

RUSYA TEKSTİL PAZARI VE YERİNDE ÜRETİM

Tekstil kotalarının kaldırılması yönündeki anlaşma hükümleri ertelenmediği sürece Türk tekstil sektörü ve Laleli piyasasının ciddi bir Uzakdoğu rekabet riskini taşıdığını geçen sayımızda ifade etmiştik. Doğal olarak buna önlem alınması gerekiyor. Türkiye içinde maliyet fiyatların aşağı çekilebilmesi için gerekli olan her şey yapıldığını görüyoruz. Dolayısıyla üretim maliyeti olarak Türkiye'de alınabilecek çok fazla tedbir bulunmuyor. Rusya'da alınabilecek tedbirleri inceleyelim:

1- Distribütörlerin kaldırılması:

Türk üreticisi malını doğrudan pazara verebilecek kapasiteye ve imkana ulaşması gerekiyor. Bunu yapabilmeyi birkaç yolu mevcut olmakla birlikte 2 yöntemi ele alalım. Birincisi, zincir mağazaları bulunan firmalara doğrudan fabrikadan satış yapılması ve ikincisi de halka doğrudan satış yapılmasıdır. Her iki halde de toptan ve perakende fiyatlarda %7-12 arasında bir indirim sağlanabilir. Rusya'daki zincir mağaza sahipleri ürünleri doğrudan üreticilerden, distribütör kullanmadan, elde etmenin yollarını arıyorlar. Tabi ki fiyat ve teslim zamanı çok önemli bir faktördür. İkincisi de üreticilerin doğrudan halka satış yapacak olan mağaza ve show-room açmalarıdır. Moskova'da kira maliyetleri yüksek olmakla birlikte franchising, geçen ay incelediğimiz üzere, usulüyle kira giderlerinin de %40-50 civarında düşürülmesi mümkündür. Kiralar ne kadar yüksek olursa olsun Rus pazarında yapılan satışlar ciddi karlar bırakmaktadır, zaten bu yüzden de kiralar yüksektir. Zincir mağazaların satış rekorları kırmaktadır. Örneğin 'Arbat Prestij' zincir mağazalarının 2001 yılına göre 2002 yılında %70; 2003 de 2002 ye göre 30; 2004de 2003 e göre %20-25 civarında bir artışa işaret ediyor. Türk yatırımcısı Rusya pazarında kalacaksa kendi mağazasını açmak, birliklerini (Rusya'da yaygın deyimle 'alyansa dahil olmak') kurmak veya mevcut olanlara katılmak zorundadır.

2- Bavul turizmi ile ihracatın düzene konulması:

Bavul turizmi yoluyla yapılan ihracat modelinin getirdiği hız ve fiyat avantajları açık olmakla birlikte 2005 yılında daha da radikal bir hal alacak olan rekabet düzeninde bu şemanın tekstil sektörünün ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığı sorusunun sorulması gerektiğini düşünüyoruz. Bavul turizmi ile satılan ürünün alıcılarının, hedef alıcı olan, büyük zincir mağazalar olamamaktadır. Bavul turizmi ile giren ürün nihai tüketici için getirilmiş bir ürün olduğundan mağazalarda satılması mümkün değil. Bu ürünler aracılar vasıtasıyla Rus açık pazarlar yoluyla halka ulaşmaktadır. Dikkat edilirse bu şemada aracının kar payı ürünün maliyetini yükseltmektedir. Öte yandan Ruslar pazardan alışveriş yapma kültürünü yavaş-yavaş terk edip büyük alışveriş merkezlerine yönelmektedirler. 2002 ve 2003 yıllarında satın alma güçleri her yıl %8 civarında artmış olan tüketiciler halk pazarı yerine daha kaliteli olduklarına inandıkları mağazalara yönelmelerinin mali boyutunu da mevcut. Petrol fiyatlarının kolay-kolay düşmeyeceği varsayılması durumunda Rus halkının gelirlerinin artacağı ve halk pazarlarına, eskiden var olan, ilginin azalacağını tahmin etmek güç değildir. Türk ürünlerini halk pazarlarından kurtarmanın zamanı gelmiştir, hatta bu bir zorunluluk olmuştur. Türk tekstili 'resmi ihracat' yapmasını öğrenmeli veya Rusya'da fabrika açmalıdır.

