

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

H. Deniz Yüksek

Laleli-Moskova Mekiği

Kayıtdışı Ticaret
ve Cinsiyet İlişkileri

H. DENİZ YÜKSEKER • Laleli-Moskova Mekiği

H. DENİZ YÜKSEKER 1966'da Ankara'da doğdu. 1985-1992 yılları arasında Anadolu Ajansı'nın Dış Haberler Servisi ve Moskova bürosunda muhabir olarak çalıştı. 1989'da ODTÜ İktisat Bölümü'nde lisans derecesini aldıktan sonra, Binghamton Üniversitesi'nde (SUNY) sosyoloji doktorası yaptı. 2000-2001 öğretim yılında Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi Bölümü'nde çalıştı. Halen ABD'de Johns Hopkins Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nde ders veriyor.

İletişim Yayınları 863 • Araştırma-Inceleme Dizisi 136

ISBN 975-05-0101-2

© 2003 İletişim Yayıncılık A. Ş.

1. BASKI 2003, İstanbul (1000 adet)

EDİTÖR Tanıl Bora

KAPAK Utku Lomlu

KAPAK FOTOĞRAFI Deniz Yüksek

KAPAK FILMİ 4 Nokta Grafik

UYGULAMA Hüsnü Abbas

DÜZELTİ Seçkin Oktay

MONTAJ Şahin Eyilmez

BASKI ve CILT Sena Ofset

İletişim Yayınları

Klodfarer Cad. İletişim Han No. 7 Cağaloğlu 34400 İstanbul

Tel: 212.516 22 60-61-62 • Fax: 212.516 12 58

e-mail: iletisim@iletisim.com.tr • web: www.iletisim.com.tr

H. DENİZ YÜKSEKER

Laleli-Moskova Mekiği

Kayıtdışı Ticaret ve
Cinsiyet İlişkileri



***Annem Leman Yüksek ve
kardeşim Elif Yüksek'e***

İÇİNDEKİLER

Teşekkür **9**

BİRİNCİ BÖLÜM

Giriş..... **11**

İKİNCİ BÖLÜM

Mekik ticareti: Uluslarötesi bir piyasa olarak kayıtdışı ekonomi **37**

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Mekik ticaretinde meta akışları ve sermaye birikimi: Üretim ve toptancılık **71**

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Mekik ticaretinde meta akışları ve sermaye birikimi: Uluslararası nakliyat ve Rusya’da dağıtım **119**

BEŞİNCİ BÖLÜM

“Kadın işi”: Mekik ticareti ağında girişimcilik **167**

ALTINCI BÖLÜM

Laleli’de sosyal ilişkiler:

Güven, arkadaşlık ve cinsellik.....199

YEDİNCİ BÖLÜM

Kentsel sınır alanları: Mekik ticareti ağı

içerisinde İstanbul ve Trabzon’un yeri223

Sonuç.....255

EK I

Alan araştırmasında izlenen yöntemle ilgili açıklama261

EK II

Bağımsız Devletler Topluluğu’ndan

İstanbul’a gelen turistlere yönelik anket formu265

Kaynakça269

Bu kitabın oluşması sürecinde birçok kişiden yardım ve destek aldım. Profesör Çağlar Keyder, Binghamton Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nde doktora tezi olarak başlayan projenin araştırma aşamasından yazımına kadar, birçok fikrin şekil almasında ve berraklaşmasında bana yardımcı oldu. Kendisine teşekkür borçluyum. Profesör Giovanni Arrighi ve Mark Selden, görüşleriyle ve eleştirileriyle beni desteklediler. 1996-1997 yıllarında bavul ticareti konusunda İstanbul, Trabzon ve Moskova'da yaptığım alan araştırması, MEAwards kuruluşunun verdiği araştırma bursu sayesinde gerçekleşti. O dönemde MEAwards direktörü olan Seteney Shami'ye, projeye verdiği destek için teşekkür ediyorum. Araştırma verilerini güncelleştirmek için, 2001 yazında Laleli'de bir süre daha araştırma yaptım. Bilkent Üniversitesi Rektörlüğü'nün sağladığı araştırma bursu, bu konuda bana yardımcı oldu. Kitapta bavul ticareti olgusunu, bu alanda çalışan girişimcilerin bana verdikleri bilgilere dayanarak açıklamaya çalıştım. Yoğun işleri arasında benimle görüşlerini paylaşan bavul tüccarlarına, toptancılara, atölye sahiplerine, işçilere ve işadamlarına özellikle teşekkür borçluyum.

Elinizdeki kitap, doktora tezimin (Yenal 2000) son iki yıldaki gelişmeleri yansıtabilecek şekilde güncelleştirilmesi ve yeniden

düzenlenmesiyle oluştu. Zafer Yenil ve Çetin Eren, Türkçe metni dikkatle okudular; yeniden şekillendirmeme ve düzeltmeme büyük katkıda bulundular. Kendilerine çok teşekkür ediyorum. Tabii kitapta hâlâ hatalar varsa, bunların sorumluluğu bana ait. İletişim Yayınları'ndan Tanıl Bora, tezi kitap haline getirmem konusunda beni çok gayretlendirdi. Kitabın nihayet yayımlanabilmesinde, Tanıl'ın kritik anlardaki yardımlarının payı büyük. Kendisine özellikle teşekkür ediyorum.

Bu çalışmayı, her zaman en büyük destekçilerim olan anem Leman Yüksek ve kardeşim Elif Yüksek'e adıyorum.

Beyazıt'la Aksaray arasında yer alan Laleli semti, İstanbul'un kendine has yerlerinden biri. Tramvaydan inip Ordu Caddesi'nde yürümeye başlayınca, semtin özgünlüğü hemen göze çarpıyor. Mağaza vitrinlerindeki ilanlar ve reklamlar, Rusça, Lehçe veya Sırpça yazılı: "Toptan ve Perakende," Kadın elbiseleri," "Rus Fabrika Mağazası," "Polonya mağazası," "Rusça konuşulur." Vitrinlerdeki hazır giyim eşyalarından lokanta münelerindeki köfteye kadar, her şeyin fiyatı dolar cinsinden. Rivayete göre, Laleli'de dolarla ekmek satın almak bile mümkün. Ara caddelere ve sokaklara girildiğinde, sokak satıcılarının gelen geçene Rusça seslenişleri duyulabiliyor: "Dyevuşka, koja nada? Dyevuşka, zolotoy nada? Saraşan nada?..." (Kız, deri lazım mı; kız, altın lazım mı, elbise lazım mı?)

İş saatleri içinde, eğer pazar yoğunsa, Laleli'de hummalı bir koşuşturma yaşanır. Hamallar bir yandan mağazalardan otellere el arabalarıyla çuvallar dolusu eşya taşıırken, bir yandan da kamyonlara mal yüklerler. Ellerinde ağır çantalarla dolaşan yabancı kadınlar, arada bir durup, bir vitrini inceler veya bir satıcıyla pazarlığa girerler. Akşam havanın kararmasıyla birlikte alışveriş durulur, gündüz torbalarla gezinen kadınlar şık elbiseler giyip çevredeki lokantalara akın ederler, ya da Laleli'de

edindikleri erkek arkadaşlarıyla beraber İstanbul'un gece hayatına karışırlar. Akşam saatlerinde, Aksaray tarafındaki sokaklarda kadınlara laf atan erkeklerin sayısı da artar. Bu saatlerde, gece kulüpleri ve diskolar, semtin müdavimleriyle dolup taşar.

Laleli, 1990'larda Türkiye ile Doğu Avrupa ülkeleri arasında gerçekleşen "bavul ticareti"nin merkezi oldu. Semt, Rusya, Ukrayna, Polonya, Azerbaycan gibi birçok ülkeden ticaret amacıyla gelen binlerce insanı ağırliyordu. Önceleri, sansasyonel medya, Laleli'yi bir "fuhuş yuvası" olarak resmetti. Ekonomi yorumcuları ise, bavul ticaretini "sakal tıraşı gelmiş" kişilerle yabancı kadınların iştigal ettikleri ufak çaplı bir ticaret faaliyeti olarak görüyorlardı. Sovyetler Birliği'nin yıkılmasının ardından onbinlerce kişi hava ve karayoluyla Türkiye'ye akın ederken, Türk medyasında Doğu Avrupalı turist kadınlara yönelik önyargılı bir deyim olan "Nataşa" lafı ortaya çıkmıştı. Ancak 1994'te yaşanan ekonomik sarsıntının ardından, kamuoyunda başka bir ses daha duyulmaya başlandı. İş çevreleri, bavul ticaretinin ciddiye alınması gerektiğini söylüyor, kriz döneminde en önemli döviz girdilerinden birinin, eski Sovyetler Birliği'nden gelen turistlerin İstanbul ve Trabzon gibi kentlerde yaptıkları alışveriş olduğunun altını çiziyorlardı. Fakat hükümetler bu durumu kabullenip de bavul ticaretini kurumsal bir çerçeve içine almaya çalışana kadar, Rusya'daki ekonomik durgunluğun etkisiyle bavul ticareti azalmaya başlamıştı bile. 1998'de Rusya'daki ekonomik krizin etkisiyle "bavul turistlerinin" ayağı hızla Laleli'den çekilirken, Türk medyası da bavul ticareti olgusunu unutmaya başladı. Ta ki 2001'in başında yaşadığımız ekonomik çöküntü, iş çevrelerinin ve basının dikkatini ihracatçıların emniyet supabı haline gelen bavul ticaretine bir kez daha çekene kadar.

Elinizdeki kitapta, Türkiye ile eski Sovyetler Birliği ülkeleri ve özellikle de Rusya arasında 20. yüzyılın son on yılı içerisinde yoğun olarak yaşanan kayıtdışı (enformel) ticaret ilişkileri konu ediliyor. Bu olguyu, sosyolojik ve ekonomik boyutlarıyla irdelemeye çalışacağım. Söz konusu küçük ölçekli kayıtdışı uluslararası ticaret ilişkilerini, çağdaş dünya ekonomisinin iş-



Laleli'de mağazalar.

leyişi içinde bir yere oturtacağım. Bu çerçevede, bavul ticaretiyle uğraşan kadın ve erkeklerin kullandıkları girişimcilik yöntemlerini ve birbirleriyle kurdukları ekonomik, sosyal ve bireysel ilişkilere yakından bakacağım.

Son 10-15 yıl içerisinde Doğu Avrupa ve SSCB'de sosyalist ekonominin çökmesiyle birlikte, hem bölge ülkeleri arasında hem de bu ülkelerle dünyanın başka bölgeleri arasında dinamik bir tüketim malları piyasası oluştu. Eski Sovyetler Birliği'ni (ESB) oluşturan cumhuriyetlerden yola çıkan kişiler, Polonya, Finlandiya, İtalya, Yunanistan, Türkiye, Mısır, Suriye, Birleşik Arap Emirlikleri, Pakistan, Hindistan, Endonezya, Çin, Tayvan ve Güney Kore gibi değişik ülkelere seyahat ederek tekstil, hazır giyim, ayakkabı, deri giyim, elektronik aletler, vs. ticareti yapmaya başladılar. Bu dev piyasanın, sosyalist dönemde devlet kuruluşları tarafından düzenlenen uluslararası ticaret ilişkilerinden çok önemli bir farkı vardı. Söz konusu "uluslarötesi"¹ ticaret ağı, yüzbinlerce bireyin gerçekleştirdiği, genelde kayıtdışı (enformel) ticaret ilişkilerine dayanıyordu. Bavul turistleri, gümrük ve satış vergilerini ödemedi, seyahat ettikleri ülkeler arasındaki fiyat ve vergi farklılıklarından yararlanarak, bir ülkede aldıkları malları başka bir ülkede satıyorlardı. Türkiye, bu ticaret ağı içinde hem "ithalatçı" hem de "ihracatçı" olarak 90'lı yıllarda önemli bir rol oynadı.

Rusça'daki deyişimiyle "mekik"lerin (*çelnok*) gidiş-gelişleri sayesinde 1990'larda Türkiye ile ESB cumhuriyetleri ve özellikle de Rusya Federasyonu arasında sıkı ticaret ilişkileri oluştu. İki nokta arasında sık sık seyahat ettikleri -yani "mekik dükkanları"- için mekik diye adlandırılan bu kişiler, başta İstanbul, İzmir ve Trabzon'dan olmak üzere, Türkiye'den hazır giyim, ev eşyası ve gıda maddeleri satın alıyorlar;² ülkelerine döndüklerinde bu malları genelde pazaryerlerinde ve büfelerde satıyorlar. Türkçe'deki bavul ticareti deyişimi, hem ticaretin küçük çaplı oluşuna gönderme yapıyor, hem de bu tür alışverişlerin yasal statüsünün gevşekliğine işaret ediyor. Türkiye'ye

1 "Uluslarötesi" ifadesini, "uluslararası" terimine yegliyorum. Çünkü "uluslarötesi" terimi, mekik ticaretinin devletler arasındaki resmi ticaret ilişkileri içinde yer almadığını, aksine bireysel girişimler aracılığıyla ve ulus-devletlerin ötesinde gerçekleştiğini vurguluyor.

2 Antalya, eski Sovyet vatandaşlarının ziyaretlerinde İstanbul'dan sonra ikinci sırayı almakla birlikte, Akdeniz sahiline yapılan geziler genelde ticaret değil turizm amaçlı oluyor.

TABLO 1.1
Türkiye'nin Dış Ticareti (milyon ABD doları)

<i>Yıllar</i>	<i>İhracat</i>	<i>İthalat</i>	<i>Tahmini bavul ticareti</i>
1980	2910.1	7909.4	
1981	4702.9	8933.4	
1982	5745.9	8842.7	
1983	5727.8	9235.0	
1984	7133.6	10756.9	
1985	7958.0	11343.4	
1986	7456.7	11104.8	
1987	10190.0	14157.8	
1988	11662.0	14335.4	
1989	11624.7	15792.1	
1990	12959.3	22302.1	
1991	13593.5	21047.0	
1992	14714.6	22871.0	
1993	15345.1	29428.4	
1994	18105.9	23270.0	
1995	21637.0	35709.0	
1996	23224.5	43626.7	8842.0
1997	26261.1	48558.7	5849.0
1998	26,974.0	45,934.9	3,689.0
1999	26,587.5	40,671.3	2,255.0
2000	27,774.9	54,502.8	2,946.0
2001*	31,186.4	41,399.1	3,039.0

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, 1997; Devlet Planlama Teşkilatı, 2002.

(*) Geçici rakamlar.

bavul ticareti kapsamında giren-çıkan malların çoğu, “yolcu beraberisi” statüsünde sayılıyor ve dolayısıyla resmi kayıtlara girmiyor, bu yüzden de vergilendirilmiyor.

Türkiye ile eski SSCB arasındaki kayıtdışı “mekik ticareti”nin (Rusça’da *çelnoçnaya tovgovlya veya çelnoçniy biznes*) hacminin, 1990’ların ortalarında yılda 10 milyar dolara yaklaştığı tahmin ediliyordu (Tablo 1.1).³ Türkiye’nin aynı on yıl

3 Türkiye ile ESB arasındaki enformel ticaret hakkında elimizde sağlıklı ve kesin veriler yok. T.C. Merkez Bankası 1996’dan beri Atatürk Havalimanı’nda bavul turistlerine verilen anketlere dayanarak mekik ticaretinin hacmi üzerine tahmini rakamlar üretiyor. Ödemeler Dengesi hesaplamalarında kullanılan bu tahminlere göre, 1996’da Türkiye’nin bavul ticareti yoluyla yaptığı dışsatım 8.8 milyar dolardı (bkz. Tablo 1.1). Bu rakam 1997’de 5.8 milyar dolara, 1998’de 3.7 milyar dolara ve 1999’da da 2.2 milyar dolara düştü. Daha sonra biraz toparlanarak 2000’de 2.9 milyara ve 2001’de de 3.03 milyar dolara çıktı

içinde gerek yılda 26 milyar doları geçmeyen resmi toplam ihracatıyla gerekse Rusya Federasyonu ve Bağımsız Devletler Topluluğu'yla (BDT) olan toplam resmi ticaret hacmiyle de karşılaştırıldığında, bu rakamın kayda değer bir büyüklük oluşturduğu görülüyor (Tablo 1.2). Eski Sovyet cumhuriyetlerinin ekonomileri açısından bakıldığında da, mekik ticaretinin çok önemli bir olgu olduğunu görüyoruz. Örneğin 1996 yılında, Rusya Federasyonu'nda mekik ticareti yoluyla yapılmış dışalımının, bu ülkenin 86 milyar dolarlık toplam resmi ithalatının dörtte birine tekabül ettiği tahmin ediliyordu (OECD 1997; ayrıca bkz. ARMRI 1997).

Mekik ticaretiyle uğraşan gruplar

Türkiye ile eski Doğu Bloku ülkeleri arasındaki mekik ticaretini anlayabilmek için, Laleli'ye bir göz atmak, iyi bir başlangıç noktası olacak. Bir pazaryerini andıran bu semtte, Vladivostok'tan Sibirya'ya, Bulgaristan'dan Polonya'ya, pek çok ülkeden ve yöreden insan alışveriş yapar. Laleli'nin en özgün yönlerinden birisi, başta Rusya'dan gelenler olmak üzere, *çelnok*ların çoğunluğunun kadın olması. Onlara mal satan mağazacıların hemen hemen hepsi ise erkek. Kitapta anlatacağım gibi, mekik ticaretinin ESB'de özellikle bir "kadın işi" olması, kadınların işgücü piyasasındaki ve toplumsal kadın-erkek iş bölümündeki konumlarıyla yakından ilgili. Bütün içindeki oranları itibarıyla, İstanbul'a gelen *çelnok*ların çoğu Rusyalı ve etnik olarak da Ruslar. Bununla birlikte, Laleli'yi, Tatarlar'dan Gürcüler'e, Moldovalılar'dan Ukraynalılar'a pek çok etnik grup ve milliyetten insan ziyaret ediyor.

Laleli'de esnafılık yapan veya ücretli olarak çalışan kişilerin kökenleri de, alışverişe gelen *çelnok*larınkı kadar çeşitli. Esnafın büyük bir bölümü, Doğu ve Güneydoğu illerinden gelen

(DPT 2002). Hem bu tahmini rakamlara ulaşmak için kullanılan metodolojinin güvenilirliği sorunu, hem de bavul ticaretinin daha sonra anlatacağımız yasal karmaşıklığından dolayı, mekik ticaretinin gerçek boyutlarını tahmin etmek çok güç. Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

TABLO 1.2
Türkiye'nin Bazı Ülkelerle Resmi Dış Ticareti (milyon dolar) (ithalat ve ihracat)

Bölge/ülke		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Toplam	İthal	15792.1	22302.1	21047.0	22871.1	29428.4	23270.1	35709.0	43626.7	48558.7	45934.9	40671.3	54502.8	41399.1
	İhraç	11624.7	12959.3	13593.5	14714.6	15345.1	18105.9	21637.0	23224.5	26261.1	26974.0	26587.5	27774.9	31186.4
SSCB (BDT)	İthal	62.5	1247.4	1096.6	1239.6	2264.2	1821.5	3314.7	3074.2	3615.1	3724.4	3733.8	5693.0	4630.2
	İhraç	704.8	531.1	610.6	680.3	1035.9	1412.2	2066.1	2665.4	3512.0	2666.5	1532.8	1648.7	1978.1
Rusya	İthal				1040.8	1542.3	1045.4	2082.4	1921.1	2174.3	2155.0	2374.1	3886.6	3435.7
	İhraç				441.9	504.7	820.3	1238.2	1511.6	2056.5	1348.0	763.3	643.9	924.1
OECD	İthal	9913.2	14225.2	14070.9	15423.5	19973.8	15330.8	23699.8	31091.7	34815.2	33472.0	28326.1	35681.8	25957.5
	İhraç	7175.0	8809.9	8856.5	9346.0	9066.5	10740.4	13223.1	14426.5	15583.1	16979.4	18056.4	19005.8	20587.6
AB	İthal	6463.0	9897.4	9896.1	10656.5	13873.3	10915.2	16860.5	23138.1	24869.7	24074.7	21416.3	26610.3	18280.4
	İhraç	5656.8	7177.0	7347.2	7933.9	7597.5	8635.4	11078.0	11548.6	12247.8	13498.0	14348.3	14510.4	16118.2
Türk Cum'leri	İthal				89.3	190.0	189.7	287.3	304.0	391.9	449.0	457.2	628.0	282.5
	İhraç				185.4	450.5	429.6	545.1	747.2	858.4	835.0	573.6	572.5	557.4
KEİB ülkeleri	İthal										4331.6	4297.1	6699.1	5545.7
	İhraç										3237.6	2171.6	2368.2	2851.1

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, 1996; Devlet Planlama Teşkilatı, 2002.

(*) Geçici rakamlar.

Kürtler, Doğubayazıtlılar, Diyarbakırlılar, Tuncelililer özellikle göze çarpıyor. Diğer büyük bir grup, 1989-90'daki göçle gelen Bulgaristanlı Türkler. Bavul ticaretinin en eskileri ise Boşnak göçmenler.

Kamuoyunda yaratılan imajın aksine, Laleli'deki kadınların büyük çoğunluğu, İstanbul'a fuhuş için değil, ticaret yapmak amacıyla geliyorlar. Ancak alıcılarla satıcıların karşı cinsten olmaları, aralarındaki ticaret ilişkilerine çok özgün bir nitelik veriyor. Sonraki bölümlerde anlatacağım gibi, esnafın ve çel-nokların erkek ve kadın olarak sahip oldukları toplumsal özellikler, ekonomik faaliyetlerini etkiliyor. Bir yandan, kayıtdışılığın hüküm sürdüğü bir ortamda kadın ve erkek girişimciler arasındaki arkadaşlık ilişkileri ve cinsel ilişkiler, ekonomik açıdan önem taşıyor. Diğer yandan, farklı kültürlerden gelen bu insanların aralarındaki etkileşim, Laleli'ye cinsellikle ilgili bir özellik de kazandırıyor.

Kitapta, iki ana amacım var. Birincisi, bavul ticareti ağlarında ekonomik faaliyetlerin örgütlenmesini incelemek. Bu kapsamda, Laleli'de toptancılık, İstanbul'da konfeksiyon ve deri giyim imalatı, uluslararası taşımacılık ve Moskova'da toptancılık ve dağıtım üzerinde duracağım. İkinci amacım, yine İstanbul-ESB ekseninde, ekonomik aktörlerin toplumsal özelliklerine ve aralarındaki sosyal ve bireysel/cinsel ilişkileri mercek altına almak.

Bavul ticaretinin ilk örnekleri

Bavul ticaretinin yapısını incelemeye başlamadan önce, bu olguyu tarihsel bir çerçeveye oturtalım. Türkiye ile Doğu Bloku ülkeleri arasındaki mekik ticareti, 1990'larda önemli bir iktisadi olgu haline geldi. Ancak, bavul ticareti 1990'larda aniden ortaya çıkmış değil. Aslında enformel uluslararası ticaret, Doğu Avrupa'da sosyalizmin çökmesinden çok önce ortaya çıkmıştı; üstelik salt dünyanın bu bölgesine özgü değildi. Bu kısımda, Türkiye, ESB ve Doğu Avrupa'yı içine alan bölgedeki tarihsel ticari yapıları ve bavul ticaretinin ilk oluşumunu ele alacağım.

Karadeniz havzasının iktisadi tarihi

Karadeniz havzasında bölgesel bir iktisadi oluşumun ilk kez Orta Çağ'ın sonlarında ortaya çıktığı iddia edilmiştir (İnalcık 1994). Merkezi noktaları Kırım Yarımadası'ndaki Kaffa kenti ile Konstantinopol'ün Pera kesimi olan bu bölgesel ekonomi, 13. yüzyılda Cenevizliler tarafından kurulmuştu. Karadeniz, yaklaşık iki yüzyıl boyunca İpek Yolu'nun batıdaki uç noktasını oluşturdu. Cenevizliler, Karadeniz'de ticareti denetleyen gruptu; ancak ticaret ağları Rumlar, Ermeniler ve Yahudiler gibi ticaret diasporaları tarafından örülüyordu (Ascherson 1995). Cenevizliler'in Karadeniz'de kurduğu sistem, Bizans İmparatorluğu'nun dağılması süreciyle Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselişi arasındaki dönemde hüküm sürdü. Bu durum, günümüzde Karadeniz bölgesinde enformel ticaret ağlarının tam da sosyalist devletlerin çöküşü sırasında canlanmış olmasıyla bir bakıma paraleldir. Devlet denetiminde olmayan ticaret ağları, geçmişte de günümüzde de bölge devletlerinin güçsüz olduğu dönemlerde ortaya çıkmıştır.

Fatih Sultan Mehmet, İstanbul'u fethetmesinin ardından Akdeniz'le Karadeniz arasındaki ticareti tamamen Osmanlı denetimine aldı. 1475'de Osmanlılar Kırım'daki Ceneviz topraklarını ele geçirdiler; bunun ardından da Kırım Tatar Hanlığı Osmanlı denetimine girdi. 15. ve 16. yüzyıllarda Karadeniz'in kuzey kıyılarından İstanbul'a tahıl ve canlı hayvan gönderiliyordu. Anadolu da Kaffa ve diğer liman kentlerine pamuk, ipek, kenevir ve mamul mallar ihraç ediyordu. İstanbul'daki Musevi, Ermeni ve Rum cemaatleri, bu ticaretin gerçekleşmesinde (Cenevizliler döneminde olduğu gibi) önemli rol oynuyorlardı (İnalcık 1994). Kırım, 18. yüzyılın ortalarına dek İstanbul'un tahıl gereksiniminin önemli bir bölümünü karşılamayı sürdürdü. Ancak 18. yüzyılın sonlarından başlayarak Osmanlılar'ın Karadeniz'in kuzeyindeki topraklarını yavaş yavaş Ruslar'a kaybetmeleri ve dolayısıyla Karadeniz ticareti üzerindeki tekelleri konumlarını yitirmeleri üzerine bu bölgedeki ticaretin önemi giderek azaldı (Quataert 1994; Kasaba 1988). Rus

ve Osmanlı imparatorluklarının denetimi altındaki ticaretin dışında, Karadeniz'in iki yakası arasında bağımsız ticaret ilişkileri de mevcuttu. Örneğin Balkanlar'da düzenli olarak yapılan panayırlarda Rus, Avrupalı ve Osmanlı tacirler biraraya geliyorlardı. Bu panayırlarda ta Trabzon'dan getirilen mallar bulunabiliyordu (McGowan 1994 and Stoianovich 1992, aktaran Özveren 1997).

Bu bağlamda, 19. yüzyılda Karadeniz'de aynı Braudel'in 16. yüzyılda Akdeniz havzası için öne sürdüğü gibi tek bir işbölümü altındaki bir "dünya"nın oluştuğu iddia edilmiştir (Özveren 1997). Rus ve Osmanlı imparatorlukları bu dönemde savaşlarla çok meşgul oldukları için, Karadeniz ticareti üzerindeki denetimlerini gevşetmişlerdi. Bunun sonucu olarak bölgede "siyasi sınırlar giderek ekonomik değişimin mantığına teslim oldu" (agk: 85-86). Farklı etnik grupların (Pontus Rumları, Çerkezler ve Tatarlar gibi) bölge içindeki hareketliliği, ticaretin devletlerin kontrolü dışında gelişmesine yol açtı. Örneğin Trabzon, bir liman kenti olarak 19. yüzyılın ilk yarısında yeniden canlanmasını, Rum, Ermeni ve İranlı diaspora grupları bünyesinde etnik ticaret ağlarının kurulmasına borçluydu (agk: 92). Özetleyecek olursak, Karadeniz bölgesi tarihte birkaç kez bölgesel ekonomilerin merkezi olma konumunu kazanmıştır. Bu, kimi zaman imparatorlukların denetiminde, kimi zaman da ticaret diasporaları sayesinde gerçekleşmiştir.

Yukarıda söz ettiğim ticaret ağlarını bir yana bırakırsak, aslında Karadeniz havzasında farklı topluluklar tarihsel olarak hep birbirleriyle kültürel ve ekonomik açıdan temas içinde olmuşlardı. 19. yüzyılın ikinci yarısında savaşlar, Osmanlı'nın toprak kaybetmesi ve yeni ulus-devletlerin kurulması yüzünden milyonlarca insan, Balkanlar, Kafkaslar ve Kırım'dan Anadolu'ya göç etmişti. Bunların arasında Çerkezler, Gürcüler, Dağıstanlılar, Çeçenler ve Kırım Tatarları ile Balkanlar'dan gelen Türk ve/veya Müslüman topluluklar yer alıyordu (Karpas 1985; Tekeli 1990). Karadeniz'in kuzey ve güney yakaları arasındaki ticari, kültürel ve sosyal temaslar, 20. yüzyıla dek sürdü.

Türkiye Cumhuriyeti ve SSCB'nin kurulmasıyla birlikte, Anadolu'nun kuzey kıyılarıyla Kırım ve Kafkaslar arasındaki bağlar 1920'lerde kesildi. Böylece uluslararası sınırın iki tarafında kalan Gürcü, Çerkez, Oset, Abhaz, vb. toplulukları arasındaki ilişkiler de kopmuş oldu. Aslında sınırların kapatılması, Doğu Karadeniz bölgesini doğal coğrafyasından koparıyordu. Artvin, Rize ve Trabzon, kültürel özellikler, coğrafi yapı ve etnik gruplar açısından tarihsel olarak İç Anadolu'dan çok Kafkasya'ya daha yakındı (Meeker 1971). Örneğin Trabzon'un İpek Yolu üzerinde önemli bir liman kenti olarak oynadığı rol, İç Anadolu'ya yakınlığından çok Kafkaslar'la ve (Tebriz yolu üzerinden) İran'la olan doğal bağlantısından kaynaklanıyordu.

1988'de Gürcistan Sovyet Cumhuriyeti ile Türkiye arasındaki sınır kapısı açıldığında, yaklaşık yetmiş yıldır ilk kez sınırın iki tarafındaki akrabalar ve aynı etnik gruptan olan insanlar biraraya gelebildiler. Bunun hemen ardından, SSCB ile Türkiye arasında imzalanan sınır ticareti anlaşması, şahısların Türkiye'ye satmak üzere eşya sokmalarına izin verdi. Sınırın açılması ve ardından SSCB'nin dağılması, Trabzon'daki iş çevrelerinde, kentin tarihteki liman kenti konumunun yeniden önem kazanacağı yönünde büyük bir umut doğurdu. Karadeniz havzası ekonomisinin yeniden canlanmakta olduğu düşünülüyordu. 1992'de Türkiye'nin girişimiyle Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi (KEİB) projesi başlatıldı. Proje, 11 ülke (Arnavutluk, Ermenistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Gürcistan, Yunanistan, Moldavya, Romanya, Rusya, Türkiye ve Ukrayna) tarafından imzalandı (Gençkaya 1993). Ancak bölge ülkeleri arasında ticareti körükleyecek uluslararası hukuksal bir yapı bulunmaması ve eski sosyalist ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik çöküntü nedeniyle (Gültekin ve Mumcu 1996), bu projenin hâlâ somut bir ürün vermediğini söylemek yanlış olmaz. Türkiye'nin KEİB ülkeleriyle ticaretinin büyük bir gelişme göstermemesi de bunun bir göstergesi sayılabilir (Tablo 1.2).

Karadeniz'i çevreleyen bölgede, tarihte birkaç kez, bölgesel ekonomiler oluştuğunu iddia ettim. Ancak 1988'de Sarp sınır kapısı açıldıktan sonra yeniden oluşmaya başlayan bölgesel

ekonomi, uluslarötesi mekik ticaretinin gölgesinde kalacaktı. Sarp'tan Türkiye'ye giren eski Sovyet vatandaşları, yanlarında getirdikleri eşyaları kıyı boyunca her kent ve kasabada kurulan pazarlarda satmaya başladılar. Bir süre sonra, Trabzon'dan deri giyim gibi tüketim malları alanların sayısı, ESB'den satılık eşya getirenleri geçti. Öte yandan, İstanbul da, 1990'dan itibaren hem Balkanlar'dan hem de eski Sovyetler Birliği'nden gelen bavul turistlerinin akınına uğradı. İstanbul'u ve Trabzon'u ziyaret eden bavul turistleri, sadece çevre cumhuriyetlerden gelmiyorlardı; ya da sadece Türkiye'de varolan etnik gruplara mensup değillerdi. Eski Sovyetler Birliği'nin dört bir yanından insanlar, ticaret amacıyla akın etmeye başlamıştı. Diğer bir deyişle, doksanların başında ortaya çıkan tablo, tarihsel Karadeniz havzası ekonomisinin yeniden canlanmasından farklı bir şeydi. Mekik ticareti, coğrafi olarak, *bölgesel* değil, neredeyse *küresel* boyutta bir olguya işaret ediyordu. Öyleyse, Doğu Bloku ülkelerinde mekik ticaretini körükleyen unsurlar ve bu olgunun öncüleri nelerdi?

Sosyalizmin çöküşünden önce Doğu Avrupa ve SSCB'de kayıtdışı uluslararası ticaret

Anthony Burgess, 1963'te yayımlanan romanı *Honey for the Bears*'de [Ayılara Bal], Leningrad'a seyahat eden bir İngiliz karı-kocanın başından geçen olayları anlatır. Adamın amacı, ülkesinden getirdiği bir bavul dolusu polyester elbiseyi satmaktır. Roman Soğuk Savaş'la ilgili bir alaya dönüşürken, romanın baş kahramanı, elbiseleri karaborsacı kılığına girmiş bir yetki-liye satmak isterken yakalanır ve sınırışı edilir.

Aslında bu hikâye, hiç de gerçekdışı değildir. "Turizm ticareti" diye adlandırılan kayıtdışı alışverişler, Sovyet döneminde hem yurtdışına çıkan yurttaşlar, hem de ülkeyi ziyaret eden yabancılar arasında oldukça yaygındı. Moskova ve Leningrad gibi büyük kentlere gelen yabancılar, turistik yerlerde kol gezen "aracılar"a yanlarında getirdikleri Batı malı kot pantolon, naylon çorap, makyaj malzemeleri, radyo, kaset çalar, sigara

ve parfüm gibi şeyleri el altından satabiliyorlardı. Aracılar da bu malları “toptancı” karaborsacılara satarlardı. Burgess’in romanında anlattığının aksine, Sovyet yönetimi, yasalara göre “spekülasyon” sayılan bu tür alışverişlere çoğu zaman göz yumuyordu (Fish ve Edwards 1989: 418-419). Benzer şekilde, yurtdışına çıkma hakkı olan Sovyet vatandaşlarının getirdikleri tüketim malları da karaborsada satılırdı. Aslında SSCB’de karaborsacılık, oldukça örgütlü bir şekilde işliyordu. Birçok kent ve kasabada, ithal malların bulunduğu depolardan çalınmış malların satıldığı, kalabalık kelimesinden türemiş bir terim olan “tolçok”lar vardı. Tolçokların yerleri, her polis baskınından sonra değişirdi (Humphrey 1995: 62).

Tüketim malları ve hizmetleri imalatı hep talebin gerisinde kaldığı için, Sovyet vatandaşları, 1970’lerden sonra az da olsa artan kullanılabilir gelirlerini harcayacak alan bulmakta zorlanıyorlardı. Bu açıdan bakıldığında ithal mal karaborsası, başka tüketim olanaklarının bulunmadığı ve Batı’dan gelen modaların etkisinin giderek arttığı bir ortamda, önemli bir tüketim alanı yaratmıştı (Szentes, tarihsiz).

Doğu Avrupa’da ise karaborsa piyasası, Sovyetler Birliği’nde olduğundan daha aleni bir şekilde varlığını sürdürüyordu. Örneğin Macaristan’daki “comecon” pazarları, COMECON üyesi ülkelerden gelen alıcı ve satıcıları biraraya getiriyordu.⁴ Doğu Avrupalılar, ülkeleri arasındaki fiyat, döviz kuru ve gümrük vergisi farklılıklarından yararlanmak amacıyla, mal almak veya satmak için sık sık COMECON içindeki diğer ülkeleri ziyaret ediyorlardı. Bu uygulama, sınır ötesine geçirilen malların miktarının az olması yüzünden, yetkililerce kaçakçılık sayılmıyordu. 1970’lerden sonra bazı Doğu Avrupa ülkelerinde yurtdışı seyahat kısıtlamalarının gevşetilmesi, Türkiye ve Batı Avrupa ülkelerine alışveriş amaçlı otobüs turlarının düzenlenmesine de olanak tanıdı. Bu ülkelerden getirilen mallar, pazar yerlerinde veya komşular ve akrabalar aracılığıyla evlerde satılıyordu. Macaristan’da, bu tür ticaret faaliyetleri, sebze-meyve

4 Bütün Sovyet Bloku ülkeleri, ikili ve çok taraflı ticareti geliştirmek amacıyla kurulan Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi COMECON’a üyeydiler.

pazarları ile geleneksel ikinci el mal pazarlarında gerçekleşiyordu. 1980'lerin ortaları itibariyle, Macaristan'da kayıtdışı ticaret ve turizm ticareti, nüfusun dar gelirli kesimleri için önemli bir ek gelir kaynağı haline gelmişti (Czako ve Sik 1999). Dolayısıyla her ne kadar Doğu Avrupa ülkelerindeki kayıtdışı ticaret yakın zamana dek sosyal bilimcilerin pek dikkatini çekmemiş olsa da, Macaristan'ın yanı sıra Bulgaristan, Polonya, eski Yugoslavya ve Çekoslovakya'da kayıtdışı olarak ülkeye sokulmuş yabancı malların satıldığı pazaryerlerinin uzun süredir faal olduğu anlaşılmaktadır (Sik ve Wallace 1999: 697; Konstantinov 1996).

Türkiye'de bavul ticareti

Demin kısaca değindiğim gibi, Doğu Avrupa'da kayıtdışı sınırötesi ticaret, COMECON ülkeleriyle sınırlı değildi. Macarlar, Yugoslavlar, Çekoslovaklar ve Polonyalılar, 1970'lerden itibaren alışveriş için İstanbul'a gelip gitmeye başlamışlardı. 1980'lere kadar Doğu Avrupalı turistler, Kapalı Çarşı ve çevresindeki esnafla mal takas ederlerdi. Takas yoluyla ticareti körükleyen unsurlardan biri, 1970'lerde Türkiye'de resmi ve karaborsa döviz kurları arasındaki büyük farktı. Yabancı sigara, alkollü içkiler, porselen ve kristal eşyalar karşılığında Kapalı Çarşı'dan deri ceket, hazır giyim ve altın alırlardı. 1980'lerin başlarında Avrupa yakasının Marmara sahillerindeki kampinglerin Polonyalı turistlerle dolup taşıdığı hatırlanabilir. Bugün hâlâ, Kapalı Çarşı'nın arkalarında bir "Polonya Pazarı" bulunmaktadır, ama artık burada satılan malların çoğu başka ülkelere geliyor. Laleli'de 1990'larda yaşanan mağaza patlamasının nüveleri, Boşnak göçmenlerin Slav dillerini konuşabilmeleri sayesinde esnaflığa başladıkları 1980'lere kadar gidiyor.

Doğu Avrupa'da kayıtdışı sınırötesi ticaretin öncüleri Polonyalılar'dı, çünkü bu ülkede yurtdışı seyahat kısıtlamaları diğer ülkelere göre daha önce kaldırılmıştı (Czako ve Sik 1999). Polonyalılar, İstanbul'dan aldıkları malları ya kendi ülkelerinde ya da SSCB dahil olmak üzere başka COMECON ülkelerinde

satıyorlardı. Dolayısıyla, ESB vatandaşları 1990'larda Türkiye'ye gelmeye başlamadan çok önceleri, Polonyalı tüccarlar vasıtasıyla Türk malı deri ceketlere ve giyim eşyalarına aşinaydılar. Polonyalılar 1990'dan sonra da İstanbul'a gelmeye devam ettiler, ancak Ruslar'a kıyasla Laleli ticaret hacmi içindeki payları düştü. Dediğimiz gibi, Polonyalılar bu piyasanın önde gelen tüccarlarıydı. Yugoslavlar ise 1980'lerde ufak çaplı bavul ticareti yapıyorlardı. Türkiye'ye elektrikli ev aletleri getirir, karşılığında da bavullar dolusu hazır giyim eşyası alırlardı. Laleli esnafının anlattıklarına göre, Yugoslavlar bu malları pazaryerlerinde değil, komşuları aracılığıyla evlerinde satarlardı.

Aşağı yukarı aynı dönemde, yani 1980'lerin ilk yarısında, Arap ülkelerine yönelik bavul ticareti de başladı. Cezayirli, Libyalılar ve diğer Kuzey Afrika ülkelerinden gelenler, Beyazıt çevresinden bavullar dolusu giyim eşyası satın alıyorlardı. Kuzey Afrika ülkelerinde kayıtdışı sınırötesi ticareti körükleyen unsurlardan biri, ulusal ekonomilerin yüksek gümrük vergileri aracılığıyla ithal mallardan korunuyor olmasıydı. İstanbul'dan Kuzey Afrika'ya yönelik bavul ticareti, az miktarlarda da olsa bugün hâlâ sürüyor. Yeri gelmişken belirtmeliyiz ki 1990 öncesinde Türkiye'de bavul ticareti tek yönlü değildi. Örneğin, karayoluyla Avrupa'ya seyahat eden Türkiye vatandaşlarının, yanlarında götürdükleri naylon çorap gibi Doğu Avrupa'da az bulunan tüketim malları karşılığında Bulgaristan ve Romanya'da yol kenarında kurulan pazarlardan porselen ve kristal eşya aldıkları anlatılır.

Bavul ticareti deyiminin nereden çıktığına bakarsak, Türkiye'de kayıtdışı sınırötesi ticaretin çeşitliliği konusunda bir fikir edinebiliriz. Bu terim, 1960'lardan beri Batı Avrupa ve Kuzey Kıbrıs'tan gümrüksüz, "yolcu beraber" olarak yurda mal sokulmasına verilen addır. 1980'e kadar süren ithal ikâmecî dönemde tekstil sektörünün korunması yüzünden gümrük vergileri yüksekti. Osmanbey'deki hazır giyim imalatçıları ve kumaş toptancıları, 1960'larda ve 1970'lerde Batı Avrupa'dan top top kumaşları, kişisel eşya olarak bavullarda yurda soktuklarını hâlâ anımsıyorlar. Diğer bir örnek de hanımların Kuzey

Kıbrıs'a boş bavullarla yaptıkları gezilerdir. Birçok genç kadının çeyizi, Kıbrıs'tan bavullarla getirilen Uzak Doğu veya Batı Avrupa malı elektrikli ev aletleri ve tabak-çanakla hazırlanmıştır. Ankara ve İstanbul'da bugün hâlâ "Amerikan Pazarı" diye anılan alışveriş muhitleri vardır. 1970'lerde buralarda elektrikli tost makinalarından tutun da fotoğraf makinası ve Amerikan malı kot pantolonlara kadar birçok "ithal" eşya bulunabiliyordu. Bu pazarlar genellikle, Türk ve yabancı yolcuların "yolcu beraberisi" olarak bildirimde bulundukları ve dolayısıyla gümrük ödemeden yurda soktukları eşyalarla besleniyordu.

Yukarıdan anlaşılabileceği gibi, Türkiye ile Doğu Avrupa arasında 1990'dan önce yapılan bavul ticareti ile ilgili, esnafların ve alışveriş edenlerin anıları dışında elimizde pek fazla bilgi yok. Ama yine de şöyle bir sonuca ulaşmak yanlış olmaz: Türkiye, Doğu Bloku ülkelerine yakınlığı sayesinde, bazı ülkelerde seyahat kısıtlamalarının gevşetilmesinin ardından, 1970'lerden itibaren bölgedeki enformel sınırötesi ticaret ağlarının bir parçası haline gelmiştir. Sözün özü, iktisadi sistemlerindeki tüm farklılıklara rağmen Türkiye'de de sosyalist devletlerde de sınır aşırı kayıtdışı ticaret aynı ilkeye, yani fiyatlar, gümrük tarifeleri ve döviz kurları arasındaki farklılıklardan faydalanarak kâr etme amacına dayanıyordu.

Günümüzde Doğu Avrupa'da kayıtdışı ticaret

Bölgede kayıtdışı uluslararası ticaret, 1989'da sosyalizmin yıkılmaya başlamasından sonra büyük hız kazandı. Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Bulgaristan'da ithal malların satıldığı pazaryerleri, yok olmak bir yana, tam aksine perakende ticaret merkezleri haline geldiler. Bu ülkeler arasında Polonya, kayıtdışı küçük ticaret ve imalat konusunda öncü bir rol oynamaya devam etti. ESB'den ve diğer Doğu Avrupa ülkelerinden gelen mekik tüccarlarına yönelik binlerce hazır giyim atölyesi açıldı. Polonya'da pazaryerlerinde yürütülen mekik ticaretinin cirosunun, 1996'da 5.6 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyordu. Dolayısıyla, pazaryerlerinde çelnoklara ya-

pılan satışlar, aynen Türkiye gibi, Polonya'nın da önde gelen ihracat kalemlerinden birini oluşturuyor (Turek 1998). Kayıtdışı sınırötesi ticaretin birden artmasının ardında yatan nedenleri şöyle sıralayabiliriz: Devlet denetimindeki dağıtım sisteminin çökmesi, bölge ülkeleri arasındaki ticareti yönlendiren COMECON'un dağılması, uluslararası sınırların açılması ve Batı'nın etkisi altında tüketim kültürünün palazlanması. Bunlara paralel olarak, imalat sanayii geriledikçe ve işsizlik oranı arttıkça, onbinlerce insan geçinebilmek için kayıtdışı yerel ve sınırötesi ticarete atıldı (Sik ve Wallace 1999: 701). Birçok Doğu Avrupa ülkesinde, uluslararası ticaret rejimlerinin ve vergi sistemlerinin düzenlenememesi ve özelleştirme süreci içinde kriminal veya siyasi bağlantıları olan kişilerin küçük girişimcilere kıyasla kayırılması, kayıtdışı küçük ölçekli ticaretin geniş kitlelerin tüketim mallarına ulaşabilmesinin tek yolu olarak ortaya çıkması sonucunu doğurdu (Konstantinov 1994).

Aynı koşulların eski Sovyetler Birliği için de geçerli olduğunu söyleyebiliriz. 1990'dan sonra yurtdışı seyahatin serbest bırakılmasıyla birlikte, onbinlerce kişi alışveriş yapmak için ülke dışına çıkmaya başladı. Önceleri, Sovyet vatandaşları yurtdışına mal götürüyor ve bunları ya Batı mallarıyla takas ediyor ya da satarak elde ettikleri parayla eşya alıyorlardı. Birkaç parça elektrikli eşya, fotoğraf makineleri, devlet depolarından çalınmış mallar hatta insanların kendi evlerinden getirdikleri kullanılmış ev eşyaları, yurtdışında satılan Sovyet malları arasında yer alıyordu. Bavul turistleri, bunların karşılığında giyim eşyası ve deri ceket satın alıyorlardı. Bu tür bavul ticareti, 1990'ların ilk yıllarında Türkiye'nin yanı sıra, Almanya, Norveç ve Finlandiya gibi Batı ve Kuzey Avrupa ülkelerinde de yaşandı (Thuen 1999: 740; Wallace 1999). Beyaz Rusya, Ukrayna ve Rusya ile Doğu Avrupa ülkelerinden gelen mekik tüccarları Türkiye'de genelde İstanbul'u, Kafkas cumhuriyetlerinden gelenler ise Karadeniz kıyılarını tercih ediyorlardı (Hann ve Hann 1992). 1990'ların ortalarına kadar Beyazıt Meydanı'nda fotoğraf makineleri satan Ruslar, peynir satan Bulgarlar hatırlanabilir. Kafkas cumhuriyetlerinden gelenler Türkiye'ye getir-

dikleri mallar karşılığında giyim eşyası satın almanın yanı sıra, yiyecek ihtiyaçlarını da karşılıyorlardı. Örneğin Gürcistan'da 1990'ların ilk yıllarında mağazalardaki birçok gıda ürünü, bavul tüccarları tarafından Türkiye'den getiriliyordu (Chatwin 1997: 108). 1992 yılında Bakü'deki kendi gözlemlerime dayanarak, aynı durumun Azerbaycan'da da geçerli olduğunu söyleyebilirim.

Ancak birkaç yıl içinde, eski sosyalist ülkelerden eşya getirenlerin sayısı hızla azaldı (Blacher 1996). 1990'ların ortalarına gelindiğinde, çoğu bavul turisti Türkiye'ye yanlarında mal-la değil sadece dövizle gelmeye ve sadece mal satın almaya başladı. Aynı süre içinde, Doğu Avrupa'dan Türkiye'ye gelenlerin sayısı azaldı ve ESB vatandaşları, özellikle de Ruslar, Laleli'nin baş konukları oldular. Bu iki gelişmeye paralel olarak bavul ticaretinin hacmi çok hızlı bir artış gösterdi. Aynı zamanda, mekik ticareti Karadeniz veya Balkanlar'la sınırlı bölgesel bir olgu olmaktan çıktı. Öyle ki, Laleli'de Rusya'nın en doğusundaki Vladivostok kentinden gelen tüccarlara bile rastlanabiliyordu. Benzer şekilde, Rusyalı *çelnoklar* da, ticaret amacıyla sadece Polonya ve Türkiye gibi yakın ülkelere değil, Hindistan ya da Çin'e de uçuyorlardı. Kısacası, 1990'ların ortalarına gelindiğinde, mekik ticareti artık uluslarötesi (hatta belki küresel) bir olgu haline gelmişti.

Bavul ticaretinin yapısı

Bavul ticareti, farklı ülke ve kültürlerden gelen onbinlerce insanı, üretim, toptan ticaret, perakende ticaret ve taşımacılık unsurlarını içeren uluslarötesi bir ilişkiler ağı içerisinde bir araya getiriyor. Değişik milletlerden, etnik gruplardan ve cinsiyetten olmalarına rağmen, bu piyasadaki gruplar çoğu zaman benzer iktisadi özelliklere sahipler ve girişimlerini sürdürebilmek için benzer sorunlarla mücadele ediyorlar. Bu noktayı açıklığa kavuşturmak için, bavul ticaretinin belirgin özelliklerini sıralayalım.

Küçük/orta ölçekli girişimcilik

Mekik ticareti, küçük ölçekli bir ticaret faaliyeti olarak ortaya çıktı; ancak daha sonra söz konusu uluslararası ticaret ağında bir katmanlaşma meydana geldi. Rusya'da ve Bağımsız Devletler Topluluğu'nun (BDT) başka ülkelerinde onbinlerce insan, sosyalist ekonominin çökmesi sürecinde devlet sektöründeki işlerini kaybetmeleri ya da içine düştükleri geçim sıkıntısı yüzünden, küçük ticarete atıldı. Slav cumhuriyetlerinde (Rusya, Beyaz Rusya ve Ukrayna) mekik ticaretinin en önemli özelliklerinden birisi, işgücü piyasasının yapısı ve toplumda kadın-erkek işbölümünün niteliklerinden dolayı, *çelnok*ların büyük çoğunluğunun kadın olmasıdır. Öte yandan İstanbul'da ve özellikle de bavul ticaretinin yoğunlaştığı Laleli semtinde mekik tüccarlarına yönelik ticaret, Bulgaristan'dan göç eden Türkler ve son on yılda Güneydoğu Anadolu'dan zorunlu göçle kente gelen Kürtler'in kayıtdışı girişimciliği sayesinde gelişti. İstanbul'da bavul ticaretine yönelik hazır giyim imalatı da küçük ölçekli bir faaliyet kolu olarak başladı. İki tarafta da, başlangıç sermayesi az olan bireylerin *çelnok*, toptancı veya imalatçı olarak bu piyasaya girmesi, girişimcilik stratejilerinde bazı unsurların öne çıkmasına yol açtı. *Çelnok*lar arasındaki en belirgin girişimcilik yöntemi, kıt olan sermayenin emekle ikâme edilmesidir. Diğer bir deyişle, ucuz mal ve pazar arayışı içinde olan *çelnok*ların işi emek-yoğundur. İstanbul'da bavul ticaretine yönelik toptancılık ve imalatçılığın da özgün yönleri bulunuyor. Girişimciler kâr peşinde sürekli risk alarak, yani "açık hesap"la çalışıyorlar.

Kayıtdışılık

İmalattan Laleli'de toptancılığa, uluslararası nakliyattan Rusya'da toptan ve perakende satışa varıncaya dek, mekik ticaretinin en önemli özelliklerinden biri kayıtdışı oluşudur. Örneğin Laleli'de birçok mağaza kayıtdışı olarak faaliyet gösteriyor; aynı şekilde Rusya'da perakendecilik genelde enformel

olarak pazaryerlerinde yapılıyor ve vergilendirilemiyor. Aslında dikkatle baktığımızda, hem Rusya'da hem de İstanbul'da mekik ticaretiyle uğraşan kişilerin birçoğunun kayıtdışı ekonomide önceden de faal durumda olduğunu görüyoruz. Mesele Rusya'da kadınlar, Sovyet döneminde "ikinci ekonomi" (kayıtdışı ekonomi) içinde önemli bir role sahiptiler ve sosyalist ekonomi çöktükten sonra ücretli işlerini yitirip iyice kayıtdışı ekonomiye kaydılar. Laleli'de ise mağaza sahiplerinin bazıları, 1970'lerde kaçakçılıkla uğraşmış kişilerdi.

Rekabetçi piyasa ortamı

Kayıtdışılık ve başlangıçtaki küçük ölçeklilik, bavul ticaretinin rekabetçi bir yapısı olduğuna ve giriş-çıkışların kolay olduğu bir pazar niteliği taşıdığına da işaret ediyor. Mekik ticareti, büyük ölçüde ESB'de tüketim malları imalatı ve dağıtımının tamamen çökmesi üzerine oluştu. Başlangıçta, az bir miktar sermaye bulabilen birçok kişi küçük ölçekli ticarete atılabildi. Diğer bir deyişle, bir bavul dolusu tişört veya bir çuval dolusu deri ceket satın almak, mekik tüccarı olmak için -en azından 90'ların başında- yeterliydi. Birkaç sene içinde semt pazarları, kaldırımlar ve metro istasyonlarının civarı mekik ticaretiyle getirilmiş malların satıldığı pazaryerleri haline geldi. İstanbul'da ise, Laleli'de bir dükkâna birkaç hazır giyim numunesi koymak "toptancı" olmaya ya da küçük bir atölye açmak "imalatçı" olmaya yetiyordu. Kısacası, rekabetçilik ve piyasaya kolay giriş, bavul ticaretinin gelişmesi sürecinde önemli bir unsurdur.

Uluslararası kayıtdışı ekonomi

Yukarıda söz ettiğim özellikleriyle bavul ticareti, klasik anlamda bildiğimiz kayıtdışı kentsel bir ekonomik "sektör" değil, uluslararası bir ağıdır. İstanbul'da bavul turistlerine yönelik imalatçılık, Laleli'de esnafılık ve ESB'li mekik tüccarlarının faaliyetleri, yapısal olarak birbiriyle ilişkili. O yüzden, bavul ti-

caretinin oluşturduğu ağlar, Üçüncü Dünya (çevre) ülkelerinde kayıtdışı (enformel) ekonomiyi ve sosyalist ülkelerdeki “ikinci ekonomi”yi anlamak için geçmişte kullandığımız kavramlarla açıklanamaz; çünkü mekik ticareti *uluslarötesi bir enformel ekonomi* yaratmış durumda. Bu açıdan baktığımızda, mekik ticareti, dünya ekonomisinde de ilginç bir konuma sahip. Çünkü söz konusu uluslarötesi üretim ve dağıtım ağlarını, büyük şirketler değil, dar gelirli insanlar örüyor. Diğer bir değişle, küreselleşen dünya ekonomisinin bu kesitinde, çokuluslu şirketler ve ulus-devletlerin sözü değil, bireysel faaliyetleriyle uluslarötesi bir örüntü yaratan küçük ölçekli girişimcilerin sözü geçiyor.

Özgün değişim ilişkileri

Dediğim gibi, bu uluslarötesi piyasada kayıtdışılık yaygın; yasal denetim ise zayıf. Öte yandan, pazarda biraraya gelen aktörler büyük bir kültürel çeşitlilik gösteriyor. Bütün bunların varlığı, pazaryerinde alıcılar ve satıcılar arasında, *toplumsal cinsiyet (gender)*, etnik köken ve kayıtdışılık unsurlarını içeren özgün sosyal ilişkiler kurulmasına yol açmış durumda. Bunu en iyi Laleli’de görebiliyoruz: İnsanların farklı kültürlerden gelmeleri ve farklı dil konuşuyor olmalarının, yasal denetimin az olduğu bir pazarda alıcılarla satıcılar arasında güven tesisi ve iş ilişkileri kurulması açısından ciddi bir sorun yaratması beklenebilir. Laleli esnafı ve mekik tüccarları, kayıtdışılık ve kültürel farklılıklardan doğan belirsizlikleri, kişisel ilişkiler kurarak gidermeye çalışıyorlar. Bu ilişkiler, “güvene dayalı” devamlı iş ilişkilerinden, arkadaşlığa, cinsel yakınlığa ve duygusal ilişkilere kadar uzanabiliyor. Ekonomik açıdan belirsizliklerin hüküm sürdüğu bu ortamda “güven,” karşılıklı olarak risk almaya hazır olmayı ifade ediyor. Kadınlarla erkekler arasında devamlı iş ilişkileri kurulması sürecinde, bazen cinsellik öne çıkıyor. Örneğin, bazı kadın *çelnok*larla mağaza sahipleri arasında duygusal ilişkiler aracılığıyla tesis edilen, kalıcı ticari ilişkileri kurulabiliyor. Öte yandan, alıcılar ve satıcılar arasın-

daki ilişkiler, Laleli'de bir kamu kültürü⁵ de oluşturmuş durumda. Bu kamu kültürünün en önemli özelliklerinden birisi, alıcıların çoğunlukla kadın olmasından kaynaklanan, cinsellikle ilgili bir imge. Laleli esnafı "Rus" kadınlarını cinsel açıdan çekici, "fazla" serbest, fakat aynı zamanda çalışkan insanlar olarak görüyor. Farklı kültürlerden gelen bireylerin birbirleriyle girdikleri iş ilişkileri, kimi zaman söz konusu cinsel imgeler üzerine kuruluyor. Kitapta, bavul ticaretiyle ilgili tüm bu unsurları, çağdaş dünya ekonomisinin yapısı ve dönüşümü çerçevesinde irdeleyeceğim.

Çalışmanın yöntemi

Elinizdeki kitap, Eylül 1996 ile Temmuz 1997 arasında İstanbul, Moskova, Trabzon ve Ordu'da yaptığım, 1999, 2001 ve 2002 yaz aylarında İstanbul'da kısaca tekrarladığım alan araştırmalarına dayanıyor. Saha araştırması, İstanbul'da mekik tüccarlarına verilen bir anket ile çeşitli şekillerde bavul ticaretiyle uğraşan yüzden fazla kişiyle yapılan görüşmelerden oluşuyor. Bu araştırmayı, antropolojide son zamanlarda yaygınlaşan bir deyimle, "çok sahalı etnografya" şeklinde niteleyebiliriz (Marcus 1995). Yaptığım etnografya çalışması, dünya ekonomisinin niteliklerini "verili" kabul etmekten öteye gitti. Alan araştırması sırasında, dünya ekonomisi içindeki belirli bir mal, insan ve para akışları örüntüsünün resmini, farklı kesişme noktalarına bakarak çizmeyi amaçladım. Diğer bir deyişle, mekik ticareti çevresinde oluşan uluslarötesi ağların izlerini, tek bir yerde değil, birden fazla "saha"da takip etmeye çalıştım.

Araştırmanın büyük bölümü İstanbul'da gerçekleşti. Önceleri Laleli üzerinde yoğunlaştım. Burada bavul turistlerine hizmet veren toptancılarla görüştüm. Daha sonra hazır giyim, deri ve ayakkabı imalatçılarıyla, nakliyatçılarla ve perakendecilik yapan çelnoklarla görüştüm. Bir dizi benzer görüşmeyi de 1997 ilkbaharında Moskova'da gerçekleştirdim. Doğu Karade-

5 Burada kamu kültürü kavramını, insanların kamusal alanda birbiriyle etkileşimi sürecinde oluşan pratikler anlamında kullanıyorum (Zukin 1995).

niz'de 1997 yazında yaptığım saha çalışması, mekik tüccarlarının Türkiye'deki faaliyetlerinin coğrafi boyutları konusunda bilgilenmemi sağladı. Alan araştırmasının yanı sıra, İstanbul ve Trabzon'da kütüphane araştırması yaptım. Gerekli verileri, Ankara'da DIE ve DPT kütüphaneleriyle ABD'de Binghamton Üniversitesi Kütüphanesi'nde yaptığım çalışmalar sırasında topladım. Saha araştırmasının boyutlarını ve kullandığım yöntemleri, kitabın sonundaki Ek 1'de ayrıntılı olarak tartışıyorum. Ek 2'de ise, kullanılan Rusça anket formunun Türkçesi yer alıyor.

Kitabın planı

Kitabın İkinci Bölümü'nde enformel ekonomi kavramını, Fernand Braudel'in "piyasa ekonomisi" anlayışı çerçevesinde yeniden tanımlamaya çalışacağım. Bu çerçevede, dünyanın başka yerlerindeki kayıtdışı uluslararası ticaret örnekleri üzerinde duracağım. Bu bölümde ayrıca, küçük ölçekli uluslararası kayıtdışı ticareti, kriminal örgütlerin denetimindeki büyük ölçekli kaçakçılık faaliyetlerinden kavramsal olarak ayırt edeceğim.

Daha sonraki iki bölümde, mekik ticareti ağlarını oluşturan meta zincirlerinin farklı halkaları üzerinde duracağım. Üçüncü Bölüm'de, İstanbul'da bavul ticaretine yönelik imalat ve toptancılık faaliyetlerine mercek tutulacak. Toptancılık ve imalat, küçük ölçeklerde başlamıştı; ancak bavul ticaretine yönelik imalat sektöründe sermaye temerküzü de yaşanıyor. Aynı bölümde, bavul ticaretine yönelik imalatla, Batı ülkelerine ihracata yönelik (yani çokuluslu şirketlerin denetlediği) imalat arasındaki fark üzerinde de durulacak. Mekik ticareti ağlarının bir özelliği, üretim üzerinde çokuluslu şirketlerin baskısı olmaması. Bunun sonucu olarak, imalatçılar, Batı piyasalarına yönelik olarak çalışan ihracatçılara kıyasla daha büyük kâr oranları elde edebiliyorlar. Dördüncü Bölüm'de, uluslararası nakliyat ile Moskova'da toptancılık ve perakendecilik faaliyetleri üzerinde duracağım. Bu bölümde, meta zincirinin bazı halkalarında sermaye yoğunlaşması gerçekleştiği ve bu yüzden

küçük tüccarların ayakta kalmasının giderek zorlaştığı vurgulanacak.

Beşinci Bölüm'ün konusunu, mekik tüccarlarının ekonomik faaliyetleri teşkil ediyor. Özellikle Slav cumhuriyetlerinde, kadınların *çelnoklar* arasında neden çoğunlukta oldukları sorusuna yanıt arayacağım. Rusya'da kadınlar arasında işsizliğin yüksek oluşu ve toplumsal işbölümü içinde ailenin bekasını sağlama görevinin kadınlara düşüyor olması, mekik ticaretinde neden öncü konumda olduklarını açıklamamıza yardım edecek. Bu bölümde ayrıca, kadınların girişimci olarak küçük ölçekli ticarete kazandırdıkları özellikleri ele alacağım. Sermayesi az olan kadın *çelnoklar*, sermayeyi emekle ikâme etmeye çalışırlar. Bunun bir yönü, zor koşullarda ticaret yapmak için uzun mesafeler kat etmeleridir. Diğer bir vechesi ise, bazen yoksul kadınların başlangıç sermayesi yapmak için fuhuşa yönelmeleridir.

Altıncı Bölüm'de, Laleli'de alıcılar (mekik tüccarları) ve satıcılar (esnaf) arasındaki ilişkiler incelenecek. Son 20 yılda ortaya çıkan yeni ekonomik sosyoloji yazınında, piyasa mübadelesinin altında, ekonomik aktörler arasında kurulan "yaptırım gücü olan güven" ilişkilerinin yattığı iddia ediliyor. Laleli'nin kayıtdışı ortamında, üstelik de girişimcilerin dil ve etnik kimlik olarak aynı gruba mensup olmadıkları bir pazaryerinde, alıcılarla satıcılar arasında yaptırım gücü olan sosyal ilişkiler kurulması, kavramsal olarak mümkün görünmüyor. Buna rağmen, Laleli'deki ticaretin "güven" ve iyi niyete dayalı olarak gerçekleştiğini ve alıcılarla satıcılar arasında kalıcı iş ilişkileri kurulduğunu görüyoruz. Söz konusu "güven" ilişkilerini açıklamaya çalışırken, nakit ödemeler ve kredili satışların, alıcılarla satıcılar arasında devamlı iş ilişkileri kurulmasında oynadığı rolü ele alacağım. Aynı zamanda, arkadaşlık ve kimi zaman kadın alıcılarla erkek satıcılar arasındaki cinsel veya duygusal yakınlaşmaların, devamlı iş ilişkilerinin tesisine ve kredili satışlara katkıda bulunduğunu belirteceğim.

Yedinci Bölüm'de, mekik ticareti ağlarının önemli bir kesişme noktasına, **Laleli'ye odaklanacağım. Önce Trabzon'un ba-**

vul ticareti içindeki rolü üzerinde duracağım. Laleli'yle tezat oluşturan Trabzon örneği, İstanbul'un mekik ticareti ağırları içindeki özgün konumunun altını çizmeme yardımcı olacak. Laleli'yi, dünya kentleri, uluslarötesi göç ve sınır alanları yazınlarından yararlanarak, insan ve meta akışlarının kesiştiği bir "kentsel sınır bölgesi" olarak tanımlayacağım. Söz konusu pazaryeri, Bulgaristan göçmeni Türkleri, Mardinli Arapları, Doğubayazıtlı Kürtleri, Boşnak göçmenleri, Azerbaycanlıları ve ESB'den gelen çeşitli milliyetlerden ve çoğu kadın olan alıcıları bir araya getiriyor. Bu anlamda Laleli, hem ekonomik, hem de kültürel olarak, Türkiye ve ilgili diğer toplumların sınırında ve ulusal ekonomilerin kıyısında oluşan bir pazaryeri. Laleli'de ticaret pratikleri ve girişimciler arasındaki sosyal ilişkiler, geleneksel ve bildik olanın dışına taşıyor. Bunun en ilginç tezahürlerinden birisi, kendi ülkelerinde işgücü piyasasında dezavantajlı konumda oldukları için bavul ticareti yapmak zorunda kalan bazı kadınların, Türk erkeklerinin kafasındaki "Rus" kadın imgesini kullanarak, Laleli'de erkeklerle kârlı iş ilişkileri kurabilmeleri.

Mekik ticareti: Uluslarötesi bir piyasa olarak kayıtdışı ekonomi

Kapitalizm, 500 yıl önce ortaya çıkışından beri, hiyerarşik bir yapıya sahip bir *dünya ekonomisi* niteliği taşıyor (Wallerstein 1974; Arrighi 1994). Ancak 1990'larda "küreselleşme" tartışmaları çerçevesinde, günümüzdeki uluslarötesi ekonomik ilişkilerin geçmiş yüzyıllara göre hem nitelik hem de nicelik olarak daha yoğun, farklı ve yeni bir olgu olduğu iddia edilmeye başlandı. Küreselleşme konusundaki araştırmalar genelde iki alanda yoğunlaşıyor. Bunlardan birincisi ekonomik küreselleşme. Bu bağlamda üretim ve tüketim ilişkileri ile mal ve finans piyasalarının dünya çapında giderek daha entegre olması üzerinde duruluyor¹ (örneğin Dicken 1998; Mittelman 1996). İkincisi ise kültürel küreselleşme. Bu çerçevede kitle iletişim araçları, kültür sanayii ve nüfus hareketleri aracılığıyla kimi kültürel pratiklerin dünyanın birçok yerinde yaygınlaşması, birbirine benzemesi ve hatta homojenleşmesi, tartışılan konuların başında geliyor (örneğin bkz. Appadurai 1996; Hannerz

1 Ekonomik küreselleşme kapsamı içinde çokuluslu şirketlerin iktisadi gücünün artması, piyasaların giderek entegre olması, finans sermayesinin uluslarötesi hareketliliği, üretimin mekânsal yeniden örgütlenmesi, tüketim pazarlarının globalleşmesi ve ulusal ekonomik yönetimin (*governance*) zayıflaması süreçlerinden sıkça söz ediliyor (Cox 1997; Mittelman 1996; ayrıca bkz. Hirst ve Thompson 1996).

1996).² Her iki alanda da küreselleşmenin ayırt edici özelliği olarak iki sav öne çıkıyor: Üretim, tüketim ve uluslararası finans yapısındaki değişmelerin ve kültürel homojenleşmenin müsebbibi çokuluslu şirketlerdir. Bütün bunların gerçekleşmesinde ileri bilişim ve iletişim teknolojileri önemli bir rol oynamıştır.

Küreselleşme tartışmaları, insanların ve toplumların söz konusu sürecin etkilerine karşı nasıl tepki gösterdiklerini de kapsıyor. Örneğin, çevrecilikten tutun da kökten dinciliğe kadar uzanan bir eksenle toplumsal hareketlerin küresel ekonomik ve kültürel güçlere karşı direndiği düşünülüyor. Öte yandan, dünya ekonomisindeki değişimler karşısında emeğin ve “iş”in girdiği biçimler ve uluslararası işgücü hareketleri de çeşitleniyor.

Bütün bu tartışmalar çerçevesinde uluslarötesi ekonomik ve kültürel akışların öznesinin küresel sermaye olarak görüldüğünü söyleyebiliriz. İnsanlar ise, söz konusu yazında genelde -bazı önemli istisnalar dışında- globalleşme sürecinin nesnesi olarak görülmekte ve yerellik özelliğiyle tanımlanmaktaydı.³ Bu varsayımlara dayanan küreselleşme kavramsallaştırmalarını kullanarak mekik ticaretinin oluşturduğu yapıları açıklamak çok zor. Çünkü bavul ticareti uluslarötesi bir ekonomik dinamığa sahip; ancak bununla birlikte, öznelere çokuluslu şirketler veya kapitalistler değil. Tam aksine, bu piyasanın öznelere küçük tüccarlar, üreticiler, işsiz kalmış göçmenler ve kadın işçiler, sokak satıcıları, vs. Küreselleşme hakkındaki yazın genelde dünya ekonomisinin tekelci düzeylerini ele alıyor; halbuki uluslarötesi küçük ölçekli kayıtdışı ticaret rekabetçi bir iktisadi yapı olarak kendini gösteriyor. Ancak mekik ticaretini geçmişte kullanılan “enformel sektör” kavramıyla da inceleyemeyiz, çünkü sınır aşırı kayıtdışı ticaret tek bir coğrafi mekânla sınırlı bir ekonomik olgu değil. O halde, bu olgunun hem uluslarötesi hem de *enformel ve rekabetçi* niteliklerini kapsaya-

2 Küreselleşmeye ilişkin farklı yaklaşımların bir karşılaştırması için bkz. Sklair (1999) ve Sklair (1995).

3 Son yıllarda bu varsayım değişiyor. Örneğin bkz. Appadurai (1996); Portes (1996).

cak bir kavramsal çerçeve oluşturmamız gerekiyor.

Böyle bir teorik çerçeve kurabilmek için, dünya ekonomisini birkaç düzey ihtiva eden, her seviyenin birbiriyle hiyerarşik bir ilişki içinde bulunduğu, ama aynı zamanda kendi uluslarötesi dinamiklerine de sahip olduğu bir bütün olarak düşünmemiz faydalı olacak. Dünya ekonomisini böylesine katmanlı bir bütün olarak inceleyen bir yaklaşım, Fernand Braudel'in 15.-18. yüzyıllar arasında Avrupa'da iktisadi hayatı anlattığı eserinde mevcut. Braudel'in kavramlarını kullanarak, bavul ticareti ağlarını kapitalizmin tekelci en üst katmanlarından görece bağımsız olarak işleyen uluslarötesi bir bütün olarak algılamak mümkün olacak.

Braudel'in piyasa anlayışı

Braudel, 15. ve 18. yüzyıllar arasında Avrupa'da iktisadi hayatı resmederken, çok katlı bir bina benzetmesini kullanır (1979; 1982; 1984). En alt katta maddi hayat yer alıyordu, orta kat piyasaydı, en üst kat da kapitalizmi (*karşı-piyasa*) temsil ediyordu. Braudel'e göre ikinci kattaki *piyasa*⁴ ekonomisi, farklı kentlerde kurulan birçok pazaryeri arasındaki yatay ilişkilerden meydana geliyordu ve bu haliyle de kapitalist dünya ekonomisi oluşmadan çok önce mevcuttu (1982: 229). *Karşı-piyasa*,⁵ yani kapitalizm, devletlerin yardımı sayesinde sonradan ortaya çıktı ve serpildi (Arrighi 1994: 10). *Piyasa* her zaman kârların düşük olduğu bir alandı; kapitalizm ise çok yüksek kârlılık, yoğun sermaye birikimi, temerküz ve tekelleşme anlamına geldi.⁶ Devletlerin kapitalizmin gelişmesindeki rolü, te-

4 Braudel'in piyasa ekonomisi kavramını italik harflerle *piyasa* veya *pazar* olarak yazacağım. Böylece Braudel'in *piyasa*sını, bu kelimenin ifade ettiği diğer anlamlardan -pazaryeri anlamında piyasa veya pazar, neo-klasik iktisat teorisindeki pazar ekonomisi, sosyalizmin çöküşünden sonra oluşan piyasa ekonomisi, vb. ayırt edeceğim.

5 Braudel'in Fransızca'da *contre-marche* diye ifade ettiği, İngilizce'de de *anti-market* şeklinde kullanılan terimi, Türkçe'ye *karşı-piyasa* diye çeviriyorum.

6 Wallerstein, *piyasa* ile *karşı-piyasa* arasındaki mücadeleyi şöyle anlatıyor: "Son 500 yılın hikayesi, [Braudel'in] piyasasının sürekli olarak mağlup olmasının

kelciliğin garantörlüğünü yapmak oldu (Wallerstein 1991: 209-211). Daha önce belirttiğim gibi, küreselleşmeyle ve genelde dünya ekonomisinin son 30 senede geçirmekte olduğu dönüşümle ilgili çalışmalar, iktisadi hayatın Braudel'in *karşı-piyasa* diye adlandırdığı üst katmanlarına ilişkindir. Çokuluslu şirketlerin faaliyetleri, küresel para ve meta akışları, bu süreçler içinde "dünya kentleri"nin oynadığı rol, vs. söz konusu araştırmalarda yer alan konulardır (örneğin bkz. Hirst and Thompson 1996; Arrighi 1994; Sassen 1991; Castells 1996; Lash and Urry 1994). Benim iddiam ise, iktisadi hayatın Braudel'in söz ettiği ara katının, yani *piyasanın* da günümüzde uluslarötesi bir dinamige sahip olduğu doğrultusunda.⁷

Braudel, Avrupa'da ekonomik yaşamı incelerken sıradan pazarların, küçük esnaflığın ve seyyar satıcılığın ticaret hayatının canlılığı açısından ne kadar önemli olduğunu belirtir. Bu orta katmanın üzerinde ise bir değişim üstyapısı yer alıyordu. 18. yüzyıla kadar bu üstyapının en önemli kurumları panayırlardı. Braudel'e göre, Avrupa ekonomilerinde 15'inci ve daha sonra 17. yüzyıllarda yaşanan canlanmanın müsebbibi, pazarlar, dükkanlar ve seyyar satıcılık gibi küçük çaplı ticaret faaliyetleriydi. 16. yüzyılda ise iktisadi ilerleme, "bir panayırdan diğerine para ve kredinin üst katmanlardaki dolaşımı sayesinde, *tepeden*" gerçekleşti (1982: 135). 18. yüzyılın başından itibaren *karşı-piyasa*, *piyasaya* meydan okumaya başladı: Antrepo ticareti ve toptancılık, panayırların yerini aldı; bankalar ve borsalar kredi işlemlerini üstlendi. Kapitalizm yavaş yavaş bütün Avrupa ekonomileri üzerinde ve hatta gündelik ekonomik hayatın altyapısı üzerinde hakimiyetini kurdu. Buna rağmen, iktisat binasının

öyküsüdür. Braudel'in bize verdiği tek umut, bu piyasanın, ya da daha doğrusu onu oluşturan insanların, bu yenilgiyi hiçbir zaman kabul etmemiş olmalarıdır. Bu insanlar her gün yeniden mücadeleye girerler ve kendilerini engelleyenleri, ekonomik sabotaj yaparak ve onların temel siyasi yapılarını zayıflatarak engellemeye çalışırlar (1991: 206).

7 *Piyasada* üretilen ve alıp satılan birçok şey, bir toplumun maddi hayatıyla da ilgilidir. Dolayısıyla, Braudel'in binasının maddi hayatın yer aldığı alt katı da analitik olarak önem taşır (Braudel 1979); ancak bu kitapta bu tartışmaya girmeyeceğiz.

ara katı, yani *piyasa*, en üst kattan bir nebze özerk kalmayı başardı (agk: 136). *Piyasa* ekonomisi, dağıtım sisteminin iyi işlemediği ve/veya ekonomik kriz yaşanan zamanlarda ve yerlerde günümüze kadar varlığını korumayı başardı.⁸

20. yüzyılın son 30 yılı içinde dünya ekonomisinin geçirdiği dönüşümün, Braudel'in *piyasa*sının uluslarötesi düzeyde büyümesine yol açtığını düşünüyorum. Başka bir deyişle, günümüzde *piyasa*, çokuluslu şirketlerin at koşturduğu dünya ekonomisinin üst seviyelerinden kısmen özerk olarak ve uluslarötesi bir düzeyde varlığını sürdürebiliyor.

Braudel'in *piyasa*sının ulusal sınırları nasıl aştığını tartışmadan önce, şu soru akla geliyor: İktisadi hayatın ikinci katı daha önce hiç uluslarötesi niteliğe sahip olmamış mıydı? Bizim bölgemizden bir örnek verirse, mekik ticareti ağlarının odak noktalarından olan Karadeniz havzasında, halklar arasında imparatorlukların sınırlarını aşan ticaret ilişkileri, 20. yüzyılın başına kadar gayet canlıydı. Kayıtdışı uluslararası ticaret, son elli yıl içinde Doğu Bloku ülkeleri arasında hep mevcuttu. Öte yandan, Afrika kıtasında geleneksel ticaret ağları, sömürgeci Avrupa devletlerinin çizdiği sınırları ihlal ederek günümüze dek varlığını sürdürdü. Bununla birlikte, geçmişte Braudel'in *piyasa*sı içinde yer alan ticari faaliyetler, zaman zaman siyasi sınırları aşsa bile, genelde *bölgesel* nitelikteydi ve dolayısıyla da sınırlıydı.⁹ *Piyasa* ekonomisinin son 30 yılda ulusal hudutların ötesine taşması, boyutlarının çok daha derin ve geniş olmasından kaynaklanıyor.

Yakın geçmişte dünya ekonomisinin “küreselleşme”sine yol açan, yukarıda kısaca söz ettiğimiz unsurlar, *piyasa* ekonomi-

8 Braudel, *piyasa*nın günümüzdeki tezahürlerinden biri olarak, Sovyet döneminde sebze-meyve ve tavuk satmak için Azerbaycan ve Gürcistan'dan Moskova'ya giden köylüleri gösteriyor. Uçak biletlerinin ucuzluğundan faydalanan Sovyet vatandaşları örneği, iyi bir tesadüf eseri, bizim burada tasvir edeceğimiz *piyasa*yla da ilintili.

9 Bu bağlamda akla, kapitalizm öncesi dönemde Asya ve Avrupa'yı sarmalayan uzun mesafeli ticaret ağları gelebilir (örneğin Abu-Lughod 1989). Ancak uzun mesafeli ticareti Braudel'in ekonomi binasına yerleştirseydik, orta katta değil, üst katta yer alırdı.

sinin de uluslarötesi düzeyde yayılmasını ve derinleşmesini sağladı. Özellikle de, ulaşım teknolojilerindeki ilerlemenin etkileri ve ulus-devletlerin düzenleme (*regulation*) yeteneklerinin zayıflaması, bu sürece katkıda bulundu. Bu iki konunun üzerinde biraz daha ayrıntılı duralım.

Haberleşme ve ulaştırma teknolojileri

Uluslarötesi bir piyasa oluşturan mekik ticareti, “bilgi çağı”nın veya “ağ toplumu”nun (Castells 1996) ortaya çıkmasına yol açtığı düşünülen ileri bilişim teknolojilerinden (bilgisayar ve internet gibi) pek yararlanıyor sayılmaz. Bununla birlikte, son elli yıl içinde havayolu ulaşımının ve telefonla haberleşmenin ucuz ve yaygın hale gelmesi, kayıtdışı uluslararası ticareti körükledi. Burada kullandığım terminolojiyle ifade edersem, ulaştırma ve haberleşme teknolojileri, dünya ekonomisinin üst katlarında bir dönüşüme yol açmakla kalmadı,¹⁰ aynı zamanda, Braudel’in piyasasını da ulusal sınırların ötesine itti. Böylece, ucuz telefon hatları ve uçak seferleri, Asya’dan Avrupa’ya ve Kuzey Afrika’ya uzanan bir coğrafyada yüzbinlerce kişinin mekik ticaretiyle iştigal etmesini sağladı.

