bir iş değildir ve ticaretin hacmini bir defada alınan mal miktarından ziyade yıllık alışveriş için yapılan gidiş dönüş(mekik) sayısı belirler.

2.2.11 Ödemeler Nasıl Yapılır?

Anket kapsamında İstanbul'a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan ; İstanbul'dan yaptığınız alışverişlerde mağaza sahiplerine ödemeleri nasıl yapıyorsunuz sorusuna bavul tüccarlarının verdikleri cevaplar tablo ... da görülmektedir.

Tablo- 11

Bavul Ticaretinde Ödeme Şekli

ÖDEME ŞEKLİ	KİŞİ SAYISI
NAKİT	67
KREDİLİ	28
BANKA ARACILIGIYLA	5

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Tablo 11'den de anlaşılacağı üzere bavul tüccarları mağaza sahiplerine ödemeleri çoğunlukla nakit olarak yapmaktadır, bunun sebebi ise yapılan ticaretin kayıt dışı oluşu ve her defada alınan malların tutarının çok yüksek tutarlarda olmayışıdır.

2.2.12 Güven

Anket çalışması kapsamında İstanbul a gelen yabancılara yöneltilen alışveriş yaptığınız mağaza sahiplerine güveniyor musunuz sorusuna bavul tüccarlarının verdikleri cevaplar tablo 12'de görülmektedir.

Tablo- 12

Mağaza Sahiplerine Güveniliyor mu?

Tamamen güveniyorum	45
Kısmen güveniyorum	49
Hiç güvenmiyorum	6

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Sanıldığıının aksine mekik tüccarları defolu kalitesiz mallar yada yüksek fiyatlardan ziyade hırsızlık rüşvet gibi güvenlikle ilgili konulardan şikayetçiler.

Bavul ticareti yapan yabancılar üzerinde ticaretin yoğun olarak yapıldığı laleli bölgesinin güvenliği ile ilgili yapılan bir diğer araştırmanın sonucu ise aşağıda şu şekilde özetlenmiştir.

Araştırmanın konusu: Laleli bavul ticareti, bölgesi Laleli, hedef kitlesi Rus ve Türk müşteriler. Bu iki ulusun insanların bu bölgede çok olumlu ve uyumlu davranış sergilediklerini yaşayan ve gören insanlar Laleli bavul ticaretinin zaman içinde yönünü değiştireceğine inanırlar fakat güvenlik konusunda rahatsızlık çıkarılacağına inanmazlar. Ruslar çok medeni ve akıllı insanlar, bölgede ticaretle uğraşan ve ziyaret edenlerin eğitim düzeyleri çok yüksektir. Ticaretle ilgilenenlerin yüzde 87'sinin Rus bayan olduğu araştırma sonuçlarından sağlandığından, bölgede huzursuzluk yaratacak davranışlardan kaçındıkları araştırma sonuçlarından elde edilmiştir. Ülkelerine, buldukları ülkelere son derece saygılı olan bu komşu ve dostlarımız, yaptıkları işlerin 'Bir lokma ekmek' felsefesini oluşturduğuna inanmaktadırlar.

İstanbul'da polisin işi çok zor fakat polis bu görevi mutluluk ve başarıyla yapar. İstanbul koca bir kent. İki Avrupa ülkesi büyüklüğündedir. Sınırları belli değildir. Her yıl 800 bin göç gelir. Dünyanın gözbebeği ve harika bir kenttir. Ancak Laleli esnafı, tüccarı, işadını Türk ve Rus

müşteriler birlikte çalıştıklarından bölgede yok denecek ve kayıtlara geçmeğe değer görülmeyecek kadar olaylar azdır. İstanbul polisi şehrin tüm bölgelerine aynı derecede önem verir. Fakat Eminönü ilçesi Laleli bölgesine daha hassas davranır. Bu tutum ve davranışı bölge insanı, esnaf ve tüccarının kendisinin ve yaptığı işin kalite ve kantitesinden kaynaklanır.

Hedef kitlelere ve yararlanıcılara sorulan sorulardan alınan yanıtlarda, bölgedeki emniyet teşkilatından ve görev yapan polislerden Rus müşterilerin veya satın alıcıların yüzde 56'sının memnun olduğu, Türk müşterilerin, esnaf ve tüccar, sanayici ve işadamlarının ise yüzde 44'ünün mutlu olduğu saptanmıştır. Bölgede anarşi, terör ve toplumu huzursuz edecek olaylar olmaz. Olsa da sayıları çok azdır. Bu da İstanbul polisinin tüm şehirde ve bölgede başarılı çalışmalarından kaynaklanır.³³

Bu iki araştırmadan çıkan sonuçların farklı olmasına sebep olarak aslında daha çok yaşanan hırsızlık ve rüşvet gibi konuların yaşanmasına rağmen şikâyetçi olanların azlığı sebebiyle kayıtlara geçmemiş olması gösterilebilir.

Güven sorunu Laleli piyasasının bakış açısından ele almak amacıyla incelenen Lasiad'ın yapmış olduğu araştırma da mağaza sahiplerinin; müşterilerinin kendileri bölgede rahat ve güvende hissediyorlar mı sorusuna verdiği cevaplar şu şekildedir.

EVET % 23

HAYIR % 77

İlk araştırmada olduğu gibi bu araştırmada da bölgede güvenlik sorunu olduğu ortaya çıkmıştır.³⁴

33 Dünya.29 Aralık 2006, s.5

34 Lasiad(a), s.5

2.2.13 Şikayetler

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan; İstanbul'daki en büyük şikâyetiniz nedir sorusuna verilen cevaplar incelenerek şikâyetçi olunan konular çokluk derecesine göre aşağıda sıralanmıştır.

- Polisin tutumu ve gümrük görevlilerinin rüşvet istemesi %21
- Hırsızlık..... %17
- Defolu mal%15
- Erkeklerin sarkıntılık etmesi..... %12
- Türk iş ortaklarının dürüst olmayışı..... %4

31 kişi İstanbul hakkında hiçbir şikayeti olmadığı cevabını iletmiştir.

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

2.2.14 Nakliye Aşamasında karşılaşılan Zorluklar

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul'a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan; Satın aldığınız malları ülkenize götürürken hangi zorluklarla karşılaşıyorsunuz sorusuna verilen cevaplar incelendikten sonra zorluk derecesine göre aşağıdaki şekilde sırlanmıştır.

- Mal teslimatı gecikebiliyor%35
- Gümrükte rüşvet vermek zorunda kalıyorum%27
- Gümrük vergileri çok yüksek%14
- Mallarım çalınabiliyor%7
- Haraç vermek zorunda kalıyorum..... %5

12 kişi satın aldığı malları ülkesine götürürken hiçbir zorlukla karşılaşmadığını bildirmiştir.

Kaynak: Murat Kırcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Lasiad tarafından laleli piyasasında bavul tüccarlarına satış yapan mağaza sahipleri üzerinde yapılan bir diğer anket çalışmasından elde edilen verilere göre. Bavul tüccarlarının şikâyetçi olduğu konular arasında ilk sırayı %36'lık oranla hava limanında bavul tüccarlarına işlemler sırasında zorluk çıkarılması almaktadır diğer şikayet konuları ise şu şekildedir; hava limanında iyi davranılmaması %27, Rüşvet istenmesi %26, %11'lik kesim ise hiçbir sorunla karşılaşmadığını beyan etmiştir.³⁵

2.2.15 Mallar Nerde Satılıyor?

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan; satın aldığınız malları nerede satıyorsunuz sorusuna verilen cevaplar tablo 13 de gösterilmiştir.

Tablo- 13

Bavul Ticaretinde Malların Satıldığı Yerler

SATIŞ YERİ	KİŞİ SAYISI
Kendi büfemde/mağazamda	20
Perakende pazarında	40
Toptancı pazarında	30
Fuarda	4

35 Lasiad(a), s.3

Başkaları adına bavul ticareti yapıyorum	1
Bir mağazada ya da büfede	5

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Tablo 13'den de anlaşılacağı üzere İstanbul'a gelen yabancıların büyük bir kısmı satın aldığı malları ülkesindeki perakende pazarında satmaktadır, perakende pazarı toptan pazarı ve mağazalar takip etmektedir. Sadece birkaç kişi fuarda satış yaptığını bildirirken sadece bir kişi başkası adına ticaret yaptığını bildirmiştir.

2.2.16 Mal Satışında Karşılaşılan Zorluklar

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul'a bavul ticareti için gelen yabancılar sorulan; satın aldığınız malları ülkenizde satarken hangi zorluklarla karşılaşıyorsunuz sorusuna verilen cevaplar incelendikten sonra verilen cevaplar karşılaşılan zorluğun derecesine göre aşağıda sıralanmıştır.

- Rekabet çok fazla..... %41
- Pazaryeri kiralari çok yüksek%24
- Vergiler çok yüksek%14
- Pazaryerinde haraç kesiliyor%6

15 kişi İstanbul'dan aldığı malları ülkesinde satarken hiçbir zorlukla karşılaşmadığını bildirmiştir.

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

2.2.17 Kiminle Birlikte Bavul Ticareti Yapılıyor?

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan kiminle birlikte bavul ticareti yapıyorsunuz sorusuna verilen cevaplar ve kişi sayısı tablo 14’de görülmektedir.

Tablo- 14

Bavul Ticareti Kiminle Yapılır

TEK BAŞIMA	%48
EŞİMLE	%22
ARKADAŞIMLA	%19
AKRABALARIMLA	%11

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

Tablo 14de de görüldüğü gibi bavul ticareti yapan yabancıların büyük çoğunluğu tek başına ticaret yapmaktadır. Beraberinde başkasıyla gelenlerin ise eşleriyle ticaret yaptıkları gözlemlenmiştir.

2.2.18 Kazanç

Yapılan anket çalışması kapsamında İstanbul’a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan; bavul ticaretine başladıktan sonra maddi durumunuzu nasıl tanımlarsınız sorusuna alınan cevaplar incelendiğinde ankete katılan bavul tüccarlarının büyük çoğunluğu maddi durumunun eskisine göre daha iyi olduğunu ve biraz sermaye biriktirebildiğini bildirmiştir. Verilen cevapların yüzdelik dağılımı şu şekildedir:

- Kazancım ancak yaşamaya yetiyor%6
- Maddi durumum eskisine göre daha iyi%50

- Biraz sermaye biriktirebildim%39
- Diğer..... %5

Kaynak: Murat Kırıcı , Laleli ve Osmanbey Piyasası Anket Çalışması

2.2.19 Bavul Ticaretinin Geleceği

Yapılan anket çalışması kapsamına İstanbul'a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan; bavul ticaretinin geleceğini nasıl görüyorsunuz sorusuna 45 kişi büyük tüccarlar kalacak küçükler yok olacak 42 kişi bir süre daha devam edecek 13 kişi yakında sona erecek cevabını vermiştir.

2.2.20 Bavul Ticaretine Devam Edilip Edilmeyeceği

Yapılan anket çalışması kapsamına İstanbul'a bavul ticareti için gelen yabancılara sorulan ; işinizin geleceği hakkında ne düşünüyorsunuz sorusuna 62 kişi bavul ticaretine devam edeceğini 23 kişi bir mağaza açmayı düşündüğünü 3 kişi bavul ticaretini bırakacağını 3 kişi ise ücretli bir iş bulmayı düşündüğünü bildirmiştir.

2.3 Bavul Ticaretinden Dış Ticarete Dönüşüm

Sovyetler Birliği döneminde 1990'larda başlayan Prestorika ve Glannost değişim rüzgârı ülkeyi yeni bir sürece getirdi. 1992 de Sovyetler Birliği (SSCB) yeni yapılanmada Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) adına dönüşerek Rusya Federasyonu (RF) olarak tarihteki yerini aldı.

Değişim rüzgârıyla ve yeni devlet yapılanmasıyla Rusya Federasyonu dış dünyaya aşılmaya, ticaretini çeşitlendirmeye başladı. Ülke insanının temel tüketim ihtiyaçlarının iç üretimle karşılanamadığı bu dönemde, halk, ihtiyaçlarını karşılamak ve yeni iş olanakları yaratmak için diğer ülkelerle ticarete başlayarak, ihtiyacı olan malı almak için simgesel adıyla "Bavul Ticareti" ne başladılar. Ülkemizden aldıkları malları yanlarında götürerek

hem ihtiyaçlarını karşıladılar hem de aldıkları malları satarak kendilerine yeni iş olanakları oluşturdular.³⁶

Bu ticareti gerçekleştiren Rus bavul tüccarları ülkelerinin içinde bulunduğu zor şartlar içinde, yeni yapılanma ve değişim sürecinde dış ticarete uluslararası normların uygulanmasının mümkün olmadığı dönemlerde birçok zorluklara göğüs gererek ve bin bir meşakkatle işlerine devam etmeye çalıştılar. Bu ticareti gerçekleştiren bavul tüccarları, ülkede ticari alt yapının oluşmasında ve serbest piyasa ekonomisinin gelişmesinde, paranın ekonomiye geçişinde çok önemli bir misyonu yerine getirdiler. Bu ticari süreç her iki ülkeye inkr edilemeyecek bir ekonomik gelişme sağladı. Bu süreç iki ülkede de milyonlarca insanı istihdam edilmesine milyonlarca insanın bu işten kazanç elde etmesine imkân sağladı. Hayatın boşluk kabul etmeyeceği gerçeğine göre ticarete oluşan boşluğu doldurdular.

Yolcu beraberi eşya ile ilgili (Bavul Ticareti) düzenlemeler her iki ülkede de 1996 yılında genelgeler ile yayınlanmıştır. Rusya Federasyonu'nda yolcu beraberinde olsun olmasın bir eşyanın yurt dışından ülkeye bu kapsam halinde getirilmesi ile ilgili ilk düzenleme 1996 yılında yayınlanan 808 sayılı kararname olmuştur. Bu kararname ile getirilecek malın miktarı değeri ve uygulanacak olan gümrük vergisi ile muafiyetler belirlenmiştir. Bir sonraki düzenleme 1999 yılında yayınlanan 783 sayılı kararnamedir. şu an ise geçerli olan Ocak 2004 te yürürlüğe giren 718 sayılı kararnamedir. Son kararname ile yurt dışından ülkeye getirilecek yolcu beraberi eşyaya şahsi kullanım amaçlı ticari olmayan eşya tanımlanması getirilmiştir.³⁷

Bavul ticaretinin bir ihtiyaçtan kaynaklanarak ve dış ticarete oluşan bir boşluğu doldurması ve dönemin özel şartlarına göre şekillenmesi bu şekilde devam etmeyeceği ve zaman içinde yerini dış ticarete bırakacağı muhakkaktır.

36 Lasiad(b), **Bavul ticaretinden Dış Ticarete Dönüşümde Yaşanan Sıkıntılar ve çözüm nerilerimiz**, Mayıs, İstanbul,2005

37 Lasiad(b), s.2

Rusya Federasyonu hükümetinin 16 Temmuz 1999 da bavul ticareti ile ilgili yayınladığı 718 nolu kararnamesinin duyurusunda "bavul ticaretinin geçici bir süre olduğu ve Rusya'ya mal gönderen Türk Firmalarının işlemlerini dış ticaret kurallarına göre gerçekleştirmeleri gerektiği" belirtilmiştir. Bu kararname yorumlandığında Türk firmalarının altyapılarını ihracat-ithalat, gümrükleme işlemlerini yapabilecek boyuta getirmelerinin gerekliliği sonucuna varılmaktadır.³⁸

2002 yılında Rusya Federasyonu'na yolcu beraberisi kapsamında gönderilen malların teslimlerinde yaşanan sıkıntıların sebebi aslında Rusya'nın iki ülke arasında gerçekleşen ticareti engellemek istemesi değil de bavul ticaretine konu olan malın sevkiyat boyutunun değişmesi gerektiğini teslimatların dış ticaret işlemlerini gerçekleştiren firmalara uygulanan genel gümrük rejimine göre gerçekleşmesini istemesidir.

Rusya'da bulunan bavul tüccarlarının dış ticaret altyapılarının olmaması faaliyetlerine bavul ticareti kapsamında başlamaları ve mal alışlarının küçük miktarlarda olması dış ticarete dönüşümde dezavantaj olmuştur. Bavul ticareti kapsamında aldıkları mallar, 1 Ocak 2004 tarihine kadar ülkeye girişte ticari eşya veya şahsi kullanımlı eşya ayrımına tabi tutulmuyordu. 718 sayılı kararname gerçek şahısların Rusya Federasyonu'na getirdiği eşyanın şahsi kullanım amaçlı olması zorunluluğunu getirmiştir. Bu kararname, yolcu beraberisi kapsamında getirilen eşyanın ticari boyutuna son noktayı koymuştur. Bu düzenleme ile yolcunun getirdiği eşyanın şahsi kullanım amaçlı olmaması halinde, yolcu beraberisindeki eşyaya genel gümrük rejimi uygulanacaktır.³⁹

İçinde buldukları özel şartlara ve piyasa koşullarına göre bu ticareti gerçekleştiren taraflar, özel konumları dikkate alınmadan, bu güne kadar piyasa koşullarını yerine getirdiler, boşluğu doldurdular görevlerini ve misyonlarını tamamladılar artık kendilerini tasfiye etsinler beklentisinde olmak yanlıştır. Bavul ticareti tarafların tercihi değildi. Taraflar, şartlarını ve

38 Lasiad(b), s.3

39 Lasiad(b), s.4

kurallarını belirleyemediği bu ticaretin içinde kendilerini buldular. Bu özel şartlara göre ticaretlerine devam ettiler. Geline nokta bu ticareti gerçekleştiren tarafları yok farz etmek realiteyi ortadan kaldırmaz. Bu ticaretin ortaya çıkmasının muhtemel sosyo-ekonomik problemleri engellediğini ve yine bu ticaretin bir geçiş süreci olmadan ortadan kalkmasının getireceği sosyal ve ekonomik problemleri de göz ardı edemeyiz.