3- Rusya'da üretim:

Rusya'da üretim tesisi kurmaktan çekinmemek gerekir. Örneğin kadın çorabı ve iç giyim üreticisi İtalyan Golen Lady firması Novgorod'ta kendi fabrikasını inşa etmektedir. Novgorod bölgesi yapılan yabancı sermaye yatırımlarına %57 oranında, yatırım kendisini amorti edene değin, vergi muafiyeti sağlamaktadır. Kadın çorabı ihtiyacı 2002 yılı itibarıyla 100 milyon çift olan Rusya'nın toplam üretimi sadece 21 milyon çifttir. Rusya'da yapılan üretim ile doğu asya üreticileri ile de rekabetin mümkün olabileceğini 'Russkiy Tekstil' firmasının başarısını da örnek gösterebiliriz. İzvestiya 05.11.2003 haberinde bu firma İtalya'ya 100.000 adet yatak örtüsü takımı satışı için imza atmış ve önümüzdeki yıl satış adedini 450.000 adete yükselteceği belirtilmektedir (Rusya'nın yıllık yatak örtüsü takımı ihtiyacı 41 milyon ve Avrupa'nın toplam 600 milyon takımdır).

4- GOST ve ISO 9001 Sertifikaları:

Rusya'da iş yapacak firmaların Rus standartları ölçüsü olan GOST ile uluslararası sertifika olan ISO sertifikalarını gerek ürünleri gerekse işletmeleri için, açılması durumunda, gereklidir. Bu sertifikalar şirketin Rus pazarında prestij kazanmasında yardımcı olacaktır.

RUS HUKUKUNDA GÜMRÜK MUAFİYETLERİ

Rus Gümrük Kanununda (RGK) ve gümrükle ilgili düzenlemelerde gümrük muafiyetlerinin kesin genel tanımı verilmiş değildir.

Gümrük harçlarının ödenmesine muafiyetine ilişkin RGK md. 131/3 ve Rus Gümrük Tarifeleri Kanunun (RGTK) md. 37'de hiç gümrük ödenmemesine ilişkin hüküm bulunmaktadır.

Rus gümrük düzenlemelerinde 'muafiyet' konusu sadece gümrük miktarının/gümrük oranının az ödenmesi veya hiç ödenmemesi ile sınırlı değildir.

Gümrük düzenlemelerinde var olan diğer muafiyet ve kolaylıklar da şunlardır:

- RGK 67. ve 68. maddelerindeki öncelikli gümrükleme (md. 67) ve kolaylaştırılmış gümrükleme (md.68);
- RGK 386.maddesinde özel kişiler için (askeri gemiler, Cumhurbaşkanı vs) düzenlenen istisnalar;

Yukarıdaki maddeler gümrük miktarı, gümrük formaliteleri ve gümrük kontrolüne tabi taşıma araçları konusunda imtiyazlı veya muafiyetli rejime sahip olan objeleri sınırlayıcı bir liste halinde vermiştir.

Yukarıda sayılan dışında muafiyet ve kolaylık kurulması veya yeni bir kriter tesisi ancak yeni kanunlarla mümkündür.

Muafiyet veya imtiyaz konusu olabilecek kriter olarak menşei ülkesi, yeni bir gümrük rejimi veya özel gümrük prosedürü olarak sayılabilir.

Gümrükleme Prosedüründeki Kolaylıklar

RGK md. 67'de kolaylaştırılmış gümrük düzenlemelerinin bağlı bulunduğu kriterleri saymıştır:

- malın türü (çabuk bozulan mallar, canlı hayvan, radyoaktif malzemeler ve diğer malzemeler)
- niteliği gereği özel olan mal hareketleri: hızlandırılmış teslimatlar (12 – 72 saat arası bir süre içinde özel lisanslı ekspres taşıyıcı/ brokerler tarafından gerçekleştirilen mallar), posta teslimatları;
- teslim amacına göre: felaket bölgelerine yapılan acil yardım çerçevesindeki mal sevkıyatları, kitle haberleşme kuruluşları için yapılan teslimatlar.

Hızlandırılmış teslimat ile taşınacak malların listesi sınırlı sayıda sayılmamıştır. Türk işadamları özellikle olduklarına inandıkları bazı malları (örneğin Rus ordusu için elbise) bu kategori kapsamına alınması mümkün.

