

RUSYA ŞİRKETLER HUKUKU GENEL

Rusya'da ticari faaliyetlerde bulunmak isteyen bir girişimcinin ilk çözmesi gereken konu Rusya'daki faaliyetlerini hangi şirket yapısı ile sürdürmesinin en uygun olacağı konusudur. Bu soruya cevap verebilmek için Rusya'da en yaygın olan üç şirket çeşidini inceleyelim. Bunu inceledikten sonra Rusya'da şirket kuruluşu konusunu ele alacağız.

I- ŞİRKET ÇEŞİTLERİ:

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1- Limited Şirket | : Obshestvo s ogranichennoy otvetstvennosti (OOO) |
| 2- Halka Açık Anonim Şirket | : Otkrytoe Aktsionernoe Obshestvo (OAO) |
| 3- Halka Kapalı Anonim Şirket | : Zakrytoe Aktsionernoe Obshestvo (ZAO) |

I-ARALARINDAKİ FARKLAR

- 1- Limited Şirket (OOO)
 - Ortak sayısı en fazla 50 kişidir ve şirket ana sözleşmesi üçüncü kişilerin incelemesine açıktır. Ortaklarda meydana gelecek değişikliklerin geçerli olabilmesi için şirket sözleşmesine kaydı ile olur.
 - Ortaklardan her hangi birisi ortaklıktan hissesinin satın alınmasını isteyerek ortaklıktan çıkma hakkına haizdir.
 - Payın üzerinde rehin hakkı sözleşmenin imzalanması ile doğar, tescil edilmesi gerekmez.
 - Ortaklar ortaklık borçlarından sorumlu tutulamazlar.
 - Tüm payların, ortaklık tarafından rehin olarak tutulanlar hariç olmak üzere, oy hakkı vardır.
 - Ortaklığın kendi hisselerini satın alması sadece kanunun öngördüğü durumlarda söz konusudur.
 - Ortaklardan birisi ortaklıktaki payını satmak isterse diğer ortakların bu payı almaktan öncelik hakları vardır
 - Şirketin idaresi ortaklardan herhangi birisine bırakılabilir.
- 2- Halka Kapalı Anonim Şirket
 - Ortakların sayısı en fazla 50 kişidir. Hem tüzel hem de gerçek kişiler kurucu veya ortak olabilir. Ortak sayısının 50'yi geçmesi durumunda Şirket bir yıl içerisinde Halka açık anonim statüsünü almak zorundadır,
 - Şirketin halka açık olup olmadığı hususu Şirket ana sözleşmesinde belirlenir,
 - Hisse senetlerinin üçüncü kişilere devri konusunda ana sözleşmede sınırlamalar yer alabilir,
 - Şirket minimum sermaye miktarı asgari ücretin 100 katıdır,
 - Ortakların sorumlulukları katkıda bulundukları sermaye miktarı ile sınırlıdır, Şirketin borçlardan sorumluluğu
 - Nama yazılı hisse senetlerinin sahiplerinin kimliklerinin yer aldığı pay defterleri üçüncü kişilerin denetimine kapalıdır. Pay defterleri şirket nezdinde tutulabileceği gibi özel kuruluşlar nezdinde de tutulabilir,
 - Paydaşların ortaklıktan ayrılan diğer ortağın payı için önalım hakkı vardır, ön alım hakkı ana sözleşme ile düzenlenir bu hakkın kullanılma süresi 30 günden az 60 günden fazla olamaz,
 - Şirketin kendi hisselerini satın alması Şirket ana sözleşmesinde bu konuda hüküm bulunması koşuluna bağlıdır,
 - Rüçhan haklarının ne şekilde kullanılacağı şirket ana sözleşmesinde belirtilir,
 - İsteği dışında bir ortak ortaklıktan çıkarılamaz,
 - Şirket ana sözleşmesinde bir ortağın sahip olabileceği hisse miktarı sınırlandırılabilir
 - Şirketin kurulduğu an tescilinin gerçekleştirildiği andır,
 - Kar şirketin net geliri üzerinden belirlenir, aksi kararlaştırılmadıkça, nakit olarak ödenir
- 3- Halka Açık Anonim Şirket
 - Ortakların sayısındaki üst limit mevcut değildir fakat ortak sayısının 1000 aşması durumunda küçük yatırımcıların korunmasına ilişkin ek hükümler de devreye girer,
 - Pay devirleri şirket pay defterine kaydedilmelidir. Şirkete karşı ancak pay defterinde kayıtlı bulunan kimse ortak sıfatını haizdir;
 - Payların el değiştirmesinde sınırlamalar yoktur,
 - Oy kullanma ve oy kullanma hakkına haiz olmayan payların bulunması mümkündür,
 - Yönetim Kurulunun karar alması durumunda kendi paylarının %10'unu satın alabilir,
 - Artırılan sermaye üzerinden vergi ödenir,
 - Şirket müdürlerinin yetkileri, kanunda belirtilenlerden daha fazla, Yönetim Kurulu kararı ile genişletilebilir veya daraltılabilir.