Süreçlerle ilgili yapılan değerlendirmelerde bavul ticaretinin dış ticarete dönüşümü mutlak bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu ticareti devam ettirenlerin işlemlerini dış ticaret kurallarına göre gerçekleştirmeleri ve sevkiyatlarını ihracat ve ithalat kapsamında yapmaları gerektiği ve değişimden yana bir tavır belirlemelerinin gerekliliği apaçık ortadadır. Bu ticareti gerçekleştiren tarafların sahip oldukları alışkanlıkların tiryakisi olduklarını, kolay kolay alışkanlıklarından vazgeçemedikleri gerçeği de ortadadır. Değişimin ve dönüşümün zor ve sancılı bir süreç olması nedeniyle bu geçiş sürecinde ortaya çıkacak zaman kaybını minimum seviyeye indirmek amacıyla iki ülke deki ilgili kurum ve kuruluşlar tarafları sürekli olarak değişime yönlendirmektedir.⁴⁰

Bavul ticareti her iki ülkede gerçekleştirilen taraflar, bu güne kadar takip ettikleri kulvardan çıkmalı ve kendilerine yeni bir kulvar seçmelidirler. Mevcut istemin tercih sebepleri ortadan kalkmış ve uygulamada her geçen gün yeni zorluklar ortaya çıkmaktadır. Yaşadığımız süreç bize şunu göstermiştir ki; bavul ticareti artık astarı yüzünden pahalı bir hale gelmiştir.

Bavul ticareti aktörlerinin çıktıkları yol hep tek yönlü olmuştur. Kendilerine buldukları bu yolda devam ettiler ve gidebilecekleri kadar gittiler. Güzergâhta başlangıçta olmayan trafik levhalarının konulduğunu işaretlerin değiştiğini gördüler. Fakat bir çıkış ulana kadar yola devam etmek zorundaydılar.

40 Lasiad(b), s.3

Yaşananları bir senaryoya benzetirsek; bavul ticaretini gerçekleştiren taraflar çıktıkları bu sahnede birçok sıkıntılar yaşadılar, birçok bedeller ödediler bu güne kadar senaryo gereği rollerini yerine getirdiler. Birçok zor sahnenin olduğu figüranların kullanılmadığı senaryoda rollerini gereği gibi oynayan bu aktörlerin artık yeni senaryoda yeni rollerini almaları gerekmektedir.⁴¹

Rusya federasyonu Devlet Başkanı Vladimir Putin, Türkiye'ye yaptığı bir ziyaretindeki konuşmasında; "Bavul Ticaretini" değerlendirirken bu ticareti gerçekleştirenlerin ticaretlerini daha medeni ortamlarda uluslar arası normlarda, uygar bir şekilde yapmaları gerektiğini" ifade etmiştir.⁴²

Tüm bu gelişmeler sonrasında Türk iş adamları 2004 yılında, Rusya'ya gerçekleştirilen yolcu beraberli mal sevkiyatlarının ithalat rejimine uygun, uluslar arası normlarda işlem görmesini arzularak girişimde bulunmalarına rağmen, ithalatı gerçekleştirecek alıcıların halen bu alt yapıyı oluşturamamaları en büyük problemdir. Yeni sürecin oluşmasında bavul ticaretinin düzenli bir ticaret haline dönüşmesi ve medeni ortamlara gerçekleşmesi için asıl asıl düzenlemelerin Rusya tarafından yapılması gerekmektedir. Bu ticareti bu güne kadar buldukları şartlara göre gerçekleştiren bavul tüccarları yeni şartlara uyum sağlamak daha sağlıklı ticaret ortamına kavuşmaları amacıyla kendilerine yardımcı olunmazsa arzu edilen ticaret ortamına kavuşamayacaklardır.

Bavul ticareti insanlarda bir alışkanlık yarattı. Rusya'nın bir gün diğer Avrupa ülkeleri gibi mal talep edeceği pek öngörülemedi. Rusya'da alıcıların üstlenmesi gereken bazı riskleri kendi üstlerine alıyorlar. Burada kargoya verilen mallar %30 yerine ulaşmıyor. Bu büyük bir maliyettir. Kilo başına küçük bir maliyet farkını hesaplamak yerine bu kayıplar düşünülmalıdır. Artık bavul ticareti yoluyla yapılan ticaretin tüm yönlerini düşünülürse çok da ucuz olmadığı görülür

41 Lasiad(b), s.4

42 Lasiad(b), s.4

3. BÖLÜM

3.1 BAVUL TİCARETİNİN İHRACAT YÖNÜ VE KATMA DEĞER VERGİSİ UYGULAMASI

3.1.1 Yolcu Beraberi Eşya İhracı Ve Bavul Ticaretinin Farkı Ve Bunların Beyannamede Gösterilmesi

Yolcu beraberli eşya ihracı adından da anlaşılacağı üzere yurda gelen yabancı turistlere yanlarına götürmek üzere aldıkları mallara istisna kapsamında mal satılmasını sağlamak üzere getirilmiştir. Bu satışlarla ilgili istisna uygulaması 43 no'lu KDV genel tebliğinde yapılmıştır.

Bavul ticareti ise özellikle Türk cumhuriyetleri ve Rusya gibi ülkelere İstanbul Laleli piyasasından bavullarla yapılan satışların kayda alınması amacıyla geliştirilmiş bir ihrac türüdür. Bu satış türüne ilişkin istisna uygulaması 61 sıra no'lu KDV genel tebliğinde açıklanmıştır. KDV beyannamesinde 22. satırda 43 no'lu satışlar, 24. satırda 61 sıra no'lu satışlar beyanı yapılmaktadır. Bu iki satış türünde istisna kapsamında satış yapabilmek için vergi dairesinden istisna belgesi almak gerekmektedir. Alınan istisna belgesiyle her iki satış da yapmak mümkündür.

Birbirine benzeyen bu iki satış türünün ayrılan noktaları aşağıda belirtilmiştir:

Yolcu beraberi satışı mutlaka yabancı uyrukluya yapılması gerekmektedir. Yurtdışında oturan Türk uyruklulardan ayrıca ikamet tezkeresi istenmelidir. Bavul ticaretinde ise satışın yabancı uyrukluya yapılma zorunluluğu yoktur.

Yolcu beraberi eşya ticaretinde 4 nüsha özel fatura düzenleyip alıcıya ilk 3 nüsha teslim edilmekte, düzenlenen faturada KDV ayrıca gösterilmekte ve KDV alıcıdan faturayla birlikte tahsil edilmektedir. Bavul ticaretinde 5 nüsha Özel fatura düzenlenmekte ilk 4 nüsha alıcıya verilmekte, faturada KDV ayrıca hesaplanmamakta faturada gösterilmemektedir.

Yolcu beraberi eşya ihracı faturasında dövizli satış yapma zorunluluğu yoktur. Fatura bedeli YTL cinsinden tahsil edilebilmektedir. Bavul ticaretinde ise faturada döviz bedeli mutlaka ayrıca gösterilmekte ve fatura bedeli döviz olarak tahsil edilmektedir. Tahsil edilen döviz mutlaka bozdurulup DAB'ı alınmalıdır.

Yolcu beraberi satışta alıcı 3 ay içinde malı yurtdışına çıkartmak zorunda olup, 1,2 ve 3. nüsha özel faturayı çıkış gümrüğüne teslim edip, 3. nüsha onaylatarak 1 ay içinde satıcıya getirdiğinde fatura düzenlenme sırasında ödediği vergiyi geri alabilmektedir. Yada bildirdiği banka hesabına 10 gün içinde satıcı firma yatırmak zorundadır. Veya yetki verilmiş özel kuruluşlarca ödeme yapılmaktadır.

Bavul ticaretinde de 3 ay içinde mal yurtdışı edilmesi gerekmekte ancak 5 nüsha satıcı firma tarafından düzenlenmiş özel faturanın ilk 4 nüshası maliye bakanlığı ve Gümrük müsteşarlığınca belirlenmiş gümrük kapılarından alıcının yanında satıcı ya da taşıyıcı firmalarca da gümrük yetkililerine verilmekte 4. nüsha onaylatılarak satıcıya teslim edilmektedir.

Yolcu beraber eşya ihracında mutlaka KDV beyan edilmektedir. mal yurtdışı edildiğinde onaylı faturanın gelmesiyle birlikte 36. satıra yazılarak tekrar indirim yapılmakta beyannamenin arka yüzünde teslim tutarı ve

alıcıya ödenen KDV tutarı yazılmakta, aynı tutar vergi beyannamenin önyüzündeki 40. satırında iade olarak istenmektedir.

Bavul ticaretinde de mutlaka KDV beyan edilmektedir. Beyan dönemine kadar onaylı fatura ve DAB'ı gelmişse 36. satırda indirilerek düzeltme yapılmakta, beyannamenin arka yüzünde teslim tutarı ve yüklenilen KDV tutarı yazılmakta, yüklenilen KDV beyannamenin önyüzünde 40. satırda iade istenmektedir.

İade talep edilirken beyanname dizayndan yolcu beraberli eşya ihracında, yolcuya ödenen KDV tutarı iadeye esas alınırken, bavul ticaretinde yüklenilen KDV esas alınmaktadır. Örneğın satılan mal %18 tabii bir mal ise yolcu beraberli satış türünde iade %18 olurken, bavul ticaretinde bu malın alışı sırasında ya da imalatında yüklenilen vergi tutarı kadar; %18 den küçük bir tutarda iade istenmektedir.

Yolcu beraberli eşya ihracında en az 100 YTL fatura istisna kapsamında düzenlenebilmektedir. Üst sınır bir belirleme yapılmamış olmakla birlikte tebliğde kişilerin şahsi ihtiyaçlarında kullanabilecekleri miktarda şekilde bir açıklama bulunmaktadır.

Bavul ticaretinde ise alt sınır 600 YTL olup, üst sınır belirlenmemiştir.

Her iki satış türünde hizmet satışlarına istisna uygulanmamaktadır.

Yolcu beraberli eşya ihracında, şahsi ihtiyaçlarla sınırlı fatura düzenleme zorunluluğuu, buna bağılı iade tutarının küçük olması ve iade alma prosedürünün fazla olması nedenleriyle bu tür satışların uygulaması çok dar kalmıştır. Bunun yanında Bavul ticareti çok daha yaygın uygulama alanı bulmuştur.

3.2 Bavul Ticareti Kapsamında Satış Yapma Şartları Ve KDV Beyanı Ve İadenin İstenmesi

Bavul ticareti kapsamında ticaret yapmak için öncelikle vergi dairesinden İstisna belgesi alınması gerekmektedir. Aynı belge ile yolcu beraberli eşya ihracı kapsamında (43 no'lu KDV genel tebliği kapsamında) satış yapılabilir.

Bu satışlar için 5 nüsha özel fatura düzenlenmektedir. İlk 4 nüsha alıcıya teslim edilecektir. Kesilen bu faturada KDV hesaplanmayacak ancak satış faturasında döviz tutarı belirtilecektir.

Satışı takip eden 3 ay içinde maliye Bakanlığı ve Gümrük Müsteşarlığınca belirlenen gümrük kapılarından yurtdışına çıkartılmış olacaktır. Gümrük kapılarında bu özel faturaların 2,3,4. nüshaları onaylanıp, 2,3 nüshası kendinde 4. nüshası alıcıya verilecektir. Bu özel faturalar taşıyıcı firmalarca yada satıcılarca da onaylatılabilmektedir.

Bu onaylanmış faturalar ile Döviz Alım Belgesi faturaların beyan edileceği ertesi ayın 20.sine kadar gelirse istisna kapsamında beyan edilecektir.

Bavul ticareti kapsamında Özel faturayla yapılan satışın beyanı ve KDV iadesinin gösterilmesini örnek olay üzerinde aşağıdaki şekilde açıklayabiliriz:

Örnek Olay:

ABC. Ltd. Şti., 2007/ Mayıs ayında 150.000 YTL (100.000 \$) tutarında elektrik malzemesi özel fatura düzenlemek suretiyle satış yapmıştır. Satılan bu eşyalar 15 Haziran 2007 tarihinde yurtdışına çıkarılmış, Özel faturanın 4. nüshası gümrük görevlilerince onaylanıp alıcıya (satıcı ya da taşıyıcı firmaya da olabilir) verilmiştir. Satıcı KDV beyannamesini vermeden önce 100.000 \$ 'a ait DAB'ı ve onaylı özel faturayı temin etmiştir. Bu malların alımı yada imalatı sırasında yüklendiği KDV'de 15.000 YTL olsun. Ekim ayında toplam indirilecek KDV toplamı 25.000 YTL olduğu bu dönemde başka bir tesliminde bulunmadığı varsayalım.

Bu bilgilere göre beyanname aşağıdaki gibi doldurulur:

10-Teslim ve Hizmet Bedeli (61 no'lu KDV Genel Tebliği Kapsamında Yapılan Teslimler) : 150.000

Hesaplanan KDV : 18.000

33- Bu dönem indirilecek KDV : 25.000

36- 61 no'lu KDV genel tebliğ kapsamında teslimlere ilişkin düzeltilecek KDV : 18.000

37- İndirimler Toplamı (18.000 + 25.000) : 43.000

40- İade Edilecek KDV (Yüklenilen KDV- Tablo)'dan) : 15.000

41- Sonraki Döneme Devreden KDV (43.000-15.000) : 28.000

Beyannamenin Arka Yüzü

403- Teslim Ve Hizmet Tutarı : 150.000

71- İadeye Konu Olan KDV (Yüklenilen KDV) : 15.000

Özel faturanın onaylı örneği ve DAB ertesi ayın 20'sine kadar (beyan dönemine kadar) gelirse yukarıdaki şekilde beyan edilip, iade aynı beyanda istenmelidir.

Beyan dönemine kadar Özel fatura ve DAB' yetişmezse yine KDV tahsil edilmiş gibi beyan edilecek, 36. satıra herhangi bir şey yazılmayacağından ve tablo 9 doldurulmayacağından iade istenmeyecektir.

Faturayı düzenledikten sonra 3 ay içinde özel fatura ve DAB alındığında alındığı dönem beyannamesine;

36- 61 no'lu KDV genel tebliğ kapsamında teslimlere ilişkin düzeltilecek KDV : 18.000

40- İade Edilecek KDV (Yüklenilen KDV- Tablo)'dan) : 15.000

3.3 61 Seri No'lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği

Katma Değer Vergisi Kanununun 11/1-b maddesinde Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara yapılan teslimler ihracat istisnası kapsamına alınmış ve bu istisnanın uygulamasına ilişkin usul ve esaslar, aynı maddenin Bakanlığımıza verdiği yetkiye dayanılarak 43 Seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliğinde düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye göre istisna, verginin satış sırasında tahsil edilip, malın yurt dışına çıkarılışını müteakip alıcıya iade edilmesi şeklinde uygulanmaktadır.⁴³

Ayrıca, Bakanlığımıza intikal eden olayların değerlendirilmesi sonunda, 3065 sayılı Kanunun 11/2 nci maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak, Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı yapılan satışlarda katma değer vergisi ihracat istisnası ile ilgili olarak aşağıdaki düzenlemeye gerek duyulmuştur.

1. Vergi dairesine başvurarak "Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda Katma Değer Vergisi ihracat İstisnası İzin Belgesi" (kısaca "İstisna Belgesi" olarak anılacaktır) alan mükellefler, bu tür satışlarını katma değer vergisi tahsil etmeden yapabileceklerdir.

2. İstisna Belgesi almak isteyenlerin aşağıdaki şartlara sahip olmaları gerekmektedir:

a) Gerçek usulde katma değer vergisi mükellefi olmak.

b) Haklarında sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediği veya bilerek kullandığı konusunda rapor yazılmış olmamak.

Bu şartları taşıyan mükelleflerin yapacakları başvuru vergi dairesince değerlendirilerek durumu uygun görülenlere İstisna Belgesi verilecektir.

⁴³ Resmi Gazete, 01 Mart 1997, sayı:22920

3. İstisna Belgesine sahip mükellefler, 43 Seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliğinin (A/1) bölümünde tarif edilen Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı yaptıkları satışlarda, aşağıdaki şartların mevcudiyeti halinde katma değer vergisi tahsil etmeden işlem yapabileceklerdir.

a) Yapılan mal satışlarının faturada gösterilen vergisiz bedelleri toplamının 25.000.000 liranın üzerinde olması gerekmektedir. Bu toplama, aynı faturada gösterilen birden fazla mal çeşidine ait bedeller dahildir.

b) Bu kapsamdaki satışlarda şekil ve muhtevası Maliye Bakanlığı ile Gümrük Müsteşarlığı tarafından belirlenen bu Tebliğ ekindeki örneğe uygun "Özel Fatura"nın kullanılması, Vergi Usul Kanununun mükerrer 257 nci maddesinin Bakanlığımıza verdiği yetkiye dayanılarak uygun görülmüştür. Özel Fatura 5 nüsha olarak düzenlenecek, 1 inci nüshası alıcıya verilecektir. 2,3 ve 4 üncü nüshalar malın gümrükten çıkışı sırasında onaylatılacak, 5 inci nüsha ise satıcıda kalacaktır.

c) Satış bedeline ait döviz, bankalara veya Özel Finans Kurumlarına satılacak ve buna ilişkin olarak düzenlenecek döviz alım belgesinin aslı veya noter onaylı örneği, ilgili döneme ait katma değer vergisi beyannamesine eklenecektir.

d) Satın alınan malların satın alma tarihinden itibaren 3 ay içinde Maliye Bakanlığının görüşü üzerine Gümrük Müsteşarlığınca Belirlenecek gümrük kapılarından yurt dışına çıkarılması ve bu gümrük kapılarında onaylatılan Özel Faturaların çıkış tarihinden itibaren en geç 1 ay içinde satıcıya intikal etmiş olması gerekmektedir.⁴⁴

Belirlenecek gümrük kapılarında gümrük görevlilerinin yanı sıra, İl Defterdarlıklarınca görevlendirilecek vergi denetmeni veya bir Maliye memuru da bulunacaktır.