Ulus-devletlerin düzenleme işlevinin zayıflaması

Artık devletler, ulusal ekonomileri üzerindeki düzenleme işlevlerini, 1980’lere kadar yürüttükleri şekilde yerine getirmiyorlar. Bu yeni durum, iletişim ve bilişim teknolojilerinin etkisi, finans piyasalarının küreselleşmesi ve çokuluslu şirketlerin

10 Aslına bakılırsa, dünya piyasalarının iletişim ve bilişim teknolojilerindeki ilerlemeye atfedilen entegrasyonu hiç de yeni bir olgu değil. Örneğin Hirst ve Thompson, dünya piyasalarının daha 1870’lerde oldukça entegre hale gelmiş olduğunu ve uluslararası ticaret ve sermaye akışları hacminin, üretime kıyaslandığında, Birinci Dünya Savaşı’ndan önceki 30 yıl içinde son 30 yıldan daha yüksek olduğunu ileri sürüyor (1996: 9-10, 27-28). İletişim teknolojilerinin dünyanın “küçülmesi”ne yol açması konusunda bkz. Harvey (1989), Brunn ve Leinbach (1991) ve Lash ve Urry (1994). Harvey’nin kullandığı “mekanın zaman tarafından yok edilmesi” kavramının aslı için bkz. Marx (1993) [1939].

güçlenmesi gibi daha önce değindiğimiz olgulara bağlanıyor (örneğin bkz. Strange 1996; Sassen 1998; ayrıca Lash ve Urry 1994). Devletlerin kalkınmacı programları, finans akışları üzerindeki denetimi ve refah bölüştürme işlevi giderek zayıflıyor. Bunların yerini, küresel yönetim (*global governance*) kurumlarının almakta olduğu iddia ediliyor. Fakat bununla birlikte, devletin ulusal ekonomik denetimi yok olup da onun yerine tamamen farklı bir kurum geçmiş değil. Uluslararası ticaretin ve finans piyasalarının son 20 yıl içinde liberalleştirilmesi, devletlerin makroekonomik politikalar yürütmesini elbette büyük ölçüde engelledi. Ancak tam da bu engelleme sayesinde, devletlerin özel ekonomik çıkarları kollama ve yönlendirme işlevi daha açık seçik hale gelmiş durumda (Hirst ve Thompson 1996:143-144). Bu nedenle devletler, ulusal iktisadi kurumları sürdürme ve bunun için gerekli siyasi yapıyı koruma görevini hâlâ üzerlerinde taşıyorlar. Bu sayede, küresel finans kurumlarının ve çokuluslu şirketlerin kendi toprakları üzerindeki çıkarlarını kollayabiliyorlar. Sonuç olarak, küreselleşmenin etkisi altında devletlerin rolü giderek değişiyor ve devlet otoritesi, hem devletlerarası sistem içindeki yeri ve hem de vatandaşlarıyla ilişkileri açısından daha *dağınık* hale geliyor (Sassen 1998: 98-99; ayrıca Carnoy 1993; Castells 1996).

Benim burada ileri sürdüğüm sav şu: Piyasa ekonomisi, ulus-devletlerin denetimini kaybettikleri veya artık görmezlikten geldikleri ya da çokuluslu sermayenin henüz damgasını vurmadığı alanlarda yeşerir. Başka bir ifadeyle, uluslarötesi piyasa, devletlerin ve küresel yönetim kurumlarının düzenlemesi altında olmayan ekonomik boşluklara nüfuz eder. Mekik ticaretinin gelişimi, bu iddiamı destekler nitelikte. Bavul ticareti, sosyalist ülkelerde devlet denetimindeki tüketim malları imalatı ve dağıtım sisteminin çökmesi üzerine, bununla beraber bölgede sağlam bir uluslararası ticaret rejimi de kurulmaması yüzünden ortaya çıktı. Aynı şekilde Türkiye'de de bavul ticaretine yönelik kayıtdışı üretim ve ticaret, devletin denetim ve gözetiminden uzakta serpildi.

Cevaplandırılması gereken sorulardan biri şudur: Uluslaröte-

si piyasa ekonomisinin son on yıllarda kazandığı canlılık, dünya ekonomisinin yapısal bir özelliği midir, yoksa geçici bir olgudur? Benim savım, bunun yapısal bir olgu olduğu, ancak aynı zamanda mekânsal ve zamansal açıdan dünya ekonomisinin yapıları arasındaki “gedikleri dolduran” bir niteliğe sahip olduğu yönünde. İddiamı tekrarlayacak olursam, uluslarötesi piyasa devletlerin geri çekilmesiyle ortaya çıkan, ama henüz çokuluslu sermaye kuruluşları tarafından ele geçirilmemiş olan bir boşluğu -ya da gedigi- dolduruyor. Gedik doldurucu niteliğe sahip olan piyasa, başka bir süreç tarafından saf dışı edilmedikçe var olmaya devam edecektir. Öyle görünüyor ki, Doğu Avrupa ve ESB’de orta vadede bu ekonomik gedikler yavaş yavaş doldurulacak. Ancak günümüzde kayıtdışı uluslararası ticaret şeklinde tezahür eden uluslarötesi piyasa, devletler veya küresel kurumlar tarafından düzenlenen ekonomik yapılar ortaya çıkana kadar bölgemizde var olmaya devam edecek.

Tekrar altını çizeyim: Piyasa ekonomisi her zaman vardır; ya tekelci yapıların oluşmasından önce, ya da tekelci yapıların gedikleri arasında piyasa hep yaşar. Dolayısıyla, kayıtdışı uluslararası ticaret veya mekik ticareti yok olsa bile, gelecekte dünya ekonomisi içerisinde (ve bizim bölgemizde) piyasanın uluslarötesi düzeyde varlık göstereceği yeni alanlar elbette oluşacaktır.

Akışlar uzamı

Braudel iktisadi hayatı temsil eden binadaki katlar arasında her zaman etkileşim olduğunu anlatır. Bununla birlikte, Braudel’in kullandığı bina metaforunun, piyasa ekonomisi ile karşı-piyasa arasındaki değişken kesişim noktalarını incelemek için biraz durağan olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü bu model özellikle piyasa ile karşı-piyasa arasında kalan ara katmanlar arasındaki ilişkileri ifade etmemiz ve anlamamız açısından yetersiz kalıyor. Başka bir deyişle, mekik ticareti ağları içinde en küçük düzeydeki ticaret faaliyeti ile sermaye birikimi kapasitesi olan ticaret seviyesini ve nihayet piyasadaki kapitalizme doğru giden

yolu birbirinden nasıl ayırt edebiliriz? Hem bu sorunu aşmak, hem de Braudel'in çok katmanlı iktisadi hayat anlayışını operasyonel hale getirebilmek için burada "akışlar uzamı" kavramını kullanmanın yararlı olacağını düşünüyorum.

"Akışlar uzamı" kavramını, Giovanni Arrighi (1994) ve Manuel Castells (1989, 1996; ayrıca Castells ve Henderson 1987) farklı bağlamlarda kullanıyorlar. Bu iki sosyal bilimcinin anlayışlarını kısaca özetleyerek, bu kitapta söz konusu kavramı nasıl kullanacağımı açıklayayım. Arrighi, kapitalizmin geçirdiği tarihsel dönüşümleri incelerken, şirketlerin oluşturduğu, teritoryal sınırları ve bir merkezi olmayan "akışlar uzamı" (*space of flows*) ile ulus-devletlerden müteşekkil "yerler uzamı"nı (*space of places*) birbirinden ayırt ediyor. Arrighi, Braudel'den esinlenen bir analiz yaparak, kapitalizmin geçmişte iki farklı temel üzerinde başarıya ulaştığını savunuyor: Kapitalizm ya kendini bir ulus-devletle özdeşleştirebilir -ki bunun sonucunda hegemonyalar doğmuştur- ya da dünya çapında şirketler inşa ederek hüküm sürebilir. Bugün dünya ekonomisine hükmeden çokuluslu şirketlerin tarihteki ilk örneği, Cenevizli diyaspora "ticaret milleti"ydi. Cenevizliler, 16. yüzyılın sonlarında İtalya Yarımadası'ndaki kentleri, Madrid ve Anvers ile aynı ticaret ağı içinde biraraya getiren bir akışlar uzamı oluşturdular ve bu şekilde sermaye birikimi sağladılar (1994: 80-84). Değişik dönemlerde, farklı türde şirketler tarafından örgütlenen akış uzamlarına dayalı farklı sermaye birikimi rejimleri ortaya çıktı. Bu rejimler, 16. yüzyılda İtalyan ticaret kolonileri çerçevesinde, daha sonra 19. yüzyılda Britanya İmparatorluğu'nda ve 20. yüzyılın sonunda Doğu Asya'da tezahür ettiler. Her defasında, akışlar uzamının bağlantı noktaları, bankacılık, finans ve antrepo işlevlerine sahip kentlerdi.¹¹ Diğer dönemlerde ise kapitalizmin motorunu, yerler uzamı inşa

11 Burada Arrighi'nin şemasının ardında yatan fikir, Braudel'in "dünya ekonomileri"nin merkezi olan dünya kentleri kavramıdır. Braudel'e göre Avrupa'da kapitalist büyüme, iki safha arasında gidip geliyordu: Teritoryal devletlerin güçlü olduğu dönemler ve ticaret ağlarının merkezi olmaları sayesinde sermaye biriktirebilen dünya kentlerinin basat olduğu dönemler (bkz. Taylor 1995).

eden (merkezinde sırasıyla Hollanda, Büyük Britanya ve ABD'nin yer aldığı) hegemonyalar oluşturdu. Kısacası, kapitalist sermaye birikimi süreci, tarihsel olarak kentlerin oluşturduğu ağlarla, teritoryal hegemonyalar arasında gidip geldi.

Manuel Castells, akışlar uzamı kavramını çok farklı bir bağlamda, 20. yüzyılın sonunda ortaya çıktığını iddia ettiği bilişimsel/küresel ekonominin ve bunun doğurduğu "ağ toplumu"nun mekânsal özelliklerini irdelerken kullanıyor.¹² Yazara göre akışlar uzamı, "eş zamanda ve akışlar aracılığıyla gerçekleşen sosyal pratiklerin maddi örgütlenmesidir." Burada akışlar, farklı konumlardaki sosyal aktörler arasındaki siyasi, ekonomik ve sembolik etkileşim ve değişim dizilerini ifade eder. Bilişimsel ekonomideki etkileşim ağını oluşturan eşzamanlı pratiklerin maddi temeli, bilgisayar, iletişim ve yayın sistemleri ile hızlı ulaşım teknolojileridir (1996: 412). Akışlar uzamının kesişim veya düğüm noktaları (*node*) ise, stratejik önemi olan işlevlerin yerine getirildiği yerlerdir. Ağ içindeki önemli işlevlerin her biriyle ilgili faaliyetler ve örgütlenmeler, belirli bir düğüm noktasında yoğunlaşmıştır. Castells'e göre en önemli kesişim noktaları, küresel ekonomiye ilişkin finans ve diğer önemli fonksiyonların yoğunlaştığı dünya kentleridir (agk: 423).

Braudel'in terminolojisiyle ifade edersek, Castells'in de Arrighi'nin de kullandıkları akışlar uzamı kavramları, birbirlerinden çok farklı olmakla birlikte aslında dünya ekonomisinin 'kapitalist üst katmanlarıyla ilgili. Castells'in kavramı, sadece günümüze uygulanabilir; Arrighi'nin kavramı ise tarihsel geçerliliğe sahip. Akışlar mekânı kavramı, bu kitapta şu açıdan yararlı olacak: Kapitalizmin yanı sıra, uluslarötesi piyasayı da bir akışlar ağı olarak tanımlayabiliriz. Bavul ticaretinin oluşturduğu piyasa bir akışlar uzamıdır. Mekik tüccarlarının eylemleri etrafında oluşan meta zincirleri, bu uzamın örüntüsüdür.

12 Burada Castells'in ağ toplumu (*network society*) kavramından uzak duruyorum. Bu kavram, hem fazla açıklayıcı niteliği olmadığı hem de dünya ekonomisindeki değişimleri incelerken çok kısıtlı bir çerçeve oluşturduğu gerekçesiyle eleştirilmişti. Yazarın bu kavramı ortaya attığı *The Rise of the Network Society* [Ağ Toplumu'nun Yükselişi] kitabının bir eleştirisi için bkz. Jeffrey (1999).

nü belirler. Yukarıda belirttiğimiz gibi, mekik ticareti, devletlerin düzenlemesi dışında ortaya çıktı ve serpildi. Bu faaliyetlerin gerçekleştiği alan, ulus-devletlerin hudutlarıyla sınırlı bir bölge değil; bizatihi, sınırlar ötesinde ve akışlar aracılığıyla oluşan bir uzam niteliği taşıyor.

Akış metaforu, mekik ticaretinin ne denli dinamik bir yapı olduğunu görmemizi de sağlayacak. Bu sayede, meta zincirlerinin hangi noktalarında sermaye yoğunlaşması ve birikimi eğilimleri olduğunu görebileceğiz. Uluslarötesi mekik ticareti piyasası yeknesak bir yapı değil; tam aksine, işportacılıktan toptan ticarete, küçük imalattan fabrika üretimine değin, değişik düzeylerdeki iktisadi faaliyetlerin birbirine geçtiği çok katmanlı bir yapı. İllerideki bölümlerde göreceğimiz gibi, meta akışının değişik noktalarındaki (toptancılık ve nakliyat gibi) bazı ekonomik faaliyetler ya tekelci eğilimlere sahip ya da sermaye yoğunlaşması sürecinde. Bu nedenle de mekik ticareti piyasası zaman içinde daha hiyerarşik bir yapı kazanmış durumda.

Akışlar uzamı metaforunun bir faydası da, meta akışları içinde önemli işlevler üstlenen düğüm noktalarını incelememizi kolaylaştırması. Bavul ticareti piyasası, uluslarötesi bir uzam içinde mekikler (çelnoklar) tarafından dokunmuş olan bir ağ.¹³ Çelnoklar, üretim, taşımacılık, dağıtım ve pazarlama konusunda değişik işlevler gören şehirler arasında mekik doku-yarak, bir ticaret ağı oluşturmuş durumdalar. Örneğin Moskova, bu ağlar içinde antrepo ve toptancılık işlevlerini üstlenmiş durumda. İstanbul ise imalat ve antrepo ticaret işlevlerinin yoğunlaştığı önemli bir kesişim noktası. Mekik ticareti piyasası ile ulusal ekonomilerin tekelci üst katmanları arasındaki düğüm noktaları da, söz konusu kentlerde yer alıyor.

Ulus-devletlerin düzenleme işlevlerinin zayıfladığı bir ortamda palazlanan bavul ticaretinin, genelde kayıtdışı bir ekonomik faaliyet olduğunu birkaç kez tekrarladım. Öyleyse bu kayıtdışılığı nasıl kavramlaştırabiliriz? Çevre ülkelerindeki kayıtdışı ekonomileri incelerken kullanılan enformel sektör teri-

13 "Mekiklerin piyasayı dokuması" benzetmesini Giovanni Arrighi'ye borçluyum.

mi, uluslarötesi bir piyasayı incelememiz için yeterli olmayacak. Aşağıda, enformel ekonomiyi uluslarötesi bir olgu olarak ve Braudel'in ekonomik yapı kavramı içinde nasıl kavrayabileceğimizi tartışacağım.

Diğer bir amacım da, mekik ticaretinin tekil bir olgu olmadığını göstermek ve dünyanın pek çok yerinde kayıtdışı sınırlı ticaret yapıldığının altını çizmek. Bu amaçla ilk önce kısaca enformel ekonomi konusundaki yazın üzerinde duracağım. Daha sonra dünyanın farklı bölgelerinden kayıtdışı ticaretle ilgili örnekler vereceğim. Sonuçta, uluslararası kayıtdışı küçük ölçekli ticaretin Braudel'in piyasasında yer aldığını, geniş çaplı kaçakçılık faaliyetlerinin ve gittikçe büyümekte olan uluslarötesi kriminal ekonominin ise Braudel'in karşı-piyasasına ait olduğunu iddia edeceğim.

Tartışmaya girmeden önce açıklık getirmem gereken bir husus var. Burada enformel ekonomi kavramıyla, devlet denetimi ve düzenlemesi dışında kalan ve kayıtdışı gerçekleşen üretim ve dağıtım faaliyetlerini kastediyorum. Bu tanım, yasadışı mal ve hizmet hareketlerini değil; yasal olmasına rağmen üretimi ve dağıtımı kayıtdışı gerçekleşen mal ve hizmetleri kapsar (Castells ve Portes 1989). Diğer bir deyişle, "enformel ekonomi" deyimini kullanırken, silah, uyuşturucu, fildişi veya göçmen kaçakçılığı gibi olgulardan değil, tişört ve ayakkabı gibi malların devletlerin yasal düzenlemeleri dışında sınıraşırı akışlarından söz ediyorum.

Enformel ekonomi tartışmaları

Üçüncü Dünya ülkelerindeki kayıtdışı ekonomik faaliyetler, ilk kez 1960'ların sonlarında, kalkınma ekonomisi ve sosyolojisi yazınlarında gündeme geldi. Enformel ekonominin, "modern" kent ekonomisinin köyden kente göç eden işgücünü ememesi ve bunun sonucunda "ikili" bir işgücü piyasası oluşmasından kaynaklandığı savunuluyordu (örneğin, Hart 1973). Ancak daha sonraları, "modern" sektörün de enformel sektördeki ucuz emekten ve ucuz mamullerden yararlandığı vurgu-

lanmaya başlandı (Portes 1983; Portes ve Schauffler 1993). 1980'lerde dünya ekonomisinde yaşanan dönüşümler ise, enformel ekonominin sadece gelişmekte olan ülkelere özgü olmadığını ortaya koydu. Çokuluslu şirketler, taşeron üretim yaptırdıkları Üçüncü Dünya ülkelerinde kayıtdışı emek kullanıyorlardı. Yine çevre ülkelerinde, ekonomik kriz yüzünden formel ücretli emekçilerin sayısı azalırken kayıtdışı çalışanların sayısı artıyordu. Bu arada, uluslararası göç sonucunda merkez ülkelerinin büyük metropollerinde de kayıtdışı işçilerin sayısı çoğalıyordu (Castells ve Portes 1989; Portes ve Sas-sen-Koob 1987).

Kayıtdışı sektör sadece "piyasa" ekonomilerinde değil, sosyalist ekonomilerde de mevcuttu. Doğu Avrupa ve SSCB'de kayıtdışı ekonomik faaliyetlere yönelik akademik ilgi, önceleri Sovyet çalışmaları içinde ortaya çıktı. Bu literatürün amacı, devletin denetimi dışında ve ona paralel olarak faaliyet gösteren "ikinci" bir ekonomik yapının varlığına işaret ederek, sosyalist ekonomik sistemin başarısızlığını göstermektir. Örneğin Grossman, Sovyetler Birliği'nde "ikinci ekonomi"nin ortaya çıkmasını, serbest girişimin neredeyse tamamen yasak olmasına, sosyalist üretim ve dağıtım sisteminin ataletine, dolaşımdaki para fazlalığının birinci ekonomide karşılanamayan bir tüketim talebi doğurmasına ve yaygın yolsuzluğa bağlıyordu (Grossman 1989; ayrıca Felbrugge 1989 ve Katsenelinboigen 1977).

"İkinci ekonomi" konusunda Doğu Avrupa ülkelerinde yapılan bazı araştırmalar ise bu olguyu sosyalist ekonominin yapısal sorunlarına dayandırarak açıklamaya çalışıyordu. Mesela Gabor, Macar iktisatçı Kornai'nin ortaya attığı "kıtlik ekonomisi" kavramını kullanarak, ikinci ekonominin, sosyalist ekonominin yarattığı kıtlıklardan kaynaklandığını savundu. Sosyalist ekonomi, tüketim malları ve hizmetleri talebini karşılamadığı için, ikinci ekonomide kayıtdışı olarak yapılan üretim ve ticaret, arz açığını kısmen gideriyordu. Fakat bu süreç birinci ekonomideki kıtlığı daha da körüklüyordu (Gabor 1989: 341-342). Stark ise, ikinci ekonomiyi sosyalist ekonomik sistemin yeniden dağıtımçı (*redistributive*) özellikleri çer-

çevesinde tanımlamaya çalıştı.¹⁴ Bu yazara göre, ikinci ekonomi sadece yasallık/yasadışılık açısından tanımlanamazdı; bu tür faaliyetler aynı zamanda, insanların belirli bir ekonomik alanı devlet denetiminden bağımsız kılma yönünde verdikleri mücadelenin bir ürünüydü. Bu şekilde değerlendirildiğinde, ikinci ekonominin dayandığı ilke, sosyalizminkinden farklıydı; diğer bir deyişle kayıtdışı ekonomi Polanyi'nin değişim ilkesine, sosyalizm ise yeniden dağıtım ilkesine dayalıydı. Stark'a göre, bu haliyle ikinci ekonomi, Üçüncü Dünya ülkelerindeki enformel sektörden farklı bir ekonomik yapıydı; çünkü gelişmekte olan ülkelerde kayıtdışı ekonomik faaliyetler, bizzatı piyasa ekonomisi içinde yeşeriyordu; halbuki sosyalizm çerçevesinde formel ve enformel arasında temel bir karşıtlık vardı (Stark 1989: 651-652, 657-658).

Yukarıda kısaca özetlediğim yaklaşımlar bazı farklılıklar içermekle birlikte, ikinci ekonomiyi hep merkezi planlamanın esas olduğu sosyalist ekonomiyle ilişkisi çerçevesinde tanımlıyorlardı. Böyle olunca, sosyalizmin çökmesinden sonra Doğu Avrupa'da ikinci ekonominin tarihe karışmış olması gerektiği düşünülebilir. Ancak biliyoruz ki hem ESB'de hem de Doğu Avrupa ülkelerinde ikinci ekonomi, 1990'larda yok olmadı; tam aksine büyümüş durumda. Örneğin Rusya'da, perakende ticaret ve tüketim hizmetleri alanında çalışan işletmelerin yaklaşık yarısının kayıtdışı olduğu tahmin ediliyor (Schroeder 1996: 21). Ukrayna'da ise özel sektör faaliyetlerinin üçte biri ilâ yarısının kayıtdışı olduğu sanılıyor (Kaufman ve Kaliberda 1996: 90). Macar sosyolog Sik, sosyalizmin çökmesinden sonra birinci-ikinci ayrımının bir manası kalmadığı için, 1990'larda büyümekte olan kayıtdışı sektörün "ikinci ekonomi" olarak değil, artık "enformel ekonomi" olarak adlandırılması ge-

14 Szelenyi, Polanyi'nin yeniden dağıtım kavramından (bkz. bir sonraki dipnot) yararlanarak, sosyalizmi "yeniden dağıtımcı" bir ekonomik yapı olarak nitelmiştir. Sosyalizmde merkezi planlama, artı değer piyasa aracılığıyla değil de yeniden dağıtım yoluyla önce devlet tarafından merkezde toplanıp sonra geri bölüşürülmesi işlevini yerine getiriyordu. Birçok sosyalist ülkede yeniden dağıtım, kaynakların tüketim malları imalatına değil de ağır sanayiye yönlendirilmesi sonucunu doğurmıştır. (Szelenyi, Beckett ve King 1994: 239-240).

rektiğini belirtiyor (Sik 1992: 153-154; ayrıca bkz. Stark 1994a ve 1994b).

Yukarıdaki tartışmanın, enformel ekonomi kavramının nasıl da kaygan bir zemin üzerine oturduğunu açıkça gösterdiğini sanıyorum. O halde, çevre/merkez ülkeleri ve post-sosyalist ülkelerdeki kayıtdışı ekonomik etkinliklerin farklı kavramlaştırmaları arasındaki uçurumu aşmamız mümkün mü? Dünya ekonomisinde karşımıza çıkan yeni olguları anlayabilmek için bu gedigi kapatmamız gerekiyor. Örneğin mekik ticaretini ele alalım. Türkiye ile ESB arasındaki kayıtdışı ticaret ağları, bir yarı-çevre ülkesindeki enformel sektörle sosyalizm sonrası bir ortamdaki enformel ekonominin alaşımı niteliğinde. Dolayısıyla, mekik ticareti piyasasının işleyişini farklı ekonomik "sistem"lere ait farklı kayıtdışı ekonomi kavramlarını kullanarak çözümleyemeyiz. Bu kavramsal çıkmazdan kurtulabilmek için Braudel'in piyasa anlayışını kullanmamızın yararlı olacağını tekrarlıyorum. İddiam şu ki, Braudel'in piyasası, her ekonomik "sistem"de varolan bir ekonomik yapı. Polanyi'nin kullandığı terimlerle ifade edecek olursak, piyasa, ekonomilerin her türlü entegrasyon biçiminde, yani mübadele, mütekabiliyet ve yeniden dağıtım süreçlerinde¹⁵ mevcut.¹⁶ Çünkü, piya-

15 Polanyi, tarih boyunca ekonominin sosyal yapıların içine yerleşmiş bir süreç olduğunu söyler. Yani, bir ekonominin yapısı ve işlevlerinden, bütünlüğü ve istikrarından, ancak, o ekonominin iktisadi ve gayri iktisadi kurumlar içine yerleşmesi ya da "gömülmesi" sürecinde söz edilebilir. Ekonomiyi yönlendiren üç temel davranış ilkesi vardır: Mütekabiliyet-karşılıklılık (*reciprocity*), yeniden dağıtım (*redistribution*) ve mübadele-değişim (*exchange*). Karşılıklılık, simetrik bir grup içindeki birbiriyle ilişkili noktalar arasındaki hareketlere verilen addır. Yeniden dağıtım ilkesi, mal ve hizmetlerin bir merkezde toplanıp oradan topluma geri dağıtılması anlamına gelir. Değişim ise, bir piyasa sistemi çerçevesinde, kamu kurumları, özel kişiler ve şirketler arasında gerçekleşen hareketleri betimler. Kişiler arasındaki ekonomik alışveriş, ancak belirli kurumsal önkoşullar yerine getirilmişse beklenen toplumsal etkiyi doğurur. Diğer bir deyişle, karşılıklılık "simetri" kurumsal kalıbını, yeniden dağıtım "merkezleşme" kalıbını, değişim de fiyat belirleyici piyasaların mevcudiyetini varsayar (1957: 251-252).

16 Polanyi'nin (1944) vurgulamak istediği nokta, kapitalist toplumlarda mübadelelenin kendiliğinden gerçekleşmediği, aksine değişimin, "piyasa" ekonomisinin işlemlerini sağlayan bir dizi kurum çerçevesinde örgütlendiğidir. 20. yüzyılda "piyasa" ekonomisi bir yandan bütün toplumları sarmalarken, bir yandan da

sa, tarihsel olarak kapitalizmden ve ekonomide devlet yönlen-
dirmesinin tesis edilmesinden önce de vardı; *karşı-piyanın*
hakimiyetini kurmasından sonra da mevcudiyetini korudu.
Bunlara ek olarak, *piyasa* kavramı, kayıtdışı ekonomiyi *ulusla-*
rötesi boyutlarıyla kavramamıza da olanak sağlayacak.

Kayıtdışı ekonomiyi yeniden düşünmeye çalışırken önce,
enformel ekonomik faaliyetlerle tam olarak neleri kastettiği-
min altını çizmek istiyorum. Parasal ekonominin dışında ka-
lan hane ekonomisini kayıtdışı sektörün içine katmak, bu ki-
tapta başa çıkamayacağımız kuramsal sorunlar yaratacaktır.
Bu nedenle, enformel ekonomiyi şu şekilde tanımlayacağım:
Devlet tarafından denetlenmeyen ve/veya düzenlenmeyen ve
aynı ya da nakdi gelir kazanmak için yapılan yasal ekonomik
faaliyetler. Bu tanımlamayla, hem hane ekonomisini, hem de
-yukarıda belirttiğim gibi- yasadışı malların üretim ve değiş-
iminin yapıldığı kriminal ekonomiyi, enformel sektörün dışın-
da tutmuş oluyoruz. Bu şekilde betimlediğimizde, enformel
ekonomi Braudel'in *piyasası* içinde yer alır. Ancak Braudel'in
piyasasının enformel ekonomiyle sınırlı olmadığı aşikârdır.
"Formel" ekonominin içinde yer alan küçük meta üretimi, kü-
çük ölçekli ticaret gibi faaliyetler de *piyasaya* dahildir. Mevcut
literatürde enformel ekonominin tanımlayıcı özelliği yasal dü-
zenlemenin yokluğu iken, *piyasanın* tanımlayıcı özelliği, kârlı-
lık düzeyinin düşüklüğü ve tekelliliğin olmayışı gibi unsurlar-
dır. Dolayısıyla, enformel ekonomi *piyasanın* bir parçasıdır,
ama onunla eşanlamlı değildir.

Enformel ekonomiyi Braudel'in *piyasası* içinde değerlendir-
mek, "formel" ve enformel sektörler arasındaki etkileşimi gör-
memizi de kolaylaştırır. Kayıtlı ve kayıtdışı ekonomik faaliyet-
ler arasındaki sınır çizgisi oynaktır. Dünya ekonomisinin için-
de bulunduğu koşullar ve her bir ülkede değişen yasalara bağlı
olarak, bir gün formel sayılan bir faaliyet ertesi gün enformel

emek piyasasının toplumsal yapıyı bozacak derecede "iyi" işlemlerini önlemek
için, birçok kurumsal önlem alınmıştır. Böyle düşünüldüğünde, Batı Avru-
pa'da refah devletinin yükselişi ve Doğu Avrupa'daki devlet sosyalizmi, yeni-
den dağıtım ilkesinin, değişim prensibine ket vurması olarak görülebilir.

hale gelebilir, ya da kayıtdışı bir etkinlik, devlet düzenlemesi altına girebilir. Benzer şekilde, işletmeler ve işçiler, aynı anda hem kayıtlı hem de kayıtdışı sektörlerde faaliyet gösteriyor olabilirler. Bu nedenledir ki, kayıtdışı ekonomiyi olumsuz ve artık bir kategori (kayıtlı-olmayan) olarak tanımlamak, verimsiz bir çabadır. Kayıtdışı sektörü Braudel'in iktisadi binasının ikinci katı içinde kavramsallaştırdığımızda ise ona olumlu bir tanım ve esneklik kazandırmış oluyoruz. Başka bir ifadeyle, bu kitapta belirli ekonomik faaliyetleri, sadece yasal statüleri temelinde değil de yapısal özelliklerini ve uluslarötesi bir bütün içindeki yerlerini düşünerek piyasa içinde tanımlıyoruz.

Böylece, piyasa kavramını kullanarak enformel ekonomiyi uluslarötesi bir olgu olarak inceleyebileceğiz. Öncelikle, günümüzde varolan uluslarötesi enformel ekonomilerden örnekler vermek istiyorum.

Sınırlarötesi enformel ekonomiler

Bugün dünyanın her yanında uluslararası sınırlar aşarak kayıtdışı ticaret yapılıyor ve bu genelde kaçakçılık diye adlandırılıyor. Günümüzde uyuşturucu, silah ve başka yasadışı ya da kontrollü maddelerin ticareti, küresel para akışının gittikçe artan bir bölümüne tekabül ediyor.¹⁷ Ancak yasal malların uluslararası sınırlardan kayıtdışı olarak geçmesi, yasadışı mal ve para akışlarıyla karıştırılmamalı. Birçok ülkede insanlar, küçük ölçeklerde kayıtdışı sınırötesi ticaretle uğraşüyor. Sınırötesi kayıtdışı ticaret, yine birçok ülkede çok uzun zamandır varlığını sürdürüyor. Ancak maalesef, küçük ölçekli kayıtdışı ticaret konusunda yapılmış çok az araştırma var. Varolan çalışmalara bakarak kayıtdışı uluslararası ticaretin yaygınlığı ve önemi konusunda bir fikir sahibi olmaya çalışalım.

Uluslararası sınırların sömürgeci güçler tarafından keyfi

17 Birleşmiş Milletler'in 1994'te düzenlediği Küresel Örgütlü Suçlar Konferansı'nda toplam uyuşturucu ticaretinin yılda 500 milyar dolar tuttuğu ve toplam yasadışı para akışlarının tahminen yılda 750 milyar dolar düzeyinde olduğu vurgulanmıştı (Castells 1998: 169).

olarak çizildiği ve geleneksel ticaret yollarının, siyasi birimlerin ve kültür bölgelerinin ortadan bölündüğü Afrika kıtasında, “kaçakçılık” 19. yüzyıldan beri çok yaygındı.¹⁸ Örneğin Batı Afrika’da halk, farklı sömürge yönetimlerinin değişik vergi sistemlerinden yararlanmak için sınır ticareti yapardı. Ulus-devletlerin kurulmasından sonra sınırlar arasındaki etkileşim azalmadı; tam aksine arttı. Çünkü aynı sömürgeci dönemde olduğu gibi yapay olan ulusal sınırlar, merkezi otoritenin zayıflığı yüzünden denetlenemiyordu. Dolayısıyla, Afrika’da sınır alanlarının “fiziki hudutlar olmaktan çok hayvanların, insanların ve malların dolaştığı oluklar” olduğu iddia ediliyor (Nugent ve Asiwaju 1996: 11). Afrika’nın birçok bölgesinde uluslararası ticaretin büyük bir bölümü halen kayıtdışı gerçekleşiyor. Aslında bu tür ticaret, ulus-devletlerin tüketim malları ihtiyacını karşılama ve resmi dış ticareti geliştirme konusundaki başarısızlıklarına işaret ediyor (Nugent 1996: 55). Kıtada kayıtdışı ticaret, borç krizinden sonra birçok ulus-devletin iflasın eşiğine gelmesiyle son 20-30 yılda özellikle artmış durumda. Afrika halklarının büyük kesimi, formel ekonomi içinde hayatlarını kazanamayacak hale geldikleri için enformel sektöre kayıyor. Bunun bir sonucu da geleneksel ticaret yollarının yeniden canlanması ve dolayısıyla kayıtdışı uluslararası ticaretin artması oldu (Cheru 1989: 19). 1980’lerde Afrika ülkeleri arasındaki resmi uluslararası ticaret, ancak 1920’lerdeki düzeyindeydi. Buna mukabil, kayıtdışı sınırötesi ticaret sayesinde bölgesel bir enformel “piyasa entegrasyonu” gerçekleşti (MacGaffey 1991: 21). Kıtada kayıtdışı ticarete tabi olan mallar sadece Afrika menşeli değil. Avrupa’dan ve Asya’dan gelen birçok mal da aynı şekilde dolaşıma giriyor (Ellis ve MacGaffey 1996).

Bu konuda yapılmış çok az sayıdaki araştırmalardan biri, Za-

18 Bu bağlamda, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde İran, Irak ve Suriye’den yapılan kaçakçılık faaliyetlerini de göz önünde bulundurmalıyız. Uluslararası sınırların belirlenmesi sürecinde Kürt, Türk ve Arap grupların dört farklı ulus-devlete dağıldığı bölgede, 1930’lardan beri kaçakçılık üzerine kurulu bir sınır ekonomisi var. Bu olgunun bavul ticareti açısından önemini sonraki bölümlerde irdedeceğim.

ire'de (yeni adıyla Demokratik Kongo Cumhuriyeti) kayıtdışı sınır ticareti üzerine. 1990'ların başında Zaire'de kayıtdışı ekonomik faaliyetlerin hacminin, formel ekonominin en az birkaç katı büyüklüğünde olduğu tahmin ediliyordu. Buna sadece yurtiçindeki kayıtdışı faaliyetler değil, tarım ürünleri, gıda, elmas, petrol, vb. kaçakçılığı da dahildi (MacGaffey 1991). Topraksız köylülerden işsiz kentli gençlere, yolsuzluk yapan hükümet görevlilerinden gümrük memurlarına dek toplumun birçok kesiminden insan bu tür ticaret faaliyetleriyle uğraşıyordu (Mukohya 1991: 31-33). Zaire'de kayıtdışı ticaret yapanların çoğunu kadınlar oluşturuyor. 1970'lerden beri erkek hane halkı reislerinin reel ücretlerinin düşmesi karşısında kadınlar, gelir getiren faaliyetlere girişmek zorunda kaldılar. Ancak formel iş piyasasındaki cinsiyet ayrımcılığı yüzünden, kadınlar kayıtdışı ticarete kaydılar (Schoepf ve Engundu 1991: 35).

Kadınlar arasında kayıtdışı küçük ölçekli sınırötesi ticaretin yaygın olduğu bir başka bölge Karayipler'dir. Örneğin Jamaika'da kırsal ve kentsel kesimler arasında tarım ürünleri ticareti, kölelik döneminden beri kadınların elindeydi. Döviz darboğazının yaşandığı 1970'lerden beri, "higgler" denilen kadın tüccarlar, denizaşırı kayıtdışı ticarete de giriştiler. Jamaikalı kadınlar, Haiti, Panama ve Miami'ye tarım ürünleri götürüp, oralardan da tüketim malları satın alıp ülkelerine getiriyorlardı. Vergi ve gümrük ödemedikleri için, kadınların pazaryerlerinde sattıkları mallar, mağazalarda satılan ithal mallardan ucuz olabiliyordu (Knight ve Taylor 1985, nakleden Epstein 1993: 16). Karayipler'deki küçük ölçekli ticaret, son yıllarda bölge ekonomisinin "küreselleşmesiyle" içiçe girdi. Barbados'ta çokuluslu şirketlere ait veri işleme firmalarında çalışan kadınlar, bütün bölgeyi kapsayan "bavul ticareti" ağırları kurmuş durumda. Başka Karayip adalarına, Miami ve Venezuelaya uçakla giden kadınlar, maaşlarından biriktirdikleri paralarla oralardan kumaş, dikiş malzemesi ve hazır giyim alıp, Barbados'a dönüşlerinde bunları satıyorlar. Terzilik bilenler, diğer işçiler için para karşılığı elbise dikiyorlar. Bu şekilde oluşan kayıtdışı sektör, çok düşük ücretleri olan bir grup kadının

küresel moda akımlarına ve tüketim alışkanlıklarına ayak uydurmasını sağlıyor (Freeman 2000: 239).

Küçük ölçekli kayıtdışı ticaret, genelde uluslararası göç örüntülerine paralel olarak gerçekleşir. Örneğin New York'taki yakınlarını ziyaret eden Dominik Cumhuriyetli tekstil girişimcileri, yeni yatırımlar yapmak için akrabalarından ve hemşehriyelerinden yardım isterler. Aynı zamanda, tanıdıkları aracılığıyla hazır giyim ürünlerini New York'ta pazarlarlar. Boşalan bavullarını da, dikiş malzemeleri ve kumaşla doldurarak Dominik Cumhuriyeti'ne geri dönerler (Portes 1996; Portes v.d. 1999). Benzer şekilde, Hindistan'ın Bombay (Mumbai), Kalküta (Kolkata) ve Madras (Chennai) kentlerinde, Körfez ülkelerine giden göçmen işçilerin geri dönerken bavullarında getirdikleri malların satıldığı kaçakçı pazarları var (Appadurai 1996: 50).

Bazı durumlarda, kayıtdışı küçük ölçekli ticaret merkez ülkelerindeki özgül bir talebe yönelik olarak şekillenmiştir. Bunun bir örneği, Güney Amerika'nın Ant Dağları bölgesinde yapılan el işlerinin Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da pazarlanmasıdır. Örneğin, Ekvador'da yaşayan Otavala yerlileri, el dokuması kumaşlarıyla ünlüler. Üretimde kullandıkları teknolojinin gelişmesi ve havayolu seyahatinin daha yaygın hale gelmesi, köylerine turist gelmesini beklemek yerine Kuzey Amerika piyasasına doğrudan girmelerine yardımcı olmuş. Aile fertlerinin bir kısmı memlekette kalıp dokumacılık yaparken, diğerleri de Kuzey Amerika'da kent kent gezip "otantik" dokumalarını pazarlıyor (Kyle 2000).

Benzer bir durum, Batı Afrika'da da yaşanıyor. Yüzyıllardır uzun mesafeli ticaret ağlarının odağı olan Batı Afrika ülkeleri, günümüzde de Kuzey Amerika ve Avrupa ülkelerine ağaç oymacılığı ve dokumacılık ürünlerini gönderiyorlar. Batı ülkelerine genellikle kayıtdışı olarak sokulan bu malların satıldığı pazaryerleri, ekonomik nedenlerle dış göçün yoğunlaştığı 1980'lerden sonra ortaya çıktı.¹⁹ 1998'den beri İstanbul'da da

19 New York'un siyahların yaşadığı Harlem bölgesinde kurulan Batı Afrika pazarıyla ilgili olarak 1990'larda yapılan siyasi ve kültürel tartışmalar için bkz. Stoller 1996 ve Zukin 1995.

Batı Afrikalı üniversite öğrencilerinin sokak aralarında müzik aletleri, ağaç oyma maskeler ve çeşitli süs eşyaları satmaları sıradan bir görüntü haline geldi. Öte yandan, hem Batı Afrika hem de Kuzey Afrika ülkeleri ile Avrupa arasında ters yönde bir bavul ticareti akışı da vardır. Örneğin Cezayir'de işsiz gençlerin Fransa'dan (ve Türkiye'den) kaçak olarak bavullarında tekstil ürünleri getirmelerine *trabendo* (kaçak) ticareti deniliyor.

Dünyanın başka bölgelerinde de sınır aşırı kayıtdışı ticaret örnekleri mevcut. Örneğin Kuzey Kore ekonomisinin çökmesiyle, bu ülke ile Çin arasında kayıtdışı sınır ticareti son yıllarda artış gösterdi. Etnik olarak Koreli olan Çin vatandaşları, Kuzey Kore'ye ilaç ve gıda maddeleri satıp karşılığında hurda metal gibi mallar alıyorlar. Kuzey Kore'de süregiden ekonomik sıkıntılar yüzünden iki ülke yönetiminin de bu ticarete göz yumduğu belirtiliyor (*Far Eastern Economic Review* 1996a: 31). Aslında Çin'in sınır illeri, sadece Kuzey Kore ile değil, diğer komşu ülkeler ile de giderek artan miktarlarda kayıtdışı sınır ticareti yapıyor. Fujian ili ile Tayvan, Guangdong ile Hong Kong, Sincan ili ile Moğolistan ve Kazakistan, Yunan ili ile Myanmar (Burma) ve de Tibet ile Nepal arasında kayıtdışı sınır ticareti, Pekin'in vilayetler üzerindeki denetimini gevşetmeye başladığı 1980'lerden beri artarak sürüyor (Womack ve Zhao 1994: 157).

Ekonomik açıdan çok farklı bir bölgede, Güney Amerika'da Paraguay, Brezilya ve Arjantin'in oluşturduğu üçgende de enformel sınır ticareti yapılıyor. 1994'te üç ülke arasında gümrük birliği oluşturulmasından sonra bile Paraguay'da kayıtdışı ticaret devam etmiş. Sınırların iyi denetlenmemesinin de etkisiyle, kahve, soya fasulyesi ve et gibi mallarda yoğunlaşan bu ticaret, özellikle Paraguay'ın sınır kentlerinde gerçekleşiyor. 1990'da yapılan tahmine göre, o yıl toplam 18 milyon kişi 24 saatten kısa bir süreliğine Paraguay'ı ziyaret etmiş. Bu rakamın, enformel sınır ticaretinin boyutlarının büyüklüğü konusunda bir fikir verdiği düşünülüyor (Connolly v.d. 1995: 975-976).

Son olarak kayıtdışı uluslararası ticaretin giderek yaygınlaşan başka bir biçiminden, fikir ürünlerinin yasadışı ticaretin-

den söz edelim. GATT'ın (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) Uruguay Turu görüşmelerinden sonra Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kurulması, öte yandan NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) ve Avrupa Birliği gibi bölgesel ekonomik oluşumların güçlenmesi, fikir ürünleri olarak tescil edilen malların ticaretinde uluslararası düzenleme arayışlarının ön plana çıkmasına neden oldu. Çokuluslu şirketler ve Batılı devletler, fikir ürünleri haklarının korunması konusunda 1990'lardan beri çevre ülkelerini daha fazla sıkıştırmaya başladı. "Designer" giyim ve aksesuardan video filmleri ve oyunlarına, bilgisayar yazılımı ve müzik CD'lerine kadar birçok metanın üretimi, alım-satımı ve kullanımı fikri mülkiyet hakları kapsamına giriyor.

Filmler, müzik kasetleri ve CD'leri ile bilgisayar yazılımının korsan üretimi ve dağıtımı, fikri mülkiyet haklarının en önde gelen ihlal biçimlerinden birisi durumunda. Örneğin bu tür malların dünyanın farklı yerlerinde korsan üretimi ve dağıtımının 1997'de Amerikalı imalatçı firmaları 10 milyar dolar "zarara soktuğu" hesaplandı. Bulgaristan, korsan CD ve CD ROM'ların üretildiği ülkeler listesinin başında yer alıyordu (RFERL 1998d). Bulgaristan'daki korsan üretimin yarısının, yani 1997 rakamlarıyla 45 milyon CD'nin dünya korsan müzik piyasasının üçte birini oluşturan Rusya'da satıldığı tahmin ediliyor (RFERL 1998e). Geri kalanının ise Rusya ve Türkiye üzerinden başka ülkelere dağıtıldığı söyleniyor. AB ve ABD'nin baskısı karşısında Bulgaristan 1998 yılından sonra korsan CD fabrikalarını kapatma yoluna girdi (RFERL 1998a, 1998b).

Yukarıda saydığım örnekler bize, yapılan ticaretin yapısı hakkında çok fazla bilgi vermiyor. Bu işle uğraşanlar daha ziyade küçük girişimciler mi, yoksa söz konusu ticaret suç örgütleri tarafından mı sürdürülüyor? Şöyle bir hipotez öne sürebilirim: Yasadışı veya kontrol altındaki malların (uyuşturucu, silah, fildişi, eski eser gibi) yasadışı ticareti (insan ticareti dahil) ile değeri yüksek olan lüks tüketim mallarının kayıtdışı ticaretinin suç örgütlerinin elinde olması kuvvetle muhtemel. Gıda maddeleri ve günlük kullanıma yönelik tüketim malları-

nın kayıtdışı ticareti ise muhtemelen küçük veya orta ölçekli girişimciler tarafından kontrol ediliyor. Buradan hareketle, ticaretin ölçeği büyüdükçe, tüccarların kriminal unsurlarla veya yolsuzluk yapan hükümet yetkilileriyle daha yakın ilişki içinde olacağını varsayabiliriz. Küçük ölçekli kayıtdışı uluslararası ticaretle büyük ölçekli kaçakçılık arasındaki farkı daha iyi anlayabilmek için soru sormaya devam edeyim. Örneğin devletlerin kayıtdışı ticaret karşısındaki tutumu nedir? Çokuluslu şirketler bu olguya nasıl yaklaşıyor?

Her şeyden önce kayıtdışı uluslararası ticaretin yayılması, devletlerin denetim gücüyle yakından ilgili. Afrika ülkelerinde devletlerin acizliğinin bu tür ticareti körüklediği çok bariz: Uluslararası sınır denetiminin zayıflığı, yolsuzluk, karayolu ulaşım ağının yetersiz oluşu, kronik döviz darboğazları, vs. hep bunun göstergeleri. İthal ikâmecî politikalar izleyen devletler, döviz kurunu yapay olarak yüksek tutuyor, ülke içinde üretilen malları yüksek gümrük duvarlarıyla korumaya ve bazı maddelerin ihracatını denetim altında tutmaya çalışıyor. Ancak söz konusu politikalar bazen istenilenin aksi yönde sonuçlar doğuruyor. Komşu ülkeler arasında gümrük vergileri ve döviz kurları arasındaki yapay farklılıklar, kayıtdışı ticareti körükleyebiliyor. Gümrük vergilerinin yüksekliği, kaçakçılığa göz yummak suretiyle kazanç sağlayabilecek konumda olan devlet yetkililerinin yolsuzluk yapmasına da yol açabiliyor. Örneğin Afrika bağlamında, enformel ekonominin genişliği ve sınır ötesi kayıtdışı ticaretin yaygınlığı, devletin ulusal sınırlar dahilindeki denetim kabiliyetinin zayıflığına işaret ediyor. Ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesi, denetlenmesi ve vergilendirilmesinden ülke topraklarının karayolu ağıyla entegrasyonuna, uluslararası sınırların denetlenmesinden yasaların uygulanmasına kadar, devletlerin zayıflığı her alanda aşikâr. Dolayısıyla, insanlar devletin düzenlediği ve denetlediği kanallardan ulaşamadıkları mal ve hizmetlere, kayıtdışı ekonomi ve kayıtdışı sınır ticareti yoluyla ulaşmaya çalışıyorlar.

Ya devletlerin bu konudaki tutumları nedir? Bu, birkaç unsura bağlı. Eğer bir ülkede yapılan kayıtdışı ticaret genelde

dışsatıma yönelikse, hükümetler döviz getiren bu faaliyeti kısıtlamak için fazla çaba göstermezler. Örneğin Brezilya ve Arjantin'e yönelik sınır ticaretinin yaygın olduğu Paraguay'da durum bu (Connolly v.d. 1995). Kayıtdışı ticaret dışalım yönündeysen, hükümetler döviz ve gümrük vergisi kaybını önlemek için daha fazla uğraşırlar. Ancak değindiğimiz örnekler, devletin kayıtdışı ticareti denetleme çabasının ya tamamen başarısız olduğunu, ya zayıf kaldığını ya da yeteri kadar kararlı olmadığını gösteriyor. Bunun birkaç nedeni olabilir. Örneğin, sınai üretimin talebin çok gerisinde kaldığı bir ülkede kayıtdışı ithalata göz yummak, halkın ihtiyaçlarının karşılanması açısından tek seçenek olabilir. Kuzey Kore ve birçok Afrika ülkesi örneğinde durum böyledir. İkinci olarak, devletin -deyim yerindeyse- "derinliği" de önemli. Birçok durumda, yasaları yapan ve yasaların ihlal edilmesinden maddi çıkar sağlayan yetkililer birbiriyle ilişkili kişiler olabilir. Örneğin birçok Afrika ülkesinde kayıtdışı uluslararası ticaret yapan büyük tüccarların siyasetçilerle ve yüksek düzeyli bürokratlarla ilişkili olduğu söyleniyor (Ellis ve MacGaffey 1996). Çin'de de son on yılda ortaya çıkan bazı kaçakçılık olaylarında lüks otomobil ve elektronik eşya kaçakçılarının gümrük yetkilileriyle bağlantılı kişiler olduğu görüldü (*Far Eastern Economic Review* 1993a ve 1993b). Benzer şekilde Bulgaristan'da, sosyalist ekonominin çökmesinden sonra eski komünist yöneticiler, "yeni işadamları" olarak karşımıza çıktılar (Konstantinov 1994: 237).

Daha genel konuşacak olursak, bütün bu bahsettiklerim son birkaç on yılda devletlerin ulusal ekonomileri düzenleme kabiliyetinin zayıflamasıyla ilgili. Bu eğilim, dünyanın farklı yerlerinde farklı biçimlerinde ortaya çıkıyor. Daha önce de belirttiğim gibi, Sahra'nın güneyindeki Afrika ülkelerinde, borç krizi, kalkınmacı devlet projelerinin tamamen iflas etmesi ve etnik gruplar arası savaşlar yüzünden bu durum, 1970'lerden beri özellikle belirgin bir hale geldi. Çin'de kayıtdışı ve yasadışı sınır ticaretinin artması, merkezin çevre vilayetler üzerindeki kontrolünü gevşetmesiyle aynı zamana denk düştü (Womack ve Zhao 1994). Bulgaristan'da gümrük kontrolünün gevşekliği-

nin (diğer bir deyişle yolsuzluğun yaygınlığının) “piyasa ekonomisine geçiş” sürecinde bilinçli bir uygulama olduğu söyle-
niyor. Böylelikle “yeni işadamları”na kaçakçılık yoluyla sermaye biriktirme fırsatı verilmiş oluyor (Konstantinov 1994).

Yasadışı ve kayıtdışı ticaret üzerinde fazla denetim olmaması, gümrük görevlilerinin bu duruma göz yumarak kişisel kazanç sağlamalarına imkân tanıyor. Devletin yasaları uygulamak konusunda umursamaz davrandığı durumlarda, ticaret yollarının kilit noktalarında görevli yetkililer, yasaları uygulamak tehdidiyle tüccarlardan rant toplarlar. Türkiye ile ESB arasındaki bavul ticaretinde durum tam da böyledir. Türkiye hükümeti, kayda değer bir ekonomik olgu olmadığı gerekçe-
siyle başlangıçta bavul ticaretini gözardı etti. Söz konusu ticaretin fiilen çok önemli bir döviz girdisi sağladığı anlaşıldığında ise, üretim ve satış noktalarında vergi kaçırılmasına ve bu malların gümrükten kayıtsız olarak geçmesine göz yumuldu. Rusya’da ise hükümet, mekik ticaretiyle ülkeye giren mallardan gümrük vergisi alamamaktan rahatsızlık duysa da vatandaşlarının mekik ticareti yapmasına izin vermek zorunda kaldı; çünkü devlet veya özel şirketlerin talebi karşılayacak kadar tüketim malı imal veya ithal etmeleri bugünkü ekonomik koşullarda mümkün görünmüyor. Bu konuda şöyle bir saptama yapabiliriz: Bavul ticareti bağlamında iki ülkede de vergi ve dış ticaret konusundaki yasal düzenlemeler, vergi ve gümrük yetkilileri tarafından çoğu zaman uygulanmıyor; bununla birlikte, yasaların işletilmesi olasılığı bavul ticareti yapan kişilere karşı bir tehdit olarak kullanılıyor. Böylelikle, kayıtdışılığın her aşamasında yolsuzluk da gerçekleşiyor.

Kayıtdışı uluslararası ticaretin, devletlerin ulusal ekonomileri düzenleme kapasitesi ve yeteneğiyle ilgili olduğunu söyledim. Şimdi de bu tür ticaretin, küresel ekonominin baş aktörü olan çokuluslu şirketler açısından ne anlama geldiğini irdeleyeyim. Bir ülkenin piyasasına formel olarak girmek isteyen büyük şirketler açısından uluslararası kayıtdışı ticaret genelde olumsuz bir faktör olarak göze çarpıyor. Bir ürün, kayıtdışı ve dolayısıyla da vergi ödenmeden ulusal bir piyasaya girdiğinde,

Üretici firmanın o ülkedeki fiyat politikasını, rekabet gücünü ve dağıtım ağlarını olumsuz yönde etkileyebilir. Kaçak olarak ülkeye giren bir mal, aynı nitelikte bir ürünün, o ülkeye resmi ithalat yoluyla girmiş biçiminden daha ucuz olur. Bu şekilde, üretici yabancı firmanın söz konusu piyasayı tekeline alma çabaları boşa çıkabilir. Ayrıca, ülkeye kaçak olarak sokulan belirli bir markanın taklidi olan ürünler de, imalatçı firmanın pazar payını ve kâr oranını düşürebilir.

Tescilli marka veya telif hakkıyla korunan ürünler için bu durum daha da vahim. Markalı kot pantolonlardan video kaset ve CD'lere kadar, kayıtdışı ticaret, fikir ürünü olarak tescil ettirilmiş tekелci mantığı ihlal eder. Bu açıdan bakıldığında enformel uluslararası ticaret, çokuluslu sermayenin tekелci emellerine ve bu emellerini Dünya Ticaret rgt (DTÖ) gibi küresel düzenleme organları aracılığıyla meşrulaştırma çabalarına karşı bir meydan okuma olarak da görülebilir.

Ancak aksi yönde bir eğilim de mevcut. Yüksek gümrük vergileriyle korunan ulusal piyasalarda, kimi zaman kayıtdışı uluslararası ticaret, çokuluslu şirketlerin o piyasaya enformel olarak girmesi için bir kanal görevi görür. Gümrük vergileri düşüp de firma o piyasaya formel yollardan girdiğinde firmanın ürün tanıtımı yapmasına veya dağıtım ağı kurmasına bile gerek kalmayabilir (Gillespie ve McBride 1996: 49-51). okuluslu şirketler, bazı Afrika lkelerinin piyasalarına girmek için bu yöntemi seçmiş durumda. Yabancı firmalar, genelde Güney Afrika, Nijerya ve Kenya'nın oluştırdığı çgeni kullanarak ürünlerini Afrika kıtasına sokuyorlar. Mallar diğer ülkelere bu noktalardan kayıtdışı olarak dağıtılıyor (*Business Africa* 1993: 1-2)²⁰

Peki ya kayıtdışı ticaret yapanlar açısından bu ticaretin anlamı nedir? Sahra'nın güneyindeki Afrika lkelerinde enformel sınır ticaretinin, ulus-devletin acizliğine ve büyük sermayenin dayatmalarına karşı halkın bir tepkisi olduğu iddia edi-

20 Türkiye'den de benzer bir örnek verebiliriz. 1980'lerde yabancı sigara firmaları Türkiye piyasasına resmen girdiklerinde, tüketicilerin büyük bir bölümü sigara kaçakçılığının yaygın olduğu 1970'lerden beri zaten yabancı sigara markalarına alışımlardı.

liyor (Cheru 1989; Davidson 1992; Ellis ve MacGaffey 1996; farklı bir görüş için bkz. Nugent 1996). Bu iddiayı sınamak için elimizde daha fazla etnografik veri olması gerekirdi. Ancak yine de şu kadarını söylemek mümkün: Kayıtdışı ticaret, kriminal örgütlerin tekelinde olmadığı durumlarda, halkın yoksul kesimlerinin yaşamlarını sürdürebilmelerinin yollarından biri. Örneğin Çin'le Kuzey Kore arasındaki kayıtdışı ticaret, Kore vatandaşlarının yokluklarla başedebilmelerine olanak sağlamakla kalmaz, sınırın Çin tarafındaki yoksul etnik Koreli köylülere de bir ek gelir kaynağı oluşturur. Bu kitapta da benzer bir iddiada bulunacağım. Hem Rusya'daki birçok mekik tüccarı için, hem de İstanbul'daki birçok göçmen için, bavul ticaretiyle uğraşmak ekonomik açıdan hayatta kalma savaşının bir parçasıdır. Birçok insanı uluslarötesi enformel ticarete girişmeye zorlayan etmenler, işsizlik, özellikle kadınların ve göçmenlerin formel iş piyasasına girmede karşılaştıkları zorluklar, ücretlerin düşüklüğü ve (köylüler için) topraksızlık olabilir. İnsanları kayıtdışı ticarete girişmeye özendirici etmen ise sınırlar arasındaki fiyat, döviz kuru ve gümrük vergisi farklılıklardan yararlanarak bir miktar para kazanma fırsatıdır. Ancak büyük çaplı kaçakçılar için durum çok farklı. Siyasi bağlantıları veya şiddet kullanma imkânları, büyük kaçakçıların ticari faaliyetlerinin çok daha kârlı girişimler olmasını sağlar.

Dünyanın çeşitli bölgelerindeki kayıtdışı ticaret olgusuyla ilgili araştırmaların azlığı, yukarıda ortaya attığım hipotezlerin ne kadar doğru olduğunu sınamamı ve büyük ölçekli kaçakçılık ile küçük ölçekli kayıtdışı ticaretin boyutlarını birbirinden açık seçik ayırt etmemi engelliyor. Ancak, iki tür kayıtdışı ticaret de birçok yerde mevcut ve içiçe geçmiş bir şekilde yürütülmeye devam ediyor. Bu kitapta, Türkiye ile ESB arasında hem büyük ölçekli örgütlü kayıtdışı ticaretin, hem de küçük ölçekli enformel ticaretin mevcut olduğunu göstereceğim. Amacım, söz konusu uluslarötesi enformel piyasanın dinamizminin küçük ölçekli ticaretten kaynaklandığını vurgulamak olacak.

Burada hemen, küçük ölçekli uluslararası kayıtdışı ticaretin, kaçakçılıkla ve/veya yasadışı malların ticaretiyle bir tutulama-

yacağının altını çizmeliyim. Şunu iddia ediyorum: Kayıtdışı küçük ve orta ölçekli uluslararası ticaret, Braudel'in piyasası düzeyinde gerçekleşiyor. Bu bakımdan, uluslararası kriminal ekonomiden kavramsal olarak ayrıştırılması gerekiyor. Aşağıda, bu kavramsal farklılığı ortaya koymaya çalışacağım.

Farklı bir kayıtdışılık: Mafya ve suç örgütleri

Günümüzde küresel ekonominin önde gelen aktörleri arasında yalnızca çokuluslu şirketler değil, kriminal örgütler de bulunuyor. Suç örgütleri dünya ekonomisi içinde çok uzun süredir faaller. Ancak son on yılda hem ekonomik faaliyetlerinin boyutu büyüdü, hem de bu tür örgütlerin sayısı çok arttı (Strange 1996: 110). 1990'larda kriminal ekonomiden kaynaklanan para akışlarının yıllık hacminin, 500 milyar ilâ 1 trilyon dolar arasında olduğu tahmin ediliyordu (Castells 1998: 169). Suç örgütleri giderek uluslararası organizasyonlar haline geliyor. Para piyasalarının serbest bırakılması, devletlerin ulusal ekonomileri düzenleme işlevinin zayıflaması ve bilişim teknolojilerinin gelişmesi gibi -ekonomik küreselleşmeyi hızlandıran- süreçler, suç örgütlerinin uluslararası ilişkiler kurmasına ve kara para aklamadan uyuşturucu kaçakçılığına kadar bir dizi faaliyeti değişik ülkelerde eş zamanlı olarak ve koordinasyon içerisinde yürütebilmesine katkıda bulunuyor (Friman ve Andreas 1999: 11). Farklı ülkelerde yerleşik olan suç örgütleri, birbirleriyle "stratejik ittifaklar" kurarak, birbirlerinin "topraklarında" faaliyet gösterebiliyor (Castells 1998: 168-169; Friman ve Andreas 1999: 7). Kriminal örgütler, Kolombiya ve Rusya gibi ülkelerde üslenerek, dünyanın dört bir yanındaki faaliyetlerini sürdürmek için ağlar kuruyor (Strange 1996: 111).

Aslında küresel kriminal ekonomi, "formel" dünya ekonomisinin dışında yer almıyor. Tam aksine, finans piyasaları ve uluslararası ticaret ağları aracılığıyla kriminal ekonomi formel ekonomiyle içiçe girmiş durumda (Castells 1998: 167). Tıpkı çokuluslu şirketler gibi, uluslararası kriminal örgütlerin faali-

yetleri de ulus-devletin otoritesini sarsıcı nitelikte. ABD'ye uzanan Sicilya Mafyası ve Güney Amerika'daki uyuşturucu kartelleri haricinde, suç örgütleri genelde 1980'lere kadar ulus-devletlerin sınırları içinde faaliyet gösterirdi. Devletlerin kimi faaliyetleri suç ilan etmesi, bazı örgütlerin yüksek riskler olarak bu işlere girişip tekeli rantlar toplamasına olanak veriyordu (Strange 1996: 114). Örneğin İtalya'nın güneyinde devlet, can ve mal güvenliğini korumak ve toplumsal düzeni sağlamak gibi yetkilerinin bazılarını sessizce mafyaya devretmiş gibiydi. 1980'lerde finans piyasalarının serbest bırakılmasından sonra, mafyanın eline yeni bir fırsat geçti. Mafya grupları, bir yandan yasadışı mallar için yeni dış pazarlar bulabiliyorlardı, bir yandan da buradan elde ettikleri kazancı "kıyı bankacılığı" (*off-shore banking*) sisteminde aklayabiliyorlardı (agk: 119-120). Bu esnada, farklı ülkelerin mafyaları, birbirleriyle işbirliği içinde hareket ettiler. Bütün bunlar, zaten çokuluslu şirketler ve milletlerarası ekonomik örgütler karşısında otoritesini yitirmekte olan devletlerin mafyalar karşısındaki gücünün iyice zayıflamasına yol açtı.

Bununla birlikte, suç örgütleriyle devletler arasındaki ilişkinin basit bir güç rekabetinden daha karmaşık olduğunu kabul etmeliyiz. Kriminal gruplar birçok ülkede siyasi yapının içine nüfuz etmiş durumda. Yolsuzluk ve rüşvet, bu ilişkinin en yalın tezahürüdür. İtalya, Kolombiya, Tayvan ve Rusya gibi birçok ülkede mafya, parlamento ve hükümetlere doğrudan veya dolaylı olarak sızmıştır (Shelley 1999: 33-35).

Rus mafyasının 1990'lardaki yükselişi, örgütlü suçların uluslararası hale gelmesinde önemli bir rol oynamıştır. SSCB'de çeşitli mafya grupları öteden beri mevcuttu.²¹ Sovyet

21 Sovyet döneminde kriminal ekonominin hapiste yatan ve "Hırsızlar Dünyası" olarak adlandırılan bir grup azıllı suçlu tarafından yönetildiği söyleniyor (Handelman 1995). Aslında zaman zaman üst düzeydeki parti yetkilileri de suç örgütlerinin içinde yer alıyordu. Örneğin 1980'lerde Özbekistan ve Azerbaycan'dan Rusya'ya sebze-meyve gönderen mafyaların içinde bu cumhuriyetlerin Komünist Parti liderleri ve hatta Sovyet lideri Leonid Brejnev'in damadı bile yer almıştı. 1988'de bu ilişkiler ortaya çıktığında onbinden fazla görevli ve yetkilinin işine son verilmişti (Sterling 1994: 90-92).

ekonomisinin 1980'lerin ikinci yarısından itibaren dışa açılması, suç örgütlerinin uluslararası düzeyde faaliyet göstermesine olanak sağladı. 1990'ların başında Rusya'da kriminal örgütlerin sayısı bir yandan artarken, bir yandan da bu örgütler Amerikan ve İtalyan mafyalarıyla ortak çalışmaya başladı. Rusya'da suç örgütlerinin faaliyetleri, haraç toplamaktan uyuşturucu ve silah kaçakçılığına, kadın ticaretinden sanat eserleri ve nükleer madde kaçakçılığına varan geniş bir yelpaze oluşturuyor. Rus mafyasının kısa sürede büyük paralar kazanmasını sağlayan işlerden birisi, petrol ve çeşitli madenlerin yurtdışına kaçırılması oldu. Kağıt üzerinde yasal ihracat gibi görünse de, aslında hammaddeler devlet kuruluşlarından çok ucuza alınıp, yurtdışında çok pahalıya satıldığı için bu tür ticaretin Rus ekonomisine gayet olumsuz etkileri olduğu söylenebilir. Bu faaliyetlerde bulunurken Rus mafyasının, İtalyan, Kolombiya ve Amerikan mafyaları ile işbirliği yaptığı da biliniyor. Bir iddiaya göre, bu süreç içerisinde rublenin değeri kasten düşürülerek, yabancı mafyaların milyarlarca dolar kara parası da Rusya ekonomisinin çatlaklarında aklanabildi (Sterling 1994: 169-209).

Rus mafyası, "piyasa ekonomisi"ne geçiş sürecinin hemen hemen her aşamasına damgasını vurdu. Daha 1990'ların ilk yıllarında, suç örgütlerinin yeni yeni ortaya çıkan özel işletmelerin ve kooperatiflerin çoğunu ele geçirdikleri söyleniyordu.²² 1992'de başlayan özelleştirme süreciyle birlikte mafia da kolları sıvadı. Örneğin Moskova'da özelleştirilen mağazalar, depolar, oteller ve hizmet sektöründeki diğer firmaların yarısını, birkaç mafia grubunun aralarında paylaştığı iddia edildi (Sterling 1994: 99-100). Rus ve diğer Doğu Avrupa mafyalarının çok faal olduğu bir diğer alan da silah ve nükleer madde kaçakçılığı. Sovyetler Birliği dağıldığından beri, Kalaşnikof tüfeklerinden roketatarlara ve nükleer maddelere kadar her türlü silah, yerel siyasi liderlerin, firma yöneticilerinin ve suç örgütlerinin eline geçti. Aslında Rus silahlı kuvvetleri ve yüksek

22 Rusya'nın eski devlet başkanı Boris Yeltsin, 1992'de ülkedeki ticari kuruluşların yaklaşık üçte ikisinin kriminal örgütlerle bağlantısı olduğunu söylemişti (Sterling 1994: 94).

düzenli hükümet yetkililerinin de, çok büyük bir döviz kaynağı olan silah kaçakçılığının içinde yer aldığı iddia ediliyor (agk: 217-219).

Uluslararası örgütlü suçlardan kaynaklanan meta ve para akışları ile benim bu kitapta kayıtdışı uluslararası ticaret diye adlandırdığım meta akışları arasındaki fark nereden kaynaklanıyor? Daha özele inerek, ESB'deki mafyaların faaliyet alanları ile mekik ticareti arasındaki ayrım nedir? Öncelikle, bu ayrımın sadece yasal tanımlara dayanmadığını söylemeliyim. Suç örgütleri genelde yasadışı malların kaçakçılığı ile bazı malların (örneğin fildişi, sanat eserleri, vs.) ve insanların (göçmenler ve kadınlar) yasadışı akışlarından para kazanırlar. Ancak yukarıda değindiğim gibi, mafia grupları hammaddeler gibi yasal malların ticaretiyle de uğraşırlar. Ayrıca, suç örgütleri kara para aklamak için gayri menkul ve yasal ticarete de yatırım yapar. Demek ki, iki olgu arasındaki fark sadece yasallık dereceleriyle ilgili değildir. Kayıtdışı küçük ticaretle kriminal mal akışları arasındaki ayırt edici farklılık, bu iki tür faaliyetin ölçekleri ile de açıklanamaz. Bir para aklama operasyonu, Rusya'dan Batı Avrupa'ya ve Kuzey Amerika'ya kadar yayılabilir. Ama bu kitapta göreceğimiz gibi, yasal malların kayıtdışı ticareti de kıtalararası boyutlara ulaşabilir.

İki olgu arasındaki en önemli fark, niceliksel değil nitelikselidir. Bu farklı iki türdeki meta akışı, küresel ekonominin farklı düzeylerinde gerçekleşir. Daha önce de belirttiğim gibi, hem uluslararası kriminal ekonomi hem de küçük ölçekli kayıtdışı uluslararası ticaret, ekonomik küreselleşme ortamında serpişti. Küreselleşme suç ekonomisinin gelişmesini sağlıyor; enformel ticaret ise dünya ekonomisinin küreselleşme yüzünden oluşan yarıklarında varlığını sürdürüyor. Bu açıdan bakıldığında, suç örgütleri global ekonomide tıpkı ulus-devletler ve çokuluslu şirketler gibi bağımsız aktörler haline gelmiş durumda. Kayıtdışı uluslararası ticaret ise ulus-devletlerin geri çekildiği, çokuluslu şirketlerle mafyanın ise henüz ele geçirmediği alanlarda faaliyet gösteriyor. Küçük ölçekli girişimciler, boş kalan yarıklara girerek, ülkeler arasındaki gümrük tarife-

leri, döviz kurları ve talep yapıları arasındaki farklılıklardan yararlanmak suretiyle para kazanmaya çalışıyorlar.

Yukarıda anlattıklarımla ilintili olarak, iki olgu arasındaki diğer bir fark da şu: Kriminal örgütlerin avantajı, aynen çokuluslu şirketler gibi, tekelci veya yarı-tekelci rant toplama kabiliyetlerindedir. Çokuluslu şirketler bunu patentler, telif hakkı yasaları, tescilli markalar gibi yasal ekonomik yollardan yapıyorlar. DTÖ gibi küresel örgütler ve hatta ulus-devletler, bu konuda çokuluslu şirketlere yardımcı oluyor. Suç örgütlerinin tekelci faaliyetleri ise, şiddet kullanma kabiliyetlerinden, rakiplerin sayısının az olduğu yüksek riskli alanlarda faaliyet göstermelerinden ve devletle “ayrıcalıklı” ama gizli-kapaklı ilişki kurmalarından kaynaklanıyor.

Bu bakımdan, çokuluslu sermayenin denetlediği meta ve para akışları gibi kriminal ekonominin yönlendirdiği meta akışları da Braudel’in tanımladığı *karşı piyasaya*, yani kapitalizm düzeyine ait. Küçük ve orta ölçekli kayıtdışı ticaret ise Braudel’in *piyasasında* yer alıyor. Bununla birlikte, bu iki olgu arasında bir hayli etkileşim vardır ve dolayısıyla kesin bir ayırım çizgisi çizmek çok güçtür. Sonraki bölümlerde göreceğimiz gibi, bavul ticareti çerçevesinde de kriminal ekonomiyle küçük ölçekli ticaret arasında etkileşimler mevcuttur.

Bir kavram olarak uluslarötesi enformel ekonomi

Bu bölümde, mekik ticaretini uluslarötesi bir enformel ekonomi olarak nasıl kavramlaştırabileceğimiz üzerinde durdum. Küreselleşme yazınıyla, kayıtdışı ekonomi konusundaki yazın, bir noktada kesişiyorlar. İki alandaki çalışmalarda da, çokuluslu sermayenin, meta zincirlerinin üretim ve dağıtım halkalarında yer alan kayıtdışı ve/veya ucuz emekten taşeron firmalar aracılığıyla faydalandığı vurgulanıyor.

Benim buradaki iddiam ise farklı. Mekik ticareti olgusundan yola çıkarak, bir yandan, küreselleşmenin sadece çokuluslu şirketlerin öznesi olduğu bir süreç olmadığını, “sıradan” insanların da uluslarötesi ekonomik ve kültürel yapıların oluş-

masında rol oynayabileceğini vurguluyorum. Diğer yandan da, enformel ekonominin salt “kentsel” bir “sektör” değil, tam aksine kendi dinamizmine sahip, dolayısıyla da esneklik kabiliyeti olan bir yapı olduğunu; sınırlar ve “ekonomik sistemler” - aşırı etkinlik gösterebileceğini savunuyorum. Bu savımı kavramsal olarak somutlaştırabilmek için, Braudel’in tanımladığı ekonomik katmanlara başvuruyorum. Kayıtdışı ekonomiyi piyasada içinde tanımlamak, bu yapının uluslarötesi düzeyde nasıl faaliyet gösterebildiğini açıklamama katkıda bulunuyor.

Bavul ticareti ağlarına baktığımızda, enformel ekonominin İstanbul’da, Moskova’da ya da başka bir şehirdeki kentsel bir “sektör” değil, aksine uluslarötesi düzeyde işleyen bir ekonomik yapı olduğunu görüyoruz. Sonraki bölümlerde daha ayrıntılı olarak tartışacağım gibi, İstanbul’da Laleli’ye yönelik küçük ölçekli imalat, Laleli’de kayıtdışı toptancılık, *çelnoklar*ın sınır aşırı ticaret faaliyetleri ve nihayet ESB’nin çeşitli bölgelerinde perakendecilik, bir akışlar uzamı içinde, yapısal bir bütün olarak işler. Söz konusu uluslarötesi piyasaya dinamizm ve esneklik kazandıran unsur da budur. İstanbul’da üretim, ESB’li turistlerin “mekik dokuma” faaliyetleri esnasında, Rusya’daki veya Ukrayna’daki tüketici talepleri ve alım gücü çerçevesinde şekillenir. Üretimden perakendeciliğe kadar mekik ticareti kapsamındaki bir dizi ekonomik faaliyet küçük ölçeklerde başlamış ve *piyasadaki* aşırı rekabet yüzünden bu faaliyetlerden elde edilen kâr oranları düşük kalmıştır. Diğer bir deyişle, söz konusu uluslarötesi ticaret ağı, Braudel piyasası içinde varolmaya devam etmiştir.

Ancak aynı zamanda, piyasada ekonomik bir katmanlaşma da yaşanmıştır. Yukarıda da vurguladığım gibi, mekik ticareti piyasasının daha üstteki ekonomik katmanlarla (mafya ve devlet destekli büyük sermaye) *simbiyotik* bir ilişkisi vardır. Yani uluslarötesi enformel ekonomi kapalı bir kutu değildir; sermaye yoğunlaşması ve tekelleşme eğilimlerine açıktır. Kitabın bundan sonraki bölümlerinde, bu hususları etraflıca tartışacağım.

Mekik ticaretinde meta akışları ve sermaye birikimi: Üretim ve toptancılık

1997 yazında Laleli'de alan araştırması yaparken, bir spor giyim şirketinin sahibiyle görüşmüştüm. Adı Junker olan firmasının sahibine bu ismi niye seçtiklerini sordum. Mustafa Bilgin, anlamlı bir isim seçmek istediklerini, ama başkasının markasını da taklit etmeyi arzu etmediklerini anlattı: "Eskiden bir sınıftan bahsedildiğini duymuştum. Sanıyorum Fransa'da [!] varolan bu sınıf, köylülükten sanayiye geçiş yapmış. Ben de şirketime bu sınıfın, Junkerler'in adını verdim." Mustafa Bilgin, mülakatın sonlarına doğru Laleli'de ve eski Sovyetler Birliği'nde bavul ticaretinin paralel olarak nasıl geliştiği konusundaki izlenimlerini anlatırken, şunları söyledi: "Rusya'da da Laleli'de de girişimciler işe küçük başladı. Ikisinde de yavaş yavaş bir sermaye birikimi gözleniyor. Ama Laleli hâlâ prekaptalist; hâlâ feodalizmden kapitalizme geçiş aşamasında..."

Hakikaten de bavul ticaretinin gelişim sürecini incelediğimizde, toptancılık, imalat ve dağıtım gibi sektörlerde başlangıçta küçük ve orta ölçekli işletmelerin çoğunlukta olduğunu, ancak çok hızlı bir sermaye birikimi süreci yaşandığını gözlüyoruz. Kitabın bu ve bundan sonraki bölümü, Türkiye ile ESB arasındaki mekik ticareti ağlarını oluşturan meta akışlarının halkaları üzerine odaklanacak. Amacım, imalat, aracılık, taşı-

macılık, toptancılık, dağıtım ve perakendecilik faaliyetlerini inceleyerek, mekik ticareti piyasasının nasıl ortaya çıktığını ve geliştiğini açıklamak ve çok katmanlı ekonomik yapısını ortaya koymak. Söz konusu uluslararası piyasada birçok faaliyetin küçük ölçekli ve kayıtdışı olarak başladığını, ancak zaman içinde meta zincirinin bazı halkalarında sermaye yoğunlaşması olduğunu göstereceğim. Bunun sonucunda mekik ticareti piyasasının katmanlı bir yapıya büründüğünü ve belirli faaliyetlerle uğraşan bazı firmaların ticaret ağı içindeki ekonomik gücünün arttığını vurgulayacağım.

Bu bölümde öncelikle, bavul ticareti piyasasının nasıl ortaya çıktığı üzerinde duruyorum. Türkiye’de bir anlamda bavul ticareti olgusuyla Laleli özdeş olduğu için, tartışmaya toptancı esnafılık/aracılık halkasıyla başlamak uygun olacak. Ancak kısa süre içinde hazır giyim imalatçıları Laleli piyasasını “keşfettiler” ve sektörde önemli bazı değişikliklere sebep oldular. Doları ile ikinci olarak üretim halkasına eğileceğim. Özellikle de, Türkiye’den yapılan bavul ticaretinin büyük kısmını oluşturan hazır giyim, ayakkabı ve deri giyim alt sektörleri üzerinde duracağım. Bölümün sonunda, mekik ticaretine yönelik imalat sektörünü, son 20 yılda dünyada çok tartışılan esnek uzmanlaşma ve küçük ölçekli firma ağlarıyla karşılaştıracam. Literatürde değinilen birçok olgudan farklı olarak, Laleli’ye yönelik küçük ölçekli hazır giyim imalatının çokuluslu şirketleri tarafından örgütlenmediğinin altını çizeceğim ve bu sektörün “esnekliğinin”, imalatçılar ve mekik tüccarları arasındaki uluslararası düzeydeki etkileşimden kaynaklandığını vurgulayacağım. Böylelikle, mekik ticareti olgusunun ekonomik küreselleşme tartışması çerçevesindeki özgünlüğünün altını çizmiş olacağım.

Laleli’de girişimcilik ve kayıtdışılık

Bugünkü niteliğiyle bavul ticareti piyasasının ilk nüveleri, 1970’lerde ortaya çıkmıştı; fakat o dönemde söz konusu ticaretin merkezi, Doğu Avrupalı turistlerin alışveriş ettiği Kapalı



Laleli'de bavul turistlerinin çuvallarını taşıyan taşıyıcılar.

Çarşı ve çevresiydi. 1950'lerden 1980'lere kadar bir mahalle havasında olan Laleli'de ise, Beyazıt'ın işlekliliğinden eser yoktu (İstanbul Ansiklopedisi 1994; Keyder 1999c). Mahalle halkına hizmet eden küçük dükkânlar dışında pek bir ticari işletmenin olmadığı Laleli, seksenlerden itibaren değişmeye başladı. Öncelikle, tarihi yarımada'yı ziyaret eden turistlere hizmet eden oteller inşa edildi. Seksenlerin ikinci yarısında Doğu Avrupa'dan gelen bavul turistlerine yönelik dükkânlar açılmaya başladı. O yıllarda oteller ve mağazalar, Ordu Caddesi'nin kuzeyinde kalan Yukarı Laleli'de yoğunlaşıyordu. 1990'larda ise bavul ticareti Aşağı Laleli'ye de yayılmaya başladı. 1997 itibarıyla, bavul ticaretine yönelik piyasa, kuzeyde Şehzadebaşı Caddesi'nden, güneyde Hayriye Tüccarı Caddesi'ne kadar yayılmıştı. Laleli bölgesi, doğusunda Beyazıt'la içiçe girerken, batıda Atatürk Bulvarı, Laleli'yi Aksaray'dan ayırıyor. Aksaray'da da mekik tüccarlarına yönelik gece kulüpleri, seyahat acenteleri ve pansiyonlar bulunuyor.

Mekik ticareti, Laleli'de ekonomik faaliyetleri olduğu gibi fi-

ziksel mekânı da belirliyor. 1990'larda bölgedeki otellerin çoğu yalnızca bavul turistlerini konuk ediyordu. Gerçi 1998'deki krizden sonra üç-dört yıldızlı otellerin bazıları Batılı turistlere döndüler; fakat bugün hâlâ, Laleli'de konaklayanların büyük çoğunluğu ESB'den veya Doğu Avrupa'dan gelen bavul turistleridir. Mekik ticaretinin hacmi genişledikçe, semtteki binalar da bu sektöre hizmet eder hale geldi. Bir yandan oteller inşa edilirken,¹ apartmanların ilk üç-dört katındaki daireler dükkâna çevrildi. Genelde altı-sekiz katlı olan binaların üst katları ise depo olarak kullanılmaya başlandı. Bununla birlikte, Aşağı Laleli'de ara sokaklardaki bazı binaların en üst katları hâlâ konut olarak kullanılıyor. 1990'ların ortalarına gelindiğinde, Laleli'de mekik tüccarlarına yönelik mağaza sayısının onbini aştığı tahmin ediliyordu (ITO 1995).