II- TESCİL İÇİN ARANACAK ŞARTLAR:

Rusya'da yatırım yapmaya karar veren Türk yatırımcı hangi şirket çatısı altında faaliyet göstereceğine karar verdikten sonra kurulacak şirketin tescil işlemlerine başlayacaktır. Kurulacak olan şirket Rus kanunları açısından yabancı sermayeli şirketler statüsüne tabi olacaktır. Türk yatırımcı mevcut bir şirkete iştirak etmek suretiyle de şirket ortağı olabilir. Bir şirketin yabancı sermayeli şirket sayılabilmesi için sermayesinin %10'dan fazlası yabancı yatırım olması zorunluluğu vardır. Kurulacak şirketin Joint Venture olması durumunda minimum sermaye miktarı en Asgari Ücretin 1000 katı kadar olmalıdır. Bu da yaklaşık 15000 USD'dir. Şirket sermayesinin tamamının

yabancı yatırımcıya ait olması durumunda en az sermaye miktarı Asgari Ücretin 100 katı, yaklaşık 1500 USD, büyüklüğündedir. Şirket sermayesinin %10'dan fazlasının yaban Yabancı sermayeli şirketin sermayesinin 100.000 Rubleden az veya çok olmasına göre iki adet tescil vardır. Şirket sermayesinin 100.000 Rubleden az olması durumunda Bölge Ticaret Siciline tescil edildikten sonra Adalet Bakanlığı nezdindeki Devlet Siciline kaydedilir. Sermayenin 100.000 Rubleden fazla olması durumunda ise tescil doğrudan Adalet Bakanlığı nezdindeki Devlet Siciline yapılır. Tescil sırasında talep edilecek istisnai evraklardan bir tanesi şirket sermayesinin nakit değil de makine – ekipman teşkil ettiği hallerdedir. Bu durumda tescil memuru sermaye olarak ithal edilen malzemenin değeri konusunda bağımsız denetçilerden rapor isteyecektir. Tescil memurluğu tarafından talep edilecek diğer evraklar:

- 1- Kurucu ortağın Tüzel Kişi Olması halinde bu Şirketin:
 - Şirketin tescilli bulunduğu ülke Ticaret Sicilinden alınmış faaliyet belgesi,
 - Ana sözleşmesi,
 - Bankadan alınan ve Şirketin banka hesap numarasını tevsik ve ödeme kudretini eden belge,
 - Rusya'dan alınmış kurulacak şirkete ait vergi numarası,
 - Rusya'da şirket kurulmasına ilişkin Yönetim Kurulu kararı,
 - Rusya'da vergi numarası aldığını tevsik eden belge,
 - Şirket tescil işlemlerini yürütecek kişiye verilecek vekaletname

Sunulan tüm evrakların noter tasdikli olarak tercüme edilmiş ve usulüne uygun olarak apostil alınmış olması gereklidir.

Tescil anında şirket sermayesinin %50 tutarındaki miktarın Rus bankasına bloke edilmiş olması ve bunu tevsik eden belgenin alınmış olması gerekmektedir.

- 2- Kurucunun Gerçek Kişi olması halinde talep edilecek evraklar:

- Geçerli Rusya vizesi bulunan pasaport,
- Yatırımcının Türkiye'deki Bankası tarafından düzenlenen ve Şirketin banka hesap numarası ile ve ödeme kudretinin bulunduğunu tevsik eden belge,
- Tacir olduğunun belgelenmesi

Sunulan tüm evrakların noter tasdikli olarak tercüme edilmiş ve usulüne uygun olarak apostil alınmış olması gereklidir.

Tesci süresi 2 ya kadar sürebilmektedir.

Tescil işlemini tamamlayan bir şirket artık yabancı sermayeli bir Rus şirkettir. Böyle bir şirketin ithalat ihracat faaliyetlerinde bulunabilmesi için Rusya Federasyonu Ticaret Bakanlığı nezdinde özel bir tescile ihtiyaç yoktur. Şirket ana sözleşmesinde iştigal konusu olarak dış ticaret faaliyetlerinde bulunabileceği yönünde kayıt bulunan TÜM şirketler serbestçe ithalat ve ihracat yapabilirler. Yurt dışındaki firma ile imzaladığı sözleşme sonucu malları Rusya'ya getiren şirket bu malları gümrükten çekmeden önce şirket gümrüğe Yurt Dışı İşlem Yapan şirket sıfatı ile kendisini tescil ettirmelidir. Bu tescilin gerçekleşmesi için gerekli şartlar 31.08.2000 tarih ve 787 No'lu Gümrük Kanunun'da düzenlenmiştir.

Av Yüksel ŞAHİN
www.sahinlawfirm.com

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE KOTALARIN KALDIRILMASI

1 Ocak 2005 tarihi itibarıyla tekstil kotalarının kaldırılması ile dünya tekstil sektörü liberalize olacaktır. Bu yeni durum Türk tekstil sektörü için çetin bir sınavdır. Dünya ölçeğinde yaşanan ekonomik büyüme ile tekstil ürünlerine olan ihtiyaç da artacağından tekstil sektörü önünde son derece rekabetçi fakat yeni ufuklar açılmaktadır.

Türk tekstil sektörünün rekabetçiliğini korumak kaydı ile daha önce ulaşamadığı yeni pazarlar bulabilecek, fakat bazı pazarları da elinde tutmakta zorlanabilecektir.