44 Resmi Gazete, 01 Mart 1997, sayı:22920

İstisna Belgesine sahip mükelleflerce satılan malların, Gümrük Müsteşarlığınca belirlenen kapılarda

Maliye Bakanlığı ve Gümrük Müsteşarlığı görevlilerine gösterilmesi ve bu mallara ait Özel Faturanın 2, 3, ve 4 üncü nüshalarının her iki görevli tarafından da onaylanması gerekmektedir.

Bu şekilde onaylatılan Özel Faturaların 2 nüshası gümrük görevlilerine teslim edilecek, 4 üncü nüshası ise çıkış tarihini izleyen 1 ay içinde satıcıya intikal ettirilecektir.

Gümrükte onaylatma işinin satıcılar tarafından yaptırılması esas olmakla birlikte, alıcıların da Özel Faturanın 2, 3, ve 4 üncü nüshalarını onaylatıp 4 üncü nüshayı satıcıya intikal ettirmesi mümkündür. Ayrıca, kargo ile yapılan mal göndermelerinde taşıyıcı firma, birden fazla satıcıya ait Özel Faturaları onaylatarak satıcılara intikal ettirebilecektir.

4. Bu kapsamda yapılan satışlar, ihracat istisnasına ilişkin esaslar çerçevesinde beyan edilecektir. Buna göre, Türkiye'de ikamet etmeyenlere 1 ay içinde yapılan satışların toplam bedeli, beyannamenin 24. satırına dahil edilecektir. Bu satışlardan en geç beyanname verme süresinin son gününe kadar faturaları gümrükte onaylatılarak satıcılara intikal ettirilenler, bu süre içinde döviz alım belgesi de temin edilmek şartıyla, aynı beyannamenin ihracat istisnasına ait 25. satırında gösterilerek katma değer vergisi matrahından indirilecektir. Bu döneme ait beyannameye, gümrükte onaylanan Özel Faturaların tarih, sıra ve seri numaraları ile tutarlarını ihtiva eden bir listenin yanı sıra bu tutarlara ait döviz alım belgeleri de eklenecektir. Liste işletme yetkililerince kaşe ve imza tatbiki suretiyle onaylanacaktır. 45

Bu satışların bünyesine giren vergiler, indirimin mümkün olmaması halinde, bu Tebliğin 6. bölümündeki açıklamalara uyulmak şartıyla genel esaslar çerçevesinde mükellefe nakden veya mahsuben iade edilebilecektir.

45 Resmi Gazete, 01 Mart 1997, sayı:22920

İade için "İade Hakkı Doğuran İşlemlere ve İhraç Kaydıyla Teslimlere Ait Bildirim"ın doldurulması gerekmektedir. Bildirimin 71. satırına istisna kapsamındaki satışlara ait bedeller, 72. satırına ise bu satışların bünyesine giren vergiler yazılacak, bildirim diğer satırları bu bilgilere göre doldurulacaktır.

Türkiye'de ikamet etmeyenlere Özel Fatura düzenlenerek vergi tahsil edilmeden yapılan satışlardan beyanname verme süresi içinde döviz alım belgesi temin edilemeyen ve gümrükte onaylanmış Özel Faturası intikal etmeyenler hakkında aşağıdaki şekilde işlem yapılacaktır.

Bu satışlara ait bedeller, satışın yapıldığı dönem beyannamesinin 24. satırına dahil edilecek, ancak 25. satırda matrahtan düşülmeyecek, böylece üzerlerinden vergi hesaplanacaktır.

Bu satışlara ait Özel Faturanın, bu Tebliğin (3/d) bölümünde belirtilen süreler ve esaslar çerçevesinde gümrükte onaylatılıp, satıcıya intikal etmesi halinde, istisna kapsamında işlem yapılabilecektir. İstisna, onaylı Özel Faturanın satıcıya intikal ettiği dönemde uygulanacaktır. Bu dönem beyannamesinin 54. satırına, onaylı Özel Faturalarda gösterilen her mal için ait oldukları oranlara göre hesaplanacak katma değer vergisi, indirim olarak yazılacaktır. Fatura bedelleri bu dönem beyannamesinin 24 ve 25. satırlarına yazılmayacaktır.

Bu kapsamdaki satışlarda iade hakkı, gümrükte onaylanmış özel Faturanın satıcıya intikal ettiği dönemde doğmaktadır. Bu dönemde beyannameye ekli Bildirimin 71. satırına bu kapsamdaki satışların toplam bedeli, 72. satırına ise beyannamenin 54. satırında gösterilen tutar yazılacaktır. Beyannameye bildirim ile birlikte, bu kapsamdaki satışlara ait onaylı Özel Faturaların gösterildiği bir liste eklenecektir. Listenin yukarıda anlatıldığı şekilde onaylanması gerekmektedir. İade, bu Tebliğin 6. bölümündeki açıklamalara uyulmak şartıyla genel esaslar çerçevesinde yapılacaktır.

5. Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı satışlarda Katma Değer Vergisi İhracat İstisnası İzin Belgesi alan mükelleflere imalatçılar tarafından yapılacak ihraç kaydıyla teslimlerde, 3065 Sayılı Kanunun 11/1-c maddesi kapsamında işlem yapılabilecektir.

İhraç kaydıyla teslimlerde tecil-terkin uygulaması ile ilgili olarak önceki Gene1 Tebliğlerde yer alan açıklamalar, İstisna Belgeli satıcılara yapılan ihraç kaydıyla teslimler bakımından da geçerlidir. Ancak, İstisna Belgeli satıcılara ihraç kaydıyla teslimde bulunanların tecil edilen vergilerinin terkin işlemleri için, gümrükte tasdik edilen özel Fatura nüshasının aslı veya noter ya da yeminli mali müşavir tarafından onaylanmış örneği ibraz edilecektir. 46

3.4 Bavul Ticaretinde KDV uygulamasına Giriş

Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Özel Fatura ile Yapılan Satışlar Hakkında Tebliğ'in (İhracat 2003/3) 1 inci maddesinde; özel fatura düzenlenmek suretiyle yapılacak satışların, özel fatura kapsamı eşyanın yurt dışı edildiğinin tespiti amacıyla özel faturanın ilgili gümrük idaresinde onaylatılması ve mal bedeli dövizlerin, aracı banka veya özel finans kurumlarına satılarak döviz alım belgesi düzenlenilmesi kaydıyla, İhracat Yönetmeliğine göre ihracat olarak kabul edileceği ifade edilmiştir.

Bavul ticareti kapsamında yapılan satışlarda şekil ve muhtevası Maliye Bakanlığı ile Gümrük Müsteşarlığı tarafından belirlenen ve 61 Seri Numaralı KDV Genel Tebliği ekinde örneği bulunan "Özel Fatura"nın kullanılması gerekmektedir. Özel Fatura 5 nüsha olarak düzenlenecek, 1 inci nüshası alıcıya verilecektir. 2,3 ve 4 üncü nüshalar malın gümrükten çıkışı sırasında onaylatılacak, 5 inci nüsha ise satıcıda kalacaktır.

Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Özel Fatura ile Yapılan Satışlar Hakkında Tebliğ'in 2 inci maddesi uyarınca, özel faturalar, ilgili gümrük idaresine ibrazından önce veya gümrük idaresine onaylatılmasını müteakip

46 Resmi Gazete, 01 Mart 1997, sayı:22920

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine de onaylatılması halinde, Belgesiz İhracat Kredisi, Dahilde İşleme İzni, Dahilde İşleme İzin Belgesi ve Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi ile ilgili işlemlerde gümrük beyannamesi yerine kabul edilmektedir.

Bavul ticareti kapsamında yapılan satışlara ait döviz bedeli Bankalara veya Özel Finans Kurumlarına satılacak ve buna ilişkin olarak düzenlenecek döviz alım belgesinin (DAB) aslı veya noter onaylı örneği, ilgili döneme ait Katma Değer Vergisi beyannamesine eklenecektir.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşıldığı üzere, özel fatura ile satışı yapılarak fiilen yurt dışı edilen mallara ait iade talebi satış faturasının ilgili gümrükten onaylı bir örneği ile D.A.B.'nin de satışın yapıldığı döneme ilişkin katma değer vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar temin edilmesi durumunda satışın gerçekleştiği dönemde yapılacaktır. Bu süreye kadar gerekli belgelerin temin edilememesi durumunda, söz konusu satışa ilişkin rakamlar genel esaslara göre beyan edilecek, iade talebi ise Tebliğ'de belirtilen sürelerle uyulmak kaydıyla gümrükten onaylı faturanın ve usulüne uygun düzenlenmiş D.A.B.'nin satıcıya ulaştığı dönemde yapılabilecektir.

Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı satışlarda, İstisna Belgesi alan mükelleflere imalatçılar tarafından yapılacak ihraç kaydıyla teslimlerde, 3065 Sayılı Kanununun 11/1-c maddesi kapsamında işlem yapılabilecektir. İstisna Belgeli satıcılara ihraç kaydıyla teslimde bulunanların tecil edilen vergilerinin terkin işlemleri için, gümrükte tasdik edilen özel Fatura nüshasının aslı veya noter ya da yeminli mali müşavir tarafından onaylanmış örneği ibraz edilecektir.

İstisna Belgeli satıcılara ihraç kaydıyla teslimde bulunanlar lehine doğacak Katma Değer Vergisi iade alacaklarının nakden iadesi mümkün olmayıp mahsuben iade söz konusu olacaktır. Bu yüzden istisna belgeniz var ise ihracat kaydıyla teslim gibi işlem yapmanızda arada başka bir satıcı var ise sakınca yok, ancak direk siz bavul ticareti ile ilgili teslimi yapan ve özel faturayı kesen iseniz ,İhracatın gerçekleştiği döneme ilişkin olarak

indirilecek katma değer vergisi listesi ile ihraç edilen malın bünyesine giren vergi miktarına ilişkin hesaplamaları gösterir tablo dan anlaşılacağı üzere faturanın % 18 i kadar değil,o faturaya giren maliyetlerin,alımların kdv si kadar iade alabilirsiniz.

Türkiye'de ikamet etmeyenlere yapılan mal satışlarını kapsayan ve uygulamada Bavul Ticareti olarak adlandırılan sistemi, özellikle eski doğu bloğu ülkelerinden ve Rusya Federasyonundan gelen turistlerin ülkelerinde satmak amacıyla Türkiye'den aldıkları malları yurt dışına çıkarmaları şeklinde işlemektedir. Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrasında hız alan ve bir süre sonra ülkemizin en önemli döviz kaynaklarından birisi haline gelen bavul ticareti kapsamında çok sayıda Rus vatandaşı ülkemize gelmektedir. Merkez Bankası tarafından yapılan anketlere göre, bavul ticareti amacıyla ülkemize gelen turistlerin yarısından fazlası anılan ülkeden gelmektedir.⁴⁷

Son yıllarda bavul ticareti yapılan ülkeler arasına İran ve Irak gibi komşu ülkelerinde katılmasıyla bu ticaretin ülke boyutunda çeşitliliği artmıştır.

Bavul ticareti resmi olarak Bedelsiz İhracat kapsamında değerlendirilmektedir. Bedelsiz İhracata İlişkin 96/10 Sayılı Tebliğde Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek eşya ve taşıtlar bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mallar arasında sayılmıştır.

Ödemeler dengesi rakamları göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye ekonomisi açısından Bavul Ticaretinde çeşitli faktörlerin etkisi ile bir gerilemenin yaşandığı görülmektedir. 1996 yılında 8.842 Milyon Dolar olan bavul ticareti kapsamındaki ihracat rakamı, 2003 yılında 3.953 Milyon Dolar

⁴⁷DTM,Dış Ticaret Dergisi(1997), <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/dunyaeko.htm> (25 Mayıs 2007)

seviyesine düşmüş olup, 2004 yılının ilk 11 ayında 3.704 Milyon Dolarlık bir ticaret hacmine ulaşılmıştır.⁴⁸

3.5 Bavul Ticaretinde Katma Değer Vergisi

Türkiye de İkamet Etmeyenlere Özel Fatura ile Yapılan Satışlar Hakkında Tebliğin (İhracat 2003/3) 1 inci maddesinin de ; özel fatura düzenlenmek suretiyle yapılacak satışların, özel fatura kapsamı eşyanın yurt dışı edildiğinin tespiti amacıyla özel faturanın ilgili gümrük idaresinde onaylatılması ve mal bedeli dövizlerin, aracı banka veya özel finans kurumlarına satılarak döviz alım belgesi düzenlenmesi kaydıyla, İhracat Yönetmeliğine göre ihracat olarak kabul edileceği ifade edilmiştir.⁴⁹

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 29'ncü maddesi uyarınca mükellefler yaptıkları vergiye tabi işlemler üzerinden hesaplanan Katma Değer Vergisinden (KDV), kendilerine yapılan teslim ve hizmetler dolayısıyla hesaplanarak, düzenlenen fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen Katma Değer Vergisi ile ithal olunan mal ve hizmetler dolayısıyla ödenen Katma Değer Vergisini indirim konusu yapabilmektedirler.

Diğer taraftan KDV Kanununun 11'nci maddesi ile, ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler ve karşılıklı olmak şartıyla uluslararası roaming anlaşmaları çerçevesinde yurt dışındaki müşteriler için Türkiye'de verilen roaming hizmetleri Katma Değer Vergisinden istisna tutulmuştur. İhracat teslimlerine ilişkin olarak yüklenilen ve fatura veya benzeri vesikalarda gösterilen Katma Değer Vergisine ilişkin yapılacak işlemler ise anılan kanunun 32'nci maddesinde yer almıştır.

48 TCMB, Yıllık Rapor(1996-2004), <http://www.tcmb.gov.tr> (10 Mayıs 2007)

49 Resmi Gazete.30 Nisan 2003, sayı: 25094

Katma Değer Vergisi Kanununun 32'nci maddesi gereğince, ihracat istisnası nedeniyle yüklenilen ve fatura veya benzeri vesikalarda gösterilen KDV, öncelikle mükellefin vergiye tabi işlemleri üzerinden hesaplanacak katma değer vergisinden indirilecek, vergiye tabi işlemlerin mevcut olmaması veya hesaplanan verginin indirilecek vergiden az olması halinde ise indirilemeyen katma değer vergisi Maliye Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde mükellefe iade edecektir.

3.6 Bavul Ticaretinde KDV'nin Uygulanması

Katma Değer Vergisi Kanununun vergiden istisna olan mal ve hizmetlerin sıralandığı 11'inci maddesinin 1-b paragrafında; Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların satın alarak Türkiye dışına götürdükleri malların teslimi anında Katma Değer Vergisinin tahsil edileceği, gümrükten malın çıkışı anında fatura veya belgenin ibrazında ise tahsil edilen Katma Değer Vergisinin iade olunacağı hüküm altına alınmıştır.

Katma Değer Vergisi Kanununda yukarıda belirtildiği üzere yer alan ve Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara yapılan teslimlerin istisna sayılmasına ilişkin sistem 43 Seri No.lu KDV Genel Tebliği 50 ile düzenlenmiş olup katma değer vergisinin satış sırasında tahsil edilip malın yurt dışına çıkarılışını müteakip alıcıya iade edilmesi şeklinde uygulanmaktadır.

Uygulamada ortaya çıkan sıkıntı ve talepleri değerlendiren Maliye Bakanlığı, alıcıların önce KDV ödemesi ve daha sonra bu vergiyi geri almaları şeklindeki düzenlemeye ek olarak bu tür satışların KDV tahsil edilmeksizin yapılması suretiyle istisnanın satış aşamasında uygulanabilmesi imkanını sağlamıştır. Uygulamaya konulan yeni sistem ile ilgili olarak 61 51, 64 52, 71 53 ve 84 54 Numaralı KDV Genel Tebliğlerinde gerekli açıklamalar

50 Resmi Gazete. 28 Temmuz 1994, sayı:22004

51 Resmi Gazete. 01 Ocak 1997, sayı:22920

52 Resmi Gazete. 21 Eylül 1997, sayı:23117

53 Resmi Gazete. 13 Kasım 1998, sayı:23522

yapılmıştır. Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı yapılan satışlarda Katma Değer Vergisi ihracat istisnası ile ilgili olarak mükellefler getirilen bu uygulamayı seçebilecekleri gibi, 43 Seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliğindeki açıklamalara göre vergi tahsil ederek istisna kapsamında satış da yapabileceklerdir.