Uluslararası bavul ticareti ağındaki inişler ve çıkışlar, Laleli'deki faaliyetlere yansır. Mal talebinin artması veya azalmasına bağlı olarak, Laleli sokakları da kalabalıklaşır veya tenhalaşır. Örneğin 1998 Ağustos ayındaki kriz, semti çok etkiledi. Rublenin devalüasyonundan sonra çelnokların sayısı hızla düştü. İş yapamayan veya çelnoklardan büyük alacakları olan mağazalar kapanmaya başladı. 2001 yazında Laleli'yi yeniden ziyaret ettiğimde ise hem Rusya ekonomisinin toparlanması hem de Türkiye'deki Şubat 2001 krizinin etkileri sayesinde, semt eski canlılığına yeniden kavuşmak üzereydi. Çelnoklar yeniden mekik dokumaya girişmiş; öte yandan iç piyasada iş tutturamayan bazı girişimciler, şanslarını denemek üzere Laleli'ye akın etmeye başlamışlardı. Aşağıda, Laleli'de söz konusu toptancılık faaliyetlerinin nasıl geliştiği ve ne gibi özellikler taşıdığını tartışacağım.

Piyasaya giriş

Pek çok kişi, Laleli esnafını "komisyoncu" olarak niteler. Yani mağazacılar, mekik tüccarlarıyla hazır giyim imalatçıları

1 Eminönü Belediyesi'ne göre, 1997'de ilçe sınırları içinde 270 otel bulunuyordu. Bunların yaklaşık üçte ikisi Laleli'de yer alıyor.

arasında bir nevi aracılık yapar. Bir ayakkabı imalatçısının ifadesiyle, Laleli esnafı “satabildiği şeyleri alır; aldığı şeyleri satmaz.” Diğer bir deyişle esnaf sadece çelnokların talep ettiği malları mağazasına getirir ve mevcut talep dışında bir mal stoğu bulundurmaz.

Bu nedenle de Laleli esnek, ama esnek olduğu kadar da istikrarsızlığa meyyal bir pazaryeridir. Laleli, birçok kişinin belirttiği gibi bir “spot piyasasıdır” ve dolayısıyla bu piyasada her zaman “sıcak para” bulunur. Bu özellikler, semtte 1990’ların başında girişimciliğe damgasını vurdu. O dönemde piyasaya girmek pek çok açıdan kolaydı. Mağaza açmak için büyük bir başlangıç sermayesi gerekmiyordu. Birkaç hazır giyim modelinin sergilendiği küçük bir dükkân, pazara girebilmek için yeterliydi. Bazı kişiler, Laleli’ye işportacılık yaparak girdiler. Bu durumun özgünlüğüne dikkat çeken bir mağaza sahibi şöyle diyordu: “Türkiye’de sokak satıcılarının bile ihracat yaptığı tek yer Laleli.” Piyasaya giriş, bürokratik açıdan da kolaydı. 1970’lerden itibaren polis ve zabıta, Beyazıt ve Laleli’de yabancılarla Türkiye vatandaşları arasındaki takas işlemlerine, karaborsa döviz işlemlerine ve kayıtdışı bavul ticaretine göz yumuyordu.

Bavul ticareti yaygınlaşınca Maliye Bakanlığı da kayıtdışılığa ses çıkarmamaya başladı. Mekik ticaretinin yasal çerçevesini Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın (DTM) 1990’da yayımladığı (ve 1992’de üzerinde değişiklik yapılan) *Bedelsiz İhracata İlişkin Tebliğ* oluşturuyor. Söz konusu tebliğ, yabancı turistlerin istedikleri miktarda ve değerde tüketim malını, fatura veya ihracat belgesi göstermeksizin yanlarında yurtdışına çıkarabilmesine olanak tanıdı. Ankara’da görüştüğüm bir DTM yetkilisinin ifadesiyle, turistler bu tebliğ çerçevesinde “eğer fiziki olarak mümkün olsa, yanlarında bina bile götürebilirlerdi.”

Mekik tüccarları arasında fiyat rekabeti çok yoğun olduğundan, turistler yüzde 15’lik KDV’yi ödemeye yanaşmıyorlardı. Esnaf da ne vergiyi müşteriye yansıtmak ne de -yine rekabet yüzünden- bu yükü kendi üstlenmek istiyordu. Sonuç olarak satışların çoğunluğu kayıtdışı gerçekleşiyordu. Bu durum ima-

lata da yansıdı. Hızla büyüyen bir ekonomik alanı denetlemek hem fiziki hem de siyasi açıdan zor olduğu için Maliye Bakanlığı, Laleli pazarı ve ona yönelik imalat sektöründeki kayıtdışı-lıkla pek uğraşmadı.

Bavul ticaretini kayıt altına alma konusunda bir etüt yapan DTM ve Gümrükler Genel Müdürlüğü yetkilileri, sonuç olarak bu konuda alınacak bir kararın siyasi iradeye bağlı olduğuna hükmetmişlerdi.² Laleli piyasası serpildikçe, doğrudan veya dolaylı olarak bavul ticaretine yönelik olarak çalışan sektörlerde istihdam edilen kişilerin sayısı artmıştı. Hükümetler bavul ticaretinin kayıt altına alınması meselesine gevşek yaklaşıyordu, çünkü bu sektörden para kazanan onbinlerce seçmen vardı. Üstelik, turistler için vergisiz satış ya da gümrüklerde vergi iadesi ödenmesi gibi ticareti kayıt altına alacak bir yöntem bulunması teknik olarak da çok zordu. Örneğin bir ara, Laleli'nin bir serbest ticaret bölgesi haline getirilmesi fikri ortaya atıldı. Ancak Laleli'nin çevresindeki yoğun kent dokusundan ayrılarak kapatılması fiziki olarak mümkün görülmedi. Daha da önemlisi, hükümetler, geleceği belli olmayan bavul ticareti için böyle bir yatırım yapmaya niyetli değildi. Bu koşullar altında, maliye memurları, bütün işlemleri kayıtsız olan Laleli'deki mağazalara fazla zorluk çıkarmıyor, olan bite-ni -kimi zaman ufak bir "harçlık" karşılığında- görmezlikten geliyorlardı. Laleli'ye faturasız mal sevkiyatı da resmi mesai saatleri dışında veya haftasonları yapılıyordu. Piyasayı izleyen bazı kişiler, Laleli'nin "fiili bir serbest bölge" haline geldiğini belirtiyorlardı (ITO 1995).

Sonuç olarak, Laleli'de kayıtdışılığa müsamaha gösterilmesi, girişimcilerin piyasaya girmesini kolaylaştırıyordu. Ancak bu "serbest teşebbüs" tablosunu kısmen bozan bir unsur da ortaya çıkmıştı. Laleli'de hem eskiden konut olarak kullanılan apartmanlar, hem de oteller yer alıyordu. Başlangıçta girişimciler, eski apartman dairelerinden bozma dükkânlara pek yüksek kiralar ödemiyorlardı. Fakat dükkân sayısı 90'ların ortala-

2 Bu paragraftaki bilgiler, konuyla ilgili DTM ve Maliye Bakanlığı yetkilileriyle yaptığım mülakatlara dayanıyor.

rında onbini aşınca, kiralalar astronomik düzeylere ulaştı ve küçük esnafın piyasaya girişi zorlaştı. 1996-7'de ben araştırmamı yaparken, kiralalar ya dolar ya da mark olarak belirleniyordu ve dükkân büyüklüğüne göre 500 dolardan (ana caddede çok katlı bir mağaza için) 15 bin dolara kadar kira rakamları duymak mümkündü.³ Bu süreç içinde birçok apartman yıkılarak otele veya pasaja dönüştürüldü; bu, kiralaların iyice fırlamasına yol açtı. Kiraların yüksek olmasının bir başka nedeni ise semtteki emlağın az sayıda kişinin elinde toplanmış olmasıydı. Laleli'deki büyük otellerin ve otellere bağlı şık pasajların çoğu, eskiden uyuşturucu kaçakçılığı yaptığı söylenen kişilere ait. Mekik tüccarlarına yönelik hizmet veren büyük bir turizm acentasının sahibi, kendisiyle yaptığım görüşmede, Laleli'de binaların çoğunun toplam on-onbeş kişinin elinde olduğunu anlattı. Gerçi otel sahiplerinin bavul ticaretiyle uğraşmadıkları söyleniyordu, ama astronomik kiralalar piyasaya serbest girişi güçleştirebiliyordu. Sonuçta diyebiliriz ki, Laleli piyasası, oluşumunun ilk aşamalarından itibaren devlet, mafya, belediye veya mülk sahiplerinin denetiminde değildi. Birçok mağaza sahibi ve otel yöneticisinden benzer şeyler duydum: Laleli piyasası, en azından 1990'ların ilk yarısında, kira ödeyebilecek parası olan her girişimciye açıktı.

Piyasa doygunlaşıyor

Laleli'de herkesin söz ettiği bir olgu, 1990'ların başında bazı mağaza sahiplerinin çok büyük paralar kazanmış olmasıydı. O dönemde, cebinde 500-1.000 doları olan bavul turistleri Laleli'ye geliyor, birkaç valiz dolduracak miktarda, en ucuzundan giyim eşyaları alıyorlardı. Mekikler ucuz mal talep ettikleri için kalite de çok düşüktü. Satılan bir çuval malın tamamının defolu çıktığı çok oluyordu o dönemde. Defo olmasa bile dikiş ve kumaş kalitesi kötü olabiliyordu. Laleli'ye verilen malın ço-

3 Rusya'da 1998'de yaşanan krizden sonra Laleli'de kiralalar düştü; ancak 2001 ve 2002 yazlarında bölgeyi ziyaret ettiğimde, dükkân kiralaları yeniden eski yüksek düzeyine ulaşmıştı.

ğu Güneşli, Yeni Bosna, Çağlayan, Avcılar ve Merter'deki küçük atölyelerde üretiliyordu. İç piyasada adı bilinen firmalar Laleli için imalat yapmıyorlardı; ancak ihracat fazlası veya defolu parti mallarını gönderiyorlardı.

1994 yılı, bavul ticaretinin "patlaması" açısından bir dönüm noktası oldu. Bir yandan, yaşanan ekonomik kriz ve ardından gelen 5 Nisan kararları iç piyasaya dönük imalat sektörünü sekteye uğratmıştı. İhracata yönelik hazır giyim sektörü hem Avrupa'daki ekonomik durgunluk hem de Türk lirasının aşırı değer kazanmış olması nedeniyle zaten birkaç yıldır zorluk içindeydi. Bu arada, Güneydoğu Anadolu'daki savaş koşullarından kaynaklanan zorunlu göç hız kazanmıştı (Kirişçi 1998). İstanbul'a gelen, elinde biraz parası da olan birçok Kürt göçmen, Laleli'de bir işporta tezgâhı veya dükkân açarak şansını deniyordu. (Parası olmayanlar hamallık yapıyorlardı.) Buna paralel olarak, İstanbul'daki kayıtdışı hazır giyim atölyelerinin sayısı da artıyor, yeni göçmenler sektöre ucuz ve kayıtdışı işgücü sağlıyordu. Öte yandan, eski Sovyet cumhuriyetlerinde devlet ekonomisinin iyice çökmesiyle işsizlik ve yoksulluk artmış ve şansını sokak satıcılığında veya sınır aşırı ticarete deneyenlerin sayısı artmıştı. Dolayısıyla, 1990'ların ortalarına gelindiğinde bir yandan İstanbul'da küçük ölçekli (ve kayıtdışı) hazır giyim imalatı ve Laleli'deki mağaza sayısı, diğer yandan da mekik tüccarlarının sayısı üst noktasına ulaşmıştı.

1990'ların ilk yarısında, mekik tüccarları açısından da, Laleli'deki girişimciler açısından da, talebin yoğun olduğu, arzın da henüz tam olarak palazlanmadığı bir ortamda yüksek kâr oranlarıyla çalışmak ve iyi para kazanmak mümkündü. Ancak 1994'ten itibaren Laleli'de de çelnoklar arasında da rekabet artınca, fiyatlar ve dolayısıyla da kârlar düşmeye başladı. Fiyat rekabetinin yoğun olduğu, kayıtdışılığın ve belirsizliğin hüküm sürdüğü bir piyasada girişimcilerin nasıl stratejiler izlediklerini ve aralarında ne tür sosyal ilişkiler geliştiğini kitabın Beşinci ve Altıncı Bölümleri'nde anlatacağım. Ekonomik açıdan baktığımızda ise piyasada ayakta kalmak düşük kâr oranlarına razı olmaya ve sürümden kazanmaya dayanıyordu. Ör-



Laleli'de en büyük ayakkabı mağazalarından biri. Bina eskiden sinema salonuymuş.

neğin pek çok esnaf, bir tişörtün başka mağazalardaki ürünlerle rekabet edip edemeyeceğinin belirlenmesinde birkaç sentlik fiyat farkının bile önemli olduğunu söylüyordu. Kıran kırana rekabet ortamı içinde, birçok mağazacı zaman zaman “zararına satış” yapmak zorunda kalabiliyordu.

Mağazalar sık sık el değiştiriyor

Laleli'yi iç piyasadan ayıran önemli bir özellik, nakit parayla ve dolarla çalışması. Halbuki iç piyasada toptan satışlar genelde üç-dört ay vadeli olarak gerçekleşiyor. Bavul ticaretinde dolışimdaki “sıcak para”, esnafın stoksuz çalışması ve imalatçıların verilen siparişleri çok kısa sürede yerine getirmeleri aracılığıyla mal akışını kolaylaştırıyor. Para akışı bozulmadığı sürece, bütün taraflar kâr etme beklentisi içinde oluyor. Ancak 1990'ların ortalarından itibaren kâr oranlarının düşmesi ve rekabetin artması, bavul ticaretini çok hassas bir duruma soktu. Ulusal bayramlardan iklim koşullarına, maaşların geç ödenmesinden 1998 yazındaki ekonomik krize kadar Rusya'daki birçok doğal, siyasi ve ekonomik olay Laleli'de iflas dalgalarına yol açtı. Bütün bu nedenlerden dolayı, mağazalar sık sık el değiştirmeye başladı. Konuştuğum birçok esnaf, özellikle bi-

naların üst katlarındaki dükkânların çok sık el değıştirdiğini, çünkü küçük mağaza sahiplerinin mevsimlik dalgalanmalara dayanamadıklarını ya da bir müşteri ödemeyi geciktirdiğinde iflas ettiklerini anlatıyordu.

Küçük esnaf kârların düştüğünden ve “Laleli’nin öldüğünden” dem vururken, aslında sadece Laleli’de değil, bütün olarak bavul ticareti piyasasında çok önemli başka bir süreç yaşanıyordu. Bir yandan Laleli’de büyük toptancılar ortaya çıkarken, karşı tarafta yani Rusya’da da mekik ticareti yapan büyük sermayeli girişimciler belirliyordu. 1990’ların ikinci yarısında uluslararası mekik ticareti ağı hızla katmanlaşma sürecine girmişti. Büyük toptancıların bir kısmı işe küçük çaplı başlayan kişilerdi. Bir kısmı ise başka sektörlerden gelen ve bu piyasanın dinamiklerinden istifade etmek isteyen büyük girişimcilerdi. Junker firmasının sahibinin bölümün başında aktardığım sözleri -her ne kadar Junkerler Fransız değil Alman da olsa!- aslında doğru bir gözleme dayanıyordu. Bavul ticareti hakikaten de “prekapitalist” bir konumdan (bizim deyimimizle Braudel’in piyasa ekonomisinden) kapitalizme doğru yol alıyordu.

Laleli’ye ilk yıllarında girip de sermaye biriktirebilenler, büyük çaplı toptancılığa başlayarak, kâr oranları düşse de “sürümden kazanarak”, kendilerini küçük esnaftan ayırt edebildiler. Bir kısım mağaza sahibi ise daha kaliteli ürünlere kayarak, pazarın kârların daha yüksek olduğu bir düzeye yerleşti. Türkiye’deki “kalite” hazır giyim markalarının mallarını Laleli’de satan mağazaların sayısı arttı. Laleli piyasasının üst katmanlarına “kalite mal” satan mağazalar yerleşirken, küçükler hâlâ “harcıalem” mallar veya ünlü markaların taklitlerini satmaya devam ediyordu.

Bu arada, çok daha önemli bir ekonomik gelişme yaşandı. Laleli’de para kazanmak, giderek imalatla toptancılığı bir araya getirmeye dayanmaya başladı. İmalat-toptancılık bağlantısı, üç şekilde gerçekleşiyordu. (a) İstanbul’un küçük ölçekli hazır giyim, deri giyim ve ayakkabı imalatçıları, mağaza açarak Laleli’ye girdiler; (b) Laleli’deki bazı mağaza sahipleri imalata girdiler; (c) öte yandan, iç veya dış pazara yönelik olarak çalı-

şan büyük ölçekli imalatçılardan bazıları da bavul ticaretine yöneldiler. Laleli'ye yönelik imalat, bavul ticaretinin diğer hallerinde olduğu gibi başlangıçta küçük ölçekliydi. Ancak zaman içinde sermaye birikimi yaşandı. Bu süreci gözleyebilmek için, bu bölümde üç alt sektöre bakacağım. Hazır giyim, ayakkabı ve deri giyim imalatındaki durum bize bavul ticaretine yönelik üretimin küçük ölçekli ve kayıtdışı olarak başladığını ve zaman içinde sermaye yoğunlaşması eğilimleri oluştuğunu gösterecek.

Bavul ticaretine yönelik imalat

Hazır giyim sektörü

Sektörün özellikleri

Tekstil ve hazır giyim, bavul ticaretine yönelik üretim yapan en dinamik sektör. Öncelikle bu sektörün niteliklerine bakalım. Türkiye'de hazır giyim sanayii 1980'den sonra ekonominin dışı açılmasıyla gelişti (Ansal 1994). İhracata yönelik imalatçı firmaların ortaya çıkmasıyla, sektörde fason üretim de önem kazandı. Firmaların çoğu 10 kişiden az işçi çalıştıran küçük işletmeler ve büyük firmalara fason imalat yapıyorlar (Duruiz ve Yentürk 1994). Buna paralel olarak bu sektörde kayıtdışı işgücü ve özellikle kadın emeği yoğun olarak kullanılıyor (White 1994). Hazır giyim imalatı talepteki dalgalanmalara karşı çok duyarlı; dolayısıyla durgunluk dönemlerinde atölye ve işçi sayısı hızla azalıyor; iç ve dış talep yoğunlaştığında da kolayca artıyor (Çınar 1996).

Küçük ölçekli üretim hiyerarşisinin tepesinde "imalatçı" yer alıyor. İmalatçının rolü, modelleri belirlemek ve kumaşı tedarik etmek; kesimi yapmak; dikişçi, ütücü ve boyacı fason atölyelerine avans vermek ve üretim sürecini koordine etmekten ibaret. Kısacası, küçük veya orta ölçekli imalatçı, üretimi bizzat yapan kişi değil, sermayeyi koyan kişi. Büyük ölçekli imalat ise, dikiş genelde fabrika içinde yapılıyor, ancak siparişler

TABLO 3.1
Tekstil ve Konfeksiyon İhracatının Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı
(milyon ABD doları)

<i>Yıllar</i>	<i>Toplam ihracat</i>	<i>Konfeksiyon ihracatı</i>	<i>Tekstil ihracatı</i>	<i>Konfeks.+tekstil toplam içindeki payı (%)</i>
1989	11625	2448	1338	32.6
1990	12959	2898	1424	33.4
1991	13593	3219	1374	33.8
1992	14365	4009	1369	37.4
1993	15345	4157	1457	36.6
1994	18107	4490	1944	35.5
1995	21637	6188	2130	38.4
1996	23224	6344	2352	37.4
1997	26261	7088	2730	37.4
1998	26973	7644	2811	38.8
1999	26588	7145	2733	37.2
2000	27774	7194	2818	36.1
2001	31339	7335	3060	33.2

Kaynak: İTKİB, 2002.

kapasiteyi aştığında fasona dikiş veriliyor. Kısacası Türkiye'de hazır giyim sektörü, çeşitli birimlerin ölçeğinin ve kayıtdışılık derecesinin değişebildiği esnek bir bütün olarak faaliyet gösteriyor.

Türkiye'nin 1980'lerden itibaren hızla artan konfeksiyon ve tekstil ihracatı, 1990'ların ikinci yarısında, toplam ihracatın yüzde 40'ına yaklaşıyordu (Tablo 3.1). Bu alanda Türkiye'nin dünya pazarındaki rolü, önemli bir girdi olan pamuk ve pamuk ipliği üreticisi olmasıyla yakından ilgili. 2000 yılında, Türkiye dünya pamuk üretiminde altıncı sıradaydı (TGSD 2002). Yine aynı yıl itibarıyla, Türkiye, hazır giyimde dünyanın yedinci büyük, Avrupa Birliği'nin de ikinci büyük tedarikçisi (ihracatçısı) konumundaydı; tekstilde ise, dünyanın 14. büyük dışsatımcısı ve AB'nin en büyük tedarikçisiydi (TGSD 2002).⁴ Hazır giyimde Türkiye'nin en büyük alıcısı Avrupa

⁴ Türkiye, 2000 yılında dünyadaki toplam hazır giyim ihracatının yüzde 3.3'ünü gerçekleştirdi. İlk sıralarda ise, Çin, Hong Kong, İtalya, Meksika, ABD ve Almanya yer alıyordu. Aynı yıl, dünya tekstil ihracatının yüzde 2.3'ü Türkiye'den yapıldı. Bu kategoride de yine Çin ilk sırada yer alıyordu. AB'ye konfeksiyon ve tekstil ihracatında da, Türkiye'nin en büyük rakibi Çin (TGSD 2002).

TABLO 3.2
Bölgelere Göre Türkiye'nin Konfeksiyon İhracatının Dağılımı
(milyon ABD doları)

Ülke veya bölge	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001'de topl. konf. ihracatı içindeki payı
Almanya	2948.7	2807.8	2894.3	2704.1	2636.3	2499.2	% 34.1
ABD	597.6	690.5	807.1	928.4	1239.0	1211.0	% 16.5
AB	4601.1	4737.2	5173.7	5062.6	5195.4	5333.8	% 72.7
Rusya Federasyonu	422.9	676.6	373.5	129.8	103.4	57.7	% 0.79
EFTA	101.3	123.3	125.4	118.1	115.3	109.4	% 1.5
Toplam konfeksiyon ihracatı	6344.3	7088.7	7644.1	7145.1	7256.3	7335.9	

Kaynak: İTKİB, 2002

Birliği, AB içinde de Almanya. 2001 yılında konfeksiyon ihracatının yüzde 72.7'si Avrupa Birliği'ne yapıldı (Tablo 3.2). ABD de, önem kazanan dışalımıcılardan biri haline geliyor, ancak ihracatçıların Amerika pazarına daha etkin şekilde girebilmelerine kotalar engel oluyor.⁵ AB'ye hazır giyim ve tekstil dışsatımı da, Türkiye için her zaman sorunlu olmuştü; ihracatçılar, Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girdiği 1996'ya kadar düşük kotalarla mücadele etmek zorunda kalmışlardı. Öte yandan Türk üreticiler, Doğu ve Güneydoğu Asya ve son yıllarda da Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa'nın dış pazarlarda oluşturduğu fiyat rekabetiyle de başa çıkmak zorundalar (TGSD 1997). Bunların ötesinde, Türk ihracatçıların uğraşmak zorunda oldukları önemli bir sorun daha var: Küresel hazır giyim sanayiini denetimleri altında tutan dev şirketler, fiyat, mal teslim tarihi, model ve kalite üzerinde çok sıkı bir kontrol mekanizması kurmuş durumda. İhracatçılar, mal verdikleri bu şirketlerin dayatmalarına uymak zorunda.

Bu bağlamda uluslararası hazır giyim sanayiinden kısaca söz etmek yerinde olacak. Hazır giyim sektörü, en küreselleşmiş sanayilerden biri. Konfeksiyon imalatında çok basit teknoloji

5 Bavul ticareti yoluyla milyarlarca dolarlık hazır giyim satığımız Rusya'ya resmi yollardan yaptığımız konfeksiyon ihracatı ise çok düşük bir düzeyde kalıyor (bkz. Tablo 3.2).

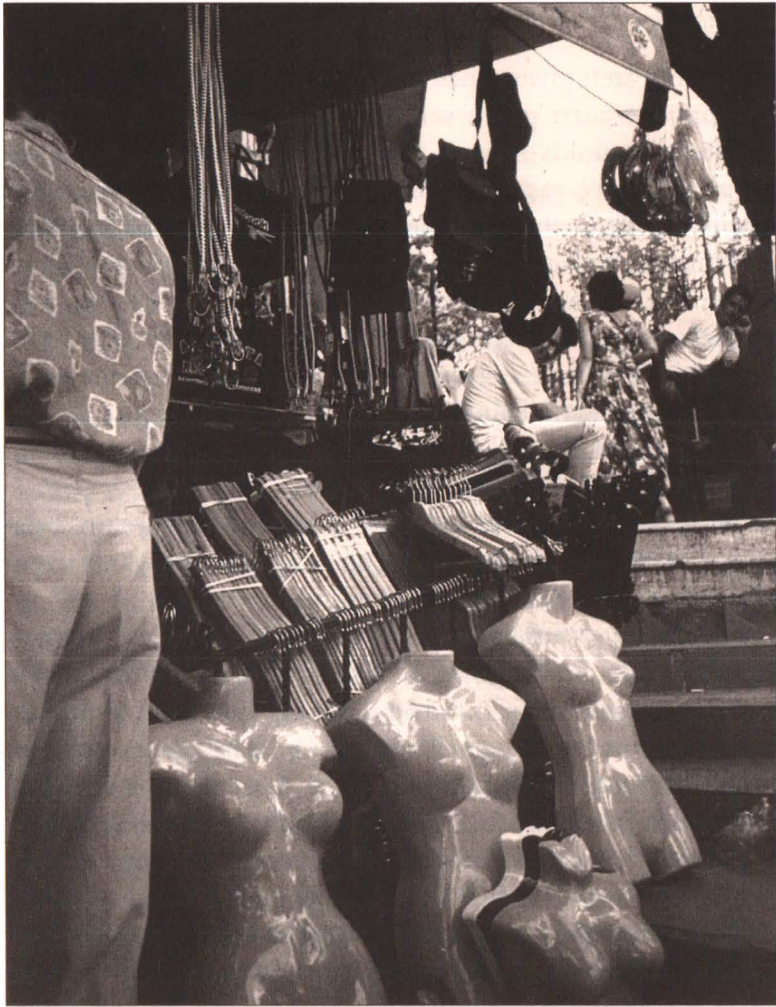
kullanılıyor; tek bir dikiş makinesi ve bir işçi, temel üretim birimini oluşturuyor; konfeksiyon imalatı emek-yoğun, vasıflı işçi ve işgücü eğitime ihtiyaç duyulmuyor; ayrıca üretim, büyük bir başlangıç sermayesi de gerektirmiyor. Bütün bu nedenlerden ötürü, hazır giyim imalatı çok esnek ve dolayısıyla da küreselleşmeye, yani bir mamulün üretiminin çeşitli aşamalarının dünyanın farklı yerlerine dağılmasına elverişli (Bonacich v.d. 1994: 13-14). Ancak bu esnekliğe karşın, meta zincirinin en üst halkalarında, yani toptancılık ve dağıtım aşamalarında sermaye yoğunlaşması çok belirgin.⁶ "Alıcıların yönlendirdiği bir meta zinciri"⁷ olan hazır giyim sanayiinde, dizayn ve modeller, kumaş ve fiyatlandırma konusundaki denetim, meta zincirinin tepesinde yer alan hazır giyim mağazaları ve dağıtım şirketlerinin veya onların geliştirmekte olan ülkelerdeki acentelerinin elinde.

Türkiye'nin konfeksiyon, deri giyim ve ayakkabı ihracatı genelde, yukarıda tanımladığım alıcıların yönlendirdiği meta zincirleri aracılığıyla gerçekleşiyor. Bu haliyle, ihracata yönelik imalatın çoğu Avrupa veya ABD'deki büyük alıcı firmalar için (C&A ve Walmart gibi) veya ünlü hazır giyim markalarının lisansı ile sözleşmeli/fason olarak yapılıyor (*Capital* 1997).⁸ Di-

6 ABD'den bir örnek vermek gerekirse, meta zincirinin tepesinde ucuz hazır giyim ürünleri satan büyük firmalar (K-Mart, Walmart gibi) yer alır. Bunları, toplam satış hacmi daha az olan ancak daha büyük kâr oranlarıyla çalışan markalı perakende şirketleri (GAP, Banana Republic gibi) izler. ABD'de 1991'deki toplam hazır giyim toptan satışlarının dörtte birini, her birinin satışları 1 milyar doları geçen beş şirket gerçekleştirdi (Appelbaum ve Gereffi 1994: 47, 50). Batı Avrupa'da da büyük alıcı şirketler (C&A, Marks and Spencer gibi) konfeksiyon sektörünü elinde tutuyor.

7 Alıcıların yönlendirdiği meta zincirleri, genelde konfeksiyon gibi emek yoğun sanayi kollarında görülür. Alıcı firmalar (markalı perakendeciler veya harci-alemler ürünler satan büyük şirketler), küresel bir üretim ağı kurarlar. Bir ürünün imalatının değişik aşamaları, farklı ülkelerde sözleşmeli küçük üreticilere verilir. "Üreticilerin yönlendirdiği meta zincirleri" ise, genelde otomobil veya elektronik gibi sermaye yoğun sanayilerde görülür. Bu ikinci tür meta zincirinde, çokuluslu şirketler, farklı ülkelerde kurdukları fabrikalardaki üretim sürecini doğrudan denetlerler (Gereffi 1994: 97).

8 Türkiye'de lisansla üretim yaptıran yabancı firmalara Hugo Boss, Quicksilver, Gucci, Pierre Cardin, Banana Republic, vs. gibi markaları örnek gösterebiliriz (*Power* 1997).



Laleli'de bavul turistlerine vitrin mankeni ve askı gibi malzemeler satan bir dükkân.

ğer bir deyişle, Türk imalatçılar genelde, ürün modeli ve kumaşı konusunda söz sahibi değiller. Aynı nedenlerle, Türk firmalarının çoğu dışsatım yaparken kendi markalarını kullanamıyorlar. Bunun yanı sıra, alım fiyatını ve sipariş ve teslim tarihlerini de alıcı firma belirliyor.

Laleli esnafı ve imalatçılar birbirlerini keşfediyorlar

Bavul ticareti piyasasında konfeksiyon imalatını, Türkiye'de ve dünyada hazır giyim sektörünün yukarıda özetlediğimiz özelliklerini akılda tutarak incelemeliyiz. 1990'larda Laleli'de üç paralel süreç yaşandı. (a) Öncelikle, 1990'ların ortalarında küçük ölçekli imalatçılar Laleli'yi keşfetti. (b) Bu arada, mağaza sahipleri, sadece aracılık değil imalat da yaparlarsa rekabet güçlerinin artacağını fark ettiler. (c) Öte yandan, ihracata veya iç pazara yönelik olarak çalışan büyük imalatçı firmalar bavul ticaretine döndü ve dolayısıyla bavul ticaretinde sermaye yoğunlaşmasına katkıda bulundu.

a) Mahmutpaşa'dan Laleli'ye

Yukarıda sıraladığımız üç süreci yakından inceleyelim. Laleli'de mağaza açan girişimcilerin çoğunluğu, hazır giyim ve benzeri imalat sektörlerinde deneyimli kişiler değildi. Ancak zamanla piyasaya, imalatçılıktan gelen birçok esnaf girdi. Bavul ticaretine atılan konfeksiyon imalatçıları genelde Sultanhamam ve Mahmutpaşa'dan gelmeydiler. Bilindiği gibi Mahmutpaşa, İstanbul ve Anadolu'ya yönelik harcıalem hazır giyim imalatı ve toptancılığının merkezi konumunda. Buna karşılık, Osmanbey'in arka sokaklarındaki atölyeler, Nişantaşı-İstanbul ve diğer büyük kentlere yönelik kaliteli/butik imalatın merkezi. 1990'ların ikinci yarısında mekik tüccarları kalite aramaya başlayınca, Laleli'de Osmanbey malı, modaya uygun ve görece pahalı hazır giyim satan mağazalar da ortaya çıktı. Bununla birlikte, Laleli'nin esas olarak Mahmutpaşa'ya yaslandığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Konuştuğum bazı mağaza sahipleri, eskiden Mahmutpaşa veya Sultanhamam'da dükkânları olduğunu, Laleli'deki aracı esnafı aşırp bavul turistlerine doğrudan ulaşabilmek için bu semte geldiklerini anlattılar. Bazıları ise, üretimlerini Anadolu piyasasından bavul ticaretine çevirmekle yetinmişler, ama Laleli'de satış mağazası açma gereği duymamışlardı.

Burada vurgulamak istediğim nokta şu: 1990-1995 arasında, çelnokların artan talebi, daha önce Anadolu'ya harcıalem kon-

feksiyon üretimi yapan küçük ölçekli imalatçılar tarafından karşılandı. Bu çerçevede, imalatçılar için fason iş yapan birçok küçük atölye de Laleli'ye yöneldi. Mekik ticaretinin hızlanmasıyla 1994'deki ekonomik krizin aynı zamana denk düşmesi, hazır giyim sektörünün iç pazardan Laleli'ye yönelmesini kolaylaştırdı, çünkü bavul ticaretindeki hızlı nakit dolaşımı birçok küçük üreticiye cazip geliyordu. Kısacası, küçük ölçekli hazır giyim imalatı, bavul ticareti yoluyla uluslararası bir sektöre dönüştü.

Bu savı, bazı örnek vakalarla açıklamaya çalışayım. Örneğin Laleli için üretim yapan Mehmet Ali'nin deneyimini ele alalım. Birçok Maraşlı hemşehrisi gibi sektöre köylerde bohçacılık yaparak giren Mehmet Ali, İstanbul'a geldiğinde Mahmutpaşa'da kumaş satmaya başlamıştı. Bir sonraki aşamada Anadolu piyasasına yönelik hazır giyim imalatına atılmış ve 1990'ların başında da Laleli pazarına yönelmişti. Mehmet Ali, 1995 kış sezonu için Laleli'ye içi pelüş astarlı bayan ceketleri üretti. Bana anlattığına göre, pelüş astar fikri ilk onun aklına gelmişti ve kısa sürede birkaç mağaza için aynı modelden binlerce parça imal etmişti. Mehmet Ali, bu modelle çok iyi kâr etmişti, ancak sezon sonuna doğru birçok dükkânda bu çok popüler malın taklitleri ortaya çıkmış ve kâr oranı düşmüştü. Ertesi kış sezonu ise, Mehmet Ali Laleli piyasası için etek ve ceketten oluşan bayan takımları üretmeye başlamıştı. 1997 kışında kendisiyle konuştuğumda, bu yeni model Laleli'de hiç tutmamış ve bütün mal elinde kalmıştı. Bu nedenle, Mehmet Ali Anadolu'yu dolaşp ürününü taşrada pazarlamaya karar vermişti. Bu örnek, harcıalem ürünlerdeki Anadolu piyasasıyla, mekik tüccarlarının alışveriş ettiği Laleli piyasası arasında bir devamlılık olduğuna işaret ediyor. Kalite ve fiyat olarak iki pazar da benzer bir imalat ve talep yapısına sahip. Ancak ikisi arasındaki önemli fark, Laleli'nin uluslararası bir ticaret ağı içinde yer alıyor olması. Yoksa, üretim ölçeği ve teknolojisi olarak da, ürünlerin kalitesi ve niteliği açısından da, iç piyasa ile bavul ticareti pazarı arasında büyük farklar yok. Nitekim yukarıda kendisinden söz ettiğim Mehmet Ali, küçük ölçekli bir atölye sahibiydi. Mode-

lin belirlenip kumaşın kesilmesi Güngören'deki atölyesinde yapılıyor, bundan sonraki dikiş, ütü ve paketlenme aşamaları için mal fason atölyelerine gönderiliyordu.

Burada vurgulamam gereken diğer önemli nokta, Anadolu piyasası için de, bavul ticareti için de yapılan imalatın çoğu zaman kayıtdışı oluşudur. Mehmet Ali, işçilerini kayıtdışı çalıştırdığını, fason üretimi de faturasız yaptırdığını söyledi. Anlattığına göre, firmasına denetime gelen maliyeciler de, bavul ticaretine gösterilen müsamaha çerçevesinde, ufak bir "harçlık" karşılığında durumu anlayışla karşılıyorlardı.

Bir başka örnek, üretimin uluslarötesi piyasadaki konumunu daha da netleştirebilir. Ahmet'in hazır giyim atölyesi, Yeni Bosna'da bir apartmanın bodrum katındaydı. Görece yeni olan ve çok göç alan bu semtte binaların birçoğunun bodrum veya giriş katları hazır giyim atölyeleri olarak kullanılıyor. Çorum'da terziilik yaparak mesleğe giren Ahmet, 15 yıldır Anadolu'ya mal gönderen imalatçılar için fason konfeksiyon üretimiyle uğraşıyordu. Laleli piyasası ortaya çıkınca, oğlu ve kız meslek lisesinin hazır giyim bölümü mezunu olan kızıyla birlikte Yeni Bosna'da bir atölye açmıştı. Adidas taklidi tişörtler ve eşofmanlar üretiyorlar; bunların üstüne İngilizce "gerçek Adidas ürünü" (*a genuine Adidas product*) yazılı etiketler takıyorlardı. Ahmet, Laleli'ye üretim yapmayı, Anadolu için fason üretime tercih ediyordu; çünkü Laleli nakitle ve dolarla çalışıyordu. Kumaş kesimi ve dikiş yapılan atölye, işler yoğun olduğunda haftada 5.000 parça tişört çıkartabiliyordu. Ahmet'e göre, Yeni Bosna'daki küçük atölyelerin yüzde 80'i benzer şekilde Laleli'ye çalışıyordu.

İki örnekte de, az sayıda işçi çalıştıran ve üretimin sadece birkaç aşamasının bir araya geldiği imalathanelerin, iç piyasanın alt kademeleri ile mekik ticaretinin oluşturduğu uluslarötesi piyasa arasında esnekçe hareket edebildiklerini görüyoruz. Bunun bir uzantısı olarak, küçük ölçekli kayıtdışı hazır giyim imalatı, uluslarötesi kayıtdışı bir ekonominin parçası haline gelmiş durumda. Şimdi de Laleli'de toptancılıkla imalat sektörü arasındaki gidiş-gelişlere bakalım. Bu vakalar ayrıca, enfor-

mel imalat sektörünün bavul ticareti aracılığıyla uluslararası bir nitelik kazandığı şeklindeki savımı da destekliyor. İkinci Bölüm'de iddia ettiğimiz gibi, insanların sınırlar ötesi hareketliliğinin artması, enformel ekonominin de uluslararası bir boyut kazanması sonucunu doğurmuş durumda.

b) Laleli'den imalat sektörüne...

Laleli'de birçok toptancı, konfeksiyon üretiminde şansını denemiş. Hazır giyim üretimi yüksek bir teknoloji ve başlangıç sermayesi gerektirmediğinden, birçok mağaza sahibi, çok satan modelleri fason atölyelerine ısmarlamak suretiyle imalata bir ucundan bulaşmış durumda. Ancak imalatçılık birtakım işi olduğundan, bazı toptancılar hazır giyim üretimiyle uğraşırken paralarını batırmışlar. Bununla birlikte, bu alanda tutunmayı başaran çok sayıda girişimci de var.

Toptancılıkla işe başlayıp imalata geçenler arasında en başarılı olanların, piyasaya ilk girenler arasından çıktığını söyleyebiliriz. Bu savı da örneklerle açıklayayım. Boşnak göçmen bir ailenin oğlu olan Rıfat, askerlik dönüşü 1984'te Kapalı Çarşı'da Yugoslavlar'a hitap eden bir dükkânda tezgâhtarlık yaparak işe başlamış ve kısa süre sonra, Laleli'de kadın giyimi satan bir dükkân açmıştı. 1990'ların başında eski Sovyet vatandaşları Laleli'ye akın ettiğinde, Rıfat imalata da girişmişti. Dükkânında sadece birkaç kadın giyim eşyası modeli bulunduruyordu. Müşteriler, ya bu modellerden birini seçip sipariş veriyorlar ya da kendileri bir model getiriyorlardı. İkinci durumda, bu model, müşterinin Endonezya veya Hindistan gibi başka bir yerde satın almış olduğu veya Rusya'da çok talep edilen bir giysi olabiliyordu. Rıfat'ın atölyesinde bu modelin patronu çıkarılıp bir numune dikiliyor ve eğer müşteri beğenirse, birkaç bin parça bir-iki gün içinde hazır edilebiliyordu. Yukarıda verdiğimiz örneklerde olduğu gibi, Rıfat'ın atölyesi sadece kumaşın kesildiği bir atölyeydi, ürün dikiş ve ütü için fasona veriliyordu. Yani bir biçkici, birkaç da fason takipçisi, "imalat" faaliyeti için yeterli oluyordu.

Rıfat da herkes gibi, Laleli'de birkaç sene içinde rekabetin

çok arttığını, dolayısıyla kâr oranlarının düştüğünü düşünüyordu. Bu yüzden de mal stok etmiyordu. Çünkü stok ettiği malı satamaz da elinde kalırsa, kâr marjları düşük ve rekabet de yoğun olduğu için bir sezonluk yatırımı tamamen batabilirdi. Stok tutmak yerine, her sezon başında bir stiliste birkaç model çizdirip örnek birkaç elbise diktiriyor, bu numunelerden Moskova'daki hatırlı toptancı müşterilerine de gönderiyor ve sipariş geldikçe üretim yapıyordu.

Daha önce belirttiğim gibi, *çelnok*ların sürekli olarak farklı ülkelere mekik dokuması, İstanbul'daki küçük ölçekli üretim faaliyetlerini, başka ülkelerdeki ESB'ye yönelik üretimle aynı piyasa içinde rekabet etmek zorunda bırakıyor. Malezya veya Hindistan'da üretilen bir konfeksiyon ürünü Türkiye'de taklit edilebiliyorsa, aynı şekilde İstanbullu imalatçılar da Kuala Lumpur ve Yeni Delhi'deki üreticilerle rekabet etmek zorundalar. Bu açıdan bakıldığında bir kez daha, İstanbul'da konfeksiyon üretiminin rekabet koşullarının uluslararası olduğu anlaşıyor. Kayıtdışılık ve bununla birlikte gelen taklit ve korsan imalat, mekik ticaretinde uluslararası rekabeti bizatihi körüklüyor.

Laleli'de üretime ilişkin örneklerle dönersek, her ne kadar Rıfat kendi girişimini toptancılık olarak nitelediye de Ordu Caddesi üzerindeki bazı büyük firmaların faaliyetleri hakkında bilgi edinince, Rıfat'ın yaptırdığı imalatın, aslında görece küçük ölçekli kaldığını anladım. Bu şirketlerden birisi, Duman Tekstil'di. Malatyalı olan Duman kardeşler, 15 yıl kadar önce İstanbul'a göç etmişlerdi. En büyük kardeş Ahmet Duman'ın ifadesine göre, 1986'da Ordu Caddesi'nde Doğu Avrupalı turistlere yönelik seyyar satıcılığa başlamışlardı. Erken bir aşamada imalata atılmaları, işlerini kısa sürede büyütmelemlerini sağlamıştı. 1990'da kadın iç giyimi üreten ufak bir atölye kurdular, birkaç sene sonra Yeni Bosna'da 200 işçili bir fabrika açtılar. Bir yandan Laleli'de ana caddede iki katlı bir mağazada satış yaparken, diğer yandan da Rusya'ya "resmi" ihracata⁹

9 Bavul ticareti dünyasında "resmi" ihracat olgusu, Dördüncü Bölüm'de tartışacağımız gibi sorunlu bir kategori. Çünkü naylon fatura, paravan şirketler, vb. gibi kayıtdışı hatta yasadışı unsurlar içerebiliyor.



Laleli'de bir binanın bodrum katındaki kargo şirketi. Taşeron kargo şirketleri, çel-nokların çuvallarını Laleli'den Atatürk Havalimanı'nın C Terminali'ne taşıyorlar.

başladılar. 1997 yılında Rusya'da iki toptancı depoları ve bir mağazaları vardı ve yılda 15 milyon dolarlık ihracat yaptıklarını söylüyorlardı. Ancak bu arada Laleli'deki satışları düşüyordu, çünkü Moskova'da büyük toptancı depoları açıldıkça, küçük ölçekli mekik tüccarlarının rekabet gücü azalıyor ve İstanbul'dan ayakları kesiliyordu. Laleli'deki başka girişimcilerin gözlemlerine göre Duman, piyasanın en büyüklerinden biri olmuştu ve "Laleli'de seyyar satıcılar bile ihracat yapar" saptamasını da doğruluyordu.

Laleli'deki diğer belli başlı üretici-toptancı firmalar da, pazara ilk girenler arasında yer alıyordu. Bu ilkler arasında, şirketlerinin büyüklüğü açısından özellikle birkaç Boşnak aile dikkat çekiyor. Slav dillerine olan yatkınlıkları dolayısıyla genç yaşta Beyazıt'ta ve Kapalı Çarşı'da tercüman veya tezgâhtar olarak hayata atılan göçmenler, Laleli piyasasının doğuşuna tanıklık etmiş durumdalar. Örneğin 1974'te Kapalı Çarşı'da tezgâhtarlıkla işe başlayan Saffet Altın, önce Laleli'de mağaza açmış, daha sonra da Polonyalı müşterilerinden biriyle ortak olarak Polonya'da konfeksiyon imalatına girişmişti. Altı Doğu Avrupa ülkesinde yan kuruluşları olan Altınlar Tekstil'in Lale-

li'de yaptığı satış, firmanın toplam iş hacminin ancak yüzde 5'ini buluyordu. 1997 itibariyle şirketin asıl faaliyeti Rusya'ya ve Doğu Avrupa'ya ihracattı. Yine benzer şekilde Kapalı Çarşı'dan Laleli'ye geçen Kerim Erden de, önce Polonyalılar'la sonra Ruslar'la ticaret yapmış, nihayet 1997'de Avcılar'da büyük ve modern bir konfeksiyon fabrikası açmıştı. Fabrikanın ürünlerinin çoğu Doğu Avrupa ülkelerine ihraç edilirken, bir kısmı da şirketin Laleli'deki mağazasına gidiyordu.

Yukarıdaki girişimci örneklerini özetleyecek olursak, top-tancılıktan imalata geçmek, Laleli'de kalıcı olmanın koşullarından birisi. Ancak bu alanda da, piyasaya rekabetin az olduğu dönemde girenlerin, sonradan şanslarını deneyenlere kıyasla daha başarılı oldukları ve sermaye birikimi yapabildikleri görülüyor. Aşağıdaki kısımda, Laleli'deki gelişmelerin üçüncü bir boyutunu ele alacağım. Laleli pazarına sonradan dahil olan büyük imalatçı/ ihracatçılar üzerinde duracağım.

c) Bavul ticareti ve imalatta sermaye yoğunlaşması

Bölümün başındaki örneğe geri dönelim. Junker firmasının sahibi Mustafa Bilgin'in Laleli'ye girmeden önce iç pazara yönelik olarak fason dikiş yapan bir atölyesi varmış. 1991'de mekik tüccarları için üretim yapmaya başlayınca atölyesini büyüttmüş; aynı zamanda da konfeksiyon piyasasının harcıalem düzeyini aşmayı hedeflemiş. Mustafa Bilgin, bir yandan Junker markasını tescil ettirip Rusya, Macaristan ve Polonya piyasalarına tanıtmaya çalıştığını, bir yandan da dikkat çekici ve kaliteli ürünler imal etmeye gayret ettiğini anlattı. Bu sayede, Junker'in bavul ticareti piyasası içindeki konumu değişiyordu. Üretim kapasitesini artırmak ve markalı üretim yapmak, Junker'in yeni pazarlar yaratmasını gerektiriyordu. Bu amaca yönelik bir firmanın, sipariş üzerine çalışan imalatçıların (yukarıda söz ettiğimiz Rifat gibi) aksine mal stok etmesi, sonra da bu stoku satmaya çalışması lazımdı. Bu amaçla Bilgin, Junker'in modellerini tanıtmak için yıllık bir katalog hazırlayarak Rusya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki müşterilerine dağıtıyordu. Junker söz konusu ülkelerde reklam da yaptırıyordu. Spor

hazır giyimde Laleli'nin en büyüklerinden sayılan firma, ürünlerini hem ihraç ediyor, hem de Laleli'de bavul tüccarlarına satıyordu.¹⁰ Mustafa Bilgin, firmasının asıl hedefinin ürünlerinin tamamını ihraç etmek olduğunu, Laleli'nin iniş-çıkışlarıyla uğraşmak istemediklerini belirtiyordu. Junker'in *piyasadaki* konumunun burada bizim için ilginç olan yönü şu: Firma, üretim ölçeğini genişletip markalaşarak daha yüksek kârlar elde etmeyi amaçlamıştı. Ancak bu süreç gerçekleştiğinde, Junker, mekik ticareti *piyasasındaki* ve dolayısıyla Laleli'deki esnek üretim ve dağıtım ilişkileri kalıbına artık uymuyordu. Büyümek ve piyasa payını büyütme, üretimi önceden planlamayı ve riskleri azaltmayı da gerektiriyordu. Dolayısıyla Junker, Laleli'yi betimleyen küçük esnaflık mantığından uzaklaşmış durumdaydı.

Şimdi vereceğim örnek de aynı noktaya işaret ediyor; aynı zamanda Türkiye'deki tekstil ihracat sektörüyle Laleli arasındaki ilişkiye de ışık tutuyor. Colin's, 1997'de Avcılar'daki modern fabrikasını ziyaret ettiğimde, Türkiye'nin en büyük jeans üreticilerinden birisiydi. Bununla birlikte, o tarihte Colin's markası iç piyasada pek tanınmıyordu. Üretimini sadece yüzde 15'ini iç piyasada satan Colin's, yurtiçine yönelik bir reklam kampanyasına henüz başlamıştı. Bu firmanın öyküsü şöyleydi. Beş kardeş, Kulis adıyla Mercan'da bir jeans atölyesi açmışlar, sonradan ihracata yönelerek Batı Avrupalı alıcı firmalar için jeans üretimi yapan daha büyük bir atölye kurmuşlardı. 1994'te bütün tekstil sektörü gibi krizden etkilenen Kulis, ihraç edemediği malları Laleli'ye göndermeye başlamıştı. 1996'da Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesinin konfeksiyon ihracat sektöründe yeni bir darboğaz yaratması üzerine,¹¹ Kulis ken-

10 2001 yılında Laleli'ye geri döndüğümde, Junker semtteki başka büyük bir toptancı firmayla birleşmişti.

11 Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesi tekstil ve hazır giyim ihracatını olumsuz etkiledi. AB'den hazır giyim ithalatı artarken, ihracat azaldı. Bu sonuca, Türkiye'nin AB dışı ülkelerden (özellikle Doğu Asya'dan) ithal etmek zorunda olduğu sentetik iplikler üzerindeki gümrük vergilerinin artması da katkıda bulundu. Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkileri konusunda bkz. Erzan ve Filiztekin (1997).

dine Rusya pazarında bir yer bulmaya çalıştı. 1994'te Moskova'daki bir hazır giyim fuarına katılmışlar ve mekik tüccarlığı yapan paralı bir Rus'la ortak olmuşlardı. Bu arada "Avrupai" bir isim bulmuşlar ve Colin's adını marka olarak tescil ettirmişlerdi. (Gerçekten de Moskova'da konuştuğum gençler, Collins'in bir Amerikan veya İtalyan markası olduğunu düşünüyorlardı.) Öte yandan, Colin's Rus ortağıyla beraber Moskova'da reklam ve depolama için 1.5 milyon dolarlık yatırım yapmıştı. 1997 itibariyle Colin's, Moskova'da iki depo ve bir büro ile Moskova ve St. Petersburg'da birkaç tane perakende mağazası açmıştı. Ayda 500.000 parça imalat kapasitesiyle, Colin's üretiminin yüzde 70'ini Rusya'ya ihraç ediyor, Laleli'ye ise Rus müşterilerinin siparişlerinden arda kalan üretimi gönderiyordu. Laleli'de Colin's marka jeans satın alanlar, genelde Rusya'nın taşrasından gelen küçük mekik tüccarlarıydı. Firmanın sahiplerinden Yavuz Eroğlu, ESB'yle olan ticaretlerini bana şöyle değerlendirdi: "1994'ten önce de büyük bir üreticiydik. 1994'te markalaştık. Rusya pazarı bize taze kan verdi... İsimsiz bir ürün değil bir marka sattığımız için, toptan fiyatlarımız diğer bütün üretici firmalardan daha yüksek olabiliyor." Colin's artık, büyük alıcı firmaların taşeronu olarak değil de tescilli bir marka olarak Batı Avrupa'ya girmeyi hedefliyordu. Daha önce söz ettiğimiz Junker gibi Colin's de üretimini resmi ihracata yönlendirmiş durumdaydı (1996 rakamlarına göre 50 milyon dolar (*Dünya Dosyaları* 1997)). Aynı Junker gibi, Colin's firması da Laleli'ye özgün esneklikten uzaklaşmış durumdaydı. Toptancı müşteriler, 40 gün önceden fabrikaya sipariş vermek zorundaydılar; Laleli'deki Colin's mağazalarından alışveriş eden küçük mekik tüccarları ise sipariş veremiyorlardı, mağazada ne varsa onunla yetinmek zorundaydılar. Yukarıda anlattıklarımızı özetlemek gerekirse, Colin's firması her ne kadar Laleli'de "kanlandıysa" da 1997'de artık o piyasaya dahil değildi; markalaşmak ve büyük toptancı depoları açmak suretiyle sermaye yoğunlaşması sürecinden geçmiş ve eski Sovyetler Birliği pazarında kendisine iyi bir yer edinmişti. Eroğlu'nun tahminlerine göre, 1997'de Türk kot üreticileri Rus-

ya'daki jeans pazarının yüzde 70'ini ellerinde tutuyorlardı. Yavuz Eroğlu, bunun içinde Colins'in yüzde 40'lık bir payı olduğunu söylüyordu. Colin's'in birkaç yıl içinde nereye geldiğini anlamak için şu anekdotu da aktarayım. Eroğlu bana, İstanbul'daki iki imalatçı atölyeden sahte Colin's kot pantolonları toplattırdıklarını anlattı. Hatta, Moskova'da Endonezya'da üretilmiş Colin's taklitleri satıldığını da duymuşlar - ki bu rivayeti ben başkalarından da dinlemiştim. Ancak Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olmayan Rusya'da marka tesciline ilişkin yasaların uygulanması çok gevşek olduğu için, bu konuda ellerinden bir şey gelmiyormuş. Colin's yöneticileri, Türkiye'de de ilgili yasaların işletilmediğinden ve dolayısıyla kendi markalarının taklitlerinin Rusya'da çok daha ucuza satılabildiğinden yakınıyorlardı (*Dünya Dosyaları* 1997).

Yukarıda (a), (b) ve (c) kısımlarında aktardığım örneklerden nasıl bir sonuca ulaşabiliriz? Mekik tüccarlarının talebi karşısında oluşan Laleli piyasasında görece küçük toptancılık ve küçük ölçekli hazır giyim imalatı, başlangıçta çoğunluktaydı. Bununla birlikte, imalat ve toptancılıkta birkaç yıl içinde büyük bir hızla sermaye birikimi yaşanmış durumda. Bu süreçte başı çeken firmalar, uluslararası bavul ticareti ağının yapısını da zamanla değiştiriyorlar. Moskova'daki büyük toptancılar ve Türkiye'deki büyük imalatçılar, kimi zaman el ele vererek kimi zaman da birbirleriyle rekabet içinde, sermaye yoğunlaşması ve tekelleşme aracılığıyla uluslararası piyasayı tehdit ediyorlar. Ancak vurgulamamız gereken bir nokta var. Sermaye birikimi ve yoğunlaşması süreci, Laleli içindeki kayıtdışı satışlar aracılığıyla değil de, "resmi" ihracat yoluyla gerçekleşiyor. Diğer bir deyişle, uluslararası mekik ticareti piyasasının merkezi bir noktası olarak Laleli varlığını sürdürüyor. 1990'ların sonuna gelindiğinde bavul ticaretinin (yani piyasa düzeyindeki faaliyetlerin) hacmi, büyük imalatçıların ESB'ye yaptıkları "resmi" ihracata oranla düşmüş durumdaydı. 1996'dan itibaren Türk basınında sık sık duyulan "Laleli ölüyor, Laleli can çekiyor" feryatları aslında bu süreci ifade ediyordu. Buna rağmen, küçük ölçekli bavul ticareti ve buna bağlı olarak kü-

çük ölçekli imalat hiçbir zaman ölmedi; Laleli'nin temsil ettiği uluslarötesi piyasa, varlığını bugüne dek sürdürmeyi başardı. Aşağıda, piyasanın kendini yeniden üretmesinin yollarından biri olan korsan üretim olgusunu tartışacağım.

Korsan imalat: Braudel piyasası direniyor

Yukarıda kısaca söz ettiğim, tescilli markalı ürünlerin korsan olarak imal edilmesi ve satılması olgusu, mekik ticareti piyasasıyla (yani küçük ve orta ölçekli aktörlerle), ticaret ağı içinde tepelere yükselmeye çalışan sermayedarlar arasında sürekli bir mücadele olduğunu gösteriyor. Bunun en iyi örneklerinden birisi, Batı kültürünün bir simgesi olarak ESB'de çok talep edilen kot pantolonların üretiminde görülebilir. 1990'ların ortasına kadar Laleli için yapılan jeans imalatının çoğu harcıalemdi.¹² Mercan'da Anadolu'ya yönelik olarak çalışan küçük atölyeler, Laleli'de oluşan talebi de karşılayabiliyorlardı.¹³ Bu ortamda, Wrangler, Lee ve Levi's gibi Batılı markaların ucuz ve kötü taklitleri çok yaygındı. Mekik tüccarları düşük fiyatların ötesinde daha kaliteli ürünlere de ilgi göstermeye başlayınca, Laleli'de sunulan jeans mamulleri yelpazesi de genişledi. Bu arada, daha önce anlattığım gibi, Batı Avrupalı alıcılara yönelik ihracatta deneyimli şirketler pazara girdi. Colin's'in Rusya'daki ve Dallas ve Motor gibi markaların da Doğu Avrupa'daki başarısından ilham alan birçok imalatçı, kendi

12 1990'ların başında Türkiye'deki jeans üretiminin yaklaşık yüzde 80'ini, küçük ölçekli imalathaneler karşılıyordu (Neidik 1995). Yıllık satış rakamının 25 milyon parçaya ulaştığı 1997'de, yabancı firmalar Türkiye'de jeans imalatının yüzde 20-30'luk bölümünü karşılıyorlardı (Ekonomist 1997). Levi's firması başı çekerken, onu Lee, Lee Cooper, Wrangler, Rifle gibi markalar izliyor. Mavi Jeans gibi reklam kampanyalarına çok para harcayan Türk firmaları ise yabancı şirketlerin iç pazardaki payına göz dikmiş durumda.

13 Mercan, öteden beri İstanbul'da kot imalatının merkezi konumundadır. Mekik tüccarları İstanbul'a gelmeye başlayınca, Beyazıt'a yakınlığının da yardımıyla, Mercan Laleli'ye yönelik üretime de girdi. Laleli'den fiziki mekân olarak ayrı olsa da, Mercan, burada söz ettiğimiz uluslarötesi piyasanın bir parçasıdır. En önemli farkı ise, Laleli'nin özellikle başlangıçta sadece satıcı firmaların mekânı olmasına karşın, Mercan'da üretim ve satışın hep birarada bulunmasıdır.



Laleli Ordu Caddesi'nde çuval taşıyan taşıyıcılar.

markalarını yarattı.¹⁴ Tabii ki bu markaların hiçbiri Türkiye'de tanınmıyordu. Bir yandan markalaşma yaşanırken, bir yandan da taklit ve korsan mamuller Laleli piyasasını sardı.

Korsan jeans imalatı yapan Ceyhun'un deneyimi bu süreç hakkında bize bilgi verebilir. Ceyhun, bir arkadaşıyla ortak olarak 1993'te Laleli'de bir mağaza açıp taklit Wrangler kot pantolonları satmaya başlamıştı (Wrangler etiketleri bitince, aynı pantolonlara Levi's etiketleri yapıştırdıklarını anlattı.) 1996'da ortağıyla beraber küçük bir atölye açılar. Kesimi atölyede yapıp, dikişi, boyamayı, yıkamayı ve ütüyü fason atölyelerine gönderiyorlardı. Üretim kapasiteleri ayda 4.000 parçaydı. Ceyhun'a göre, ürettikleri ürün için pazar zaten hazırды. "Biz varolan bir piyasa için üretim yapıyoruz. Büyük şirketler zaten temeli oluşturmuş durumda," diyordu. Diğer bir deyişle, Rusya'da Avrupa ve Amerikan markalı ürünlere yönelik talep, bir yandan Türkiye'de Colin's ve Strom gibi tescilli markalı

¹⁴ 1997'de Türkiye'de 15 Batılı marka dahil olmak üzere 863 jeans markası tescil edilmiş durumdaydı. Bu sektörde ürün yeniliği pek olmadığından (çoğu model, standart beş cepli jeans pantolonu esas alıyor), rekabetçi bir ortamda markalaşma ürün yeniliğinin yerine geçiyor (Neidik 1995: 48).

büyük imalatçıların önünü açmıştı. Bir yandan da, bu talebin büyük bölümünün ucuz ürünlere yönelik olması, taklitçilik ve korsan üretimi körüklüyordu. Yani, bavul ticareti piyasası, korsan ürünler aracılığıyla kendini yeniden üretiyordu.

Bütün bu süreci şöyle özetleyebiliriz. Başlangıçta, Anadolu için çalışan küçük atölyeler Laleli'ye yönelmişlerdi. Rusya pazarının gayet büyük olduğu anlaşıncı, İstanbul'daki büyük üreticiler ve Moskova'daki toptancılar, bu pastanın en büyük dilimlerini ele geçirmeyi amaçladılar. Bu durum, küçük ölçekli jeans üreticilerine ket vurdu; ancak onlar da markalaşarak yarıştan kopmamaya çalıştılar. Ancak tescilli bir marka, eğer bir reklam kampanyasıyla desteklenmiyor veya Rusya'daki büyük toptancılardan destek görmüyorsa, bir firmanın satışlarını önemli ölçüde artıramıyordu. Bu koşullar altında, ucuz ürünlere yönelik talebin büyümesinin de yardımıyla, korsan jeans üretimi arttı. Bu kitapta kullandığımız kavramlarla ifade edersek, taklit ürünler, uluslarötesi mekik ticareti piyasasının devamlılığının unsurlarından birisi haline geldi. Rusya'nın Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olmadığı, Türkiye'nin de bavul ticaretine yönelik kayıtdışı üretimi disipline etmeye çalışmadığı bir ortamda, her ne kadar sermaye birikimi ve yoğunlaşması yaşansa da beri yandan piyasa ekonomisi kendini yeniden üretmeye devam etti.

Batı Avrupa'ya ihracatla bavul ticareti arasındaki sancılı ilişki

Daha önce anlattığım gibi, halihazırda ihracat sektöründe faal olan bazı imalatçılar, Laleli'de şanslarının yaver gitmesi sayesinde uluslarötesi bavul ticareti piyasasının ötesine geçmeyi başardılar ve sermaye yoğunlaşmasına katkıda bulundular. Şimdi de piyasa içinde yer alan üretimle Batı Avrupa'ya ihracata yönelik hazır giyim sektörü arasındaki ilişkilere bir bakalım.

Bu bölümün başında belirttiğim gibi, Türkiye'nin hazır giyim ihracatını şekillendiren Batılı alıcı firmalar, imalatçılara bazı koşullar dayatırlar. Örneğin ihracatçıların üretim maliyet-

lerini çok dikkatli hesaplamaları gerekir; çünkü kâr oranları çok düşüktür. Dolayısıyla, işgücü, ithal bez ve pamuk ipliği gibi girdilerin fiyatlarındaki artışlar, ihracatçı firmaları olumsuz etkileyebilir. Bunun dışında üreticiler, alıcı firmaların koyduğu üretim özellikleri ve takvimlerine harfiyen uymak zorundadır. Aksi takdirde ürünler geri çevrilebilir. (İç pazara sunulan "ihraç fazlası" ürünler genelde bunlardır.) Kısacası, Batı'ya yönelik ihracatta üretimin her aşamasının çok dikkatli planlanması gerekmektedir. Bunların ötesinde, ihracatçı-imalatçıların uluslararası ekonomiyi düzenleyen kurumlarla da başı derde girebilir. Örneğin Türk hazır giyim ihracatçıları bir ara, maliyetin altına satış yaptıkları gerekçesiyle AB'de anti-damping soruşturmalarına maruz kalmışlardı (Dünya 1996b). İhracata yönelik üretimin içinde bulunduğu bu koşullar, mekik ticaretine yönelik imalattan haliyle çok farklıdır. Çünkü bavul ticareti, işgücü koşulları, maliyetler ve fikir ürünleri hakları konularında DTÖ'nün ya da AB'nin hiçbir düzenlemesine tabi değildir.

1997 yılında Merter Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (MESİAD) başkanı olan Güngör Keşçi, bütün bu avantajlarından dolayı, Rusya'ya satış yapan imalatçıların, ABD/Avrupa pazarına çalışan ihracatçılara kıyasla daha yüksek kâr marjlarıyla çalıştıklarını vurguluyordu. ABD'deki alıcı firmalar için hazır giyim üreten bir firması olan Keşçi, kendisiyle yaptığım görüşmede bu konuda şu örneği verdi. 1997 yılında, Colin's gibi Rusya'ya markalı kot satan imalatçıların toptan fiyatları, kendisinin Amerikan şirketlerine sattığı jeans fiyatlarından daha yüksekti. Keşçi, bunun yanı sıra, üretim süreci açısından da iki sektör arasında farklılıklar bulunduğunu belirtti: "İhracata yönelik üretim, planlı bir süreçtir. Ben ancak sipariş üzerine üretim yaparım. Risk alıp, ortaya mal üretilip, sonra da Laleli'de birilerinin malımı satın almasını bekleyemem." MESİAD başkanı, bununla birlikte Laleli'nin bir esneklik de arz ettiğinin farkındaydı: "Ashında benim bavul ticareti için üretim yapmamam, bir tür beceriksizlikten kaynaklanıyor. Onlara [Laleli'ye üretim yapanlara] hayranlık duyuyorum. Ama ben onların yaptığını yapamam." İki sektör arasındaki farklılıklara rağmen

men, aslında Laleli için imalat yapanlarla ihracata yönelik hazır giyim sanayii arasında yakın bir ilişki de mevcuttu. Örneğin 1994-95 sezonunda bavul ticaretine yönelik imalat fırlayınca faktör maliyetleri üzerinde bir baskı oluşturmıştı. Yerli pamuk ipliği, bez ve kot kumaşının fiyatları artarken, işgücü maliyetleri de yükselmışti (*Ekonomist* 1996). Keşçi'ye göre, bu durum ihracatçıları iki yönden olumsuz etkilemişti: Bir yandan üretim maliyetleri artarken, bir yandan da vasıflı hazır giyim işçisi bulmak zorlaşmıştı. Buna mukabil, olumlu bir etkidenden de söz etmek mümkündü. Laleli'den yurda giren dövizin bir kısmı, 1990'ların ikinci yarısında Avrupa'dan makina alımına aktarılarak yatırıma dönüşmüştü (*Dünya Özel Sayfaları* 1996; *Hürriyet* 1997).¹⁵ Sonuç olarak diyebiliriz ki, bavul ticaretinin körüklediği hazır giyim imalatı, "küresel" ekonomiye eklemlenmiş olan üretim faaliyetlerine kıyasla daha "esnek"tir. Bu noktaya, bölümün sonunda geri döneceğim.

Ayakkabı üretimi: Anadolu'dan Rusya'nın taşrasına

Bavul ticareti içinde ayakkabı sektörünün öyküsü, Braudel piyasası açısından özellikle ilginç bir örnek oluşturuyor. Çünkü küçük ölçekli imalatın damgasını vurduğu sektörün, konfeksiyon sanayiinin aksine yakın zamana kadar ihracat konusunda pek bir tecrübesi yoktu. 1990'ların başında *çelnoklar* Laleli'ye gelip de ayakkabı talep edince, Anadolu'ya yönelik imalat yapan küçük ölçekli atölyeler, Laleli'deki mağazalar aracılığıyla bu ihtiyacı karşılamaya başladılar. Önde gelen bir ayakkabı fabrikasının Moskova temsilcisinin ifadesiyle "züğürt Ruslar" Laleli'ye gelince, kundura konusunda "Anadolu'nun zevkleriyle" yetinmek zorunda kaldılar. Anadolu'nun harci-alem kundura talebini, öteden beri Beyazıt'ın bitişiğindeki Ge-

15 Örneğin 1997'de tekstil ve hazır giyim sektörlerindeki toplam yatırımın 500 milyon dolar civarında olduğu söyleniyordu. Bu yatırımın çoğu, İstanbul ve çevresine değil de, maliyetlerin daha ucuz olduğu Anadolu kentlerine gidiyordu. Yatırımcılar arasında, bavul ticareti içinde palazlanmış firmalar da vardı (*Dünya Dosyaları* 1997).

dikpaşa semti karşılar. Bu bölgede imalatçılık, çok küçük ölçekli, emek-yoğun ve çoklukla kayıtdışı olan atölyelere dayanır. Diğer bir deyişle, Gedikpaşa'da ayakkabılar fabrika üretimi değil el yapımıdır. Ancak Gedikpaşa'nın bu özelliğini, uluslararası ayakkabı sektöründen ayırt etmeliyiz. Örneğin dünyanın en önde gelen kundura üreticilerinden olan İtalya'da da imalat günümüzde fabrikasyon değil; ancak emek-yoğun ve küçük ölçekli üretimde çok yüksek teknoloji kullanılıyor. Türkiye'de ise bu söz konusu değil;¹⁶ ancak son on yıl içinde büyük ölçekli fabrikasyon üretimde bir artış gözleniyor. Şimdi kundura imalatçılarının bavul ticareti *piyasasındaki konumuna bakalım*.

Gedikpaşa'da küçük atölyelerle dolu pasajlardan birinde yer alan Topçu Kundura, Anadolu'ya çalışan bir imalatçıydı. Ancak 1994'teki krizden sonra Laleli'ye mal vermeye başlamışlar ve Laleli esnafını aradan çıkarmak için bir de mağaza açmışlardı. Atölye sahibi, Laleli'deki müşterilerini "pazarıcı" olarak niteliyordu. Yani müşteriler, her geldiklerinde birkaç yüz çift ayakkabı alıyorlar; kentlerindeki pazarlarda bunları sattıktan sonra İstanbul'a geri gelip iyi satan modellerden birkaç yüz çift daha alıyorlardı. Topçu'nun sahibi, bavul turistlerinin Gedikpaşa'yı tercih ettiklerini, çünkü burada üretimin günlük olduğunu söylüyordu. 500 çiftlik bir sipariş, üç-dört gün içinde hazır edilebiliyor, gerekirse bir kısmı fasona verilebiliyordu. Laleli'deki hemen her şey gibi, Gedikpaşa'da bavul turistlerine ayakkabı satışları da kayıtdışıydı. Topçu'nun sahibi bu durumdan yakınıyordu; deri, vb. gibi girdileri kayıtlı olmasına rağmen satışları kayda geçmediği için, defterlerinde hayali bir stok oluşuyordu.

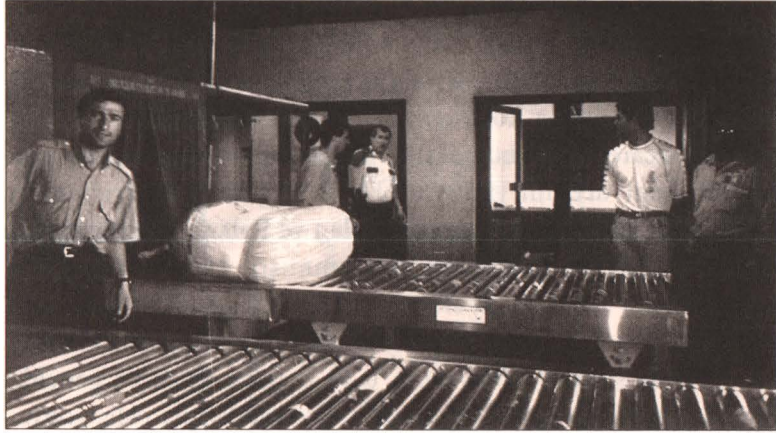
Pala Kundura, Gedikpaşa'da sadece bir-iki dikiş makinesi sığabilecek kadar küçük atölyelerin bulunduğu bir pasajda yer alıyordu. Atölye sahibi Pala benimle gönülsüzce konuşurken, bir yandan da kaçak Romen kadın işçiler, ayakkabılara etiket

16 Ayakkabı Sanayicileri Derneği Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türkiye'de kundura üretiminin yüzde 70'inin çok küçük ölçekli atölyelerde ve geri teknolojiyle yapıldığını belirtmiştir (Milliyet 1995).

yapıştırıyordu: "Pala Shoes. Made in Italy." Bu atölyede üretilen suni deri ayakkabılar, belli ki Laleli'deki kundura talebinin en alt kesitine hitap ediyordu. Modeller, önde gelen bazı Türk imalatçıların modellerinin taklitleriydi. Ama Pala bir modeli aynen imal etmediklerini, mutlaka ufak bir değişiklik yaptıklarını, aksi takdirde tescilli markaları taklit etmiş olacaklarını anlattı. Pala'nın sorunu, Laleli'deki esnafa satış yapıyor olması; aslında Laleli'de kendi mağazasını açmak istiyordu: "Mağaza sahipleri hiç risk almıyor. Biz imalatçılar üstleniyoruz bütün riski. Belirli modeller üreterek aslında kumar oynuyoruz. Belki satılır bu modeller, belki de satılmaz."

Her ne kadar Gedikpaşa *çelnok*ların talebinin önemli bölümünü karşılıyorsa da, aslında Laleli'de daha büyük imalatçıların ürünleri de satılıyordu - ki zaten ayakkabı sektöründe imalat ölçeğinin büyümesi, doğrudan mekik ticaretiyle ilintiliydi. Örneğin Emilio Santini markası, 1990'larında başında Çarşı Mağazası için "İtalyan tarzı" ayakkabı üreten, haftalık kapasitesi 500 çift olan bir atölyeye aitti. 1994'te Laleli'ye ayakkabı vermeye başlamışlardı. Ödemelerin peşin ve dolarla olması, firma sahiplerinin iç piyasa yerine Laleli'yi seçmelerine yol açmıştı. Yapılan yatırımlarla, birkaç yıl içinde üretim haftada 15.000 çifte çıkmıştı. 1997'de, firmanın Merter'de yeni açılan fabrikasını ziyaret ettim. Santini bir yandan ürünlerini Laleli'deki büyük mağazalar aracılığıyla satarken, bir yandan da Rusya'ya "resmi" ihracata başlamış ve Moskova'da bir "show-room" açmıştı.

Gedikpaşa ayakkabıları "Anadolu zevki"ni yansıtıyorsa, fabrika üretimi ayakkabılar daha mı iyiydi? Bavul ticareti sayesinde ayakkabı fabrikası sahibi olan Ufuk, hiç öyle düşünmüyordu. Sultani markasını üreten Ufuk, Rusya'nın başkentinde hiçbir kadının Türk ayakkabısı giymediği kanaatindeydi. Ona göre Moskova'yla Rusya'nın taşrası arasındaki fark, İstanbul'la Anadolu arasındaki farka benziyordu. "Türk firmaları Rusya'nın taşrasına üretim yapıyor, başkente değil," diyordu. Türkiye'nin en büyük ayakkabı üreticisi olan Zıylan'ın Moskova temsilcisi de böyle düşünüyordu. Ona göre, fabrikasyon Türk



Atatürk Havalimanı'nın C Terminali'nde, bavul turistlerinin çuvallarının geçmesi için yapılan Ek Bina.

kunduraları, Gedikpaşa malları ile modaya uygun İtalyan ve Portekiz markaları arasında bir yerde yer alıyordu. Ziylan'ın temsilcisinin sözleriyle, Türk firmaları "Moskova'da pahalı mağazaların vitrinlerinde görülen şık İtalyan modellerini ehlileştirip, taşralı Ruslar'a pazaryerlerinde uygun fiyatlara sunuyorlardı."

Türk imalatçılar, kendi mallarının Rusya'da İtalyan ve Portekiz malı ayakkabılarla yarışmadığının farkındaydılar. Ancak bununla birlikte, bavul ticaretinin, sektörde imalat ölçeğinin büyümesine ve sermaye yatırıma katkı sağladığını da vurguluyorlardı. Bir gazete haberi başlığı, bu durumu çarpıcı şekilde özetliyor: "Ayakkabı bavula girdi, sanayileşti" (Cumhuriyet 1996). Sultani Ayakkabı, bu açıdan iyi bir örnek teşkil ediyor. Firma sahibi Ufuk, çiraklıktan yükselerek ayakkabı atölyesi kurmuş, 1990'ların başında ihracat yapmaya kalkışmış, ancak Avrupalı alıcı firmaların kalite kıstaslarını yerine getiremediği için başarısız olmuştu. Sultani Ayakkabı, doksanların ortalarında Laleli için erkek botu üretmeye başladı. Önceleri Laleli mağazaları düşük kaliteli ve ucuz ürünler talep ediyordu. Ancak talep arttıkça, kaliteyi yükseltme gereği ortaya çıktı. Ufuk, Laleli'den kazandığı parayla bant üretim yapan ufak bir fabri-

ka kurdu. Laleli esnafını aradan çıkarmak için 1996'da Moskova'da bir depo açtılar. Daha sonra ziyaret ettiğim bu depodan, taşrada veya Moskova'nın dış mahallelerindeki pazarlarda satış yapan kadınlar, koliyle ayakkabı alıyorlardı.

Bavul ticaretinden bu şekilde fayda sağlayanlar, sadece orta ölçekli, bant üretimi yapan atölyeler değildi. Türkiye'nin en büyük ayakkabı fabrikasına sahip olan ve Polaris gibi markaları üreten Ziylan da, Laleli'den yararlanmıştı. 1994'teki krizden sonra Ziylan Laleli'ye ayakkabı vermeye başlamış, kısa süre sonra da Rusya'ya "resmi" ihracata geçmişti. Firmanın 1997'de Moskova'da şık bir "showroom"u ve deposu vardı ve genelde küçük çelnoklarla değil, büyük Rus toptancılarıyla çalışıyordu. Mekik ticareti sayesinde, Ziylan 1990'ların ikinci yarısında üretiminin yarısını Batı Avrupa ve Rusya'ya ihraç eder olmuştu.

Ayakkabı sektöründeki genel duruma değinecek olursak, 1990'da Türkiye'nin ayakkabı ihracatı 37 milyon dolar gibi, hazır giyim sektörüyle hiç mukayese edilmeyecek bir düzeydeydi (Tablo 3.3). 1996'da AB'yle Gümrük Birliğinin yürürlüğe girmesi, ayakkabı sektörünü iç piyasada da olumsuz etkiledi; çünkü Türk ayakkabıları İtalyan ve Portekiz markalarıyla yarışmıyordu. Ancak aşağı yukarı aynı dönemde, bavul ticareti ayakkabı sanayii için yeni bir fırsat yarattı. 1996'da görünüşte "resmi" olarak ESB'ye ihraç edilen ayakkabıların değeri 150 milyon dolara çıkarken, Laleli aracılığıyla bavul tüccarlarına satılan ayakkabının değeri de 350 milyon dolara ulaşmıştı. Bu sayede, sektörün üst kesimlerinde kayda değer makine ve teknoloji yatırımı da yapılabildi (Cumhuriyet 1996; Ekonomist 1995).

Özetleyecek olursak, Türkiye'deki küçük ölçekli ayakkabı üretimi, 1990'larda ortaya çıkan uluslarötesi mekik ticareti piyasasına eklemlendi. Bu süreç içinde, piyasadaki nakit para dolaşımı, birtakım üreticilerin, teknoloji yatırımı yaparak palazlanmasına da imkân sağladı. Bu silsilenin en üstündeki firmalar, zaten büyük üretici olan kuruluşlardı. Laleli'yi nakit sıkıntılarını aşmak için kullanan bu firmalar, daha sonra Rusya'ya "resmi" ihracat yolunu seçerek, kısa süre içinde kendilerini piyasadan ayırttılar.

TABLO 3.3
Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırmasına Göre Türkiye'nin Dış Ticareti
(seçilmiş sektörler) (milyon ABD doları)

Mallar		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ayakkabı	İthal.	8.4	27.0	33.7	25.0	45.1	28.2	45.6	99.0	135.2	128.4	79.7	116.3	84.2
	İhrac.	48.5	36.8	59.2	83.3	94.2	159.5	114.6	151.0	209.4	186.3	109.5	114.2	126.1
İşlenmiş deri ve kürk	İthal.	68.5	115.9	108.3	122.8	165.0	173.4	223.8	278.0	283.5	199.3	124.9	229.8	248.6
	İhrac.	10.1	5.8	8.5	12.6	16.4	29.7	37.5	44.0	62.3	60.4	49.4	48.4	52.2
İşlenmemiş deri ve kürk	İthal.	99.9	129.2	115.7	166.4	214.9	281.5	464.3	677.5	589.2	373.2	102.2	224.7	274.8
	İhrac.	0.4	0.9	1.2	1.8	2.2	2.0	3.6	4.2	2.8	22.0	9.6	26.5	30.5

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, 1997; Devlet Planlama Teşkilatı, 2002.

Deri giyim imalatı: Kayıtdışılık, sektör çapında bir sorun haline geliyor

Yukarıda kısaca, hayali stokların ayakkabı üreticileri için bir sorun oluşturduğuna değindim. Mekik ticaretine yönelik deri giyim imalatı, birçok bakımdan, hazır giyim ve ayakkabı sektörlerine paralel bir gelişim göstermiş durumda; ancak bu sanayi diğerlerinden ayıran en önemli nokta, kayıtdışı ticaretin yarattığı sorunlarla ilgili. Bu açıdan bakıldığında, deri sanayiinin öyküsü, devletin bavul ticaretindeki rolü hakkında da bir fikir veriyor. Öncelikle sektörün genel özelliklerinden söz edeyim.