Kota sistemi tekstil endüstrisi niteliğinden kaynaklanan bir uygulamadır. ABD'de tekstil sektörü en çok korunan sektörlerden birisi olduğu için bu ülke kendi üreticilerini korumak için her ülke için belirli kotalar tahsis etmiştir. Serbest ticaret ilkesine aykırı olan bu tip engellerin kaldırılması için Dünya Ticaret Örgütü (DTO) nezdine sürdürülen çalışmalar sonucunda 1994'de imzalanan Agreement on Textiles and Clothing ile bu kotaların 10 yıllık bir süre içinde kaldırılmasına karar verilmişti. Çin'in 'istenilen her türlü tekstil ürününü rekabetçi fiyatlarla üretebilecek ülke' olduğundan ithalatçıların en çok tercih edeceği bir üretici konumuna ('supplier of choice') geleceğinden Çin ürünlerinin Türk ürünlerine, fiyat farkından dolayı, tercih edileceği uzmanlarca kabul edilmektedir. ABD çocuk giyisileri konusunda var olan kotaları kaldırdığında Çin mallarının pazar payı 2001 yılında %3'lük seviyeden 2002 yılında %27'lik bir paya ulaşmıştır. Çin'in ucuz işçilik ve yüksek işçi verimliliği (1995-2002 yılları arasında işçi verimliliği %17 artmıştır) bu konudaki liderliğini bırakacak gibi görünmemektedir. Durum tabiki bu kadar da ümitsiz değil. Hiçbir ülke tek bir tedarikçi ülkeye bağlı olmak istemeyecektir. Örneğin ABD gibi alıcı bir ülke ile Çin arasında olası bir ticaret savaşında alıcıların alternatif tedarikçi ülke ihtiyaçları mutlaka olacaktır. Bu ülke Türkiye olabilir mi? Türkiye rekabet ettiği Pakistan ve Hindistan gibi ülkeler arsından

sıyrılabilir mi? Bize göre Türkiye bu ülkelerle rekabet etmekte zorlanacaktır. Fakat yeni taktikler geliştirilmesi halinde zarar geçici olacaktır. Öte yandan Türkiye'nin sahip olduğu pazarlardan sökülmesi de o kadar kolay değildir. İthalatçı firmalar tanıdıkları Türkiye gibi ülkelerle, fiyat farkına rağmen, çalışmaya devam edeceklerdir.

Bu durumda neler yapılabilir sorusu önem taşımaktadır.

Teslim Zamanı:

Tekstil sektöründe teslim zamanı ('delivery time') çok önemli bir unsurdur. Verilen siparişin kısa sürede teslimi önemli bir unsurdur. Bu durumda pazarlara olan coğrafi yakınlık önemli bir faktördür. Türkiye'nin Çin ve Hindistan gibi ülkelere nazaran alıcı ülkelere olan yakınlığı bir avantajdır. Tabi bu da çok abartmak gerekiyor. Meksika gibi ABD pazarına yakın tekstil üreticisi bir ülke bile kotaların kaldırılmasından dolayı önemli bir pazar kaybına uğraması kaçınılmaz görünüyor.

Otomasyon ve Teknoloji Kullanımı:

İşçi verimliliğini artırma yanı sıra yatırım yoğun teknolojilerin ('capital intensive') ve iyi eğitilmiş iş gücü ('skill-intensive') kullanımı zorunluluk olmuştur.

Rekabeti arttırma yöntemleri olarak daha birçok araç ve yöntem saymak mümkün olmakla birlikte Rus pazarını kullanarak tekstil sektörü için nasıl bir avantaj sağlayabileceğimizi tartışmak istiyoruz.

1990'lı yıllarda Türkiye – Rusya arasındaki ticaret ilişkilerinde Türk tarafı Rusya'dan alınan gaz için ödemelerin belirli bir miktarını mal/hizmet mukabili esasına göre yapmaktaydı. Bu esasın canlandırılması gerekmektedir.

Rusya pazarına nüfuz etmek açısından franchising yöntemi Türk tekstilcilerinin kullanabileceği önemli yöntemlerden bir tanesidir. Franchising usulünde bir markanın başka bir ülkede yerel yatırımcılar vasıtasıyla yayılmasıdır. Türk üreticileri her ne kadar Rusya pazarını biliyor olsalar da ürünleri konusunda bir Rus girişimcilerinin bilgisine ve deneyimine her zaman ihtiyaçları vardır. Bu yöntemin kullanılmasının asli unsurları şunlardır: a- markalaşan bir ürünü; b- yerel girişimci vasıtasıyla ve onun da yatırımıyla; c- bir bedel karşılığında yabancı ülkede belirlenen bölgede pazarlamaktır. Böylece yerel pazarı iyi tanıyan bir girişimciyi satılan malın alıcısı yaparak yıllık bazda belirli bir alım miktarı garanti altına alınır. Bu sayede hem üretici ürünün eksiklikleri veya pazarın değişen trendleri konusunda hemen bilgi sahibi olur ve ürününü geliştirme fırsatı elde eder.

Diğer bir yöntem Türk üretici şirketin doğrudan Rusya'ya yatırım yapmasıdır. Türkiye'de faaliyet gösteren İspanyol ZARA Moskova'da kendi mağazalarını açmaktadır.