3.6.1 Bavul Ticareti Yapabilmenin Şartları

Katma değer vergisi tahsil etmeden bavul ticareti kapsamında satış yapmak isteyen mükelleflerin uygulamada İstisna Belgesi olarak adlandırılan "Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda Katma Değer Vergisi İhracat İstisnası İzin Belgesi" sahibi olmaları gerekmektedir. Bu belge mükellefin bağlı olduğu vergi dairesi tarafından verilecektir.

İstisna Belgesi almak isteyen gerçek veya tüzel kişilerin, gerçek usulde Katma Değer Vergisi mükellefi olmaları ve haklarında sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediği veya bilerek kullandığı konusunda rapor yazılmış olmaması gerekmektedir. Bu şartları taşıyan bazı mükelleflerin hatalı uygulamalar içerisinde bulunduğu vergi inceleme elemanları tarafından tespiti üzerine, istisna belgesine sahip mükellefler Tebliğde yer alan şartları taşıyıp taşımadıklarının yanında o kapsamda işlem yapma kapasitesine sahip olup olmadıkları konusunda da incelenip, araştırılmakta ve belirli aralıklarla (Örneğin 2-3 ayda bir işyerinde yapılacak yoklamalarla) kontrol edilmektedir.

3.6.2 İstisnadan Yararlanabilecek Kişiler

İstisna Belgesine sahip mükelleflerden döviz karşılığı satın aldıkları mallar için KDV ödememe imkânına sadece, Türkiye'de ikamet etmeyen ve satın aldığı malı yurt dışına götüren Türk uyruklu veya yabancı uyruklu alıcılar faydalanabilecektir.

Türkiye Cumhuriyeti tabiiyetinde bulunan gerçek kişiler Türkiye'de mukim sayıldığından prensip olarak istisnadan yararlanamazlar. Türkiye Cumhuriyeti tabiiyetinde olmakla birlikte, bir yabancı ülkede ikamet etmekte olduklarına dair o ülke resmi makamlarından alınmış ikamet tezkeresi veya bu mahiyette bir belgeye sahip olanlar söz konusu istisnadan faydalanabilecektir. Kendilerine Türkiye'de geçici veya daimi ikamet tezkeresi verilmiş yabancı uyrukluların ise istisnadan faydalanması mümkün değildir.

3.6.3 KDV Tahsil Edilmeden Satış Yapılması

İstisna Belgesine sahip mükelleflerin yukarıda belirtilen kişilere döviz karşılığı yaptıkları satışlarda Katma Değer Vergisi tahsil etmeden işlem yapabilme şartları şu şekilde sıralanabilir:

3.6.3.1 Yapılan Satış Belli Bir Tutarı Geçmelidir

Türkiye'de ikamet etmeyenlere yapılan mal satışlarına ait faturada gösterilen vergisiz bedel toplamının **600 YTL nin üzerinde** olması gerekmektedir. (93 Seri Nolu KDV Genel Tebliği ile **01.02.2005 tarihinden itibaren** geçerli olmak üzere belirlenen tutar). Belirlenen haddin hesabında aynı faturada gösterilen birden fazla mal çeşidine ait bedellerin toplamı dikkate alınacaktır.

3.6.3.2 Özel Fatura Kullanılmalıdır

Bavul ticareti kapsamında yapılan satışlarda şekil ve muhtevası Maliye Bakanlığı ile Gümrük Müsteşarlığı tarafından belirlenen ve 61 Seri Numaralı KDV Genel Tebliği ekinde örneği bulunan "Özel Fatura" nın kullanılması gerekmektedir. Özel Fatura 5 nüsha olarak düzenlenecek, 1 inci nüshası alıcıya verilecektir. 2,3 ve 4 üncü nüshalar malın gümrükten çıkışı sırasında onaylatılacak, 5 inci nüsha ise satıcıda kalacaktır.

Türkiye’de İkamet Etmeyenlere Özel Fatura ile Yapılan Satışlar Hakkında Tebliğin 2 inci maddesi uyarınca, özel faturalar, ilgili gümrük idaresine ibrazından önce veya gümrük idaresine onaylatılmasını müteakip İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine de onaylatılması halinde, Belgesiz İhracat Kredisi, Dahilde İşleme İzni, Dahilde İşleme İzin Belgesi ve Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi ile ilgili işlemlerde gümrük beyannamesi yerine kabul edilmektedir.

Diğer taraftan, özel fatura kapsamındaki ihracat, özel faturayı düzenleyen firmaya ait ihracat taahhütlerine, özel fatura üzerinde unvanı kayıtlı olması halinde ise imalatçı firmaya ait ihracat taahhütlerine de sayılmaktadır. Ancak, deri ve deri mamulleri dışındaki tekstil ve hazır giyim ürünleri satışına ilişkin özel faturalar, Dâhilde İşleme İzni ile Dahilde İşleme İzin Belgesi ihracat taahhüdüne sayılmamaktadır.

3.6.3.3 Döviz, Banka veya Özel Finans Kurumlarına Satılmalıdır

Bavul ticareti kapsamında yapılan satışlara ait döviz bedeli Bankalara veya Özel Finans Kurumlarına satılacak ve buna ilişkin olarak düzenlenecek döviz alım belgesinin (DAB) aslı veya noter onaylı örneği, ilgili döneme ait Katma Değer Vergisi beyannamesine eklenecektir.

Döviz bürolarında bozdurulan ve bunlar tarafından düzenlenen döviz alım belgeleri ile iade talebinde bulunulması mümkün bulunmamakta olup, bu satışa ilişkin rakamlar genel esaslara göre beyan edilerek ödenecektir. Bu şekilde ödenen vergi, söz konusu satış bedellerine ilişkin dövizlerin bankalar veya özel finans kurumlarında bozdurulması ve dövizlerin bozdurulduğu dönemde ibrazı zorunlu olan belgelerin de ibraz edilmiş olması, halinde genel esaslar çerçevesinde KDV iade ve mahsup işlemlerinin yapılması gerekmektedir.

Öte yandan, DAB üzerinde özel faturaya ilişkin bilgiler bulunmamakla beraber vergi dairesince yapılacak olan inceleme sonucunda

boz durulan DAB nin özel fatura ile ilgili olduğunun anlaşılması halinde KDV iade ve mahsup işlemlerinin yapılması mümkündür.⁵⁵

Türkiye’de ikametgâh etmeyenlere döviz karşılığı yapılan satışlara ilişkin düzenlenen döviz alım belgesindeki tutarın, fiili ihracat miktarı ile aynı olması gerekmektedir. Döviz alım belgesindeki döviz tutarının ihrac edilen mal bedelini karşılamaması halinde ise istisna hükümlerinin uygulanmasına imkân bulunmamaktadır. Bu durum, Türkiye’de ikamet etmeyenlere döviz karşılığında satış yapan mükelleflere tecil terkin sistemi kapsamında gerçekleşen teslimler içinde geçerli olacaktır.

3.6.3.4 Mallar Belirlenen Gümrük Kapılarından Yurt Dışına Çıkarılmalıdır

Satın alınan malların satın alma tarihinden itibaren 3 ay içinde Maliye Bakanlığının görüşü üzerine Gümrük Müsteşarlığınca belirlenecek gümrük kapılarından yurt dışına çıkarılması ve bu gümrük kapılarında onaylatılan Özel Faturaların çıkış tarihinden itibaren en geç 1 ay içinde satıcıya intikal etmiş olması gerekmektedir.

Gümrük Müsteşarlığı ile Maliye Bakanlığının bu çerçevede yapılan değerlendirmesi sonucu yayımlanan 1997/1 Sıra Numaralı KDV iç genelgesinde istisnanın, İstanbul, İzmir, Antalya, Samsun, Trabzon, Edirne ve Artvin illerindeki bütün gümrük kapılarından yurt dışına çıkarılacak mallar için uygulanacağı belirtilmiştir. Daha sonra özel faturayla işlem yapmaya yetkili kılınan gümrük idareleri arasına Kırklareli Dereköy, Tekirdağ Çorlu ve Iğdır Dilucu Gümrük Müdürlüğü de eklenmiştir.

3.6.3.5 Yapılan Satışlar İhracat İstisnası Kapsamında Beyan Edilmelidir

İstisna Belgesine sahip mükelleflerce satılan mallara ait Özel Faturanın 2, 3, ve 4 üncü nüshalarının gümrük görevlileri ve İl

⁵⁵ İstanbul Defterdarlığının 09 Ağustos 2002 Tarih ve 4460 sayılı özelgesi

Defterdarlıklarınca görevlendirilen vergi denetmeni veya Maliye memuru tarafından birlikte onaylanması gerekmektedir. Bu şekilde onaylatılan Özel Faturaların 2 nüshası gümrük görevlilerine teslim edilecek, 4 üncü nüshası ise çıkış tarihini izleyen 1 ay içinde satıcıya intikal ettirilecektir.

Gümrükte onaylatma işinin satıcılar tarafından yaptırılması esas olmakla birlikte, alıcıların da Özel Faturanın 2, 3, ve 4 üncü nüshalarını onaylatıp 4 üncü nüshayı satıcıya intikal ettirmesi mümkündür. Ayrıca, kargo ile yapılan mal göndermelerinde taşıyıcı firma, birden fazla satıcıya ait Özel Faturaları onaylatarak satıcılara intikal ettirebilecektir.

Bu kapsamda yapılan satışlar, ihracat istisnasına ilişkin esaslar çerçevesinde beyan edilecektir. Buna göre, Türkiye'de ikamet etmeyenlere 1 ay içinde yapılan satışların toplam bedeli, KDV beyannamesinin 24. satırına dahil edilecektir. Bu satışlardan en geç beyanname verme süresinin son gününe kadar faturaları gümrükte onaylatılarak satıcılara intikal ettirilenler, bu süre içinde döviz alım belgesi de temin edilmek şartıyla, aynı beyannamenin ihracat istisnasına ait 25. satırında gösterilerek Katma Değer Vergisi matrahından indirilecektir. Bu döneme ait beyannameye, gümrükte onaylanan Özel Faturaların tarih, sıra ve seri numaraları ile tutarlarını ihtiva eden bir listenin yanı sıra bu tutarlara ait döviz alım belgeleri de eklenecektir. Liste işletme yetkililerince kaşe ve imza tatbiki suretiyle onaylanacaktır.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşıldığı üzere, özel fatura ile satışı yapılarak fiilen yurt dışı edilen mallara ait iade talebi satış faturasının ilgili gümrükten onaylı bir örneği ile D.A.B. nin de satışın yapıldığı döneme ilişkin katma değer vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar temin edilmesi durumunda satışın gerçekleştiği dönemde yapılacaktır. Bu süreye kadar gerekli belgelerin temin edilememesi durumunda, söz konusu satışa ilişkin rakamlar genel esaslara göre beyan edilecek, iade talebi ise Tebliğde belirtilen sürelerle uyulmak kaydıyla gümrükten onaylı faturanın ve usulüne uygun düzenlenmiş D.A.B. nin satıcıya ulaştığı dönemde yapılabilecektir.

3.7 Bavul Ticaretinde Tecil-Terkin Uygulanması

Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı satışlarda, İstisna Belgesi alan mükelleflere imalatçılar tarafından yapılacak ihraç kaydıyla teslimlerde, 3065 Sayılı Kanunun 11/1-c maddesi kapsamında işlem yapılabilecektir. İstisna Belgeli satıcılara ihraç kaydıyla teslimde bulunanların tecil edilen vergilerinin terkin işlemleri için, gümrükte tasdik edilen özel Fatura nüshasının aslı veya noter ya da yeminli mali müşavir tarafından onaylanmış örneği ibraz edilecektir.

İstisna Belgeli satıcılara ihraç kaydıyla teslimde bulunanlar lehine doğacak Katma Değer Vergisi iade alacaklarının nakden iadesi mümkün olmayıp mahsuben iade söz konusu olacaktır.

3.8 İstisna Belgesi Olmadan Satış Yapanların Durumu

Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı yapılan satışlarda (Bavul Ticareti) katma değer vergisi istisnasının uygulanmasının en önemli şartlarından birisi ilgili vergi dairesinden alınan İstisna Belgesidir.

Vergilemede olayların gerçek mahiyetinin esas olduğunu göz önünde bulunduran Maliye Bakanlığı istisna belgesi olmadan satış yapan mükelleflerin hak kaybına uğramamaları için bir düzenleme yapmıştır. Buna göre, istisna belgesi alma hakkına ve koşullarına sahip olmakla birlikte bu belgeyi almaksızın satış yapan yükümlüler, 61 Seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliğine uygun şekilde gerçekleşip sonuçlanan satış ve teslimleri için yapılacak bir vergi incelemesi ile tespit edilmesi kaydıyla istisna kapsamında kabul edilmesi mümkün olabilecektir. **56**

3.9 Bavul Ticaretinde KDV İadesi

56 Maliye Bakanlığının 11 Ocak 2002 tarih ve 1544 sayılı Genel yazısı

Türkiye’de ikamet etmeyen kişilere döviz karşılığı özel fatura ile yapılan satışlardan (bavul ticareti) ve bavul ticareti yapanlara ihraç kaydıyla mal teslimlerden doğan katma değer vergisi iadesi taleplerinin değerlendirilmesi 84 Numaralı KDV Genel Tebliği ile belirlenmiş esaslara göre yapılacaktır.

3.9.1 Nakden veya Mahsuben İadede Aranacak Belgeler

Bavul ticareti kapsamında yapılacak KDV iadelerinin sonuçlandırılması için gerekli olan belgeler şu şekilde sıralanabilir: **57**

- Gümrükçe onaylı özel faturaların aslı veya fotokopisi,
- İhracatın gerçekleştiği döneme ilişkin olarak indirilecek KDV listesi,
- İhraç edilen malın bünyesine giren vergi miktarına ilişkin hesaplamaları gösterir tablo,
- Bankalar veya ÖFK tarafından düzenlenmiş Döviz Alım Belgesi (aslı veya ilgili banka veya ÖFK şubesinde onaylanmış örneği ya da dövizin yurt dışından geldiğini gösteren bankadan alınmış belge)

3.9.2 Mahsuben İade

Bavul ticaretinden doğan Katma değer vergisi iade alacağı, hak sahibi mükellefin kendisinin, ortaklarının veya mal ya da hizmet satın aldığı kişilerin vergi borçlarına, ithalat sırasında uygulanan vergilere, Sosyal

57 Levent Gençyürek, Erkan Gürboğa, **İhracatta KDV İade Esasları ve YMM’lerin Sorumluluğu**, Yaklaşım Yayınları, 2003

Sigortalar Kurumu (SSK) prim borçlarına mahsubu miktarına bakılmaksızın inceleme raporu ve teminat aranılmadan yerine getirilir.

İade alacağı öncelikle mükellefin ithalde alınanlar dışındaki vergi borçlarına mahsup edilir. Artan bir miktar olursa mükellefin isteğine bağlı olarak; kendisinin, ortaklarının veya mal ya da hizmet satın aldığı mükelleflerin ithalde alınanlar dahil vergi borçlarına veya SSK prim borçlarına mahsubu yapılır. Mükelleflerin iadesini istedikleri KDV nin kendilerinin, ortaklarının veya mal ve hizmet satın aldıkları kişilerin borcuna mahsubunu talep etmeleri mahsup dilekçesi ile mümkündür. Ancak, iade alacağının mal ve hizmet alımında bulunmadığı mükelleflerin vergi borçlarına mahsubunun yapılması için dilekçe yeterli değildir. Noterden düzenlenecek temlikname ile katma değer vergisi iade alacağının vergi borçlarına mahsubunu talep etmesi halinde bu temliknameye istinaden mahsup taleplerinin yerine getirilecektir.

Mahsup talebi, yukarıda belirtilen belgeler tamamlanmadıkça hüküm ifade etmez. Mahsup talebinin yerine getirilmesinde gümrük beyannamelerinin teyidi beklenmez. Ancak teyidin olumlu gelmemesi halinde mahsup tarihi itibarıyla gerekli tarhiyat işlemi yapılır.

61 Seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği uyarınca Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı özel fatura ile satış yapanlara **ihraç kaydıyla teslimde bulunanların** iade talepleri münhasıran mahsup yoluyla yerine getirilir. Bir başka ifade ile bu mükelleflere nakden iade yapılmaz.

3.9.3 Nakden İade

İstisna Belgesine sahip satıcıların Türkiye'de ikamet etmeyenlere yapacakları istisna kapsamındaki teslimlerden doğacak Katma Değer Vergisi

iade alacakları, öncelikle mükellefin kendi vergi borçlarına mahsup edilecektir. Mahsup edilecek vergi borcu olmaması veya iade alacağının tamamını karşılamaması halinde nakden iade yapılabilecektir.

[1]4.000 Yeni Türk Lirasını geçmeyen nakden iade talepleri inceleme raporu ve teminat aranmaksızın yerine getirilir. İade talebi yukarıda sayılan belgelerin nakden iade talebine ilişkin dilekçe ekinde ibrazı ile işleme konulur. 4.000 YTL yi geçmeyen nakden iade taleplerinin inceleme raporu ve teminat aranmadan yerine getirilebilmesi için gümrük beyannamesinin ve/veya özel faturaların teyidinin mutlaka alınması gerekir. Mükelleflerin teyit işlemini beklemeden iade almak istemeleri halinde, teminat vermeleri şartıyla nakden iade talepleri yerine getirilir.

Mükellefçe süresinde başvuru yapıp gerekli belgeler ibraz edildiği halde gümrük beyannamelerinin veya gümrükçe onaylı fatura ya da özel faturaların teyidi alınamadığı için yerine getirilemeyen iade talepleri, tarh zamanasını süresinin geçmesi halinde, teyit beklenmeksizin yerine getirilir.