Türkiye, hem deri tabaklama hem de deri giyim ve eşya (saçılık) üretiminde uzmanlaşmış durumda. 1990'larda sektörel ihracat önemli ölçüde artmış, ancak Batı Avrupa pazarındaki tıkanmalar sorun yaratmış. Geçmişte Türkiye'nin deri sanayiindeki avantajı, hayvancılık sektörüne dayanıyordu. Ancak 1980'den sonra hayvancılığın hızla gerilemesi, 1990'ların ortası itibariyle deri sanayiini, deri hammaddesinin yüzde 80'ini ithalat yoluyla karşılamak zorunda bıraktı (*Ekonomik Bülten* 1997). Deri tabaklama yurdun birçok yerinde yapılırken, 1990'larda Tuzla, Çorlu ve Menemen organize deri sanayii bölgeleri haline geldi. Aynı dönemde, arıtma tesislerine ve tabakhanelere yüz milyonlarca dolar yatırım yapıldı. Bunların başında tabii ki 1993'te faaliyete giren Tuzla Organize Deri Sanayi Bölgesi geliyor. Tuzla'daki 50 milyon dolara mal olan arıtma tesisinin, dünyada benzerlerinin en büyükleri arasında yer aldığı belirtiliyor (*Intermedya Ekonomi* 1997). Dolayısıyla, hazır giyim sektörüyle karşılaştırdığımızda, deri sanayiinin daha geniş ölçekli ve sermaye-yoğun olduğunu görüyoruz. Emek sürecinde de önemli farklılıklar bulunuyor. Organize bölgelerdeki tabakhaneler, sendikalı ve kayıtlı işgücü kullanıyorlar. En önemlisi, deri işleme ve deri giyim sektörleri, büyük ölçüde birbirlerine entegre sanayiler - ki bu özelliğe, tekstil ve hazır giyim endüstrilerinde pek rastlamıyoruz. "Hayvanların sırtından insanların sırtına" tabiriyle ifade edilen bu entegrasyon çerçevesinde, büyük tabakhane sahipleri, aynı zamanda büyük

deri giyim imalatçıları konumunda. Buna mukabil, deri giyim üretimi, sermaye veya teknoloji yoğun bir sektör değil ve bu açıdan da hazır giyime benzerlik gösteriyor. Temel imalat birimini, biri kesici biri dikici iki işçi ve bir dikiş makinesi oluşturuyor. Yani deri sanayii, tabakhane düzeyinde esnek olmayan, dikiş atölyesi düzeyinde ise çok esnek bir yapı sergiliyor.

Laleli'ye yönelik üretim

Hem sert iklim koşulları dolayısıyla hem de Ruslar'ın beğenileri çerçevesinde, Laleli'de en çok talep edilen ürünlerin başında deri giyim yer alıyor. Hatta 1990'dan önce de, Polonyalı bavul turistlerinin Laleli'den aldıkları deri ceketleri Sovyetler Birliği'nde sattıkları anlatılıyor. 1990'ların başında, semtte deri giyim talebini küçük deri giyim atölyeleri karşılarken, entegre deri sanayicileri, kaliteyi çok düşük buldukları bu piyasaya burun kıvrıyorlar ve ihracat için Batı Avrupa'yı tercih ediyorlardı. Ancak aynı hazır giyim ve ayakkabı sektörlerinde olduğu gibi, ihracat darboğazı yaşayan entegre sanayiciler, 1994'teki krizden sonra Laleli'yi ciddiye almaya başladılar. 1996-97 yılları itibariyle deri giyim dış satımının hemen hepsi ESB pazarına yönelmişti. Bu arada, daha önce tabakhanelerin bulunduğu Zeytinburnu, yüzlerce mağazanın bulunduğu bir deri giyim moda merkezi haline gelmişti. ESB'li ve Batı Avrupalı turistler, deri giyim almak için genelde bu bölgedeki showroom'ları ziyaret ediyorlardı. Tabakhaneler ise Tuzla'ya taşınmıştı.

Aslında deri giyimde iki tür arz oluşmuştu. Laleli'deki mağazalar, küçük atölyelerin imal ettiği ucuz ürünleri satıyorlardı. Birkaç dikiş makinesine sahip bu tür atölyeler, talebin yoğun olduğu sezonlarda mantar gibi bitiyor, taklit modellere dayalı harcıalem mamuller üretiyorlardı. Zeytinburnu'nda mağaza açan büyük sanayiciler ise, mekik tüccarlarına kendi ürünlerini satıyor, stilist tutup her sezon model kataloğu hazırlatıyorlardı. Bu büyük mağazaların müşterileri, genelde alım hacmi yüksek toptancılardı. Böylelikle, entegre sanayici-

ler, üretimlerini Batı Avrupa'dan Rusya'ya yönlendirmişlerdi. Bu durumu örneklerle açıklayayım.

Akgül Leder, Laleli'de küçük bir mağazaydı. Aslen deri kesicisi olan Aydın, 1993'te bavul ticareti pazarına girmek için bir dikiş atölyesi kurmuş, 1995'te de Akgül Mağazası'nı açmıştı. Sekiz makineli atölyesinde 16 işçisi vardı ve yılda 2.000-3.000 parça üretim yapabiliyordu. Talebin yoğun olduğu dönemlerde fasona dikiş veriyordu. Aydın'ın en büyük şikâyeti, Laleli'ye çalışan çok fazla sayıda atölye açılmış olması ve dolayısıyla kâr oranlarının düşmesiydi. Ama entegre deri imalatçıları aynı kârda değillerdi. Örneğin sezonluk 20.000 parça üretimi olan Logo Deri'nin sahibi Kamil, kendisi gibi büyük imalatçıların satışlarının, söz konusu dönemde düzenli olarak arttığını belirtti. Kamil, Laleli'ye mal veren küçük ölçekli atölyelerin küçük bir pastayı paylaşmak zorunda kaldıklarını, ama Zeytinburnu'ndaki kaliteli imalatçıların daha avantajlı bir konumda olduklarını vurguladı.

Güneş Deri de, bu konumda bulunan entegre deri firmalarındandı. Eskiden Karstadt gibi Avrupalı alıcı firmalar için deri ceket üreten Güneş Deri, ESB pazarı açılınca oraya yönelmişti. 1997 itibariyle üretimlerinin tamamını mekik tüccarlarına satıyorlardı. Bu değişikliğin gerekçesi, bavul ticaretinde kâr oranlarının Batı Avrupa'ya ihracata kıyasla yüksek olmasıydı. Örneğin Puma markası için deri giyim üreten bir başka firmanın sahibi de, çelnoklara yüzde 15-20 kârla mal satabildiklerini, Batılı alıcı firmalara ihracatta ise bu oranın yüzde 8-10'a düştüğünü anlattı. Entegre deri sanayicileri de, hazır giyim ihracatçıları gibi Avrupalı alıcı firmaların sıkı koşullarından yılmışlardı. Bavul turistlerine mal satmak çok daha avantajlıydı.

Deri sanayicileri, mekik tüccarlarına hizmet ederken, Batı Avrupa pazarında sahip oldukları bir avantajdan yararlanıyorlar. Uluslararası deri giyim pazarında orta ölçekli üretimde uzmanlaşan Türk entegre deri sanayicileri, Avrupalı alıcı firmalara yüksek kaliteli ve modaya uygun ürünler sunuyorlar ve kısa sürede siparişleri hazır edebiliyorlar. Dünya pazarında yüksek hacimli harcıalem üretimde ise Doğu ve Güney Asya ülkeleri uz-



C Terminali'nde kargo uçaklarına taşınmayı bekleyen çuvalar.

manlaşmış durumda. Deri sanayicilerinin belirttiğine göre, fiyat ve sipariş hacmi bakımından Türkiye'nin Çin ve Pakistan gibi ülkelerle yarışması mümkün değil. Türk deri giyim sanayiinin taşıdığı bu özellikler, yani esnek orta ölçekli üretim ve kaliteli ürünler, Rusya pazarında da işlerine yarayan bir nitelik. Böylelikle, hızlı bir şekilde siparişleri hazır edebiliyorlar ve sundukları kalite sayesinde kâr oranlarını da yüksek tutabiliyorlar.

Kayıtdışılık sorun yaratıyor

Görüştüğüm deri sanayicileri, bireysel olarak bavul ticaretinden memnundular. Ancak bu piyasanın büyümesi ve Batı Avrupa'ya ihracatın düşmesi, sanayi düzeyinde ciddi bazı sorunlara yol açmıştı. O dönemde Türkiye Deri Sanayicileri Derneği Başkanı olan Turgut Koşar, bavul ticareti olmasaydı, deri sanayiinin Türkiye'nin AB'yle Gümrük Birliği'ne girmesinin olumsuz etkilerinden kurtulamayacağını söylüyordu (Dünya 1996a). Bir yandan Batı Avrupa'ya ihracat azalırken, bir yandan da gümrük vergisi olmadığı için Türk firmaları ham deri yerine işlenmiş deri ithalatına başlamış, bu da tabakhanelerde atıl kapasite oluşmasına yol açmıştı. Öte yandan, işveren-sen-

dika ilişkileri gerginleşmiş, artan işgücü maliyetleri, Tuzla entegre tesislerindeki üretimin Avrupa'daki rekabet gücünü zorlamaya başlamıştı (Sabah 1996). Bu ortamda mekik tüccarlarına satış yapmak avantajlıydı, ancak bavul ticaretinin kayıtdışı olması ciddi bir sorun yaratıyordu. Deri sanayiinde, ham deri ithalatı, tabaklama süreci ve istihdam kayıtlıydı. Ancak Laleli ve Zeytinburnu'ndaki satışlar kayıtsızdı. Muhasebe açısından bakıldığında, firmalar sattıkları malı defterlerine geçiremedikleri için hayali bir stok oluşuyordu. Bu yüzden, deri giyim ihracatıyla işlenmemiş deri ithalatı arasında büyük bir uçurum oluştu (Tablo 3.3). İmalatçılar, satışları kayıtdışı olduğu için dışsatımcılara tanınan ithalatta vergi indiriminden de yararlanamıyorlardı. Bu koşullar altında, deri sanayicileri bavul ticaretinin kayıt altına alınmasını talep eden ve bu konuda faaliyet gösteren tek grup haline geldi. Sektör düzeyinde örgütlenmiş oldukları için, deri sanayicilerinin talepleri biraz olsun ses getirebildi ve hükümet, yasal düzenlemelerde yüzeysel bazı değişiklikler yapmaya ikna oldu.

Maliye Bakanlığı'nın 1997 Mart ayında yayınladığı tebliğle, turistlere (yani mekik tüccarlarına) KDV'siz satış yapmak serbest hale geldi. Satış sırasında düzenlenen özel faturalar gümrük kapısında turist tarafından onaylatılacak; satıcı firma fatura bedelini bir döviz hesabına yatıracaktı. Aynı tarihte Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın yayınladığı tebliğle de bu tür satışlardan elde edilen döviz gelirlerinin ihracat sayılması karara bağlandı. Bu şekilde, ilgili firma ithalatta vergi indiriminden yararlanabilecekti (Denet 1997).

Söz konusu yasal düzenleme, deri sanayicileri ile hükümet arasında oluşan bir çıkar birliği sayesinde gerçekleşebildi. Belirttiğimiz gibi, deri sanayicileri bu sayede hayali stoklarını yok edebilecekler ve ithalatta vergi indiriminden yararlanabileceklerdi. Hükümetin derdi ise başkaydı. Bavul ticareti ihracat kapsamı içinde kayıt altına alınarak, Gümrük Birliği'nin de etkisiyle büyümekte olan dış ticaret açığının düşük gösterilmesi amaçlanıyordu. 1997'den itibaren dış ticaret rakamlarına "bavul ticareti" diye bir kategori eklendi; böylelikle kağıt üs-

tünde de olsa ihracat daha büyük görünüyordu. Entegre deri sanayicileri bu düzenlemenin yapılmasında büyük rol oynarken, küçük ölçekli deri giyim imalatçılarının, hazır giyim sektörünün ve genelde Laleli esnafının olan bitenden haberi bile yoktu. 1997'den bugüne kadar, söz konusu tebliğler pratikte pek bir işe yaramadı. Çünkü yeni düzenleme, turistlerin güm-rükten çıkarken satın aldıkları malları deklare etmelerini ve özel faturaları damgalattırmalarını öngörüyordu. Halbuki 1997'e gelindiğinde mekik ticaretinin çoğu zaten kargo şirketleri aracılığıyla yapıyordu. Yani, mallar fiziki olarak "yolcu beraberi"nde gitmiyordu. Bir deri sanayicisinin deyişiyle, "hükümet, bavul ticaretinin gerçekten de bavullarla yapıldığı yanılgısı içindeydi!" 2002 yılı itibariyle Laleli'deki satışların önemli bir bölümü hâlâ kayıtdışı olarak gerçekleşiyor; özel faturalama pratikte çok zor uygulanabiliyor. İmalatçı ve toptancı esnafın girişiyle 1997'de kurulan Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (LASİAD) bu uygulamanın kargo şirketlerini kapsayacak şekilde yeniden düzenlenmesi için son birkaç yılda hükümet düzeyinde yaptığı girişimler de henüz bir sonuç vermiş değil.

Kitabın başında tanımladığım uluslarötesi piyasa (ve uluslarötesi enformel ekonomi), hem mekik tüccarlarının faaliyetlerini, hem de Türkiye'de bavul turistlerine yönelik satış ve üretim faaliyetlerini içeriyor. Laleli, bütün bu unsurların bir araya geldiği bir pazaryeri. Ancak piyasaya yekpare bir bütün olarak bakmamalıyız. Aksine, mekik ticaretinin dinamik yapısı, piyasa içinde (ve ötesinde) bir katmanlaşmaya yol açmış durumda. Birçok girişimci, pazar paylarını büyütme ve kâr oranlarını yükseltmek suretiyle sermaye birikimi ve yoğunlaşması eğilimi içine girmiş. Bu süreç, iki biçimde gerçekleşiyor. Türkiye'deki büyük imalatçılar, ya Rusya'daki büyük toptancılarla işbirliği ederek (Ziylan ve Colin's örneklerinde olduğu gibi) pazar paylarını arttırdılar. Ya da markalaşarak (yine Colin's örneğinde olduğu gibi), meta zincirinde kârların yüksek olduğu halkalara tırmanmaya çalıştılar. Sonuçta piyasa, bavul ticaretinin ilk yıllarına göre çok daha katmanlaşmış bir duruma geldi.

Ancak sermaye yoğunlaşmasına rağmen, mekik ticaretinin oluşturduğu Braudelgil piyasa hâlâ varlığını sürdürüyor. Çünkü devlet düzeyinde ve uluslararası düzeyde denetimin olmadığı, yani kayıtdışılığın süregeldiği bir ortamda, piyasayı ortadan kaldıracak kurumsal çerçeve mevcut değil. Fikir ürünlerinin korunmasına ilişkin yasalar, ticaretin ve üretimin kayıt altına alınması, bölgedeki uluslararası ticaret rejiminin güçlendirilmesi gibi unsurlar olmadıkça, piyasa yaşam alanını korumaya devam edecek. Deri sanayicilerinin bavul ticaretini kayıt altına alma girişimlerinin başarısızlığı da aslında bu saptamayı destekliyor. Ticareti resmileştirme yönündeki yüzeysel çabalar bir işe yaramadı, çünkü uluslarötesi mekik ticareti ağındaki kayıtdışılık, çok daha karmaşık niteliklere sahipti. Büyük firmaların kullandığı “resmi” ihracat yöntemleri de bazı kayıtdışı unsurlar içeriyordu. Uluslarötesi piyasanın kendini yeniden üretmeye devam etmesinin diğer önemli nedeni de, ESB’de ucuz ürünlere yönelik talebin devam etmesi ve bir geçim kapısı olarak küçük ölçekli ticaretin önemini koruması. Bu konulardan Altıncı Bölüm’de daha etraflı söz edeceğim. Şimdi, bavul ticaretinin dünya ekonomisi içindeki yerine ilişkin bazı saptamalar yapalım.

Küresel ekonomi içinde mekik ticaretinin yeri

Küçük ölçekli ve büyük çaplı toptancılık, küçük ve büyük ölçekli imalat, kayıtdışılık ve ihracat gibi konulardan söz ettik. Peki, bütün bu unsurları daha geniş bir kavramsal çerçeve içinde nasıl bir araya getirebiliriz? Diğer bir deyişle, ekonomik küreselleşme olgusu içinde mekik ticaretini nereye oturtabiliriz?

Dünya ekonomisinin 20’nci yüzyılın sonlarına doğru “küreselleşmesi”nin birkaç boyutu vardır. Bir yandan, günümüzde mal ve hizmet piyasaları dünya çapında entegre olurken, üretim süreci ve dağıtım da artık uluslarötesi düzeyde şekilleniyor. Bazı gözlemciler, kapitalist dünya ekonomisinin “gerçek zamanda” ve “küresel” düzeyde faal olmasının müsebbibi olarak enformasyon ve telekomünikasyon teknolojilerindeki ge-

lişmeleri görüyorlar (örneğin bkz. Castells 1996). Böylelikle, hem çokuluslu şirketlerin üretimin çeşitli aşamalarını dünyanın farklı yerlerine taşıyabildikleri söyleniyor; hem de sanayi bölgelerindeki küçük ve orta ölçekli imalatçıların, firma ağları sayesinde ve yüksek enformasyon teknolojileri aracılığıyla artık dünya pazarına açılmış oldukları vurgulanıyor. Ulus-devletler de belirli sanayileri veya sanayi bölgelerini destekleyerek, bu süreçte önemli bir rol oynayabiliyorlar (Carnoy 1993; Sassen 1998; Castells 1996).

Ben burada bu tartışmaların sadece konumuz açısından önemli olan bir noktası üzerinde durmak istiyorum. Son 20 yıl içinde dünya ekonomisi içinde yaşanan önemli dönüşümlerden biri, büyük şirketlerin dikey entegrasyona dayalı örgütsel yapılarını bırakmalarıydı. Dikey çözülme yaşanırken, küçük ve orta ölçekli, “zanaata” dayalı üretici firmaların, 1970’lerde yaşanan ekonomik krizi daha kolay atlattıkları iddia edildi. Bu fikri ilk ortaya atanlardan Piore ve Sabel, (Kuzey İtalya’daki sanayi bölgesinde yer alan) orta ve küçük ölçekli firmaların sahip olduğu esnek uzmanlaşmanın, “sürekli değişime ayak uydurmayı” sağlayan bir “devamlı yenilik stratejisi” olduğunu savundular (1984: 17). Esnek uzmanlaşma, küçük parti üretim ve pazar segmentasyonu, değişen dünya koşullarına ayak uydurmak için birebir görülüyordu. “Küçük güzeldir” diye özetlenebilecek bu tez, hem politik hem de akademik çevrelerde çok yandaş buldu ve iş örgütlenmesi literatüründe de ilişki ağları kavramının popülerleşmesini sağladı (Nohria 1992: 2).¹⁷ Esnek uzmanlaşmayı göklere çıkaran bu yaklaşım, ağır eleştirilere de hedef oldu. Örneğin İtalya’da küçük ölçekli ayakkabı üretimini inceleyen Blim, her ne kadar 1970’lerde esneklikleri sayesinde başarılı olmuş olsalar da, küçük meta üretiminin hakim olduğu sanayi bölgelerinin sık sık değişen dünya pazarı koşullarına uymakta çok güçlük çektik-

17 “Piyasa” ve “hiyerarşi” şeklindeki şirket örgütlenmelerine karşı “ağ” biçiminde örgütlenme modelini ilk ortaya atanlardan birisi Powell oldu (1990). Firma ağları konusunda bkz. Nohria ve Eccles (1992); Bartlett ve Ghoshal (1986) ve (1989).

lerini vurguluyordu (1990). Kâr oranı düşük olduğu için, küçük firmalar, uluslararası pazarda rekabet etmelerini sağlayacak teknoloji yatırımlarını yapamıyorlardı. Üstelik küçük firmalar, oligopolcu üretim ve pazarlama taktikleri uygulayan çokuluslu şirketlerle tek başlarına başa çıkamıyorlardı (Blim 1992b: 97-99).

Esnek uzmanlaşma modeli, sermaye birikimi süreci içindeki rolü açısından da ciddi eleştirilere maruz kaldı. Harrison, esnek uzmanlaşma ve ağılı üretim sistemlerinin aslında "merkezleşme olmadan sermaye yoğunlaşması"na denk geldiğini vurguluyordu. Bu bağlamda Harrison, belirli bir sanayi kolunda küçük firmaların sayısının artmasının, büyük bir şirketin kendini küçültme stratejilerinin bir parçası olabileceğini savundu (1994: 18). Küçük ölçekli firmalardan oluşan "Marshallcı" sanayi bölgelerinin savunucuları, bir üretim sürecinin belirli bir unsuru üzerine yoğunlaşan ufak firmalar arasında yüksek teknolojiye dayalı bir işbirliği ve eşgüdüm olduğunu söylüyorlardı.¹⁸ Harrison ise görünüşte eşitlikçi olan esnek uzmanlaşmanın, kısa zaman içinde firmalar arasında bir hiyerarşi yaratacağına işaret ediyordu. İtalya'da bunun en iyi örneklerinden birisi, küçük bir triko firması olarak başlayan Benetton'un 1990'lara gelindiğinde dünya çapında bir hazır giyim markası haline gelmesiydi. Bilgisayarlı tasarım ve üretim sistemleri, Benetton'un üretiminin çoğunu (Türkiye de dahil olmak üzere) başka firmalara fasona vermesini olanaklı kıldı. Bu üretim ağının tepesinde tabii ki Benetton ailesi yer alıyordu. Küçük ölçekli firmalar arasında rekabetçi eşgüdüm, yerini hiyerarşik bir üretim yapısına bırakmıştı. Aynı formülü, çokuluslu hazır giyim alıcısı firmalar da benimsedi. Gerçekten de alıcı firmaların yönlendirdiği meta zincirlerinde silsilenin en tepesinde yer alan firmalar küresel tedarik imkânından yararlanırken, çok

18 Birbiriyle rekabet içinde olan küçük ölçekli firmalar arasında oluşan ilişki ağları, pazarla ilgili bilgi akışı, ekipman, personel ve siparişlerin paylaşımına dayanır. Yüksek enformasyon teknolojilerinin olanaklı kıldığı düşünülen bu firma ağlarının en büyük avantajının bilgi paylaşımı ve işgücünün etkin olarak kullanılması olduğu iddia ediliyor (Perrow 1992: 455).

kesin teslim tarihleri ve düşük kâr oranları dayatmak suretiyle alt halkalardaki üretici firmalara baskı yapabiliyorlar (Gereffi 1994: 115-6).

Şimdi konumuza dönelim. Bavul ticareti açısından, yukarıda çizilen tablonun önemi nedir? Birçok ülkede küçük meta üreticilerinden oluşan ağlar, dünya pazarlarına entegre durumdadır. Firmalar arası ilişki ağlarına dayalı üretim, gerçekten de esnektir; çünkü kayıtdışı emek ve evde çalışan kadın emeğinden faydalanılır (Blim 1992a: 14-19). Küçük firmalar arasında veya büyük bir firma ile ona taşeronluk eden küçük firmalar arasındaki ağ örgütlenmeleri çok yaygınlaşmıştır. Fakat unutulmamalıdır ki küçük şirketler, ancak büyük firmaların ya da çokuluslu şirketlerin hakimiyeti altında dünya pazarında faaliyet gösterebilirler.

Bu bölümde anlattığım gibi, Türkiye'de bavul ticaretine yönelik üretimin çoğu, küçük ve orta ölçekli firmalar tarafından, genelde de küçük firmalar arasındaki fason imalat ilişkileri çerçevesinde gerçekleşiyor. Çoğu zaman üretim emek-yoğundur ve kullanılan teknolojiler de geridir. Daha önce belirttiğim gibi, bu firmaların çoğu ya Anadolu'ya çalışırken Laleli'ye yönelmiştir, ya da Laleli'deki talep karşısında ortaya çıkmıştır. Ancak küçük ölçekli girişimciler, bir kez Laleli'ye girdiklerinde, artık *uluslarötesi* bir piyasanın aktörleri haline gelirler.

Benim buradaki iddiam şu: Her ne kadar ikisi de dünya pazarında yer alıyor olsalar da, mekik ticareti için üretim yapan küçük firmalar, esnek uzmanlaşma yazınında sözü edilen küçük firma ağlarından önemli bir noktada ayrılıyorlar. Bu sadece teknoloji kullanımıyla ilgili değil. Mekik ticareti piyasasındaki küçük ve orta ölçekli imalatçılar, büyük veya çokuluslu şirketlerin denetimi veya yönetimi altında faaliyet göstermiyorlar. Batı Avrupa'ya ihracat yapmakla Laleli'ye satış yapmak arasındaki fark da bu noktada. Hazır giyim ihracatçıları, Avrupa'daki alıcı firmalara bir esneklik sağlarlar, ancak bunun karşılığında kendilerini fiyatlama, maliyetler ve teslim takvimleri açısından çok katı bir yapının içinde bulurlar. Halbuki bavul ticaretine yönelen üreticiler, (işler iyi gittiği sürece) gerçekten

de esnekliğe sahipler, çünkü Batılı alıcı firmaların boyunduruğu altında değil, birebir ilişki içinde oldukları mekik tüccarlarıyla çalışıyorlar. Laleli, bir pazaryeri olarak küçük üreticileri, küçük toptancı esnafı ve değişik ülkelerden gelen küçük tüccarları bir araya getiriyor. Bu uluslarötesi piyasayı mümkün kılan teknoloji, Sovyet yapımı eski uçaklar ve en fazlasından bir de cep telefonlarından ibaret. Bilgisayar teknolojisinin kullanıldığı yegâne üretim aşaması, yabancı markaların logolarının Macintosh bilgisayarlarında taklit edilmesi! Diğer bir deyişle, uluslarötesi mekik ticareti ağları, küreselleşme literatüründe iddia edildiği gibi yüksek teknoloji kullanımı sayesinde ortaya çıkmış değil.

Vurgulamam gereken diğer nokta, söz konusu uluslarötesi piyasanın aynı zamanda uluslararası bir enformel ekonomi oluşu. Laleli'deki mağaza sahipleri, küçük ölçekli üreticiler ve ESB'den gelen küçük girişimciler, aynı kayıtdışı ekonomik yapının içinde faaliyet gösteriyorlar. Bu durum, kayıtdışı ekonomi yazınında sözü edilen ilişkilerden farklı. Literatürde, çokuluslu şirketlerin dikey taşeronluk ilişkileri çerçevesinde çevre ülkelerindeki atölyelerde enformel emekten faydalandıkları vurgulanıyor (örneğin Castells ve Portes 1989). Halbuki mekik ticaretinin, *uluslarötesi bir ağ düzeyinde kayıtdışı olduğunu* görüyoruz.

Öte yandan, Laleli'ye yönelik imalat sektörü, esnek uzmanlaşma yazınında sözü edilen küçük firma ağlarıyla aynı sorunları yaşamaya çoktan başladı bile. Maliyetleri düşük tutmak, teknolojiyi yükseltmek, çok rekabetçi bir ortamda dış pazarlarda var olabilmek, girişimcileri kaygılandıran unsurlar arasında. Kendi denetimlerinde olmayan uluslarötesi bir piyasa için mal üretmek, küçük ve orta ölçekli imalatçıları gelecekle ilgili belirsizliğe itiyor; ya atıl kapasiteye ya da stok fazlasına yol açabiliyor. Bizatihi mekik ticareti terimi, tüccarların her an Laleli'yi terk edip fiyatların daha düşük olduğu başka bir ülkeye -mesela Çin'e veya Pakistan'a- mekik dokumaya başlayabilecekleri anlamına geliyor. Sadece yüksek hacimli üretim yapan, markalaşan ve verimliliği yüksek olan firmalar (Colin's ve

Junker gibi) kendi pazar paylarını kendileri yaratıp devam ettirme şansına sahipler.

Laleli'deki küçük esnaf ve küçük üreticiler, Braudel piyasasında yer alıyorlar. Ne talep ediliyorsa onu üretiyorlar veya satıyorlar. Ama geleceğe dair bir vizyonları yok. Bavul ticaretini başından beri umursamayan T.C. hükümetleri de bu ticaretin devam etmesi veya palazlanması için kayda değer bir girişimde bulunmuş değil. Bu açıdan bakıldığında, hükümetin bavul ticaretini düzenlemek için attığı en önemli adımın, örgütlü bir sınai sektörün (deri sanayicileri) zorlamasıyla olduğunu ve IMF'nin dış ticaret açığı konusunda Türkiye'yi sıkıştırdığı bir döneme rastladığını hatırlamak yerinde olur.

Türk hükümetlerinin bu tutumunu, ekonomik küreselleşme yazınında devlete atfedilen rolle karşılaştıırırsak şu sonuç ortaya çıkıyor. Küreselleşme devrinde, devletlerin belirli sanayi kollarını destekleyerek ulusal rekabet gücünü artırmaya çalışmaları ve bu amaçla sanayi bölgeleri, vs. oluşturmaları bekleniyor (Carnoy 1993: 88-90; Castells 1996: 105). Türkiye'de ise bunun tersi oldu. Avrupa'yla Gümrük Birliği'ne girilmesi öncesinde gerekli yasal düzenlemeler tamamlanmamıştı; hazır giyim, ayakkabı ve deri giyim gibi sektörler Batı Avrupa'da rekabet edecek düzeyde değildi. Bu kurumsal ve yasal boşluk içinde, ESB'deki ekonomik çöküntünün de etkisiyle, bavul ticareti 1990'lı yıllarda uluslararası bir bölgede serpildi. Türkiye'de (genelde kayıtdışı faaliyet gösteren) küçük ölçekli imalatçılar ile (işlerinin iyi gitmediği bir anda Laleli'deki kayıtdışı ortamdan faydalanan) büyük ihracatçı ve imalatçı firmalar, ortaya çıkan uluslararası piyasanın dinamik yapısı içinde kendilerine bir yer buldular. Ancak bu süreç içinde, mekik ticareti aracılığıyla sermaye yoğunlaşması da gerçekleşti ve bu sayede ticaret ağı katmanlaştı.

Mekik ticaretinde meta akışları ve sermaye birikimi: Uluslararası nakliyat ve Rusya'da dağıtım

Bu bölümde, mekik ticaretinde meta akışlarını incelemeye devam edeceğim. Malların Türkiye'den Rusya'ya taşınması süreci ve Moskova'daki toptancılık ve perakendecilik faaliyetleri üzerinde duracağım. Birinci kısımda nakliyat üzerine odaklanarak, kayıtdışılığın da etkisiyle meta zincirinin bu halkasında hızla sermaye yoğunlaşması yaşandığını göstermeye çalışacağım. İkinci kısımda ise Moskova'daki toptancı ve perakende pazarlarının bir resmini çizeceğim. Amacım, mekik ticaretinin mekânsal örgütlenmesinin, kamu alanlarının özelleştirilmesi aracılığıyla emlak spekülâtörlerinin işine yaradığını ve küçük tüccarları ve tüketicileri zor durumda bıraktığını göstermek olacak.

Nakliyat: Bavullardan çuvalara, otobüslerden uçaklara

1996'da bavul ticaretiyle ilgili alan araştırmama başladığımda ilk ziyaret ettiğim yerlerden birisi, Atatürk Havalimanı'nın charter terminali oldu. Mekik tüccarlarının satın aldığı malların çoğu, buradan yurtdışına çıkıyor. Bavul ticaretine hizmet amacıyla C Terminali'ne 1995 yılında eklenen binada, 1x1.5

metre boyutlarında, plastik çuvalların geçebileceği büyüklükte röntgen aletleri ve yine bunların geçebileceği bantlar yer alıyor. Laleli'de işlerin yoğun olduğu dönemlerde sabahtan gece geç saatlere kadar ek binaya kamyonlar yanaşıyor, çuvallar röntgen bantlarından geçiriliyor, öbür tarafta bekleyen araçlara yüklenip kargo uçaklarına taşınıyor. Röntgen görüntülerini izleyen memur, bir yandan da taşınan malları bir deftere işliyor. Mekik ticareti yoluyla Türkiye'den çıkan pek çok ürünün belki de tek kaydı olan defterde, malları taşıyan kargo şirketinin adı, çuval sayısı ve malların genel bir tanımından -tekstil, ayakkabı, ev eşyası gibi- başka bir bilgi yer almıyor. Ek bina-daki bu işlemler, görevli memurun röntgende şüpheli bir cisim görmesi halinde nadiren durduruluyor.

Bavul ticaretinin artmasıyla birlikte, Atatürk Havalimanı'nda uluslararası kargo trafiği büyük artış gösterdi. Bu artışı ve kargo hacmi içinde ESB ülkelerinin payını Devlet Hava Meydanları İşletmeleri'nin istatistiklerinde gözleyebiliyoruz (Tablo 4.1). 1992-1996 arasında Atatürk Havalimanı'ndan taşınan kargo yaklaşık iki katına çıkarken, mekik ticaretine hizmet eden diğer bir liman olan Trabzon Havalimanı'ndan taşınan kargo hacmi de önemli ölçüde yükseldi (Tablo 4.2). Bu rakamlar içinde Rusya'nın önemli bir payı olduğunu görüyoruz (Tablo 4.3).

Mekik ticaretinde nakliyat hizmetinin gelişimi ve dolayısıyla kargo trafiğinin artması, bavul ticaretinin kısa bir süre içinde ne kadar örgütlü hale geldiğini gösteriyor. 1990'ların başında bavul turistleri, kendi bagajlarını C Terminali'ne kendileri taşıyıp teslim ederlerdi. Bu uygulama, hem yolcular için meşakkatliydi, hem de check-in süresinin uzamasına ve uçak kalkışlarının gecikmesine yol açıyordu. 1994'te bavul ticareti hız kazanınca Laleli'de faaliyet gösteren bazı seyahat acenteleri, bagaj taşıma hizmeti de vermeye başladılar. Bagaj hacminin yolcu salonu için çok fazla olması yüzünden, bahsi geçen Ek Bina inşa edildi. Bu aşamada artık, bavul ticareti ifadesi yanlış bir çağrışım yapıyordu. Her ne kadar turistlerin satın aldıkları mallar "yolcu beraberisi" statüsünde Türkiye'den çıkmaya devam etse de, yolcuların seyahati ile malların taşınması tama-

TABLO 4.1
1996 Yılında Eski Sovyetler Birliği'nden Gelen
Charter Havayolu Şirketlerinin Atatürk Havalimanı'ndan Taşıdığı Kargo
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

ESB charter şirketleri	31.093
Yabancı şirketler toplamı	163.393
Atatürk Havalimanı toplamı	321.073

Kaynak: DHMI, 1997.

men birbirinden ayrılmıştı. Çuvallanmış mallar, kargo uçaklarıyla ayrı olarak taşınıyor, *çelnoklar* da yolcu uçaklarıyla ülkelere geri dönüyorlardı. Böylelikle, her bir turistin İstanbul'a her gelişinde geri götürebileceği mal miktarı artmış oluyordu.

Ancak bütün mallar hava kargosuyla taşınmıyor. Aşağı yukarı aynı zamanda, yani 1994'te, mekik tüccarlarına karayolu

TABLO 4.2
1997-2001 Yılları Uluslararası Kargo Trafiği
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

Meydanlar	1997	1998	1999	2000	2001	01/00(%)
Atatürk	395.184	340.831	322.607	371.690	341.946	-8,0
Esenboğa	23.420	22.641	23.118	26.503	31.388	18,4
A.Menderes	43.834	34.407	26.319	26.264	31.835	21,2
Antalya	83.423	78.346	58.974	94.655	120.896	27,7
Dalaman	23.247	18.606	12.086	21.051	27.696	31,6
Adana	6.914	6.435	5.616	6.189	7.229	16,8
Trabzon	1.011	986	1.985	1.076	1.292	20,1
Milas-Bodrum	2.089	13.425	10.110	11.219	16.803	49,8
S.Demirel		17	37	5	147	2.840,0
Nevşehir Kap.			31	149	254	70,5
Çorlu		60	6.353	9.684	9.742	0,6
Diyarbakır	237	341	411	295	579	96,3
Erzurum	250	147	224	193	166	-14,0
Gaziantep	121	138	447	300	328	9,3
Kayseri				453	612	
Konya					155	
Samsun-Çarş.	13		95	489	677	38,4
Sinop	4					
Sivas	2	4				
Ferit Melen	31	38	45	56	0	-100,0
Toplam	579.780	516.422	468.458	570.271	591.745	3,8

Kaynak: DHMI İstatistik Yıllığı 2001, s.153.

TABLO 4.3

2001 Yılı Dış Hat Yük Trafiğinin Milliyetlere Göre Dağılımı
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

[illegible]

TABLO 4.3 (devamı)
2001 Yılı Dış Hat Yük Trafiğinin Milliyetlere Göre Dağılımı
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

Milliyeti	Atatürk	Antalya	A. Menderes	Dalaman	Milas-Bod.	Esenboğa	Adana	Trabzon	S.Demirel	Nevşehir-Kap.	Çorlu	Diyarbakır	Erzurum	Gaziantep	Kayseri	Konya	Samsun-Çarş.	Toplam
İran	2.809	170				31	29											3.039
İspanya	1.106																	1.106
İsrail	825	191	6	423	28													1.473
İsveç	1	1.412		6	314													1.733
İsviçre	4.258	1.329	1.706	23	67	31												7.414
İtalya	4.497	788	96	36	46	77												5.540
İzlanda	7			44														51
Katar	30																	30
Kazakistan	2.635	100		16	26	22					568							3.367
Kırgızistan	868										77							945
Kuveyt	497																	497
Latviya		298		36							6							340
Libya	4.254																	4.254
Litvanya		146		51	15						45							257
Lübnan	671																	671
Lüksemburg	1.112	87																1.199
Macaristan	550	263		34														847
Makedonya	208	1.676		19	27						2.313			3				4.243
Malezya	1.886																	1.886
Malta	191	3																194
Mısır	866	30				2					92							990
Moldavya	454	39			3	8					125							632
Moldova		52	2			37					21							112
Nijerya					1													1
Norveç	2	134	94															230

TABLO 4.3 (devamı)
2001 Yılı Dış Hat Yük Trafiğinin Milliyetlere Göre Dağılımı
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

Milliyeti	Atatürk	Antalya	A. Menderes	Dalaman	Milas-Bod.	Esenboğa	Adana	Trabzon	S.Demirel	Nevşehir-Kap.	Çorlu	Diyarbakır	Erzurum	Gaziantep	Kayseri	Konya	Samsun-Çarş.	Toplam
Özbekistan	1.380	3				21					139							1.543
Polonya	592	1.739	35	175														2.541
Portekiz	5		8															13
Romanya	517	262	3		94													876
Rusya Fed.	25.902	10.540	119	676	237	649	665	179			5.623		27					44.617
S.Arabistan	5.238	34	159			886												6.317
Singapur	4.737																	4.737
Slovakya	4	228		55	52													339
Slovenya	885	69																954
Sudan	326																	326
Suriye	335																	335
Tacikistan											49							49
Tunus	773																	773
Türkiye	187.613	51.747	17.010	7.521	7.749	21.752	4.386	1.058	147	188		579	139	315	585	155	594	301.538
Türkmenistan	1.983					8					417							2.408
Ukrayna	2.734	711		62	25	494	194				144							4.364
Ürdün	1.524	28		72	8	149	34											1.815
Yeni Gine						14												14
Yeni Zelanda		8																8
Yugoslavya	222	48	57	105	118													550
Yunanistan	1.561	4	12															1.577
YYY	279				2													281
Toplam	341.946	120.896	31.835	27.696	16.803	31.388	7.229	1.292	147	254	9.742	579	166	328	612	155	677	593.272

Kaynak: DHMI İstatistik Yıllığı 2001, s.180-181.

taşımacılığı hizmeti de verilmeye başlandı. Başlangıçta Ukrayna, Beyaz Rusya ve Rusya'nın güneyinden gelen birçok *çelnok*, otobüs, tren ve/veya feribotla Türkiye'ye seyahat ediyorlardı. Bu yolculuklar hem çok uzundu, hem de geri dönüşte dolu valizleri ve çuvaları taşımak çok zahmetliydi. Fakat bu yöntem ucuzdu. Türk gümrüğü yolcu beraberisi statüsünde çıkan bu malları sorgulamıyor, Ukrayna, Beyaz Rusya ve Rusya da mal girişine göz yumuyordu. Zaman



Moskova: Lenin'in heykeli, Lujniki Pazarı'ndaki faaliyetlere tepeden bakıyor.

içinde "tur operatörleri" yolculara özel bir hizmet vermeye başladılar. Bavul turistleri ayrı otobüslerle gidiyor, tur operatörleri de koltukları çıkarılmış farklı bir otobüse yüklenen bütün malları, Rusya gümrüğünde görevlilere rüşvet karşılığında kendi "yolcu beraberisi" eşyaları olarak deklare ediyordu. Bu uygulama, Rusya'nın ülkeye sokulabilecek yolcu başına eşya miktarını kısıtlamaması sayesinde mümkün oluyordu.¹

Burada, deniz yoluyla nakliyattan da söz etmem gerekiyor.² Karaköy (Salı Pazarı) Rıhtımı'na yanaşan Sovyet döneminden kalma oşinografi araştırma gemileri ve nehir gemileri, Rusya ve Ukrayna limanlarına büyük miktarlarda mal taşıyor. 1996-1997 yılları itibarıyla, Karaköy'e haftada 30'dan fazla gemi yanaşıyordu.³ Ancak son yıllarda mekik ticaretinin hacmi düşer-

- 1 Bu kısımda anlatılanlar, Rusya'daki uygulamalara dair. Doğu Avrupa'ya yönelik bavul ticaretinde de otobüs kargosu, benzer koşullarda taşınmaktadır. Örneğin Bulgaristan ve Macaristan'da da otobüsteki tur operatörü gümrük memuruyla rüşvet pazarlığı yapmaktan sorumludur (Wallace v.d. 1999; Konstantinov 1994).
- 2 Bu paragraftaki bilgiler, Salı Pazarı Rıhtımı'ndaki görevliler ve deniz yoluyla Rusya'ya mal nakleden toptancılarla yaptığım görüşmelere dayanıyor.
- 3 Bu gemiler, Rusya'nın Novorossisk, Soçi, Sivastopol ve Mariopol limanlarıyla, Ukrayna'nın Yalta, Odessa, Yevpatoriya ve Skadovsk limanlarına sefer yapıyorlar.

ken, gemi sayısı da azalmış durumda. Bu malların çoğu gümrükten "yolcu beraberisi" statüsünde geçiyor ve dolayısıyla bavul ticareti niteliği taşıyor. Ancak tabii ki gemilerle çok daha büyük miktarlarda yük taşınabildiğinden, bu yolla taze sebze-meyve, konserve yiyecekler, kuru gıdalar, temizlik malzemeleri, mobilya ve inşaat malzemeleri gibi mallar naklediliyor. Dolayısıyla, gemilerle İstanbul'a gelip alışveriş eden kişiler, genelde küçük tüccarlar değil, bavul ticareti kisvesi altında kolay ve kayıtdışı ithalat yapmayı amaçlayan Rus ve Ukrayna şirketlerinin temsilcileri oluyor. Diğer bir deyişle, tonlarca domates veya inşaat malzemesi, Karaköy'de yolcu beraberisi işlemi görüyor, gittiği limanda ise mal sahibi firma ile gümrük yetkilileri arasındaki pazarlık sonucu, eksik bildirim gibi yöntemlerle o ülkelere ithal edilmiş mal olarak sokuluyor. Karaköy'den gemiyle yapılan ticaretin boyutları daha farklı olduğu, bu işle uğraşan kişiler de bu kitapta anlattığım mekik tüccarı tipinin dışında kaldığı için, burada bu konuyu daha fazla irdelemeyeceğim. Hava ve kara yolu taşımacılığına geri dönelim.

Nakliyatla sermaye yoğunlaşması

Rusya hükümeti bavul ticaretinin yaygınlaşmasından bir süre sonra mekik ticaretini vergilendirmeye yönelik düzenlemelere girişti. Bu uygulamalar, çok küçük ölçekte ticaret yapan insanların bağımsız hareket etmesini zorlaştırırken, onları kargo şirketlerine bağımlı hale getirdi. Rusya Federasyonu ilk kez Haziran 1995'te ülkeye gümrüksüz sokulabilecek mal miktarını kişi başına 2.000 dolara düşürdü; Ağustos 1996'da da bu miktar 1.000 dolara indirildi (*Moscow Times* 1996a: 1-2). İkinci indirimden sonra, ülkeye sokulacak malların 1.000-10.000 dolarlık dilimine, normal gümrük vergilerinin yüzde 30'unun uygulanması karara bağlandı. 10.000 doların üzerindeki mallara ise normal ithalat muamelesi yapılacak ve yürürlükteki vergiler uygulanacaktı (*Interfax* 1996). Vergilerin yükseltilmesi, *çelnok*ları olumsuz etkiledi. Bu yeni düzenleme, Rusya'da da Türkiye'de de bavul turizmine hizmet eden kargo şirketlerinin

kurulmasını hızlandırdı. Kargo şirketleri İstanbul'dan teslim aldıkları malları kara veya hava yoluyla Moskova ya da başka büyük şehirlerdeki gümrük noktalarından geçiriyor, sonra depoluyor ve oradan da *çelnok*lara teslim ediyordu. Genelde karayolu kargosu havayolundan daha ucuzdu (örneğin 1997'de tekstil için sırasıyla 1 dolar/kg ve 2.5 dolar/kg). Yüksek hacimli ve pahada ağır olan mallar (deri giyim gibi) genelde karayoluyla, konfeksiyon ürünleri de havayoluyla taşınıyordu.

Mekik ticaretiyle gönderilen malların Rusya'da gümrükten geçmesi süreci üzerinde biraz durmak istiyorum. Bu konuda kargo şirketlerinden birinci elden bilgi edinmem çok zor oldu. Laleli'deki belli başlı kargo şirketlerinin temsilcileri görüşme taleplerimi reddettiler. Aşağıda çizeceğim resim, büyük şirketler için taşeronluk yapan ufak Türk kargo firmalarından aldığım bilgilere dayanıyor. Göreceğimiz gibi, nakliyat, mekik ticaretindeki meta akışlarının en karanlık noktalarından birini oluşturuyor. Rusya'da bavul turistleri için charter uçuşları düzenleyen şirketler, zaman içinde nakliyatı da üstlendiler. Rus basınına göre, Moskova'da depoları bulunan bu şirketler, gümrük muamelelerini yapmakla da yetkili kılınmıştı ve gümrük beyanı işini gevşek tutuyorlardı (*Moscow Times* 1996b). Kısacası, Rusya'ya kargo şirketlerinin soktuğu malların değeri bir hayli düşük gösteriliyor ve dolayısıyla gümrük vergisi düşük ödeniyordu. Bazı Türk kargo operatörlerinden, Rus kargo şirketlerinin gümrük yetkilileriyle charter firmaları arasında ortaklıklar olduğunu bile duydum. Söz konusu charter/kargo şirketleri, Rusya'daki özelleştirme sürecinin ürünü. Devlete ait küçük havayolu işletmelerinin özelleştirilmesiyle, INESS ve East Line gibi mekik ticaretine hizmet eden uçak şirketleri doğdu. Bu şirketler daha sonra kargo işine de girdiler. Elimde birinci elden bilgi olmasa da, kargo şirketlerinin gelişiminde hem mafya gruplarının, hem de gümrük yetkililerinin rol oynamış olması gerektiğini iddia edebilirim.⁴ (İkinci Bölüm'-

4 Bulgaristan'daki durum, bu savı destekler niteliktedir. Türkiye ile Bulgaristan arasındaki bavul ticareti çerçevesinde çalışan otobüslerdeki tur operatörlerinin, genelde ya eski gümrük memurları ya da mevcut memurların akrabaları oldukları belirtilmektedir (Konstantinov 1994).

den hatırlanacağı gibi, Rusya'da ve özellikle Moskova'da, özelleştirilen firmaların ve ticari emlakın önemli bir bölümü, suç örgütlerinin eline geçmiş bulunuyor.)

Kısacası, Rus kargo şirketleri, büyük ihtimalle bavul ticareti kisvesi altında örgütlü kaçakçılık yapıyorlar. Öte yandan, Laleli'de çalışan Türk kargo şirketlerinin faaliyetleri de yasal açıdan gri bir bölgede yer alıyor. Laleli'de charter şirketlerine taşıeronluk yapan onlarca firma var. Bu firmaların birçoğu vergi dairesine bile kayıtlı değil; otellerin veya büyük mağazaların bodrumlarında kayıtdışı olarak faaliyet gösteriyorlar. Çelnoklardan çuvalları toplayan bu şirketler, malları gidecekleri kente göre ayırıyor, kargo ücretini tahsil ediyor ve malları kamyonlarla Karaköy'e veya C Terminali'ne taşıyor. Hava kargosu genelde Rus şirketleri veya Rus-Türk ortaklıkları tarafından taşınırken, karayolu taşımacılığı, uluslararası nakliyat lisansını haiz Türk firmalarının elinde bulunuyor. Hava ve karayolu kargosu arasındaki en önemli fark, birincisinde malların Türkiye'yi bavul ticareti (yolcu beraberi) statüsünde terk etmesi ve Rusya'ya bedeli düşük gösterilmiş ithalat olarak girmesi, ikincisinde ise malların TIR kamyonlarıyla Türkiye'den ihracat olarak çıkmasıdır. Şimdi, malların nasıl taşındığına daha yakından bakalım.

Moskova'da konuştuğum Türk ithalatçılar, Rusya gümrüklerinde rüşvetin istisna değil kural olduğunu söylüyorlardı. Örneğin Türkiye'den 300.000 dolar değerinde tekstil ürünüyle yüklü olarak çıkan bir TIR kamyonunun, Rus gümrüğünden sadece 6.000 dolar vergi vererek geçebileceğini iddia edenler oldu. Halbuki kamyonadaki malların gerçek değeri deklare edilirse, toplam değerın üçte birine yakın gümrük vergisi verilmesi gerekebiliyordu. Bu garip durum, Rusya'nın vergi gelirlerini artırmak amacıyla hazır giyim gibi ürünlerdeki gümrük tarifelerini bir-iki yıl içinde birkaç kez yükseltmesinden kaynaklanıyordu. Örneğin deri giyimdeki gümrük vergisi oranı yüzde 30'un üzerindeydi (*Business Eastern Europe* 1994; RFERL 1998f).

Karayoluyla taşımacılık nasıl ihracat-ithalat "gibi" işleyebi-



Moskova: Lujniki Pazarı'nda tezgâhlar. Arkada "Yer kiraya verilir" ilanı görülüyor.

liyor? Bildiğimiz gibi, Laleli'deki satışlar genelde kayıtsız olarak yapılıyor. Bu durumda kargo şirketi topladığı malları nasıl ihraç edebilir? Taşeron kargo firmalarının ve bazı imalatçıların anlattıklarından ortaya şöyle bir tablo çıkıyor: Nakliyat şirketleri, kilo başı ücret karşılığında *çelnok*lardan mal topluyorlar. Bu malı kayıtlı gösterebilmek için de Laleli'ye yönelik çalışan imalatçılardan, KDV bedelinin yarısı fiyatla fatura satın alıyorlar. Bu uygulamanın imalatçıların da işine geldiği belirtiliyor; çünkü önceki bölümde anlattığım gibi, imalatçılar, Laleli faturasız çalıştığı için sattıkları malları belgeleyemekten şikâyetçiler. Daha sonra nakliyat şirketi, bu malları sanki kendi firması ihracat yapıyormuş gibi, Rusya'daki paravan bir şirkete veya işbirliği içinde olduğu bir Rus kargo şirketine ihraç ediyor.

Bu işlem, nakliyat firmasına *çelnok*lardan aldığı kargo ücretinin yanı sıra bir gelir daha sağlıyor. 1994'te Maliye Bakanlığı'nın yayınladığı bir tebliğle, Laleli esnafının özel faturayla bavul turistlerine yaptığı satışlar karşılığında KDV iadesi alması mümkün kılınmıştı. Daha sonra yayınlanan bir tebliğle de, uluslararası lisansı olan belirli nakliyat firmalarının, taşıdıkları malın

kayıtlı/belgeli olması koşuluyla, KDV iadesinden yararlanması amaçlanmıştı. Tabii Laleli'de satışların çoğunluğu kayıtdışı olduğu için, nakliyat şirketleri ancak piyasadan fatura toplayabilirlerse KDV iadesinden yararlanabiliyorlar. İşte bavul tüccarlarına yönelik karayolu kargo taşımacılığının asıl püf noktası buydu. Bir taşeron firmanın sahibinin ifadesiyle, Laleli'deki nakliyat şirketleri mal ihracatından değil, (çünkü zaten taşıdıkları mallar kendilerine değil, *çelnok*lara aitti) KDV iadesinden para kazanıyorlardı.⁵ Hatta bu uygulamanın ilk başladığı dönemde bir nakliyat şirketinin naylon fatura kullanarak hayali ihracat yaparken yakalandığı da Laleli'de sıkça işitilen bir hikâyeydi.

Tabii bu yöntemle mal gönderenler sadece *çelnok*lar değil. Bir önceki bölümde söz ettiğim büyük imalatçılar ve onlarla iş yapan büyük Rus toptancıları da bu şekilde mal taşıyor. Diğer bir deyişle, Üçüncü Bölüm'de "resmi ihracat" diye altını çizdiğim ticaret biçimi de söz konusu nakliyat şirketleri aracılığıyla yapılıyor. Yani, Rusya gümrüğünden geçerken, malların değeri rüşvet ve benzeri yollarla düşük beyan edilerek vergiler düşük ödeniyor. Aslına bakılırsa, kayıtdışılığın hüküm sürdüğü bir ortamda ortaya çıkan kargo sistemi, sonuçta büyük Rus toptancılarının ve büyük Türk imalatçıların işine yaramış durumda. Bu süreçte, kargo şirketlerinin büyük kazançlar elde ettiği anlaşıyor. Rusya ve Türkiye hükümetlerinin bavul ticaretini kayıt altına almak için yaptıkları girişimler de malların nakliyatında merkezileşmeyi beraberinde getirdi. Rus hükümetinin mekik ticaretinden vergi toplama çabası, kargo şirketlerinin ve büyük depo işletmecilerinin ortaya çıkmasına neden oldu. Küçük *çelnok*lar, bu kargo firmalarına bir anlamda mahkûm oldu; çünkü gümrükten mal geçirme işiyle kendileri uğraşamıyorlardı. Türkiye'de ise fatura karşılığı KDV iadesi gibi uygulamalar, büyük toptancıların ve büyük nakliyat şirketlerinin işine yaradı. Laleli'de hâlâ satışların çoğunluğu belgesiz yapılmaya devam ediyor. Yani esnaf, getirilen yasal düzenlemelerden pek yararlanamadı.

5 Burada belirtmeliyim ki, Laleli'de faaliyet gösteren karayolu nakliyat firmaları, aşına olunan uluslararası Türk taşımacılık şirketleri değiller.

Önceden Laleli'yle hiçbir alakaları olmayan bazı hazır giyim üreticileri bile bavul ticareti kisvesi altında Rusya'ya mal göndermeye başladılar. Örneğin ünlü bir Fransız erkek giyim markasının lisansıyla Türkiye'de üretim yapan firma, bu şekilde Moskova'da kendine bir yer edinmişti. Moskova'da bu markanın adıyla bir mağaza açan bir Türk'le görüştüm. Mağaza sahibi, fiyatları çok yüksek olan bu ürünleri normal yoldan Rusya'ya ihraç ederse gümrük vergisinin büyük bir külfet olacağını düşünüyordu. Bu yüzden, İstanbul'da söz konusu firmadan aldığı ürünleri, Laleli'ye çalışan karayolu nakliyat firmalarına veriyor, sonra Moskova'da depodan teslim alıyordu. İstanbul'daki firmadan mal satın almasından Moskova'da mal teslimatına kadar hiçbir aşama belgelenmiyordu. Nakliyat şirketine de normal gümrük vergisinin küçük bir oranına denk gelen bir taşıma ücreti ödüyordu. Türkiye'deki başka tescilli markalı hazır giyim üreticilerinin de aynı yöntemi seçtikleri anlatılıyordu. Moskova'daki ünlü GUM Pasajı'ndaki sık ve pahalı mağazalarda bile bu şekilde getirilmiş "bavul ticareti" mallarının satıldığı söyleniyordu.

Sonuçta, mekik ticareti *piyasasındaki* kayıtdışılık, meta zincirinin uluslararası nakliyat aşamasını kontrolü altına alan firmalar ve kişilerin ekmeğine yağ sürdü. Öte yandan bu durum, hem mekik tüccarları, hem de iki ülke arasındaki ticari ilişkiler açısından bazı sonuçlar doğurdu. Şimdi bunları ele alacağım.

"Gerçek" bavul ticareti tehdit altında

Taşımacılığın kargo şirketleri tarafından daha örgütlü hale getirilmesi, tüccarların iki ülke arasında mekik dokumalarını kolaylaştırdı. Çünkü ağır çuvalları kendi başlarına taşımak zorunda kalmıyorlardı. Ancak bu gelişme, daha büyük ölçekte çalışan tüccarlar lehine ve küçük *çelnoklar* aleyhine bir durum da yarattı. Kargo hizmetini pahalı bulan çok küçük tüccarlar, sınır kapısında fazla gümrük vergisi vermemek için İstanbul'a her gelişlerinde daha az mal almak zorunda kalıyorlardı. Bu durumda, kargo şirketi kullanabilenlerin rekabet gü-

cü artıyordu. Ama daha genel olarak, TIR taşımacılığıyla mallarını Rusya'ya göndermeye başlayan büyük imalatçılar ve toptancılar, bu işten asıl kârlı çıkan taraflar oldu. Örneğin bir karayolu kargo şirketinin (yöneticileri benimle konuşmayı reddetmişti), İstanbul'dan Moskova'ya yılda 600 TIR dolusu mal gönderdiği söyleniyordu. O şirketin mallarını taşıdığı üreticiler arasında, bazı markalı jeans imalatçılarının, ünlü bir şekerleme firmasının ve birçok başka büyük şirketin yer aldığını biliyorum.

Nakliyat aşamasındaki yoğunlaşma, Moskova'da toptancılık aşamasında yoğunlaşmayı da beraberinde getirdi. Kargo şirketlerinin varlığı, *çelnok*ların sık sık İstanbul'a gelmesi gereğini ortadan kaldırdı. Bazen birkaç kişi bir araya gelebiliyor ve paralarını bir kişiye teslim ediyor. İstanbul'a gelen o kişi arkadaşları için alışveriş yapıp malları kargoya veriyor. Esnafla mekik tüccarları arasında güvene dayalı ilişkiler olduğu durumlarda, *çelnok* bulunduğu şehirden telefonla veya faksla Laleli'ye sipariş veriyor, aracı bir kişi parayı İstanbul'a getiriyor ve mallar kargoyla gönderiliyor.

Ancak kendi başına mekik ticareti yapan tüccarlar için yeni durum çok olumlu olmadı. Gümrük vergileri, pek çok kişi için çok yüksekti. Tablo 4.4'e bakarsak, *çelnok*ların en büyük şikâyetinin Rusya'daki gümrük vergilerinin yüksekliği olduğunu görüyoruz. 1996'da mekik ticareti vergileri arttırıldıktan

TABLO 4.4
Satın Aldığınız Malları Ülkenize Götürürken
Hangi Zorluklarla Karşılaşıyorsunuz?*

	Kadın	Erkek	Kadın (%)	Erkek (%)
Bir zorlukla karşılaşmıyorum	34	10	19.5	14.3
Gümrükte rüşvet vermek zorunda kalıyorum	28	12	16.1	17.1
Mallarım çalınabiliyor	28	12	16.1	17.1
Gümrük vergileri çok yüksek	60	20	34.5	28.6
Haraç vermek zorunda kalıyorum	10	6	5.7	8.6
Mal teslimatı gecikebiliyor	2	6	1.1	8.6
Cevapsız	12	4	6.9	5.7
Toplam	174	70		

(*) Ankete cevap verenler birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.



Moskova: Pazar toplanırken, arkada Lujniki Stadyumu görülüyor.

sonra İzvestiya gazetesinde çıkan bir yorumda, hükümetin bu kararının “Rus halkına karşı açılmış bir savaş olduğu” söyleniyordu (İzvestiya 1996). Bu koşullar altında birçok *çelnok*, Türkiye’ye gelmek yerine, Moskova’daki büyük toptancılardan mal alıp pazarda satmaya başladı (Ayan 1996). Vergilerin yükseltilmesi ve kargo şirketlerinin mekik ticaretini örgütlemeye başlaması, bazı büyük tüccarların büyük toptancılar haline gelmesini sağlarken, en küçük tüccarları da toptancılara bağımlı kıldı. Üçüncü Bölüm’den hatırlanacağı gibi, büyük imalatçılar Moskova’da toptancı depoları açtığında, Laleli’deki satışlar azalmıştı. Bunun nedeni, Laleli’de belirli bir mağazadan alışveriş eden küçük tüccarların, o mağazanın Moskova’da deposu açılınca İstanbul’a gelmekten vazgeçip mallarını depodan almaya başlamalarıydı. Diğer bir deyişle, vergilerin ve/veya kargo maliyetlerinin yüksekliği karşısında, küçük ölçekli girişimciler büyüklerle rekabet edemiyor, tek geçim kaynakları küçük ticaret olduğu için de, Moskova’daki veya başka büyük şehirlerdeki toptancı depolarından mal alıp perakende pazarlarında satış yapmaya çalışıyorlardı. Sonuçta, Laleli’de ve Moskova’da sermaye birikimi ve yoğunlaşması, birbirinin aksi gi-

biydi. İki ülkede de yaşanan bu süreçten zararlı çıkanlar, küçük ölçekli girişimciler oldu.

“Gerçek” ihracat ne durumda?

Bütün bunlar olurken, Türkiye ile Rusya arasında resmi dış ticaret ilişkileri de sürdü. Ancak Türkiye'nin Rusya'ya resmi ihracatı, bavul ticareti olgusundan olumsuz etkilendi. Yukarıda söz ettiğim kargo şirketleri gümrük vergilerini tam ödemedi Rusya'ya mal sokmaya başlayınca, Rusya'ya dışsatım yapan birçok firma da, kaçakçılıktan bir farkı olmayan bu yöntemi kullanmaya başladı. Bu koşullar altında, bir malı mevzuatına uygun olarak ihraç eden firmalar, bavul ticareti kanallarını kullanarak benzer bir malı Rusya'ya sokanlarla rekabet edemez hale geldi. Bir Türk bisküvi imalatçısının Moskova temsilcisinin ifadesiyle, “Rusya'ya normal yollardan ihracat yapan bir kişinin malına pazar bulması çok zordu.” Ürünün ne olduğuna bağlı olarak, normal yollardan ihraç edilen bir mamul, Rusya'ya bavul ticareti yöntemleriyle giren bir mamule göre yüzde 30 ilâ 100 daha pahalıya geliyordu. Tabii ki bu durum, Rusya'da faaliyet gösteren büyük Türk şirketlerine karşı “haksız rekabet” oluşturunuyordu.

Örneğin Koç Holding'in Moskova merkezli dış ticaret şirketi RAMTORG, bu durumdan şikâyet edenler arasındaydı. 1997'de Moskova'da görüştüğüm, o dönemdeki RAMTORG Genel Sekreteri Ahmet Kalyoncu, “bavul ticareti bizi öldürüyor” diye yakınıyordu. Rusya'ya Koç'un ürettiği dayanıklı tüketim malları ve gıda maddeleri ithal eden RAMTORG, yetkililerinin ifadelerine göre bütün vergileri ödüyordu. Rusya'ya bavul ticareti yoluyla getirilen benzer ürünler için ise, ne gümrük vergileri ne de -bu ürünler genelde kayıtdışı olduğu için- satış sürecindeki vergiler ödeniyordu. Dolayısıyla, RAMTORG'un bavul ticaretiyle aynı kulvarda rekabet etmesi söz konusu değildi. Ancak yetkililerinin bavul ticaretinden yakınmasına rağmen, RAMTORG aslında Rusya'daki faaliyetlerini daha uzun vadeli görüyor ve nihayetinde bavul ticareti derdin-

den kurtulacağını hesaplıyordu. Kalyoncu, “yasadışı uluslararası ticaret [bavul ticareti] sona erip de yasal ticaret yaygınlaştığında küçük firmalar yok olacak ve bizim gibi ciddi ve büyük firmalar kalacak” diye yorumluyordu durumu. Zaten RAMTORG’un son yıllarda Rusya’daki faaliyetlerine bakarsak, söz konusu şirketin bu bilinçle hareket etmiş olduğunu görüyoruz. 1990’ların ikinci yarısında Moskova’da açılan Ramstore’lar, Türkiye’deki Migros’lara benzer “hiper alışveriş” merkezleri... 1998’de Rusya’da yaşanan krize rağmen RAMTORG, bu ülkede ve diğer Doğu Avrupa ülkelerinde tüketim malları dağıtım sektörüne yatırım yapmaya devam ediyor. Başka bir deyişle, ESB pazarında RAMTORG zaten bavul ticaretinden çok farklı bir kulvarda yarışıyor.

İkinci Bölüm’de enformel uluslararası ticaretin çokuluslu şirketler ve büyük sermaye üzerindeki etkisini tartışmıştım. Kaçakçılık, yani kayıtdışı uluslararası ticaret, bir firmanın yasal yollardan yaptığı ithalata karşı rekabet yaratır demiştim. Ama aynı zamanda bir şirket, yeni bir ulusal pazara hiçbir pazarlama harcaması yapmadan kaçakçılık yoluyla girebilir. Dolayısıyla, düzenli bir uluslararası ticaret rejimi oluştuğunda, o firmanın ürünleri için söz konusu ülkede çoktan bir pazar oluşmuş olacaktır. Bavul ticareti piyasasında da kaçakçılığın holding şirketleri ve çokuluslu sermaye için bazı faydaları olduğunu şimdiden görüyoruz. Mesela, *çelnok*ların ünlü markaların taklidi olan ürünlerin ticaretini yapması, Rusya’da Batı tarzı giyim için hazır bir pazar yarattı. Her ne kadar tescilli markaları olan firmalar taklit ve korsan üretimden şikâyet et-seler de, mekik ticareti sayesinde, bu markalar ESB ülkelerinde popülerlik kazandı. Ayrıca yukarıda da belirttiğim gibi, bazı holding şirketleri, bavul ticaretinin yarattığı kayıtdışılıktan yararlanıp, gümrük vergisi ödmeden ticaret yapabiliyorlar. Üstelik bu ortamda, söz konusu ürünlerin yeni bir pazara sokul-masından doğan riskleri, büyük şirketlerin kendileri değil, küçük ölçekte çalışan girişimciler üstlenmiş oluyor. Buna bağlı olarak, bavul ticaretinin kendi işlerini sekteye uğrattığını savunan firmalar, RAMTORG örneğinde olduğu gibi, kayıtdışı

uluslararası ticaret sona erdiğinde, kendilerinin kazançlı çıkacağını kestirebiliyorlar. Bavul ticareti piyasasının dışında yer alan büyük Türk şirketleri için, çizdiğim bu tabloyu bozan tek bir unsur var. Mekik ticaretinin ilk yıllarında Türkiye'den Rusya'ya giden mallar (tekstil ve gıda ürünleri) çok kalitesiz olduğu için "Made in Turkey" etiketine karşı oluşan olumsuz imajın, RAMTORG gibi "prestijli" Türk firmalarını Amerikan ve Avrupa şirketleriyle rekabet ederken yaralayacağından endişe ediliyor.

Ancak şu anki duruma dönecek olursak, bavul ticaretinin çok örgütlü hale gelmesinin en önemli etkisi, toptancılığın yaygınlaşması ve bu gelişmenin de küçük girişimcileri olumsuz yönde etkilemesi. Büyük toptancıların faaliyetleri, bu kısımda anlattığım gibi yasal açıdan gri bir alanda gerçekleşiyor. Orta vadede bölgede uluslararası bir ticaret rejimi iyice oturduğunda, bu firmaların büyük dış ticaret şirketlerine dönüşmesi beklenebilir. 1990'ların sonlarına doğru, Laleli'de bu yönde bazı eğilimler mevcuttu. Örneğin Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD), büyük toptancıların bir araya gelerek Moskova'da bir toptancı çarşısı açmaları veya bir dış ticaret şirketi oluşturmaları gibi fikirler ileri sürmüştü. Ancak Rusya'daki 1998 krizi, bu yöndeki girişimlere ket vurdu.

Rusya'da toptancılık ve perakendecilik

Bu kısımda, mekik ticaretindeki meta zincirlerinin son halkalarına, yani Rusya'daki dağıtım sistemine -toptancılık ve perakendecilik ağına- daha yakından bakacağım. Aşağıdaki tartışma, Moskova'da 1997 yılı ilkbaharında yaptığım alan araştırmasına dayanıyor. Bu kısımda özellikle, Rusya'nın başkentinde mekik ticareti ve perakendeciliğin mekânsal örgütlenişi üzerinde durarak, küçük girişimcilerin yarattığı piyasa dinamizmini büyüklerin kendi çıkarları için kullandıklarını göstermeye çalışacağım.

Moskova'da toptancı pazarları

Lujniki

Moskova'daki Lujniki Pazarı, mekik ticaretinin kalbinin attığı nokta... Başkentteki en büyük spor kompleksi olan Lujniki, 1950'lerde 180 hektarlık bataklık bir araziye inşa edilmiş. Biri kapalı iki stadyumu, tenis kortları, yüzme havuzları ve parkları olan kompleks, bugün hâlâ milli futbol maçlarına, uluslararası atletizm şampiyonalarına ve konserlere ev sahipliği yapıyor. 1992'den beri ise Lujniki, mekik tüccarlarının Orta Doğu, Güney ve Doğu Asya ve Avrupa'dan getirdikleri malların satıldığı, ülkedeki en büyük toptancı pazarı niteliği taşıyor.

Lujniki Pazarı, büyük stadyumla kompleksin ana girişi arasında kalan büyük boş alanda kuruluyor. Lujniki'de 1992'den beri pazarcılık yapanlar, pazarın önceleri büyük stadyumun hemen kıyısında kurulduğunu, birkaç sene içinde küçük stadyum, ana giriş ve kapalı yüzme havuzuna doğru üç yönden büyüdüğünü anlatıyorlar. Pazar günleri ve bayramlar haricinde Lujniki her sabah 6:00'da faaliyete başlıyor. Dövizle işlemleri yasaklayan kanunlar uyarınca, Lujniki'de bütün alışveriş rubleyle yapılıyor; ancak fiyatlar malların Amerikan doları değerlerini yansıtıyor. Pazardaki hummalı çalışma, el arabaların itiş-kakışı ve çuvalların bir taraftan diğerine taşınması, saat 16:00'da sona eriyor. O saatte çadırlar ve tezgâhlar



Lujniki'de taşıyıcıların bekleme yeri ve satılık çuvallar.

sökülüyor, satış kamyonları alanı terk ediyorlar; insanlar da, ellerinde kırmızı ve mavi kareli büyük plastik çantalarla, ana çıkış kapısına veya park yerlerine doğru telaşla koşuşturmaya başlıyorlar.

Lujniki, insanların tezgâhlar arasında sakın sakın dolaştığı bir pazaryeri değil. Eğer yavaş yürüyor ve çevrenize çok bakıyorsanız, el arabasıyla mavi-kırmızı kareli pazar çantaları ve çuvallar taşıyan bir adamın "*ostorojno, dorogu*" (dikkat, yol ver) uyarısını duymayıp çarpışabilirsiniz. Yerlerin asfalt olmasına rağmen, yağışlı bir günde tezgâhlar arasındaki yollar çamur içinde olabiliyor. Satıcıların ve taşıyıcıların pantolonları, zor çalışma koşullarına işaret edercesine, dizlerine kadar çamur içinde kalıyor. Lujniki'yi bilenler, buradaki keşmekeşi anlatmak için şu örneği veriyorlar: Sıcaklığın eksi 30 derece olduğu kış sabahlarında bile, tezgâh açanların alınlarında ter damlacıkları görmek mümkünmüş.

Bu hengâmeye rağmen, Lujniki aslında bir bakıma çok düzenli bir pazaryeri. Örneğin farklı ürünlerin satış yerleri birbirinden ayrılmış. Pazarın hemen girişinde yiyecek tezgâhları yer alıyor. Burada hem ithal gıda ürünleri, hem de kızarmış patates ve sosis ve şiş kebab gibi ayaküstü yenilebilecek yiyecekler satılıyor. Lujniki'deki seyyar yiyecek satıcıları genelde Kafkas cumhuriyetlerinden kişiler; özellikle de Gürcüler çoğunlukta. Gıda satıcılarının ötesinde, yine girişe paralel olarak dizilmiş tezgâhlarda ev eşyaları satılıyor. Burada perde, abajur ve halı gibi ürünler sergileniyor. Daha ötede, giriş kapısına dikey olarak dizili sıra sıra çadırlar yer alıyor. Çadırlarda her türlü giyim eşyası, tekstil ürünleri ve ayakkabı satılıyor. Çadırların arasında yer alan, ama yüksek olduğu için her yandan görülebilen Lenin heykeli, adeta pazar faaliyetlerini gözetliyor. Pazaryerinin bu bölümüyle büyük stadyum arasında bir sıra daha yiyecek satıcıları yer alıyor. Ana girişten girince büyük stadyuma doğru değil de iki yana doğru parkın içine yürünürse, kamyonlar ve konteynerler için ayrılan kısımlara ulaşıyor. Kamyonların kapalı karoserleri satış alanı olarak kullanılıyor. Açık tutulan arka kapaklara değişik elbise ve ayakkabı model-

leri asılarak teŖhir ediliyor. Kamyonların konteynerlerden farkı, seyyar birer mağaza olmaları. Saat 16'da kamyonlar Lujniki'yi terk ediyorlar.

Saat 15'ten sonra, pazar yavaŖ yavaŖ toplanmaya baŖlıyor. Bir yandan çadırlar sökülürken, bir yandan da kareli çantalı insanların büyük yryŖ baŖlıyor. AlıŖveriŖini tamamlayan kadınlar, bir açık hava basketbol sahasında sıraya girip, el arabalı hamallara satın aldıkları eŖyaları taŖıttırıyorlar. (Pazar yerinin birkaç farklı yerindeki boŖ alanlarda, gün boyunca yüzlerce el arabası duruyor.) adırlar ve satılamayan mallar, pazaryerinin dıŖ kısımlarında depo olarak kullanılan konteynerlere ya da büyük stadyumun depo olarak kullanılan soyunma odalarına taŖınıyor. Genelde Gürcüler'in iŖlettiĖi söylenilen bu depo-konteynerlerde, 1997'de çuval veya çanta baŖına geceliği iki dolar karŖılıĖında eŖya depolamak mümkündü. TaŖradan gelen toptancılar, aldıkları malları park yerinde bekleyen otobüs veya kamyonlarla taŖıtıyorlar. Lujniki'ye Rusya'nın ve ESB'nin her yanından toptancı tüccarlar geliyor. KonuŖtuĖum bazı elnoklar, Vladivostok, Habarovsk, Yakutsk, Arenburg, Saratov, Novosibirsk, Krasnodar ve Kazan gibi Ŗehirlerden mŖterileri olduğunu söylediler. Ural Dağları'na kadar olan bölgeden gelen toptancılar, ya otobüsle seyahat ediyor, ya da ortaklaŖa kamyon tutuyorlarmıŖ. Urallar'ın ötesinden gelen mŖterilerin ise uçakla seyahat ettikleri söyleniyordu. BaŖkent'in dıŖ mahalleleri ve Moskova'nın dıŖından gelen kk tüccarlar ise, alıŖveriŖlerini tamamlayınca ellerinde dolu kareli çantalarıyla adeta stnlar halinde Lujniki'nin ıkıŖına doğru ilerlemeye baŖlıyorlar. ÖĞleden sonra yakındaki Sportivnaya Metro İstasyonu kareli pazar çantalı orta yaŖlı kadınlarla dolup taŖıyor. Bu insanların çoğu, Lujniki'den satın aldıkları eŖyaları muhtemelen Moskova'nın dıŖ mahallelerindeki semt pazarlarında veya metro istasyonlarının ıkıŖlarında satıyorlar.

Lujniki'de tezgâhlarda oturan kiŖilerin çoğu, Türkiye'ye veya baŖka ülkelere mekik dokuyan tüccarlar değil. Çoğu elnok, Ukraynalı veya Beyaz Rusyalı tezgâhtarlar alıŖtırıyor. Bu "ya-

bancı" tezgâhtarların çoğunun Rusya'da oturma ve çalışma izni olmadığı söyleniyordu. Görüştüğüm *çelnoklar*, Ukrayna ve Beyaz Rusya'da ücretler çok düşük olduğu için, birçok genç insanın Rusya'da kaçak işçi olarak çalıştığını anlattılar. Rusya'nın güneyinden gelen üniversite öğrencilerinin de Lujniki'de tezgâhtarlık yaparak harçlıklarını çıkarttıklarını duydum.

Lujniki'de satış yapan bir *çelnok*'un birden fazla satış noktası bulunuyor. Dolayısıyla, işlerin iyi gittiği dönemlerde birkaç tezgâhtar birden çalıştırmaları gerekiyor. Talebin az olduğu zamanlarda ise, bir kişi fazla tezgâhlarını kiraya verip kendisi tek bir tezgâhtan satış yapabiliyor. 1997'de, bir tezgâhtarın günlük ücretinin yaklaşık 10 dolar olduğu söyleniyordu; ancak kesin ücret satış hacmine bağlıydı. Konuştuğum herkes, Moskova'nın çetin kış aylarında Lujniki'de tezgâhtarlık yapmanın çok zor bir iş olduğunu anlattı. Satıcıların soğuğa ve ayaza votka ve kanyak içerek dayandıklarını duydum. Moskova'yı ziyaret ettiğim mayıs ayında bile, ilkbaharın geç gelmesi pazarcıları etkilemişti. Gün boyunca, seyyar satıcılar tezgâhlar arasında gezinip sıcak çay servisi yapıyorlardı.

Lujniki'yi bilenler, "burada her şey satılır" diyorlar. Lujniki'de sadece, üç farklı kıtadan gelen çeşit çeşit giyim eşyası, ayakkabı, elektrikli ev aletleri, hafif mobilya ve gıda ürünleri satılmıyor. Pazarda "yer" kullanımı da satılık olan şeyler arasında... 1997'de pazaryerine yaya olarak girmek için bile 50 sent tutarında bir bilet almak gerekiyordu. Otomobille girenler için bilet tutarı 10 dolar karşılığıydı, otobüs ve kamyonlar için daha yüksek bir ücret uygulanıyordu. Satış yapılan kamyonların aylık kirası 10.000 dolar tutarındaydı; bir çadır ayda 3.500 dolara kiralanabiliyordu; konteynerlerin kirası da aylık 6.000-7.000 dolar arasında değişiyordu. Öte yandan, kamyon veya çadır kiralayan bir tüccar, kendi tezgâhının önünü, günlük olarak kiraya verebiliyordu. Pazaryeri içindeki yaya yollarına dikey olarak yerleştirilen bir açılır-kapanır masanın günlük kirası 34 dolar, eğer masa, arkasındaki çadıra paralel olarak yerleştirilirse 45 dolardı. Portatif masanın arkasına askı asıp ürün sergilemek, ayrı bir ücrete tabi idi. Bu kiralama bi-



Lujniki pazarında kamyonların arkasından mal satışı yapılıyor.

çimi, Lujniki'de devamlı yer kiralayan çelnoklara mevsimlik bir esneklik sağlıyor. Mesela, bir çadır kiralamış olan bir kişi, satışların yoğun olduğu dönemlerde çadırının önündeki küçücük yeri seyyar satıcılara kiraya verebiliyor. Portatif masa uygulaması, Lujniki'de şansını denemek isteyen maceracılara da bir fırsat tanıyor. Örneğin Laleli'de tanıştığım bir hazır giyim mağazası sahibi, bir önceki yaz bir kamyon dolusu ucuz konfeksiyon ürünüyle Moskova'ya "çıkartma" yaptığını anlatı. Azerbaycanlı bir tezgâhtar bulmuş, Lujniki'de bir portatif masa kiralamış, bir otele yerleşmiş ve mallarını elinden çıkartana kadar Moskova'da kalmıştı. Böyle "hem ziyaret hem ticaret" yapan birçok kişi olduğu düşünülebilir. Dediğim gibi, masa kiralamak pazarcılara bir esneklik sağladığı için, Lujniki'deki toplam tezgâh ve satış noktası sayısını bilmek mümkün değil. Çünkü satışların iyi gittiği bir sezonda seyyar tezgâhlar mantar gibi bitiyor; ölü sezonlarda ise seyrekleşiyor. Nitekim, ilkbahar geç geldiği için işlerin iyi gitmediği bir dönem olan Mayıs 1997'de Lujniki'de "sdam mesto, ne dorogoy" (yer kiraya verilir, pahalı değil) şeklinde ilanlara sıkça rastlıyorduk.

Lujniki'de kiralar hep böyle yüksek değilmiş. Doksanların başından beri bu işin içinde olan kişiler, başlangıçta Lujniki'nin "hiç kimseye ait olmadığını" söylüyorlardı. Örneğin ko-

nuştuğum bir kişi, 1992'de bir konteynerin haftalık kirasının 15 dolar tutarında olduğunu, 1993'te mekik ticaretinin yaygınlaşmasıyla birlikte konteyner kirasının günlük 15 dolara çıktığını hatırlıyordu. Birkaç yıl içinde, kiralar bin dolarlarla ifade edilmeye başlanmıştı. Kiraların astronomik rakamlara ulaşmasının bir nedeninin, pazaryeri işletmesinin küçük ölçekli ticaret yapan *çelnok*ların kazandığı paradan pay alma isteği olduğu düşünülebilir. Ancak pazarda "yer" in çok pahalı olmasında, pazaryerlerinin değişen mülkiyet ve idare yapısının bir payı olduğu da muhakkak. Bu konuya aşağıda 4 numaralı altbaşlık altında değineceğim.

Lujniki'de satılan mallar

Lujniki pazarı, bu kitapta tasvir etmeye çalıştığım uluslararası piyasasının kalbinin attığı nokta niteliğinde. Türkiye, Suriye, Mısır, Çin, Endonezya, Güney Kore, Hindistan, Pakistan, İtalya, Portekiz, Finlandiya, Yunanistan, Almanya ve birçok başka ülkeden getirilen mallar bulunabilir Lujniki'de. Ancak salt ürünlere bakarak bu malların hangi ülkeden geldiklerini tahmin etmek güç; çünkü ürünlerin çoğunda menşe etiketi bulunmuyor. Lujniki, taklit etiketli taklit markalarla dolup taşıyor. Birkaç örnek verebilirim: "Germany Pattern, Style Germany, Oesign Germany, Design Italy, Style Italy, Style Canada, "Cenova. Mace from the Best Material Available," "Product by Kayhan. London-Paris-New York-Milano." İngilizce yazım hataları, ürünlerin etiketlerinde aynen bu şekilde yer alıyor. Latin alfabesini bilmeyen birçok Rus'un bu hataları fark etmediğini söylemek mümkün. Türkiye'ye mekik dokuyan *çelnok*lar ve Türkiyeli toptancılar, Moskova'da hemen hemen hiçbir Türk malında menşe etiketi bulunmadığını teslim ediyorlar. Doğu ve Güney Asya'dan gelen ürünler için de durumun benzer olduğu anlaşıyor. Genelde sahte etiketler, Rusya'da popüler olan Avrupa markalarının taklitleri. Örneğin, Alman ayakkabı mağazası Salamander, Moskova'da yeni bir dükkân açmıştı. Buradaki ayakkabıların fiyatı 50-100 dolar arasındaydı.