Rusya'da faaliyet gösteren RAMSTORE , PEREKRESTOK, GUM, TVOY DOM gibi büyük mağazalara Türk üreticilerine ait markaları pazarlama hakkını verilmesi. Bu durumda, A ürünü bu büyük mağazaların çatısı altında satılacaktır. Örneğin, Moskova'daki Rus bir perakende alıcısı A markalı bir Türk malını Rusya'daki TVOY DOM mağazasından satın alabilecek. Bu durumda TVOY DOM için var olan güven altında Türk ürünü pazarlanma imkanı bulacaktır. Teorik açıdan bakıldığında A malının üreticisi Türk şirketi TVOY DOM mağazasına franchising vermiş olur. Bu her iki kuruluş için de karlı bir durumdur. TVOY DOM şirketi rekabetçi fiyatlardan/üretim maliyetine Türk üreticisinden mal elde etme imkanına kavuşurken franchising almak için gerekli olan franchising parasını ödemeyecektir. Fakat bunun karşılığında da Türk üretici cirodan %4 (iyimser bir tahminle) civarında pay alacaktır. Moskovada zincir süpermarketlerde 1 m2 kira 20USD'den fazladır. Fakat aynı zincir süpermarkette 1m2 alanın getirisi 20USD civarındadır. Bu durumda, giderler düşülse bile, franchising usulünde Moskovada çalışmak kiralamaktan daha karlı görünüyor. Aldığımız bilgilere göre Moskovada'ki GUM mağazası da bu yöntemle çalışmaya karar vermiştir. Zincir mağazalar ile kurulacak bu tip ilişkiler çok detaylı ve iyi çalışılmış bir sözleşmeye ihtiyaç duyacaktır. Yapılacak hatalar üretici için yıkıcı sonuçları olabilir. Şunu da unutmamak gerekir ki, zincir mağazaların da bir kısmı 'mal sahibi' değil kiracı statüsünde bulunmaktadırlar ve kira kontratları hiç beklenmedik bir şekilde mal sahipleri tarafından, tazminatla da olsa, sona erdirilebilmektedir. Bu tip bir franchising usulünü kullanan Türk üreticisi çalışmakta olduğu zincir mağaza yöneticisinden kira kontratının inceleme hakkını talep etmelidir.

2005 yılı ile tekstilde başlayacak olan liberal dönemde yeni ürün ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi hayati bir önem taşıyacaktır. Her türlü değişikliğe uyum sağlayabilmiş olan Türk tekstil sektörünün bu sınavı da başaracağına inanıyoruz.

BAVUL TURİZMİ-SONA MI YAKLAŞIYORUZ?

1 Ocak 2004 tarihinden itibaren Rus vatandaşın yolcu beraberliği Rusya'ya gümrüksüz olarak sokabileceği eşya miktarı 2000 USDye yükseltilmişti. Bununla birlikte taşınan eşyanın ağırlığına bağlı olarak mevcut olan düzenlemelerde bir değişiklik yapılmamıştı. Eğer yolcu beraberliği eşya 50 kilogramı aşmıyorsa her hangi bir gümrük ödemek gerekmiyor. Eğer yolcu beraberliği eşyanın değeri 2000USD ile 20.000USD arasında ve ağırlık 50-200 kg arasında ise gümrüksüz kısmı aşan miktar için kilosu 4 EUROdan az olmamak üzere fatura bedelinin

%30'u tutarında vergiye tabi olması kararlaştırmıştı. Türkiye'de bu olay, ben başta olmak üzere, Putin'in Türkiye'ye bir hediyesi olarak değerlendirmiştik. Daha sonraki incelemelerimizde bu düzenlemenin Rus Gümrük Kanunu'daki (RGK) 282. maddesine dayanılarak yapıldığını tespit ettik. RGK 282. maddesi 65.000Ruble'yi aşmayan yolcu beraberliği eşyanın gümrük vergisinden muaf olacağı hükmüne yer vermektedir.

Son aldığımız haberlerde Rusya Federasyonu Ekonomik Gelişme Bakanlığının (RFEGB), 2004 başında hükümet kararnameyi hazırlayan bakanlık, bavul turizmi ile getirilen malların sınırlandırılmasına ilişkin yeni bir taslak üzerinde çalıştığı yönündedir. Tabi bu durum Parlamento ile Hükümet arasındaki uyumsuzluğun da açık bir göstergesi olduğu da tartışma götürmez. Parlamantonun kabul ettiği bir kanun düzenlemesinin nasıl olup da hükümet kararıyla (pravitelstvennoe postanovlenie) ile değiştirileceğini biz de anlamadık. Fakat bu çelişki bile Rusya'da yönetsel aygıtın içinde farklı görüşlerin bulunduğu ve bu yakınlarda görüş farklılıklarının ortaya çıkmaya başladığını tespit edebiliriz.

Yaşanan bu çelişkinin ve çatışmanın perde arkasındaki rakamlar gerçekten çarpıcı. RFEGB'nin 2000 rakamlarına ilişkin incelemesinde hava yolu ile yurt dışına alış-veriş için çıkanların sayısı 786.000 kişiyi bulduğu ve bu kişilerin Rusya'ya 1,2 milyar USD tutarında ve 100.000ton ithal ettiği saptanmıştır. Aynı bakanlık, ithal rejimi ihlal edilerek Rusya'ya sokulan eşyanın 10,8 milyar USD (2000 yılında yapılan toplam ithalatın %31,2'si) iken 2001 yılında bu rakam 12,4 milyar USD'ye (toplam ithalatın %29,8'i) seviyesinde olduğu belirtilmektedir. Bu haberler içinde en kötüsü de bu ithalatın önemli ölçüde Türkiye ve Çin üzerinden yapıldığı konusundaki tartışmasız gibi kabul edilen varsayımlardır.