Buna göre, gümrük beyannamelerinin veya gümrükçe onaylı fatura veya özel faturaların gümrük idarelerinden teyidi istenildiği halde tarh zamanasını süresi içinde teyit alınamaması halinde, teyit verileceği yönünde bir yazı olmaması şartıyla teyit beklenilmeksizin iade işlemi yapılacaktır. Bu husus ihraç kaydıyla teslimlerde tecil edilen verginin terkini ve iade işlemlerinde de geçerlidir. Gümrük beyannameleri veya bunlara ilişkin listelerin teyidi gerçekleşen kısmına isabet eden tutarların kısmen iadesi de mümkündür.

2005 yılı için 53.000 YTL yi (2001 yılı için 15.000 YTL, 2002 yılı 23.000 YTL, 2003 yılı 37.000 YTL ve 2004 yılı 48.000 YTL) aşmayan iade talepleri YMM raporuna göre yerine getirilebilmektedir. Tam tasdik sözleşmesinin bulunması durumunda da belirttiğimiz limitler göz önünde bulundurularak, inceleme raporu ve teminat aranmadan iade yapılır. Süresinde düzenlenmiş tam tasdik sözleşmesi bulunan sektörel dış ticaret şirketlerinin 61 seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği kapsamın

yapılan Bavul Ticareti ile ilgili iade taleplerinde iade edilecek tutar, ortak bazında 53.000 YTL sınır aşılmamak kaydıyla, iade talep edilen dönemde ortaklardan alınarak ihraç edilen mal bedellerine ilişkin KDV toplamı dikkate alınarak hesaplanacaktır.

Yeminli mali müşavirlerin düzenledikleri raporlarda gümrük beyannamelerinin veya gümrükçe onaylı fatura ya da özel faturaların teyidinin alınmamış olması halinde teyit işlemleri vergi dairesince yapılır. 4.000 YTL tutarını aşan ve YMM tasdik raporu ibraz edilmeyen durumlarda mükelleflerin nakden iade talepleri teminat göstermeleri şartıyla yerine getirilir.

Özellikle eski doğu bloğu ülkelerinden gelen turistlerin ülkelerinde satmak amacıyla Türkiye'den aldıkları malları yurt dışına çıkarmaları şeklinde işleyen Bavul Ticareti, 1996 yılında yakaladığı 8.842 Milyon Dolarlık işlem hacmi ile Türkiye ekonomisini olumlu yönde etkileyen bir gelişme olarak ortaya çıkmıştı. 1996 yılını izleyen yıllarda hem Türkiye hem de Dünya ekonomisinde meydana gelişmeler bu şekilde yapılan ticaretin gerilmesine yol açmış olup, 8 yıl içerisinde bavul ticareti kapsamında yapılan ihracat nerdeyse yarı yarıya azalmıştır.

Yerli üreticilerin güçlenerek birçok ürünün ülke içinde üretilmeye başlanması, Türkiye dışındaki pazarları devreye girmesi ve kur hareketlerindeki dalgalanmalar dolayısıyla Rusya Federasyonunun Bavul Ticaretinin sınırlandırılması yönündeki iradesi ve kararlılığının bu şekilde yapılan ticareti daha da sınırlaması beklenmektedir. Bu yönde meydana gelecek gelişmeler başta tekstil, hazır giyim ve deri sektöründe faaliyet gösteren firmaların bavul ticareti ile ilgili stratejilerini yeniden gözden geçirmelerini gerekli kılacaktır.

Bavul ticareti kapsamında ticaret yapan mükelleflere ait katma değer vergisi iadelerinin, yukarıda belirttiğimiz esaslar çerçevesinde en kısa sürede ve sağlıklı olarak yapılması, giderek daralan bir pazarda

faaliyetlerine devam etmeye çalışan ve ülkemize döviz kazandıran firmaları azda olsa desteklemek ve teşvik etmek anlamına gelecektir.

4. BÖLÜM

4.1. BAVUL TİCARETİNDE SON DURUM

Türkiye ile Rusya arasında zaman zaman krize sebep olan bavul ticareti Moskova'nın aldığı son kararlarla yeniden gündeme geldi. Bugüne kadar yolcu başına 35 kilo yükü kabul eden Rusya, Laleli esnafının kargo ile gönderdiği eşyaları bile iade etmeye başladı. Rusya, "Belirlenen sınır deliniyor, buna göz yumamayız." derken, Türkiye gümrükteki yığılma sebebiyle esnafın kargoya yöneldiğini vurguluyor. Zor durumda kalan Laleli'deki 30 bin esnaf ise "İki ay önce 35 kiloyu geçen malzemedeki vergi alınacağı bildirildi. Ancak 5-10 kiloluk şahsî eşyalar gümrüğe takılıyor. Bu ani değişiklikle büyük zarara uğradık." değerlendirmesini yapıyor. Laleli'den yapılan 3,5 milyar dolarlık ihracatın yaklaşık 2,5 milyar doları bavul ticaretinden elde ediliyor.

Rusya'ya kayıtlı ihracata hazırlanan esnaf, pazarı Çinli firmalara kaptırmaktan endişe ediyor. Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD) Başkanı Ayhan Karahan, gelinen noktayı, "Bavulun kilidini açacak anahtar yok." sözleriyle özetliyor. 1 Ocak 2007'den itibaren yolcu beraberliği eşya limitinin 15 kg'a çekileceğine işaret eden Karahan, firmaların yeni şartlara uyum sağlaması gerektiğini söylüyor. "Rusya'nın 125 milyar dolarlık ithalat pastasından pay alabilmek için ticareti dış ticaret boyutuna dönüştürmek lazım." diyor. Rusya, iki yıldır gümrük kurallarını değiştiriyor. Yolcu beraberliği eşyayı 1 Mart 2006'dan itibaren 35 kiloya indiren Moskova, mal gönderim süresini de bir haftadan bir aya çıkarmıştı. Kararın ardından sınırı aşan yüklerden yüzde 30 Gümrük Vergisi tahsil edilmeye başlandı. İki hafta sonra gümrüklerde otomasyona geçecek olan Rusya, yılbaşından itibaren de yolcu beraberliği yük miktarını 15 kiloya düşürecek. Bavul ticaretine getirilen

kısıtlamaların ardından 2004'ü önceki yıllara göre 2 milyar dolar kayıpla kapatan Laleli esnafı da çıkış yolu arıyor. Bunlardan biri , Moskova'nın çıkardığı zorlukları Rusya'da şirket kurarak aşmak. Bavulla satış yapanlar 5-6 kişilik gruplar oluşturarak, 'dış ticaret' firması kuruyor. Amaç, ticaretin şirketler üzerinden gerçekleştirilmesini sağlamak.⁵⁸

Bavul ticaretini kayıt altına almakta ısrar eden Rusya, 2007 Ocak ayı itibariyle ülkeye girecek malın miktarını yine azalttı. Laleli bütün cazibesini kaybetti.

Yıllarca Türkiye ve Rusya ekonomilerinde önemli yer tutan bavul ticaretine son nokta konmak üzere. Yayınlanan genelgelerle ülkeye gümrüksüz girecek mal miktarını azaltan, en son 50 kilodan 35 kiloya kadar düşüren Rusya Federasyonu, bavul ticaretinin merkezi konumundaki Laleli'ye asıl darbeyi gelecek yıl başında vuracak.

Kayıt dışı ekonomiyle mücadele eden Rusya Federasyonu, Ocak 2007'den itibaren ülkeye gümrüksüz girebilecek malların azami miktarını bu sefer 35 kilodan 15 kiloya indirdi. Malların azami kıymetinin de 15 bin Ruble ile sınırlanacağını duyan Laleli esnafı, güçlerini birleştirerek resmi ihracat yolunu aramaya başladı.

Yıllarca Türkiye ve Rusya Federasyonu ekonomilerinde önemli bir yer tutan bavul ticaretine son nokta konmak üzere. Dönem dönem yayınlanan genelgelerle ülkeye gümrüksüz girecek mal miktarını azaltan ve en son 50 kilogramdan 35 kilograma kadar düşüren Rusya Federasyonu, bavul ticaretinin merkezi konumundaki Laleli'ye asıl darbeyi gelecek yıl başında vuracak. Kayıt dışı ekonomiyle mücadele eden Rusya Federasyonu, 1 Ocak 2007'den itibaren ülkeye gümrüksüz girebilecek malların azami miktarını bu sefer 35 kilogramdan 15 kilograma indirdi. Bu malların azami kıymetinin de 15 bin Ruble ile sınırlanacağını duyan İstanbul Laleli'deki esnaf, güçlerini birleştirerek resmi ihracat yapma yolunu aramaya başladı.

58 Ercan Baysal."Rusya Bavul Ticaretine Noktayı Koydu" **Aksiyon**, 2 Mayıs 2006, sayı:598

Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte 90'lı yılların ilk yarısında ortaya çıkan bavul ticareti, bir dönem hem Türkiye hem de Rusya için büyük yarar sağladı.

Bu ticaretin kalbi sayılan Laleli'deki irili ufaklı faaliyetler dev bir "bavul ticareti sektörü'nün oluşmasına yol açtı. Öyle ki; bu yolla elde edilen ihracat geliri, Merkez Bankası kayıtlarına dahi geçer oldu. Bu tarz ticareti, daha çok küçük-orta boy işletmeler yaptı ve bu yolla Rusya'yı, Rus pazarını tanıdı. Ne var ki ihracatın yerinde saydığı dönemlerde Türkiye ekonomisinin kurtarıcısı olan bavul ticareti, zamanla eski hızını kaybetti. Yine de bu yolla yapılan ticaret bugüne kadar Rusya Federasyonu ekonomisi için de oldukça önemli bir yer tuttu.

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD) Başkanı Ayhan Karahan, hiçbir söylemlerinde, 'bavul ticareti devam etsin' talebinin yer almadığını vurguladı.

Bavul ticaretine getirdikleri değişim ve dönüşüm projeksiyonu nedeniyle mal teslimlerinde yaşanan sıkıntının nedeni olarak birileri tarafından sürekli suçlandıklarını söyleyen Karahan, "Bu ticarete getirilen kısıtlamaların bizim girişimlerimizle olduğu ifade edildi. Biz gidilen yolun çıkmaz sokak olduğunu, ileride dönüş olmadığını söyledik durduk" dedi.

29 Kasım 2003 tarih ve 718 sayılı Rusya Federasyonu kararnamesinin eki olan 'Gerçek Şahısların Rusya Federasyonu Sınırından Geçirdiği Şahsi Kullanım Amaçlı Eşyaların Vergilendirilmesine Dair Genelge'de yapılan değişiklikle ilgili genelgenin 28 Ocak 2006 tarihinde Rossiyskaya Gazetesi'nde yayınlanarak 28 Şubat 2006 tarihinde yürürlüğe girdiğini hatırlatan Karahan, bu genelgeye göre gerçek şahsın beraberinde götürdüğü eşyanın 50 kilogramdan 35 kilografa indirildiğini, gümrük vergisinden muaf olan bu miktar eşyanın Rusya'ya girişinin ayda bire çıkarıldığını hatırlattı.

Laleli'de bugün sayıları 30 bine yaklaşan işyeri büyük bir istihdam sağlarken, bugüne kadar da Türk ekonomisine yaklaşık 80-100 milyar

dolarlık bir döviz girdisi sağladı. Laleli piyasasının yıllık sağladığı döviz girdisinin 7-8 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Bavul ticareti, çok geniş bir üretim ağının oluşmasını da sağladı.

Piyasaya yönelik mevcut fabrikalar kapasitelerini artırırken, Anadolu'da kurulan fabrikalar sayesinde de birçok il gelişti. Pazardaki ticari hareket, binlerce kişiyi istihdam etti ve binlerce ailenin geçim kaynağı oldu.

Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir yer tutan bavul ticaretinin, gerekli ilginin gösterilmemesi ve düzenlemelerin yapılmaması nedeniyle, krizle karşı karşıya kalmasından endişe ediliyor. BDT ile ilişkiler Genel Koordinatörü Mehmet Dağışan, bavul ticaretinin bu yapısıyla uzun süre devam etmesinin mümkün olmadığını söylüyor.⁵⁹

Dağışan, işin niteliğinden kaynaklanan nedenlerden dolayı, bavul ticaretinin gelecek yılın sonlarına doğru biteceğini öne sürerek bu ticaretin bir an önce normal dış ticarete dönüştürülmesi gerektiğine işaret ediyor. BDT ülkeleri ve Rusya ile yapılan bavul ticaretinde talep edilen malın niteliklerinin ve alıcı tipinin giderek değiştiğini vurgulayan Dağışan, şunları söylüyor:⁶⁰

"Bavul ticareti, yükseliş trendini kaybetmiş durumda. Yaşanan durgunluk başta deri ve tekstil sektörü olmak üzere diğer sektörlerle yayılarak, hem kamu hem de özel kesim için büyük kayıplara neden oluyor. Eğer gerekli önlemler alınmazsa, yıkımın arifesinde olduğumuzu söylemek en gerekli yaklaşımdır."

Laleli esnafının kâr marjı da düşüyor. Kâr marjı yüzde 3'e kadar düşen Laleli esnafı, mallarını satarken müşteriden yüzde 15'lik KDV'yi talep edemiyor. Çünkü, KDV'nin eklenmesi durumunda fiyatlar artıyor ve fiyatlardaki bu artış müşterinin kaçmasına yol açıyor.

59 Lasiad(b), s.5

60 Lasiad(a), s.5-6

Yaklaşık 7 yıldır Laleli piyasasında iş yapan esnaflardan M. Ali Kavak, Laleli'ye Tunus, Cezayir, Mısır, Nijerya ve Libya'dan turistlerin geldiğini söylüyor. Tekstilin Laleli'den Merter'e kaydığını ifade eden Kavak, Ağustos ayında başlayan deri ve kürk sezonunda, deride beklenen ticaretin olmamasına karşın, kürkte iyi bir satış olduğunu belirtiyor. Kavak, piyasanın yavaş yavaş daralmaya başladığını da belirterek şunları söylüyor:⁶¹

"Dubai, Çin ve Kore, Türkiye'ye rakip oldular. Kalite açısından daha iyi bir durumda olmamıza rağmen maliyetlerimiz daha yüksek. Devlet, bir an önce buraya el atmalı. Bavul ticareti, Türkiye ekonomisinin can damarı durumundadır. Turizmden daha fazla döviz girdisi sağlıyor.

Bir ara Laleli'nin serbest bölge olması söz konusuydu. Ama bir türlü olmadı. Diğer ülkelere oranla özel ve bedava kargo hizmeti verirlerse oraya giderler. Bu nedenle, hem devlet hem de Laleli esnafı olarak bizler, bu sorunun çözümü için bir şeyler yapmalıyız."

61 Lasiad(a), s.7

SONUÇ VE ÖNERİLER

1998’de Rusya’yı sarsan ekonomik krizle durgunlaşan işler, 2000’den sonra iyice gerileyerek yıllık 3 milyar doların altına indi. Çin’in ucuz mallarla dünya piyasalarını istila etmesi, esnafın uluslararası ticaretteki değişim rüzgârlarının gerisinde kalması İstanbul Beyazıt’taki bu ünlü semti “Laleli’yi” gözden düşürdü. 5 yıl öncesine kadar ürettiği her şeye 55 ülkeden alıcı bulan esnafın, şimdilerde üst üste üç gün siftoh yapamadığı dahi oluyor. Bugünkü durum için Rusya’nın bavul ticaretine uygulamaya başladığı katı kısıtlamalar ve kargo maliyetlerindeki aşırı artış gibi sebepleri sıralayan Laleli esnafı, düşüşteki en büyük etkenin ise bizzat kendi hataları olduğunu söylüyor. Geleneksel iş yapma alışkanlıklarından kurtulamayan esnafın değişimi ıskaladığı görüşü hakim. Daha düne kadar Laleli’den mal alan ülkelerin, talepleri Çin, Dubai, Hindistan, Mısır gibi ülkelere kaymıştır, 2007 başında AB üyesi olacak Bulgaristan’ın da topraklarını bavul ticaretine kapatacağına işaret ediyor.

Rusya, ülkemiz için çok önemli ve büyük bir pazardır. Dünyanın geldiği nokta ve Rusya’nın değişen yüzünde pazarda var olmanın yolu ticaretimizi bavulun içinden çıkartmak bavuldan dış ticarete dönüşümü sağlamak, değişimi gerçekleştirmektir. Rusya’da ticaret ve alışveriş, tüketim pazarlarından alışveriş merkezlerine, mağazalara doğru yönelmektedir. Suyu tersine akıtmak veya önüne engel koymak mümkün olmayacaktır.

Bavul ticareti; Rusya ile aramızda bu güne kadar gerçekleşen ticaretin sevkıyat boyutuydu. Ticaretin olmazsa olmaz şartı değildi. Rusya’daki gelişme ve Türk mağaza sahiplerinin karşılaştıkları sıkıntının kaynağı malın sevkıyat boyutunda yapılan değişikliklerdir. Sevkıyat boyutunda dönüşümün sağlanması ile birlikte mal teslimlerinin dış ticaret işlemlerine göre yapılması ticaretimizde yaşanan daralmanın önünü açacak, değişen ticari yapımız daha sağlam temellere oturacaktır. Değişimi gören ve

dış ticarete dönüşümü gerçekleştirebilenler için ticarete bir kayıp yaşanmayacaktır. Kendilerine yeni alanlar açılacak, ticari ilişkilerini daha sağlıklı bir yapıya kavuşturacaklardır.