Aynı günlerde Lujniki'de Salamander'in ucuz taklitlerini gördüm. Birçoğunun Türkiye'de yapıldığı bariz olan taklitlerin üzerindeki etiketlerde, Salamander markası farklı biçimlerde yanlış yazılmıştı. Salawander, vs. gibi...

Lujniki'de satılan ürünlerin kalitesi, taşra talebini yansıtıyor. Ucuz, kötü kaliteli ve/veya taklit markalı ürünler, Lujniki ve diğer toptancı pazarları aracılığıyla Rusya'nın taşra kentlerine giderken, daha kaliteli giyim eşyaları Moskova'nın perakende pazarlarında, büfelerde ve mağazalarda satılıyor.

Toptancılığın diğer kanalları

Lujniki'deki büyük stadyumun soyunma odaları, küçük ölçekli mekik tüccarlarının önceki kısımda anlattığım akıbetine tanıklık ediyor. Stadyumun bu bölümü, büyük toptancılar tarafından depo olarak kullanılıyor. Laleli'de kadın iç giyimi imalatı ve toptancılığı yapan "Duman" firmasının da burada bir deposu vardı. Bazı mekik tüccarları, yurtdışına seyahat etmeyi bırakmışlardı ve Lujniki'deki toptancı depolarından mal alıp bu eşyaları pazarın içinde satıyorlardı. Ayda bir depodan eşya satın alan bir kişi, malların bedelini satış yaptıkça ödüyordu. Bu depolardan, taşradan gelen küçük toptancılar da mal alıyorlardı. Diğer bir deyişle, toptancı depolarının kurulması, küçük ölçekli *çelnok*ların rekabet gücüne ket vurmuş ve onları bir anlamda işportacılık yapmaya itmişti. Lujniki'de tanıştığım Sergey adında birinin, soyunma odalarının olduğu bölümde, iki arkadaşıyla ortak açtığı bir ayakkabı deposu vardı. Bir yandan depodan doğrudan toptan satış yapıyorlar, bir yandan da Lujniki'de 20 satış noktası işletiyorlardı. Sergey, işlerin iyi gittiği bir günde pazarda 1.000 çift ayakkabı sattıklarını anlattı. Pazarda alışveriş yapanlar, görece küçük müşterilerdi. Asıl büyük müşteriler, taşradan telefonla sipariş verip Moskova'ya kamyon gönderen toptancıları.

Aslında Moskova'da Lujniki'nin dışında da mekik ticaretiyle getirilen malların toptancılığı yapılıyor. Kentin her yanındaki ilan panolarında, çeşitli ürünlerin toptancılarının reklamları

yer alıyor. Türk hazır giyim markalarının ilanlarına da sıkça rastlanıyor. Mesela "Strom Jeans Ana Bayii" veya "Colin's Jeans Temsilciliği" gibi ilanlara rastlamak mümkün. Toptancılara ulaşmanın kolay bir yöntemi de var. Aylık *Optovik* (Toptancı) ve *Tovarı i Tsenı* (Mallar ve Fiyatlar) dergileri, çeşitli kategorilerdeki ürünlerin ve markaların toptancılığını yapan kişilerin ve şirketlerin adreslerini ve telefonlarını listeliyor. Söz konusu dergiler, Moskovalı satıcıların taşra piyasasına ulaşması için kolay ve ucuz bir yol açıyor.

Moskova'da Rus çelnokların izinden giderek ticaret yapan bazı Türk toptancıların depolarını gezdim. Türk toptancıların işletmeleri, genelde şehrin dış mahallelerindeki ticaret veya sanayi bölgelerinde yer alıyor. Örneğin, giyim eşyası ve temizlik malzemeleri satan bir işletmenin, 200 metrekaresel bir mağazası ve geniş bir deposu vardı. Firmanın sahibi Sezai, mağaza ve depo için ayda 3.500 dolar tutarında kira veriyordu. Kentin merkezinde 30 metrekaresel bir dükkânın kirasının 7.000-8.000 dolar civarında olduğunu söyleyen Sezai, kendi ödediği miktarın çok makul olduğunu düşünüyordu. Sattığı bütün mallar, Türkiye'den bir karayolu taşımacılık şirketi tarafından bavul ticareti yoluyla Rusya'ya giriyordu. Diğer bir deyişle, getirdiği malın hiçbir kaydı yoktu. Sezai, deposunda o sırada 100.000 dolarlık hazır giyim eşyası bulunduğunu ve polisin işletmesini basması durumunda 2.000-3.000 dolar rüşvet vermeye hazırlıklı olduğunu söyledi.

Moskova'ya mühendis olarak gelip sonradan ticarete atılan bir Türk'ün deposu da yine aynı şekilde gümrük vergileri ödenmemiş mallarla doluydu. Bu kişi de, toptan sattığı kadın iç giyim mallarının Türkiye'den bavul ticaretiyle geldiğini anlattı. Hem *Toptancı* dergisine ilan veriyor, hem de Çerkisovo Küçük Toptancı Pazarı'nda satış yapıyordu. Firmasının hayatta kalmasının, polise rüşvet yedirmesine bağlı olduğunu söylüyordu. İlginç bir tesadüf, bu firmanın sahibiyle Moskova-İstanbul uçuşunda yeniden karşılaştık. Polisin deposunu basacağına dair bir duyum almış, mağazaya kilit vurup bir süre Türkiye'de kalmaya karar vermişti.

Daha önce belirttiğim gibi, Lujniki'de satılan malların kalitesi genelde düşük. Çerkisovo Pazarı'nda ise, hazır giyim eşyalarının daha da düşük kaliteli ve ucuz oldukları anlaşıyordu. Bu pazarda taklitler hemen göze çarpıyordu. Çerkisovo'da çalışan çelnoklar, bu pazardan daha çok Moskova ve çevresinden gelen küçük seyyar satıcıların alışveriş ettiklerini söylediler. Çerkisovo, Moskova'nın ikinci büyük pazarıydı ve Lujniki gibi bu pazaryeri de bir stadyumun kıyısında kurulmuştu. İlk kez 1994'te metro istasyonunun yanında kurulan pazar giderek büyümüşü. Çerkisovo'da çalışan Azerbaycanlı çelnoklar, 1994'te bir konteynerin kirasının 130 dolar tutarında olduğunu, 1997'de kiranın 1.500 dolara çıktığını anlattılar.

Çerkisovo'daki pazaryerinin düzeni Lujniki'den farklıydı. Bu toptancı pazarında, farklı etnik grupların yoğunlukta olduğu farklı kısımlar yer alıyordu. Rus çelnokların bulunduğu bölüm, Tatarlar'ın, Azeriler'in, Vietnamlılar'ın çalıştıkları bölümler hep ayrıydı. Çelnoklar satışlarını konteynerlerden yapıyorlar ve akşam olunca da mallarını konteynere kilitliyorlardı. Gündüz, konteynerin içi adeta mağaza oluyor, önüne de ahşap bir tezgâh yerleştiriliyordu. Buradaki Azerbaycanlı satıcıların bazıları, mal almak için Türkiye ve Polonya'ya seyahat ettiklerini anlattılar. Konuştuğum Azeriler, "patron" olduklarını gururla söylediler. Örneğin bir kişi, "bu pazarda hiçbir Azerbaycanlı tezgâh-



Lujniki Pazarı'nda tezgâhlar.

tar olarak çalışmaz. Hepsi de iş sahibidir (*hozyain*)," dedi. Bazılarının Ukraynalı tezgâhtarları vardı, ama genelde her bir konteyner bir aile işletmesi gibiydi. Birçok Azeri *çelnok*'un tezgâhlarında ailelerinin yetişkin kadın üyeleri oturuyordu. Yine gururla, pazardaki Azeri kadınların sadece aileleri için çalıştığını, başkalarına tezgâhtarlık yapmadıklarını söylediler.

Çerkisovo'da dikkatimi çeken bir nokta, pazarda bir etnik gerginliğin varoluşuydu. Azerbaycanlılar, Moskova'da oturma izinleri olmasına rağmen, pazarcılık lisanslarının iptal edilmesi için polise rüşvet vermek zorunda kaldıklarından yakınıyorlardı. Muhtemelen aynı durum Lujniki'de de geçerliydi. Mayıs 1998'de yaşanan bir olayda, Lujniki'de çalışan Azeri bir *çelnok* öldürüldü. Basında çıkan haberlere göre, Azeri satıcılar bu cinayetin etnik düşmanlıklardan kaynaklandığı iddiasıyla bir protesto gösterisi düzenlediler. Aynı günlerde, birçok Azeri satıcının ticaret lisanslarının iptal edildiği bildirildi (RFERL 1998g). Söz konusu gerginliklerin dışında, Çerkisovo'nun etnik deseninden kaynaklanan bazı farklılıklar vardı. Örneğin Vietnamlı satıcıların çalıştığı bölümde konteyner kiralari daha yüksekti. Yukarıda söz ettiğim Türk toptancı, müşterilerin "Çinliler ucuz mal satar" diye bir inancı olduğunu ve bu yüzden Doğu Asyalılar'dan alışveriş etmeyi tercih ettiklerini, pazardaki Azerbaycanlı satıcıların ise pek popüler olmadığını anlattı. Bu nedenle kendisi de Çerkisovo'da Vietnamlı tezgâhtarlar çalıştırdığını söyledi. Eğer bu izlenim doğruysa, bu durumu Sovyet döneminde başkentte çalışan "güneyli" (Kafkasyalı) pazarcılara duyulan tepkinin bir devamı olarak açıklamak mümkün olabilir. Sovyet döneminde faaliyet gösteren meyve-sebze pazarlarındaki satıcılar genelde Kafkasyalı, özellikle de Azerbaycanlı oluyordu. İkinci Bölüm'den hatırlanacağı gibi, Brejnev döneminde meyve-sebze mafyası zaten Azerbaycanlıların elindeydi (Sterling 1994). Halk, Kafkasyalı pazarcıları "karaborsacı" olarak görüyordu (Humphrey 1995). 1990'larda Kafkas pazarcılara yönelik önyargı, yükselen Rus milliyetçiliği de Çeçenistan, Azerbaycan ve Gürcistan'a yönelik olumsuz politik kampanyalar çerçevesinde iyice arttı. Moskova beledi-

yesi, "güneyli" pazarcıların oturma ve ticaret izni almalarını giderek zorlaştırdı. Belediyenin "karaborsacılara savaş" çerçevesinde uyguladığı bu politika, muhtemelen halk arasında da destek görüyordu (agk: 53; Bruno 1997: 69).

Pazarların sahibi kim?

Çelnoklardan sıkça duyduğum bir söylentiye göre, Belediye Başkanı Yuri Lujkov'un Lujniki'nin yönetiminde hissesi vardı ve her ay pazardan para topluyordu. Kimisi de Lujniki'nin kısmen mafya kısmen de belediyeye ait olduğunu söylüyordu. Genelde çelnoklar, satış yeri için verdikleri kiranın mafyanın eline gittiğini düşünüyorlardı. Hakikaten de Lujniki'nin bir toptancı pazarına dönüştürülmesi, belediyenin ön ayak olmasıyla gerçekleşmişti. Belediye, 1992 Mayıs'ından itibaren Lujniki ve bazı başka alanların yurtdışından getirilen malların satılabileceği pazaryerleri olmasını kararlaştırmıştı. 1993'te, belediye Lujniki spor kompleksinin işletmesini "Lujniki Anonim Şirketi"ne (AOL) kiraladı. (Aynı şirketin bir de bankası var.) Çoğu kişi, AOL'un belediyeye çok düşük bir kira verdiğine, bunun karşılığında çelnoklardan çok yüksek kiralar aldığını inanıyordu. İnsanların Lujniki'nin mafyaya ait olduğunu düşünmeleri muhtemelen buradan kaynaklanıyordu. İkinci Bölüm'den hatırlanacağı gibi, Moskova belediyesinin özelleştirme sürecinde mafyayla ilişkisi olan grupları kayırmış olduğu düşünülmürse, bu izlenimin sebepsiz olmadığı anlaşılıyor. Diğer büyük toptancı pazarı olan Çerkisovo için de benzer şeyler söyleniyordu. Belediyeden pazaryeri işletmesini kiralayan AST şirketinin mafyayla ilişkili Azerbaycanlı bir Yahudi'ye ait olduğu söyleniyordu. Bu şirketin aynı zamanda, büyük bir toptancı deposu işlettiğini de duydum. Moskova'da ticari emlak konusu üzerinde, aşağıda C kısmında yeniden duracağım.⁶

6 Rusya'daki mekik ticareti pazarlarıyla Doğu Avrupa'daki pazarlar arasında birtakım benzerlikler var. Örneğin Polonya'da, başkent Varşova'daki en büyük pazaryeri bir stadyumda yer alıyor. 1997'deki yıllık 400 milyon dolarlık cirouyla, o yıl söz konusu pazarın Polonya'nın beşinci büyük ihracat merkezi olduğu

Perakende satışlar: Moskova'nın tamamı pazaryeri

Sovyet döneminin Moskova'daki en şaşıla kamı alanlarından birisi, hiç kuşkusuz "SSCB'nin Ekonomik Başarıları Sergi Alanı"ydı (VDNH). 1959'da tamamlanan ve çok büyük bir park içindeki birçok binadan oluşan VDNH'nin pavyonlarında nükleer enerji, uzay araştırmaları, eğitim, sağlık, sanayi ve tarım gibi pek çok konuda daimi sergiler yer alırdı. Ancak VDNH günümüzde çok farklı bir işleve sahip. Adı "Tüm Rusya Sergi Merkezi" (VVTs) şeklinde değiştirilen komplekste artık -bir Moskova gezi rehberinde kullanılan ifadeyle- dünyanın her yanından gelen "serbest ticaret" ürünleri sergileniyor. Her pavyonun girişindeki ilan panosunda, içeride "sergilenen" ürünlerin listesi yer alıyor: "Ulusal Eğitim Pavyonu: Finlandiya'dan mobilya, İran halıları, İtalyan deri giyim," "Atom Enerjisi Pavyonu: Deri ve Kürk, Elektronik Aletler" gibi... Her binanın içi bölmelere ayrılmış ve her bölme bir mağaza işlevi görüyor. Pavyonlarda Sovyet dönemimdeki sergilerden hemen hemen hiçbir eser kalmamış. Tavanlardaki kahraman devrimci Sovyet vatandaşlarını resmeden mozaikler, VDNH'nin geçmişini anımsatan çok az izden birisi...

Havacılık ve uzay sergisinin yer aldığı Kozmos Pavyonu, insanın içini özellikle burkuyor. Dev bir hangar şeklindeki bu binada geçmişini hatırlatan yegâne şey, uzaya giden ilk insan Yuri Gagarin'in kocaman bir gülümseyen fotoğrafının duvarda hâlâ asılı duruyor olması. ABD'yle SSCB arasındaki uzay yarışı sırasında çok büyük simgesel önemi olan bu pavyonun tama-

belirtiliyor (Turek 1998). Aslında Polonya'da mekik ticareti, bir bakıma Türkiye'de bavul ticaretine daha çok benziyor. Çünkü Türkiye gibi Polonya da bu ticaret ağı içerisinde tekstil üreticisi konumunda. Macaristan'da ise Budapeşte'deki en büyük pazar, demiryolu şirketine ait boş bir arazide kuruluyor. Bu pazardaki satıcıların çoğu, diğer kentlerden gelen alıcılara satış yapan toptancılar. Toptancıların yaklaşık yarısının Vietnamlı ve Çinli olduğu ve o ülkelerden mekik ticaretiyle mal getirdikleri belirtiliyor. Budapeşte'deki pazarın işletmecisi, eskiden mekik ticareti yapmış olan bir girişimci. Pazarda yer kiralayan işletmeciler, karşılığında satıcılara özel güvenlik hizmetleri sunuyor (Czako ve Sik 1999: 725).



Lujiniki Pazarı'nda taşıyıcı.

men yok olması biraz yadırgatıcı.⁷ Binanın içinde, iki yanda uzanan asma katta video göstericileri, televizyonlar ve müzik setleri satılıyor. Kozmos Pavyonu'nun hemen dışında duran YAK tipi uçak, kafeteryaya dönüştürülmüş. Yine binanın önünde bir rampa üzerinde duran uzay roketi hâlâ yerli yerinde. Ancak rampa ve çevresindeki alan, Hyundai marka otomobillerin sergilendiği bir "auto show" haline getirilmiş.

Bazı Moskovalılar'ın ifadesiyle, VDNH Moskova'nın ilk Batı tarzı alışveriş merkezi olmuştu. Kompleksi boydan boya kesen ana yaya yolu, sağlı sollu büfelerle dolu. Türkiye dahil çeşitli yabancı ülkelerden getirilmiş pek çok çeşit ürün bu büfelerde satılıyor. Fansa Jeans, L.C. Waikiki, Kuzu Leather, vs. büfelerin üzerinde görünen Türk malı ürünlerin markalarından sadece birkaçı. Bazı satıcılara, bu ürünlerin nereden geldiğini sordum. Aldığım cevap hep aynıydı: "İtalyan malı" veya "İtalyan lisan-sıyla yapılıyor." Kapalı pavyonlarda, tekstil ve hazır giyim dışında, elektronik ürünleri de göze çarpıyor. VDNH'deki video ve televizyon gibi ürünlerin çoğunun, "mekik ticareti" yoluyla Dubai'deki serbest ticaret bölgesinden getirildiği söyleniyor.

⁷ Kozmos Pavyonu'nun sergi salonu işlevini yitirmesi, ABD'nin başkenti Washington'daki, Amerikan askeri gücünün ideolojik simgesi olan Uzay ve Havacılık Müzesi'nin kapatılması gibi bir şey.

VDNH “şık” bir alışveriş merkezi olduğu için, burada satış yeri kiralamak da çok pahalı. Örneğin 25 metrekaresel bir mağazanın aylık kirası 1997’deki 8.000 dolardı. Moskova Belediyesi, VDNH’nin işletmesini bir şirkete bırakmıştı ve bu firma büfeleri ve pavyonlardaki bölmeleri kiraya veriyordu. Moskova’da birçok kamu binasının ve alanının 1997’de hâlâ yıkık dökük olduğu düşünülürse, VDNH oldukça düzenli ve temizdi. Kompleksin içinde seyyar satıcılığa izin verilmiyordu. Ama VDNH’yi çevreleyen duvarların hemen dışında, haftanın herhangi bir günü dizi dizi insanı ellerinde tuttukları birkaç parça eşyayı satmaya çalışırken görmek mümkündü. Bir sıra kadın, giyim eşyaları satıyor, diğer bir sıradakiler ise ellerindeki kedi-köpek yavrularına, kafesteki kuşlara ve hatta yılanlara alıcı bulmaya çalışıyorlardı. Sergi alanından yakındaki VDNH metro istasyonuna yürürken, yolun iki yanına dizili büfelerde ve işporta tezgâhlarında hazır giyimden parfüme, kasetten hazır gıdaya kadar, mekik ticaretiyle getirilmiş pek çok çeşit mal satılıyordu.

Moskova’da dolaşırken en çok göze çarpan şeyler, büfeler, sokak satıcıları ve açık/kapalı pazaryerleri. Her metro istasyonunun çıkışında bir sıra büfe yer alıyor. Her otobüs durağının yanında, her yaya alt geçidinde, domatesten sigaraya, kitaptan tişörtlere kadar birkaç parça eşya satmaya çalışan sokak satıcıları var. İşportacıların çoğu, emekli maaşlarıyla geçinemeyen veya ailelerinin geçimine katkıda bulunmaya çalışan yaşlı kadınlar. Parklarda ve spor tesisi gibi yerlerin çevresindeki boş alanlarda açık hava pazarları kurulmuş. Bazı pazaryerlerinde her şey satılırken, bazıları da “uzmanlaşmış.” Örneğin Gorbunova Parkı’nda her hafta sonu korsan CD pazarı kuruluyor. Bazı pazarların da farklı ürünlere ayrılmış kısımları var. Bir parkın bir yanında çadırlarda temizlik malzemeleri satılırken, başka bir yanında kamyonların arkasında sadece ayakkabı satılıyor.

Moskova’daki perakende pazaryerlerinin en “kaliteli” olanları, spor tesislerine kurulmuş olan birkaç pazar. Örneğin “Tseska Eşya Pazarı” (*Tseska Veşevoy Rınok*), “Çeseka Moskova” adıyla bilinen Merkez Ordu Spor Kulübü’nün (kısaltması

Tseska) tesislerinde kuruluyor. 1994'te açılan bu pazaryeri, Moskova'nın en "lüks" pazarlarından birisi. Açık pazaryerinde, düzgün bir şekilde sıralanmış olan konteynerler ve çadırlar yer alıyor. 1997'de konteynerlerin aylık kirası 1.500 dolar civarındaydı ve genelde iki *çelnok* bir konteyneri paylaşıyorlardı. *Çelnok*lar yurtdışına alışverişe gittiklerinde, genelde eşleri veya bir tezgâhtar işlere bakıyordu. 1997 ilkbaharında Tseska'da kapalı bir satış yeri de açılmıştı. Spor kulübünün kapalı futbol sahasının zemini halı kaplanmış, 10-15 metrekarelik bölmelere ayrılmış ve pazaryerine dönüştürülmüştü. Her birimin aylık kirası 1.800 dolardı. Spor kulübü, kira karşılığında pazarcılara özel güvenlik hizmeti de sunuyordu.

Tseska'daki ürünlerin kalitesi, Lujniki veya Çerkisovo'yla karşılaştırılamayacak kadar iyiydi. Pahalı İtalyan ve İspanyol ayakkabıları (burada Türk ayakkabıları yoktu!), Endonezya malı kadın giyimi, Türkiye'den getirilmiş takım elbiseler, çocuk giyimi ve deri ceketler göze çarpıyordu. *Çelnok*lar "Made in Turkey" etiketlerini kestiklerini söylediler. Örneğin hekimliği bırakıp bavul ticaretine atılan Saşa, Türkiye'den kaliteli ve markalı ürünler getirmeye başlayınca bunları "Türk malı" olarak satamadıklarını söyledi. Saşa, L.C. Waikiki markalı çocuk giysilerini Fransız ya da İtalyan malı diye satıyordu. Türkiye'den tanıdığımız başka markalı ürünler de satılıyordu Tseska'nın kapalı satış yerinde. Örneğin Sarar'ın erkek takım elbiseleri göze çarpıyordu. Tanınmış markalar dışındaki, Türk malları da Osmanbey ürünleriydi. Osmanbey'de sahipleriyle konuştuğum bazı atölyelerin etiketlerini taşıyan ürünleri Tseska'da gördüm. Bununla birlikte, pazarın açık bölümünde marka taklidi Türk ürünlerini görmek de mümkündü. Dışarıdaki tezgâhlarda "Styled in Itally," "Mode in Italy," "Versage" gibi yanlış yazılmış markalara ve etiketlere rastlanıyordu.

Tesisleri Tseska'dan yaklaşık bir kilometre ötede yer alan Dinamo Moskova Futbol Kulübü, Çeseka Moskova'yla sadece futbol sahasında değil, perakende satışlarda da yarışıyor. Dinamo Eşya Panayırı (*Veşevaya Yarımarka Dinamo*) 1996'da açılmış ve kısa süre içinde başkent'in en şık pazaryerlerinden biri-

si olmuştı. Dinamo spor tesislerinin sınırları içindeki boş alanlarda, yanlarındaki kareli çantalarda taşıdıkları giyim eşyalarını satmaya çalışan işportacı kadınlar yer alıyordu. Bu alanda gıda malzemeleri ve birtakım harcıalem giyim ürünleri satılan çadırlar da bulunuyordu. Ama asıl pazaryeri, kulübün kapalı futbol sahasının bulunduğu salonda kuruluydu. İçeri girmek için 25 sent tutarında bir bilet almak gerekiyordu. Tseska'dan farklı olarak, burada satış yerleri, spor salonu boyunca sıra sıra yerleştirilmiş olan 2-3 metre uzunluğunda tezgâhlardan oluşuyordu. Burada çalışanlar gururla, Dinamo'nun Moskova'nın "ikinci en iyi perakende pazarı" olduğunu söylüyorlardı. Tseska gibi burada da Türk malı deri giyim ve takım elbiseler, Hindistan ve Endonezya'dan kadın giyimi, İtalyan ayakkabıları, vs. görmek mümkündü. Benim izlenimlerime göre, Tseska ve Dinamo'da satılan malların yaklaşık üçte biri Türkiye'den getirilmişti. Bu iki pazardaki Türk ürünlerinin kalitesi ve modellerini karşılaştırırsak, Lujniki-Çerkisovo ile Tseska-Dinamo arasındaki fark, konfeksiyon ürünleri açısından Mahmutpaşa ile Osmanbey (yani harcıalem Anadolu piyasası ile daha kaliteli/butik ürünleri) arasındaki farka aşağı yukarı denk düşüyordu.

Peki bu iki perakende pazarından kim alışveriş ediyor? Görünüşe bakılırsa, Moskova'nın yeni oluşmakta olan "orta sınıfı" Tseska ve Dinamo'nun müşterileriydi. İki pazaryerinde de satıcıların en büyük şikâyeti, tüketicilerin alım gücünün düşüyor olmasıydı. Yoksul olan çoğunluk ise, perakende alışverişini dış mahallelerdeki küçük pazaryerlerinde veya hafta sonu perakende satışa dönen Lujniki ve Çerkisovo gibi yerlerde yapıyordu.

Bu konuda elimde kesin bir veri olmamasına rağmen, Moskova'da hazır giyim perakende satışının büyük bölümünün pazarlarda ve büfelerde yapıldığı ve mağazaların azınlıkta olduğu izlenimini edindim. Çünkü mağazalarda satılan ürünler genelde zaten çok pahalıydı. Bu arada, Ankara'daki Kızılay Gima'sına veya Yeni Karamürsel'e benzeyen Sovyet döneminden kalma çok katlı mağazalar hâlâ hizmet veriyor. Ancak bu ma-



Moskova: Eski Sovyet Ekonomik Başarıları Sergisi'nin girişi. Kadınlar birkaç parça eşya satmak için bekliyorlar.

gazaların niteliği değişmiş. Mağaza yönetimleri, satış alanlarını küçük bölmelere ayırıp kişilere kiralyıyorlar. Tabii bu bölmeleri kiralayanların birçoğu yurtdışından mal getiren *çelnoklar*. Öte yandan Moskova'da şık mağazalar da var. Özellikle kentin merkezi bölgelerindeki ünlü Eski Arbat Sokağı ve Tverskaya Caddesi'nde ve Kızıl Meydan'daki ünlü GUM Pasajı'nda ve çevresinde birçok Batılı hazır giyim markasının mağazaları bulunuyor. Kızıl Meydan'ın girişine yapılan bir yeraltı alışveriş merkezinin Moskova'nın Batılı anlamdaki ilk "shopping mall"u olduğu söyleniyor. Bu tür yerlerde, Avrupa'dan getirilmiş "designer" ve markalı ürünler satılıyor. Hugo Boss, Calvin Klein, Benetton, vs. benim gördüğüm markalar arasındaydı. Bu mağazalarda bir erkek gömleği 100 dolar, takım elbise 1.000 dolar olabiliyor. Dolayısıyla, bu tür mağazaların müşterilerinin, gelirlerinin kaynağı şaibeli "Yeni Ruslar" olduğunu varsaymak herhalde yanlış olmaz (Medvedev 1998; Zaslavskaya 1998).

Piyasaya geçiş döneminde kamu alanlarının özelleştirilmesi

Rusya'da "piyasa ekonomisine geçiş" döneminde toptan ve perakende ticaret neden mağazalarda değil de açık hava pazarlarında gelişti? Ve neden ticari emlak çok pahalandı? Bu iki sorunun cevabı, başkentteki özelleştirme süreciyle yakından ilgili...

Sosyalist dönemde bütün Sovyet kentlerinde en büyük emlak sahibi belediyelerdi. Özel mülkiyet, kooperatif evleri gibi çok sınırlı bir alanda geçerliydi. Moskova'da 1992'de yürürlüğe konulan özelleştirme yasası, başkentteki mülkiyet yapısını kökünden değiştirmiş durumda. Belediyenin mülkiyetindeki sanayi tesisleri, inşaat, ulaştırma ve ticaret şirketleri ve bireysel konutlar,⁸ özelleştirme programının hedefleri kapsamındaydı. 1993 itibariyle ticari işletmelerin yüzde 90'ı özel mülkiyete geçti (Bater v.d. 1994: 254-55). Kitabın İkinci Bölümü'nde değindiğim gibi, Moskova'daki özelleştirme süreci içinde birçok ticari işletmenin mafya gruplarının eline geçtiği iddia ediliyor (Sterling 1994: 99).⁹

Bu konuda elimizde kesin bir bilgi olmamakla birlikte, Lujniki ve Çerkisovo gibi pazaryerlerinin idaresinin de, benzer bir şekilde örgütlü suç gruplarına geçmiş olması uzak bir olasılık gibi görünmüyor. Ancak ben bu kısımda, pazaryerlerinin "mafyanın elinde" olduğunu göstermeyi değil, özel mülkiyete geçişin doğurduğu sonuçlara bakmayı amaçlıyorum. Konut piyasasıyla ilgili yapılan bazı araştırmalar, büyük emlakçıların Moskova'nın iş ve ticaret merkezi olan Merkez Bölge'de yaptıkları yatırımların, konut piyasasında bir katmanlaşma yarattığını ve bu bölgedeki apartman dairelerinin fiyatlarının New York gibi dünya kentleriyle yarışır duruma geldiğini gösteriyor¹⁰ (Mellor

8 Rusya'da 1991'de kabul edilen bir yasayla, ailelerin, bedelsiz olarak oturdukları apartman dairelerinin mülkiyetine sahip olmaları mümkün kılındı. 1993 sonu itibariyle Rusya'daki konutların yaklaşık yarısı özel mülkiyete geçmişti (Mellor 1999: 59). Konutların özelleştirilmesi konusunda ayrıca bkz. Struyk (1996) ve Daniell ve Struyk (1997).

9 Konutların özelleştirilmesi sırasında ise, Moskova ve Petersburg gibi büyük kentlerde mafya unsurlarının, rant getiren merkezi semtlerde oturan yaşlı kişileri zorla evlerinden çıkartarak bu daireleri kendi mülkiyetlerine geçirdikleri anlatılıyor. Örneğin Petersburg'da 1994'te bu yöntemle 5.000 kişinin evlerinden çıkartıldığı tahmin ediliyor (Mellor 1999).

10 Kentin dış kesimlerindeki işçi mahallelerinde, binaların bakımsız olması ve sınırlı kirlilik yüzünden, konutların piyasa değeri çok düşük. Başkent nüfusunun yüzde 90'ının emlağın değerli olduğu Merkez Bölge dışında yaşadığı göz önünde bulundurulursa, oturdukları evlere "bedava" sahip olan dar gelirli ailelerin ne tamirat yaptırma ne de dairelerini satma şansları oldu. Özelleştirme sürecinin yarattığı bu garip durum, tamirat, vs. masraflarının altından kalka-

1999; Bater v.d. 1994). Benzer şekilde, ticari ve sınai işletmeler de kısa süre içinde özelleştirilince, Moskova'nın kıymetli Merkez Bölgesi'ndeki ticari emlağın kira ve satış bedelleri, astronomik rakamlara ulaşmış. Dış bölgelerdeki ticari yapılar ise, ancak toptancılar tarafından kullanılabiliyor.

Dolayısıyla, küçük ölçekte faaliyet gösteren *çelnoklar* ve diğer girişimciler için, kent merkezinde dükkân kiralamak özelleştirmeden önce de sonra da söz konusu olamadı. Çünkü başlangıçta bütün ticari emlak belediyenin elindeydi; daha sonra ise değerli yerleri ellerinde toplayan emlakçılar kiralrı astronomik düzeylere çıkarttılar. Öte yandan, *çelnoklar* da diğer yerel girişimciler de, vergilerin çok yüksek olması nedeniyle ticareti kayıtdışı yapıyorlardı. Küçük işletmelere uygulanan gelir vergilerinin çok yüksek olması, 1990'larda sayıları giderek artan ticari teşebbüslerin enformel olması sonucunu doğurdu (Bater 1994: 255). Nitekim konuştuğum birçok *çelnok*, pazarda satış yapmak yerine mağaza açmayı yeğleyeceklerini, ancak kiralrı ve vergilerin yüksek oluşu yüzünden böyle bir şanslarının olmadığını anlattılar.¹¹ Böylece, Moskova'da sokak satıcılarına rastlamak sıradan bir görüntü haline geldi.

Moskova Belediyesi 1992'de seyyar satıcılara izin verdi, fakat aynı zamanda satış yapabilecekleri yerleri sınırlandırarak enformel ticareti bir ölçüde denetim altına almak istedi. Belediye ve yeni kurulan pazaryerlerinin özel işletmecileri ve mafya grupları, enformel ticaret faaliyetlerini "vergilendirmenin" kazançlı olacağını kestirebiliyorlardı. 1992'de seyyar satıcılığa izin vermekle beraber, belediye, 1994'te "çirkin görüntü" oluşturduğu gerekçesiyle sokak satıcılığını yasaklama tehdidinde bulundu (Bater v.d. 1994). Öte yandan, irili ufaklı suç örgütleri, seyyar satıcıları haraca kesiyordu. Dolayısıyla, bir yandan polis tehdidi bir yandan da haraç tehdidi arasında kalan kü-

mayan birtakım insanların dairelerini belediyeye geri vermesine bile yol açtı ("ters özelleştirme") (Mellor 1999).

11 1997 ilkbaharına kadar, pazaryerinde satış yapanların satışlarını kaydetmeleri gerekmiyordu. 1997 Mayıs'ında kabul edilen bir yasa, pazarcılara yazarkasa kullanma zorunluluğu getiriyordu, ancak yasanın uygulanabilirliğini herkes şüpheyile karşılıyordu.

çük girişimciler, belediyenin gösterdiği yerlerde özel işletmeler tarafından düzenlenen pazaryerlerinde satış yapmayı kabul etmek zorunda kaldılar. Pazaryerlerinde özel güvenlik birimleri asayiş sağlıyordu; buna mukabil pazaryeri kiralari astronomik rakamlara ulaştı.

Moskova'da görüştüğüm çelnoklar genelde haraç konusunda konuşmak istemediler; ama birkaç kişi, koruma için bir para ödemek zorunda kaldıklarını belirtti. Moskova'da haraç sorununun çok yaygın olduğu söyleniyor. Sokak başlarında sigara satan yaşlı kadınlardan büyük işletmelerin sahiplerine kadar herkesin şöyle veya böyle "koruma" karşılığı suç örgütlerine para ödemek zorunda kaldığı belirtiliyor (Humphrey 1995: 51; Bater v.d. 1994: 254; Sterling 1994: 103). Moskova'da tanıştığım Türk girişimciler bu konuda daha açık sözlüydüler; hemen hepsi kriminal gruplara haraç verdiklerini belirttiler.

Öte yandan, pazarlardaki izlenimim de, ticari faaliyetlerin bir şekilde gözetlendiği yönündeydi. Örneğin Moskovalı tanıdıklarım, Lujniki'yi pazarı bilen birisinin refakatinde gezmemi salık verdiler. Lujniki'de bir depo işleten rehberim, fotoğraf çekmemi istemedi, benim yerime fotoğrafları kendisi çekti. Bir süre önce, kendilerini güvenlik görevlisi olarak tanıtan birileri, Dinamo Pazarı'nda satıcılarla söyleşi yapan bir gazeteci arkadaşımın filmine el koymuşlardı.

Şimdi de 1990'larda Moskova'da küçük ölçekli ticaretin kazandığı mekânsal nitelik hakkında biraz durmak istiyorum. Rusya'da özelleştirme süreci, piyasa ekonomisine geçişin savunucularının öngörmedikleri bazı sonuçlar doğurdu. Devletin bazı sektörlerden çekilmesi (dağıtım, tüketim malları üretimi gibi) ve Rus piyasasının dünya ekonomisine açılması, yeni ekonomik aktörlerin etkinlik gösterebileceği birçok alan yarattı. Küçük ölçekli enformel ticaret ve bavul ticareti, bu boşlukların bir kısmını dolduruyor. Çünkü bu sayede halkın ucuz tüketim mallarına olan talebi karşılanabiliyor. Ancak öte yandan, aynı boşluklardan farklı bir grup aktör de yararlanıyor. Daha önce belirttiğim gibi, belediyenin de yardımıyla, suç örgütleri ve büyük emlak yatırımcıları, Moskova'da özelleştirme-



Moskova: Metro istasyonuna yakın bir parkta kurulan pazar.

den en çok yararlanan kesimler oldu.¹² Belediye de, suç örgütleri de, büyük emlak sahipleri de, doğrudan (vergi ve kira aracılığıyla) veya dolaylı olarak (haraç aracılığıyla) kayıtdışı küçük ölçekli ticareti sömürüyorlar.

Bu iki grup (küçük girişimciler ve büyük çıkar sahipleri) arasındaki çekişmenin en açık görülebildiği yer, kentsel mekân. Konutların özelleştirilmesinin toplumsal sonuçları hakkında birçok araştırma var.¹³ Ancak kamu alanlarının özelleştirilmesi süreci, Sovyet sonrası kentlerle ilgili yazında şimdiye kadar gözardı edilmiş bir nokta. Bu kısımda, ABD’de son yirmi yılda kentsel alanların kamu alanı olmaktan çıkıp özelleştirilmesi süreci hakkında yapılan araştırmalarla bir karşılaştırma yaparak, Moskova’da kamu alanlarının özelleştirilmesine değinmek istiyorum. Mike Davis ve Sharon Zukin, mali külfet altındaki Los Angeles ve New York belediyelerinin, park ve bahçe gibi alanların bakımı, güvenliği ve temizliğini özel çıkar gruplarına devret-

12 Moskova Belediye Başkanı Yuri Lujkov’un başkentte özelleştirme sürecinde “etik olmayan” yöntemler izlediği ve “kendisiyle işbirliği yapmaya hazır olan özel çıkar sahiplerini desteklediği” belirtiliyor (Remnick 1997: 91-92).

13 Görünüşte konutlar, içinde oturan ailelere ev edindirmek amacıyla özelleştirildi. Ancak Sovyet sonrası dönemde kentlerde oluşan konut piyasasının özgün koşulları yüzünden özelleştirme, sosyal adalet anlayışına uymayan sonuçlara yol açtı. Özellikle de vatandaşlar için Sovyet döneminde bir “sosyal hak” olan barınma hakkı yok edilmiş oldu. ESB’de konutların özelleştirilmesinin ideolojik boyutları konusunda bkz. Marcuse (1996).

mekte olduğunu belirtiyorlar. Son 20 yıldır Los Angeles ve New York gibi kentlerde büyük şirketlerin ve büyük emlak yatırımcılarının ortak olduğu “güzelleştirme dernekleri” parkların bakımını üstlenince, “kamu” alanları “özel” alanlar haline geliyor (Davis 1992; Zukin 1995). Sonuç olarak kamu alanları, tüketim için mekânlar şekline sokuluyor, parklar, eğer semt sakinleri zengin değilse bakımsız bırakılıyor ve korunmuyor, vs.

ESB'ye dönersek, Sovyet döneminde inşa edilen, büyük meydanlar ve bulvarlar gibi anıtsal boyuttaki kentsel alanları, Batılı gözlemciler “sosyalist propaganda”ya hizmet etmekle eleştirmişti (Bater 1980).¹⁴ Ancak unutulmuş bir nokta var ki, dev yüzme havuzları, her mahallede inşa edilen spor kompleksleri, müzeler, sergi evleri ve dev parklar, aynı zamanda halkın bu alanları kullanma konusundaki sosyal haklarını da sembolize ediyordu. Sovyetler Birliği'nin yıkılması sonrasında, bazı kamu alanları ideolojik işlevlerini yitirdiler. VDNH'nin akıbeti, bu sürecin en çarpıcı örneği.¹⁵ Öte yandan, belediyenin işletmecisi mantığıyla hareket etmesi, parkların ve spor komplekslerinin “bedava” kamu alanları olma niteliğine de son verdi.

Kamu alanlarının metalaşması ya da özelleştirilmesi, işte bu siyasi ve ekonomik koşulların bir sonucunu oluşturuyor. Sovyet-sonrası kentlerde özelleştirme, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika şehirlerinde yaşanan özelleştirme sürecinden farklı nitelikler taşıyor. Bir yandan, belediye ve emniyet güçleri ekonomik hayatı düzenleme ve güvenliği sağlama işlevlerini yerine getirmediği için, bu işlevlerin suç örgütleri tarafından üstlenildiğini görüyoruz. Öte yandan, ticari emlak, muhtemelen suç örgütleriyle de bağlantısı olan spekülâtörlerin tekeline girmiş bulunuyor. Örneğin tek bir şirket, VDNH'deki bütün büfelerin sahibi olabiliyor.

14 “Sosyalist kent”in özellikleri hakkında bkz. Smith (1996).

15 Kruşçev'in döneminde inşa edilen “dünyanın en büyük yüzme havuzu”nun son yıllardaki akıbeti de aynı ideolojik sürecin bir uzantısı. 1931'de Stalin'in yıktığı katedralin yerine yapılan havuz bakımsızlıktan çürürken, havuzun yakınına yıkılan kilisenin bir eşi inşa edildi ve Moskova'nın 1997'deki 850. kuruluş yıldönümü kutlamalarına yetiştirildi.

Pazaryerleri haline gelen spor salonları, stadyumlar ve parkların, kamu alanları olarak kuruluş amaçları unutulmuş gibi... Öyle ki, zaten para harcamak amacıyla gidilen bir pazaryerine, genellikle kapıda ayrıca bir ücret ödmeden girilemiyor. Hem kamu alanlarının kullanıcıları hem de tüketiciler olarak Moskovalılar ve küçük ticaretle uğraşan bireyler, bu süreçten en çok zarar gören taraf konumunda...

Kamu alanlarının özelleştirilmesinin sonuçlarının en belirgin olduğu alan küçük ölçekli ticaret olduğu için, toplumsal huzursuzluklar en yalın şekilde bu alanda göze çarpıyor. "Piyasa ekonomisi"ne geçişin en açık seçik olarak izlenebildiği saha, küçük ölçekli ticaret. (Braudel'i hatırlarsak, ekonominin en "şeffaf" olarak işlediği düzeyin piyasa olduğunu söyler.) Bu yüzden, Sovyet dönemindeki tabiriyle "spekülatörler"e, yani kâr amacıyla ticaret yapanlara yönelik kızgınlık da bu alanı hedefliyor. Bu kızgınlık, politikacıların ve zaten varolan toplumsal önyargıların da etkisiyle zaman zaman etnik bir niteliğe bürünüyor. Kafkasya'dan gelen satıcılara karşı tüketicilerin taşıdığı önyargı ve polisin davranışı, bu duruma en belirgin örneği teşkil ediyor.

Sonuç: Uluslarötesi piyasada katmanlaşma

Bu bölümü sonuçlandırırken, Üçüncü ve Dördüncü Bölüm'lerde aktarmaya çalıştığım fikirleri özetlemek istiyorum. İstanbul'dan Moskova'ya, meta zincirinin üretim, toptancılık, taşımacılık, Rusya'da toptancılık ve dağıtım halkalarını takip etmeye çalıştım. Sosyalist ekonomilerin çökmesi sonrasında gelişen bavul ticareti, başlangıçta Braudel'in tanımladığı piyasa ekonomisi içinde yer alıyordu. Ticaret ağını ören aktörler, İstanbul'daki küçük üreticiler ve dükkân sahipleri ve Rusya'daki küçük ölçekli tüccarlardı.

Çok dinamik olan bu piyasa ekonomisi, büyük bir hızla katmanlaştı. Söz konusu katmanlaşma, meta zincirlerinin bazı halkalarında faaliyet gösteren küçük bir grup girişimcinin sermaye biriktirmesi ve bu sermayenin yoğunlaşması sayesinde

gerçekleştirdi. Moskova'da da Laleli'de de, söz konusu girişimciler küçük ölçekli olmaktan çıktılar. Öyle ki, bu düzeydeki meta akışları artık Laleli'deki küçük dükkânlardan ve Moskova pazarlarındaki portatif masalardan *doğrudan doğruya* geçmiyor. Mallar, ancak kargo şirketleri ve depo işleten büyük toptancıların elinden geçtikten sonra pazarcılara ve seyyar satıcılara ulaşıyor. Bu yüzden mekik tüccarlarının bir kısmı, şehirler arasında ve şehir içinde dağıtım işlevini üstlenmişler. 1998'de Rusya'da yaşanan mali krizin bavul ticareti üzerindeki olumsuz etkileri, bu süreç hakkında bize biraz fikir verebilir. Halkın alım gücü bir anda düşünce, pek çok *çelnok* uzun bir süre mekik dokumaya ara vermek zorunda kaldı. Kriz büyük toptancıları ve büyük imalatçıları da etkiledi. Ancak 1999 ve 2001'de Laleli'ye gittiğimde edindiğim izlenime göre, büyükler kısa sürede krizi atlatırken, işletme sermayesi bir anda eriyen birçok küçük *çelnok*, mekik ticaretinden vazgeçmek zorunda kaldı. Küçük girişimciler, çareyi bunun yerine toptancı depolarından bir miktar mal alıp pazaryerlerinde perakende satışa yönelmekte buldular. Diğer bir deyişle, *piyasada* hâlâ çok küçük girişimciler var; ancak bunların iş ölçekleri muhtemelen eskisine göre daha da küçülmüş durumda.

Bazı girişimcilerin büyük sermayedarlar haline gelmiş olmasını, şans, azim ve çalışkanlığın ürünü olan bir "ilkel sermaye birikimi" olarak açıklayabilir miyiz? Böyle bir açıklama, kısmen doğru olabilir. Örneğin Üçüncü Bölüm'de bahsettiğim Duman kardeşler, seyyar satıcılıktan başlayıp, on yıl içinde Ordu Caddesi'nin aynı köşesinde semtin önde gelen ihracatçı-imalatçı firmalarından biri haline geldiler. Kendi ifadelerine göre -ki bence haklıydılar- başarılarının altında bavul tüccarlarına karşı dürüst davranışları, aile içi dayanışma ve azim yatıyordu.¹⁶

Ama kanımca, mekik ticareti ağının üst katmanlarına doğru giden yol, çalışkanlık ve dürüstlükten ziyade hile ve kurnazlık

16 Dürüstlük ve müşterilere karşı ahlaki ve saygılı davranış, LASIAD'ın da temel ilkeleri arasında yer alıyordu. LASIAD yöneticilerine göre, 1998 yazından sonra Laleli'de iş hacminin düşmesinin nedeni de Rusya'daki kriz değil, bazı kişilerin semte gelen kadın tüccarlara "Nataşa" gözüyle bakmasıydı (*Radikal* 1999).



Moskova: Çeseka Moskova Spor Kulübü'nde kurulan perakende pazarında konteynerden satış yapan bir kadın ve Türk arkadaşları.

taşlarıyla döşenmiş durumda. Mekik ticareti piyasasından kopup tekelleşme ve sermaye yoğunlaşmasına doğru yol almak, ya yolsuzluğa yatkın devlet görevlileriyle ya da suç örgütleriyle işbirliği gerektiriyor. Mekik ticareti genel olarak devletlerin elini eteğini çektiği bir alanda gerçekleştiği için, büyük ölçekli işletmelerin tekelleşme emellerini gerçekleştirmek amacıyla doğrudan devletin sırtına yaslanmaları zor görünüyor. Dolayısıyla tekelci eğilimler, daha dolaylı mecralardan gerçekleşiyor. Sermaye yoğunlaşması, taşımacılık ve toptancı depo işletmeciliği gibi tekelleşmenin daha kolay olduğu meta halkalarında görülüyor (Braudel de, toptancı depolarının tarihsel olarak kısa sürede piyasaya ekonomisinden ayrıştığını söyler (1982: 136)). Bu sürecin aktörleri *çelnoklar* değil, mafya, yolsuzluk yapan gümrük görevlileri ve Moskova belediyesiyle ilişkileri olan büyük girişimciler. Bu açıdan bakıldığında mekik ticareti akışlarının genelde kayıtdışı olmasının önemi şu: İlgili devletler, bu ekonomik alanı düzenlemeyerek suç örgütlerine ve yasadışı faaliyetler içine girmeye gönüllü sermayedarlara bir fırsat yaratmış oluyorlar.

Son olarak, daha önce bahsetmediğim bir noktaya, kredi

mekanizmasına da değineyim. Mekik ticareti genelde nakitle gerçekleşiyor ve küçük girişimciler bankalardan kredi almıyorlar; ancak büyük toptancıların banka kredisinden veya tefecilerden yararlandığı düşünülebilir. Dolayısıyla, büyük toptancılar adına mekik dokuyan küçük ve orta ölçekli *çelnok*ların da, dolaylı olarak tepedeki kredi mekanizmasından yararlandığı düşünülebilir. Eğer bu varsayımlarımız doğruysa, büyük toptancıların, asıl işlevleri kara para aklamak olan bankalarla¹⁷ alakalı olduğu ve buna bağlı olarak, küçük ölçekli mekik ticaretine de kara paranın sirayet ettiği söylenebilir. Ancak elimizde veri olmadığı için, bu kestirim hipotez düzeyinde kalıyor.

Tüm bunların ışığında, mekik ticareti ağlarında sermaye birikimi ve yoğunlaşması konusunda nasıl bir sonuca varabiliriz? Türkiye ile ESB arasındaki bavul ticareti ağlarında işletmelerinin ölçeğini büyütenlerin ve birikim yapanların iki farklı yol izlediklerini görüyoruz. Biri, mekik ticaretine küçük ölçekte de olsa erkenden atılan ve piyasanın genişlemekte olduğu dönemde (1990'ların ilk yarısında) işlerini büyütmeyi başaranlar. (Nitekim Braudel, Avrupa ekonomisinin 18. yüzyıldaki büyümesini anlatırken, kapitalist tüccarın daima "su yükselirken doğduğunu" söyler (1982: 382).) Diğeri ise mekik ticareti ağlarındaki sermaye biriktirme potansiyelini sezinleyip, yoğunlaşma ihtimalinin en yüksek olduğu halkalardan piyasaya girenler. Bu ikinci grup, imalat, ulaştırma ve dağıtım faaliyetlerini biraraya getirmeye de çalışıyor.

Sermaye yoğunlaşması ve tekelleşme eğilimleri taşıyan aktörlerin bazılarının, mekik ticareti piyasasını aşip, karşı-piyasa düzeyine çıktığı söylenebilir mi? Bu soru ancak, mekik ticareti ağlarının önümüzdeki dönemde nasıl bir nitelik kazanacağına bağlı olarak yanıtlanabilir. Bu aşamada ancak, şu iki koşulun yerine getirilmesi gerektiğini belirtebilirim. Birincisi, Rusya'da

17 Sovyet döneminde bütün ülkede birkaç banka varken, 1995 itibariyle Rusya Federasyonu'nda 2.800 banka açılmıştı (Macro 1996). 1997'de yapılan bir araştırmaya göre, Rus bankalarının yüzde 70'i banka kanunlarını ihlal ediyordu. Aynı raporda, en büyük 250 bankanın yarısının suç örgütleriyle ilişkisi olduğu ve para aklamak için kullanıldığı belirtiliyordu (RFERL 1998f).

devletle tekelleşme eğilimi içindeki aktörler arasındaki “karanlık” ilişkilerin formelleşmesi ve dolayısıyla devletin mekik ticareti içinden çıkan bazı aktörlerin kapitalistleşmesini tam olarak desteklemesi; ikincisi, bölgede uluslararası ticaret ve yatırım rejiminin formelleşmesi ve kurumsallaşması. Bu şekilde, çokuluslu şirketler, şimdilik hâlâ mekik ticareti piyasası düzeyinde gerçekleşen ekonomik faaliyetlerin bir kısmını denetimleri altına alabilirler.

Tüketim üzerine bir not

Kitabın bu ve bundan önceki bölümünde uluslarötesi mekik ticareti ağlarındaki meta zincirlerinin hemen hemen bütün halkalarına yakından baktım; ancak son halka, yani tüketim üzerine bir şey söylemedim. Mekik ticaretinin ucuz mallara yönelik talebi karşılamak suretiyle geliştiği düşünülürse, incelediğimiz piyasanın şekillenmesinde tüketimin oynadığı rolü de irdelememiz gerekir. Ancak benim yaptığım alan araştırması doğrudan tüketim alanını kapsamadığı için, burada sadece tüketimin neden önemli olduğunu belirtmekle yetineceğim.

1930'lardan 1960'lara kadar olan dönemde Sovyetler Birliği'nde maddi kültür alanı, “demokratik lüks” kavramıyla tanımlanabilir. Lüks gıda maddeleri ve kültürel ürünlerden oluşan demokratik lükslerin tüketimi, toplumun farklı kesimleri arasında statü farkları yaratmak amacı gütmüyordu; tam aksine, bu tür lükslerin arada sırada olsa bile toplumun her kesimi için ulaşılabilir olduğu izlenimini yaratıyordu. Dolayısıyla, bir bale gösterisi izlemek ya da gösteri arasında havyar yiyip şampanya içmek, Sovyet öncesi dönemde küçük bir zümrenin tekelinde olan, sosyalist dönemde ise “demokratikleştirilen” lükslerdi (Gronow 1997: 62-63). Üretim sisteminin hantallığı, tüketim mallarının kalitesiz ve tekdüze oluşu, toplumun üst katmanlarının tüketmek yoluyla kendilerini alt kesimlerden “ayırt etmesini” mümkün kılmıyordu. Zaten, “kültürlü” olmak dışındaki sosyal statü ayrımları, ideolojik olarak kabul görmüyordu (agk: 65-66).

1960'lardan itibaren, bir tüketim kültürü yavaş yavaş gelişmeye başladı. Özel mülkiyetli apartman daireleri (kooperatifler), otomobil, televizyon ve mobilya, tüketim toplumunun ilk habercileriydi. Devlet, üretim yapısının esnek olmayışı yüzünden halkın her kesimine bu tür malları sağlama vaadini yerine getiremiyordu (Bauman 1990-1, atıfta bulunan Gronow 1997: 67-68) ve dolayısıyla orta sınıf tüketim kültürünün gelişmesine ket vuruyordu. Yurtdışına çıkabilenler (sanatçılar, bürokratlar ve diplomatlar) ve dövizle çalışan mağazalardan alışveriş edebilenler, yabancı ürünler giyerek veya tüketerek, kendilerini diğer kesimlerden yavaş yavaş ayırt etmeye başladılar. Ortaya çıkan kayıtdışı "ikinci ekonomi," kıt olan malların enformel ağlar aracılığıyla dağıtılması (agk: 69) ve yasadışı yollarla getirilen ithal malların dağıtılması işlevlerini yerine getirdi. Kot pantolon, parfüm ve deri ceket gibi statü sembolü haline gelen yabancı tüketim mallarının satın alınabileceği bir kara-borsa oluştu.

1988'den sonra sınırların aşamalı olarak açılması, 20 yıldır oluşmakta olan tüketim toplumunun adeta zincirlerini kırdı. Mekik ticareti, bir yandan işsiz kalan bir kesime iş yaratırken, bir yandan da "özgürleşen" tüketim arzularını doyuruyordu. Geçmişte sadece Komünist Parti seçkinlerinin ve sanatçıların ulaşabildiği yabancı statü sembollerini, "piyasa ekonomisi" sayesinde artık parası olan herkes satın alabiliyordu.¹⁸ Ancak alım gücünün düşmesi, Avrupa veya Amerika fiyatlarıyla satılan ürünlere halkın büyük kesiminin ulaşmasını engelliyor. Bu koşullar altında, mekik ticareti bir alternatif oluşturdu. Yeni zengin "yeni Ruslar" statü sembolü olan ve lüks mağazalarda astronomik fiyatlara satılan Batılı ürünleri alabilen tek kesim

18 Rusya'da Batı tarzı bir tüketim kültürü oluşması, aksi yönde bir eğilim de yarattı. Pazaryerlerinin ucuz ve kalitesiz ithal ürünlerle dolması, halkın bir kesiminde yabancı mallara karşı bir tepki doğurdu. Özellikle Sovyet döneminde büyüyen kentli kesim, Batı'dan ithal edilen malları "bize ait değil" (ne naşi) şeklinde nitelendiriyor (Humphrey 1995). Kalitesiz ve taklit ithal ürünlere karşı hükümetin 1997'de başlattığı "yerli malı kullanalım" kampanyası da söz konusu kesimin duygularını yansıtıyor (Stolitsa 1997).



Salı Pazarı Rıhtımı: Deniz araştırma gemisi "Akademik Vernadski"nin güvertesinde, Ukrayna'ya "bavul ticareti" yoluyla gönderilecek olan domates kasaları.

haline gelirken, pazaryerleri halkın geri kalanına aynı ürünlerin ucuz taklitlerini sunuyor.¹⁹

Dolayısıyla, gelişen tüketim kültürü ve statü sembolü olan ürünlere yönelik talep, mekik ticareti piyasasını değişen zevklere ve modalara karşı çok duyarlı kılıyor. Medyanın Batılı moda anlayışını yaymasının da etkisiyle, mekik ticareti ağlarında malların ve imgelerin dolaşımı çok hızlı gerçekleşiyor. Küreselleşme literatüründe, Avrupa ve Amerika'daki hazır giyim sektörlerinin değişen modalara hızla ayak uydurabilmesi, yüksek bilişim teknolojileri sayesinde yeni dizaynların çok hızlı bir şekilde üretim noktalarına ulaştırılmasıyla açıklanır. Mekik ticareti ağlarında yüksek teknolojiler kullanılmıyor. Ancak yine de bavul ticareti piyasası değişen tüketici taleplerine süratle cevap verebiliyor. Bu esneklik, bizatihi *çelnok*ların İstanbul, Moskova, Yeni Delhi, Novosibirsk, vb. kentler arasında, tüketicilerle imalatçılar arasında sürekli olarak mekik dokumasından kaynaklanıyor. Örneğin, önceki bölümde anlattığım gibi, Moskova'da

¹⁹ Sik ve Wallace, Doğu Avrupa'daki pazaryerlerinden bahsederken benzer bir fikir ileri sürüyorlar (1999: 700-1).

popüler olan Endonezya malı bir ürün, birkaç hafta içinde İstanbul'da taklit edilmeye başlanabiliyor.

Diğer bir deyişle, Batılı medya ve çokuluslu şirketlerce yayılan imge akışları (televizyon programları, müzik, moda, markalar, vb.), mekik tüccarlarının aracılığıyla Rus veya diğer tüketicilere bir dizi taklit ürün olarak ulaşıyor. Bu açıdan bakıldığında, tüketim alanı, *karşı piyasayla* (küresel kapitalizm) Braudel piyasası arasında bir kesişme noktası oluşturuyor. Sonuç olarak diyebiliriz ki, Rusya'da mekik ticaretinin tek işlevi ucuz tüketim malları talebinin karşılanması ve bir grubun kendisine bir geçim kaynağı bulmuş olması değil. Aynı zamanda, mekik ticaretinin statü farklılıklarının ve sosyal mücadelelerin tüketim ve imgeler yoluyla ifade edildiği bir kültürel alan oluşmasında payı olduğu da söylenebilir.

1996'nın Kasım ayında Laleli'deki Tozbey Oteli'nin giriş katındaki bir mağazada yangın çıktı. Otelde kalan 18 kişi, itfaiyenin beş-on dakika içinde gelmesine rağmen, zehirli gazlardan boğularak öldü. Haberlere bakılırsa, otelde kalan Ukraynalı bavul turistleri, yangın çıkınca binayı hemen terk etmek yerine, Laleli'den aldıkları malları çuvallara doldurmaya çalışmışlardı. Olay sonrasında bazı gazeteler, yangının çıkış nedeni hakkında spekülasyon haberler yayımladılar. Örneğin *Hürriyet* gazetesinin haberinde, Rus mafyasının otelde kalanlardan alacağı olduğu ve o yüzden Tozbey'i yaktırdığı öne sürüldü (Hacıoğlu 1996). *Posta* gazetesinde ise, yangından kurtulan bir turiste dayanılarak verilen haberde şu iddia yer alıyordu: Eğer bavul turistleri satın aldıkları malları kurtarmaya çalışmasalarmış, borçlu oldukları mafya zaten onları öldürtürmüştü (*Posta* 1996). Resmi soruşturma sonucunda ise, yangına giriş katındaki mağazadaki bir gaz kaçağının sebep olduğu ve Laleli'deki pek çok otel gibi Tozbey'in de yangın merdiveni bulunmadığı ortaya çıktı. Mağazadaki sentetik kumaşlar bir anda alev almış ve çıkan zehirli duman üst katları sarmıştı. Kısacası, bir sabotaj ihtimalinden söz edilmiyordu. Yani, yangının mafyayla bir alakası yoktu. Fakat yine de Tozbey Oteli'nde kalanların, canlarını kurtaracaklarına neden

TABLO 5.1
Milliyetiniz Nedir?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Rusya Federasyonu	72	22	58.1	50.0
Ukrayna	18	4	14.5	9.1
Beyaz Rusya	20	2	16.1	4.5
Azerbaycan	8	6	6.5	13.6
Moldova	0	4	0.0	9.1
Gürcistan	0	2	0.0	4.5
Kazakistan	6	4	4.8	9.1
Toplam	124	44		

önce mallarını kurtarmaya çalıştıkları sorusu yanıtsız kaldı. Aslında Laleli yangını, küçük girişimcilerin yaptığı bavul ticaretinin akıbetinin pamuk ipliğine bağlı olduğunu göstermişti. Başarılı ticaret, çoğu zaman borç alınmış olan kısıtlı miktardaki bir sermayeyi sürekli olarak döndürmeye bağlıydı. Eğer bu sermaye erirse, küçük ölçekli bir girişimcinin işi kolayca batabilirdi. Olaydan birkaç gün sonra Moskova'nın Dinamo Pazarı'nda bir Türk gazetecinin bu konudaki sorularını yanıtlayan *çelnoklar*, Laleli'deki yangın yüzünden İstanbul'a seyahat etmekten yılmayacaklarını söylediler. Bir kadın şöyle diyordu: "Tabii ki yangından korkmadık. Bizi yıldırarak ne olabilir ki? Biz hiçbir şeyden korkmayız, çünkü başka seçeneğimiz yok" (Ayan 1996).

Kitabın bu bölümünde, mekik tüccarlarının bu işe girişme koşullarını ve girişimci olarak özelliklerini ele alacağım. Türkiye'ye Slav cumhuriyetlerinden (Rusya, Ukrayna, Beyaz Rusya) gelen *çelnokların* çoğunluğu kadın olduğu için,¹ özellikle kadınların faaliyetlerine odaklanacağım (Tablo 5.1). Bu kısımda öncelikle, mekik ticareti olgusunun ortaya çıkmasına yol açan ekonomik koşullar üzerinde duracağım. Rusya'da emek piyasasının özelliklerine ve kadınların hane ekonomisi ve enformel ekonomi içindeki rollerine değineceğim. Rusya'daki piyasa reformlarına ilişkin sosyolojik yazın diğer cumhuriyetlere

1 1995'te Laleli'de Rusya'dan gelen *çelnoklar* üzerinde yapılan bir ankete göre, mekik tüccarlarının yüzde 89'u kadındı (Blacher 1996). Benim 1997'de yaptığım, çeşitli milliyetten kişilerin cevapladığı anketi yanıtlayanların da yüzde 65'i kadındı. Slav cumhuriyetlerinden gelenlerin aksine, Laleli'ye Türk cumhuriyetlerinden gelen *çelnokların* arasında erkeklerin daha fazla olduğunu gözlemledim.

göre daha zengin olduğu için, aşağıdaki anlatı Rusya üzerine yoğunlaşacak. İkinci kısımda ise, yaptığım alan araştırmasından örnekler vererek, bir kişinin hangi koşullar altında bavul ticaretine başladığını ve işini devam ettirebilmek için hangi yöntemlere başvurduğunu göstereceğim. Özellikle, kadın tüccarların başlangıç ve işletme sermayesi çıkarmak için aşırı emek harcamaları ve uzun mesafeler kat etmeleri üzerinde duracağım. Bu bağlamda, fahişelik olgusundan da söz edeceğim.

“Piyasa” ekonomisine geçiş döneminde hayatta kalabilmenin yolu: Rusya’da küçük ölçekli ticaret

1990’ların başında yürürlüğe konulan “piyasa” reformlarına paralel olarak, Rusya’da sosyalist ekonomi hızla çöktü. Sanayi üretimi yarı yarıya azalırken, ücretli işgücü oranı azaldı² ve yoksulluk oranı arttı. 1990’ların ortasına gelindiğinde Rusya vatandaşlarının ortalama reel geliri, 1980’lerin ortasındaki düzeyinin altına inmişti (Popov 1997: 37). Siyasi elit ve büyük ölçekli işletmecilerden oluşan küçük bir kesimin gelirleri artarken, nüfusun geri kalan çoğunluğu yoksullaştı.³ Buna bağlı olarak, gelir getiren faaliyetlerin bileşiminde de bir değişim meydana geldi. Rusyalı işçiler, tam istihdam politikalarının uygulandığı Sovyet döneminin ardından ilk kez işsizlik gerçeğiyle karşı karşıya kaldılar.⁴ Devlet sektöründe istihdam edilen

2 1980’lerde Rusya’da milli gelirin yüzde 72’sini ücretler, yüzde 14’ünü transfer ödemeleri ve diğer yüzde 14’ünü de rant ve kârlar oluşturuyordu. 1995’te milli gelirin sadece yarısını ücretler oluştururken, kârların payı yüzde 44’e çıktı (Zaslavskaya 1998: 21).

3 Zaslavskaya’ya göre, nüfusun üçte ikisi Rusya toplumunun “taban” katmanını oluşturuyor. Ücretli iş bulmak için pek şansları olmayan bu grubun ana faaliyeti “hayatta kalabilmenin yollarını aramak.” Tabanın da altında yer alan “alt” katmanda ise yaşlılar, eğitimsiz veya hasta olanlar yer alıyor, ki bu grup, piyasa reformlarının en büyük kurbanıdır (1998: 12).

4 1990’ların ortalarında Rusya’da işsizlik oranı yüzde 7 civarındaydı. Devlet sektöründeki işten çıkarmalara rağmen, bu oran Doğu Avrupa ülkelerine göre çok daha düşük. Buna gerekçe olarak, bir yandan devlet işletmelerinin işçileri zorunlu izine çıkarma gibi uygulamaları nedeniyle gizli işsizlik oluşması, diğer taraftan da serbest çalışanların sayısının artması gösteriliyor (Commander ve McHale 1996: 279, 291).

ücretli emek gücü azalırken, özel sektörde çalışan ücretli işçilerin ve serbest çalışanların sayısı arttı.

Küçük girişimcilik

Rusya'da küçük ve orta ölçekli işletmecilik, devletten hemen hemen hiç destek görmemesine rağmen hızla serpilen bir sektör (Medvedev 1998: 71-72; Schroeder 1996). Hükümet, 1990'ların ilk yarısında büyük devlet işletmelerini özelleştirirken, küçük girişimcileri ise kredi ve vergi kolaylıkları gibi teşviklerden mahrum etti. Vergi oranlarının çok yüksek olması yüzünden küçük işletmecilik ancak perakende ticaret, gıda üretimi ve gıda hizmetleri gibi vergi kaçırmanın kolay olduğu sektörlerde gelişebildi; imalat sektöründe ise daha yeni palazlanmaya başlıyor. Dolayısıyla, perakende ticaret ve tüketici hizmetleri kollarında faaliyet gösteren özel işletmelerin yaklaşık yarısının kayıtdışı olduğu tahmin ediliyor (Schroeder 1996: 21).

Rusya'da küçük ölçekli ticaret ve özellikle de mekik ticaretinin gelişimini bu ekonomik çerçeve içinde değerlendirmeliyiz. Alım gücünün düşmesi ve yoksulluğun artmasıyla beraber, Rusyalı ailelerinin geçim stratejilerinde hane ekonomisi,⁵ enformel sektör ve küçük ticaret önem kazandı.

1992'de fiyatların serbest bırakılmasından sonra, büyük kentlerde sokak aralarında, metro istasyonlarında mağazaların önünde birşeyler satmaya çalışan insanların sayısı aniden arttı. Birçoğu kadın ve kimisi de yaşlı olan bu insanlar, kendi diktikleri giysilerden ev eşyalarına, daçalarında yetiştirdikleri birkaç kilo sebzeden bir devlet mağazasında kuyrukta bekleyip aldıkları gıda maddelerine kadar birçok şey satıyorlardı. Önceki bölümde anlattığım gibi, bu tür işportacılık ve küçük ticaret faaliyetleri, kısa süre içinde pazaryerlerine kaydırıldı.

5 Hane ekonomisinin öneminin artması konusunda şu örneği verebiliriz. ABD Enformasyon Ajansı'nın (USIA) Rusya'da 1998 yılında yaptırdığı bir araştırmaya göre, nüfusun yüzde 73'ü gıda maddelerinin bir bölümünü daçalarının (yazlık ev) bahçesinde üretiyordu. Bu insanların yüzde 55'i yiyecek ihtiyaçlarının en az yarısını kendilerinin üretimleriyle karşılıyordu (Goble 1999).

Mekik ticareti aslında, Rus halkının 1992'den sonra giriştiği bu küçük ticaret faaliyetleri yelpazesinin bir parçası olarak görülebilir. Bu yelpazede, maddi durumu daha iyi olan, ev işleri yükü fazla olmayan ve seyahat edebilecek kadar sağlıklı olan kadınlar ve erkekler bavul tüccarı olabilmişlerdir. Emekliler, küçük çocuklu kadınlar, işsizler ve çok yoksul kesim ise, sokak aralarında işportacılık yaparak Rusya'nın yeni "piyasa ekonomisi"nde kendilerine bir yer edinmeye çalışıyorlar. Şimdi, küçük ticaretle uğraşanların neden çoğunlukla kadın olduğunu anlamaya çalışalım.

Kadınların işgücü piyasasındaki konumu

Kadınlar, Rusya'da işsizlerin önemli bir kısmını oluşturuyor. Bu konudaki rakamlar çelişkili olmasına rağmen,⁶ birçok kaynak "piyasa ekonomisi"ne geçiş sürecinde kadınların işgücü piyasasında dezavantajlı konuma geldiği konusunda hemfikir. Devlet işletmelerinin yüksek öğretimli uzmanları işten çıkarılması sürecinde erkeklerden çok kadınlar işsiz kalmış durumda (Rzhanitsyna 1995: 41-42). Ayrıca haberleşme, perakende ticaret ve gıda üretimi gibi istihdam şişmesi olan sektörlerde çoğunlukta olan vasıfsız kadın emekçiler, işten çıkarılan ilk gruplar arasında yer aldı. Öte yandan, gelişmekte olan özel sektör de işe alımlarda kadınlara karşı ayrımcılık yaptı (Attwood 1996).

Aslında Rusya devletinin bilinçli olarak kadınları ücretli işgücünün dışında tutmaya çalıştığı söylenebilir. Mihail Gorbacov döneminde kadınların işlerinden ayrılıp tam zamanlı ev kadını olmalarını özendiren bir politika uygulanmaya başlandı. Hem anneleri çocuklarının başında tutarak toplumsal çözülmeyle engelleyeceği, hem de artan işsizliğe bir derece ket vuracağı düşünülen bu politika, Sovyetler Birliği dağıldıktan

6 İstihdam verilerinin yayınlandığı ikinci yıl olan 1992'de işsizlerin yüzde 70'i kadındı (Rzhanitsyna 1995; Bridger v.d. 1996). 1990'ların ortalarına gelindiğinde kadınların işsizlerin yarısından fazlasını oluşturmadığı yönünde karşı bir görüş de ortaya atıldı (Ashwin ve Bowers 1997).

sonra da yürürlükte kaldı (Bridger v.d. 1996: 43, 39; Attwood 1996).⁷ Bu çerçevede hükümet, hizmet içi eğitim, yeniden istihdam ve küçük işletmeciliği özendiren programlar düzenlerken kadınların ihtiyaçlarını hep gözardı etti. Özelleştirme sürecinde de aynı durum yaşandı. Sonuç olarak, erkekler hem özel sektörde hem de kamu sektöründe kadınlara nazaran her zaman avantajlı bir konumda oldular. Kadınlar, ücretli işgücüne yeniden katılma veya kendi işini kurma imkânlarının bulunmayışı karşısında kayıtdışı küçük ticarete yönelmek zorunda kaldılar (Bruno 1997).

Fakat kadınların küçük ticaret sektöründe çoğunlukta olmalarını sadece işgücü piyasasındaki konumlarına bakarak açıklayamayız. Değinmemiz gereken çok önemli bir konu daha var. İşsizlikten etkilenmelerine rağmen, Rusya'da ekonomik açıdan faal olan kadın nüfusunun erkeklere oranla daha büyük olduğu söyleniyor (Ashwin ve Bowers 1996: 26). Bunun nedenleri arasında, erkekler arasında yaygın olan alkolizm yüzünden boşanma oranlarının yükselmesi sonucu tek başına aile geçindiren kadınların sayısının artması yer alıyor (Bridger 1996). Diğer bir unsur ise, 1970'lerden bu yana erkeklerin ortalama ömrünün hızla azalmış olması.⁸ (Shkolni-

7 Sovyet döneminde uygulanan istihdam politikalarındaki değişikliklere baktığımızda da genellikle erkeklerin kayırıldığını görüyoruz. 1930'ların başında, Birinci Dünya Savaşı'nda ölen erkeklerin yerine ağır sanayi tesislerinde kadınlar çalıştırıldı. Ancak 1930'ların sonuna gelindiğinde tarımda kolektivizasyon sonucu köyden kente göçün hızlanmasıyla kentsel işgücünde kadınlara ihtiyaç kalmadı ve kadınlar sanayi işletmelerinden toplu olarak işten atıldılar. Çok çocuk doğuran annelerin ödüllendirildiği "kahraman anneler" kampanyası işte bu dönemde ortaya çıktı. Kadınlar İkinci Dünya Savaşı sırasında yeniden fabrikalarda işe alındılar, savaşın ardından ise evlerine geri gönderildiler. Kadınlar arasında okuma-yazma oranının düşük olması ve vasıfsız olmaları, daha baştan itibaren erkeklere oranla düşük ücretler almaları sonucunu doğurdu. Daha sonraları eğitim seviyesinin yükselmesine rağmen, kadınlar ve erkekler arasındaki ücret eşitsizliği ve kadınların vasıfsız emek gerektiren sektörlerde yığılması olgusu değişmedi (Khotkina 1994: 87-90).

8 1993 yılı rakamlarına göre, erkeklerin ortalama ömrü 59 yılken, kadınlarınkı 72'ydi. Bu farkın nedeni kardiyovasküler hastalıklar ile zehirlenme ve şiddet gibi doğal olmayan nedenlerle ölümlerin erkekler arasında daha yüksek olması ile açıklanıyor. Bunun kaynağında da, erkekler arasında çok yüksek olan aşırı alkol kullanımının yatığı söyleniyor (Shkolnikov ve Mesle 1996: 130).

kov ve Mesle 1996: 116). Ancak kadınların ekonomik olarak daha faal olmalarının temel nedenlerini bulabilmemiz için asıl bakmamız gereken alan, Rusya'da kadın emeğinin niteliği ve hane içinde kadın-erkek arasındaki işbölümü.

Kadınlar ve erkekler arasında işbölümü

Çalışma kavramını, sadece formel ücretli emek olgusuyla sınırlayamayız. Her toplumda, ücretsiz ev işi ve yeniden üretim faaliyetleri, kayıtdışı ücretli emek ve kayıtdışı küçük girişimcilik de çalışma kategorisine dahildir. İnsan emeğini bu geniş yelpazede değerlendirirsek, kadın emeğinin özgünlüğünü anlayabiliriz.⁹ Hemen her toplumda kadınlar, ücretli işgücüne dahil olup olmadıklarından bağımsız olarak hane içinde hem ev işlerinden hem de birçok yeniden üretim faaliyetinden (örneğin sebze-meyve yetiştirmek ve yiyecek saklamak gibi) sorumludurlar. Yine birçok toplumda kadınlar, enformel ekonominin alt seviyelerinde erkeklere oranla daha yoğun olarak faaliyetler (Feldman 1992; Beneria ve Roldan 1987). Dolayısıyla bir ülkede işgücü piyasası koşulları değiştiğinde kadınların daha az çalışması söz konusu değildir; sadece emeğin biçimi değişir (Mingione 1985; 1991). Eski SSCB'de son on sene içinde kadınlar arasında, ücretli emekten kayıtdışı üretim, kayıtdışı ücretli emek, kayıtdışı küçük girişimcilik ve ücretsiz yeniden üretim faaliyetlerine doğru bir kayış yaşanıyor. Buna karşılık, birçok çevre ve yarı-çevre ülkede (örneğin Karayipler, Meksika, Filipinler, Sri Lanka, Malezya, Türkiye, Hindistan, vs.), kadınların ücretli işgücüne katılma süreci, ihracat için üretim yapan fabrika ve atölyelerde istihdam edilmeleri sonucu ivme kazanmış durumda (Fernandez-Kelly 1983; Safa 1995; Beneria ve Roldan 1987; Freeman 2000; White 1994). Bu açıdan, kadın emeğine aynı zamanda dünya ekonomisi çerçevesinde

9 Burada, üretim ve işgücünün yeniden üretiminin bir arada değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan feminist literatüre dayanıyorum. Bu sayede, emeğin çeşitli formlarını (ev işi, ücretli emek, ücretsiz emek, kayıtdışı emek, vs.) tek bir yelpazede inceleyebiliriz (Redclift 1985; Ward 1990).

bakmalıyız. Son yirmi yılda, Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve eski sosyalist Doğu Avrupa ülkelerinde sanayi sektörleri çökerken, Doğu Asya, Güneydoğu Asya ve Latin Amerika gibi bölgelerde (ve Türkiye’de) ihracata yönelik sanayi üretimi hız kazandı. Bu çerçevede, çoğu ülkede özellikle hazır giyim ve elektronik sanayilerinde kadın emeği kullanımı arttı. Her ne kadar Eski Sovyetler Birliği’nde ve sanayileşmekte olan yarı-çevre/çevre ülkelerdeki süreçler birbirinden farklı görünse de, aslında kadın emeği açısından bir ortak payda var. Dünyanın her yerinde milyonlarca kadın, ailelerinin geçimine katkıda bulunmak amacıyla veya hane reisi olarak parasal ekonominin içine çekiliyor. Bu süreçte, pek çok Üçüncü Dünya ülkesinde dışa dönük sanayileşme çerçevesinde kadınların proleterleşmesi hızlanıyor. Daha önce vurguladığım gibi, işsizlik oranının yükseldiği ve sanayilerin çöktüğü Rusya’da ise, söz konusu süreç, kadınların yeniden üretim faaliyetlerini artırmaları ve küçük ölçekli ticarete atılmaları şeklinde tezahür ediyor. Birçok çevre ülkesinde, özellikle Afrika ve Karayipler’de, çok küçük ölçekli ticaret kadınlar arasında çok yaygın. Bu durum yoksulluktan, başka gelir kaynaklarının olmayışından ve kırsal kesimde kadınların toprak sahibi olmayışından kaynaklanıyor (Epstein 1993).¹⁰ Diğer bir deyişle kadınlar genelde kâr amacıyla değil de asgari geçim koşullarını sağlayabilmek için ticarete atılıyorlar.

Rusya’da küçük ölçekli ticaret ve küçük ölçekli mekik ticaretinde kadınların çoğunlukta olmasını da aynı çerçevede inceleyebiliriz. Sovyet ekonomisinin çökmesinden sonra kadınların yeniden üretim ve enformel ekonomi içindeki faaliyetleri büyük ölçüde arttı. Yoksulluk, işsizlik ve işgücü piyasasında uğradıkları ayrımcılık yüzünden, kadınların emeği ücretli sektörden bedelsiz yeniden üretim faaliyetleri, kayıtdışı ücretli iş ve kayıtdışı girişimciliğe kaydı. Mekik ticareti, bu iş yelpazesinin

10 Batı Afrika ülkelerinde kadınların yüzde 50-90’ının bir şekilde ticaretle uğraştıkları tahmin edilmektedir (Allen ve Truman 1993; ayrıca bkz. Grieco v.d. 1996). Afrika’nın başka bölgeleri (Coquery-Vidrovitch 1997) ve Karayip Adaları’nda da kadınlar arasında (Epstein 1993) küçük ölçekli ticaret yaygındır.

bir ucunda yer alıyor. Yaş, hane içi yükümlülükler, mali durum ve sağlık açısından sık sık yurtdışına seyahat etmelerine mani halleri bulunmayan kadınlar bavul ticaretine atılmış durumda. Metro istasyonlarında birkaç parça gıda maddesi satmaya çalışan yaşlı kadınlar da yelpazenin öbür ucunda yer alıyor diyebiliriz. Bu iki uç arasında birçok başka küçük ölçekli ticaret faaliyeti de bulunuyor. Büyük şehirlerden toptan tüketim malları alıp taşra kentlerinde satış yapan kadınlar, bir kentin toptancı pazarından birşeyler alıp onları kenar mahallelerde satanlar, vs. aynı yelpazenin ara noktalarını oluşturuyorlar.