Rusya'ya eşya ihracatı aynı zamanda gerçek kişilerin talepleri üzerine eşyaları kargo ile taşıyan firmalar aracılığı ile de yapılmaktadır. Rusya'ya yapılan ihracat, gerçek kişiler üzerinden yapıldığına göre, artmış göstermiştir. Rus uzmanların tespitlerine göre kargo firmaları aracılığı ile taşınan eşyalara olan talep artmıştır. Bahse konu eşya tekstil, ayakkabı, deri gibi hafif sanayi malları ile elektronik eşyaları kapsamaktadır. Bu sektörlerle yönelik uygulanan gümrük oranı değişiklikleri ithalatı ve dolayısıyla da talebi kıramamaktadır. Bu tip ürünlere olan canlı talep bu tip ürünlerin Rusya'ya kanunsuz sokulması ile ilgili mücadelede gerekli tedbirlerin alınmasını zorlaştıracaktır. Eski dönemlerdeki 'yokluk' seneleri artık geride kaldığına göre, RFEGB görüşünde, Rusya'nın mevcut politikasını değiştirmesi gerektiğini düşünüyorlar. Bu bakanlık yetkililerine göre 70 grup mal seçilerek bunların eksiksiz vergilendirilme esasına dayandırılmasını talep etmektedirler. Bu durumda bu tip malların kilo hesabı üzerinden değerlendirilmesi imkanı ortadan kalkacak ve bu grupta bulunan her adet mal tek tek deklare edilecektir. Aldığımız bu tatsız habere göre zorunlu ve eksiksiz deklarasyona tabi olması beklenen mal grupları deri ve deri ürünleri, ayakkabı ve tekstil ürünleri gireceği yönündedir. Her kategori ürün için de değişik oranlı tarife uygulanması beklenmektedir. İstatistiklere göre Rusya'nın Çin'den ithalatı 1 milyar USD'dir. Fakat gerçek rakam bunun 3-10 katı arası olduğu tahmin edilmektedir. Çünkü ithalatçıları ithal edilen malın fatura ve kilosunu düşük göstermektedir. Böyle bir uygulama karşısında en çok zarar gören şirketler büyük sermayeli Çin kuruluşlarıdır çünkü bu kuruluşlar daha küçük Çin sermayeli yerli kuruluşlarla rekabet edememektedirler. Çinli büyük ihracatçıları 'korsan' ihracat yapan küçük firmalarla rekabet etmek üzere fon kurmak ve bu fon aracılığı ile ihlali finanse etmeye çalışacakları haberlerini almaktayız.

Rusya'ya yapılan usulsüz ithalattan en çok zarar gören kişiler de Rus üreticileridir. Usulsüz ithalat yöntemiyle Rusya'ya getirilen konfeksiyon ürün miktarı üretim miktarını 3,7- 4,6 kat aşmıştır. Ayakkabıda bu oran 4 katındadır.

(Rusya'ya 2003 yılı itibariyle Rusya'ya ithal edilen konfeksiyon ürünü miktarı 400 milyon iken ayakkabıda bu miktar 146 milyon çifttir.

KARGO TAŞIMACILIĞI: SORUNLAR VE ÇÖZÜM YOLLARI -II-

29 Kasım 2003 tarihinde 718No'lu Rusya Federasyonu (RF) hükümet kararnamesine ile Rus vatandaşlarının yolcu beraberliği yurt dışından satın aldıkları mallar için tespit edilen vergi miktarı yükseltildiğini ve dolayısıyla da Laleli'den yapılacak ihracatın artacağını daha evvelki yazılarımızda belirtmiştik. Bu düzenlemelerle yaşanacak ihracat artışının kısa süreli (1-3 yıl arası) olacağını tahmin ediyoruz. 2005 yılında Çin için uygulanan kotaların kaldırılması ve RF'nun ithalatı daha kesin kayıt altına almak istemesi bu azalmanın ana etkenleri olarak değerlendiriyoruz.

Bu dönem içerisinde kargo firmaları ile yapılacak nakliyatın düzen altına alınması ve 'zor günlere' hazırlık yapılması zorunluluğu açıktır. İhracatın arttığı bu dönemlerde kargo firmaları karlarını, rekabet ve daha iyi alternatif bulunmadığından, maximize etmeye çalışmaları doğaldır. Kargo firmalarının bu amaçla satıcıdan aldıkları yükleri gereği gibi sigortalamayacakları ve yük ilgisine olası zararlarını talep etmek için belge vermede isteksiz davranmaları belirli koşullarda bu firmaların hukuki sorumluluklarını da beraberinde getireceği kuşkusuzdur. Şunu da unutmamak gerekiyor ki kargo firmaları için de 'hayat eskisi kadar kolay değil'. RF yeni gümrük kanunun 1 Ocak 2004 yılı itibariyle devreye girmesi ile, birçok diğer değişikliğin yanı sıra, gümrük

muhafaza depolarının/gümrük brokerlerinin, taşıma firmalarının lisanslarını sürdürebilmeleri yeni tarifeyle bağlanmıştır. Buna göre söz konusu kişilerin, gümrük vergilerini ödenmesi teminatı olarak, 20 (taşıma firmaları için, mad. 94/5, 141, 339—CMR konvansiyonuna uygun olarak 'liability of the carrier') ile 50 (brokerler için mad. 339) milyon Ruble arası teminat vermeleri talep edilmektedir. Bu talepler karşısında geçen sene ile kıyaslandığında gümrük depolarının sayısı 1469'dan 769'a ve brokerlerin sayısı da 760'tan 266'ya düşmüş fakat ithalat miktarı düşmemiştir. Her ne kadar ithalatın azalacağı yönünde tahminler yapılmış olsa bile beyanname ve ödene gümrük vergisi verileri incelendiğinde bu tahminin doğru olmadığı ortaya çıkmıştır. 2004 yılı Ocak ayında verilen beyanname sayısı geçen sene ile aynı miktardayken, tahsil edilen vergi miktarı %30 oranında artarak 60 milyar rubleye (1USD yaklaşık 30 Ruble) ulaşmıştır. Bu rakamlar, dolaylı olarak, bize Rus hükümetinin politikalarındaki başarısını göstermektedir.