Laleli'de bugün sayıları 30 bine yaklaşan işyeri büyük bir istihdam sağlarken, bugüne kadar da Türk ekonomisine yaklaşık 150-200 milyar dolarlık bir döviz girdisi sağladı. Laleli piyasasının yıllık sağladığı döviz girdisinin 15 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Bavul ticareti, çok geniş bir üretim ağının oluşmasını da sağladı.

Piyasaya yönelik mevcut fabrikalar kapasitelerini artırırken, Anadolu'da kurulan fabrikalar sayesinde de birçok il gelişti. Pazardaki ticari hareket, binlerce kişiyi istihdam etti ve binlerce ailenin geçim kaynağı oldu. Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir yer tutan bavul ticaretinin, gerekli ilginin gösterilmemesi ve düzenlemelerin yapılmaması nedeniyle, krizle karşı karşıya kalmasından endişe ediliyor.

Bavul ticareti işinin niteliğinden kaynaklanan nedenlerden dolayı, bavul ticaretinin bu yılın sonlarına doğru biteceğini öne sürülmekte ve bu ticaretin bir an önce normal dış ticarete dönüştürülmesi gerekmektedir. BDT ülkeleri ve Rusya ile yapılan bavul ticaretinde talep edilen malın niteliklerinin ve alıcı tipinin giderek değişmesi göz önünde bulundurularak şunlar söylenebilir.

Bavul ticareti, yükseliş trendini kaybetmiş durumda. Yaşanan durgunluk başta deri ve tekstil sektörü olmak üzere diğer sektörlerle yayılarak, hem kamu hem de özel kesim için büyük kayıplara neden oluyor. En kısa zamanda esnafın dönüşümü yakalamaya yönelik yeni adımlar atması gerekmektedir.

Laleli esnafının kâr marjı da düşüyor. Kâr marjı yüzde 3'e kadar düşen Laleli esnafı, mallarını satarken müşteriden yüzde 15'lik KDV'yi talep edemiyor. Çünkü, KDV'nin eklenmesi durumunda fiyatlar artıyor ve fiyatlardaki bu artış müşterinin kaçmasına yol açıyor.

Laleli'ye Tunus, Cezayir, Mısır, Nijerya ve Libya'dan turistlerde gelmeye başlamıştır. Tekstil Laleli'den Merter'e kaymaktadır. Piyasa yavaş yavaş daralmaya başlamıştır ve buna sebep olarak "Dubai, Çin ve Kore'nin Türkiye'ye rakip olması gösterilebilir. Kalite açısından daha iyi bir durumda olmamıza rağmen buna paralel olarak maliyetlerimiz daha yüksek. Devlet, bir an önce buraya el atmalı. Bavul ticareti, Türkiye ekonomisinin can damarı durumunda. Turizmden daha fazla döviz girdisi sağlıyor.

Bir ara Laleli'nin serbest bölge olması söz konusuydu. Yapılan birçok çalışmaya rağmen bu proje bir türlü hayata geçirilemedi.

Bavul ticaretini gerçekleştiren taraflar ticari faaliyetlerini gerçek şahıs olarak devam ettirmeyip dış ticaret işlemlerini gerçekleştirecek firma boyutuna gelmeli, firma alt yapılarını ihracat, ithalat gümrükleme işlemlerini gerçekleştirecek seviyeye getirmelidir.

Firmalarımız öncelikle alıcılarını; ithalatı gerçekleştirebilecek boyuta getirebilmeli ve dış ticarete yönlendirebilmelidir. Türk firmaları ihracat, ithalat, gümrükleme, dağıtım ve lojistik hizmetlerini ortak olarak yapabilecek organizasyonlara gitmeli ve bu oluşumların içinde olmalıdır.

İki ülke arasında gerçekleşen ticaretin dış ticarete dönüşümünde her iki ülkede de ihracat ve ithalata aracılık edecek; gümrükleme, dağıtım ve lojistik hizmeti verecek dış ticaret şirketlerinin ve nakliye firmalarının kurulması, var olanlarında bu hizmeti gerçekleştirmesi dönüşümü sağlayacaktır.

Rusya Federasyonu'nda üretimin teşviki alt yapının oluşması; yerli üretimin desteklenmesi amacıyla dış ticarete korunma önlemlerinin alındığı gerçeğini dikkate alarak Pazar kaybına uğramamak için yeterliliğe ve belirli bir kapasiteye ulaşmış Türk firmaları Rusya'da kendi mağazalarını açmalı. Firmalar dağıtım organlarını kurmalı, üretim alt yapılarını başlamaları noktasında yatırım programlarını gözden geçirmeli ve bu imkânlarını değerlendirmelidirler.

Rusya Federasyonu Resmi Gazetesi, Rossiyskaya Gazeta'nın 28 Ocak2006 günlü sayısında yayımlanan 29 numaralı Hükümet Kararnamesiyle bavul ticaretinin kapsamı 1/3 oranında küçültüldü. Yeni düzenlemeye göre Rus gerçek şahıslar toplam ağırlığı 35 kiloyu ve parasal değeri 65.000 Ruble'yi aşmayan şahsi kullanım amaçlı eşyayı gümrük vergisi ödemeksizin ülkeye getirebilecekler. Bilindiği gibi, bu miktar daha önce 50kg dı.

Aynı Kararla kargo ticaretiyle ilgili yeni düzenleme de açıklandı. Gerçek şahısların yurda getirebilecekleri 650 bin ruble değerindeki 200 kiloyu aşmayan eşyaya uygulanacak gümrük vergisi istisnası, 35 kilo ağırlık ve 65 bin ruble değeriyle sınırlandırıldı. Bu değerleri aşan kısımlar için kilo başına en az 4 euro olmak üzere, yüzde 30 oranında gümrük vergisi ödenmesine devam edilecek.

Bavul ve kargo ticaretiyle yoğun olarak ilgilenen girişimcilerimiz, çemberin giderek daralmakta olduğunu bilmelerine rağmen, bu kararı da Rusya hükümetinin her yıl geleneksel olarak yaptığı bavul ve kargo ticareti düzenlemelerinin devamı olarak yorumluyorlar. Bu açıdan yine aynı kısır döngüye giriyoruz. Rusya'da bavul ticareti sona erdirilebilir mi, erdirilemez mi? Bavul ve kargo ticareti hacmindeki daralma işlerin eskisi gibi iyi gitmediğini ve gitmeyeceğini gösteriyor. Zaten asıl konu bavul ticaretinin sona erip ermemesi değil. Sorun, yukarıdaki Kararla açıklanan çerçevede yasal olan bu ticaret şeklinin, pratik uygulamada miktar artışlarıyla yasa dışı hale getirilmesi. Bu nedenle, bavul ve kargo ticaretinin yasa dışı pratiğinde sona doğru yaklaşıldığını rahatlıkla belirtebiliriz.

Rus gümrüklerinden sorumlu Ticaret ve Ekonomik Kalkınma Bakanı German Gref'in, gümrük denetimlerinin arttırılması için federal bütçeye 60 milyar ruble daha fazla katkıda bulunulmasını istediği haberine yer veriliyor. 2007 yılının biraz daha zor geçeceğine dair en önemli ipuçlarından birisi de bu haber.

Rusya açısından yasal bir ticaret şekli olan bavul ticaretini yasa dışı bir şekle dönüştüren uygulamalarımız nedeniyle geldiğimiz bu noktada kimseye söyleyecek sözümüz kalmadı. Aynı şey bizim giriş kapılarımızda yapılırsa, Bakan dahil tüm gümrük camiası, asker ve polis gerekli tertibatı alır, hatta, üreticiler ve Ticaret Odaları derhal kampanya düzenlerlerdi.

Rusya ile ekonomik ve ticari ilişkilerimizde bavul ve kargo ticaretiyle ilgili resmi gündem maddemizi gözden geçirmemiz gerekiyor. Gözden geçirme, bu ticaret şekliyle iştigal eden firmalarımızın faaliyetlerini sonlandırmaları gerektiği anlamına gelmiyor. Rusya'da bu ticaret şekli yasallığını koruduğu sürece, elbette ticaret devam edecek. Ancak, Rusya'ya ihracatın tek yolunun bavul ve kargo ticareti olmadığına bilincine artık varılması gerekiyor. Elimizin altından hızla kaymakta olan bu pazara gereken önemi vererek, biran evvel ne yapmalı? Sorusunu gündeme taşımamız gerekiyor.

Bugün 4 milyar dolar düzeyindeki hacmiyle, ekonomimiz açısından son derece önemli olan bavul ticaretinin alternatifleri üzerine kafa yormalıyız. Rus - Türk İşadamları Birliği (RTİB), DEİK, LASiAD ve İhracatçı Birliklerinin bir araya gelerek ne yapmalı? Sorusuna elbirliğiyle yanıt aranması gerekiyor.

Rusya Federasyonu'nda bavul/kargo ticareti er ya da geç kaldırılacaktır. Firmalarımızın şimdiden bu yönde tedbirlerini almalarında büyük fayda bulunmaktadır. Bavul/kargo ticaretinde yaşanan sorunlar dışında, bu ticaret vasıtasıyla illegal olarak Rusya'ya getirilen ürün maliyetlerinin, legal yollardan getirilen ürün maliyetlerinden daha fazla olduğu da bir gerçektir.

Diğer taraftan, Rusya Federasyonu'nun üyelik çalışmalarını sürdürdüğü Dünya Ticaret Örgütü kuralları arasında ve uluslar arası ticaret normlarına uygun tatbikatlarda bavul ticaretinin yeri bulunmamaktadır.

Bu doğrultuda 90'lı yıllardan günümüze dek gerçekleştiği tarzıyla bavul ticaretinin artık bu alışlagelmiş biçimde devam etmeyeceği

sonucundan yola çıkarak söz konusu ticarete satıcı konumunda olan ve çoğunluğunu KOBİ'lerin oluşturduğu üreticilere şu alternatifler sunulabilir.

Bavul/kargo ticareti yoluyla Rusya'ya getirilen ürünlerin hemen hemen tamamına yakın bir bölümü gelecekte Rusya'da üretilecektir. Bundan yola çıkarak üretici firmalar için birinci alternatif öneri olarak şu önerilebilir : Rusya pazarını ciddiye alan girişimcilerimizin bir an önce kalıcı bağlantılarını/alt yapılarını oluşturmaları veya bizzat Rusya'da üretim yapma konusunda araştırma içinde olmalarında büyük fayda bulunmaktadır

Bavul ticaretine alternatif olarak önerilebilecek bir diğer uygulama ise : bavul ticaretinin büyük oranda Rusya ile gerçekleştiği göz önünde bulundurularak, bavul ticaretine yönelik üretim yapan küçük ve orta büyüklüklerdeki firmaların artık alıcıların ayaklarına gelip mal almalarını beklemek yerine kendi mallarını Rusya'ya alıcıların ayağına götürmeleri sunulabilir. Bu uygulamanın gerçekleştirilebilmesi için, üreticinin tek başına yada birkaç büyük üretici birleşerek Rusya serbest bölgelerinde depo tutmaları ve ürünlerini buradan ihraç etmeleri önerilebilir. Bu sayede bavul ticaretinde karşılaşılan güven, zaman, ulaşım gibi sorunlarda büyük ölçüde ortadan kalkacaktır.

Üretici firmaların Rusya ile ticaretlerine devam edebilmeleri için önerilebilecek bir diğer alternatif ise ülkemizde KOSGEB'in sunmuş olduğu eşleştirme desteğinden faydalanmalarıdır. Eşleştirme desteği kapsamında KOSGEB yurt dışındaki eşleştirme merkezlerinden araştırma, fuar çalışmaları, müşteri bulma, bankacılık, sigorta, güvenlik, daimi sergi (showroom) hizmetlerine ilişkin maddi destek ve ücretsiz danışmanlık hizmeti vermektedir. KOBİ niteliği taşıyan üretici firmalar artık KOSGEB'in eşleştirme desteği adı altındaki bu mali destek ve danışmanlık hizmetini alarak ürünlerini Rusya'da daha kolay sergileyebilirler ve daha çok alıcıya ulaşabilirler.

EKLER

EK 1. ALAN ARAŐTIRMASINDA İZLENEN YÖNTEMLE İLGİLİ AÇIKLAMA

Bu çalışmada temel alınan alan araştirmasını 2006-2007 yılları içersinde İstanbul Osmanbey ve Laleli piyasasında 100 adet bavul turistini kapsayan bir anket çalışması oluşturmaktadır . Söz konusu anket alışması Rusça, Romence, Türkçe ve Farsça olmak üzere dört dilde hazırlanmış ve uygulanmıştır. Anket alışması uygulanırken çeşitli sektörlerden eşit örneklem almaya çalışılmıştır, ankete katılan yabancı tüccarlar kartopu örnekleme yöntemiyle seçilmiştir. Kartopu rneklemesinde her araştırma katılımcısı yani araştırma çalışmasında gönüllü olanlar belirli karakteristikler açısından karşılaştırılır ve araştırma çalışmasında katılımcı olmaya hak kazanır. Uygun ve yetenekli katılımcılar olarak araştırma çalışmasının başlangıcında belki sadece birkaç birey belirlenir. Diğer taraftan her yeni katılımcı bir başkasını önerebilir, örnek daha geniş olur. rnek mecazi olarak kartopuna benzetilebilir, kar tepeden aşağıya doğru yuvarladıka büyür. Bu rnekleme yaklaşımı özellikle yapılan araştırma için daha kullanışlı bulunmuştur.

**EK 2. BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU'NDAN İSTANBUL'A
GELEN TURİSTLERE YÖNELİK ANKET FORMU VE UYGULANMIŞ
ÖRNEKLER**

Deniz Yenal, Binghamton Üniversitesi, ABD

Bu anket, akademik bir araştırma için yapılmaktadır. Bütün sorulara cevap vermek zorunda değilsiniz. Cevaplar anonim kalacaktır.

SORULAR

1. Cinsiyetiniz:
2. Yaşadığınız şehir:
3. Milliyetiniz:
4. Mesleğiniz:
5. Ticaret yapmanın yanı sıra başka bir işle çalışıyor musunuz?
6. Eğitim durumunuz:
 - a) Yüksek öğrenim
 - b) Lise
7. Türkiye'ye kaç kez geldiniz?
8. Türkiye'ye ilk kez ne zaman geldiniz?
9. Hangiyolla(hava,kara,deniz,demiryolları)Türkiye'ye geliyorsunuz?
10. İstanbul'da genelde neler satın alıyorsunuz?
 - a) Hazır giyim
 - b) Deri giyim

- c) Ayakkabı
- d) Gıda
- e) Ev eşyaları
- f) İnşaat malzemeleri
- g) Altın
- h) Mobilya
- i) Oto yedek parçası

11. Başlangıç sermayenizi nasıl oluşturdunuz?

- a) Kişisel tasarruf
- b) Borç aldım
 - I. Arkadaşlarımdan
 - II. Ailemden
 - III. Bankadan
 - IV. Başka kaynaklardan
- c) Diğer

12. Alışveriş için neden İstanbul'u tercih ediyorsunuz?

- a) Fiyatlar düşük
- b) Mal kalitesi iyi
- c) Mal çeşidi çok
- d) Ulaşım kolay/ucuz
- e) Ticaret yaptığım kişiler iyi insanlar
- f) Hem tatil, hem ticaret yapabiliyorum
- g) Diğer

13. Türkiye dışında başka ülkelerden de mekik ticareti yapıyor musunuz?

Cevabınız evetse, hangi ülkeler olduğunu belirtiniz.

14. Aşağıdakilerden hangileri, Laleli'de alışveriş yaptığınız mağazaları seçiminizde rol oynar?

- a) Malların kalitesi
- b) Fiyatlar
- c) Ürünlerin dizaynı
- d) Alışkanlık
- e) Arkadaş tavsiyesi
- f) Mağaza sahipleriyle dostça ilişkiler
- g) Mağaza sahipleriyle etnik yakınlık
- h) Aynı kişiyle devamlı ticaret yapma olanağı
- i) Başka

15. İstanbul'a her gelişinizde alışveriş için ortalama ne kadar para harcıyorsunuz?

- a) 1.000 dolardan az
- b) 1.000-5.000 dolar arası
- c) 5.000-10.000 dolar arası
- d) 10.000-20.000 dolar arası
- e) 20.000-30.000 dolar arası
- f) 30.000-50.000 dolar arası
- g) 50.000 dolardan fazla

16. Mağaza sahiplerine ödemeleri nasıl yapıyorsunuz?

- a) Nakit
- b) Kredili
- c) Banka aracılığıyla

17. İş yaptığınız mağaza sahiplerine güveniyor musunuz?

- a) Tamamen güveniyorum
- b) Kısmen güveniyorum
- c) Hiç güvenmiyorum

18. İstanbul'daki en büyük şikayetiniz?