Sosyalist ve sosyalizm sonrası dönemler arasındaki benzerlikler

Rus kadınlarının günümüzde küçük ölçekli kayıtdışı ticarette oynadıkları rollerini irdelerken, Sovyet dönemine de göz atmak gerekiyor. Sovyet toplumunda ailenin yeniden üretimi konusundaki bütün sorumluluğu kadınlar taşıyordu. 1970'lerden itibaren devletin sağladığı sosyal hizmetler çözülmeye, mal dağıtım sistemi de bozulmaya başladığında halk, tüketim malları ve hizmetlerine olan talebini kamusal değil de "özel" alanda, yani ikinci ekonomi içinde sağlamaya başladı. Kadınlar, bu değişimlerle başa çıkabilmek için bazı "girişimcilik" vasıfları edindiler. Tüketim mallarını ve bazı hizmetleri takas yoluyla elde etmeye çalışıyor ve bu amaçla da sosyal ilişki ağları kuruyorlardı (Bruno 1997: 62). Dolayısıyla, kadınların Sovyet dönemindeki "ikinci ekonomi" içindeki işlevleri, fazla dikkat çekmemekle birlikte çok önemliydi.

Bu durum, Sovyet sonrası dönemde yaşanan gelişmeler açısından önem taşıyor. Piyasa ekonomisine geçişi inceleyen bazı yazarlar, insanların "ikinci ekonomi" çerçevesinde edindiği vasıfların, ilişki ağlarının ve alışkanlıkların, geçiş döneminde hayatta kalabilmek için çok yararlı kaynaklar olduğunu vurguluyorlar (örneğin Sik 1992; Sik ve Wallace 1999; Stark 1994a ve Stark 1994b). Bu saptamaya toplumsal cinsiyet ilişkilerini de ekleyebiliriz. Rusya'da kadınların ikinci ekonomi

içinde daha önce oynadıkları rolün, sosyalist ekonominin çökmesinden sonra enformel ekonomi ve enformel girişimcilik içinde önemli bir yere sahip olmaları sonucunu doğurduğunu söyleyebiliriz.

Kadınların mekik ticareti piyasasındaki rolünü özetleyecek olursak birkaç noktayı vurgulamamız gerekiyor. Mevcut işgücü piyasası içindeki dezavantajlı konumları, enformel ekonomi ve hane ekonomisi içinde öteden beri devam eden rolleri, varolma mücadelesi içinde en büyük yükün onların omuzlarına yıkılmış olması, Rusya'da mekik tüccarlarının çoğunun kadın olması sonucunu doğurmuş durumda. Aşağıda, alan araştırmamın bulgularına dayanarak, genelde küçük ölçekli *çelnok*ların özelde de kadınların, girişimci olarak bavul ticaretine ne getirdiklerini tartışacağım.

Ticaret yapmak ya da "mekik dokumak"

Genelde *çelnok*lar, kayıtdışı girişimcilerdir, çünkü vergi ve ticaret kayıtları yoktur.¹¹ ESB'den gelen *çelnok*ların çoğu, sosyalist ekonominin çöküşüyle birlikte son on yıl içinde ticarete başlayan kişiler.¹² Kimisi işten atılınca, kimisi de devlet sektöründeki maaşlarıyla geçinememeleri yüzünden bu yolu seçmiş. Mekik tüccarlarının mesleki geçmişleri çok çeşitlidir. Yaptığım ankette, erkeklerin de kadınların da yaklaşık beşte biri kendilerini girişimci veya tüccar olarak tanımladılar (Tablo 5.2). Kadınlar arasında mühendisler ve öğretmenler ikinci sıradaydı;

11 Bu kısımdaki tartışma, İstanbul, Trabzon, Ordu ve Moskova'da mekik tüccarlarıyla yaptığım mülakatlara ve İstanbul'da 124 kadın ve 44 erkek *çelnoka* uyguladığım ankete dayanıyor. Ankete katılanlar arasında kadınların yüzde 58'i, erkeklerin de yüzde 50'si Rusya Federasyonu'ndan gelmişti. Ankete cevap veren diğer kişiler, Beyaz Rusya, Ukrayna, Azerbaycan, Kazakistan, Moldova ve Gürcistan'dan gelmişlerdi (bkz. Tablo 5.1).

12 Rusya Ekonomi Bakanı, 1997'de yaptığı bir açıklamada ülkesinde 1.8 milyon kişinin mekik ticaretiyle uğraştığını söylemişti (ITAR-TASS 1997). Sadece bir bölgeye ilişkin olsa da, aşağıdaki bulgu da bavul ticaretinin boyutları konusunda bir ipucu veriyor. Novosibirsk bölgesinde 1994'te yapılan bir ankete göre, yurtdışına seyahat edenlerin yüzde 66'sı, mekik ticareti yapmak amacını güdüyordu (Tapilina 1998: 15).

TABLO 5.2
Mesleğiniz Nedir?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Tüccar / Girişimci	26	10	21.0	22.7
Yönetici	10	4	8.1	9.1
Mühendis	18	6	14.5	13.6
Öğretmen	16	4	12.9	9.1
Doktor	2	2	1.6	4.5
Teknisyen	8	4	6.5	9.1
Satıcı	8	0	6.5	0.0
İşçi	2	12	1.6	27.3
Ekonomist	10	2	8.1	4.5
Muhasebeci	6	0	4.8	0.0
Sekreter	2	0	1.6	0.0
Hemşire	4	0	3.2	0.0
Ev kadını	10	0	8.1	0.0
Mimar	2	0	1.6	0.0
Toplam	124	44		

TABLO 5.3
Eğitim Durumunuz Nedir?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Lise ve dengi	42	16	33.9	36.4
Üniversite mezunu	82	28	66.1	63.6
Toplam	124	44		

erkeklerin dörtte birinden fazlası işçi olduklarını söylediler. Kadın tüccarların daha vasıflı mesleklerden geliyor olmalarının bir nedeni, yukarıda anlattığım gibi, Rusya'da son yıllarda kadınlar arasında işsizliğin daha yaygın olması. Çelnokların eğitim düzeyi de oldukça yüksek. Ankete cevap verenlerin yaklaşık üçte ikisi yüksek okul mezunuydu (Tablo 5.3).

ESB'de pek çok kişi, ekonomik zorunluluklar neticesinde bavul ticaretine atılmış. Bir kısmı tam zamanlı olarak ticaretle uğraşüyor, bir kısmı ise mekik ticaretinin yanı sıra ücretli işlerde çalışmaya devam ediyor. Ankette kadınların yüzde 51.6'sı ticaretin yanı sıra başka bir işte çalışmadıklarını belirttiler. Erkeklerin ise yüzde 63.6'sı bavul ticaretinin tek işleri olduğunu söylediler (Tablo 5.4). Mekik ticaretine gelecek yıllarda da devam etmeyi düşündüklerini söyleyenlerin oranı-

TABLO 5.4
Ticaret Yapmanın Yanısıra Başka Bir İşte Çalışıyor musunuz?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Evet	54	16	43.5	36.4
Hayır	64	28	51.6	63.6
Emekli	6	0	4.8	0.0
Toplam	124	44		

TABLO 5.5
İşinizin Geleceği Hakkında Ne Düşünüyorsunuz?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Mekik ticaretine devam edeceğim	100	34	78.1	70.8
Mekik ticaretini bırakmayı planlıyorum	12	2	9.4	4.2
Ücretli İş bulacağım	6	4	4.7	8.3
Bir mağaza açmayı düşünüyorum	2	4	1.6	8.3
Başka	6	0	4.7	0.0
Cevapsız	2	4	1.6	8.3
Toplam	128	48		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

nın yüksek olması da (yaklaşık dörtte üç), bavul ticaretinin birçok hane için ana gelir kaynağı ya da önemli bir ek gelir haline geldiğini gösteriyor (Tablo 5.5). Aşağıdaki örnekler, görüştüğüm bazı kişilerin mekik ticaretine nasıl atıldıklarını anlatıyor.

Lena, Beyaz Rusya'nın Magilov kentinden geliyordu İstanbul'a. 1995 yılında satıcı olarak aldığı aylık ücret 45 dolar civarındaymış. Bu parayla çocuklarına bakamayan Lena, işinden istifa etmiş, arkadaşlarından borç alarak 2.000 dolar denkleştirmiş ve ev eşyası satın alıp ülkesinde satmak üzere İstanbul'a gelmeye başlamış. Bazıları ise, ticaret amacıyla değil de, kendi tüketimleri için eşya almak üzere İstanbul'a gelmişler önceleri. Örneğin Ukrayna'nın Lvov kentinden bir kadın, 1980'lerin sonunda kendine giyim eşyası almak amacıyla Yugoslavya'ya gitmeye başladığını anlattı. O sıralar hâlâ bir firmada tezgâhtar olarak çalışan bu kadın, zaman içinde hem ziyaret hem de ti-

TABLO 5.6
İstanbul'a Her Gelişinizde Alışveriş İçin
Ortalama Ne Kadar Para Harcıyorsunuz?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
1.000 dolardan az	8	2	6.5	4.5
1.000-5.000 dolar arası	64	12	51.6	27.3
5.000-10.000 dolar arası	28	18	22.6	40.9
10.000-20.000 dolar arası	8	4	6.5	9.1
20.000-30.000 dolar arası	4	2	3.2	4.5
30.000-50.000 dolar arası	6	2	4.8	4.5
50.000 doların üzerinde	4	0	3.2	0.0
Cevapsız	2	4	1.6	9.1
Toplam	124	44		

carete girişmiş. Daha çok çeşit eşya bulmak umuduyla 1995'te Yugoslavya'dan vazgeçip İstanbul'a gelmeye başlamış. Ukrayna'nın başkenti Kiev'den gelen bir kadın ise, Türkiye'ye önceleri kendine takı almak için geldiğini, bunları ülkesinde satabileceğini anlayınca 1994'te İngilizce öğretmenliğinden istifa edip Kiev'le İstanbul arasında mekik dokumaya başladığını anlattı.

Yukarıda değindiğim gibi, birçok *çelnok* kendilerini tüccar veya girişimci (*predprinimatel*) olarak tanımlıyor. Ankete ve mülakata katılanlara, yaptıkları ticaretin boyutları hakkında fikir sahibi olmak amacıyla, "İstanbul'a her gelişinizde alışveriş için ortalama ne kadar para harcıyorsunuz?" sorusunu yönelttim (bkz. Tablo 5.6). Kadınların yarısından fazlası, 1.000-5.000 dolar arasında para harcadıklarını söylediler. Erkeklerin bir seferde harcadıkları ortalama miktar ise 5.000-10.000 dolar arasında yoğunlaşıyordu (yüzde 40.9). Kadınların yüzde 22.6'sı İstanbul'a her gelişlerinde 5.000-10.000 dolar harcadıklarını, erkeklerin yüzde 27.3'ü de 1.000-5.000 dolar harcadıklarını söylediler. Bu rakamlara dayanarak söyleyebiliriz ki, mekik tüccarlarının çoğu küçük veya orta ölçekli girişimciler olarak nitelenebilir. Kadınların erkeklere göre daha küçük girişimciler olduğu da düşünülebilir; ancak anket sonuçları bunu kanıtlamak için yeterli değil.

Başlangıç sermayesi

Çoğu kişi, bavul ticaretine küçük sermayelerle başlamış ve sermayesini mekik dokumak suretiyle artırmaya çalışmış. Örneğin Yelena, Sibirya'nın Çelyabinsk kentinden İstanbul'a ilk kez 1992 yılında, arkadaşından 2.000 dolar borç alarak ve 1.000 dolar tutarında banka kredisi çekerek gelmiş. 1997'te kendisiyle konuştuğumda Yelena, İstanbul'a 35 kez gelerek işletme sermayesini 10.000 dolara çıkarmıştı. 1990'ların başında ticarete başlayan birçok kişi, ESB'deki tüketim malı kıtlığından faydalanarak, İstanbul'dan aldıkları malları önceleri yüksek kâr marjlarıyla satabilmiş ve işletme sermayelerini artırabilmişler.

Mekik tüccarlarının başlangıç sermayelerinin gayet mütevazı olduğunu görüyoruz. Bu durum, başlangıç sermayesi oluşturmada kullanılan kaynakların niteliklerinde de kendini gösteriyor. "Başlangıç sermayesini nereden buldunuz?" (Tablo 5.7) sorusuna cevaben erkeklerin yüzde 50'si akrabalarından ve arkadaşlarından borç aldıklarını söylediler. Erkeklerin sadece yüzde 7.7'si banka kredisi aldıklarını belirtti. Yüzde 30.8'i kişisel tasarruflarını kullandıklarını söyledi. Kadınların yüzde 48.5'i başlangıç sermayesi olarak kendi tasarruflarını kullandıklarını, yüzde 32.4'ü ise akraba ve arkadaşlarından borç aldıklarını belirtti. Sadece dört kadın (yüzde 2.9) banka kredisi kullandıklarını, biri de apartman dairesini sattığını söyledi. Bu rakamlar, *çelnokların* çoğunun mali kuruluşlardan yardım al-

TABLO 5.7
Başlangıç Sermayenizi Nasıl Oluşturdunuz?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Kişisel tasarruf	66	16	48.5	30.8
Ailemden borç aldım	14	10	10.3	19.2
Arkadaşımdan borç aldım	30	16	22.1	30.8
Bankadan borç aldım	4	4	2.9	7.7
Başka kaynaklardan borç aldım	12	2	8.8	3.8
Diğer	10	4	7.4	7.7
Toplam	136	52		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

TABLO 5.8
Alışveriş İçin Neden İstanbul'u Tercih Ediyorsunuz?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Fiyatlar düşük	58	20	24.8	27.0
Mal kalitesi iyi	16	4	6.8	5.4
Mal çeşitli çok	72	18	30.8	24.3
Ulaşım kolay/ucuz	34	6	14.5	8.1
Ticaret yaptığım kişiler iyi insanlar	18	6	7.7	8.1
Hem tatil, hem ticaret yapabiliyorum	32	14	13.7	18.9
Başka	2	0	0.9	0.0
Cevapsız	2	6	0.9	8.1
Toplam	234	74		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

madığını, başlangıç sermayesi için kendi kaynaklarına veya kişisel ilişki ağlarına başvurduklarını gösteriyor.

Ticarete başlamak için yeterli bir sermaye biriktiren bir kişi, gideceği ülkeyi nasıl seçiyor? Konuştuğum birçok *çelnok*, kendilerinden önce Türkiye'ye gelmiş olan mekik tüccarı tanıdıklarının deneyimlerinden hareketle İstanbul'a gelmeye karar verdiklerini söyledi. Örneğin İstanbul'a ESB'den ilk gelen tüccarlar, 1980'lerde aynı işi yapan Polonyalılar'ın izini takip ediyorlardı. Birinci Bölüm'de belirttiğim gibi, Polonyalılar Sovyetler Birliği'ne geçerek Türkiye gibi ülkelerden aldıkları eşyaları satıyorlardı. Bununla birlikte, *çelnoklar* hangi ülkeye gideceklerine karar verirken, hangi malın nerede ve kaç paraya satıldığı konusunda elde ettikleri bilgileri de göz önünde bulunduruyorlar. "Alışveriş için İstanbul'u neden seçtiniz?" sorusuna verilen cevaplar arasında ürün çeşidinin bolluğu (kadınlar yüzde 30.8, erkekler yüzde 24.3) ile ucuzluğu (kadınlar yüzde 24.8, erkekler yüzde 27), en önemli unsurlar olarak sıralandı. Tüccarların İstanbul'u seçmelerinde etken olan diğer unsurlar Türkiye'ye ulaşımın kolaylığı ve tatil yapma imkânıydı (Tablo 5.8).

Çelnoklar, bir şehrin uzaklığını, ürün çeşitlerini ve fiyatları karşılaştırarak alışveriş için nereye gideceklerine karar veriyorlar. Mesela birbirleriyle evli olan Dima ve Lyuda, İstanbul'a

Rusya'nın Doğu Asya kıyısındaki Kamçatka bölgesinin Yelizovo kentinden geliyorlardı. Sık sık Çin'in Harbin kentine giderek, ticaret amacıyla ayakkabı ve giyim eşyası satın aldıklarını anlat-
 ıldılar. Ayrıca, üç sene içinde beş kez İstanbul'a gelerek, markalı Türk malı kot pantolon satın almışlardı. Harbin'de hazır giyim fiyatlarının düşük, ancak kalitenin çok kötü olduğunu söyleyen Dima ve Lyuda, özellikle kot için Türkiye'ye gelmeyi tercih etmişlerdi. Yukarıda kendisinden söz ettiğim Sibiryalı Yelena'nın da benzer bir hikâyesi vardı. Yelena, Türkiye'de lisansla üretilen Amerikan markalı kot pantolon almak için İstanbul'a geliyordu. Güzellik malzemeleri satın almak için ise Polonya'ya gidiyordu. Ancak daha sonra Novosibirsk kentindeki bir toptancı pazarında aynı güzellik malzemelerini daha uygun fiyata bulunca, Polonya'ya gitmekten vazgeçmişti. Bununla birlikte, birçok kişi uzun vadede ticaret amacıyla tek bir ülkeye gidip gelmeyi tercih ediyor. Ankette "Türkiye dışında bir ülkeye mekik dokuyor musunuz?" sorusuna cevaben, kadınların yaklaşık yarısı ve erkeklerin hemen hemen dörtte üçü, sadece Türkiye'ye gelip gittiklerini söylediler. Başka ülkelere gitmiş olanlar da, oralara sadece birkaç kez gittiklerini belirttiler (Tablo 5.9).

Pazaryerinde tüketicilerin hangi mallara rağbet ettiği, bir çelnokun alışveriş için hangi ülkelere gitmeyi tercih edeceğini etkileyen unsurlar arasında yer alıyor. Moskova'da, Rusya'nın

TABLO 5.9				
Türkiye Dışında Başka Ülkelerden de Mekik Ticareti Yapıyor musunuz?*				
	Kadın	Erkek	Kadın (%)	Erkek (%)
Hayır	72	34	46.2	73.9
Tayvan	2	0	1.3	0.0
Çin	12	2	7.7	4.3
Macaristan	2	0	1.3	0.0
Polonya	28	2	17.9	4.3
Batı Avrupa	24	4	15.4	8.7
BAE	12	2	7.7	4.3
Tayland	2	0	1.3	0.0
Endonezya	2	0	1.3	0.0
Pakistan	0	2	0.0	4.3
Toplam	156	46		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

en büyük toptancı pazarı olan Lujniki'de kadın çamaşırı satan Lyubov'un durumu buna örnek teşkil ediyor. Lyubov, İstanbul'dan kadın çamaşırı satın almaya başlamadan önce, bilgisayar disketi almak için Almanya'ya, video göstericisi almak için Singapur'a, giyim eşyası için de Polonya'ya gidiyormuş. Ancak video ve disket ticaretinde rekabetin kızıştığını anlayınca bu ülkelere gitmekten vazgeçmiş. Bir süre sonra Polonya'yı da bırakarak sadece İstanbul'a gidip gelmeye başlamış.

Mekik ticareti yoluyla sermaye çevrimi

Yukarıda verdiğim örneklerin de işaret ettiği gibi, mekik tüccarları ticarete devam edebilmek için çeşitli stratejiler izliyorlar. Temel amaçları, bir yerden alınan malları hızla satmak, kazanılan parayla aynı yere yeni bir tur daha yapmak, yeni mallar almak ve bunları yine hızla satmak. Diğer bir deyişle, mekik dokumanın amacı, işletme sermayesini mümkün olduğu kadar hızla döndürmek. Yani, mekik dokumak bizatihi sermayeyi çevirmek anlamına geliyor. Eldeki paranın hızla döndürülebilmesi için birkaç nokta önem taşıyor. Öncelikle, satılan malın türü önemli. Bunu yine örneklerle açıklayayım. Lyuba ve Varya, Moskova'dan İstanbul'a birlikte gelerek kadın giyim eşyası alıyorlardı. Satış yaptıkları Lujniki Pazarı'nda rekabet çok kızıştığı için, genelde işlerinin iyi gitmediğinden yakınıyorlardı. Ellerindeki malları eritebilmek ve yeni bir mekik turuna çıkabilmek için satış fiyatlarını ve dolayısıyla kâr oranlarını düşürmeleri gerekiyordu.

Bir mekik tüccarı, satmak üzere aldığı malları elden çıkaramazsa sermaye çevrimi sekteye uğradığı için, çok zor durumda kalabilir. Moskova'da tanıştığım Irina'nın sorunu buydu. Kaliteli malların satıldığı Tseska perakende pazarında İstanbul'dan getirdiği deri ceketleri satan Irina, 1996 kışında çok iyi satış yapmış, ertesi kış mevsimi de işlerinin iyi gideceği düşüncesiyle, kazandığı bütün parayı deri cekete yatırmıştı. Ancak 1997'de Rusya'da halkın alım gücünün giderek düşmesine paralel olarak satışları düşmüştü. Mayıs ayında konuştuğu-

muza, aldığı kışlık ceketlerin ve kabanların çoğunun elinde kalmasından şikâyetçiydi. Irina, ceketlere yatırdığı sermayeyi geri paraya çeviremediği için, İstanbul'a düzenli olarak yaptığı mekik turlarını ertelemişti. Tseska Pazarı'ndaki konteynerinin kirasını ödeyebilmek için Moskova'daki bir toptancıdan Türk malı kot pantolon alıp pazaryerinde satmaya çalışıyordu.

Çelnokların ellerindeki malı hızla satabilmek için başvurdukları yöntemlerden biri de birden fazla satış kanalına (büfe-ler, toptancı ve perakende pazarları, fuarlar, vs.) başvurmak. Örneğin, bir kişi hem pazarda tezgâh açıp, hem başkalarına konsinye eşya verip hem de komşularına satış yapmaya çalışabilir. Bir başka satış yöntemi de, Moskova'da yayımlanan *Optovik* (Toptancı) ve *Tovarı i Tseni* (Mallar ve Fiyatlar) gibi toptancı dergilerinde ilan vermek. Bununla birlikte, perakende pazarları, "mekik"lerin satış yaptıklarını söyledikleri yerler arasında en ön sıradaydı (Tablo 5.10).

Sermayenin emekle ikâme edilmesi

Anlatmaya çalıştığım gibi, çelnokların ticari başarısı, işletme sermayelerinin düşük olması ve yoğun rekabet altında ticaret yapıyor olmaları nedeniyle pamuk ipliğine bağlı. Sermayelerini en hızlı şekilde döndürmek için ellerinden geleni yapmak zorundalar. Özellikle de çok emek harcamak mecburiyetinde-

TABLO 5.10
Mallarınızı Nerede Satıyorsunuz?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Bir büfede/mağazada	28	10	19.7	17.2
Kendi büfemde/mağazamda	18	4	12.7	6.9
Perakende pazarında	58	24	40.8	41.4
Toptancı pazarında	18	10	12.7	17.2
Fuarda	6	2	4.2	3.4
Başkaları adına mekik ticareti yapıyorum	8	8	5.6	13.8
Cevapsız	6	0	4.2	0.0
Toplam	142	58		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

ler. Diğer bir deyişle *çelnoklar*, kıt olan sermayeyi, bol olan emekle ikâme ederek ticaret yapıyorlar. Sermayenin emekle ikâme edilmesi, sadece bavul tüccarları arasında değil, dünyanın birçok yerinde küçük ölçekli ticaret yapan girişimciler ve özellikle de kadınlar arasında çok yaygın (Epstein 1993). Örneğin Sidney Mintz, Haiti'de pazarcı kadınların, ellerine küçük bir miktar sermaye geçince bunu en iyi ve hızlı şekilde işletebilmek için çok emek harcadıklarını vurgular. Pazarcı bir kadın, elindeki ürünleri bir an önce satıp paraya çevirebilmek için, bir köyden bir köye sürekli dolaşır (1964). Benzer şekilde mekik ticaretinde de, daha az işletme sermayesi olan kişilerin, eşya satın alabilmek ve satış yapacak piyasa bulmak için orta ve büyük çaplı tüccarlara göre daha fazla zaman ve emek harcadıkları gözleniyor. Bavul ticaretinde sermayenin emekle ikâme edilmesinin yöntemlerinden biri, uzun mesafeler kat etmektir. Farklı bir ifadeyle, malların bir yerden bir yere taşınması, üretim sürecinin bir uzantısı niteliğindedir.¹³ Tüccarların harcadıkları emek, yani ürünleri imal edildikleri yerden talep edildikleri yere taşımaları, bu uluslararası piyasayı tam da bir mekik gibi dokur. Örgütlü formel uluslararası ticaretin mevcut olmadığı bir ortamda, mal almak ve bir yerden başka bir yere taşımak için *çelnokların* emek harcaması piyasanın oluşmasına katkıda bulunur.¹⁴

Sermayenin emekle ikâmesi süreci, çeşitli sıkıntı ve güçlük-

13 Bu bağlamda, Marx'ın metaların bir yerden bir yere taşınması konusunda söyledikleri hatırlanmalıdır. "Ekonomik açıdan bakıldığında, mekânsal koşul, yani ürünün pazara getirilmesi, üretim sürecine dahildir. Ürün ancak pazara ulaştığında gerçekten mamul olmuştur. Ürünün pazara ulaşmak için geçirdiği hareket, üretim masraflarına dahildir.." (Marx 1993 [1939]:533-4) (çeviren D.Y.).

14 Ulaşım ve nakliyatın üretim sürecine dahil olması durumu, aslında küçük ölçekli ticaretin genel bir özelliği sayılabilir. Bennholdt-Thomsen'in Meksika'daki Juchitan kasabasında yaptığı araştırmanın sonuçları, bu fikri destekler niteliktedir. Bu kasabada yaşayan kadınların yaklaşık yarısı küçük ölçekli ticaretle uğraşüyor. Juchitanlı kadınlar, yaptıkları ticareti, özellikle de mal alıp satmak için yol kat etmek gerektiğinde, bir üretim faaliyeti olarak algılıyorlar. Ticaret yollarını ve nerede neyin kaliteli ve ucuza alınabileceğini bilmek, Juchitanlı kadınları arasında "vasıflı emek" olarak değerlendiriliyor (Bennholdt-Thomsen 1996: 169).

ler içeriyor. Beyaz Rusyalı Lena, aldığı eşyaları İstanbul'dan Magilov'a taşıyabilmek için önce otobüse sonra da trene biniyordu. Bir günden uzun süren bu yolculuk sırasında, eşyaların Laleli'deki otelinden otobüse, otobüsten trene yüklenmesi işi ni Lena tek başına üstleniyordu. Çünkü çuvallannı uçak kargosuyla taşıttırarak kadar parası yoktu. Vera'yla Rima'nın durumu da benzer bir duruma işaret ediyor. Bu iki kadın, 1991'den beri Rusya'nın Karadeniz sahilindeki Soçi kentiyle Trabzon arasında mekik dokuyordu. Trabzon'da giyim eşyası ve ayakkabı fiyatlarının İstanbul'a göre daha yüksek olduğunu fark eden Vera ve Rima, 1995'te İstanbul'a kadar gitmeye başladılar. Soçi'den Trabzon'a feribotla geliyor, oradan da otobüsle İstanbul'a geçiyorlardı. Laleli'de iki gün kalarak, yaklaşık 1.500 dolarlık giyim eşyası satın alıyorlardı. Sonra yine otobüsle Trabzon'a dönüp, feribotla Soçi'ye geçiyorlardı. Bu iki kadının İstanbul'a uçakla gidecek paraları yoktu. Hatta, yine Soçili olan Lyuda, Trabzon'dan İstanbul'a gidiş-dönüş otobüs bileti alamayacak kadar parasızdı. Bu nedenle Lyuda, sadece Trabzon'a feribotla gelmekle yetiniyor ve Soçi'de bir pazarda her Trabzon'a gelişinde aldığı bir bavul dolusu erkek gömleğini satarak geçinmeye çalışıyordu.

Sermayenin emekle ikâme edilmesinin en çarpıcı örneğini, Doğu Karadeniz bölgesindeki araştırmam sırasında, Kafkas cumhuriyetlerinden gelen kadınlar arasında gözledim. Trabzon'un "Avrasya Pazarı"nda, Gürcü ve Ermeni bir grup pazarıcı kadınla tanıştım. Birkaç gün sonra aynı kadınlarla Ordu'nun Rus Pazarı'nda da karşılaştım. Bunlardan yarı Gürcü-yarı Polonyalı olan Linda, üç yıldır Ordu'da yaşıyordu. Sarp sınır kapısı açıldıktan sonra¹⁵ Gürcistan'dan antika ve Sovyet malı eşyalar getirip satmaya başlayan Linda, birkaç yıl sonra getirecek eşya bulamaz olmuştu. Yine de, diğer Gürcü, Azeri ve Ermeni

15 Sarp sınır kapısının 1988'de açılmasından sonra Türkiye ile eski SSCB arasında imzalanan sınır ticareti anlaşması uyarınca, komşu cumhuriyetlerden Türkiye'yi ziyaret edenlerin satmak amacıyla gümrüksüz olarak bir miktar mal getirmesine izin verildi. Karadeniz kıyısındaki Rus pazarları bu sayede ortaya çıktı. Sınır ticareti konusuna Yedinci Bölüm'de yeniden değineceğiz.

kadınlar gibi Linda da Karadeniz kıyısındaki Rus pazarlarında çalışmaya devam ediyordu. Artık satacak mal getiremediği için karayoluyla Anadolu'ya seyahat ediyor, Konya'dan getirdiği ucuz ayakkabı ve giyim eşyalarıyla Kilis ve Urfa'dan getirdiği kaçak Çin porseleni ve suni ipek kumaşları Ordu Rus Pazarı'ndaki tezgâhında satıyordu. Ayda bir Türkiye vizesini uzatmak için Gürcistan'a gittiğinde, yanında yaklaşık 1.000 dolar değerinde Türk malı ucuz giyim eşyası götürüyor ve orada bunları satıyordu. Sonra bu kazandığı parayla, Hindistan'a gidip gelen Gürcü bir çelnoktan Hint elbiseleri alıyor, bunları Sarp sınır kapısından Türkiye'ye sokuyor ve yine Ordu'da satıyordu. Linda, bütün bu koşuşturmaya rağmen, Türkiye'deki ekonomik durumunun Gürcistan'dakinden biraz daha iyi olduğunu, dolayısıyla da Ordu'da yaşamaya devam edeceğini söyledi. Karadeniz bölgesinde kent ve kasabalarda kurulan Rus pazarlarında çalışan, benzer durumda yüzlerce kadın var. Birçoğu, Linda gibi tek bir kentte oturmuyor, Anadolu'dan ve kendi ülkelerinden getirdikleri kaçak malları satabilmek için bir pazardan diğerine sürekli geziyorlar. Bu arada bir parantez açarak belirtmeliyim ki, 1997 yılında Trabzon'daki Avrasya pazarlarında hamamböceği ilacı ve gaz maskesi gibi birkaç garip mal dışında artık pek Sovyet malı eşyaya rastlanmıyordu. Daha da ilginç, Ordu'daki pazarda Rus malı eşya satan tek insan, ailece bu işle uğraştıklarını söyleyen bir Türk kadındı.

Yukarıdaki örneklerde, ticaret yapma süreci içinde sermayenin emekle ikâme edilmesi olgusuna değindim. Bazı durumlarda ise, ticaret sermayesi bizzat emek harcayarak elde edilmiş olabilir. Birçok mekik tüccarı, başlangıç sermayesini deyim yerindeyse "emek yatırımı" yoluyla çıkartır veya çıkarmayı umar. Örneğin 2001 yılında Laleli'de konuştuğum Ukraynalı Galya, 5 yıldır İstanbul'a geliyor ve yün ve nakış ipi satın alıyordu. Hosteslikten ayrıldıktan sonra bu işe atılan Galya, bir yaz İtalya'ya gidip çilek topladığını, orada biriktirdiği parayla da Kirovograd'la İstanbul arasında mekik ticaretine başladığını anlattı. Kimi zaman ise kadınlar, bizzat Laleli'de çalışarak başlangıç sermayesi biriktirmeyi amaçlıyorlar. 1997'de Laleli'de,

Kazakistan'ın Karaganda kentinden gelmiş olan yirmi yaşlarında bir kadınla tanıştım. Dört aydır, bir hazır giyim mağazasında günde 10 dolar ücretle tezgâhtar olarak çalışıyordu. Bana ismini vermedi; İstanbul'a neden geldiğini açıklamayı da reddetti. Aksaray'da bir pansiyonda kalan bu kadın, tezgâhtarlık yaparak para biriktirmeyi, biriktirdiği parayla bavul ticaretine başlamayı planlıyor ve sonra da Karaganda'da bir mağaza açmayı hayal ediyordu. Eskiden Karaganda'da sekreterlik yaptığını söyleyen kadın, İstanbul'da daha çok para kazanabildiğini belirtti. İlk bakışta Laleli'deki hayatı ekonomik yönden iç açıcı görünmese de, bu genç kadının İstanbul ve Karaganda'daki yaşam standartları ve kazancı arasındaki fark, para biriktirip ticarete atılmayı planlayabilmesini mümkün kılıyordu. 2002 yazında Laleli'ye geri döndüğümde, kaçak olarak tezgâhtarlık yapan ve Aksaray'da pansiyonlarda yaşayan Moldovalı ve Ukraynalı kadınlarla konuştum. Bunlardan bazılarının hedefi, 60-80 dolar civarındaki haftalık ücretlerinin mümkün olduğu kadar büyük bir kısmını biriktirmek ve ülkelerine geri dönüp bavul ticaretine atılmaktı.

Fahişelik ve sermaye-emek ikâmesi

Sermayenin emekle ikâmesinden söz ederken değinmeden geçemeyeceğim bir konu da fahişeliktir. 1990'lı yıllarda Türk basınında, yabancı kadınların fahişelik yaptığı bir bölge olarak Laleli'nin adı çıktı. Benim bu çevrede bir yıl süren alan araştırması sonucu edindiğim izlenim, sansasyonel basının çizdiği resme pek uymuyor. Fuhuş ve ticaret, kentin bu kesiminde genel olarak birbirinden ayrı ekonomik ve fiziki mekânlarda gerçekleşiyor. Laleli'de dolaşan kadınların büyük bir çoğunluğu hakikaten tüccar. Bununla birlikte, Aksaray ve Kumkapı çevresinde fuhşun daha yaygın olduğu fark ediliyor.¹⁶ Bavul ti-

16 İstanbul ve Karadeniz kıyısında fuhuşun eski Sovyetler Birliği'ndeki suç örgütleri tarafından yönlendirildiği söyleniyor. Örneğin Doğu Karadeniz bölgesine Kafkas cumhuriyetlerinden gelen bazı kadınlar, Gürcü mafyasının fahişelik yaptırmak amacıyla Türkiye'ye kadın getirdiğini iddia ediyorlardı (bkz.

careti yapan kadınlar genelde Slav cumhuriyetlerinden gelirken, fahişelik yapan kadınların Romen veya Moldovalı oldukları söyleniyor. Ne var ki mekik ticareti ile fahişelik arasında bir bağlantı olduğu da aşikâr. Örneğin bazı kadın çelnokların başlangıç sermayelerini fahişelik yaparak kazandıkları paradan elde ettikleri söyleniyordu. İstanbul'da isimlerinin "Nataşa"ya çıkmış olmasından zaten rahatsız olan kadın tüccarlar, bu konudaki sorularımı cevaplamayı reddettiler. Bu mevzuda daha konuşkan olan bazı mağaza sahipleri ise, bavul ticaretinin başladığı ilk yıllarda bazı kadınların fahişelik yaparak ticaret sermayesi biriktirdiklerini düşünüyorlardı. Öte yandan, İstanbul'a fahişe olarak çalışmak için Romanya ve Moldova gibi daha yoksul ülkelerden gelen kadınlar da Laleli'den alışveriş ediyorlar. Bu izlenimlere dayanarak şu savı ileri sürebilirim: Laleli'ye gelen yoksul kadınlar, ticarete atılmak için gerekli sermayeyi fahişelik yaparak elde ediyor olabilirler. Bu argümanın uzantısı da şu olacaktır: Fahişelik, yoksul kadınların hayatlarını idame ettirebilmek için giriştikleri faaliyetler yelpazesinde, çok küçük ölçekli ticaretle yan yana yer alır. Yoksul bir kadının hayatını kazanma stratejileri arasında, çok küçük ölçekli ticaret ve fahişelik, zaman zaman birbirinin yerini alıyor veya birbirini tamamlıyor olabilir. Üçüncü Dünya'da kadın emeğiyle ilgili yapılmış bazı araştırmaların sonuçları, bu argümanı destekler niteliktedir (bkz. Fernandez-Kelly 1983). Örneğin kadınlar arasında enformel küçük ticaretin yaygın olduğu Zaire'de yapılan bir çalışmaya göre, bazen evli olan kadın tüccarlar bile beklenmedik masraflar yüzünden işletme sermayeleri eridiği zaman para karşılığı erkeklerle birlikte olabilmektedir¹⁷ (Schoepf ve Engundu 1991: 143-144).

Hann ve Hann 1992: 5). Rusya'da, mankenlik veya çocuk bakıcısı ajansı olarak ilan veren bazı suç örgütlerinin kadınları yalan vaatlerle Türkiye ve başka yabancı ülkelere götürdükleri ve para karşılığı cinsel hizmet vermeye zorladıkları bilinen bir olgudur (bkz. Bridger vd. 1996: 172).

17 Sömürgecilik döneminden beri, Afrika'nın birçok yerinde fahişelik, kadınların yoksulluk karşısında başvurdukları ekonomik faaliyetler arasında yer almıştır. Örneğin köyden kente göç eden bir kadın, geçinebilmek için hem erkek işçilere yemek pişirebilir, hem de fahişelik yapabiliirdi. Son birkaç on yılda, Afri-

Bavul ticaretiyle fahişelik arasındaki bağlantı, son on yılda "Nataşa" sorunuyla ün salan Doğu Karadeniz bölgesinde daha da bariz (Beller-Hann 1995). Bu yöredeki Rus pazarlarında Sovyet malı eşyalar satan kadınların bazıları, muhtemelen para karşılığı erkeklerle birlikte oluyorlardı. Örneğin ülkesine dönecek parası kalmayan bir pazarcı kadın bu yola başvurabiliyordu (Hann ve Hann 1992: 5). ESB'den Türkiye'ye getirecek mal kalmayınca, geçinmek için Türkiye'de pazarcılık yapmak zorunda olan kadınlar, "Nataşa"lık zannı altında kalmamak için kendilerini fahişelik yapan kadınlardan ayırt etmek ihtiyacını hissetmiş olmalılar. Örneğin, yukarıda kendisinden söz ettiğim Linda ve yine Ordu'da yaşayan Ermeni bir arkadaşı Müslümanlığa geçmişlerdi. Linda dinini değiştirme kararını bana açıklarken, "İslam dürüst bir din" diyordu. Bu konuşmamızdan biraz sonra Linda ve arkadaşlarını fahişe zanneden bir Türk erkeği onları davranışlarıyla rahatsız etti. Kadınlar adamı zabıtaya şikâyet ettiler ve adam pazardan uzaklaştırıldı. Bu olaydan bir saat sonra, yabancıların kendilerine karşı haksız rekabet yarattığını düşünen bir grup Türk satıcı, Gürcü bir kadının tezgâhını dağıttı. Çıkan tartışma sırasında bir Türk pazarcı kadın, Gürcüler'e -fahişelik imasında bulunarak- "sizin ne iş yaptığınızı herkes biliyor" diye bağırdı. Bu olaylardan sonra Linda bana, Ermeni arkadaşıyla beraber Müslümanlığa geçtiklerinden beri, zabitanın kendilerini fahişe arayan erkeklerle karşı koruduğunu söyledi. Linda, ileride T.C. vatandaşlığına geçmeyi de umuyordu.

Sermaye birikimi

Yukarıdaki örneklerden anlaşıldığı gibi, bavul ticareti çoğu *çelnok* için geçim mücadelesinin bir parçasıdır. Ama birtakım insanlar da mekik ticareti sayesinde yaşam standartlarını yükseltebilmiş, hatta bir miktar sermaye bile biriktirebilmişlerdir.

ka'nın kimi yerlerinde ailelerine ek gelir sağlamak amacıyla orta sınıf kentli kadınlar arasında da fahişeliğin yaygınlaştığı söylenmektedir (Coquery-Vidrovitch 1997: 118-126).

Piyasa koşullarından kişisel nedenlere varıncaya kadar mekik tüccarlarının ekonomik başarısını etkileyen birçok neden vardır. Şimdi bunlar üzerinde duralım.

Ankete cevap veren kadınların yüzde 56.5'i mekik ticaretinden kazandıkları paranın ancak geçimlerine yettiğini söyledi; yüzde 27.4'ü ise yaşam düzeylerinin eskisine göre daha iyi olduğunu belirtti. Kadınların sadece yüzde 13'ü ticaret sayesinde sermaye biriktirebildiklerini ifade etti. Erkeklerin üçte biri, mekik ticaretinin ancak ailelerinin geçimine yettiğini, üçte biri, yaşam standartlarının yükseldiğini, diğer üçte biri ise sermaye biriktirdiklerini söylediler (Tablo 5.11). Tüketim talebinin düşük olduğu bölgelerden, ya da Moskova ve Novosibirsk gibi toptancı merkezleri olmayan kentlerden gelen *çelnoklar* için mekik ticaretinin sermaye biriktirmeye olanak tanınması güçtür. Başlangıç sermayeleri çok düşük olanlar için de bavul ticareti bir yaşam mücadelesinin ötesine geçmeyebilir. Mesela, yukarıda sözünü ettiğim Trabzon ve Ordu'daki Kafkasyalı kadınların durumu böyleydi.

Ancak hangi bölgeden geldiklerine bakmaksızın, istisnasız bütün *çelnokların* şikâyet ettikleri bir konu varsa o da diğer mekik tüccarlarının oluşturduğu rekabet ortamıydı. Kadınların yüzde 43.3'ü, erkeklerin yüzde 33.3'ü bu durumdan şikâyetçiydi (bkz. Tablo 5.12). Mülakat yaptığım kişiler de 1990'lı yıllar zarfında artan işsizlik yüzünden çok fazla sayıda insanın mekik ticaretine başladığını, bu durumun ve halkın alım gü-

TABLO 5.11
Mekik Ticaretine Başladıktan Sonraki
Maddi Durumunuzu Nasıl Tanımlarsınız?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Kazancım ancak yaşamaya yetiyor	70	14	56.5	31.8
Maddi durumum eskisine göre daha iyi	34	14	27.4	31.8
Biraz sermaye biriktirebildim	16	14	12.9	31.8
Başka	2	0	1.6	0.0
Cevapsız	2	2	1.6	4.5
Toplam	124	44		

TABLO 5.12
Mallarınızı Satarken Hangi Zorluklarla Karşılaşıyorsunuz?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Bir zorlukla karşılaşmıyorum	16	8	8.2	11.1
Pazaryerl kiralari çok yüksek	56	26	28.9	36.1
Pazaryerlerinde haraç kesiliyor	8	4	4.1	5.6
Rekabet çok fazla	84	24	43.3	33.3
Vergiler çok yüksek	22	10	11.3	13.9
Başka	4	0	2.1	0.0
Cevapsız	4	0	2.1	0.0
Toplam	194	72		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği iaretleyebiliyorlardı.

cnn dmesinin kazançlarını olumsuz olarak etkilediğini vurguladılar. Bir elnok'un piyasaya yeni model bir ürün sunması hali dışında, bu iki unsur bir araya geldiğinde mekik ticaretinde kr oranlarının dmesi kaçınılmaz oluyordu.

Bununla birlikte, 1990'ların balarında daha piyasa doymamıken ticarete atılan bazı çelnoklar iyi kr ettiklerinden ve sermaye de biriktirebildiklerinden söz ettiler. Örneğin Lujniki'de toptancılık yapan Lyubov, ilk kez 1990'da, hemşirelik içinden istifa edip, doktor olan kocasından 3.000 dolar borç alarak İstanbul'a gelmiş ve deri ceket alıp satmaya balamı. O zamandan beri mekik tüccarlığı yapan Lyubov, daha sonra kadın i amaı toptancılığına balamı. Ticarete en kârlı olduğu dönemde ve çok da az olmayan bir sermayeyle balayan Lyubov, ailesinin maddi durumunun eskisine göre çok daha iyi olduğunu söyledi. Bununla birlikte piyasadaki belirsizlik yüzünden gelecek konusunda güvensizlik duymaya devam ediyordu.

Azerbaycan asıllı bir Rusya vatandaşı olan İlham da Lyubov gibi Lujniki'de kadın giyim eşyası satıyordu. İlham'a göre mekik ticareti yaparak zengin olanlar, "ansı yaver giden erkenciler"di. Dediğine göre, 1990'ların başında Luzniki'de pazaryerlerinin kirasının çok ucuz olduğu bir dönemde yüzde 300 kr yapmak mümkündü. Çünkü o zamanlar Luzniki spor kompleksinin işletmesi, stadyum çevresindeki boş alanı pazarcılara

kiralayan özel şirkete henüz devredilmemişti. O yıllarda biraz sermaye biriktirmeyi başaranlar daha sonra Luzniki çevresinde toptancı depoları açabildiler. Depo işletmenin avantajı tabii ki çok fazlaydı. Bu sayede yüksek miktarlarda mal ithal edip fiyatları kırmak yoluyla küçük ölçekle çalışan tüccarlar karşısında rekabet gücünü artırmak mümkündü.

Toptancı depo işletmecilerinin ortaya çıkmasına rağmen, İlham Lujniki'de kendisi gibi küçük tüccarların çoğunluğu oluşturduğunu düşünüyordu. O da önceleri İstanbul'dan getirdiği giyim eşyalarını satarak iyi kâr etmiş, ancak 1990'ların ikinci yarısında *çelnok*ların sayısı artınca satışları yavaşlamaya başlamıştı. İlham, stadyumda sekiz tezgâhı olmasına rağmen kendini sermaye biriktirmiş saymıyordu; bir arkadaşına büyük miktarda borç vermiş, parasını geri alamayınca da işletme sermayesi büyük oranda azalmıştı. Bavul ticaretini sürdürmeyi tasarlamasına rağmen, vergilerin çok yüksek olduğu bir ortamda bir dükkân açmayı göze alamıyordu.

Sergey ise, belki de İlham'ın sözünü ettiği "şansı yaver gidenler" arasında yer alıyordu. Kazakistanlı bir Rus olan Sergey, Sovyet ordusunda subayken 1990'da bir *çelnok*un Lujniki'de tezgâhtarlığını yaparak ticarete başlamıştı. Biraz para biriktirdikten sonra ordudan ayrılmış ve iki arkadaşıyla ortak olarak mekik ticaretine girişmişti. Sergey ve arkadaşları, Lujniki'de ithal ayakkabı sattıkları bir depo açacak kadar para biriktirebilmişlerdi. Deponun yanı sıra, Lujniki'de Türk, İtalyan, Çek ve Polonya malı ayakkabı sattıkları yirmiden fazla tezgâh işletiyorlardı. Hatta Çek Cumhuriyeti'nde bir ayakkabı atölyesi satın almışlar ve "Ruskiy Stil" markasıyla bunları Rusya'da pazarlamaya başlamışlardı. Bu koşullar altında Sergey artık başka ülkelere gidip gelmiyordu. Örneğin Türkiye'de doğrudan büyük ayakkabı imalatçılarıyla ilişki içindeydi. Tabii ki bu durumda kamyonlar dolusu ayakkabı hâlâ Rusya'ya "bavul ticareti" kisvesi altında giriyordu. Bunun gümrük vergisi kaçırarak anlamına geldiği düşünülürse, Sergey'in gümrük yetkilileri ve kriminal gruplarla küçük bir tüccara göre çok daha sıkı ilişkileri olduğunu varsayabiliriz.

Hane yapısının küçük ticaretteki önemi ve aile işletmeleri

Ancak herkes Sergey ve arkadaşları kadar “şanslı” olamaz. Hatta ticarete görece erken bir aşamada atılan Lyubov ve İlham kadar şanslı olanların bile sayısı çok değildir. Çok kişisel nedenler, küçük ölçekli mekik ticaretinde girişimciliği olumsuz yönde etkileyebilir. Yine bir örnekle açıklamaya çalışayım. Elli yaşlarında Moskovalı bir kadın olan Lyudmila 1991’de hemşirelikten istifa etmiş ve 1000 dolar tutarındaki kişisel tasarruflarıyla İstanbul’a gelip gitmeye başlamıştı. Lyudmila, o yıllarda sabahları bir çanta dolusu kadın giyim eşyasıyla mahalle pazarına gittiğinde akşama kadar çantasının boşaldığını hatırlıyordu. Ticaret sayesinde kızına ve kendine birer apartman dairesi satın almış ve İspanya’ya tatile gidebilmişti. Ancak birlikte çalıştığı kocası 1995 yılında ölünce kendi başına mekik ticaretine devam edememiş ve geçinebilmek için işletme sermayesini tüketmişti. Bunun üzerine Moskova’daki Dinamo pazarında bir *çelnok*’un tezgâhtarlığını yapmaya başlayan Lyudmila için, eşinin ölümü girişimciliğin de sonu olmuştu.

Bu kadının öyküsü, küçük bir *çelnok* için, hele de bir kadın girişimci için hane yapısının ne kadar önemli olduğuna işaret ediyor. Farklı örneklerle bakalım. Soçili olan Lyuda, ben kendisiyle Trabzon’da tanıştığımda hamileydi ve çocuğu doğunca mekik ticaretini bırakıp ev kadını olmaya karar vermişti. Öte yandan Moskovalı Yulya, 1992’de kocasıyla beraber 10 bin dolarla ticarete başlamıştı. O seyahat ederken, kocası da bir perakende pazarındaki tezgâhlarına bakıyordu. Fakat kocası özel sektörde ücretli bir iş bulunca Yulya yalnız kalmış ve işleri bozulmaya başlamıştı. Bu nedenle kendini “emekliye ayırmayı” ve çocuk sahibi olmayı tasarlıyordu. Her ne kadar eşlerin birlikte çalışması ticaret yapmayı kolaylaştırırsa da, tam aksine yalnız başına ev geçindirmek zorunda oldukları için mekik ticaretine başlayan kişiler de var. Boşanmış ve çocuklu bir kadın için bavul ticareti yapmak, ailesini geçindirmenin tek yolu olabilir. Örneğin Beyaz Rusyalı Lena bu durumdaydı. Tezgâhtar-

lık yaparak aldığı 45 dolar tutarındaki aylığın çocuklarına bakmak için yeterli olmadığını gören Lena, 1995'te ticarete başlamıştı. Ailesinin tek geçim kaynağının kendisinin ticaretten elde ettiği gelir olduğunu söyleyen Lena, "Beyaz Rusya ve Türkiye sınırlarını kapatıp ticareti yasaklamadığı sürece bu işe devam edeceğim" diyordu. Daha önce kendisinden söz ettiğim Ukraynalı Galya da, benzer şekilde kocasından boşanmıştı. Çernobil nükleer kazasının yaşandığı sırada doğan ve radyasyona maruz kalan kızının sağlık masraflarını karşılayabilmek, hem de Türkiye'de deniz ve güneş görmesini sağlayabilmek için mekik ticareti yapıyordu.

Bu örnekler, ilk bakışta birbiriyle çelişiyor görünse de aslında küçük girişimciliğin genelde bireysel bir iş olmadığını ve kimin kiminle birlikte ticaret yapabileceği konusunda hane yapısının belirleyici bir rol oynadığını gösteriyor. Küçük ölçekli ticarete özellikle kadın girişimciler, iş risklerini azaltmak ve kendilerine yardımcı olacak işgücü ya da borç para bulmak amacıyla aile, akrabalık ve etnik ilişkilerinden yararlanırlar (Mintz 1964; Epstein 1993; MacGaffey 1991). Rusya'da küçük ticarete ilişkin mevcut araştırmalar, kadın girişimcilerin akraba ve arkadaş ağlarına sık sık başvurduklarını gösteriyor (Bruno 1997: 70). Mekik ticaretinde de, birçok girişimci, arkadaşları, aile üyeleri veya eşleriyle birlikte ticaret yapıyorlar. Yaptığım ankete göre, kadınların yüzde 40.3'ü tek başlarına ticaret yapıyorlar, yüzde 30.6'sı eşleriyle beraber, yüzde 29'u ise bir arkadaşları veya akrabalarıyla beraber çalışıyorlar. Erkeklerin daha büyük bir bölümü (yüzde 40.9) arkadaşlarıyla beraber mekik ticareti yapıyorlar, yüzde 22.7'si tek başlarına, diğer yüzde 22.7'si de eşleriyle beraber çalışıyorlar (Tablo 5.13). Mülakatlardan, mekik ticaretinde evli kadınlarla eşleri arasında bir işbölümü olduğu izlenimini edindim. Genelde erkekler, pazarda tezgâha bakarken veya evden pazara eşyaların taşınmasına yardım ederken, kadınlar yurtdışına mekik dokumayı üstleniyorlar.¹⁸ Böyle durumlarda, küçük öl-

18 Başka Doğu Avrupa ülkelerine baktığımızda sınır ötesi küçük ticarete böyle bir desen olmadığını görüyoruz. Örneğin Polonya ve Macaristan'da sokak pazarla-

TABLO 5.13
Kimle Beraber Mekik Ticareti Yapıyorsunuz?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Kendi başıma	50	10	40.3	22.7
Eşimle	38	10	30.6	22.7
Arkadaşlarımla	20	18	16.1	40.9
Akrabalarımla	16	6	12.9	13.6
Toplam	124	44		

TABLO 5.14
İstanbul'daki En Büyük Şikâyetiniz Nedir?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Hırsızlık	26	12	13.8	22.2
Erkeklerin sarkıntılık etmesi	50	0	26.6	0.0
Polisin tutumu	12	4	6.4	7.4
Polis ve gümrük görevlilerinin rüşvet istemesi	12	8	6.4	14.8
Türk iş ortaklarımın dürüst olmayışı	24	4	12.8	7.4
Defolu mal	26	10	13.8	18.5
Şikâyetim yok	28	10	14.9	18.5
Cevapsız	10	6	5.3	11.1
Toplam	188	54		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

çekli mekik ticaretinin bir aile girişimi olduğunu söyleyebiliriz. Edindiğim ilginç bir izlenim de, mekik ticaretiyle uğraşmanın, hane içinde kadınlarla erkekler arasındaki dengeyi kadınlar lehine değiştirmekte olması. Mülakatlarda, kocaları emekli veya işsiz olan *çelnoklar*, eşlerinin ev işlerini üstlenmiş olduğunu anlattılar. Kocaları hala devlet sektöründe çalışan kadınlar da, övünerek, kendilerinin eşlerinden daha fazla para kazandığını söylüyorlardı.

rında satış yapanların çoğu erkek; karı-kocaların ortak ticaret yapması durumunda bile kadınlar pazaryerinde tezgâhta otururken, yurtdışına mal almaya erkeklerin gittiği belirtiliyor (Wallace v.d. 1999: 765). Bulgaristan'da ise hem kadınlar hem de erkekler ticaret yapıyor. Ancak diğer Doğu Avrupa ülkelerinden ve Rusya'dan farklı olarak bu ülkede mekik ticareti etnik bir desene sahip. Türk azınlığın ve Bulgarlar'ın küçümsediği bir faaliyet olan sınır ötesi ticaretle genelde Çingeneler ve Pomaklar uğraşıyorlar (Konstantinov 1996 ve 1994).

Slav cumhuriyetlerinden gelen kadınlara, *çelnoklar* arasında kadınların neden çoğunlukta olduğunu sorduğumda da, küçük ticaret konusunda kendilerine çok güvendikleri ortaya çıktı. Birçok kadın, erkeklerden daha iyi alışveriş yapabildiklerini ve daha çalışkan olduklarını vurguladı. Kadınlar kumaş ve dikiş kalitesi ile elbise modelleri ve hangi modellerin daha iyi satabileceği konusunda daha iyi bir görüşe sahipti. Örneğin daha önce söz ettiğim Soçili Vera, kocasının giyim zevkine güvenmediğini ve dolayısıyla onun alışveriş yapmasına izin vermediğini söyledi. Laleli esnafının gözlemleri de kadınların çok titiz olduğu yolundaydı. Mesela kadınlar satın aldıkları eşyaların defolu olup olmadığını tek tek kontrol ediyorlardı.

“Neden *çelnokların* çoğu kadın?” sorusuna yanıt ararken, kadın *çelnokların* erkek emeği hakkında ne düşündüklerine dair bazı ipuçları da ortaya çıktı. Örneğin Beyaz Rusyalı Lena şöyle diyordu: “Erkeklere güvenmiyoruz. Çünkü çalışmıyorlar ve çok içiyorlar.” Bu cevabı, Ukraynalı ve Rus kadınlardan defalarca duydum. “Kadınlar daha akıllı ve çalışkan,” “Ticaret zor iş, erkekler yapmak istemiyor,” diyenler de oldu. Moskovalı Lyubov ise Rusya’da işgücü piyasası koşullarını özetleyen bir cevap verdi: “Fabrikalar kapandıktan ve işsizlik arttıktan sonra erkeklerimiz psikolojik olarak henüz çalışmaya hazır değil. Kadınlar ticarete atıldılar, çünkü hayatta kalmak için tek seçenekleri bu, zaten iklimimiz de başka bir faaliyete imkân vermiyor.”

Sonuç

Bu bölümde, mekik ticareti denilen girişimcilik faaliyetinin niteliklerini ortaya koymayı denedim. Yüzbinlerce insanın küçük ölçekli ticarete atılmasını, Rusya’daki ekonomik koşullar, işgücü piyasası, hane içi işbölümü ve sosyalist ikinci ekonomiden kalan ilişki ağları çerçevesinde anlatmaya çalıştım. *Çelnokların* faaliyetleri, kitabın daha önceki bölümlerinde tanımladığım uluslarötesi piyasa içinde yer alıyor. Aslında *çel-*

noklar, bizatihi bu *piyasanın* ağılarını dokuyorlar. Bu açıdan, sermayenin emekle ikâme edilmesi ve mal ve pazar peşinde uzun mesafeler kat edilmesi gibi stratejiler, küçük girişimcilerin uluslarötesi bir *piyasa* oluşturduklarını gösteriyor.

Laleli'de sosyal ilişkiler: Güven, arkadaşlık ve cinsellik

Kitabın bu bölümünde, mekik ticaretinde mübadele ilişkilerinin ardında yatan kişisel/sosyal ilişkilere bakacağım. Bavul ticareti genelde kayıtdışı olarak gerçekleştiği için, Laleli gibi pazaryerlerinde mübadele (değişim) ilişkilerinin yasal/kurumsal çerçevesi zayıf. Yasal düzenlemenin zayıf olduğu bir pazaryerinde, bilgi ve malların akışını sağlamak için alıcılar ve satıcılar birbirleriyle uzun süreli iş ilişkilerine giriyorlar. Bu süreçte, kredili satış ve nakit akışları, piyasa ağlarını örüyor. Laleli'de, genellikle farklı cinsiyetlerden olan alıcılarla satıcılar arasında arkadaşlık ilişkileri ve cinselliğe dayalı bağlar da gelişebiliyor. Söz konusu ilişkiler, karmaşa içindeki bir piyasada bir derece olsun belirlilik sağlanmasına katkıda bulunuyor. Ancak girişimcilerin kurdukları iş ilişkileri, ekonomik krizler gibi beklenmedik durumlar karşısında oldukça kırılgan.

Bu bölümde ayrıca, Laleli örneğinden yola çıkarak, piyasalardaki sosyal ilişkileri konu edinen yeni ekonomik sosyoloji yazınına bir müdahalede bulunmak da istiyorum. Söz konusu literatürün, değişim ilişkilerini sadece mikro düzeyde değil, kapitalizmin işleyişi çerçevesinde irdelemesi gerektiğini savunacağım. Bu bağlamda, Laleli gibi kayıtdışı bir ortamda değişimin, pazaryerinin kültürel koşullarına özgü sosyal/kişisel ilişkiler yarattığını vurgulayacağım.

Üretimden toptancılığa, taşımacılıktan nihai dağıtım ve perakendeciliğe kadar, bavul ticareti piyasası üzerinde yasal denetim veya güvence pek mevcut değil. O halde, yasal akitler, mahkemeler ve istikrarlı bir uluslararası ticaret rejiminden yararlanamayan insanlar nasıl ticaret yapabiliyorlar? Kayıtdışı ekonomiler üzerine yapılan bazı araştırmalarda, yasal düzenleme ve denetim olmayışından kaynaklanan güvensizlik ve sahtekârlık sorunlarının üstesinden gelmek için ekonomik aktörlerin başvurduğu yöntemler üzerinde duruluyor (Stepick 1989; Portes ve Sensenbrenner 1993). Örneğin Portes, kayıtdışılığın yarattığı sorunları bertaraf etmek için, enformel ekonomilerin sosyal ilişki ağlarına yaslandığını iddia ediyor (1994). Portes, kayıtdışı bir ekonominin göçmenlerin ya da etnik bir grubun yoğun olarak yaşadığı bir bölgede faaliyet gösteriyor olması durumunda, bu cemaatin yaptırım gücü sayesinde oluşan güven ilişkilerinin suiistimal ve sahtekârlık ihtimalini en aza indirdiğini ve böylece söz konusu enformel ekonominin rahat işlemini sağladığını vurguluyor (1995: 31).¹ Örneğin bir girişimcinin işyeri açmak için hemşehrilerinden borç alması durumunda, tarafların aynı topluluğa mensup olmalarının, borcun geri ödeneceği konusunda bir güvence oluşturacağı varsayılıyor. Çünkü borçlunun sahtekârlık yapmasının veya sözünü yerine getirmemesinin genelde sosyal bir maliyeti bulunuyor.

1 Bu argüman, "etnik ekonomiler" literatürüne yaslanır. Light (1972) ve Bonacich ile Modell'in (1981) tanımına göre etnik ekonomiler, göçmen veya etnik bir grubun mülkiyetin çoğunu elinde bulundurduğu sektörlerdir. Daha sonra Portes ve Bach (1985), belirli bir coğrafi bölgede yoğunlaşan etnik ekonomileri tanımlamak için "etnik bölge ekonomisi" tanımını ortaya attılar. Light ve Gold (2000), bir etnik veya göçmen grubun ekonomik güce sahip olduğu, ama mülkiyeti elinde tutmadığı işkollarını veya sektörleri ayırt etmek için "etnik denetimli ekonomi" kavramını geliştirdiler. Bu üç kavramın ortak noktaları, etnik ekonomilerde aktörlerin (a) kültürel bağlarına ve aralarındaki güven ilişkilerine dayanarak çeşitli kaynakları seferber edebilmeleri ve (b) etnik bağlara dayanarak iş yaparak işletme maliyetlerini azaltabilmeleridir. Bu literatürün geniş özetleri için bkz. Light ve Gold (2000), Waldinger v.d. (1990) ve Light ve Karger (1994).

Konumuza dönersek, mekik ticareti, kayıtdışı bir enformel ekonomi olmakla birlikte uluslarötesi düzeyde örgütlenmiş durumda ve dolayısıyla yerel cemaat düzeyindeki ilişkilerin yaptırım gücü yok. İstanbul'da bavul ticaretine yönelik toptancılık ve hazır giyim imalatı sektörlerine baktığımızda bir dereceye kadar bölgesel/etnik bir yoğunlaşma olduğunu gözlemliyoruz. Laleli'de çalışanlar ve girişimciler arasındaki en büyük iki gruba, Kürtler ve Bulgaristan'dan göç eden Türkler oluşturuyor. Bunun yanı sıra, mağaza sahipleri arasında Doğubayazıtlılar, Mardinliler ve piyasanın ilklerinden olan Boşnak göçmenler ile hazır giyim sektöründe eskiden beri bir yer edinmiş olan Maraşlılar gibi bölgesel grupların ağırlığı var. Ancak Laleli'deki her etnik veya bölgesel girişimci ağı içinde güçlü dayanışma ilişkileri bulunduğu söylenemez. Örneğin bazı Bulgaristan göçmenleri, kendi memleketlileri için "iyisi de var, kötüsü de" diye konuşuyorlardı. Maraşlı imalatçılarla toptancılar arasında iş ilişkileri vardı; fakat benim gözlemim, bavul ticareti piyasasında aynı konumdaki girişimciler arasında dayanışmadan çok rekabet olduğu yönündeydi. Yaptığım anket ve mülakatlar, *çelnoklar* arasında da bariz bir etnik azınlık örüntüsü olmadığını ortaya koyuyor. Örneğin Rusya'dan gelen mekik tüccarlarının çoğunluğu etnik olarak Rus'tu. Ukraynalı tüccarların çoğu etnik olarak Ukraynalı'yken, Kazakistanlılar'ın çoğu, bu ülkedeki en büyük iki gruptan birine mensuptu, yani Rus veya Kazak'tı.

Daha önemlisi, etnik ve bölgesel örüntüler mübadele ilişkilerinin sadece "satıcı" veya sadece "alıcı" tarafında kaldığı için, Laleli'de alım-satım işlerinin gerçekleşmesine doğrudan bir katkısı olmuyordu. Bunu daha açıkça şöyle ifade edebilirim. Laleli piyasasının ana faaliyet eksenini esnaflar ve *çelnoklar*, yani etnik ve kültürel açıdan birbiriyle alakası olmayan aktörler oluşturuyor. Aslında, alan araştırmama ilk başladığımda, ben tam aksi bir beklenti içindeydim. Bavul ticaretinin, hem etnik ekonomi literatüründe hem de uzun mesafeli ticaretle ilgili yazında söz edilen ticaret azınlıkları veya diasporalarına benzer ağlar çerçevesinde gerçekleşiyor olması gerektiğini düşünüyordum. Örneğin Braudel, geçmişte uzun yol ticaretinin

nasıl yapıldığını anlatırken, bir ticaret ağında daima güvenliğin sağlanması gerektiğinden söz eder. Uzun mesafeli ticaret genelde azınlıkların elindeydi, çünkü azınlık grupları, birbirleriyle yardımlaşma ve birbirlerini koruma eğilimi içindeydiler (Braudel 1982: 150, 165). 16. yüzyıldan 19. yüzyıla kadar uzun mesafeli ticaret Ermeniler ve Yahudiler gibi azınlıklar tarafından yürütülüyordu. Bir ticaret azınlığı, çok büyük bir coğrafya içinde bağlantıları olan ve dayanışma içinde bulunan “sağlam ve hazır bir ağ” teşkil ediyordu (agk: 167).²

Konumuz olan bölgeye dönersek, Sovyetler Birliği’nin dağılmasının ardından, Türkiye-ESB sınırının iki tarafındaki etnik gruplar, birbirleriyle kültürel ve ailevi ilişkilerini yeniden kurdular. Benim hipotezim, bu süreç içinde, Çerkezler, Abhazlar, Tatarlar, Azerbaycanlılar ve benzeri grupların, “ticaret azınlıkları” haline gelmiş olması ve bavul ticareti ilişkilerini yürütüyor olmasıydı. Bu varsayımın ardında, kitabın ilk bölümünde söz ettiğim gibi, Karadeniz havzasında geçen yüzyıllarda ticaret diasporalarının etkin olması ve benzer bir yapının 20. yüzyıl sonunda yeniden ortaya çıkabileceği düşüncesi yatıyordu. Ancak araştırmaya başladıktan kısa süre sonra, Türkiye ile eski Sovyet cumhuriyetlerinin aynı etnik gruba mensup grupları arasında bavul ticareti ağları içinde kayda değer bir bağlantı olmadığını gözlemledim.³ Alan araştırmam sırasında bazı Abhaz, Azeri ve Çerkez girişimcilerle karşılaşmama rağmen, İstanbul’dan yapılan bavul ticareti kapsamında böyle bir örüntüye rastlamadım.⁴ Diğer bir deyişle, literatürde sözü edilen, etnik grup içinde ger-

2 Yahudi ve Ermeni ticaret diasporaları konusunda ayrıca bkz. Curtin (1984). Günümüzde üzerinde en çok durulan etnik ticaret ağı Güneydoğu Asya ve Kuzey Amerika’daki Çinli diasporasıdır (bkz. Hui 1995; Hamilton 1991; Ong 1999). İlginç iki çağdaş ticaret diasporası örneği, Senegalli mürit ticaret ağları (Diouf 2000) ile Ekvador’daki Otavalo yerlilerinin ördüğü ticaret ağlarıdır (Kyle 2000).

3 Mekik tüccarları arasında Müslümanlar veya Türk kökenli olanların oranı düşük. Ruslar’ın piyasaya hakim olduğu düşünürse, Türk ve Müslüman mekik tüccarlarının toplam içinde yaptıkları ticaretin hacmi de görece olarak az olmalı.

4 Tanıştığım Çerkez ve Abhaz işadamları, anavatanlarıyla ithalat-ihracat ilişkileri içine girmişler veya o bölgelerde yatırım (fırın veya küçük imalathaneler açmak gibi) yapmışlardı. Türkiye’ye bavul ticareti yapmaya gelen Kafkas kökenli

çekleşen bir ticaret örüntüsü veya "ticaret azınlığı", Türkiye'yle ESB arasındaki kayıtdışı ticaret ağında mevcut değildi. Alıcılarla satıcılar arasındaki en önemli "kültürel" bağlantı noktası, Boşnak ve Bulgaristan göçmeni tezgâhtarlar ve mağaza sahiplerinin Rusça veya başka Slav dillerini konuşuyor olmaları ki zaten bu da bir etnik ticaret örüntüsüne tekabül etmiyor.

Bavul ticaretinde yaşanan durumu, bu kitapta kullandığım kavramsal çerçeve içinde değerlendirirsek şöyle bir tablo oluşuyor. Braudel'in 16.-18. yüzyıl arası Avrupası için tanımladığı piyasa ekonomisinin unsurları olan pazaryerleri, içinde bulundukları kasabanın veya kentin yerel toplumsal dokusunun bir parçasıydılar. Zaman içinde *karşı piyasa*, piyasa üzerinde egemenliğini kurdu. Bunun bir boyutu da piyasa mübadelesinin kapitalist devletlerin yasal düzenlemesi altına girmesiydi. Günümüzde mekik ticaretinin örnek teşkil ettiği mübadele biçimi, ne yerel (mahalle veya kasaba pazarları gibi) ne de -yukarıda vurguladığım gibi- uluslarötesi bir cemaatin içinde (ticaret diasporaları) gerçekleşiyor. Üstelik, bavul ticaretinin yasal/kurumsal çerçevesi de çok zayıf.

Mekik ticaretinin özgünlüğünü vurgulamak için, bu meseleyi ekonomik sosyoloji kavramlarıyla da dile getirebiliriz. Mark Granovetter'in öncülüğünü yaptığı "yeni ekonomik sosyoloji"⁵ yazını, ekonomik eylemlerin sosyal ilişkiler içine "gömülü" olduğunu savunuyor. Ekonomik eylemlerin sosyal yapıya gömülü olduğu fikrini ilk kez 50 yıl önce Karl Polanyi ortaya atmıştı (1944; 1957). Polanyi'ye göre, kapitalist toplumlarda değişim, ancak fiyat belirleyici piyasaların⁶ kurumsal çerçevesi

kişiler de mutlaka vardır; ancak bu grubun oran olarak büyük olduğunu düşünmüyorum.

5 Yeni ekonomik sosyoloji tamlamasındaki "yeni" sıfatı bu yazını, ekonomiyle toplum arasındaki ilişkiler konusundaki klasik sosyoloji ve antropoloji literatüründen ayırt eder. Dolayısıyla, Granovetter, Neil Smelser ve Richard Swedberg gibi sosyologların başını çektiği bu yeni literatürün, Max Weber, Talcott Parsons, Joseph Schumpeter ve Karl Polanyi gibi yazarların görüşleriyle doğrudan bir bağlantısı yoktur. Yeni ekonomik sosyoloji yazını hakkında geniş bir derleme için, bkz. Swedberg ve Smelser (1994).

6 Kitabın bu bölümünde "piyasa" kavramını hem Polanyi'nin tanımladığı şekilde hem de Braudel'in betimlediği şekilde kullanıyorum. Kitabın Birinci Bölümün-

içinde gerçekleşebilir; diğer bir deyişle, mübadele ilişkileri sosyal ve yasal bir boşlukta oluşamaz.⁷ Ekonomi disiplininin “asosyal” varsayımlarını eleştirmek üzere yola çıkan Granovetter ise -Polanyi’den farklı olarak- piyasa ekonomisindeki değişim ilişkilerinin de bir ölçüde, kişisel ilişkiler ağı olarak tanımladığı sosyal yapı içine oturduğunu savunuyor.⁸ Granovetter ve birçok başka yeni ekonomik sosyoloji yazarı, değişim ilişkilerinin kurumsal çerçevesiyle değil, kişisel veya firma düzeyindeki ilişki ağlarıyla ilgileniyorlar. Neoklasik ekonomik teoriye göre, tam rekabetin geçerli olduğu piyasalarda pazarlık yapmaya lüzum yoktur ve bu yüzden de alıcılarla satıcıların uzun süreli ilişkilere girmesi gerekmez. Güvensizlik ve kandırmacayı engellemek için pazardaki bir alıcı veya satıcıyı bırakıp herhangi bir diğerine geçmenin yeterli olacağı düşünülür. Ancak gerçek hayattaki piyasalarda, bilgi akışı ve rekabet koşulları tam olarak gerçekleşmez. Dolayısıyla, salt formel ekonomik kurumlara veya genel ahlak kurallarına başvurarak çözümlenemeyecek olan güvensizlik ve aldatmaca sorunları vardır. Granovetter’e göre, gerçek hayattaki pek çok piyasada, bu sorunların bertaraf edilmesi ve güven ilişkilerinin kurulması, “somut kişisel ilişkilere ve bu tür ilişkilerin oluşturduğu yapılara (ya da “ağlara”) dayanır” (1985: 490).⁹

de belirttiğim gibi, Braudel’in tanımladığı kavramı italik olarak *piyasa* şeklinde yazmaya devam ediyorum. İki kavram birbiriyle çelişmiyor. Benim iki yazan da okuyuşuma göre, 20. yüzyılda *piyasa*, kapitalizmin altında yer alan ekonomik katman olarak, Polanyi’nin söz ettiği modern piyasa toplumunun zaten içinde bulunuyor.

7 Polanyi’nin bu görüşlerini değerlendirirken, karşılıklılık, (mütekabiliyet) yeniden dağıtım ve değişim ilkelerini nasıl tanımladığını hatırlamamız gerekir (1957). Mütekabiliyet, simetrik sosyal ilişkiler çerçevesinde; yeniden dağıtım, merkezi bir otoritenin denetiminde; değişim de fiyat belirleyici piyasaların başatlığı altında işleyebilir. Bu ilkelerin ilk ikisi, premodern toplumlarda başat konumdaydı. Bu unsurlardan, kitabın İkinci Bölümü’nde de söz etmiştik.

8 Bu konuda ayrıca bkz. Mingione (1991). Granovetter’in bir eleştirisi için bkz. Krippner (2001).

9 Yeni ekonomik sosyoloji yazını, son on-yirmi yıl içinde dünya ekonomisinin yeniden yapılanması hakkındaki sosyolojik tartışmalara paralel olarak gelişti. Dikey şirket örgütü yapılarının çözülmesi, birçok sanayide taşeronluk ilişkilerinin artması, bazı başarılı sanayi bölgelerinin ortaya çıkması ve kayıtdışı ekonominin

Mekik ticaretinde hem alıcıların hem de satıcıların zaten mensubu olduğu bir sosyal yapı veya ağ (etnik grup, kültürel ve tarihsel bağlar, akrabalık, vs.) mevcut değil. Laleli pazarının oluşum sürecine bakarsak, bir alım-satım işleminin tarafları hem birbirlerine “yabancı”dırlar, hem de zaten mekânsal olarak hareketlilik içinde bulundukları için (yani ya mekik doku-dukları ya da göçmen oldukları için) bir “sosyal yapı” (örneğin bir iş camiası, sanayi bölgesi veya tüccarlar derneği) inşa edecek konumda değildirler. Kısacası, çözmemiz gereken bilmece, uluslarötesi alışverişlerin yapıldığı Laleli pazarının, yeni ekonomik sosyolojinin önermelerine ilk bakışta uymamasına rağmen nasıl işleyebildiğidir.

Kitabın bu bölümünde, bu bilmeceyi göz önünde tutarak, Laleli’de satıcılarla alıcılar arasındaki ilişkileri inceleyeceğim. Esnafın ve *çelnok*ların pazar koşulları konusunda bilgi edinmek ve ödemelerle ilgili sorunları çözmek için ne tür iş ilişkileri kurduklarına bakacağım. Ayrıca, alıcılarla satıcılar arasındaki arkadaşlık ilişkilerini ve cinsel ilişkileri inceleyeceğim. Bu çerçevede, Laleli’de “yaptırım gücü olan güvene dayalı” ilişkilerin kurulmasının zor olmasına rağmen, bir tür güven anlayışının yine de geliştiğini göreceğiz.

Piyasada bilgi akışı

İşlerin iyi gittiği bir dönemde Laleli’ye gündüz vakti giderseniz, kendinizi gürültülü ve kalabalık bir pazaryerinde bulursunuz. Kaldırımlar, deri ceketten ayakkabıya, elbiseden tişörtlere, tezgâhlarla dolu olur. Eğer tezgâhın önünden bir kadın geçiyorsa, satıcılar onlara Rusça seslenir. Bazı kadınlar durup mallara bakarlar, ama birçoğu da, ne istediğini ve istediği şeyi nerede bulabi-

büyümesi gibi konularda yapılan araştırmalarda, kişiler ve firmalar arasındaki mübadelenin ilişki ağlarına ve sosyal ilişkilere dayandığı vurgulanıyor. Girişimciliğin ekonomik sosyolojisi için bkz. Granovetter (1995); ağ şeklindeki şirket örgütlenmesi konusunda bkz. Powell (1990); ekonomik sosyoloji kavramlarının göç araştırmalarında kullanılması konusunda bkz. Portes (1995) ve Portes ve Sensenbrenner (1993); ağ şeklindeki şirket örgütleri hakkında bir özet ve ağ toplumunun ortaya çıkması konusunda bkz. Castells (1996).

leceğini bilen bir edayla, çığırkanlara hiç aldırış etmeden geçip gider. Birbirlerinin dilini konuşamayan alıcılarla satıcılar arasında alışverişin nasıl gerçekleştiği, bu kalabalık pazaryerine ilk bakışta pek anlaşılmaz, ama Laleli'deki gürültü patırtının ardında mübadele ilişkilerinin belirli örüntüleri vardır.

Esnaf, müşteri bulmak ve bulunca da tutmak ister. Çelnokların amacıysa istedikleri fiyatta ve kalitede mal bulmaktır. Amaçları doğrultusunda hareket ederken, mağaza sahipleri ve bavul turistleri uzun süren iş ilişkileri kurarlar. Mekik tüccarları, iki-üç günlük bir süre içinde istedikleri malı bulmak, kalite kontrolü yapmak, malı paketlemek ve kargoya vermek zorundadır. Laleli toptancılarının kaygısıysa, hem mal satmak, hem de müşterinin ödemeleri zamanında yapmasıdır. Laleli piyasasının kayıtdışı ortamında, malların istenen kalitede olması veya alıcıların vadeli aldıkları malların bedelini ödemele-ri konusunda hiçbir forinel-yasal yaptırım uygulanamaz. Çünkü satışlar kayıtsızdır ve bu yüzden, iki tarafın da kandırılma-ları durumunda zabıtaya, polise veya mahkemelere başvurma-sı söz konusu olamaz.

Fakat yine de piyasadaki pek çok aktörün, çelnokların tabiriyle kalıcı iş "ortakları" (*partnyor*) var. Konuştuğum mekik tüccarlarının çoğu, İstanbul'a her gelişlerinde aynı mağazalar-dan alışveriş ettiklerini söylediler.¹⁰ Çoğu dükkân sahibi de birkaç yıldır devamlı gelen müşterileri olduğunu ve en büyük alışverişini genelde devamlı müşterilerinin yaptığını belirtti. Öyleyse, bu devamlı iş ilişkileri nasıl kuruluyor?

Öncelikle, işlemlerin kayıtdışı ve aktörlerin de farklı ülkeler-den olduğu bir piyasada, pazar koşulları hakkında bilgi edinme sorunu var. Örneğin esnaf, çelnokların aynı tür mallar satan yüzlerce dükkân arasında kendi mağazasını seçmesini sağlamak zorunda. Başlangıç sermayesi büyük olan bir mağazacı

10 Yaptığım ankete göre, çelnokların bir mağazayı seçiş nedenlerinin başında fiyat geliyor (kadınların yüzde 28'i ve erkeklerin yüzde 31.3'ü). İkinci ve üçüncü etmenler kalite ve iyi giysi modelleri (sırasıyla kadınların yüzde 19.2'si ve yüzde 18.4'ü; erkeklerin yüzde 29.2'si ve yüzde 18.8'i). Kadınlar, hep aynı mağazaları seçmelerinin gerekçeleri arasında esnafla olan "dostça ilişkiler"ini (yüzde 15.2) ve alışkanlığı (yüzde 10.4) da gösterdiler (Tablo 6.1).

TABLO 6.1

Aşağıdakilerden Hangileri, Laleli'de Alışveriş Yaptığınız Mağazaları Seçiminizde Rol Oynar?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Malların kalitesi	48	28	19.2	29.2
Fiyatlar	70	30	28.0	31.3
Ürünlerin dizaynı	46	18	18.4	18.8
Alışkanlık	26	6	10.4	6.3
Arkadaş tavsiyesi	4	4	1.6	4.2
Mağaza sahipleriyle dostça ilişkiler	38	4	15.2	4.2
Mağaza sahipleriyle etnik yakınlık	2	0	0.8	0.0
Aynı kişiyle devamlı ticaret yapma olanağı	10	4	4.0	4.2
Başka	6	2	2.4	2.1
Toplam	250	96		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

için bu çok zor değil. Ana caddelerden birinde büyük bir dükkân kiralayıp yoldan geçenleri içeri çekse, büyük bir müşteri kitlesine ulaşmış demektir. Mesela, Laleli'de eskiden düğün salonu veya sinema olarak kullanılan birkaç mekân bu düşünceden hareketle ayakkabı mağazasına dönüştürülmüştü. Ya küçük esnaf ne yapar? Arka sokaklardan birinde, bir hanın üçüncü katında dükkân tutan birisi için, müşteri bulmak gerçekten bir sorun. Birçok küçük esnafın başvurduğu klasik yöntem, zabıta denetiminin olmadığı saatlerde sokağa tezgâh çıkarmak. Ayrıca, akşamları zabıta çekilince Ordu Caddesi dizi dizi çığırkanlarla doluyor. Mağazalarında satılan giyim eşyalarından örnekleri üstlerine geçiren Türk ve yabancı çığırkanlar, Rusça bağırarak Ordu Caddesi'nde müşteri arıyorlar. Ola ki birisi durup da ellerindeki malları incelerse, çığırkanlar hemen bir kartvizit takdim ediyorlar. Rusça açıklamalı ve krokili bu kartlarda, genelde dükkân sahibinin ve tezgâhtarların adları ve vesikalık birer resimleri de yer alıyor. Amaç, kartviziti alan kişinin o mağazaya gittiğinde fotoğraftaki satıcıyı sorması.