RF'da yeni yasal düzenlemelerin kargo taşımacılığına nasıl yansiyebileceğine bakalım. 718 No'lu düzenleme ile yolcu beraberli ithalatında artışların beklendiğini yukarıda ve geçen yazılarımızda izah etmiştik. Böyle bir gelişmeyi çok iyi bir gelişme olarak karşıladığımızı ifade etmiştik. Yeni gümrük kanunu ile yolcu beraberli dışında yapılan ithalatlarda da oldukça olumlu bazı gelişmelerin beklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu fikrimizi ihtiyatla belirtiyoruz çünkü hükümet ithalatın miktar olarak (kilogram veya adet olarak) sınırlama getirme hakkını muhafaza etmiştir.

RF yeni gümrük kanunun Türkiye'de kargo taşımacılığına nasıl yansıdığına bakalım. Bu aşamada, önemsiz artışlar dışında, taşıma fiyatlarında bir artış olmamıştır. RF yeni gümrük kanunu yükümlülük getirirken kolaylaştırıcı-maliyet azaltıcı unsurlar da getirmiştir. Bunu yaparken de Dünya Ticaret Örgütü ve diğer uluslararası kuruluşlardan yüksek puan almıştır. Buna göre 1- Yeni gümrük kanunu 'gümrük oranlarının uygulanacağı tutarın kanunda yazılı evraklar üzerinden yapılması' ilkesini getirmiştir. Dolayısıyla eski kanunda var olan malın 'minimum tutarı' uygulaması kaldırılmıştır. Kilogram bazında deklare edildiğinde 'minimum tutar' üzerinden deklarasyon zorunluluğu kalmamıştır. Bunun yerine, tacirin ve brokerin seçimine göre en uygun hangi yöntemse (kilo veya fatura tutarı üzerinden) deklarasyon 'kilo' üzerinden yapılarak daha düşük gümrük bedeli ödenebilir. Eski düzenlemelerde Kamu Gümrük Komisyonu bazı kalem mallar için minimum gümrük tutarı saptıyordu ve ilgili malın bu gümrük değerinden daha düşük deklare edilmesini önleyerek gümrük tutarını, 'kilo' bazında deklarasyona oranla, artırıyordu. ; 2- Gümrükleme süresi 10 günden 3 güne indirilmiştir. Bu sebepten dolayı bekleme süreleri sebebiyle karşılaşılan risk ve giderler çok azaltılmıştır. Eski düzenlemede 5 aşamalı gümrükleme uygulanırken yeni düzenlemelerde bu aşama 1'e indirilmiştir (İtalya örneğindeki 'tek pencere' ve 'yeşil koridor' uygulaması). Gümrük otoritelerine göre beyan edilen gümrük tutarında bir şüphe olursa uygun miktardaki bir ücretin teminat olarak verilmesini brokerden isteyecek ve malların salıverilmesine izin verebileceklerdir. Gümrükleme sürelerinin azaltılması çabaları dijital imza uygulamalarını da yakında beraberinde getirmesi öngörülmektedir; 4- Gümrük sahasında bulunan bir malın satılmasına izin verilmiştir. Gümrük parasını ödeyemeyen bir şahıs Rusya içinden bir alıcı bularak malını satabilecektir, malına el konulamayacaktır. Başka bir deyişle alıcı malı gümrükten gümrük bedelini de ödeyerek teslim alabilecektir; 5- mallar gümrüğe gelmeden deklare edilmelerine imkan sağlanmıştır (mad.130); 6- Geçici ithalat vergilendirilmiyor ve leasing işlemlerini teşvik ediyor. Bu sistem mal ve para sirkülasyonu ile güven unsurunu artırmış ve yıllık 7-8 milyar USD civarındaki kanunsuz ithalatı tehdit eder bir nitelik almıştır. Öyle zannediyoruz ki mevcut düzenlemeler RF gümrük düzenlemelerini dünyanın en iyi gümrük düzenlemelerinden birisi haline getirmiştir.

Kargo taşımacılığı ve gümrük düzenlemelerine ilişkin RF'daki yeni kanunlar RF ithalat rejimini daha liberal ve uluslararası düzenlemelerle uyumlu bir çizgiye getirmiştir. Türkiye'den yapılan taşımaların da daha düzenli ve daha 'evraka dayalı' olarak gerçekleştirme zorunluluğu daha da ortaya çıkmıştır. Kargo firmalarının RF'de yaptıkları taşımaların sigortalanması zorunluluğu olması Türkiye çıkışlı mallar için de genel kabul görmüş uygulama haline getirilmesi gerektiği kanaatindeyiz. Mevcut firmaların Endüstrinin bu taleplerine, yeni gümrük kanunundan sonra, uzun süre ilgisiz kalabileceğini düşünmüyoruz.