Gümrük kolaylıklarının tanınması, prensip itibariyle gümrükleme için gerekli olan evrakların azaltılması ve dolayısıyla da gümrükleme sürecinin kısaltılması anlamında kullanılmaktadır.

RGK md. 67'de düzenlenen bazı kişiler için tanınmış olan kolaylaştırılmış özel gümrük prosedürü'nde gümrük deklarasyonlarının düzenlenmesi aşamasında bazı kişilere tanınan kolaylıklara ilişkindir. Bu sebepten dolayı gümrükleme konusunda kolaylıkların elde edilmesi aşamasında kanun subjektif kriterlere de yer verdiğini görüyoruz.

Gümrükleme konusunda ayrıcalık talep eden şahısların aşağıdaki kriterlere sahip olması gerekmektedir:

- Talep günü itibariyle hakkında Rus İdari İhlaller Kanunu (RİİK) md. 16.2, 16.7, 16.9, 16.12, 16.19' aykırı davranmamış olmak;
- Defter ve hesap tutma şekli gümrükçüleri elindeki sistemlerle uyumlu olması;
- Ticari faaliyetlerin en az 3 yıldan beri sürdürülüyor olması: kanunda 3 yıllık sürenin öngörülmüş olması 'bir günlük' veya 'bir parti mal için' kurulan şirketlerin önüne geçmek için öngörülmüştür.

Bu koşulları yerine getirenler 'ithalat/ihracatta güvenilir kişi' olarak değerlendirilir. Koşulları yerine getirenler aşağıdaki imkanlardan yararlanma olanağını elde edeceklerdir:

- periyodik gümrük deklarasyonu verme;
- gümrük beyannamesinin verilmesi ile malların gümrükten çekilmesi;
- gümrük işlemleri ithalat/ihracatta güvenilir kişi'nin ofisinde tamalanması;
- (muhafazaya tabi malları) ithalat/ihracatta güvenilir kişiye ait depolar nezdinde saklanması/muhafazası (md. 117)ı;

27 Ocak 2005 tarihli Bazı Kişiler İçin Tanınan Kolaylaştırılmış Gümrük İşlemleri Yönetmeliği'ne göre ithalat/ihracatta güvenilir kişi'ler aşağıdaki kolaylaştırılmış işlemleri yapabileceklerdir:

- ithal edilen malların gümrük deklarasyonu sunan kişinin deposunda muhafazası: Burada kastedilen 'depo' özel gümrük deposu değil! Burada kastedilen depo şirket ambarı veya deposu'dur.
- Gümrük deklarasyonlarının belirli veya düzensiz aralıklarla sunulması imkanı;
- Alıcının deposunda bulunan malların gümrük deklarasyonlarının sunulması: çok güzel bir imkan. Bunun 'Türkçe' anlamı şu: 'siz gidin mallarınızı satın deklarasyonu sonra da verebilirsiniz, , malı içerik olarak görmemize gerek yok, biz size güveniyoruz'dur.
- Gümrüklü malların deklarasyonun yapılması ile serbest dolaşıma bırakılmasıdır.

İlgili kişi kendisi için uygun bir veya birkaç kolaylaştırılmış prosedürü seçme serbestisine sahiptir.

Rus gümrük düzenlemeleri var olan ve subjektif kriterlerin de bulunduğu eski sistemin esnekliğini taşıyan bir karaktere sahiptir. Rusya Federasyonu Dünya Ticaret Örgütüne (DTÖ) girebilmek için dünya normlarına sahip gümrük düzenlemelerine ihtiyacı bulunduğundan bu yönde son derece kuvvetli adımlar atmaktadırlar.

Bu çerçevede diyebiliriz ki, bavul turizminin sonuna yaklaştık, bu konudaki işaretler çok net olarak ortaya çıkmaktadır. Öte yandan Rusya'nın verdiği mesajı da iyi anlamak gerekir. Ruslar 'biz DTÖye girmek için yasal mevzuatımıza çeki düzen vermek zorundayız. Bunun sonucunda amacımız eski sistemi olabildiğince korumak fakat bunu yaparken de gümrük vergisi kayıplarına uğramamaktır.

Rusya'ya yapılacak ihracat kaideleri şekillenmektedir, kuralları iyi bilelim-kazanırız.