Çığırkanlık yapmak ve sokaklara tezgâh açmak etkin bir yöntem mi? Aslında birçok esnaf, çığırkanlığın müşteriye cay-

dırıcı etkisi olabileceğini ve müşteri kazanmak için asıl önemli unsurun, bir insanın “çevresi” olduğunu vurguluyor. 23 yaşındaki Bulgar göçmeni Erbay, böyle düşünenler arasındaydı. Ailesiyle birlikte Bulgaristan’dan gelince 1990’da Laleli’de tezgâhtar olarak çalışmaya başlamış, biraz para biriktirince de 1996’da kızkardeşi ve eniştesiyle birlikte bir binanın ikinci katında küçük bir dükkân açıp penye satmaya başlamıştı. Erbay’a göre, Laleli’de başarılı olmanın püf noktası büyük bir başlangıç sermayesine sahip olmak değildi (zaten Bulgaristan göçmenlerinin böyle bir lüksü yoktu). Biraz abartarak, “Eğer doğru kişileri tanıyorsan ve müşterin varsa, iki ay içinde zengin bile olmak mümkün,” diyordu Erbay. Tezgâhtar olarak çalışırken, Rusça bilmesi sayesinde birçok *çelnokla* ahbaplık kuran, sonra kendi dükkânını açınca da tanıdık müşterileri kendi işyerine çekmeyi beceren Erbay, Laleli’de tutunmak için insanın ne kadar parası olduğundan veya dükkânının yerinden çok, “çevre”sinin önemli olduğunu vurguluyordu.

Yine Bulgaristan göçmeni olan Sinan’ın deneyimi de Erbay’inkine benziyordu. Sinan, Laleli’de bir yıl tercümanlık yaptıktan sonra, birkaç arkadaşıyla birlikte, toplam 3.600 DM sermayeyle bir deri giyim dükkânı açmıştı. 3.000 markla iki aylık kira ödemişler, paranın geri kalanıyla da dükkâna mobilya almışlardı. Deri ceketleri ise, birkaç imalatçıdan konsinye olarak almışlardı. Sinan için de önemli husus, insanın “çevre”si olması, yani imalatçılardan kredili alım yapabilmesiydi.

Daha önce belirttiğim gibi, alıcıların ve satıcıların birbirini bulması, istedikleri fiyatta ve kalitede mal alıp satmaları, binlerce insanın alışveriş ettiği Laleli gibi bir pazaryerinde zordur. Yukarıdan hatırlanacağı gibi, gerçek hayattaki pazarlarda, bilgi akışı ve tam rekabet koşulları, ekonomi teorisinin varsayımlarının aksine pek nadiren gerçekleşir. Gerçek pazarlarda kimi zaman, aktörler birbirlerini tanımaya ve sürekli aynı kişilerle alışveriş yapmaya çalışarak bilgi edinmenin maliyetini azaltmaya uğraşırlar. Dolayısıyla, Laleli gibi pek çok pazaryerinde piyasa koşulları hakkında bilgi edinme süreci, pazarlık etmeye ve “müşteri tutmaya” dayanır. Bu süreç içinde hatırı sayılır bir

sermayeye ya da işe yarar bir yeteneğe veya özelliğe sahip olmak, bilgi akışını alıcılar için de satıcılar için de kolaylaştırır (Geertz 1992: 227). Laleli'de de böyle bir desen görüyoruz. Sermayesi bol olan girişimciler, büyük ve dikkat çekici mağazalar açarak bu sorunu çözerken, küçük esnaf ise sermayeyi yetenekleriyle veya kişisel çabalarıyla ikâme eder. Yukarıda söz ettiğim Sinan, imalatçılarla kurduğu ilişkilerden yararlanarak para ödemedi toptan mal alabilmiş; Erbay ise Rusça bilgisi ve mekik tüccarlarıyla kurduğu dostluklar sayesinde kendine devamlı müşteriler edinebilmişti. Bu özelliklerin ikisine de sahip olmayanlar ise Ordu Caddesi'ne çıkıp çığırkanlık yaparak müşteri bulmaya çalışıyordu.

Laleli piyasasında bilgi akışının nasıl gerçekleştiğini irdelerken ortaya çıkan nokta, alıcılarla satıcılar arasındaki ilişkilerin önemi. Çünkü esnaf için devamlı müşteri edinebilmek, çel-noklar için de fiyat ve kalite konusunda tutarlı beklentiler oluşturabilmek, aynı kişilerle sürekli alışveriş yapmaya bağlı. Aşağıdaki kısımda, devamlı iş ilişkilerinin nasıl kurulduğuna ve içeriğine daha yakından bakacağım.

Güven

Laleli gibi uluslarötesi nitelikte bir pazarda, aktörlerin hep aynı kişilerle iş yapması kolay değil. Bu nedenle, mekik tüccarlarıyla esnaf arasında kurulan bağlara daha yakından bakmamız gerekiyor. Bu kısımda, aktörler arasında kurulan güven ilişkilerine eğileceğim. "Güven," Laleli'de hemen herkesin ağzında olan bir söz. Aynı zamanda bu terim, yeni ekonomik sosyoloji literatüründe de çok vurgulanan kavramlardan birisi.¹¹

11 Yeni ekonomik sosyolojide güven, genel ahlak ilkeleri açısından değil, toplumsal ilişkiler içinde tanımlanan bir kavram (Granovetter 1985: 491). Eğer davranışlarını denetleyemediğimiz birisinin bir hareketi, ona güvenmemiz sonucu bizi zarara sokabilirse, bu ilişki güvene dayanıyor demektir (Kollock 1994: 319; Lorenz 1988: 197). Güven, yalnızca ekonomik olarak değil, genelde sosyoloji içinde son yirmi yıl içinde önem kazanmış bir kavram. Küreselleşme, risk toplumu ve düşüncenin kendine dönüşlülüğü (*reflexivity*) gibi moderniteyle ilgili tartışmalar içinde güven kavramı karşımıza çıkıyor (Gid-

Laleli'de konuştuğum kadın-erkek pek çok girişimci, hep aynı noktayı vurguluyordu. Bir mağaza sahibinin en önemli özelliğinin, hem toptan mal aldığı üreticiler hem de müşterileri nezdinde güvenilir olması olarak düşünülüyordu. Bununla birlikte Laleli esnafı, 1990'ların başlarında müşteriye kazık atan veya defolu mal satan dükkân sahiplerinin piyasaya zarar verdiğinden de söz ediyordu. 1990'ların sonlarına doğru Laleli'de işlerin durgunlaşmasına yol açan en önemli sorunun "kötü" veya dürüst olmayan esnaf olduğu fikri çok yaygındı. Genel toplumsal önyargılar doğrultusunda, "Doğulular" ile "koyununu, tarlasını satan köylüler" kötü esnaf olarak görülüyor, Laleli piyasasına en önemli katkıyı İstanbul'daki başka sektörlerden buraya kayan tecrübeli esnafın yaptığı iddia ediliyordu.

Mekik tüccarları arasında yaptığım anketin sonuçları da güven konusunda benzer bir çeşitlilik gösteriyordu. Kadınların yaklaşık yüzde 60'ı, erkeklerin de yüzde 50'si, Laleli'de birlikte iş yaptıkları Türkiyeli esnafa tam güven duyduklarını söylediler. Bu gruptakiler, esnafın genelde "iyi" ve "dürüst" olduğunu düşünüyorlardı. Kadınların yüzde 35.5'i, erkeklerin de yüzde 45'i ise, esnafa kısmen güven duyduklarını belirttiler (Tablo 6.2). Bu ikinci gruptaki kişiler, tam güven duymamalarına gerekçe olarak, defolu ve düşük kaliteli mal satışını gösterdiler. Sürekli aynı mağazalardan alışveriş etmenin güven duygusunu geliştirdiğini söyleyenler de vardı. Görüştüğüm bir kadın tüccar, esnafa güvenmesinin çok doğal olduğunu belirtti: "Tabii

dens 1990; Beck 1992). Esnek uzmanlaşma çerçevesinde iş yerindeki ilişkilerde de güvenden söz ediliyor (Sennett 1998). Bireyselliğin gerektirdikleriyle cemaatin kişi üzerindeki taleplerinin dengelenmesi tartışmalarında da güven kavramı kullanılıyor (Seligman 1997). Güvene dayalı ilişkilerin sözleşmelerle çerçevesi belirlenmiş ilişkileri ikâme edebileceği ve bu haliyle işbirliğini kolaylaştırdığı da savlanıyor (Gambetta 1988; Lorenz 1988). Farklı bir yaklaşım da, güvenin veya güven eksikliğinin farklı toplumların bir özelliği olarak görülmesi. Bu bağlamda Fukuyama, toplumları yüksek ve düşük güven içeren toplumlar olarak sınıflandırıyor. Ona göre, bir toplumun ekonomik olarak başarılı olup olmamasının koşullarından birisi, güvenin varlığı, yani içselleştirilmiş ahlaki alışkanlıklar ve yükümlülüklerdir (Fukuyama 1995). Güven konusundaki sosyolojik literatürün bir değerlendirmesi için, bkz. Misztal (1996).

TABLO 6.2
İş Yaptığınız Mağaza Sahiplerine Güveniyor musunuz?

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Tamamen güveniyorum	74	22	59.7	50.0
Kısmen güveniyorum	44	20	35.5	45.5
Hiç güvenmiyorum	4	2	3.2	4.5
Cevapsız	2	0	1.6	0.0
Toplam	124	44		

ki alışveriş ettiğim insanlara güveniyorum. Yoksa onlarla nasıl iş yapabilirdim ki?”

Alıcılar ve satıcılar arasında güven

Yukarıda görüldüğü gibi, piyasada güvenin önemi ve güvenin yokluğu konusundaki farklı yargılar, birbirine paralel gidiyordu. Kimileri üçkağıtçı esnaftan yakınıırken, kimileri de müşterileriyle güvene dayalı iş ilişkileri kurmuş olmaktan gururla bahsediyordu. Bu ikinci noktada, işin içine mekik tüccarlarının iyi hassaları da giriyordu. Örneğin Laleli'deki büyük bir ayakkabı mağazasının sahibi olan Ahmet, “Ruslar”ın¹² “mükemmel” insanlar oldukları kanısındaydı: “Ruslar çok eğitilmişler, dürüstler ve samimiler.... Ben Türk'üm. Kusura bakmayın ama bir Türk'e kredili ayakkabı satmam. Ama Ruslar'a kredili satış yaparım.” Ahmet, bazan müşterilerinin nakit parası çıkmayınca, memleketlerine dönüp malı sattıktan sonra ödeme yapmalarına rıza gösterdiğini söylüyordu.

Laleli'de bir hazır giyim mağazası işleten Mustafa, mekik tüccarlarının güvenilirliği konusunda Ahmet'ten de kesin konuştu. Tuncelili olan Mustafa'ya göre, “Ruslar arasında kötü insanlar yok denecek kadar az”dı. “Bizden çok daha dürüstler. Hristiyan tüccarlar üçkağıtçılık yapmıyor. Ama Müslümanlar yapıyor.” Bazen müşterilerinin aldıkları malın bedelinin yarısını peşin ödediklerini, geri kalanını da İstanbul'a bir dahaki se-

¹² Laleli esnafı, Doğu Avrupalı ve/veya Slav kökenli bavul turistlerine genelde “Rus” veya “beyaz Rus” diyor.

fer gelişlerinde ödediklerini anlattı. Laleli esnafı hakkında olumsuz fikirleri olan Mustafa, birçok dükkân sahibinin müşterilerden peşinatı alıp kaçtığını iddia etti.¹³

Başka esnaflar da benzer görüşler dile getirdiler. Örneğin küçük bir deri giyim mağazası olan Sadık, “köyden gelip” hayvan satışından elde ettikleri parayla dükkân açan kişilerin esnafılığı bilmediklerini ve defolu mal satıp müşteriyi kaçırdıklarını iddia etti. Sadık’a göre, devamlı müşteri kazanabilmek için güvenilir olmak şarttı. Kendisinden devamlı mal alan bavul tüccarları olduğunu anlatan Sadık, “Eğer müşteriyi bir kez kırsam bir daha geri gelmez. Laleli’de defolu mal satanlar ayakta kalamaz” diyordu. Mekik tüccarlarının güvenilirliği konusunda ise Sadık, yukarıda söz ettiğim kişilerden daha temkinliydi. Ruslar’ın genelde dürüst olduğunu düşünüyordu, ama kredili satış yapma taraftarı değildi. “Çünkü birinin sana 30 dolar bile borcu olsa, dükkânına geri gelmez, bir dahaki sefere başka mağazaya gider. En iyisi 30 dolar borç vermek yerine 30 dolarlık hediye vermektir. O zaman müşteri geri gelir.”

Yukarıda verdiğimiz örnekler, ilk bakışta çelişkili görünebilir. Dükkân sahipleri, diğer esnafın güvenilir olmadığını, mekik tüccarlarının ise güvenilir olduğunu söylüyorlar; çelnoklar genelde esnaf hakkında olumlu düşünüyorlar; mağazacılar mekik tüccarlarına kredili mal satışı konusunda farklı görüşlere sahiptirler. Bu karmaşanın ötesine geçmek için, Laleli piyasasında güvenin ne anlama geldiğini ve birbiriyle iş yapan insanların arasındaki sosyal ilişkilerin niteliğini tartışmamız gerekiyor.

Benim buradaki iddiam, Laleli’de güven anlayışının, Türkiye’de ticaret ve imalat sektöründeki “güvene dayalı çalışmak” uygulamasına yaslandığı yolunda. Bunu örneklerle açıklamaya çalışayım. “Konfeksiyon sektörü güvene dayanır. İnişler ve çıkışlar olabilir. Rizikolu iştir.” Bu sözler otuz yıldır hazır giyim sektöründe çalışan Mehmet Ali’ye ait. Maraş’ın köylerinde bohçacılık yaparak işe başlayan ve sonunda Laleli piyasasına

13 Buradaki ilginç nokta, birçok kişinin “Doğulular” konusunda önyargılı olmasıyla birlikte, Kürt esnaf arasında da, farklı yörelerden gelen Kürtler’e veya köyden kente yeni gelenlere karşı bir önyargının var olmasıydı.

kadın giyim eşyası üreten bir atölye açan Mehmet Ali, kendisiyle yaptığım görüşmede, bu meslekte güvenin ve risk almanın birbirinden ayrılmaz iki unsur olduğunu vurguladı. Hazır giyim imalatından toptancılığa ve nihayet perakendeciliğe uzanan zincirde, her kişi bir sonraki halkada yer alan kişiye “güveniyordu.” Eğer zincirin bir halkasında sorun çıkarsa, bu daha önceki aşamalara da yansıyor. Mehmet Ali'nin anlattığına göre, birçok esnaf güvene dayalı çalışıyordu. Aslında bu uygulama, iç piyasada “açık hesap” olarak bilinen vadeli satışlara dayalı sistemdi. Örneğin imalatçılar Laleli esnafına kredili mal veriyor, mal satıldığında da parasını alıyordu. Aynı şekilde dükkân sahipleri “Ruslar” a (ama Türkler'e değil!) veresiye mal verirlerse, *çelnoktan* malın bedelini bir dahaki İstanbul seferinde alıyorlardı. Tabii ki bu alışveriş yazılı sözleşmelere dayanmıyordu ve bütün işlemler kayıtdışıydı. İşlerin iyi gittiği dönemlerde bu sistem işliyordu. *Çelnoklar* genelde dolarla nakit alışveriş yapıyorlardı (Tablo 6.3). İmalatçılar, cuma günleri Laleli esnafını ziyaret edip alacaklarını topluyorlardı. Eğer satışlar iyi gitmemişse, ödeme için ertesi haftanın ortasına kadar süre verilebiliyordu. Ancak mekik ticaretinde dalgalanmalar olduğunda, vadeli veya veresiye satış yapan imalatçılar ve esnaf zarar ediyor, Laleli'de iflaslar birbirini kovalıyordu.

Peki, bu ortamda güven ne anlama geliyor? Yukarıdan anlaşılabileceği gibi Laleli piyasasında güven, ahlaki bir değere bağlı değil. Buna karşılık, ekonomik sosyoloji yazınında ortaya konulan, yaptırım gücü olan güven ilişkileri de bu piyasada mevcut değil. Yani bir aktör bir diğerine güvenerek risk alabi-

TABLO 6.3
Mağaza Sahiplerine Ödemeleri Nasıl Yapıyorsunuz?*

	<i>Kadın</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın (%)</i>	<i>Erkek (%)</i>
Nakit	122	48	92.4	82.8
Kredili	6	4	4.5	6.9
Banka aracılığıyla	2	6	1.5	10.3
Cevapsız	2	0	1.5	0.0
Toplam	132	58		

(*) Ankete katılanlar birden fazla seçeneği işaretleyebiliyorlardı.

lir, ama işler ters gittiğinde uğradığı zararı karşılamak için yaptırım uygulatabileceği bir sosyal veya hukuki yapı mevcut değil. Benim savım, Laleli’de, bir ticari işlemin bütün tarafların yararına olacağı varsayımına yaslanan ve risk almaya dayanan güven ilişkilerinin var olduğu şeklinde. Fakat yukarıda belirttiğim gibi, risk almaya dayalı güven ilişkileri, mal ve para akışı duraksadığında altüst olma tehlikesiyle karşı karşıya. Bu tür iş ilişkilerinin sınırlarının nerede olduğunu görebilmek için iki unsura, kredi mekanizması ve nakit akışına bakmamız gerekiyor.

Kredi ve nakit

Kredili satışlardan başlayalım. Gelişmekte olan ülkelerdeki yerel pazarları inceleyen ekonomik antropolog Clifford Geertz, kredinin, yani vadeli ödemeli satışların, ticareti sermayelendirme işlevi gördüğünü belirtir. Kredi akışı, mal akışını yönlendirir; daha önemlisi, kredi mekanizması piyasayı bütünleştirir (Geertz 1963: 36-37). Bavul ticaretinin işleyişini de, bu terimlerle açıklayabiliriz. Bir imalatçı Laleli’de bir dükkân sahibine kredili mal verdiğinde, karşılıklı bir bağımlılık oluşur. Eğer dükkân sahibi borcunu öderse, yeniden krediyle mal alma şansı doğar. Buna paralel olarak, imalatçı da ürettiği malları düzenli satabilmek için bir kapı bulmuş olur. Aynı işlemler tekrar edildiğinde iki aktör arasında bir iş ilişkisi oluşur. Aynı şekilde bir mağazacının bir bavul turistine kredili mal vermesi, ikisi arasında düzenli ticaret ilişkileri kurulmasını sağlar. Ancak bu durumda, alıcı ve satıcı başka ülkelerden olduğu için, güvene dayalı kredi ilişkisi kırılgandır, çünkü paranın ödenmemesi riski yüksektir. Bu yüzden de Laleli esnafının kredili satış konusundaki görüşleri değişebilmektedir.

Bu aşamada, piyasada nakit paranın önemi devreye girer. Nakit, ticareti akışkanlaştırır; adeta “piyasanın dişlilerini yağlar” ve aktörlerin kredi alabilmelerini kolaylaştırır (Geertz 1963: 39). Örneğin bir bavul turisti bir dükkân sahibine olan borcunu kısmen de olsa geri öderse, aynı mağazadan yeniden

kredili alışveriş yapabilir. Düzenli nakit akışı, kredi mekanizmasını güçlendirir ve böylece alıcılarla satıcılar arasında düzenli ticaret yapılmasına olanak tanır.

İki kişi arasında düzenli ticaret ilişkileri kurulmasında kredinin miktarı da önemlidir. Eğer esnafın mekik tüccarına verdiği kredinin miktarı, toplam mal bedeline yakınsa, borcun ödenmemesi ihtimali artar. Ancak eğer kredi miktarı çok düşükse, bu sefer de *çelnok*'un İstanbul'a bir dahaki gelişinde o mağazadan alışveriş yapması ihtimali düşer. Yukarıda sözlerini aktardığımız Sadık'ın 30 dolarlık veresiye mal vermek yerine 30 dolarlık hediye vermeyi yeğlemesi bundandır. Başka dükkân sahipleri de, sattıkları malın toplam bedelinin yüzde 20-30'undan fazla kredi vermeyeceklerini vurguladılar. Çünkü bu oran artarsa, bir aksilik halinde iflas bile söz konusu olabilir. Bulgaristan göçmeni olan Ali'nin bana anlattığı deneyimi, buna örnek teşkil ediyor. Deri giyim üzerine küçük bir dükkânı olan Ali, Sibiry'a'nın Tümen kentinden gelen bir karı-kocaya 8.000 dolarlık veresiye mal vermişti. Çift, Ali'nin dükkânına bir daha dönmemişti. Alacağı işletme sermayesinin üstünde olan Ali, mağazasını kapatmak zorunda kalmıştı. Kendisiyle konuştuğum zaman Ali, Tümen'e gidip bu karı-kocayı bulma hayalleri kuruyordu, fakat arkadaşları bu planı pek gerçekçi bulmuyorlardı.

Bu kısımdaki tartışmadan nasıl bir sonuca varabiliriz? Laleli, bilgi akışının eksik, ticaretin hukuki çerçevesinin de zayıf olduğu, yasal veya kültürel yaptırımların uygulanmadığı; buna mukabil aktörlerin kâr etme beklentisi içinde oldukları bir pazar. Bu ortamda güven, yaptırımı olan bir ilkeyi değil, karşılıklı iyi niyete dayalı olarak riske girme prensibini temsil ediyor. Dolayısıyla, mekik tüccarları ve mağaza sahipleri sık sık güvenin önemini vurguluyorlar. Esnaf, sürekli kriz ya da kriz beklentisi içinde olan iç piyasada fazla risk almaz; çünkü vadedi ödemelere dayalı çalışan iç pazarda her zaman için çeklerin karşılıksız çıkması ve senetlerin ödenmemesi ihtimali vardır. Ancak Laleli'de 1998'de Rusya'da yaşanan ekonomik krize kadar, sürekli ve yoğun bir nakit döviz akışı gerçekleşti. Bu

koşullar altında aktörler, güven anlayışı içinde, yani risk almak suretiyle, bavul ticaretinden kâr etmeyi amaçlıyorlardı. Daha önce sözünü ettiğimiz ayakkabı mağazası sahibi Ahmet'in Türkler'e değil de "Ruslar"a kredili mal vermesinin nedeni işte buydu. Kâr yapma beklentisinin yüksek ve nakit akışının hızlı olduğu bir pazaryerinde yabancılara vadeli satış yapmak, iç piyasada Türkler'e kredi vermekten yeğdi. Toparlayacak olursak, Laleli'de düzenli nakit akışı ve güvene dayalı risk alma pratiği, yasal bir çerçeveye veya kültürel birlik vasıtasıyla oluşturulamayan düzenli bir ticaret ortamını ikâme ediyordu.

Nakit akışının yavaşlaması veya kesilmesi ise, devamlı iş ilişkilerinin kopmasına yol açabilir. Bu saptama, bu bölümde güvene dayalı iş ilişkileriyle ilgili ortaya attığım iddiayla çelişmiyor; aksine argümanımı daha da güçlendiriyor. Rusya'da 1998 Ağustos ayında devalüasyonla başlayan ekonomik kriz sonrasında Laleli'deki duruma bakarak, bu noktayı açıklamaya çalışayım. 1999 yazında Laleli'yi ziyaret ettiğimde, konuştuğum mağaza sahipleri, işlerinin yüzde 80'e varan oranlarda azaldığından yakınıyorlardı. Kriz patladığında elinde ruble olan *çelnoklar*, devalüasyon yüzünden çok büyük kayba uğramışlar ve Laleli'den ayaklarını kesmişlerdi. Mekik tüccarlarına "açık hesap"a dayalı, yani kredili satış yapan esnaf da büyük zarar görmüştü. Zaten birçok işyeri kapanmış durumdaydı. Dükkânların yaklaşık üçte biri boş görünüyordu. 2001 yılında Laleli'ye geri döndüğümde ise, piyasanın yeniden canlanmış olduğunu gözlemledim. Birçok kişi, Ağustos 1998'i takip eden bir yıl içinde iş hacminin çok azaldığını, sonradan yavaş yavaş toparlandığını anlattı. Bu badireyi atlatıp ayakta kalan bazı mağaza sahipleri, devamlı müşterilerinin bir kısmını o süreçte kaybetmişlerdi. *Çelnokların* bir bölümü ise Laleli'ye bir süre sonra geri gelmeye başlamıştı. Konuştuğum bazı mağaza sahiplerinin belirttiği en önemli nokta şuydu. Piyasa toparlandıktan sonra, başka bir grup *çelnokla* devamlı iş ilişkilerine girmişlerdi. Yani devamlı müşterileri hâlâ vardı; ama bu insanların çoğu krizden sonra ilişki içine girdikleri kişilerdi. Bura-

dan şöyle bir sonuç çıkartabiliriz. Esnaf da bavul turistleri de yukarıda anlattığım nedenlerle sürekli aynı kişilerle ticaret yapmayı yeğliyorlar; ancak bu ilişkiler daha büyük bir sosyal yapının içinde oluşmadığı için, kriz anlarında bozulup sonra farklı bileşimlerle yeniden kurulabiliyor.

Arkadaşlıktan cinselliğe ve aşka, Laleli’de sosyal ilişkiler

Demek ki Laleli’de alıcılarla satıcılar, neoklasik iktisat teorisinin öngördüğü gibi birbirinden habersiz, anonim aktörler değiller. Fakat bununla birlikte, aralarında kültürel, etnik veya akrabalık bağları olan kişiler de değiller. O halde, birbirine yabancı bu aktörlerin, devamlı iş ilişkileri oluşturabilmek amacıyla ne tür kişisel ilişkiler içine girdiklerine bakmalıyız. Laleli’de kişisel ilişkiler, ikramla başlar, arkadaşlığa ve sevgili olmaya kadar uzanabilir. Bir dükkâna giren müşterinin sadece bir seferliğine alışveriş yapması değil, aynı mağazaya yeniden gelmesi amaçlanır. Dolayısıyla da müşteriler her zaman konuk muamelesi görürler. Hemen hemen her mağazada, küçük bir buzdolabı vardır. Bazı büyük mağazalarda mini bar hatta Amerikan bar bulunur. Kola ve fantadan Rus votkası ve konyaya, eski Sovyetler Birliği’nden gelen müşterilerin beğenilerine yönelik içecekler her an ikram edilmeye hazırdır. Mağaza sahibi bir satışı bağladığında, mutlaka bunu müşterisiyle beraber kutlar. En azından müşteriye öğle yemeği ısmarlanır, hatta müşteri Kumkapı’da veya Boğaziçi’nde akşam yemeğine çıkarılır. Bazı dükkân sahipleri, samimi oldukları alıcıları, özellikle de kadın müşterilerini haftasonlarında Tatilya, Kilyos gibi eğlence ve tatil yerlerine götürürler.

Mağaza sahipleri, bir kez devamlı iş ilişkilerine girdiklerinde, müşterileri olan *çelnok*lara birçok konuda yardım ederler. Laleli turistik bir semt olmakla birlikte, araba kiralama, çevirmenlik, turizm acenteleri, ilk yardım, turist-enformasyon büroları gibi hizmetler burada örgütlenmemiştir. Mekik tüccarları bu nevi hizmetlere ancak esnafla olan arkadaşlık ilişkileri çer-

çevesinde ulaşabilirler. Zaman zaman, arkadaşlık ilişkilerinin karşılıklı ziyaretlere vesile olduğunu da duydum. Mesela bazı esnaflar, Rusya'da veya Ukrayna'da mağaza açma imkânlarını araştırmak için bu ülkelere gittiklerini ve müşterilerinin evlerinde kaldıklarını anlattılar. Benzer şekilde birkaç çelnoktan, Laleli'de iş yaptıkları ve arkadaş oldukları kişileri memleketlerinde ağırladıklarını duydum. Kısacası, hem devamlı ticaret dostlukları pekiştirir; hem de dostluklar, iki taraf arasındaki alışverişin devamlılığına katkıda bulunur.

Cinsel ve duygusal ilişkiler hassas konular olmasına rağmen, bazı mağaza sahiplerinin "Rus" sevgilileri olduğu Laleli'de hemen herkesin ağzında olan bir hikâye. Satıcıların çoğunun erkek, alıcıların çoğunun da kadın olduğu bir ortamda, cinselliğin de kalıcı iş ilişkileri oluşturmada bir rol oynadığı kesin. Mesela bir kadın tüccar, İstanbul'a her gelişinde erkek arkadaşının mağazasından alışveriş yapabilir. Laleli'de görüştüğüm bir mağaza sahibi, böyle bir çiftten söz etti bana. Düzenli olarak İstanbul'a gelen evli bir kadının, kendisi gibi evli, Laleli'de mağazası olan bir sevgilisi varmış. Kadın, hep bu adamın mağazasından alışveriş edermiş. Bir dükkân sahibi sevgilisine, istediği malları bulma konusunda veya polisle başı derde girdiğinde de yardım edebilir. Hatta, iki sevgili arasındaki ilişki sınırı aşırı bir ticaret ilişkisine dönüşebilir. 2002 yazında Laleli'de tanıştığım deri giyim mağazası sahibi Hüseyin'in Ukraynalı kız arkadaşı, ülkesine geri dönmüştü. Olga, İstanbul'da birkaç yıl yaşamış ve sevgilisinin mağazasında tezgâhtar olarak çalışmış, sonra ilişkilerine bir süre ara vermeye karar vermişlerdi. Hüseyin, kargoyla Olga'ya mal göndermeye başladığını, onun da Ukrayna'da bir pazaryerinde satış yaptığını anlattı. Böylece, gevşeyen bir duygusal ilişki, iş ortaklığına dönüşmüştü.

Aralarında duygusal ilişki olan iki kişi arasında bir kredi ilişkisi de oluşabilir mi? Her ne kadar insanlar bu konular hakkında konuşmak istemese de, duygusal ilişkiler ve vadeli satışlar arasında bir dereceye kadar bağlantı olduğunu iddia edebilirim. Mesela genç bir esnaf, Rus kız arkadaşına bazen az miktarda kredili satış yaptığını söyledi, "ama birkaç yüz doları

geçmez" diye altını çizdi. Aynı kişi, kendisinden alışveriş eden başka kadın tüccarlara da parasız kaldıklarında kredi açtığını, çünkü "yufka yürekli" olduğunu söyledi. İstanbul'a yeni gelip de bu piyasada iş kurmaya çalışan, sonra da kadın bavul turistlerinin cazibesine kapılıp büyük miktarda veresiye satış yaptıktan sonra iflas eden esnaflara dair hikâyeler Laleli'de sıkça iştilir.

Bununla birlikte, Laleli'de kadın müşterilerle esnaf arasında her zaman duygusal ve cinsel ilişkiler vardır diye bir genelleme yapamam. Çünkü Laleli'de pek çok mağaza sahibi alıcılarla satıcılar arasındaki duygusal ve cinsel ilişkileri tasvip etmiyor ve bazı erkeklerin davranışlarının *çelnok*ları Laleli'den kaçırdığını düşünüyor. Nitekim birçok kadın, Laleli'de erkeklerin kendilerine cinsel tacizde bulunmasından yakınıyor. Öte yandan birçok kadın *çelnok*, İstanbul'a kocaları veya erkek arkadaşlarıyla birlikte geliyor. Fakat sonuçta yine de şu iddiada bulunabilirim: Alıcılarla satıcıların karşı cinsten olmaları, aralarında arkadaşlıktan duygusallığa uzanan kişisel ilişkiler kurulmasına yardımcı olur; bu da ticari ilişkileri kolaylaştırır. Eğer bir mağaza sahibi, bir kadın müşteriye istemediği bir cinsel yaklaşımda bulunursa, bunun piyasa koşullarında belirlenen bir maliyeti de vardır. Laleli'de görüştüğüm kadın *çelnok*lar, esnafın kendilerini rahatsız etmesi durumunda ne yaptıklarını sorduğumda, çok basit bir cevap veriyorlardı. "Bir daha o mağazadan alışveriş etmem."

Sonuç

Kitabın bu bölümünde aktardığım bulgulardan nasıl bir sonuç varabiliriz? İddiam, bavul ticareti ağı içindeki Laleli gibi pazaryerlerinin, hukuki kurumların çerçevesini belirlediği piyasalardan da, mütakabiliyet ilişkilerinin (etnik grup içinde ticaret, yerel pazarlar, ticaret diasporaları gibi) ağır bastığı piyasalardan da farklı bir sosyal niteliği olduğu yönünde. Tabii ki Laleli, neoklasik iktisatta öngörülen tam rekabetçi pazara da benzemiyor. Bu piyasa, birbirine yabancı aktörler arasında ki-

şisel ilişkiler kurulması sayesinde bir bütünlük kazanıyor. Laleli'de 1990'larda çok hızlı bir nakit akışının yaşanması ve kâr beklentisi, pazarda kayıtdışılıktan ve aktörlerin paylaştığı bir "sosyal yapı" olmayışından doğan boşluğu bir ölçüde dolduruyordu. Madalyonun öbür yüzüne bakıldığında, mal ve para akışı sekteye uğradığı zaman aktörler arasındaki iş ilişkileri kopabiliyor ve Ağustos 1998'den sonra olduğu gibi zincirleme iflaslar yaşanabiliyordu. Kârlı iş yapma beklentisi yeniden oluştuğunda ise, çelnoklar ve esnaf, kişisel ilişki ağlarını yeniden örmeye başlıyorlardı.

Hem uluslarötesi hem de kayıtdışı bir pazaryeri olan Laleli'yi inceleyerek, yeni ekonomik sosyoloji yazınındaki piyasaların işleyişi konusundaki tartışmaya da bir eleştiri getirmiş oluyoruz. Daha önce belirttiğim gibi, söz konusu yazında ekonomik aktörler arasındaki ilişkilerin daha önceden varolan sosyal ilişkiler içine "gömülü" olduğu iddia edilir (Granovetter 1985; Portes 1995; vb.). Bu argüman, Polanyi'nin, kapitalist toplumlarda sosyal ilişkilerin ekonominin içinde belirlendiği şeklindeki savıyla uyumsuz. Bu yanılığının en büyük nedenlerinden biri, yeni ekonomik sosyoloji yazınının, sosyal yapıyı kişisel ilişkiler ağlarıyla sınırlı görmesi ve değişimin kurumsal ve daha geniş bir ekonomik çerçeve içinde (ulusal pazar veya dünya ekonomisi gibi) gerçekleştiğini gözardı etmesidir (Krippner 2001: 777). Çalışmalarında genelde mikro düzeydeki ekonomik süreçler üzerine yoğunlaşan ekonomik sosyologlar, ilginçtir ki, kapitalizm kavramı konusunda tamamen suskunlar¹⁴ (Arrighi 2001). Polanyi'ye dönersek, mübadelenin ancak fiyat belirleyici piyasalar içinde işleyebileceğini söylerken kastettiği şey, kapitalizmin, kurumsal çerçevesi dışında düşünülemeyeceğidir. Buna paralel olarak Polanyi, kapitalizm öncesi toplumların aksine, modern piyasa ekonomisinde "sosyal ilişkiler[in] ekonomik sistemin içine gömülü" olduğunu vurgular (1944: 60).

14 Giovanni Arrighi, bu konuda çarpıcı bir örnek veriyor. Yeni ekonomik sosyoloji yazınının kapsamı hakkında iyi bir fikir veren, yaklaşık 800 sayfalık *The Handbook of Economic Sociology* (1994) kitabının sadece 14 sayfasında, "kapitalizm" kavramına atıfta bulunulmuş! (2001: 109).

Buradaki amacım, yeni ekonomik sosyolojinin kişisel ilişkiler üzerine yaptığı vurguyu, kapitalizm çerçevesinde değerlendirmemiz gerektiğini belirtmek. Mekik ticaretinin Laleli gibi bir pazaryerindeki işleyişini incelediğimizde bunu görebiliyoruz. Başından beri, mekik ticaretini Braudel'in tasvir ettiği anlamda uluslarötesi bir *piyasa ekonomisi* olarak tanımladım. İncelediğimiz *piyasanın* özgünlüğü, ticaret ağlarının kayıtdışı olarak örülmüş olması. Bununla birlikte, bavul ticareti, ulusal ve küresel ekonominin üst katmanlarından (yani kapitalizmden) bağımsız değil. Ticaretin yasal çerçevesinin zayıf olması (kayıtdışılık) nedeniyle, sosyal ve kişisel ilişki örüntüleri, Laleli'de mübadelenin gerçekleşmesinde çok büyük rol oynuyor. Buraya kadar, Laleli'de değişim yeni ekonomik sosyolojinin önermelerine uygun. Benim baştan beri vurguladığım nokta ise, söz konusu kişisel ilişkilerin, daha önceden varolan akrabalık veya hemşehrilik ilişkileri veya etnik ilişkiler olmadığı. Diyebiliriz ki, Laleli'de kişisel ilişkiler, bizatihi, *piyasa mübadelesini* gerçekleştirmek amacıyla "yaratılıyor." "Güvene dayalı" iş yapma ilkesi, pazaryerinde değişimin dişlilerini yağıyor. Bu noktada, Polanyi'nin önermelerine geri dönmüş oluyoruz. Polanyi'den yola çıkarak ben şu iddiada bulunuyorum. *Piyasa mübadelesi, kendi sosyal ilişkilerini yaratır.* Formel kurumsal yapının zayıf olduğu mekik ticareti ağında, değişim, ancak özgün sosyal ilişkiler (güvene dayalı ticaret, arkadaşlık, kadın-erkek ilişkileri, vb.) kurularak gerçekleştirilebilir. Ancak yukarıda altını çizdiğim gibi, söz konusu kişisel ilişkiler, ekonomik dalgalanmalar ve krizler gibi beklenmedik olaylar karşısında kırılıp dağılırlar. Dolayısıyla, *karşı piyasa düzeyindeki ekonomik gelişmeler, piyasa içindeki sosyal oluşumları da etkiler.* Bunun en önemli örneği, 1998'de Rusya'da yaşanan kriz ertesinde devamlı iş ilişkilerinin dağılması, fakat *piyasa* toparlandığında yeniden kurulmaya başlamasıdır.

Kentsel sınır alanları: Mekik ticareti ağı içerisinde İstanbul ve Trabzon'un yeri

Kitabın bu bölümünde, Laleli'nin ve Trabzon'un uluslarötesi mekik ticareti ağı içinde işlek kesişme noktaları olarak taşıdıkları nitelikler üzerinde duracağım. ESB'den Türkiye'ye bavul ticareti ilk başladığında Trabzon, İstanbul'dan daha önemli bir merkez olarak görünüyordu. Ancak eski Sovyet cumhuriyetlerine coğrafi yakınlığına rağmen, Trabzon, doksanların ikinci yarısında bavul ticaretindeki önderliğini İstanbul'a kaptırdı. Trabzon'daki ticaret faaliyetlerini İstanbul'la karşılaştırmak suretiyle, Laleli'nin özgün niteliklerinin altını çizmeyi amaçlıyorum. Laleli bir yandan, Braudel'in *piyasa ekonomisiyle* İstanbul'un küreselleşmiş ekonomisi arasında kalan ekonomik bir sınır alanı. Diğer yandan, farklı etnik gruplardan, kültürlerden ve cinsiyetten olan ekonomik aktörleri bir araya getiren bir kesişme noktası. Bu bağlamda Laleli'yi bir "kentsel sınır alanı" olarak tanımlayacağım.

Trabzon: İpek yolunda bavul ticareti

Trabzon, 1988 yılında SSCB'yle Türkiye arasındaki Sarp sınır kapısının açılmasından hemen sonra, bavul turistlerinin uğrak yeri haline geldi. Türkiye ve (eski) Sovyet cumhuriyetleri va-

tandaşları arasındaki alışveriş ilişkileri de bu şekilde başlamış oldu. 1989'da iki ülke arasında imzalanan anlaşmayla, sınır ve kıyı ticareti serbest bırakıldı. Rize, Artvin, Erzurum ve Trabzon illeriyle, Gürcistan, Rusya ve Ukrayna arasında sınır ticareti başladı (*Trabzon Ticaret* 1994a). Bu arada, Sarp sınır kapısından giren turistler, Sovyet yapımı eşyalar getirip Doğu Karadeniz kıyısındaki kasaba ve kentlerde satmaya başladılar.¹ Antika ev eşyalarından tarım aletlerine, fotoğraf makinelerinden kürk kalpaklara, Sovyet şofbenlerinden elektrik direklerinden çalınmış bakır tellere kadar, yol kenarlarında ve boş alanlarda her şey satılıyordu. Türkiye çapında ünlenen "Rus pazarları" bu şekilde kurulmuş oldu (Hann ve Hann 1992). Sovyetler Birliği'nin dağılması sürecinde, Sarp Kapısı'ndan giren turistler giderek daha az satılık eşya getirmeye ve bunun yerine Türkiye'den birşeyler almaya başladılar. Eşya satanların büyük çoğunluğu zaten, kazandıkları parayla Trabzon'dan tüketim malları alıyorlardı (Kalaycıoğlu 1992).

Trabzon, Doğu Karadeniz'deki en önemli liman kentlerinden biri olması sayesinde, kısa sürede bölgede bavul ticaretinin merkezi haline geldi. Bu arada, 1991'de Trabzon Havalimanı uluslararası uçuşlara açıldı. O seneden itibaren sadece komşu bölgelerden değil, Rusya Federasyonu'nun başka bölgelerinden de turistler Trabzon'a gelmeye başladılar (Tablo 7.1). Güney Rusya'dan gelen mekik tüccarları feribotla seyahati tercih ederken, doğu ve kuzey bölgelerden uçakla gelenler çoğunluktaydı. Trabzon Limanı'na hakim Çömlekçi semti, birkaç yıl içinde tamamen bavul turizmine hizmet eden bir bölge haline aldı. Apartmanlar ucuz otellere dönüşürken, limandan kent merkezine doğru uzanan İskele Caddesi, sağlam soltu hazır giyim ve deri eşya satılan mağazalar ve turizm acenteleriyle doldu.

1 1991'de Trabzon'da yapılan bir araştırmaya göre, Sarp sınır kapısından girenlerin yarısı Gürcistanlı, dörtte biri Azerbaycanlı, yüzde 10'u Ermenistanlı, yüzde 6'sı Rusyalı, diğerleri de başka cumhuriyetlerdendi. Bu kişilerin hemen hepsi, beraberlerinde getirdikleri eşyaları satmak amacıyla geliyorlardı (Kalaycıoğlu 1992).

TABLO 7.1
Giriş Yaptıkları İliere Göre Türkiye'ye Gelen Yabancılar

<i>Yıllar</i>	<i>Artvin (Sarp)</i>	<i>İstanbul (Hava+Deniz)</i>	<i>Trabzon (Hava+Deniz)</i>
1988	230	1174318	86
1989	8304	1146373	28
1990	135745	121931	939
1991	512530	658860	14986
1992	782204	1078904	37152
1993	521411	1548022	59512
1994	316954	1932417	85930
1995	206734	2007384	77873
1997	177102	2354865	70182
1998	199585	2175444	39538
1999	187805	1650384	25566
2000	175198	2284357	30768
2001	143836	2381088	21457

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 1997, 2002.

Doksanların ortalarına gelindiğinde, sanayiciler ve yatırımcılar, Trabzon'un geleceğini eski Sovyetler Birliği'yle ticari ilişkilerde görüyorlardı. Limanın yanına bir serbest ticaret bölgesi kuruldu; 1990'da Trabzon Organize Sanayi Bölgesi'nin açılışı yapıldı (*Trabzon Ticaret* 1992a). Sanayi ve Ticaret Odası yöneticileri ve siyasetçiler, Trabzon'un İpek Yolu üzerinde antik çağlarda oynadığı rolün, devletin onlarca yıl boyunca bölgeyi ihmal etmesinden sonra, nihayet komşu ülkelerle ticaret çerçevesinde yeniden canlanacağını söylüyorlardı (*Trabzon Ticaret* 1992b). Rus Pazarı denilen bölge, "Avrasya Pazarı" adıyla yeniden düzenlendi. Kentte açılan yeni ticari işletmeler, Trabzon'un tarihinden esinleniyordu. İpek Yolu İş Merkezi, İpek Yolu Sanayi Sitesi, İpek Yolu İhracat-İthalat Şirketi gibi...

Ancak Trabzonlular'ın bu konuda kendilerine güveni, 1994'ten itibaren sarsılmaya başladı. 1997 yazında kenti ziyaret ettiğimde, mekik tüccarlarına yönelik çalışan esnaf, iki yıldır işlerinin iyi gitmediğini anlatıyordu. Genel kanı, Trabzon'un Laleli'yle girdiği yarış kaybettığı yolundaydı. 1994'te en yüksek düzeyine çıktıktan sonra, Trabzon'a gelen bavul tu-

ristlerinin sayısı azalmaya başlamıştı (Tablo 7.2). Mekik ticareti hacminin düşmesinde iki unsurun rol oynadığını söyleyebiliriz. Öncelikle, Trabzon'da *çelnok*lara yönelik hazır giyim ve deri giyim imalatı Laleli fiyatlarıyla rekabet edemiyordu. Örneğin deri üretiminde, deneyimli işçi bulmak zor olduğu için verimlilik düşüktü. Sonuç olarak, Trabzon'un hazır giyim imalatı potansiyeli, hem deneyim, hem verimlilik, hem de ölçek açısından İstanbul'un yanında solda sıfır kalıyordu. Öte yandan Trabzon, mekik tüccarlarına Laleli'nin sunduğu hizmetleri de veremiyordu. Örneğin kargo şirketleri yoktu. Dolayısıyla zaman içinde büyük hacimli ticaret yapan *çelnok*lar Trabzon'dan İstanbul'a kaymıştı. Daha önemlisi, Trabzon Laleli'de bulunan "insan kaynakları"ndan yoksundu. *Çelnok*lar Trabzon'a ilk gelmeye başladıklarında, esnafın turistlerle iletişim kurması sorun oluşturmıştı. Esnafın anlattığına göre önceleri bu sorunu, Giresun ve Ordu'dan buldukları Gürcü tezgâhtarlarla çözmeye çalışmışlardı. Zaman içinde Trabzon'da kaçak olarak çalışan Azeri ve Gürcüleri de çevirmen olarak kullanmışlardı. Buna rağmen Trabzon'da, Bulgaristan Türkleri gibi iyi Rusça bilen hazır işgücü hiçbir zaman olmamıştı.

Bunlara ek olarak, görüştüğüm esnaf başka bir durumdan daha şikâyetçiydi. Trabzon'daki yerel turizm acentelerinin, mekik tüccarlarını "zorla" İstanbul'a götördükleri yolunda bir iddia dolaşıyordu ortalıkta. Aslında 1995'ten itibaren, bir yandan Trabzon'a uluslararası uçuşlar azalırken, feribotla limana gelen yolcular da kentte alışveriş etmek yerine otobüslerle doğrudan İstanbul'a gitmeye başlamışlardı. 1995'te sokaklara

TABLO 7.2
Trabzon Havalimanı'ndan Uluslararası Yolcu Trafiği
(Gelen ve giden)

1992	32.406
1993	68.498
1994	97.479
1995	58.251
1996	58.960

Kaynak: DHMI, 1997.



Karaköy'de, Salı Pazarı Rıhtımı'na deniz yoluyla gelen bavul turistlerine yönelik mallar satan "Dostluk" mağazası.

dökülen esnaf, Soçi'de feribot biletiyle beraber İstanbul'a otobüs bileti kestikleri gerekçesiyle turizm acentelerini protesto etti. Trabzon Sanayi ve Ticaret Odası ve valilik, bavul ticaretine yönelik çalışan esnafa, acentelerin İstanbul bileti kesmesinin önleneyeceği yolunda söz verdi; ancak bu, esnafın kızgınlığını dindirmedi. Hakikaten de, 1996'da yapılan bir ankete göre, kente gelen bavul turistlerinin yüzde 30'u hiçbir şey almadan doğrudan İstanbul'a geçiyordu (Kalaycıoğlu 1996). Söz konusu araştırmayı yapan KTÜ'lü Nevzat Kalaycıoğlu, Sanayi ve Ticaret Odası'nın tepkisini çekti; çünkü bulgular mağaza sahiplerinin yakınmasını doğruluyordu²

2 Burada şunu belirtmeden geçemeyeceğim. KTÜ'de Yapı İşleri Dairesi'nde çalışırken İşletme Yüksek Lisans tezi olarak 1992'de bavul ticareti konusunda bir yayın yapan, 1996'da da salt kişisel ilgisi çerçevesinde aynı konuda birkaç yüz kişiyi kapsayan bir anket çalışması daha yürüten Nevzat Kalaycıoğlu, Türkiye'de bu konuyla akademik olarak ilgilenen az sayıda kişiden biri. Trabzon için ekonomik açıdan önemli olan bir konudaki tek araştırmanın bulgularının, kentin ileri gelenleri tarafından, gözardı etmek istedikleri bir gerçeği ortaya koyduğu için "kuşuklu" bulunması, üzüntü verici bir durum. Mekik ticareti üzerine yapılan başka bir akademik çalışma da, 1995'te İstanbul'da bavul turistleriyle bir anket yapan Fransız sosyal bilimci Blacher'in araştırması (1996).

Sonuç olarak, her ne kadar Trabzonlular bavul ticaretinin Türkiye’de ilk kez şehirlerinde başlamış olmasıyla övünseler de, birkaç yıl süren kârlı bir dönemden sonra, Trabzon, çevre bölgelerden gelen *çelnok*larla yetinmek zorunda kalmış durumda. Hem Gürcistan, Ermenistan, Azerbaycan ve Güney Rusya’dan kara veya denizyoluyla gelen turistlerin alım gücü daha düşük, hem de söz konusu bölgelerdeki iç savaş koşulları, mekik ticaretine ket vuruyor. Örneğin alan araştırmamı yaptığım dönemde Abhazyalılar ve Çeçenler, bu yüzden piyasadan ellerini çekmiş durumdaydı.

Trabzon’un başlangıçta umut vaat etmesine rağmen neden Laleli’nin gerisinde kaldığını tam olarak anlayabilmek için, aşağıdaki kısımda Laleli semtini İstanbul içinde ve başka dünya kentlerine kıyasla özgün kılan nitelikler üzerinde duracağım.

Kavramsal çerçeve

Laleli’nin özgünlüğü, uluslarötesi mal ve insan akışlarının kesişme noktasında yer almasından kaynaklanıyor. Semti bir kentsel mekân olarak anlamlandırmaya çalışırken, daha önce kurduğum kavramsal çerçevenin içine oturtacağım. Bavul ticareti içindeki akışları, günümüzdeki küresel çokuluslu sermaye hareketleri (*karşı piyasa*) ve söz konusu akışların kesiştiği dünya kentleri yazınları içinde kavramlaştıramayız. Çünkü Laleli, Braudel’in *piyasa* diye tanımladığı düzeydeki akışlar uzamının kesişme noktalarından biridir. Bu nedenle, dünya kentleri, uluslarötesi nüfus hareketleri ve sınır alanlarına ilişkin yazınları eleştirel bir süzgeçten geçirerek, Laleli’yi tanımlamak amacıyla “kentsel sınır alanları” kavramını ortaya atacağım.

Dünya kenti kavramı

Ekonomik küreselleşme tartışmaları içinde ortaya atılan dünya kenti ya da küresel kent (*global city*) kavramı, uluslararası para, sermaye, bilgi ve mal akışlarının bir araya geldiği metropollerin özelliklerini ve dünya ekonomisi içindeki rolle-

rini irdeler. Dünya kentleri, çokuluslu şirketlerin yönetim merkezlerinin, küresel ulaşım ve telekomünikasyon ağlarının, üretici hizmetlerinin, finans piyasalarının ve uluslararası göçmenlerin yoğun olarak bir araya geldikleri metropoller olarak tanımlanır (örneğin bkz. Friedmann 1986; Sassen 1991; Knox ve Taylor 1995; Abu-Lughod 1999). Bu haliyle küresel kentler, global hizmet, mal ve para ağlarının kesişme noktalarıdır ve içinde bulundukları bölgedeki ekonomik faaliyetlerin bu ağa bağlanması işlevini yerine getirirler. Bölgesel faaliyetlerin küresel önem derecesine göre, dünya kentleri arasında da bir hiyerarşi mevcuttur (Castells 1996: 380). Bilişim ve telekomünikasyon teknolojileri hem para, mal ve sermaye akışlarını hızlandırır, hem de bu teknolojilerin yoğun olduğu kentlerin küresel ağlar içinde avantajlı bir konuma gelmesini sağlar.

Peki ya dünya kentleri yazını, çokuluslu sermaye, para, bilgi ve mal akışları dışında kalan kentsel ekonomik süreçler hakkında ne öngörüyor? Sassen, New York örneğini temel aldığı çalışmasında ekonomik küreselleşme sürecinde birçok faaliyetin kentsel ekonominin “merkezinden” kapı dışarı edildiğini ve değersizleştirildiğini, ama bu faaliyetlerin yine de dünya kentinin ekonomisine eklemlendiğini anlatır. Bu “marjinalleşmiş” kesimde, yabancı göçmenlerin istihdam edildiği kayıtdışı sektör yer alır (1996 ve 2000). Ama Sassen için dünya kentini tanımlayan asli unsur, çokuluslu sermayenin faaliyetleridir. Daha da ileri giden Castells, küresel ağların dışında kalan coğrafyanın, ağın işleyişi üzerinde bir etkisi olmadığını, çünkü bu marjinal alanların bilgi akışı ağları dışında kaldığını savlar (1996). Lash ve Urry de benzer şekilde, dünya kentlerinin oluşturduğu ağın ötesinde bir “kara delik” olduğundan söz eder (1994). Dünya kentlerinin böyle kavramlaştırılması, görüldüğü gibi sadece çokuluslu şirketlerin denetimindeki sermaye, para ve mal akışlarına odaklıdır.

Benim buradaki amacım, metropollerin küreselleşme içindeki konumları ve işlevleri hakkında, çokuluslu sermayenin dayatmalarının ötesine giden, daha kapsayıcı bir çerçeve oluşturmak. Öncelikle şunu söylemeliyim ki, uluslarötesi akışların

yegâne kanalının bilişim ve ulaştırma teknolojileri olmadığını düşünüyorum. Bizatihi insanların sınır aşırı hareketlilikleri, malların ve hatta düşünce ve moda akımlarının bir yerden başka bir yere taşınmasında rol oynarlar, bu akışlar. Günümüzde insanların uluslararası hareketliliğini artıran ana unsur havayoluyla seyahatin ve iletişimin (telefon gibi) ucuzlaşması ve kolaylaşması olsa da, insan akışlarını, ileri teknolojilerin doğrudan olanaklı kıldığı akışlardan ayırt etmeliyiz.

Üzerinde durulması gereken diğer nokta ise, yukarıdaki tanıma göre küresel kent olmayan metropollerin uluslarötesi bağlantılarını kavramamıza yarayacak bir çerçeve oluşturma gereğidir. Friedmann, Sassen veya Castells'in tanımlarına göre dünya kenti (veya küresel kent) olmayan, ama yine de önemli uluslarötesi bağlantıları bulunan metropollerini betimlemek için "küreselleşmiş kent" diye bir terim ortaya atmak istiyorum. Böyle kentler, çokuluslu şirketlerin sermaye ve para akışlarının dışında kalan bazı mal, para ve insan akışlarının kesişme noktası olabilirler. Söz konusu kentler, çokuluslu sermayenin kontrol ve komuta işlevlerine de sahip değildirler. Bu metropollerde uluslarötesi bazı akışların kesişmesi için, ileri bilişim teknolojilerinden müteşekkil bir altyapı bulunması şart değildir. Dedğim gibi, mal ve para akışlarını nüfus hareketleri yönlendiriyor olabilir. Laleli'yi anlamaya çalışırken, böyle bir çerçeve kullanacağım. Küreselleşmiş bir kent olan İstanbul'da yer alan Laleli, insan, para ve mal akışlarının ve moda akımlarının kesiştiği, ancak çokuluslu sermayenin akışlar mekânının genelinde dışında kalan bir noktadır.

Uluslarötesi insan akışları

Öncelikle, karşı piyasa düzeyinin dışında kalan bu insan akışlarının günümüzdeki önemini ele alalım. Birçok gözlemci, küreselleşme çağında sadece sermaye ve malların değil, insanların da uluslararası sınırların ötesinde hareketlilik kazandığını vurguluyor. Bu çerçevede, uluslarötesi göç adı altında yeni bir yazın oluşuyor. Bu çerçevede yazan yazarlar, ekonomik ve kül-



"İpek Yolu"nda ticaret: Trabzon'da bavul turistlerine yönelik turizm ve ticaret şirketi.

türel küreselleşmeyi hızlandıran bilişim teknolojilerinin, aynı zamanda insanların uluslarötesi ilişki ağları kurmasını veya varolanları güçlendirmesini olanaklı kıldığını vurguluyorlar. Örneğin, sadece sermayenin değil, bireylerin ve grupların da dünya ekonomisinin yapıları etrafında uluslarötesi sosyal ilişkiler ve ağlar kurabildiği savlanıyor (Portes 1996; Portes v.d. 1999; Guarnizo ve Smith 1998; Portes 2001; Vertovec 2001).

ABD'de bu çerçevede yapılan araştırmalar, genelde Meksika ve Orta Amerika'dan gelen göçmenlerin yerleştikleri kentler ile kendi memleketleri arasında kurdukları ilişki ağları üzerinde duruyor (örneğin Davis 1999; Basch v.d. 1994; Portes v.d. 1999). Bu bağlamda, siyasi ağlar ve mal akışlarının yanı sıra, insanların yaşam stratejilerinin de uluslarötesi nitelik kazandığına dikkat çekiliyor (Roberts v.d. 1999). Avrupa'da ise, Türkler'in ve Kürtler'in Almanya ve Hollanda ile Türkiye arasında sınır aşırı siyasi ve dini örgütlenmelerini inceleyen bir literatür oluşuyor (örneğin Faist 2000; Ostergaard-Nielsen 2001). Bu arada, kültürel antropoloji çerçevesindeki bazı araştırmalar da uluslarötesi bağlantılar üzerinde duruyor. Örneğin Appadurai, çağımızda hızlanan küresel kültürel akışların, hareket halindeki insanların, teknolojilerin, paranın ve imajların oluşturduğu yapılardaki kı-

rılmalarından kaynaklandığını belirtiyor (1996: 33-37, 49-50). İnsanlar kendi memleketleriyle yaşadıkları ülkeler arasında gidip gelirken, sadece malları değil, fikirleri, imajları ve tüketim kalıplarını da bir yerden başka bir yere taşıyorlar (ayrıca bkz. Han-nerz 1996).³ Bu süreçte sadece uluslararası göç başlığı altında bakmamak gerekir. Turizm ve bu kitabın konusunu oluşturan bavul ticareti de, mallar, fikirler ve imajların sınır aşırı taşınmasında aracı olabilir. Sonuçta, insanların sınırlar ötesi hareketliliği, yeni kültürel oluşumların ortaya çıkmasına yol açabilir. Daha önce belirttiğim gibi, bu akışlara çokuluslu sermaye hareketlerinin veya ileri bilişim teknolojilerinin ön ayak olması gerekmez.

Mekik ticareti, günümüzde uluslararası insan akışlarının ilginç bir örneğini oluşturuyor. Başından beri anlattığım gibi, biza-tihi bavul ticareti piyasasının varlık nedeni, onbinlerce insanın birtakım ülkeler arasında sürekli mekik dokuyor olması. Daha da önemlisi, bavul ticareti ağları, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa örneklerinde olduğu gibi aynı kültürü paylaşan göçmen grupların faaliyetleri çerçevesinde değil, *farklı* etnik gruplardan ve *farklı* milliyetten olan kişiler arasındaki ilişkilerin tezgâhında dokunuyor. Benim iddiam, mekik ticareti çerçevesindeki insan akışlarının kesişme noktalarını, Laleli gibi "kentsel sınır alanları"nın oluşturduğu yönünde. Şimdi bu kavramı açmaya çalışayım.

Sınır alanları

Kuzey Amerika, Avrupa ve Afrika'da uluslararası sınır bölgeleri üzerine yapılan araştırmalarda, ulusal sınırların klasik işlevlerinin, sınır alanlarında (*borderlands*) yaşanan kültürel ve ekonomik etkileşim sonucunda zayıfladığı ve hatta dönüşmekte olduğu belirtiliyor.⁴ Sınır aşırı ekonomik ilişkilerin artması, genelde

3 Öte yandan, çağımızda uluslararası göçün yeni diaspora cemaatları yarattığı ve söz konusu toplulukların ulus-devlet, milliyetçilik ve ulusal/etnik kimlik konusundaki verili tanımları zorladığı konusunda bir yazın da oluşuyor. Bu konudaki çalışmaların önderliğini *Diaspora* dergisi yapıyor (örneğin bkz. Tölölyan 1991 ve aynı sayıdaki diğer yazılar).

4 Bu konuda ekonomik bir yaklaşım için bkz. Ganster v.d. (1997). Antropolojik bir yaklaşım için bkz. Wilson ve Donnan (1998).

devletlerin sınır denetiminin zayıf olmasından kaynaklanıyor. Örneğin, Afrika'nın birçok bölgesinde uluslararası ticaret kayıt- dışı. Bu bağlamda, Afrika'da sınır alanları, fiziki bir engel oluşturmamak yerine, adeta insanların, hayvanların ve malların dolaşımını sağlayan kanallar gibi (Nugent ve Asiwaju 1996: 4-9, 11; Nugent 1996; Griffiths 1996). Benzer şekilde, son on yılda Doğu Avrupa'da yurtdışı seyahat serbestisi, birbirine komşu ülkelerden insanlara uluslararası sınırları aşip küçük ticaret yaparak hayatlarını kazanma fırsatı vermiş durumda (örneğin Thuen 1999).

Sınır aşırı hareketlilik, ekonomik fırsatlar yanında kültürel etkileşimi de beraberinde getiriyor. Bu nokta, özellikle Meksika ile ABD arasındaki sınır alanlarına ilişkin yazında vurgulanıyor. Örneğin Gloria Anzaldua, sınırdaş toplumlar arasındaki muğlak kültürel ve ekonomik bölgeyi tanımlamak için sınır alanı terimini kullanıyor. Yazara göre, Meksika'dan ABD'ye yasal ve yasadışı göç, bu sınır alanında "bir sınır kültürü, üçüncü bir kültür" oluşmasına yol açmış durumda. Bu sınır alanında yer alan gruplar, cinsel, etnik, yasal ve ekonomik açıdan "normal" sayılan kalıpları ihlal eden kişiler (1987: 11). Söz konusu sınır alanında, Meksika ve ABD'nin kültürel formları birbiriyle karşı karşıya geliyor ve yeni oluşumlar yaratıyor (ayrıca bkz. Gomez-Pena 1996: 67).

Yukarıda özetlediğim perspektiften baktığımızda, sınır alanlarının sadece coğrafi kategoriler olmadığını görüyoruz. Çünkü sınır alanları, kültürel, ekonomik ve sosyal oluşumların birbiriyle çatıştığı ve bu esnada yeni oluşumların döllendiği mekânlar. Aslında günümüzde sınır alanları, sadece fiziki olarak uluslararası sınırların yer aldığı bölgelerde mevcut değil. Sınırlardan uzakta, farklı uluslardan insanların bir araya geldiği, mal ve kültürel imge akışlarının kesiştiği metropollerde de kültürel ve ekonomik sınır alanları oluşabilir.⁵ Bu tür mekân-

5 Benzer şekilde Rouse (1991), Meksika'dan ABD'ye göç eden köylülerin yerleştikleri (bir sınır şehri olmayan) bir yerleşimde sürdürdükleri hayatı, bir sınır alanına benzetiyor. Sınırları sadece haritada bir çizgi değil, iki kültürün karşı karşıya geldiği bir bölge olarak tanımlaması açısından benim buradaki savıma bir paralellik gösterse de, Rouse'un argümanı, aslında bu iki kültür arasındaki

lara “kentsel sınır alanları” demeyi öneriyorum. Kentsel sınır alanları, uluslarötesi insan akışlarının kesiştiği ve farklı sosyal ve kültürel pratiklerin doğduğu yerler. Kentsel sınır alanlarındaki gruplar, etnik, ekonomik ve cinsel boyutları olan yeni bir toplumsal mekân yaratabilirler. Öte yandan, kentsel sınır alanları, bir şehirdeki farklı “ekonomilerin” kesiştiği bir nokta olabilir (Sassen 1996). Laleli, bu iki anlamda da -kayıtdışı sektör- le büyük sermayenin çakıştığı, göçmenlerle işportacıların ve kaçak işçilerin, yerelle uluslarötesi olanın bir araya geldiği-kentsel bir sınır alanı.

İstanbul içinde Laleli’nin konumu

Küreselleşmiş bir kent olarak İstanbul

1980’den bu yana İstanbul, ulusal sanayiinin önemli bir merkezi olmanın ötesine geçerek, uluslararası ekonomik ve kültürel işlevleri olan bir metropol haline geldi. Bu süreç içinde, çeşitli sanayi ve hizmet kollarına (finans, emlak ve sigorta gibi) yapılan dış yatırımlar da hızla arttı.⁶ Bunlara paralel olarak kentin görünümü değişirken, iş merkezlerinin bulunduğu “kule”ler, beş yıldızlı oteller ve lüks konut siteleri mantar gibi çoğaldı. İstanbul’un, küresel sermayenin Orta Doğu, Balkanlar ve Karadeniz bölgesindeki faaliyetlerinin kontrol ve komuta mekanizmalarının konuşlandığı bir küresel kent olacağı şeklindeki öngörünün (Keyder ve Öncü 1994) gerçekleştiğini söylemek zor görünüyor (Keyder 1999b). Yine de, günümüzde İstanbul, Türkiye ekonomisini dünya ekonomisine eklemleyen küreselleşmiş bir metropol niteliği taşıyor.

İstanbul’un küreselleşmiş bağlantıları, haberleşme, ulaşım,

ayrımın çok keskin olduğu yolunda. Halbuki ben, aşağıda görüleceği gibi, sınır alanlarında apayrı bir kültür oluştuğunu iddia edeceğim.

6 Söz konusu yatırımların niteliği ve dağılımı konusunda bkz. Aksoy (1996) ve Keyder (1999b).



Trabzon'da Kafkas cumhuriyetlerine bilet satan bir turizm şirketi. İlanlar Gürcüce ve Rusça.

bankacılık, vs. altyapısı ve öteden beri sahip olduğu sanayi merkezi niteliği, mekik ticareti ağları içinde önemli bir kesişme noktası haline gelmesine katkıda bulundu. Örneğin İstanbul'un Balkanlar ve Karadeniz havzasındaki en önemli hava ve deniz yolu ulaşım merkezlerinden birisi olması, bavul ticareti içindeki rolü açısından büyük önem taşıyor. 1990'larda Türkiye ile ESB arasında bavul ticaretinin hacmi yükselirken, Atatürk Havalimanı'nın C Terminali'ne inen uçakların hem sayısı, hem de uçuş menşelerinin çeşitliliği arttı. Bu artış, rakamlarda (Tablo 7.3, 7.4 ve 7.5) gözlenebiliyor. Sibiry'a'dan, Rusya'nın uzak doğusundan, Kafkasya ve Orta Asya cumhuriyetlerinden charter seferleri düzenlenmeye başladı.⁷ Bu arada, normalde batıdan gelen gezi gemilerine ev sahipliği yapan Salı Pazarı Rıhtımı, Rusya ve Ukrayna limanlarına bavul ticaretiyle mal taşıyan eski Sovyet gemilerinin uğrak yeri oldu. Dördüncü Bölüm'de belirttiğim gibi, 1998'deki krizden sonra seferlerin sa-

⁷ 1997 itibarıyla, Atatürk Havalimanı'nın her üç terminalini kullanan toplam 250 havayolu şirketi arasında, ESB'den gelen 45 farklı charter şirketi bulunuyordu.

TABLO 7.3
Atatürk Havalimanı C Terminali'nden
ESB Charter Şirketlerinin Taşıdığı Yolcu Sayısı
(Gelen ve giden)

1994	608.216
1995	810.230
1996	959.335

Kaynak: DHMI, 1997.

TABLO 7.4
İkâmet Ettikleri Ükelere Göre Türkiye'ye Giren Yabancılar

<i>Yıllar</i>	<i>SSCB (BDT)</i>	<i>Toplam</i>
1988	21567	4265197
1989	37087	4516077
1990	222537	5397748
1991	722481	5552963
1992	1244593	7104065
1993	1171786	6525202
1994	1511990	6695705
1995	1493508	7747389
1996	1619290	8536778
1997	1556579	9712510
1998	1299714	9431280
1999	1052579	7485308
2000	1380731	10428153
2001	1431190	11619909

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, 1997, 2002.

yısı bir hayli düştü; ancak yine de Karaköy Vapur İskelesi'ne yanaşırken, Salı Pazarı Rıhtımı'na demirlemiş paslı Rus gemilerini görmek hâlâ mümkün.

Özetlemek gerekirse, bölgede İstanbul'un hava ve deniz yolu ulaşımındaki merkezi konumu ve Türkiye'nin imalat kapasitesinin yaklaşık yarısının Marmara bölgesinde yer alıyor oluşu, bavul ticaretinin ülkemizdeki adresinin haliyle İstanbul olmasını gerektirdi. Ancak "iyi ama niye Laleli?" diye sordüğümüzda, küreselleşmiş İstanbul'un niteliklerinden öteye gitmemiz gerekiyor. Bu soruyu yanıtlayabilmek için, Laleli'de kesişen ve bu semti özgün kılan akışlara bir göz atalım.

TABLO 7.5
2001 Yılı Dış Hat Yolcu Trafiğinin Milliyetlere Göre Dağılımı
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

Milliyeti	Atatürk	Antalya	A. Menderes	Esenboğa	Dalamana	Milas-Bod.	Trabzon	Adana	S.Demirel	Nevehir-Kap.	Çorlu	Diyanbakır	Erzurum	Gaziantep	Kars	Kayseri	Konya	Samsun-Çarş.	Ferit Melen	Toplam
ABD	93.867																			93.867
Almanya	714.020	2.471.732	342.927	224.586	296.902	91.668	2	68.864			10			450		2.552		2.798		4.216.511
Arnavutluk	17.889	958																		18.847
Avustralya	2.366		551																	2.917
Avusturya	90.905	241.338	16.033	47.930	23.687	5.772												1.120		426.785
Azerbaycan	56.306	2.537		6.384	316		2.973													68.516
BAE	89.308																			89.308
Belçika	82.166	32.130	37.559		33.729	25.258														210.842
Bosna Hersek	21.792	128																		21.920
Botsvana	2																			2
Bulgaristan	1.970	3.866	3			1.140				378										7.357
Cezayir	40.224																			40.224
Çek Cum.	34.772	61.641	450			5.664														102.527
Çin	107																			107
Danimarka	28.581	210.396	12.030		53.418															304.425
Ermenistan	6.959					490									137					7.586
Estonya	74	4.208			2.872						604									7.758
Finlandiya	20	68.204			20.266	3														88.470
Fransa	173.870	63.312	79.484		157	45.067														362.890
G.Afrika	13	148				12														173
Gambia	1.263																			1.263
Gürcistan							999													999
Hırvatistan	264																			264
Hollanda	154.361	114.131	43.697	1.013	118.953	51.734														483.889
Hong Kong	31.182																			31.182
İngiltere	213.442	179.511	70.717		727.174	257.934														1.448.778

[illegible]

TABLO 7.5 (devam)
2001 Yılı Dış Hat Yolcu Trafiğinin Milliyetlere Göre Dağılımı
(Ton - Gelen ve giden - Posta ve bagaj dahil)

Milliyeti	Atatürk	Antalya	A. Menderes	Esenboğa	Dalaman	Milas-Bod.	Trabzon	Adana	S. Demirel	Nevşehir-Kap.	Çorlu	Diyarbakır	Erzurum	Gaziantep	Kars	Kayseri	Konya	Samsun-Çarş.	Ferit Melen	Toplam
Özbekistan	26.958	240																		27.198
Pakistan	42																			42
Polonya	24.864	124.209	2.545		13.615															165.233
Portekiz	860		827																	1.687
Romanya	54.224	18.702	160			5.560														78.646
Rusya Fed.	566.705	754.122	11.109	1.561	75.057	18.729	10.737	326			48.517		1.759							1.488.622
S.Arabistan	101.894	2.399	5.601	34.759																144.653
Singapur	60.032																			60.032
Slovakya	246	16.303			4.079	3.095														23.723
Slovenya	76.913	4.933																		81.846
Sudan	3.449																			3.449
Suriye	12.572																			12.572
Tacikistan											664									664
Tunus	41.632																			41.632
Türkiye	4.945.188	3.696.181	762.996	714.685	507.833	462.420	32.290	176.140	4.870	9.883		16.450	5.648	36.493		30.958	4.987	28.746	2.554	11.438.322
Türkmenistan	34.914			273																35.187
Ukrayna	106.481	51.788			6.219	1.416	198				14.634									180.736
Ürdün	20.909	1.978		5.289	5.253	597														34.026
Yeni Zelanda		602																		602
Yugoslavya	13.665	3.443	3.700		8.404	8.869														38.081
Yunanistan	79.534	28.667	15.073	8.974	26.163	13.387				3.868										175.666
YYY	9					2.687														2.696
Toplam	8.827.732	8.638.634	1.483.627	1.052.302	1.978.749	1.038.039	47.199	245.330	4.870	14.129	97.253	16.450	7.407	37.067	137	33.510	4.987	32.664	2.554	23.562.640

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllığı 2001, s.138-139.

İnsan akışlarının kesiştiği nokta olarak Laleli

Daha önceki bölümlerde değindiğim gibi, 1980'lerde Laleli'de bavul turizmine yönelik olarak mağaza açan ilk grup, Boşnak göçmen ailelerin çocuklarıydı. Bu ilk girişimcilerin avantajı, Slav dillerini konuşabilmeleri, böylelikle Doğu Avrupa'dan gelen turistlerle iletişim kurabilmeleriydi. Ancak 1990'larda Laleli'de yaşanan mağaza patlamasının sebepleri farklıydı. Bu dönemde Laleli piyasasını şekillendiren iki nüfus hareketinden söz etmek mümkün: Yaklaşık 200.000 Türk'ün Bulgaristan'dan 1989-90'da göç etmesi (Vasileva 1992) ve 1990'larda Güneydoğu Bölgesi'nden Kürtler'in zorunlu iç göçünün yoğunlaşması. Türkiye'ye gelen Bulgaristan Türkleri'ne vatandaşlık hakları verilmişti. Eğitimi olanlar kendi mesleklerinde iş bulurken, birçok göçmen de kayıtdışı sektörde bir yer edinmeye çalıştı. Pek çok kişi, Rusça bilmeleri sayesinde, Laleli'de çevirmen, tezgâhtar veya tur operatörü gibi işler buldu. Azeriler ve savaştan kaçan Boşnaklar gibi daha ufak gruplar da semtte çevirmenlik ve tezgâhtarlık yapanlar arasında yer alıyorlar; ancak en büyük grubu kuşkusuz Bulgaristan göçmenleri oluşturuyor. Bulgaristan göçmenlerinin bazıları, sonradan kendi mağazalarını açabilmişler.

Laleli'ye farklı dil becerileri sayesinde girmiş olan başka gruplar da var. Anadili Arapça olan Mardinliler ve Hataylılar ile bir grup Iraklı Türkmen, 1980'lerde Kuzey Afrika ve Körfez ülkelerinden bavul ticaretinin yoğun olduğu dönemde Laleli'ye girmişler ve 1990'larda Rusların gelmesinden sonra da işlerini sürdürmüşler. Örneğin Ruslar'a yönelik çalışan en büyük seyahat acentelerinden birinin kurucusu, 1980'lerde Arap turistlere rehberlik yaparak Laleli'ye giren Mardinli Arap kökenli bir kişiydi. Koska Caddesi'ndeki bir pasajdaki dükkânların çoğunu, Iraklı Türkmenler işletiyordu. Kapalı Çarşı'da sarraflıktan gelme bazı Süryaniler'in de Laleli'de deri giyim satışı ve sarraflıkla uğraştığı gözleniyordu.

Laleli girişimcileri arasında sayıca en büyük etnik grubu ise Kürtler oluşturuyor. Suriye ve İran sınırlarına yakın ilçelerden



Trabzon'da "Avrasya Pazarı"nda çalışan Gürcü pazarıcı kadınlar.

gelenler, Laleli'de çok işe yarayan bir deneyime sahipler. Örneğin Doğubayazıtlılar'ın birçoğu, eskiden İran'la sınır ticareti ve kaçakçılıkla uğraşırlarmış.⁸ 1990'ların başında İran'la sınır ticaretinin büyük ölçüde azalmasından sonra İstanbul'a göç edenler, Laleli'nin ve Salı Pazarı'nın kayıtdışı ticaret ortamında kolayca kendilerine bir yer edinebilmişler. Doğubayazıtlı bir mağaza sahibinin bana anlattığı gibi, "Gümrükle uğraşmak konusunda zaten tecrübelilerim." İşin ilginç yanı, piyasanın öncüleri olan Boşnaklar'ın da benzer bir tecrübeye sahip olmaları. Serbest piyasada döviz işlemlerinin yasak olduğu 1970'lerde Doğu Avrupalı turistlerle Beyazıt'ta alışveriş yapan Boşnaklar, aslında yasadışı bir alanda faaliyet gösteriyorlardı. Bu yüzden de -başından beri bavul ticaretinin içinde olan Boşnak bir işadamlarının bana dediği gibi- muhacirler "polis dayacağına alıştı."

Ancak yukarıda da belirttiğim gibi Laleli'de çoğunlukta olan girişimciler, karaborsacılık ve kaçakçılık deneyimi olan bu

⁸ 1980'lere kadar, İran ve Suriye sınırlarında kaçakçılık yaygındı. 1979'da İran'la yapılan bir anlaşma, Batı Azerbaycan vilayetiyle Ağrı arasında sınır ticaretini serbest bıraktı. Suriye'yle yapılan bir anlaşmayla da, Hatay ve Gaziantep'ten bu ülkeye sınır ticareti yapılmaya başlandı. Sınır ticaretinin belirli sınır kapılarından denetlenmesiyle, kaçakçılığın engellenmesi amaçlanıyordu. Ancak yine de, Irak, İran ve Suriye üzerinden kaçak sınır ticareti günümüze kadar önemini korudu.

gruplar değil, Güneydoğu'dan son on yıl içinde zorunlu göçle İstanbul'a gelmiş olan Kürtler.⁹ Laleli'ye gelen göçmenlerin yoksul olanları, hamallık veya işportacılıkta şanslarını denemişler, biraz sermayesi olanlar ise mağaza açmışlardı. Örneğin Tuncelili mağaza sahibi Mustafa, eskiden mandıracılık yaptığını anlattı. Güneydoğu'da savaş yüzünden hayvancılığın çökmesi üzerine işini bırakmak zorunda kalmış, elindeki parayla önce bir hazır giyim mağazası açmış, sonra da bir lokanta satın almıştı. Benzer şekilde, Tatvan'dan ailece göç etmek zorunda kalan bir ailenin damadı, eskiden Bitlis'te müteahhitlik yapan kayınpederinin yardımıyla Laleli'de dükkân açmış, ancak işleri iyi gitmeyince 1997'de iflas etmişti. Bunlara benzer pek çok örnek verilebilir. Kayıtdışılık yüzünden işletme sayısının bile belli olmadığı Laleli'deki Kürt girişimcilerin sayısı konusunda bir tahmin yürütmek çok zor. Ancak piyasayı takip eden bankacı ve emlakçı gibi kişiler, büyük seyahat acenteleri ve Eminönü belediyesi yetkilileri, Laleli'de başlangıçtan itibaren Kürtler'in en büyük grubu oluşturduğunu söylüyorlardı. Benim gözlemlerim de aynı doğrultuydu.

Laleli'deki bazı büyük mağaza sahipleri ve toptancılar, göçmen girişimcilere tepeden bakıyorlar ve "köyden gelip," "koyun ve tarlalarını satarak" sermaye yaptıklarını söylüyorlardı. Bazen bu tepeden bakmanın, suçlamaya dönüştüğü de oluyordu. Bavul ticaretindeki düşüşten yakınan bazı kişilerden, "Laleli'yi Doğulular batırdı" gibi iddiaları duydum. Bazıları, Laleli'nin kayıtdışılıktan kurtulamamasını, esnafın "köylülüğüne" veya "Doğudan gelmiş olmasına" bağlıyordu. Örneğin Laleli'deki bir pasajın sahibi, "Doğulular"ın çoğunlukta olmasını şöyle açıklıyordu: "Bu cahil cesaretidir. Bir insanın yasadışı çalışması için cahil olması lazım. Mesela ben Laleli'de [esnaf olarak] tutunamazdım. Her şeyi yasal yapardım; sonra da buradaki esnafla rekabet edemezdim. Ama zaten, Laleli yasal yollarla işleyemezdi." Söz konusu kişinin yasallıkla kastettiği, La-

9 1980'lerin ikinci yarısından itibaren köylerin boşaltılması veya yakılması yüzünden yaşanan zorunlu iç göç konusunda bkz. Kirişçi (1998), İnsan Hakları Vakfı (tarihsiz) ve Frelick (1999).

leli'de bütün ticaretin kayıtsız yapıyor olması ve vergi kaçırılmasıydı.