Laleli endüstrisi açısından bu aşamada yapılması gereken işlemlerin başında RF'de dış ticaret şirketini kurmak ve bu şirket üzerinden ithalat gerçekleştirmek olduğunu düşünüyoruz. Bu imkan bu aşamada mevcut değil ise güvenilir bir şirketle (3 yıl dış ticaret faaliyetlerinde bulunmuş) uygun koşullarda görüşmektir. yeni gümrük düzenlemesi 'yeşil koridor' 'kolaylaştırılmış prosedür' uygulamasını da gündeme getirmiştir. Buna kendisini 'güvenilir ithalatçı' olarak kabul ettirmiş bir şirket 3 yıl süresince kanunları ihlal etmediği sürece kendine bu statü verilecektir.

Endüstri açısından diğer önemli bir konu da RF'den yapılan ithalatın bir bölümünün de olsa mal mukabili esasına çevrilmesinin Türk ihracat sektörü için bir dönüm noktası olacağını ve 'yolcu beraberli' ihracatının çok daha sağlam ve sürekli bir zemine oturtulmuş olacağını düşünüyoruz. RF yetkililerinin 'Mavi akım' projesinde yaşanan gerginliğin yapıcı olarak nasıl aşılabileceğinin güzel bir örneğini vermişlerdir. Türkiye ve RF için stratejik bir dönüm noktası teşkil edebilecek bu noktanın yakında gündeme gelmesini umut etmek istiyoruz.

RF YENİ GÜMRÜK KANUNU VE TÜRKİYEDEN YAPILAN İHRACATA ETKİLERİ

RF'da 1 Ocak 2004 tarihinden geçerli olmak üzere yeni gümrük kanunu yürürlüğe girmiştir. Bu kanun kamu ve ticari işletmelerin çıkarları dengeli bir biçimde korumaya çalışmış ve son derece başarılı olmuştur. Getirilen

yeniliklerle gümrük düzenlemeleri açısından RF'nu en ileri ilk 10 ülke kategorileri arasına sokarken RF'nin de Dünya Ticaret Örgütü'ne ('DTÖ') dahil olması alanında önemli bir hamle olmuştur.

Bu kanundaki en önemli yenilik sağlanan şeffaflık ve kolaylaştırılmış gümrükleme prosedürünün devreye sokulmasıdır. Risklerin analizi ve idaresi konsepti sayesinde eski kanun döneminde esas olan 'tüm malların kontrol' edilmesi ilkesi terkedilmiş ve kamu için risk teşkil edebilecek malların kontrol edilmesi esasına geçilmiştir.

Sadece Laleli ihracatçısı açısından değil tüm ihracatçılar açısından son derece yararlı bir konsept olarak gördüğümüz gümrük organlarının mutlak fikri hak sahiplerinin haklarının korunması prosedüründe gümrük görevlilerinin de görev almasını düzenlemiştir. Marka ve/veya mal üzerinde münhasır fikri bir hak sahibi (komşu hak olan şahsın haklarının ihlal edilebileceğini gümrük görevlilerine bildirdiği zaman bu malların gümrükten salıverilmesine izin verilmeyeceği mad. 393-400'de düzenlenmiştir. Rusya pazarında kendi ürün markasını girmek isteyen ihracatçılar açısından bu önemli bir avantajdır. Aynı şekilde, Çin'den Rusya'ya markası taklit edilerek zarara uğrayan bir Türk ihracatçısı taklit malların Rus pazarına girmesini önleyebilir.

Yeni kanunun getirdiği yeni formatlardan birisi de bazı şahıslar için kolaylaştırılmış gümrük prosedürünün devreye sokulmuş olmasıdır. İyi niyetli dış ticaret şirketleri gerekli gümrük evraklarının sunulacağını taahhüt ederken gümrük otoriteleri de, gümrük deklarasyonları tamamlanmadan ve malı bekletmeden salıverilmesine iznini elde ediyorlar. Yeni Gümrük Kanunu mad. 68 ve devamında düzenlenen kolaylaştırılmış gümrükleme prosedürünün uygulanabilmesi için 3 kriterin varlığı aranmaktadır. Buna göre talepte bulunan şirketin:

- idari bir ihlali bulunmaması;
- faturalama, yükleme ve boşaltma listeleri (packing list ve cargo manifest) gibi dış ticaret işlemlerinde kullanılan evrakların (mad. 11/29-30) düzenlenmesi ve tutulması işlemlerinin gümrük otoritelerine bu bilgileri kendi evrakları ile karşılaştırma imkanı verecek şekilde tutulması (sopostavleniye svedeni)
- dış ticaret faaliyetlerinde en az 3 yıl bulunmuş olması koşulları aranmaktadır.