- a) Hırsızlık
- b) Erkeklerin sarkıntılık etmesi
- c) Polisin tutumu
- d) Polis ve gümrük görevlilerinin rüşvet istemesi
- e) Türk iş ortaklarımın dürüst olmayışı
- f) Defolu mal
- g) Şikayetim yok

19. Satın aldığınız malları ülkenize götürürken hangi zorluklarla karşı karşıya kalıyorsunuz?

- a) Bir zorlukla karşılaşmıyorum
- b) Gümrükte rüşvet vermek zorunda kalıyorum
- c) Mallarım çalınabiliyor
- d) Gümrük vergileri çok yüksek
- e) Haraç vermek zorunda kalıyorum
- f) Mal teslimatı gecikebiliyor

20. Mallarınızı nerede satıyorsunuz?

- a) Bir büfede/mağazada
- b) Kendi büfemde/mağazamda
- c) Perakende pazarında
- d) Toptancı pazarında

- e) Fuarda
- f) Başkaları adına mekik ticareti yapıyorum

21. Mallarınızı satarken hangi zorluklarla karşılaşılıyorsunuz?

- a) Bir zorlukla karşılaşmıyorum
- b) Pazaryeri kiralari çok yüksek
- c) Pazaryerlerinde haraç kesiliyor
- d) Rekabet çok fazla
- e) Vergiler çok yüksek
- f) Diğer

22. Kiminle beraber mekik ticaret yapıyorsunuz?

- a) Tek başına
- b) Eşimle
- c) Arkadaşımle
- d) Akrabamle

23. Mekik ticaretine başladıktan sonraki maddi durumunuzu nasıl tanımlarsınız?

- a) Kazancım ancak yaşamaya yetiyor
- b) Maddi durumum eskisine göre daha iyi
- c) Biraz sermaye biriktirebildim
- d) Diğer

24. Türkiye ile ESB arasındaki mekik ticaretinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

- a) Yakında sona erecek
- b) Bir süre daha devam edecek
- c) Büyük tüccarlar kalacak, küçükler yok olacak

25. İşinizin geleceği hakkında ne düşünöyorsunuz?

- a) Mekik ticaretine devam edeceğim
- b) Mekik ticaretini bırakmayı planlıyorum
- c) Ücretli iş bulacağım
- d) Bir mağaza açmayı düşünüyorum
- e) Diğer



KARİYER

YEMİNLİ TERCÜME,
DANIŞMANLIK HİZMETLERİ
LTD.ŞTİ.

İLGİLİ MAKAMA

Aşağıda ismi geçen tercümanlar kendi dillerinde Kariyer Eğitim ve Yeminli Tercümanlık şirketimizin yeminli tercümanlarıdır;

1. **Rahman Demir** : Rusça'dan Türkçe'ye, Türkçe'den Rusça'ya
2. **Laura Yıldırım** : Romence'den Türkçe'ye, Türkçe'den Romence'ye
3. **Moein Jazayeri** : Farsca'dan Türkçe'ye Türkçe'den Farsca'ya

Kariyer Eğt. Yeminli Tercüme
Ltd. Şti. Müdürü

KARİYER EĞİTİM YEMİNLİ
TERCÜME DANIŞMANLIK TURİZM VE
DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
Mesih Paşa Mh. Mesih Paşa Cd. No.2
K.3 / 17-18 Aksaray - Eminönü - İST.
Ticari Sicil No: 274 048 9288
Rahman DEMİR

Mesihpaşa cd. Aybey İşhanı No: 2 Kat: 3
Aksaray / İSTANBUL

Tel: + (90) 212- 517 78 75
Fax: + (90) 212- 517 78 76

**Formular De Anchetă
Pentru Turiști Veniți La Istanbul**

Această anchetă este realizată în scopul unei cercetări academice. Nu sunteți obligați să răspundeți la toate întrebările. Răspunsurile vor rămâne anonime:

ÎNTREBĂRI

1. Sexul dv.: *FEMININ*
2. Orașul unde locuiți: *FĂCȘANI*
3. Cetățenia dv.: *ROM.*
4. Profesia dv.: *—*
5. În afara comerțului întreprins mai lucrați în altă parte? *NU*
6. Situația școlară: *BUNA*
 - a. Studii superioare
 - b. Liceu
7. De câte ori ați venit în Turcia? *20 ORI*
8. Când ați venit pentru prima dată în Turcia? *ACUM 2 ANI*
9. Pe ce cale (aeriană, rutieră, maritimă, feroviară) veniți în Turcia?
10. Ce cumpărați de obicei din Istanbul?
 - a. Îmbrăcăminte confecționată
 - b. Îmbrăcăminte din piele
 - c. Încălțăminte
 - d. Alimente
 - e. Articole de casă
 - f. Materiale de construcții
 - g. Aur
 - h. Mobilă
 - i. Piese de rezervă pentru mașini
11. Cum vi-ați constituit capitalul inițial?
 - a. Economii proprii
 - b. Împrumut
 - I. De la prieteni
 - II. De la familie
 - III. De la bancă
 - IV. Din alte surse
 - c. Altele
12. Din ce cauză preferați Istanbul-ul pentru cumpărături?
 - a. Prețuri Convenabile
 - b. Mărfuri de calitate
 - c. Gamă largă de sortimente
 - d. Transportul este ușor/ieftin
 - e. Persoanele cu care fac comerț sunt oameni cumsecade
 - f. Pot să fac în același timp și concediu și comerț
 - g. Altele
13. Mai întreprindeți și în alte țări în afară de Turcia navete de comerț?
Dacă răspunsul este da, menționați țările. *NU*
14. Care dintre variantele de mai jos joacă un rol important în alegerea magazinelor din Laleli de unde faceți cumpărături?
 - a. Calitatea mărfurilor
 - b. Prețurile
 - c. Designul produselor
 - d. Obişnuința
 - e. Recomandările prietenilor
 - f. Relațiile prietenești cu patronii magazinelor
 - g. Aproprierea etnică cu patronii magazinelor
 - h. Posibilitatea de a face mereu comerț cu aceeași persoană
 - i. Altele
15. Cât cheltuiți aproximativ pentru cumpărături de fiecare dată când veniți în Istanbul?
 - a. Până în 1000 de dolari
 - b. Între 1000-5000 de dolari
 - c. Între 5000-10.000 de dolari
 - d. Între 10.000-20.000 de dolari
 - e. Între 20.000-30.000 de dolari
 - f. Între 30.000-50.000 de dolari
 - g. Peste 50.000 de dolari

16. În ce mod efectuați plățile către patroni magazinelor?
- Bani lichizi
 - Cu credit
 - Prin bancă
17. Aveți încredere în patroni magazinelor de unde faceți cumpărături?
- Am încredere deplină
 - Încredere parțială
 - Nu am deloc încredere
18. Ce vă deranjează cel mai mult în Istanbul
- Furturile
 - Hărțuirea bărbaților
 - Comportamentul agenților de poliție
 - Faptul că agenți de poliție și agenți vamali cer mită
 - Comportamentul necinstit al asociațiilor Turci
 - Mărfuri deficiente
 - Nu am nimic de reclamat
19. Ce probleme întâmpinați când duceți mărfurile cumpărate în țara dumneavoastră?
- Nu întâmpin nici un fel de probleme
 - Sunt obligat să dau mită la vamă
 - Mi-se fură mărfurile
 - Impozitele vamale sunt foarte scumpe
 - Sunt obligat să dau ciubuc
 - Livrarea mărfurilor întârzie
20. Unde vindeți mărfurile?
- La un chioșc/magazin
 - În chioșcul/magazinul meu
 - În piețele cu amănuntul
 - În piețele angro
 - În expoziții
 - Întreprind navete comerciale pentru alte persoane
21. Ce probleme întâmpinați la vânzarea mărfurilor?
- Nu întâmpin nici un fel de probleme
 - Chiriile locului din piață sunt foarte scumpe
 - Se ia ciubuc pentru locurile din piață
 - Concurență este foarte mare
 - Impozitele sunt foarte scumpe
 - Altele
22. Cu cine faceți navetele comerciale?
- Singur
 - Cu soțul/soția
 - Cu prieteni
 - Cu rudele
23. Cum vă definiți situația financiară după ce ați început naveta comercială?
- Câștigul îmi ajunge doar să trăiesc
 - Situația financiară este mai bună ca în trecut
 - Am putut să strâng puțin capital
 - Altele
24. Cum vedeți viitorul navetei comerciale între Turcia și ESB?
- Se va termina încurând
 - Va mai continua un timp
 - Afaceriști mari vor rămâne iar afaceriști mici se vor retrage
25. Ce vă gândiți în legătură cu viitorul afaceri dumneavoastră?
- Voi continua navetele comerciale
 - Mă gândesc să termin cu navetele comerciale
 - Îmi voi găsi un loc de muncă cu salariu
 - Mă gândesc să deschid un magazin
 - Altele

Мария Мушкова Закарпаття

Форма анкеты для туристов, приехавших в Стамбул

Эта анкета проводится для академического исследования. Вы не обязаны отвечать на все вопросы. Ваши ответы будут анонимны.

ВОПРОСЫ

1. Ваш пол: Женщина Beim
2. Город проживания: ЗАКАРПАТТЯ Zakarpattia / Ukraine
3. Национальность: УКРАИНА Ukraine
4. Профессия: Бизнесмен Business
5. Наряду с тем, что вы занимаетесь торговлей, работаете ли вы еще где-нибудь? Нет!
6. Ваше образование:
 - a. Высшая школа
 - б. Лицей
7. Сколько раз вы были в Турции? 70-80
8. Когда впервые вы побывали в Турции? 2000
9. Каким путем вы приезжаете в Турцию (воздух, земля, море, железная дорога)?
10. Что, в основном, вы покупаете в Стамбуле?
 - a. Готовая одежда
 - б. Изделия из кожи
 - в. Обувь
 - г. Продукты питания
 - д. Предметы домашнего быта ЗНАВЕНКА T=1
 - е. Строительные материалы
 - ж. Золото
 - з. Мебель
 - и. Автомобильные запчасти
11. Как вы собрали первоначальный капитал?
 - a. Собственные сбережения
 - б. Взял в долг
 - I. у друзей
 - (II. у семьи)
 - III. у банка
 - IV. из других источников
 - в. Другое
12. Почему для покупок вы выбрали Стамбул?
 - а. Низкие цены
 - б. Хорошее качество товара
 - в. Большой выбор товара
 - г. Легкая/дешевая дорога
 - д. Люди, с которыми я работаю здесь, очень хорошие
 - е. Я могу здесь и отдыхать, и заниматься коммерцией
 - ж. Другое

13. Помимо Турции, занимаетесь ли вы челночной коммерцией и с другими странами?
Если ваш ответ «Да», укажите эти страны. *Толка Стамбуль*
14. Какой из нижеприведенных пунктов играет роль при выборе магазина в Лалели, с которым вы работаете?
- а. Качество товара
 - б. Цены
 - в. Дизайн товара
 - г. Привычка
 - д. Рекомендация друга
 - е. Дружеские отношения с хозяевами магазина
 - ж. Этническое родство с хозяевами магазина
 - з. Возможность заниматься коммерцией с одним и тем же человеком
 - и. Другое
15. Сколько вы тратите денег в ваш каждый приезд в Стамбуль?
- а. Меньше 1.000 долларов
 - б. Около 1.000- 5.000 долларов
 - в. Около 5.000-10.000 долларов
 - г. Около 10.000-20.000 долларов
 - д. Около 20.000-30.000 долларов
 - е. Около 30.000-50.000 долларов
 - ж. Больше 50.000 долларов
16. Как вы рассчитываетесь с хозяевами магазинов?
- а. Наличными
 - б. В кредит
 - в. Посредством банковского перевода
17. Доверяете ли вы хозяевам магазина, с которыми работаете?
- а. Полностью доверяю
 - б. Доверяю частично
 - в. Совсем не доверяю
18. Что больше всего вам не нравится в Стамбуле?
- а. Воровство
 - б. Домогания мужчин
 - в. Поведение полицейских
 - г. Вымогание взяток со стороны полицейских и работников таможи
 - д. Нечестность моих турецких партнеров.
 - е. Бракованный товар
 - ж. Не имею жалоб
19. При вывозе купленного вами товара, с какими трудностями вы сталкиваетесь?
- а. У меня не возникает никаких трудностей
 - б. Я вынужден давать взятку на таможне
 - г. Мой товар может быть украден
 - д. Очень высоки таможенные сборы
 - е. Я вынужден производить дополнительные выплаты
 - ж. Поставка товара может запоздать

20. Где вы реализуете свой товар?
- а. В буфете/магазине
 - б. В собственном буфете/магазине
 - в. На розничном рынке
 - г. На оптовом рынке
 - д. На ярмарках
 - е. Я занимаюсь челночным бизнесом для другого лица
21. С какими трудностями вы сталкиваетесь при продаже вашего товара?
- а. Не возникает никаких трудностей
 - б. Очень высока арендная плата на рынке
 - в. На рынке взимаются дополнительные выплаты
 - г. Очень большая конкуренция
 - д. Очень высоки налоги
 - е. Другое
22. Вместе с кем вы занимаетесь челночным бизнесом?
- а. Один(одна)
 - б. С супругом(ой)
 - в. С друзьями
 - г. С родственниками
23. Как вы оцениваете свое финансовое положение после того, как начали заниматься челночным бизнесом?
- а. Моих доходов хватает только на проживание
 - б. Мое финансовое положение стало лучше, чем прежде
 - в. Я смог(ла) накопить немного капитала
 - г. Другое
24. Как вы расцениваете будущее челночного бизнеса между Турцией и странами бывшего Советского Союза?
- а. Вскоре этот бизнес закончится
 - б. Будет продолжаться еще какое-то время
 - в. Останутся только лишь крупные коммерсанты, а мелкие исчезнут
25. Что вы думаете по поводу будущего своей работы?
- а. Буду продолжать заниматься челночным бизнесом
 - б. Планирую прекратить заниматься челночным бизнесом
 - в. Буду искать работу с зарплатой
 - г. Думаю открыть магазин
 - д. Другое.

فرم نظرخواهی از گردشگران بازدید کننده از استانبول

این نظرخواهی در ارتباط با یک تحقیق آکادمیک انجام میگیرد. جوابگونی به تمامی سوالات ضروری نیست. پاسخ ها به صورت بدون نام ثبت خواهد شد.

سوالات

۱. جنسیت
۲. شهر محل زندگی *برازیل - ریو د ژانیرو*
۳. ملیت *برازیلی*
۴. شغل *معلم*
۵. آیا بغیر از تجارت در شغل دیگری فعالیت دارید؟ *خیر*
۶. وضعیت تحصیلی: *استاد*
الف: آموزش عالی
ب: دبیرستان
۷. چند مرتبه از ترکیه بازدید کرده اید؟ *سه بار*
۸. برای اولین بار چه زمانی از ترکیه بازدید کردید؟ *۸۰*
۹. برای مسافرت به ترکیه از چه راهی (هوا، زمین، دریا، راه آهن) استفاده میکنید؟ *هوا*
۱۰. معمولاً در استانبول چه محصولاتی را خریداری میکنید؟
الف. پوشاک آماده *✓*
ب. پوشاک چرم
ج. کفش
د. مواد غذایی
ه. لوازم خانگی
و. مصالح ساختمانی
ز. طلا
ح. میلمان
ط. قطعات یدکی ماشین
۱۱. سرمایه اولیه خود را چگونه تشکیل دادید؟
الف. صرفه جویی شخصی *✓*
ب. قرض گرفتم
۱. از دوستان
۲. از خانواده
۳. از بانک *✓*
۴. از منابع دیگر
ج. سایر موارد
۱۲. چرا برای خرید استانبول را ترجیح میدهید؟
الف. ارزان بودن قیمت ها *✓*
ب. بالا بودن کیفیت محصولات
ج. تنوع انواع محصولات
د. سهولت/ارزانی دسترسی (سفر)
ه. کسانیکه با آنان روابط تجاری داریم انسان های خوبی هستند
و. در آن واحد می توانم هم تعطیلات خود را سپری کرده و هم امور تجاری خود را پیگیری نمایم
ز. سایر موارد

۱۳. آیا بغیر از ترکیه در کشور های دیگر نیز چنین امور تجاری انجام میدهید ؟
چنانچه جواب شما "بلی" است لطفا این نام این کشور های را ذکر کنید.