Kolaylaştırılmış gümrük prosedürü kapsamında ithali gerçekleştirilen malların gümrük deklarasyonlarının tamamlanmasına değin gümrüklerdeki geçici gümrük depolarında bekletmek yerine ithalatçı Rus şirketinin deposunda bekletilmesi (zaman ve para tasarrufu) imkanını tanır. Bu durum özellikle Türk müteahhitleri için çok güzel bir imkandır. Projesini zamanında yetiştirmeye çalışan müteahhidin gümrükteki bir günlük bir gecikmeye bile tahammülü olmayabilir. Kendisi ekipmanını bu şekilde Rusya'daki şantiyesine getirebilir ve hatta bu ekipmanı monte de edebilir. Gümrük görevlileri inceleme yapmak için geldiklerinde ekipmanın yerinde olduğu gösterilebilir. Bunun yanı sıra mal daha Rusya gümrük kapısına gelmeden bu malın gümrük vergisi peşin ödenirse ve gümrük deklarasyonu hazırlanırsa TIR'ın gümrük kapısına gelmesiyle TIR açılır ve içindeki malların faturalarla karşılaştırılması mümkün olduğu taktirde (mad 150; faturalar ve çekli listeleri deklarasyona eklidir) mallar TIR'dan hiç indirilmeden gümrük deklarasyonu üzerine 'çıkış izni' (= 'vıypusk rezreşen') mührü konulduğunda mallar başka bir kısıtlama ve kontrole tabi olmadan Rus ithalatçıya ulaştırılabilir. Rusya'ya ihracat gerçekleştiren firma bu ihracatını düzenli aralıklarla gerçekleştiren bir firma ise bu firma belirli zaman aralığı içinde ithal edecekleri malların gümrük vergilerini yatırıp bütün bu malları kapsayan tek bir gümrük deklarasyon poliçesi (mad. 136) vererek mallarını bekletmeden gümrükten çekebilirler. Bu tip prosedür için başvurup onay alan şirketler için düzenlenen listelere 'beyaz listeler' denmektedir. Bu liste dahilinde bulunan firmaların gümrüklerde beyan ettikleri fiyatlarda üretici firma fiyatlarının esas alınır (fabrika çıkış fiyatı ile katalog fiyatları arasında bazen %15'lik bir fiyat farkı olsa bile). Getirilecek olan malların tam dökümü bilinmiyorsa geçici gümrük deklarasyonu düzenlenerek (mad. 138) mallar geldiğinde yeni gümrük deklarasyonu (geçici olanın eksikliklerini düzeltir biçimde) verilir. Geçici gümrük deklarasyonunun düzenlenmesinden 4 ay içinde mallar getirilmezse geçici gümrük deklarasyonu verilmemiş sayılacaktır. Hatırlatalım ki kolaylaştırılmış gümrük prosedüründen yararlanmak gümrük tarifelerinin düşürülmesi gibi mali kolaylıklar anlamına gelmemektedir. Bu prosedürlerden yararlanabilmek için gümrük organlarına gerekli yazılı başvuruların yapılması gerekmektedir.

Kolaylaştırılmış gümrük prosedürünün Laleli'nin tercih ettiği taşıma ve gümrükleme (kargo) yöntemleri ile olmadığı açıktır. Fakat mevcut kargo taşımacılığın da uzun ömürlü olmayacağı açıktır. Bundan sonraki dönemde mevcut kargo düzeninin sona ermeyeceğini söylemek istemiyoruz fakat formatın değişeceği kuşkusuzdur. Bu konuda BMW'nin taktiği çok ilginç. BMW bazı modellerinin montajını Kaliningrad serbest bölgesinde yaptırıyor ve Rusya'da satılıyor. Kaliningrad'da montajı tamamlanıp satışı gerçekleştirilen BMW miktarı toplam BMW satışlarının %62'ni oluşturmaktadır. Montajı tamamlanan BMW'ler de Rus yapımı oluyor ve gümrük vergisine tabi olmuyor. Son derece legal bir uygulama. Kargo taşımacılığının zorlanması durumunda maliyet düşürücü yöntemler aranırken bu yöntemin uygulanabilmesi de değerlendirilebilir. Öte yandan Laleliden yapılan ihracatın tek merkezden yapılması da seçenekler arasında olmalıdır. Rusya'da kurulacak bir şirket zaman içinde (3 yıl) kolaylaştırılmış gümrük prosedürlerinden yararlanacak bir şirket statüsüne gelebilir. Bu statünün elde edilmesi ile elde edilecek kazançlar –kargo taşımacılığının ortadan kalkacağı veya değişen formatı sebebiyle ihtiyaçları karşılamaz hale gelmesinden dolayı- normal prosedüre göre çok daha avantajlıdır. Böyle bir şirket belki de kendi gümrük brokerlerinin de bulundurulması isabetli olacaktır. Mevcut kanun gümrük brokerliği yapabilmek için yerine getirilmesi gereken unsurlar: teminat miktarı 50 milyon Ruble (teminat mektubu da olabilir) ile 20 milyon Ruble'lik sigorta poliçesi'dir. Finansman gideri %5 faiz üzerinden hesaplanırsa yıllık maliyet 3,5 milyon Ruble civarında bir rakam buluruz. Bir gümrük brokerinin sadece masraflarını çıkarması için aylık kazanması gereken miktar yaklaşık 10.000USD veya 500USD/gün'dür. Rus pazarında bu miktarı karşılayabilecek broker sayısı çok olmadığından brokerlerin sayı olarak azalması ve piyesanın monopolize olmasını gerektirecektir. Ayakta kalanlar gümrük otoriteleri nezdinde epey itibarlı firmalar olacağı da kuşkusuz olacaktır. Mevcut koşullar altında kargo firmalarının sağladığı bu imkanları fiyat artışı yaşamadan yararlanan Laleli sonuçta monopolize olan bir ortamdır, alternatifler

oldukça azalmış durumdadır. Mevcut koşulların Laleli esnafının bir araya gelmesini ve Rusya'da kurumsal yapılanmaya girmesi gerektirdiğini dūřunuyoruz.