۱۴. کدامیک از موارد زیر در انتخاب و ترجیح مغازه هایی که در لال الی (Laleli) از آنها خرید میکنید نقش دارد؟

- الف. کیفیت اجناس ✓
- ب. قیمت ها ✓
- ج. طراحی محصولات
- د. عادت
- ه. توصیه های دوستان
- و. روابط دوستانه با صاحبان مغازه ها
- ز. نزدیکی قومی با صاحبان مغازه ها
- ح. امکان تجارت دائم با یک شخص معین
- ط. سایر موارد

۱۵. به طور میانگین در هر سفر خود به استانبول چه مبلغی را* برای خرید منظور میکنید ؟

- الف. کمتر از ۱۰۰۰ دلار
- ب. ۱۰۰۰ - ۵۰۰۰ دلار ✓
- ج. ۵۰۰۰ - ۱۰۰۰۰ دلار
- د. ۱۰۰۰۰ - ۲۰۰۰۰ دلار
- ه. ۲۰۰۰۰ - ۳۰۰۰۰ دلار
- و. ۳۰۰۰۰ - ۵۰۰۰۰ دلار
- ز. بیشتر از ۵۰۰۰۰ دلار

۱۶. پرداخت ها را به صاحبان مغازه ها چگونه انجام میدهید؟

- الف. نقد ✓
- ب. با وام
- ج. از طریق بانک

۱۷. آیا به صاحبان مغازه هائی که با آنها کار میکنید اعتماد دارید؟

- الف. کاملا اعتماد دارم ✓
- ب. در برخی از موارد اعتماد دارم
- ج. بهیچوجه اعتماد ندارم

۱۸. عمده ترین شکایت شما در استانبول چیست؟

- الف. دزدی
- ب. ایجاد مزاحمت توسط مردان
- ج. نحوه برخورد پلیس ✓
- د. درخواست رشوه از طرف مامورین پلیس و گمرک
- ه. نادرستی و بی صداقتی شرکای کاری ترک
- و. اجناس نا سالم
- ز. شکایتی ندارم

۱۹. هنگام حمل اجناس خریداری شده به کشور خود با چه مشکلاتی برخورد می کنید؟

- الف. با هیچ مشکلی برخورد نمی کنم
- ب. مجبور به دادن رشوه در گمرک میشوم
- ج. احتمال دزدیده شدن اجناس وجود دارد
- د. مالیات های گمرکی بسیار بالا است
- ه. مجبور به باج دادن میشوم
- و. امکان ایجاد تاخیر در تحویل اجناس وجود دارد ✓

۲۰. اجناس در کجا به فروش می‌رسانید؟
- الف. در یک دکه/مغازه
 - ب. در دکه/مغازه خودم ✓
 - د. در بازارهای فروش پراکنده
 - ه. در بازار عمده‌فروشی ✓
 - و. در نمایشگاه
 - ز. تجارت را برای اشخاص دیگر انجام می‌دهم
۲۱. هنگام فروش اجناس با چه مشکلاتی مواجه می‌شوید؟
- الف. با هیچ مشکلی مواجه نمی‌شوم
 - ب. قیمت‌های اجاره‌جا در بازار بسیار بالا است
 - ج. در بازارها پاج‌گیری می‌شود ✓
 - د. رقابت بسیار زیاد است ✓
 - ه. مالیات‌ها بسیار بالا است
 - و. سایر موارد
۲۲. امور تجاری را همراه چه کسی انجام می‌دهید؟
- الف. به تنهایی ✓
 - ب. همراه با همسر
 - ج. همراه با دوستان خود ✓
 - د. همراه با فامیل خود ✓
۲۳. وضعیت مادی خود را پس از آغاز این نوع تجارت چگونه ارزیابی می‌کنید؟
- الف. در آیدم فقط برای زندگی کفایت می‌کند ✓
 - ب. وضعیت مادی ام نسبت به گذشته بهتر است ✓
 - ج. قادر به جمع‌آوری مقداری سرمایه هستم
 - د. سایر موارد
۲۴. آینده این نوع تجارت بین ترکیه و ESB را چگونه می‌بینید؟
- الف. به زودی خاتمه خواهد یافت
 - ب. مدتی دیگر ادامه خواهد داشت
 - ج. تاجران بزرگ باقی خواهند ماند، تاجران کوچک نابود خواهند شد
۲۵. در مورد آینده کار خود چگونه فکر می‌کنید؟
- الف. این نوع تجارت را ادامه خواهم داد ✓
 - ب. در نظر دارم به این تجارت خاتمه دهم
 - ج. کاری حقوق‌دار پیدا خواهم کرد
 - د. در فکر باز کردن مغازه هستم
 - ه. سایر موارد

**EK 3. TÜRKİYE'DE İKAMET ETMEYEN YOLCULARA YAPILAN
DÖVİZ KARŞILIĞI SATIŞLARDA KATMA DEĞER VERGİSİ İHRACAT
İSTİSNASI**

İZİN BELGESİ

Tarih :
Sıra No :

İZİN BELGESİ VERİLEN SATICININ

ADI-SOYADI (ÜNVANI) :
ADRESİ :
VERGİ DAİRESİ :
VERGİ KİMLİK NUMARASI :
FAALİYET KONUSU :

Yukarıda kimlik bilgileri yer alan satıcının 10.12.2002 tarih ve 80232 sayılı başvurusu üzerine yapılan inceleme sonucu, 3065 sayılı KDV Kanununun uygulaması ile ilgili olarak yayımlanan 61. Seri No'lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği'ndeki şartlara haiz olduğu belirlenmiş ve Türkiye'de İkamet Etmeyen Yolculara döviz karşılığı satışlarda Katma Değer Vergisi İhracat İstisnası uygulanması kapsamında işlem yapmak üzere bu izin belgesi verilmiştir.

NURUOSMANİYE VERGİ DAİRESİ MÜDÜRÜ

Adı Soyadı
Mühür
İmza

**TÜRKİYEDE İKAMET ETMEYEN YOLCULARA YAPILAN DÖVİZ KARŞILGI SATIŞLARDA
KATMA DEĞER VERGİSİ İHRACAT İSTİSNASI**

İZİN BELGESİ

Tarih : 13.12.2002
Sıra No : 33

İZİN BELGESİ VERİLEN SATICININ;

ADI-SOYADI (ÜNVANI) : LTD ŞTİ.
ADRESİ : ORDU CAD YEŞİL TULUMBA SK N:18/1 LALELİ
VERGİ DAİRESİ : NURUOSMANIYE VERGİ DAİRESİ BAŞKANLIĞI
VERGİ KİMLİK NUMARASI : 11
FAALİYET KONUSU : TUL PERDE V.S (MEFRUŞAT ÜRÜNLERİ) ALIM SATIM.

100

110

Yukarıda kimlik bilgileri yer alan satıcının 10.12.2002 tarih ve 80232 sayılı başvurusu üzerine yapılan inceleme sonucu, 3065 sayılı KDV Kanununun uygulaması ile ilgili olarak yayımlanan 61. Seri No'lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği'ndeki şartlara haiz olduğu belirlenmiş ve Türkiye'de İkamet Etmeyen Yolculara döviz karşılığı satışlarda Katma Değer Vergisi İhracat İstisnası uygulaması kapsamında işlem yapmak üzere bu izin belgesi verilmiştir.

NURUOSMANIYE VERGİ DAİRESİ MÜDÜRÜ **Adı Soyadı** **Mühür**

Yusuf KARAHASAN

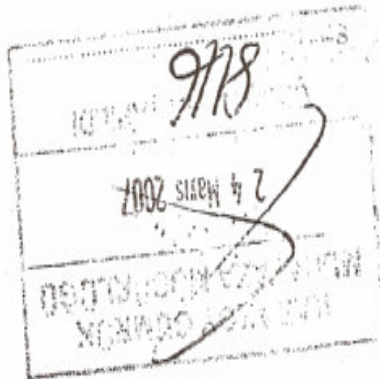


ATA BIRLIK VE İTTİFAK SALONU
GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ
SALI PAZARI
Sayı.....Tarih:.....

24 Mart 2007

1360

FATURADA YAZILI OLAN EŞYALARIN
TAMAMINI TESLİM ALDIM:



DÖVİZ ALIM BELGESİ

SERİ NO : AC REFERANS : 771 60070670
SIRA NO : 0001154276 İST : 09110 DVZ : USD / 49.932,00
İŞLEM NO : 000115817 İST : DVZ : / 0,00
BANKA ŞUBE : 67/771 İST : DVZ : / 0,00
KODU :

DÖVİZİ SATAN KİŞİNİN / KURULUŞUN

ÜNVANI / ADI, SOYADI :
UYRUĞU : TR
VERGİ DAİRESİ ADI : NURUOSMANIYE
VERGİ NO/TC KİMLİK NO : 7330056971
ADRESİ : ORDU CAD. YEŞİLTULUMBA SOK. N: 18/1 AKSARAY-
LALELİEMİNÖNÜ/İSTANBULTURKIYE

SATIN ALINAN DÖVİZİN / EFEKTİFİN

GELDİĞİ ÜLKE :
GELİŞ NEDENİ : TÜRKİYE'DE İKAMET ETMEYENLERE DÖVİZ

CİNSİ : USD
UYGULANAN KUR : 1,324300000
TUTARI : 49.932,00
YTL KARŞILIĞI : 66.124,95
USD KARŞILIĞI : 49.932,00
TOPLAM YTL : 66.124,95

Katma Değer Vergisi ledelerinde
kullanılmak üzere bankamızda bulunan
örneğinden çıktı olan fotokopisi kontrol
edilmiş ve sistiri ayağı olduğu görülerek
onaylanmıştır.

YATIRI VE KREDİ BANKASI A.Ş.
AKSARAY ORDU CADDESİ ŞUBESİ

İHRACATIN ŞEKLİ : KE
TİCARET ŞEKLİ : [FOB] Gemi Güvertesinde Teslim
DUNDA GETİRİLEN DÖVİZİN ÖDEME ŞEKLİ : Mal Mukabili Ödeme
KESİNTİLER (Komisyon, Posta vs.) :
KALAN NET YTL :

AÇIKLAMA : EFEKTİF
24052007 251 ÖZEL FATURA

GÜMRÜK BEYANNAMELERİNİN

TARİHİ :
NUMARASI :
ÇIKIŞ KAPISI :
TEŞVİK BELGE NO :
DÖVİZ MİKTARI :
MAL CİNSİ :
İMALATÇI :

USD

29/05/2007

YATIRI VE KREDİ BANKASI A.Ş.
AKSARAY ORDU CADDESİ ŞUBESİ

Müşteri Nüshasıdır.

105

EK.5

EŞLEŞTİRME DESTEĞİ

Amacı

İşletmelerin; dış ticaret, ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslararası işbirliğine yönelmeleri, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve pay alabilmeleri için hizmet vermek üzere KOSGEB Eşleştirme Merkezi Modelleri kapsamında yurtdışında açılan ve KOSGEB tarafından onaylanan Eşleştirme Merkezlerinden alacakları aşağıda belirtilen hizmetlere ilişkin giderlere destek verilmesidir.

Eşleştirme Merkezleri tarafından verilecek olan hizmetler dört ana grupta toplanmıştır:

1) Temel Hizmetler: Bu kapsamda hedef ülkede potansiyel eş bulunması, karşı ülkeden gelen taleplerin iletilmesi, ek bilgi talebinin karşılanması, üye katalogları ve numunelerinin sergilenmesi, fuar araştırması, katalog basımı konusunda yönlendirme, vize/davet mektubu hazırlama hizmeti, otel rezervasyonu hizmeti, oturma izni almaya yardım hizmeti, veri tabanı dışından müşteri bulma, telefon, faks, internet hizmeti vb hizmetler yer alır.

2) Organizasyonel Hizmetler: Bu kapsamda Web sayfası/sanal katalog hazırlama hizmeti, projeksiyon, bilgisayar gibi ofis araçları tedariki, yurtdışı ticari ziyaret organizasyonu yapılması, ehliyet değiştirme, şoför/araç kiralamaya yardım hizmeti, bankacılık/sigorta/güvenlik hizmetleri, toplantı salonu kiralama, tercümanlık, çeviri hizmetleri, fuara katılım/temsil hizmeti, mihmandarlık vb. hizmetler yer alır.

3) Danışmanlık Hizmetleri: Bu kapsamda fiyat araştırması, hammadde için tedarikçi araştırması, makine/tezgah araştırması, sözleşme incelenmesi/araştırması, rekabet araştırması, talep özellikleri araştırması, yerel mevzuat araştırması, finans kaynakları araştırması, ortak yatırım/fizibilite çalışması, ortak yatırım/sözleşme hazırlama, teknoloji

araştırma, insan kaynakları araştırması, uzman/teknik uzman araştırması vb. hizmetler yer alır.

4) Daimi Sergi/Showroom Hizmetleri: Bu kapsamda kapalı alan tahsisi, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, ürünlerin yurtiçindeki depo ile daimi sergi alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme işlemleri, daimi sergi/showroom alanının genel güvenlik ve genel temizlik hizmetleri, ürünlerin gümrük işlemleri ile yurtdışı nakliye sigortalama işlemleri vb. hizmetler yer alır.

İşletmelerin dış ticaret, ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslararası işbirliğine yönelebilmeleri için ihtiyaç duydukları hizmetleri, üyesi oldukları Eşleştirme Merkezlerinden satın almaları karşılığında ödedikleri hizmet giderlerine verilecek destekleri kapsar.

Oranlar ve Miktarlar

- a) Temel Hizmetler Desteğinin üst limiti 250 (iki yüz elli) YTL,
- b) Organizasyonel Hizmetler Desteğinin üst limiti 1.250 (bin iki yüz elli) YTL,
- c) Danışmanlık Hizmetleri Desteğinin üst limiti 5.000 (beş bin) YTL,
- d) Daimi Sergi/Showroom Hizmetleri Desteği: Her işletmeye en fazla 6 (altı) m² için destek verilir. KOSGEB tarafından destek sağlanacak Daimi Sergi/Showroom katılım ücretine verilecek desteğin üst limiti 2.000 (iki bin) YTL'dir. İşletmelerin ürünlerinin Daimi Sergi/Showroom'da en az 6 (altı) ay süreyle sergilenmesi gerekmektedir. Daimi Sergi/Showroom katılım ücretine; boş kapalı alan (yer) kirası, standart stand konstrüksiyon giderleri, standart stand dekorasyon giderleri, ürünlerin yurtiçindeki depo ile daimi sergi/showroom alanı arası gidiş-dönüş nakliye giderleri, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, daimi sergi/showroom alanının genel güvenlik ve genel temizlik giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ve

yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahil olmak üzere, destek üst limiti 8.500 (sekiz bin beş yüz) YTL olup, %50 oranında geri ödemesiz destek verilir.

İşletmeler; KOSGEB'e Eşleştirme Desteği talebi ile başvurduğu tarihten itibaren, yukarıda belirlenen destek üst limitlerini doldurana kadar, üyesi olduğu Eşleştirme Merkez'leri hizmetlerinden yararlanabilirler. Ancak, İşletmelere her bir Eşleştirme Merkezi için ödenecek maksimum destek tutarı 3.000 (üç bin)YTL.'yi aşamaz.

KAYNAKÇA

Kitaplar:

Halil Seyidoğlu, **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, Geliştirilmiş 3.Baskı,İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2002.

Atila Bağrıaçık, **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, 8. Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi,2004.

Svetlan Klimova, **Shuttle Traders: Escaping Poverty or Pursuing Opportunity?**, Rusya,2005.

Levent Gençyürek, Erkan Gürboğa, **İhracatta KDV İade Esasları ve YMM'lerin Sorumluluğu**, Yaklaşım Yayınları, 2003.

H.Deniz Yüksekler, **Laleli-Moskova Mekiği**, 1.Baskı , İletişim Yayınları,İstanbul,2003.

Sürelili Yayınlar:

Dergiler

Erdal Özmen, **"Cari Açık Ve Ekonomi Politikaları Üzerine"**, İşletme-Finans,Yıl 19 Sayı:233.

Ekrem Karakoç, **"Beslan Rusyanın 11 Eylülümü"**, Anlayış Ekim 2004.

Lasiad(b), **Bavul ticaretinden Dış Ticarete Dönüşümde Yaşanan Sıkıntılar ve Çözüm Önerilerimiz**, Mayıs, İstanbul,2005.

Ercan Baysal, "Rusya Bavul Ticaretine Noktayı Koydu" Aksiyon, 2 Mayıs 2006, sayı:598.

Gazeteler

Sabah."Her şey Laleliden Başladı", 30 Kasım 2007.

Dünya.29 Aralık 2006.

Resmi Gazete. 28 Temmuz 1994, sayı:22004

Resmi Gazete. 01 Ocak 1997, sayı:22920

Resmi Gazete. 21 Eylül 1997, sayı:23117

Resmi Gazete. 13 Kasım 1998 , sayı:23522

Resmi Gazete. 23 Kasım 2001 , sayı:24592

Resmi Gazete.30 Nisan 2003, sayı: 25094

Resmi Gazete, 01 Mart 1997, sayı:22920

Zaman, 14 Kasım 2004.

Diğer Kaynaklar:

Expotim, Ülke Bilgileri (2007),

<http://www.expotim.com/ulkebilgileri.asp?ID=Rusya> ,Erişim(23 Şubat 2007)

Rusya Online,(2004)" Osetyada Korkulu Bekleyiş",

<http://www.rusya.ru/haberler/522> , Erişim :(15 Ekim 2006)

DTM,Dış Ticaret Dergisi(1997),

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/dunyaeko.htm>

Erişim: (25 Mayıs 2007)

T. Alyoshkina," Chelnoki obreli vtoroe dykhanie"Delovoi klimat. 2005. № 188 (207): (www.expert.ru), Erişim:(18 Mart 2007)

A.Lankov," Rossiyskie "chelnoki" v Koree (<http://lankov.oriental.ru>).

Erişim:(26 Mart 2007)

DEİK"Rusya Ülke Bülteni",2004, <http://www.deik.org.tr/bültenler/rusya>

Erişim:(22 Mayıs 2007)

Turkishtime,Laleli'den Moskova'ya Uzun İnce Bir Yol(2004), Ekim 15
http://www.turkishtime.org/33/tr_76_1.asp ,Erişim(15 Ocak 2007)

Arif Şahin,"Bavul Ticaretinin Geçmişi Ve Geleceği Üzerine Bir Analiz" 2004
http://www.ceterisparibus.net/uluslararası/dis_ticaret.htm ,

Erişim:(12 Mart 2007)

Compare Definitions(2004) " Shuttle Trade", ss.1-1.

(<http://www.comparedefinitions.com/finance/shuttle-trade%20.html>)

Erişim: (10 Eylül 2004)

Raporlar

IMF,Eleventh Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments

Statistics,Washington,D:C:October 21-23, 1998

Lasiad(2000) "Laleli Penceresinden Dış Ticarete Bakış", Lasiad 2002.

Lasiad.Pilot Uygulama Raporu 2001.İstanbul:1992.

TCMB, Yıllık Rapor(1996-2004), <http://www.tcmb.gov.tr>

İstanbul Defterdarlığının 09 Ağustos 2002 Tarih ve 4460 sayılı özelgesi

Maliye Bakanlığının 11 Ocak 2002 tarih ve 1544 sayılı Genel yazısı