Ya Kürtler, kendileri hakkındaki bu önyargı hakkında ne düşünüyorlardı? Koska Caddesi'nde tezgâhı olan Diyarbakırlı bir seyyar satıcı, "Doğulularla" ilgili suçlamalara çok kızıyor-du, bu konudaki soruma şu sözlerle cevap verdi: "Laleli'yi batıran biz değiliz. Aksine Laleli'yi biz kurduk. Herkesten önce burada biz vardık." Bu saptama, aslında Laleli'nin uluslarötesi bir pazaryeri olarak taşıdığı nitelikler hakkında bize önemli ipuçları veriyor. Bavul ticareti piyasası, birkaç yıl içinde ESB'den onbinlerce insanın alışveriş için İstanbul'a bir anda akın etmesiyle oluştu. Laleli'de mağaza açan Kürtler, İstanbul'da yerleşik esnafın bu pazarı ciddiye almadığı o dönemde *çelnok*larla alışverişe başladılar. Yeni göçmenlerin başka bir yerde değil de Laleli'de şanslarını denemelerinin asıl nedenlerinden birisi, başka seçeneklerinin olmayışydı. Sermaye sahibi olmayanların, vasıflı işçi olmayanların, eğitim düzeyi düşük olanların o dönemde başka bir iş bulmaları zordu. Aslında aynı husus, sadece zorunlu göçle İstanbul'a gelen Kürtler için değil, Bulgaristan göçmenleri için de geçerli. Laleli'nin kayıtdışı olması ve bu pazarı düzenleyen bir kurum bulunmaması piyasaya girişi kolaylaştırıyordu. Binlerce insan, Rusça çevirmen, tezgâhtar, taşıyıcı, seyyar satıcı veya enformel girişimci olarak iş bulabildi.¹⁰

Aslında Laleli, sadece Türkiye tarafında değil ESB'den gelenler açısından da formel ücretli emek ve formel girişimcilik fırsatlarından dışlanan kişileri bir araya getiren bir pazaryeridir. Bir yanda, Kürt ve Balkan göçmeni esnaf ve satıcılar, İstanbul'da "formel" ekonominin kıyısında faaliyet gösteriyorlardı. Diğer yanda ise, Laleli'ye gelen çoğunluğu kadın olan *çelnok*lar, ücretli emek olanaklarından dışlanmış, Sovyetler Birliği yı-

10 Buradaki savım, Kürt göçmenlerin iş bulabildiği tek pazarın Laleli olduğu değil. Kürtler, İstanbul'un kayıtdışı ekonomisinin başka sektörlerinde de çoğunluktalar. Enformel sektörün kente yeni göç etmiş vasıfsız işçilere iş imkânı sağladığı, kayıtdışı ekonomi yazınının ta başından beri vurguladığı bir nokta (örneğin bkz. Hart 1973). Benim burada savunduğum husus, aşağıda Laleli'yi bir kentsel sınır olarak tasvir ederken ortaya çıkacak.

kıldiktan sonra oluşan özel sektörde de kendilerine girişimci olarak yer bulamamış kişilerdi. Ekonomik olarak marjinalleşmiş bu iki grubun Laleli'de bir araya gelmesi, yani iki farklı insan akışının keşişmesi, özgün ekonomik ve kùltürel pratiklerin ortaya çıkmasına yol açtı. Laleli'nin özgünlüğünü kavrayabilmek için, semtin kentsel sınır alanı olarak taşıdığı niteliklere bakalım.

Kentsel sınır alanı olarak Laleli

Laleli'de, piyasa ekonomisi düzeyindeki insan, mal, imge ve para akışları keşişiyor. Bu haliyle semt, hem kùltürel, hem de ekonomik açıdan kentsel bir sınır alanı oluşturuyor. şimdi bu sınır alanının bu iki veçhesini ayrı ayrı irdelemeye çalışacağım.

Kùltürel sınır alanı

Hemen hemen tamamı erkek olan esnafla, çoğunluğu kadın olan çelnoklar, satıcı ve alıcı olarak Laleli'de karşı karşıya geliyorlar. İki grubun da kayıtdışı ekonomiye olan aşinalıkları, bu pazaryerine özel bir nitelik veriyor. Laleli'ye baktığımızda bir yandan, alıcıların ve satıcıların değişik kimliklerinin ve deneyimlerinin, özgün bir "pazar kùltürü" yarattığını görüyoruz. Demin belirttiğim gibi, kayıtdışılık ve devletin denetimi dışında faaliyet gösterme becerisi, bu pazar kùltürünün önemli özellikleri olarak her iki grupta da kendini gösteriyor. Yukarıda, Boşnaklar'ın ve Doğu Bayazıtlılar'ın bu tecrübelerinden bahsetmiştim. Mekik tüccarları için ise bu deneyimin iki farklı kaynağı bulunuyor: Bugünün girişimcilerinin Sovyet döneminde ikinci ekonomi içinde öğrendikleri davranış kalıpları ve ESB'deki ekonomik geçiş döneminin özellikleri.

Birinci unsura, önceki bölümlerde değinmiştim. Rusya'da özellikle kadınlar, Sovyet döneminden beri enformel koşullarda işlerini yürütmeye çalışıyorlardı. Çünkü kadınlar, "ikinci ekonomi" içinde yokluğu çekilen tüketim mallarına ulaşabilmek için enformel ilişki ağları kurmaya ve mal ve hizmet taka-

careti ve fuhuş, hem fiziki mekân, hem de aktörleri açısından konumları farklı olan faaliyetler. Laleli bavul ticaretine hizmet ederken, fuhuş Aksaray ve Kumkapı gibi bölgelerde mevcut. Fakat yine de medyanın yarattığı Laleli imajı ve günün her saatinde açık tenli- sarışın, açık giyimli kadınların varlığı, bu semti simgesel olarak İstanbul'un başka bölgelerinden ayırt ediyor.

Laleli'ye tezgâhtar veya hamal olarak iş bulmaya gelen genç erkekler, aynı zamanda hızlı bir gece hayatı yaşayacaklarını da düşünüyorlar. Semtteki eczanelerin vitrinlerinde, AIDS tehlikesine karşı uyarıda bulunan afişler asılı. Ordu Caddesi'ndeki iki gazete bayiinden birinde, pornografi dergileri dışarıdaki raflarda, günlük gazetelerse büfenin içinde sergileniyor! Aksaray'daki "gece" kulüpleri, 24 saat çalışıyor. Kadın mekik tüccarları, Laleli sokaklarında erkekler tarafından rahatsız edilmekten ve sıkıştırılmaktan çok şikâyetçiler. 1997'de yaptığım ankette de, 2001 yazında yaptığım mülakatlarda da kadın çelnoklar, sokaktaki erkeklerin ve hatta dükkânlarına girdikleri bazı işletmecilerin kendilerine sarkıntılık yapmasından yakın-dılar. Esnaf da bu durumu kabul ediyor. Hatta bazıları -mesela Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği- 1998'den sonra bavul turistlerinin sayısının azalmasını, bazı "kültürsüz" erkeklerin kadınlara sarkıntılık yapmasına ve o yüzden çelnokların ayağı-nın kesilmesine bağlıyor. Laleli'de dolaşan erkeklerin ve hatta polisin bile kadın tüccarlara fahişe gözüyle baktığından şikâyet ediyorlar. Örneğin, polis memurlarının bazen otomobil durdurup, esnafın yanındaki kadın arkadaşını fahişelikle suçlayıp rüşvet istediklerine dair hikâyeler, Laleli'de erkeklerden sık sık duyduğum bir yakınmaydı. Şikâyetlere rağmen, kadın çelnoklar esnafla ilişkilerinin çerçevesini kendilerinin belirlediklerini ve eğer istemedikleri bir hareket gelirse, o kişiyle alışverişi kestiklerini söylüyorlardı. Diğer bir deyişle, erkeklerin sarkıntılık etmesi, kanımca bavul ticaretine ket vuran bir mesele değil. Asıl neden, bu kitapta açıklamaya çalıştığım küresel ve yerel ekonomik koşullar.

Ancak Laleli'de kadınlarla erkekler arasındaki ilişkileri, bir

asılma-saygı gösterme zıtlığı ya da medyanın yaptığı gibi hem fuhuş-hem ticaret çerçevesinde değerlendirmek çok yanlış olur. Çünkü erkek satıcılarla kadın alıcılar arasında, bu şekilde basite indirgenemeyecek nitelikte sosyal ilişkiler kuruluyor. Bazı mağaza sahipleri, "Rus" kadınların güzelliğine övgüler düzüyor; bazıları, "Rus" sevgilileri olduğunu teslim ediyor. Esnaf aynı zamanda, kadın *çelnok*ların çalışkanlıklarına ve enerjilerine de hayran. "Rus" sevgilisi olan bir mağaza sahibi bunu şöyle ifade etti: "Rus kadınları çok çalışkan. Bizim kadınlarımız ise tembel. Ben bir Rus kadınıyla evlenmek istiyorum." Benzer şekilde, "bizim kadınlarımız pasif, Ruslar ise aktif," yolundaki yorumları, birçok kez duydum. Laleli'deki erkeklerin böyle düşünmesine neden olan unsurlardan birisi, Türkiye'de kadınların kayıtlı işgücüne katılım oranının düşük olması, özellikle de kadın girişimci sayısının azlığı. Ama daha önemli olan bir nokta var. Kendi eşleri, anneleri veya kız kardeşlerinin ev işi yapması ve hatta enformel sektörde çalışmalarını gözardı eden Laleli esnafı, "Rus" kadınların müteşebbislikleri ve ekonomik bağımsızlıklarından çok etkileniyor! Laleli'ye mal üreten hazır giyim atölyelerinde genelde kayıtdışı kadın emeği kullanıldığı hatırlanacak olursa, erkeklerin gözlemlerindeki bu tek taraflılık daha da dikkat çekici hale geliyor. Tabii bu çarpık yorumda, "Rus" kadınlarının kamusal alandaki görünürlüğüyle, Türk ve Kürt kadınlarının özel alandaki emeğinin (hem ev işi, hem de konfeksiyon atölyelerine kayıtdışı parça başı iş yapmalarının) görünmez oluşunun da bir etkisi var (White 1994).

Laleli'de çalışan birçok erkeğin yabancı kadınlara bakış açısının bildik erkek egemen çerçevede tanımlanmış olduğunu söyleyebiliriz. Açık tenli sarışın kadınlarla "iş ortağı" olmak, arkadaşlık etmek, birlikte yemeğe çıkmak, cinsel veya duygusal ilişki kurmak, pek çok esnaf için Laleli'nin asıl çekici yönlerinden birisidir. Bulgaristan'dan göçmen gelip, önceleri fabrika işçisiyken sonra tezgâhtar olarak Laleli'ye geçen genç bir erkek, bunu şu şekilde ifade ediyordu: "Fabrikada kafeste gibiydim. Burada ise özgürüm." Çoğu erkek için, Laleli kimi za-

man simgesel olarak, bazen de hakikaten, daha serbest bir ortam sunuyor. Kadir giyimi satan bir mağazanın sahibi olan Barış, bu görüşü taşıyordu. Ben kendisiyle konuşurken, mağazasına uzun boylu ve alımlı bir kadın girdi. Barış Ukraynalı kadını ünlü Amerikalı aktris Demi Moore'a benzeterek, bana şunları söyledi: "Rus kadınları fazla serbest. Ruslar çok güzel bir ırk. Bu durum Türk erkeklerini etkiliyor."

Kadınlar için de, Laleli'deki erkeklerle ilişkileri bir sınır alanında yer alıyor. Bazı kadınlar fahişelikle ticaret arasındaki sınır çizgisinde gidip geliyorlar. Bu hususla ilgili bir başka olgu da, fahişelik niteliğinde olmasa bile, yabancı kadınların Türk ve Kürt erkeklerle kurdukları cinsel/duygusal ilişkilerin, geçim stratejileri içinde yer alması. Örneğin, Laleli'de kayıtdışı tezgâhtar olarak çalışan bazı Ukraynalı ve Moldovalı kadınlar, geçinmek için sevgililerinden para yardımı alıyorlar. 2002 yazında konuştuğum iki genç kadın, evli sevgililerinin geçinmelerine yardımcı olduğunu, bu sayede kazandıkları paranın çoğunu biriktirebildiklerini anlattılar. Bu iki kadın, kendilerine salt seks için yaklaşan "kötü niyetli" bazı mağaza sahipleriyle, "iyi insan" diye niteledikleri sevgilileri arasında kesin bir ayırım yapıyordu.

Öte yandan, kimi *çelnoklar* için işle aşk veya seks arasındaki sınır çizgisi, bazı fırsatlar da sunabiliyor. Yasal güvencelerin olmadığı ve kayıtdışılığın hüküm sürdüğü Laleli piyasasında, romantik ilişkiler ve dostluklar, birbiriyle ticaret yapan kişiler arasında devamlı iş ilişkileri kurulmasına katkıda bulunuyor. Önceki bölümde belirttiğim gibi, bu durum, hem *çelnokların* hem de esnafın işine yarıyor. Mekik tüccarları bu sayede arkadaşlarından veya sevgililerinden kredili mal alıyorlar; esnaf ise kişisel ilişkileri sayesinde devamlı müşteriler kazanıyor. Bununla birlikte, bazı baval turistlerinin serbest davranışlarının ve çekiciliklerinin etkisi altında kalan erkekler için, müşterileriyle cinsel/duygusal ilişkiye girmek ekonomik bir risk de taşıyabilir. Örneğin deri mağazası sahibi genç bir esnaf, potansiyel müşterileriyle zaman zaman cinsel yakınlık içine girdiğini anlattı bana. Ama söylediğine göre, bu durum kendisi açısından



Trabzon: "Rus Mutfağı" Restoranı. Yemek listesinin başında borç çorbası yer alıyor.

olumsuzdu: "O zaman ticarete taviz vermek zorunda kalabiliyorum." Cinsel cazibesine kapıldığı birisine ucuza veya verisiye mal satması söz konusu olabiliyordu.

Böyle durumların ne kadar yaygın olduğunu bilemiyorum. Fakat, altını çizmek istediğim bir nokta var. Farklı kültürlerle mensup olan karşı cinsten alıcılar ve satıcılar bir araya geldiğinde, güzellik, cinsel cazibe, çalışkanlık, "aktiflik" gibi toplumsal cinsiyetle ilgili imgeler, birbirine karışabiliyor. Bu koşullar altında, kültürel ve cinsel bir sınır alanında ekonomik faaliyet gösteren bazı kadınların, Türkiyeli esnafın kafasındaki cinsel imgelerini kendi avantajlarına kullandıkları söylenebilir. Diğer bir deyişle, kendi ülkelerindeki olumsuz emek piyasası koşulları yüzünden mekik ticaretine atılmak zorunda kalan bazı kadınlar, farklı bir ülkede farklı kültürlerle mensup er-

keklerle ticaret yaparken, bazen cinsel imajları sayesinde ekonomik çıkar sağlayabilirler.

Bütün bunlara bakarak, Laleli'deki sınır alanında bir "kamu kültürü" oluştuğunu söylemek yanlış olmaz herhalde.¹¹ Bir pazaryeri olarak Laleli'nin kamu kültürü, hem ekonomik faaliyetlerin, hem de sosyal ilişkilerin bir ürünü. Yani bir yandan kayıtdışılık ve yasanın kıyısında iş yapmak, bir yandan da farklı kültürlerden kadınlar ve erkekler arasındaki ilişkiler ve bunların oluşturduğu Laleli imajı, bu semtin özgün bir kamu kültürüne sahip olmasına yol açmış durumda.

Farklı ekonomik düzeylerin kesişme noktası olarak Laleli

Öte yandan kayıtdışılık ve pazar faaliyetleri üzerinde yasal denetimin olmayışı, Laleli'de sadece kültürel değil, ekonomik anlamda da bir sınır alanı oluşturuyor. Burada "sınır alanı" terimini, Saskia Sassen'in kentsel ekonomilerin kesişme noktalarını anlatırken kullandığı "analitik sınır alanı" kavramından esinlenerek kullanıyorum. Yazar, bir küresel kent olarak New York'u anlatırken, büyük/çokuluslu sermayenin denetimindeki kent ekonomisiyle marjinal faaliyetlerin (göçmenlerin istihdam edildiği enformel ekonomi) çakıştığı noktayı, analitik bir sınır alanı olarak niteliyor (Sassen 1996: 197, 185). Bu kavramı kullanmasının nedeni, söz konusu çakışma noktasının bir çizgi değil, bir satır, ya da bir alan olduğunu vurgulamak. Kısacası, Sassen'e göre kayıtdışı ekonomik faaliyetlerle büyük sermayenin yönlendirdiği faaliyetler arasında bir kopukluk yok; tam aksine bu sınır alanı, kentsel ekonominin temel bir unsuru (Sassen 1998: 102).

Laleli'ye dönersek, bence bu pazaryeri, İstanbul'un küreselleşmiş ekonomisiyle uluslararası bavlul ticareti ağı arasındaki sınır alanını temsil ediyor. Bu kesişme iki biçimde yaşanıyor.

¹¹ Burada kamu kültürü kavramını, Sharon Zukin'in tanımladığı şekliyle, insanların sokakta, alışveriş yerlerinde ve kamu alanlarında karşılaşmaları sırasında oluşturdukları kültürel pratikler bütünü anlamında kullanıyorum (1995: 11, 190).

Karşı piyasada yer alan ekonomik aktörler, Laleli'deki kayıtdışılıktan ve devlet denetimi yokluğundan yararlanarak, ESB ülkelerinde ürünleri için pazar yaratmayı hedefliyorlar. Başka bir ifadeyle, büyük ölçekli, markalaşmış imalatçılar, Laleli'den geçen mekik tüccarları akışını bir kanal olarak kullanarak, o pazarlara ürünlerini sokuyorlar.

Ekonomik sınır alanının diğer veçhesi ise, tescilli markaların korsan ve taklit üretiminde kendini gösteriyor. Dördüncü Bölüm'den hatırlanacağı gibi, sosyalizm çöktükten sonra ESB ve Doğu Avrupa'da Batı menşeli tüketim mallarına yönelik talep, muazzam boyutlara ulaştı. Ancak reklamlarda ve televizyonda boy gösteren hazır giyim markaları, halkın büyük kesiminin alım gücünün çok ötesindeydi. Batılı markaların Türkiye gibi ülkelerde imal edilen ucuz ve düşük kaliteli taklitleri, mekik ticareti yoluyla bölgedeki mal ve imge akışlarına dahil oldu. Haliyle Laleli, korsan ve taklit ürünlerin sipariş edildiği ve pazarlandığı önde gelen yerlerden birisi niteliğini taşıyor. Batılı firmaların ürün dizaynlarının aşırılması, taklit edilmesi ve korsan üretimi, Laleli'de esnafla mekik tüccarları arasındaki alışveriş içerisinde şekilleniyor. Bu açıdan baktığımızda da, *karşı piyasa* düzeyinde üretilen bazı küresel imgelerin, korsan ve taklit üretim aracılığıyla *piyasa* düzeyine sirayet ettiğini görüyoruz. Kısacası, mekik ticareti ağının merkezi noktalarından biri olan Laleli, kayıtdışı ekonomisi sayesinde, çokuluslu sermayenin ürettiği imgelerin ve ürünlerin *piyasa* içindeki mal ve imge akışlarına karışmasını sağlıyor. Bu haliyle Laleli, ekonominin iki düzeyi arasında bir sınır alanı işlevi görüyor.

Sonuç

Bu bölümü sonuçlandırmadan önce, Trabzon'un bavul ticareti ağları içindeki konumuna yeniden bakalım. İstanbul'un küreselleşmiş bir şehir olarak sahip olduğu altyapıya ve imalat kapasitesine sahip olmayan Trabzon'un, Laleli'yle boy ölçüşemediğini daha önce söyledim. Kentin ileri gelenleri, Sovyetler Birliği'nin dağılması ve dışa açılmasının, KEİB (Karadeniz

Ekonomik İşbirliği Bölgesi) projesi ve sınır ticareti aracılığıyla şehre ekonomik canlılık kazandıracağını umuyorlardı. Ancak bu ümitler, KEİB'in kağıt üzerinde kalması ve AB'yle Gümrük Birliği'ne girildikten sonra sınır ticaretinin kısıtlanması yüzünden suya düştü. 1995'te sınır ticaretinin kapsamı daraltıldığında Trabzon Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mazhar Afacan, bu uygulamanın "bir asırdır yoksulluğa, iflaslara ve göçe mahkum edilen" Karadeniz'i yüzüstü bırakmak anlamına geldiğini söylemişti (Trabzon Ticaret 1994c). Sonuçta Trabzon, birkaç komşu ülkeden yapılan ve gittikçe de azalan bavul ticaretiyle yetinmek zorunda kaldı.

Trabzon, Laleli'yle sadece ekonomik ve coğrafi açıdan tezat oluşturmuyor. Kültürel açıdan da mekik ticareti ağlarının bu iki kesişme noktası arasında büyük bir fark var. Yukarıdaki tartışmadan anlaşılacağı gibi, İstanbul'un kozmopolitliği ve Laleli'nin kentsel sınır alanı niteliği, alıcılarla satıcılar arasındaki ilişkiler açısından daha özgür bir ortam oluşturuyor. Laleli'nin medyadaki kötü ünü ve kadın tüccarların erkeklerden şikâyetlerine rağmen, semtte kadınlarla erkekler arasındaki iş ve arkadaşlık ilişkilerinin rahat olduğunu söyleyebiliriz. Trabzon'da ise, mal alan veya cinsel hizmet satan yabancı kadınların varlığı, bavul ticaretinin sürmesini isteyen işadamları ve esnafla, kentin muhafazakâr/dindar çevrelerini birbirine düşürdü. Örneğin belediye başkanının otellerden fahişeleri temizleme girişimine, bavul turistlerini kaçırdığı için iş çevreleri tepki göstermişti. Belediye başkanı ise, ne olursa olsun toplumun "sosyal yapısını" bozacak olaylara izin veremeyeceğini söyleyerek rest çekmişti (Trabzon Ticaret 1994c). Ancak bu çatışmada, esnafla belediyenin karşıt tarafları oluşturduğunu söylemek de zor. Çünkü 1997 yazında Trabzon'a gittiğimde, sarışın olduğu için bazı kadın turistlere ve hatta turiste benzeyen Türkiyeli kadınlara hizmet etmeyi reddeden küçük işletmecilere rastladım. Öte yandan, bavul ticaretiyle uğraşan esnaf, medyanın Karadeniz bölgesini ve özellikle de Trabzon'u bir "fuhuş merkezi" olarak resmetmesinden de yılmış durumdaydı. Muhafazakâr kesimlerin tepkisini çeken kadın-erkek

ilişkilerinin, ille cinsel hizmet alışverişi olmadığı da kesin. Aslında birçok Türk erkeği, Kafkas cumhuriyetlerinden gelen kadınlarla romantik ilişkiler kurmuş durumda. Trabzon'da yaptığım alan araştırmasının kısa süreli oluşu bu konuda bir iddiada bulunmamı engellese de şunu söyleyebilirim: Laleli'deki cinsel serbesti Trabzon'da hiç olmadığı gibi, yabancılarla evlilik dışı cinsel/duygusal ilişkiler de fuhuş damgasını yiyordu.¹²

Sonuç olarak, sınıra coğrafi olarak daha yakın olmasına rağmen, Trabzon bir kültürel sınır alanı değildi. Laleli ise çok farklı insan akışlarını bir araya getiren niteliği sayesinde, toplumdaki genel geçer ahlaki değerleri umursamadı bile... Bu açıdan bakıldığında diyebiliriz ki, Trabzon'un taşralı kültürel normları, coğrafyası ve ekonomik yapısı, kentin bavul ticareti ağları içinde iyi bir konuma gelmesini engelledi; Laleli ise, uluslarötesi bir akışlar mekânı içerisinde kendi ekonomisini, kültürünü ve coğrafyasını yarattı.

Bu nitelikleriyle Laleli, Türkiye'de mekik ticareti merkezi olmaya çalışan başka kentsel mekânlardan ayrılıyor. Ama aynı zamanda, Laleli'yi başka ülkelerdeki küreselleşmiş kentsel mekânlardan ayırt eden önemli unsurlar da var. Dünya kentleri, bilişim teknolojilerinin yarattığı akışlar mekânları içindeki kesişim noktaları ve küresel pazaryerleridir. Bu kitapta betimlediğim akışlar mekânı, varlığını yüksek teknolojilere borçlu değil. Tam aksine, bu akışlar mekânını bizatihi insanlar -mekik tüccarları- dokuyor. Dolayısıyla, akışların kesişme noktalarındaki kentsel mekânlar da, mekik dokuyan insanlar arasındaki iletişimi yansıtıyor. Böyle kesişme noktaları, içinde yer aldıkları uluslarötesi piyasanın özelliklerini de haiz görünüyor. Devlet eliyle veya küresel kurumlarca düzenleme ve denetlemenin olmayışı, kayıtdışılık, tescilli markaların taklit edilmesi, vb. bu özelliklerin belli başlıları arasında. Bu çerçevede içerisinde bu bölümde Laleli'yi, farklı grupların bir araya gelerek be-

12 Karadeniz sahillerinde Kafkasyalı kadınlarla Türk erkekleri arasındaki cinsel ilişkiler ve fuhuş konusunda, bkz. Hann ve Hann (1992) ve Hann ve Beller-Hann (1998).

lirli kültürel ve ekonomik özellikleri olan bir kamu alanı yarattıkları kentsel bir sınır alanı olarak tanımladım. Laleli’de, mekik ticaretindeki mal ve imge akışlarının birbiriyle kesiştiğini göstermeye çalıştım.

1990'lardan bu yana, eski Sovyet cumhuriyetlerinin ekonomilerinde ve Türkiye'de pek çok şey değişti. 1998 yılının Ağustos ayında Rusya'yı vuran ekonomik kriz, hem Türkiye'ye hem de başka ülkelere yönelik mekik ticaretini derinden etkiledi. Devalüasyon ve ardından takip eden enflasyon, Rus halkının alım gücünü düşürürken, mekik ticaretiyle ülkeye sokulan malların fiyatlarını da yükseltmiş oldu. Bu esnada, ellerindeki malları satamayan mekik tüccarlarının işletme sermayeleri bir anda yok oldu (ITAR-TASS 1999; *Financial Times* 1998).

Krizden hemen sonra, Laleli'ye gelen çelnokların sayısı hızla düşerken, kredili mal satıp da parasını geri alamayan çok sayıda esnaf iflas etti. Bir yıl içinde, Laleli'deki iş hacminin yaklaşık dörtte üç oranında düştüğünden söz ediliyordu. Basında "Laleli Öldü", "Bavul Ticareti Bitti" gibi başlıklar görölüyordu. Ancak bir süre sonra, mekik tüccarları Laleli'ye geri gelmeye başladılar. Şubat 2001'de Türkiye'de patlayan kriz iç piyasayı allak bullak ederken, Laleli'deki mağaza sahipleri, işlerinin yeniden açılacağı umudunu taşıyordu. Nitekim, bavul ticareti 2001 yılının başından itibaren canlanma eğilimine girdi ve 1998 krizinden önceki seviyesini yakalayacağı umut ediliyor.

Bu arada haber başlıkları, "Laleli İkinci Baharında" diye atılmaya başlandı (*Radikal* 2001a ve 2001b).

Kısacası mekik ticareti, ilgili ülkelerin ekonomik durumlarına göre dalgalanarak devam ediyor. Bu kitapta kurmaya çalıştığım çerçeve açısından bakıldığında sorulması gereken soru şu: Bavul ticareti geçici bir olgu mudur; yoksa dünya ekonomisinin yapısal özellikleri içinde ortaya çıkan genel bir olgunun bir örneği midir? Bu soruya bir cevap verebilmek için, mekik tüccarları, Laleli esnafı ve onlar için üretim yapan imalatçıların yakın gelecekteki akıbetlerine dair bazı öngörülerde bulunmak istiyorum. 1997'de konuştuğum çelnokların çoğu, büyük toptancıların kendilerine karşı bir tehdit oluşturduğunu söylüyorlardı. 2001'de de aynı izlenimle karşılaştım. Demek ki, 1998 krizi küçük ve orta ölçekli girişimcileri daha fazla etkilerken, büyük toptancılar ayakta kalabilmişti. Ancak bununla birlikte, piyasada aksi yönde bir eğilim de mevcut. Rusya'da ve komşu ülkelerde yaşanan kriz sonucunda reel gelirlerin düşmesi, halkın hâlâ ucuz ithal malları talep ettiği anlamına geliyor. Bu aynı zamanda, dar gelirli birçok insan için, küçük ölçekli bavul ticareti ya da sokak satıcılığı gibi uğraşların önemli bir geçim stratejisi olduğunu gösteriyor. Çok ufak ölçekli tüccarların, sayıları azalmış olsa bile Laleli'ye gelmeye devam edenler arasında hâlâ bulunması bu saptamayı destekliyor. Başka bir deyişle, küçük ölçekli bavul ticaretinin hacmi düşse ve bu işle uğraşanların sayısı azalsa da, bölge ülkelerinde mevcut ekonomik koşullar hüküm sürdükçe mekik ticareti devam edecektir.

1996 ve 1997'de Laleli'deki orta halli esnafa "bavul ticareti biterse ne yaparsınız?" diye sorduğumda, bazıları başka sektörlere geçmeyi düşünebileceklerini söylemişlerdi. Kimisi de Laleli'de kalmaya kararlı görünüyordu: "Ruslar gelmezse, nasılsa başka bir gelen olur" diyorlardı. Hakikaten de Laleli (ve ondan önce Beyazıt), Ruslar gelmeden önce de varolduğuna göre, onlar piyasadan çekildikten sonra da yaşamaya devam edecektir. Zaten her ne kadar özellikle Ruslar ve genelde ESB ülkelerinden gelen müşteriler çoğunlukta olsa da, Doğu Av-

rupa ve Kuzey Afrika'ya yönelik bavul ticareti hiçbir zaman yok olmamıştı. Laleli gerçekten de bir kentsel sınır alanıysa, bu semtte kesişecek başka insan akışları ve nüfus hareketleri her zaman olacaktır. 2002 yazı itibariyle Laleli'ye baktığımızda, 1998'de iflas etmeyen esnafın hakikaten de burada kaldığını, ayrıca şansını denemek üzere piyasaya yeni giren birçok kişi olduğunu gözlemliyoruz. Laleli'deki yeni hareketlilik, sokaklardaki kalabalıktan ve dolu mağaza vitrinlerinden bile anlaşılıyor.

Bavul ticaretine yönelik imalata gelince; bu alanda da bir esneklik ve hareketlilik gözlemleniyor. Birçok küçük imalatçının, 1998 Rusya krizini Anadolu pazarına çalışarak atlatmaya çalıştıkları anlaşılıyor. Laleli yeniden canlanmaya başlayınca, üretim yeniden mekik ticaretine yönlenmiş. Küçük ölçekli hazır giyim ve ayakkabı imalatçılığının kayıtdışılıktan ve aile emeği kullanmaktan kaynaklanan "esnekliği", gereğinde üretimi daraltıp Anadolu'ya dönmeyi, gerektiğinde yeniden uluslararası faaliyette bulunmayı olanaklı kılıyor. Büyük imalatçılar ise, markalaşmış olmanın da avantajıyla, iç pazarda veya Doğu Avrupa'da kendilerine istikrarlı bir yer bulmaya çalışıyorlar.

Daha geniş bir perspektiften baktığımızda, Türkiye ile ESB arasındaki tüketim malları ticaretinin, orta vadede "kayıtlı" hale geleceğini ve hem ilgili devletler, hem de küresel ekonomik kuruluşlar tarafından düzenleneceğini söylemek mümkün görünüyor. Söz konusu koşullar altında mekik ticareti piyasası, muhtemelen daha da küçülecek ve buradan ekmek kazanan insanların sayısı -hem Türkiye'de hem de Rusya'da- azalacak. Bu arada, piyasa düzeyinin yukarısında yer alan ekonomik aktörlerin de rolü büyüyecek. Bu aktörlerden bir kısmı, şu anda Rusya'da mafyayla ilişkisi bulunan insanlar olabilir ve aklanan kara paraların "kaçışı" engellenip, ülkedeki imalat ve ticaret sektörlerine yatırılması beklenebilir. Ancak böyle bir gelişme, Rusya ve diğer ESB ülkelerinde "piyasa" kurumlarının (vergi reformu, asayiş, gümrük reformu, vs.) yerleşmesine ve küresel ve bölgesel ekonomik düzenleme mekanizmalarının geliştirilmesine bağlı olacaktır. Bu süreçler yavaş ilerlediği

müddetçe, uluslarötesi piyasa, devlet ile bölgesel ve küresel düzenleme mekanizmalarının etki alanlarının arasındaki boşluklarda yaşamaya devam edecektir.

Dolayısıyla, mekik ticaretinin geçici bir olgu olduğu sonucuna varılmamalı. Kitap boyunca anlatmaya çalıştığım nokta şuydu: Piyasa ekonomisi, ekonominin üst katmanlarıyla daima simbiyotik bir ilişki içindedir. Karşı piyasanın büyümesi, piyasanın varlığını sürdürmesine yol açar; piyasanın varlığı, karşı piyasanın genişlemesini sağlar. Bu noktayı teslim ettiğimizde, mekik ticareti ağlarının kesişme noktalarının da varlıklarını sürdüreceklerini görebiliriz. Çünkü Laleli gibi pazaryerlerinde ekonominin farklı katmanları birbiriyle kesişir.

Laleli'nin geçici bir kesişme noktası olmadığını söyledim. Pekiyi, bu uluslarötesi pazaryeri istisnai bir yapı mıdır? Bu soruya yanıt verirken, öncelikle kavramsal bir saptamada bulunmak istiyorum. Son on yıl içinde, hem medyada hem de sosyal teori üretimi düzeyinde, "küreselleşme" teriminin önlenemeyen yükselişine tanık olduk. Kanımca bu terim, toplumsal gerçekliği açıklamaktan çok bulanıklaştırıyor. Şirketler arasındaki ağ ilişkileri, çokuluslu sermaye akışları, bilişim teknolojilerinin hayati rolü gibi ekonomik küreselleşme tartışmaları içinde ortaya atılan unsurlar, yeni yüzyılda dünya ekonomisinin değişen yapısını anlamaya çalışırken, çarpık bir tablo oluşturuyor. Söz konusu sermaye akışlarının veya bilgi ağlarının içinde yer almayan bölgelerin, dünya ekonomisinin işleyişi içinde işlevini yitirdiği iddia ediliyor. Böyle bir iddia, kapitalist dünya ekonomisinin en temel unsurunu, yani tanımı gereği hiyerarşik ve eşitsiz bir yapı olduğunu gözardı etmemize yol açabilir.

Braudel'in tanımladığı piyasa ekonomisini uluslarötesi bir kategori olarak görüp sosyolojik inceleme konusu yapmak, dünya ekonomisinin eşitsizliğe dayalı yapısının günümüzde nasıl işlediğini anlamamıza yarayacak araçlardan biri. Tabii ki günümüzde kapitalizm, 20-30 yıl öncesine göre bazı farklılıklar arz ediyor. Ancak şu da unutulmamalı: Kapitalist sermaye birikimi, daima hiyerarşik bir yapı gerektirir. Dolayısıyla, dünyanın geniş bölgeleri, küresel kapitalist sermaye birikimi süre-

cinden kopmuş gibi gösterilemez. Kapitalist ekonomi, her bir parçasının bütüne farklı ve eşitsiz şekillerde bağlı olduğu bir *dünya ekonomisi* niteliğini hâlâ koruyor. Yani, kapitalist dünya ekonomisi, başlangıcından itibaren hep *küresel* bir ekonomiydi. Konumuza dönecek olursak, mekik ticareti gibi *piyasa ekonomisi* içinde yer alan uluslarötesi ekonomik süreçler, küreselleşme söylemi içinde hep sözü edilen çokuluslu/büyük sermaye akışlarının dışında kalıyor olsalar bile, küresel ekonominin işleyişinin yapısal unsurlarıdır. Dolayısıyla, ekonominin farklı düzeylerinin kesiştiği Laleli gibi kentsel mekânlar istisnai olgular değil, tam aksine, katmanlı ve hiyerarşik bir dünya ekonomisinin yapısal unsurlarıdır. Piyasa düzeyindeki uluslarötesi insan ve mal akışlarının kesiştiği ve ekonomik/kültürel sınır alanları yarattığı pek çok yer olabilir. Dünya nüfusunun giderek büyüyen bir bölümünün göçmen, mülteci, sürgün, küresel kozmopolit elit veya turist şeklinde “seferi” olduğu çağımızda, bu saptama önemlidir. Bu açıdan baktığımızda, Laleli’nin kültürel bir sınır alanı niteliği de berraklaşır. Giderek daha fazla insanın “diyaspora” hayatı yaşadığı bir dünyada, Laleli gibi kentsel sınır alanlarının geleceğin habercisi olması pek muhtemeldir.

Alan Araştırmasında İzlenen Yöntemle İlgili Açıklama

Bu kitabın temel aldığı alan araştırması, 1996-1997'de bir yıl süre içinde yaptığım anket ve görüşmelerden oluşuyor. İstanbul'da 168 bavul turistini kapsayan, Rusça olarak hazırlanmış bir anket yaptım (bkz. Ek II). Mülakatları ise, İstanbul, Moskova, Trabzon ve Ordu'da tanıştığım, bavul ticaretiyle herhangi bir şekilde ilişkisi olan kişilerle gerçekleştirdim. Ankete ve mülakatlara katılan kişilere, kartopu örnekleme yöntemiyle ulaştım. Dolayısıyla, anketin Laleli'ye gelen bavul turistlerinin tümünü temsil etme iddiası bulunmuyor. Bunlara ek olarak, 1999, 2001 ve 2002 yazlarında birkaç haftalığına Laleli'ye dönerek, yeniden bazı görüşmeler yaptım.

Anketin yanı sıra, İstanbul'da yaklaşık 20 *çelnokla* görüştüm. Laleli ve çevresinde görüştüğüm 100'den fazla Türkiye vatandaşı arasında mağaza sahipleri, turizm acentesi ve otel temsilcileri, sokak satıcıları, tezgâhtarlar, ihracat şirketi yetkilileri, kargo firması görevlileri, bankacılar ve belediye görevlileri bulunuyordu. Ayrıca Karaköy Rıhtımı'nda, mağaza sahipleri, ihracatçılar, denizcilik şirketi temsilcileri ve gümrük görevlileriyle konuştum. Zeytinburnu, Merter, Tuzla ve Yenibosna'da, hazır giyim, deri giyim ve ayakkabı imalatçıları ve bu sektörlerin önde gelen bazı temsilcileriyle görüştüm. Ankara ve İstanbul'da, bavul ticaretinin yasal statüsü konusunda bilgili olan bazı bürokratlar ile Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi projesiyle ilgili bazı yetkililerle görüşmelerde bulundum. Trabzon'da, bavul ticaretine yönelik faaliyet gösteren seyahat acenteleri, iş çevreleri, esnaf ve Kafkasya cumhuriyetlerinden gelen bavul turistleriyle mülakatlar yap-

tım. Yine Trabzon ve Ordu'da, "Rus pazarları"nın işleyişini gözlemledim ve pazarda çalışan yabancı kadınlarla konuştum. Moskova'da geçirdiğim bir ay süresinde, mekik ticaretiyle getirilen malların satıldığı pazarların işleyişini gözlemledim ve yaklaşık 20 çelnokla görüştüm. Moskova'da ayrıca, Türk işadamları ve Türk bavul tüccarlarıyla mülakatlar yaptım. Mekik tüccarlarıyla görüşmelerimi Rusça yaptım; bu konuda kimi zaman Rusça bilen arkadaşlarımdan yardım aldım. Araştırmam boyunca bütün diğer görüşmeler Türkçe yapıldı.

1999 yazında Laleli'ye yeniden giderek, faaliyete devam eden bazı mağaza sahiplerinden, piyasa hakkında bilgi aldım. 2001 Temmuz ayında Laleli'yi iki hafta boyunca ziyaret ederek, mağaza sahipleri ve Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği yöneticileriyle, piyasanın 1998'den sonraki durumuna ilişkin bilgi almak amacıyla görüşme yaptım. Aynı süre içinde, yaklaşık 20 kadar kadın mekik tüccarıyla, son yıllardaki faaliyetleri konusunda, Rusça bir çevirmen aracılığıyla görüştüm. 2002 yazında Laleli'ye tekrar dönerek, bazı mağaza sahipleri ve ESB'li kadın tezgâhtarlarla görüştüm.

Bavul ticareti piyasasının hızlı temposu, mülakatlar ve anketlerin de o koşullarda yapılmasını gerektirdi. ESB'li mekik tüccarlarıyla İstanbul, Ordu, Trabzon ve Moskova'da yaptığım görüşmeler, alışveriş ettikleri mağazalarda veya pazaryerlerinde gerçekleşti. Ankete katılanların çoğuyla da, Laleli'de kaldıkları otellerde veya alışveriş yaptıkları mağazalarda temas kurdum. Bavul turistlerine anketin amacını anlatıp, kimliklerinin saklı kalacağını belirttikten sonra, sorulara cevap verme konusunda onaylarını aldım. Rusça olan anketin tamamını bizzat kendim yürüttüm.

İstanbul'da yaşayan kişilerle yaptığım görüşmeler, mağazalar, kar-go depoları ve Atatürk Havalimanı C Terminali gibi, bu kişilerin çalıştıkları mekânlarda gerçekleşti. Her mülakattan önce araştırmanın amacını ve niteliğini anlatarak, kendimi sosyoloji yüksek lisans öğrencisi olarak tanıttım. Türkiyeli veya yabancı olsun, mülakata katılan herkese, arzu ederlerse isimlerinin saklı kalacağı konusunda güvence verdim. Kitapta kullanılan isimler, kamuoyunda tanınan şirketlerin ve bazı kurumların yöneticileri haricinde, takma adlardır. Yaptığım mülakatlar, bilgisine başvurulacak kişinin çalıştığı sektöre göre hazırlanmış, açık uçlu sorulardan oluşuyordu. Mekik tüccarlarıyla yaptığım görüşmeler ise, anket formunda yer alan sorular arasından seçtiğim, açık uçlu bir dizi soruya dayanıyordu.

Alan araştırması boyunca, katılımcı olmayan bir gözlemci konu-

mundaydım. İstanbul, Moskova, Trabzon ve Ordu'daki araştırmalarım sırasında ekonomik faaliyette bulunmadım; konuştuğum kişilerin işlerine bir katkı olmadı; mülakatlara ve ankete katılanlara, katılımları karşılığında hiçbir şey vaat etmedim ya da vermedim. Mülakat yaptığım Türkiye vatandaşlarının hemen hemen tamamına, tanışıklıklar aracılığıyla ulaştım. Başka bir deyişle, bir kişiyle söyleştikten sonra, onun beni "gönderdiği", aynı veya ilgili bir sektördeki başka bir kişiyle konuşarak, bir ağ örmeye çalıştım. Bu şekilde bir ağ kurarak ilgili kişilere ulaşmak, ticaretin yasal açıdan genelde gri bir alanda gerçekleştiği bir ortamda, girişimcilerin benimle konuşmayı kabul etmeleri için en uygun metottu. Bu sayede, kişilerin bana güven duymaları ve çoğu zaman kayıtdışı olan faaliyetleri konusunda bilgi vermeleri kolaylaştı. Bu bakımdan, niteliksel bir yöntem izlemenin ve kartopu örnekleme kullanmanın, bavul ticareti gibi bir olguyu incelemek için en verimli metot olduğuna inanıyorum.

Bağımsız Devletler Topluluğu'ndan İstanbul'a Gelen Turistlere Yönelik Anket Formu

(Aslı Rusça'dır)

Deniz Yenel, Binghamton Üniversitesi, ABD

Bu anket, sosyolojik 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 işte 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. Hangi yolla (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, tem 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 şikâyetiniz nedir?
- 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. Şikâyetim 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 ticareti yapıyorsunuz?
- a. Tek başıma
 - b. Eşimle
 - c. Arkadaşlarımla
 - d. Akrabalarım
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 düşünüyorsunuz?
- a. Mekik ticaretine devam edeceğim
 - b. Mekik ticaretini bırakmayı planlıyorum
 - c. Ücretli iş bulacağım
 - d. Bir mağaza açmayı düşünüyorum
 - e. Diğer

- Abu-Lughod, J. 1999. *New York, Chicago, Los Angeles: America's Global Cities*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Abu-Lughod, J. 1989. *Before European Hegemony. The World System A.D. 1250-1350*. New York: Oxford University Press.
- Aksoy, A. 1996. *Küreselleşme ve İstanbul'da İstihdam*. İstanbul: Friedrich Ebert Vakfı.
- Allen, S. ve Truman, C. (der.) 1993. *Women in Business. Perspectives on Women Entrepreneurs*. Londra ve New York: Routledge.
- Amin, A. 1993. "The Globalization of the Economy: An Erosion of Regional Networks?" G. Grabher (der.) *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks* içinde. Londra ve New York: Routledge.
- Andrusz, G., Harloe, M. ve I. Szelenyi, (der.) 1996. *Cities After Socialism. Urban and Regional Change and Conflict in Post-Socialist Societies*. Cambridge, Ma: Blackwell.
- Ansal, H.K. 1994. "International Competitiveness and Industrial Policy: The Turkish Experience in the Textile and Truck Manufacturing Industries," F. Şenses (der.) 1994. *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde. Westport, CT: Greenwood Press.
- Anzaldua, G. 1987. *Borderlands. La Frontera. The New Mestiza*. San Francisco: Aunt Lute Books.
- Appadurai, A. 1996. *Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Appelbaum, R.P. ve Gereffi, G. 1994. "Power and Profits in the Apparel Commodity Chain," E. Bonacich v.d. (der.) *Global Production. The Apparel Industry in the Pacific Rim* içinde. Philadelphia: Temple University Press.

- ARMRI. 1997. *Russia: Foreign Economic Relations. Trends and Prospects. Quarterly Review*. No.1, Moskova: All-Russia Market Research Institute.
- Arrighi, G. 1994. *The Long Twentieth Century*. Londra: Verso.
- Ascherson, N. 1995. *Black Sea*. New York: Hill and Wang.
- Ashwin, S. ve Bowers, S. 1997. "Do Russian Women Want to Work?" M. Buckley (der.) *Post-Soviet Women: From the Baltic to Central Asia* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Attwood, L. 1996. "The Post-Soviet Women in the Move to the Market: A Return to Domesticity and Dependence?" R. Marsh (der.) *Women in Russia and Ukraine* içinde. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Ayan, N. 1996. "Dinamo Pazarı," Moskova'nın Dinamo pazarında yapılmış, yayınlanmamış mülakatlar, 2 Aralık.
- Bagnasco, A. 1981. "Labour Market, Class Structure and Regional Formations in Italy," *International Journal of Urban and Regional Planning*, cilt 5, no. 1, ss. 40-44.
- Bartlett, C.A. ve Ghoshal, S. 1986. "Tap Your Subsidiaries For Global Reach," *Harvard Business Review*, cilt 64, no. 6, ss. 87-94.
- Bartlett, C.A. ve Ghoshal, S. 1989. *Managing Across Borders. The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School.
- Basch, L., N. Glick Schiller ve C. Szanton Blanc. 1994. *Nations Unbound. Transnational Projects Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*. Langhorne, Pa.: Gordon and Breach.
- Bater, J.H. 1980. *The Soviet City*. Londra: Edward Arnold.
- Bater, J.H. 1994. "Privatization in Moscow," *Geographical Review*, cilt 82, no. 2, Nisan.
- Bater, J.H., Amelin, V. ve A. Degtyarev. 1994. "Moscow in the 1990s: Market Reform and the Central City," *Post-Soviet Geography*, cilt 35, no. 5, ss. 247-266.
- Bauman, Z. 1990-1. "Communism: A Post Mortem," *Praxis International*, cilt 10, no. 3-4. ss. 185-92.
- Beck, U. 1992. *Risk Society*. Londra: Sage.
- Bedelsiz İhracata İlişkin Tebliğ. 1992. Ankara: Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı. Ankara: HDTM.
- Beller-Hann, I. 1995. "Prostitution and its Effects in Northeast Turkey," *The European Journal of Women's Studies*, cilt 2, ss. 219-235.
- Beneria, L. ve Feldman, S. (der.) 1992. *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work*. Boulder: Westview Press.
- Beneria, L. ve Roldan, M. 1987. *The Crossroads of Class and Gender: Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bennholdt-Thomsen. V. 1996. "Women Traders as Promoters of a Subsistence Perspective: The Case of Juchitan (Oaxaca), Mexico" P. Ghorayshi ve C. Belanger (der.) *Women, Work, and Gender Relations in Developing Countries. A Global Perspective* içinde. Westport, CT: Greenwood Press.
- Birkbeck, C. 1979. "Garbage, Industry, and the 'Vultures' of Cali, Colombia," R. Bromley ve C. Gerry (der.) *Casual Work and Poverty in Third World Cities* içinde. New York: John Wiley and Sons.

- Blacher, P. 1996. "Les 'Shop-Turisty' de Tsargrad ou les Nouveaux Russophones d'Istanbul," *Turcica*, cilt 28, ss. 11-50.
- Blasi, J., Kroumova, M. ve D. Kruse. 1997. *Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy*. Ithaca ve Londra: ILR Press.
- Blim, M. 1990. *Made in Italy: Small-Scale Industrialization and its Consequences*. New York: Praeger Publishers.
- Blim, M. 1992a. "Introduction: The Emerging Global Factory and Anthropology" F.A. Rothstein ve M. Blim (der.) 1992. *Anthropology and the Global Factory. Studies of the New Industrialization in the Late Twentieth Century* içinde. New York: Bergin and Garvey.
- Blim, M. 1992b. "Small-Scale Industrialization in a Rapidly Changing World Market" F.A. Rothstein ve M. Blim. (der.) 1992. *Anthropology and the Global Factory. Studies of the New Industrialization in the Late Twentieth Century* içinde. New York: Bergin and Garvey.
- Bonacich, E. 1973. "A Theory of Middleman Minorities," *American Sociological Review*, no. 38, ss. 583-94.
- Bonacich, E. ve Modell, J. 1981. *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: A Study of Japanese Americans*. Berkeley ve Los Angeles: University of California Press.
- Bonacich, E. v.d. 1994. "The Garment Industry in the Restructuring Global Economy" E. Bonacich v.d. (der.) *Global Production. The Apparel Industry in the Pacific Rim* içinde. Philadelphia: Temple University Press.
- Bonacich, E. v.d. (der.) 1994. *Global Production. The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Philadelphia: Temple University Press.
- Bourdieu, P. 1986. "The Forms of Capital" J.G. Richardson (der.) *Handbook for the Sociology of Education* içinde. New York: Greenwood Press.
- Braudel, F. 1979. *The Structures of Everyday Life: Civilization and Capitalism 15th-18th Century*, cilt 1. New York: Harper and Row.
- Braudel, F. 1982. *The Wheels of Commerce: Civilization and Capitalism 15th-18th Century*, cilt 2. New York: Harper and Row.
- Braudel, F. 1984. *The Perspective of the World: Civilization and Capitalism 15th-18th Century*, cilt 3. New York: Harper and Row.
- Bridger, S. 1996. "The Return of the Family Farm: A Future for the Women?" R. Marsh (der.) *Women in Russia and Ukraine* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bridger, S., R. Kay ve K. Pinnick. 1996. *No More Heroines? Russia, Women and the Market*. Londra ve New York: Routledge.
- Bromley, R. ve Gerry, C. (der.) 1979. *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. New York: John Wiley and Sons.
- Brunn, S. and Leinbach, T. (der.) 1991. *Collapsing Space And Time: Geographical Aspects of Communications and Information*. Hammersmith: HarperCollins Academic.
- Bruno, M. 1997. "Women and the Culture of Entrepreneurship" M. Buckley (der.) *Post-Soviet Women: From the Baltic to Central Asia* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.

- Brusco, S. 1982. "The 'Emilian' Model: Productive Decentralization and Social Integration," *Cambridge Journal of Economics*, no. 6, 167-184.
- Buckley, M. (der.) 1997. *Post-Soviet Women: From the Baltic to Central Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burgess, A. 1996 [1963]. *Honey for the Bears*. New York ve Londra: W.W. Norton and Company.
- Business Africa. 1993. "Smuggling and Market Positioning," Şubat 1-15, ss. 1-2.
- Business Asia. 1994. "Cambodia and Laos. Going Shopping," Ekim 21, cilt 26, no. 24, s. 7.
- Business Eastern Europe. 1994. "Russia's New Foreign Trade Rules," cilt 23, no. 4, s. 6.
- Capecchi, V. 1989. "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna," A. Portes v.d. (der.) *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Capital. 1997. "Konfeksiyon İhracatını 'Alıcı' Firmalarla Artırın," Nisan.
- Carnoy, M. 1993. "Multinationals in a Changing World Economy: Whither the Nation- State?" M. Carnoy et.al. (der.) *The New Global Economy in the Information Age. Reflections on Our Changing World* içinde. University Park, Penn.: The Pennsylvania State University Press.
- Castells, M. ve Henderson, J. 1987. "Techno-Economic Restructuring, Socio-Political Processes and Spatial Transformation: A Global Perspective," in J. Henderson ve M. Castells (der.) *Global Restructuring and Territorial Development*. Londra: Sage.
- Castells, M. 1989. *The Informational City*. Londra: Blackwell.
- Castells, M. 1996. *The Information Age: Economy, Society and Culture. Volume 1. The Rise of the Network Society*. Malden, MA: Blackwell.
- Castells, M. 1998. *End of Millenium*. New York: Blackwell.
- Castells, M. ve Portes, A. 1989. "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy," in A. Portes v.d. (der.) *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Chatwin, M. E. 1997. *Socio-Cultural Transformation and Foodways in the Republic of Georgia*. Commack, NY: Nova Science Publishers.
- Cheru, F. 1989. *The Silent Revolution in Africa. Debt, Development and Democracy*. Londra ve New Jersey: Zed Books.
- China Business Review. 1994. "Piercing Import Barriers," Mayıs-Haziran, cilt 21, no. 3, ss. 41-43.
- Civelek, U. 1997. "Dış Denge ve Piyasalar," *Radikal*, Haziran.
- Coleman, J. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital," *American Journal of Sociology*, supplement, no. 94, ss. 95-121.
- Commander, S. ve McHale, J. 1996. "Unemployment and the Labor Market in Transition: A Review of Experience in East Europe and Russia" in B. Kaminski (der.) *Economic Transition in Russia and the New States of Euroasia*. Armonk: M.E. Sharpe.

- Connolly, M., Devereux, J. ve M. Cortes. 1995. "The Transshipment Problem: Smuggling and Welfare in Paraguay," *World Development*, cilt 23, no. 6, ss. 975-985.
- Connolly, P. 1985. "The Politics of the Informal Sector," in N. Redclift ve E. Mingione (der.) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence*. Oxford: Basil Blackwell.
- Coquery-Vidrovitch, C. 1997. *African Women. A Modern History*. Boulder, CO: Westview Press.
- Cox, K. 1997. "Globalization and its Politics in Question" in K. Cox (der.) *Spaces of Globalization. Reasserting the Power of the Local*. New York ve Londra: The Guilford Press.
- Cumhuriyet. 1996. "Ayakkabı Bavula Girdi Sanayileşti," Ekim 22.
- Cumhuriyet. 1999. "Moskova, Bavul Ticareti Yerine Dışalım Bütün Ülkeye Örgütlü bir Şekilde Yaymak İstiyor," 4 Kasım.
- Curtin, P. 1984. *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Czako, A. ve Sik, E. 1999. "Characteristics and Origins of the Comecon Open-air Market in Hungary," *International Journal of Urban and Regional Research*, cilt 23, no. 4, Aralık, ss. 715-717.
- Çelik, A. 1999. "Laleli Sizlere Ömür," *Radikal*, Temmuz 28, s. 1, 13.
- Çınar, E.M. 1996. "Substitution between Unskilled Females, Males and Apprentices in Small Scale Textile Firms," *METU Studies in Development*, cilt 23, no. 3, pp-329-340.
- Daniell, J. ve Struyk, R. "The Evolving Housing Market in Moscow," *Urban Studies*, cilt 34, no. 2.
- Davidson, B. 1992. *The Black Man's Burden: Africa and the Curse of the Nation-State*. New York: Times Books/Random House.
- Davis, M. 1992. *City of Quartz. Excavating the Future in Los Angeles*. New York: Vintage Books.
- Davis, M. 1999. "Magical Urbanism: Latinos Reinvent the US Big City," *New Left Review*, no. 234, Mart-Nisan, ss. 3-43.
- De Soto, H. 1989. *The Other Path: The Informal Revolution*. New York: Harper ve Row.
- Denet. 1997. "Sirküler: Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Yapılan Mal Satışlarında KDV İstisnasına İlişkin Yeni Esaslar", Mart 5. İstanbul: Denet.
- DHMI. 1997. *Devlet Hava Meydanları İşletmesi Yıllığı*. Ankara: DHMI.
- <http://www.die.gov.tr>
- Diaz-Briquets, S. ve Weintraub, S. (der.) 1991. *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*. Boulder, CO: Westview Press.
- Dicken, P. 1998 [Üçüncü Basım]. *Transforming the World Economy. Global Shift*. New York ve Londra: The Guilford Press.
- Dickinson, T. 1995. *Commonwealth. Self-Sufficiency and Work in American Communities, 1830 to 1993*. Lanham: University Press of America.

- DİE. 1997. *Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı*, 1996. Ankara: Devlet İstatistik Enstitüsü.
- Diouf, M. 2000. "The Senegalese Murid Trade Diaspora and the Making of a Vernacular Cosmopolitanism," *Public Culture*, cilt 12, no. 3, ss. 679-702.
- DPT. 2002. <http://www.dpt.gov.tr>
- Duruiz, L. ve Yentürk, N. 1994. *Nefes Nefese: Türkiye Hazır Giyim Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü*. İstanbul: Türkiye Hazır Giyim Sanayicileri Derneği.
- Dünya Dosyaları. 1997. "Jean," Mayıs 8.
- Dünya Özel Sayfaları. 1996. "Tekstilde Yatırım Patlaması," Mart 7, s. 1.
- Dünya. 1993. "Jean Pazarında Rekabet Kızıştı," Ağustos 13.
- Dünya. 1996a. "Denizli'de Herkes Yatırım Peşinde," Aralık 5.
- Dünya. 1996b. "Dericiler Hükümetten Teşvik Bekliyor," Ocak 2.
- Dünya. 1997a. "Kayıtdışı Sistem, Tekstil İhracatını Tehdit Ediyor," Haziran 10.
- Dünya. 1997b. "Dericiler Şalter İndiriyor," Mart 20.
- Dünya. 1997c. "Hazırgiyimciler, Taklitle Mücadele için Dernekleşiyor," Haziran 27.
- Economist. 1995. "Smugglers' Trail," Nisan 8, cilt 335, no. 7909, s. 36.
- Economist. 1996. "Life on China's Edge," Eylül 14, cilt 340, no. 7983, s. 41.
- Ekonomik Bülten. 1997. "Deride, GB Çarkı Ters İşledi," Nisan 7.
- Ekonomist. 1995. "Ayakkabıcılar 250 Milyon Dolara Yürüyor," Mayıs 28, ss. 48-49.
- Ekonomist. 1996. "Konfeksiyonda Mayıs Şokunun Suçlusu Aranıyor," Haziran 16, ss. 36-37.
- Ekonomist. 1997. "Tekstil Sektöründe Parayı Jean Çarpacak," Ocak 19, ss. 10-15.
- Ellis, S. ve MacGaffey, J. 1996. "Research on Sub-Saharan Africa's Unrecorded International Trade: Some Methodological and Conceptual Problems," *African Studies Review*, cilt 39, no. 2, Eylül, ss. 19-42.
- Epstein, T.S. 1993. "Female Petty Entrepreneurs and their Multiple Roles" S. Allen ve C. Truman (der.) *Women in Business. Perspectives on Women Entrepreneurs* içinde. Londra ve New York: Routledge.
- Eraydın, A. 1994. "Changing Spatial Distribution and Structural Characteristics of the Turkish Manufacturing Industry" F. Şenses (der.) 1994. *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde. Westport, CT: Greenwood Press.
- Erzan, R. ve Filiztekin, A. 1997. "Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union," *European Economic Review*, no. 41, ss. 881-892.
- Faist, T. 2000. *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*. Oxford: Oxford University Press.
- Far Eastern Economic Review. 1988. "First in the Door. Thailand Strives to Open up the Indochina Market," Ekim 3, cilt 142, no. 44, ss. 88-89.
- Far Eastern Economic Review. 1992. "Shady Commerce. Smuggled Goods Pinch Vietnamese Firms," Ekim 15, cilt 155, no. 41, ss. 61-62.
- Far Eastern Economic Review. 1993a. "Wheelers Dealers. Village Specialises in Selling Stolen, Smuggled Cars," Eylül 2, cilt 156, no. 35, s. 26.

- Far Eastern Economic Review*. 1993b. "Smugglers' Outpost. Thousands of Chinese Flock to Xintang for Hi-Tech Gadgets," Haziran 24, cilt 156, no. 25, ss. 34-35.
- Far Eastern Economic Review*. 1993c. "The Russians are Here, Maybe," cilt 156, no. 22, Haziran 3, s. 32.
- Far Eastern Economic Review*. 1996a. "Barter on the Border. Smuggling may be Pyongyang's Last Economic Lifeline," Ekim 10, ss. 31-33.
- Far Eastern Economic Review*. 1996b. "China in Transition," Mart 21, cilt 159, no. 12, s. 26.
- Far Eastern Economic Review*. 1997a. "Underground Lifeline. Blackmarkets Flourish in North Korea," Temmuz 10, s. 75.
- Far Eastern Economic Review*. 1997b. "Tribal Traders. Hill-Tribe Entrepreneurs Network with their Neighbours to Tap New Sources of Wealth on China's Southern Fringes," Mayıs 8, ss. 36-38.
- Fassman, H. ve Munz, R. 1994. "European East-West Migration, 1945-1992," *International Migration Review*, cilt 28, no. 3, Güz, ss. 520-538.
- Feldbrugge, S. 1989. "The Soviet Second Economy in a Political and Legal Perspective," E. Feige (der.) *The Underground Economies. Tax Evasion and Information Distortion* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feldman, S. 1992. "Crises, Poverty, and Gender Inequality: Current Themes and Issues" L. Beneria ve S. Feldman (der.) *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work* içinde. Boulder: Westview Press.
- Fernandez-Kelly, P. 1983. *For We are Sold, I and my People. Women and Industry in Mexico's Frontier*. Albany: SUNY Press.
- Filiztekin, A. ve Tunalı, I. 1999. "Anatolian Tigers: Are They for Real?" *New Perspectives on Turkey*, no. 20, İlkbahar, ss. 77-106.
- Financial Times*, 1998. "A Flash in the Pan," Weekend, Eylül 6, s. 1
- Firth, R. ve Yamey, B.S. (der.) 1964. *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Chicago: Aldine Publishing Co.
- Fish, M ve Edwards, L. 1989. "Shadow Trading by International Tourists in the Soviet Union," *Journal of Criminal Justice*, cilt 17, ss. 417-27.
- Franz, E. 1994. *Population Policy in Turkey. Family Planning and Migration between 1960 and 1992*. Hamburg: Deutsches Orient-Institut.
- Freeman, C. 2000. *High Tech and High Heels in the Global Economy. Women, Work, and Pink-Collar Identities in the Caribbean*. Durham: Duke University Press.
- Frelick, B. 1999. *The Wall of Denial: Internal Displacement in Turkey*. Washington, D.C.: U.S. Committee for Refugees.
- Friedmann, J. 1986. "The World City Hypothesis," *Development and Change*, cilt 17, no. 1, 69-84.
- Friman, H.R. ve Andreas, P. 1999. "Introduction: International Relations and the Illicit Global Economy" H.R. Friman ve P. Andreas (der.) 1999. *The Illicit Global Economy and State Power* içinde. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers. [Türkçesi: *İstanbul Küresel ile Yerel Arasında*. Metis Yayınları, 2000].
- Friman, H.R. ve Andreas, P. (der.) 1999. *The Illicit Global Economy and State Power*. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.

- Fukuyama, F. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Gabor, I. 1989. "Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience," E. Feige (der.) *The Underground Economies. Tax Evasion and Information Distortion* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gambetta, D. (der.) 1988. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Blackwell.
- Ganster, P. A. Sweedler, J. Scott ve W. Dieter-Eberwein. (der.) 1997. *Borders and Border Regions in Europe and North America*. San Diego: San Diego State University Press.
- Geertz, C. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Geertz, C. 1992. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing" M. Granovetter ve R. Swedberg (der.) *The Sociology of Economic Life* içinde. Boulder, CO.: Westview Press.
- Gençkaya, Ö.F. 1993. "The Black Sea Economic Cooperation Project: A Regional Challenge to European Integration," *International Social Science Journal*, v.45, no. 138, Ekim, ss. 549-558.
- Gereffi, G. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks" G. Gereffi and M. Korzeniewicz (der.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde. Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G. ve Korzeniewicz, M. (der.) 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- Gershuny, J.I. 1985. "Economic Development and Change in the Mode of Provision of Services," N. Redclift ve E. Mingione (der.) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence* içinde. Oxford: Basil Blackwell.
- Gershuny, J.I. 1987. "Technology, Social Innovation, and the Informal Economy," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, cilt 493, Eylül, ss. 47-63.
- Ghorayshi, P. ve Belanger, C. 1996. (der.) *Women, Work, and Gender Relations in Developing Countries. A Global Perspective*. Westport, CT: Greenwood Press.
- Giddens, A. 1990. *The Consequence of Modernity*. Oxford Polity Press. [Türkçesi: *Modernliğin Sonuçları*. Ayrıntı Yayınları, 1998].
- Gillespie, K. ve McBride, J.B. 1996. "Smuggling in Emerging Markets: Global Implications," *Columbia Journal of World Business*. cilt 31, no. 4, Kış, ss. 40-54.
- Goble, P. 1999. "Russia: Analysis from Washington-Down to Subsistence," RFE/RL, Şubat 8, <http://www.rferl.org/nca/features/1999/02/FRU>
- Gomez-Pena, G. 1996. *The New World Border*. San Francisco: City Lights.
- Goodman, D.S.G. ve Segal, G. (der.) 1994. *China Deconstructs*. New York: Routledge.
- Granovetter, M. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, no. 91, ss. 481-510.
- Granovetter, M. 1995. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" A. Portes (der.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship* içinde. New York: Russell Sage Foundation.

- Grieco, M., Apt, N. ve J. Turner. 1996. *At Christmas and on Rainy Days. Transport, Travel and the Female Traders of Accra*. Aldershot: Avebury.
- Griffiths, I. 1996. "Permeable Boundaries in Africa" P. Nugent ve A.I. Asiawaju (der.) 1996. *African Boundaries Barriers, Conduits, Opportunities* içinde. Londra: Pinter.
- Gronow, J. 1997. *The Sociology of Taste*. Londra ve New York: Routledge.
- Grossman, G. 1982 [1977]. "The 'Second Economy' of the USSR," V. Tanzi (der.) *The Underground Economy in the United States and Abroad* içinde. Lexington: Lexington Books.
- Grossman, G. 1989. "Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population" A. Portes v.d. (der.) *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Guardian. 2000. "Beijing Denies Top-Level Link to Smuggling Case," Ocak 26, s. 16.
- Guarnizo, L.E. ve Smith, M.P. 1998. "The Locations of Transnationalism" M.P. Smith ve L.E. Guarnizo (der.) *Transnationalism from Below, Comparative Urban and Community Research*, cilt 6 içinde. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Gültekin, B. ve Mumcu, A. 1996. "Black Sea Economic Cooperation" V. Mastny ve C. Nation (der.) *Turkey between East and West. New Challenges for a Rising Power* içinde. Boulder, Co.: Westview Press.
- Hacıoğlu, N. 1996. "Otel Mafya Yaktı", *Hurriyet*, Ekim 24, ss. 1, 24.
- Hamilton, G. (der.) 1991. *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*. Hong Kong: Center of Asian Studies, Hong Kong University.
- Handelman, S. 1995. *Comrade Criminal. Russia's New Mafiya*. New Haven: Yale University Press.
- Hann, C. ve Hann, I. 1992. "Samovars and Sex on Turkey's Russian Markets," *Anthropology Today*, cilt 8, no. 4, Ağustos, ss. 3-6.
- Hann, C. ve Beller-Hann, I. 1998. "Markets, Morality and Modernity in North-east Turkey," T.M. Wilson ve H. Donnan, H. (der.) *Border Identities. Nation and State at International Frontiers* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hannerz, U. 1996. *Transnational Connections. Culture, People, Places*. Londra ve New York: Routledge.
- Harrison, B. 1994. *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York: Basic Books.
- Hart, K. 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana," *Journal of Modern African Studies*, cilt 11, no. 1, 61-89.
- Harvey, D. 1989. *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Conditions of Cultural Change*. Oxford: Basil Blackwell. [Türkçesi: *Postmodernliğin Durumu*, çev., Sungur Savran, Metis Yayınları, İstanbul, 1999, 2. basım.]
- Helleiner, E. 1999. "State Power and the Regulation of Illicit Activity in Global Finance" H.R. Friman ve P. Andreas (der.) 1999. *The Illicit Global Economy and State Power* içinde. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.

- Hirst, P. ve Thompson, G. 1996. *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*. Cambridge, U.K. Unity Press.
- Hui, P.K. 1995. *Overseas Chinese Business Networks: East Asian Economic Development in Historical Perspective*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Binghamton University.
- Human Rights Association. (tarihsiz). *Habitat II Alternatif Rapor: Eşit, Özgür, Ayırmsız Yerleşim Hakkı*.
- Humphrey, C. 1995. "Creating a Culture of Disillusionment. Consumption in Moscow, A Chronicle of Changing Times" D. Miller (der.) *Worlds Apart. Modernity through the Prism of the Local* içinde. Londra ve New York: Routledge.
- Hürriyet. 1997. "Tekstile İki Ayda 26.4 Trilyon Yattı," Haziran 29.
- Interfax. 1996. "Russian Government Taxes 'Shuttle' Traders," Temmuz 23, Ajans haberi.
- ITAR-TASS. 1997. "Press Conference with Yevgeny Yasin, Minister of the Economy and Anatoly Kruglov, Chair, State Customs Committee of the Russian Federation," Moskova: Ajans Haberi.
- ITAR-TASS. 1999. "Shuttle Trade Declines," Haziran 21, Moskova: Ajans Haberi.
- İzvestiya. 1996. "İzvestiya's Suitcase Traders are in İstanbul and Moscow," Ağustos 22, basın özeti.
- İnalçık, H. 1994. "The Ottoman State: Economy and Society, 1300-1590," H. İnalçık ve D. Quataert (der.) *A Social and Economic History of the Ottoman Empire, 1300-1914* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- İntermedya Ekonomi. 1997. "Orta Asya ve Rusya Dericileri Kurtardı", Ocak 26, ss. 30-31.
- İstanbul Ansiklopedisi. 1994. cilt 5. İstanbul: Türk Ekonomik ve Toplumsal Tarih Araştırmaları Vakfı.
- İTKİB. 2002. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği. <http://www.itkib.org.tr>
- İTO. 1995. *Sınır ve Bavul Ticareti Toplantısı*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Jeffrey, C. 1999. "Book Review: *The Rise of the Network Society. Volume I of the Information Age: Economy, Society and Culture*," *International Journal of Urban and Regional Research*, cilt 23, no. 2, ss. 397-8.
- Kalaycıoğlu, N. 1992. *Sovyet Turistlerinin Trabzon'da, Sınır ve Kıyı Ticaretinin Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Meydana Getirdiği Ticari Hacim*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Kalaycıoğlu, N. 1996. *Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkelerinden Trabzon İline Gelen Turistlerin Türkiye'deki Ticaret ve Turizm Hareketleri*. Yayınlanmamış Araştırma. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Kaminski, B. (der.) 1996. *Economic Transition in Russia and the New States of Euroasia*. Armonk: M.E. Sharpe.
- Karpat, K. 1985. *Ottoman Population 1830-1914. Demographic and Social Characteristics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Kasaba, R. 1988. *The Ottoman Empire and the World Economy. The Nineteenth Century*. Albany: State University of New York.

- Katsenelinboigen, A. 1977. "Coloured Markets in the Soviet Union," *Soviet Studies*, no. 1, 62-85.
- Kaufmann, D. ve Kaliberda, A. 1996. "Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence" B. Kaminski (der.) *Economic Transition in Russia and the New States of Euroasia* içinde. Armonk: M.E. Sharpe.
- Kaytaz, M. 1994. "Subcontracting Practice in the Turkish Textile and Metal-Working Industries" F. Şenses (der.) 1994. *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* içinde. Westport, CT: Greenwood Press.
- Keyder, Ç. (der.) 1999a. *Istanbul between the Global and the Local*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield. [Türkçesi: *Istanbul - Küresel ile Yerel Arasında*, Metis Yayınları, İstanbul, 2000.]
- Keyder, Ç. 1999b. "The Setting" Ç. Keyder (der.) *Istanbul between the Global and the Local* içinde. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.
- Keyder, Ç. 1999c. "A Tale of Two Neighborhoods" Ç. Keyder (der.) *Istanbul between the Global and the Local* içinde. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.
- Keyder, Ç. ve Öncü, A. 1994. "Globalization of a Third World Metropolis. Istanbul in the 1980s," *Review*, cilt 17, no. 3, 383-421.
- Khotkina, Z. 1994. "Women in the Labor Market: Yesterday, Today and Tomorrow" A. Posadskaya (der.) *Women in Russia. A New Era in Russian Feminism* içinde. Londra ve New York: Verso.
- Kirişçi, K. 1998. "Turkey," *Internally Displaced People: A Global Survey*. Londra: Earthscan Publications.
- Knight, G. ve Taylor, A. 1985. *Economic Roles of Women in the Caribbean, with Particular Reference to Higgler Women*. Prepared for UNESCO Jamaica: Urban Development Corporation.
- Knox, P. ve Taylor, P. (der.) 1995. *World Cities in a World System*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kollock, P. 1994. "The Emergence of Exchange Structures; An Experimental Study of Uncertainty, Commitment and Trust," *American Journal of Sociology*, cilt 100, no. 2, ss. 313-45.
- Konstantinov, Y. 1994. "Hunting for Gaps through Boundaries: Gypsy Tactics for Economic Survival in the Context of the Second Phase of Post-Totalitarian Changes in Bulgaria (1994-)," *Innovation*, cilt 7, no. 3, ss. 237-248.
- Konstantinov, Y. 1996. "Patterns of Reinterpretation: Trader-Tourism in the Balkans (Bulgaria) as a Picaresque Metaphorical Enactment of Post-Totalitarianism," *American Ethnologist*, cilt 23, no. 4, ss. 762-782.
- Kornai, J. 1980. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland.
- Korzeniewicz, R.P. ve Smith, W.C. (der.) 1996. *Latin America in the World-Economy*. Westport, CT: Praeger.
- Koval, V. (der.) 1995. *Women in Contemporary Russia*. Providence: Berghahn Books.
- Köse, A.H. ve Yeldan, E. 1998. "Turkish Economy in the 1990s: An Assessment of Fiscal Policies, Labor Markets and Foreign Trade," *New Perspectives on Turkey*, İlkbahar, no. 18, ss. 51-78.

- Krippner, G. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology," *Theory and Society*, cilt 30, no. 6, ss. 774-810.
- Kyle, D.J. 2000. *Transnational Peasants: Migration, Networks, and Ethnicity in Andean Ecuador*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Lash, S. ve Urry, J. 1994. *Economies of Signs and Space*. Londra: Sage.
- Light, I. 1972. *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley ve Los Angeles: University of California Press.
- Light, I. ve Gold, S.J. 2000. *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- Light, I. ve Karageorgis, S. 1994. "The Ethnic Economy" N. Smelser ve R. Swedberg (der.) *The Handbook of Economic Sociology* içinde. Princeton: Princeton University Press.
- Lorenz, E. 1988. "Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry" D. Gambetta (der.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* içinde. New York: Blackwell.
- MacGaffey, J. 1991. *The Real Economy of Zaire. The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Macro. 1996. "Rusya Ekonomisinin Korkusu Bankalar. Günde 10 Banka Kayboluyor", Mayıs, no. 19, ss. 26-29.
- Macro. 1997. "Vergi Yüzsüzü Tekstil", Haziran.
- Marcus, G. 1995. "Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography," *Annual Review of Anthropology*, cilt 24, ss. 95-117.
- Marcuse, P. 1996. "Privatisation and its Discontents" G. Andrusz v.d. (der.) *Cities After Socialism. Urban and Regional Change and Conflict in Post-Socialist Societies* içinde. Cambridge, Ma.: Blackwell.
- Marsh, R. (der.) 1996. *Women in Russia and Ukraine*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Marx, K. 1993 [1939]. *Grundrisse*. Londra: Penguin. [Türkçesi: *Grundrisse*, Biri-kim Yayınları, 1980].
- McGowan, B. 1994. "The Age of the Ayans, 1699-1812" H. Inalcık ve D. Quataert (der.) *A Social and Economic History of the Ottoman Empire, 1300-1914* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Medvedev, R. 1998. "A New Class in Russian Society," *Russian Social Science Review*, cilt 39, no. 5, Eylül-Ekim, ss. 55-76.
- Meeker, M. 1971. "The Black Sea Turks: Some Aspects of their Ethnic and Cultural Background," *International Journal of Middle East Studies*, no. 2, ss. 318-345.
- Mellor, R. 1999. "Changing Cities in Post-Soviet Russia," *New Left Review*, Temmuz/Ağustos, no. 236, ss. 53-76.
- Middle East Executive Reports*. 1992. "Algeria Tackles Trabendo (Contraband) Imports," Temmuz, cilt 15, no. 7, s. 8.
- Milliyet. 1996. "GB'ye Hazır Degiliz," Ekim 12.
- Milliyet. 1997. "Konfeksiyon İthalata Teslim," Mayıs 24.
- Mingione, E. 1985. "Social Reproduction of the Surplus Labor Force: The Case of Southern Italy" N. Redclift ve E. Mingione (der.) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence* içinde. Oxford: Basil Blackwell.

- Mingione, E. 1991. *Fragmented Societies. A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm*. Oxford: Basil Blackwell.
- Mintz, S. 1964. "The Employment of Capital by Market Women in Haiti" R. Firth ve B.S. Yamey (der.) *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies* içinde. Chicago: Aldine Publishing Co.
- Misztal, B.A. 1996. *Trust in Modern Societies. The Search for the Basis of Social Order*. Oxford: Polity Press.
- Mittelman, J.H. 1996. "The Dynamics of Globalization" J.H. Mittelman (der.) *Globalization: Critical Reflections* içinde. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- Moore, M. 1994. "Societies, Politics and Capitalists in Developing Countries: A Literature Survey," *The Journal of Development Studies*, cilt 33, no. 3, ss. 287-363.
- Moscow Times. 1996a. "'Chelnoki' Gird for Battle With Tax Goliath," Temmuz 31.
- Moscow Times. 1996b. "Traders See Warehouses as Way to Skirt Duties," Ağustos 27.
- Moscow Times. 1997. "Shuttle Trader Tariff Hits Arriving Expats," Mart 14.
- Mukohya, V. 1991. "Import and Export in the Second Economy in North Kivu" J. MacGaffey. *The Real Economy of Zaire. The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth* içinde. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Neidik, B. 1995. *Small Business and Social Networking: The Case of Istanbul's Jeans Industry*. Yayınlanmamış Master Tezi. İstanbul: Bogaziçi Üniversitesi.
- New York Times. 1995. "Where Contraband Has Thrived, Cocaine Arrives," Ocak 18, s.A4.
- New York Times. 1996. "As Piracy Grows in Mexico, U.S. Companies Shout Foul," Nisan 20, ss. 1,34.
- Nohria, N. 1992. "Is a Network Perspective a Useful Way of Studying Organizations?" N. Nohria ve R. Eccles (der.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action* içinde. Boston: Harvard University Press.
- Nohria, N. ve Eccles, R. (der.) 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Nugent, P. 1996. "Arbitrary Lines and the People's Minds: A Dissenting View on Colonial Boundaries in West Africa" P. Nugent ve A.I. Asiwaju (der.) 1996. *African Boundaries Barriers, Conduits, Opportunities* içinde. Londra: Pinter.
- Nugent, P. ve Asiwaju, A.I. 1996. "Introduction" P. Nugent ve A.I. Asiwaju (der.) *African Boundaries Barriers, Conduits, Opportunities* içinde. Londra: Pinter.
- OECD 1997. *OECD Economic Surveys: Russian Federation 1997-1998*. Paris: Organization of Economic Co-Operation and Development.
- Offe, C. ve Heinze, R. (der.) 1992. *Beyond Employment. Time, Work and the Informal Economy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Offe, C. 1985. *Disorganized Capitalism: Contemporary Transformations of Work and Politics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Ong, A. 1999. *Flexible Citizenship. The Cultural Logics of Transnationality*. Durham ve Londra: Duke University Press.
- Ostergaard-Nielsen. E. K. 2001. "Transnational Political Practices and the Receiving State: Turks and Kurds in Germany and the Netherlands," *Global Networks*, cilt 1, no. 3, ss. 261-81.

- Önder, N. 1997. "International Finance and the Crisis of Neoliberal Economic Strategy in Contemporary Turkey," *Journal of Emerging Markets*, cilt 2, no. 3, Güz/Kış, ss. 21-56.
- Öniş, Z. 1993. "The Dynamics of Export-Oriented Growth in a Second-Generation NIC: Perspectives on the Turkish Case, 1980-1990," *New Perspectives on Turkey*, Güz, no. 9.
- Özveren, E. 1997. "A Framework for the Study of the Black Sea World, 1789-1915," *Review*, cilt 20, no. 1, ss. 77-113.
- Pahl, R.E. 1987. "Does Jobless Mean Workless? Unemployment and Informal Work," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, cilt 493, Eylül, 36-46.
- Pahl, R.E. ve Wallace, C. 1985. "Household Work Strategies in Economic Recession," N. Redclift ve E. Mingione (der.) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence* içinde. Oxford: Basil Blackwell.
- Para. 1997. "Mavi Jeans Dünya Markası Olacak," Ocak, ss. 12-18.
- Perrow, C. 1992. "Small-Firm Networks," N. Nohria ve R. Eccles (der.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action* içinde. Boston: Harvard Business School Press.
- Piore, M.J. ve Sabel, C.F. 1984. *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Polanyi, K. 2000 [1944]. (çeviren Ayşe Buğra) *Büyük Dönüşüm. Çağımızın Sosyal ve Ekonomik Kökenleri*. İstanbul: İletişim Yayınevi.
- Polanyi, K. 1957. "The Economy as Instituted Process," K. Polanyi, C. M. Arensberg ve H. W. Pearson (der.) *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory* içinde. Glencoe: The Free Press.
- Popov, V. 1997. "Emerging Social Structure of Russian Capitalism," *Development*, cilt 40, no. 3, ss. 37-45.
- Portes, A. 1978. "The Informal Sector and the World Economy: Notes on the Structure of Subsidized Labor," *University of Sussex Bulletin of the Institute of Development Studies*, cilt 9, no. 4, Haziran, 31-37.
- Portes, A. 1983. "The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development," *Review*, cilt 7, Yaz, 151-174.
- Portes, A. 1994. "The Informal Economy and its Paradoxes," N.J. Smelser and R. Swedberg (der.) *The Handbook of Economic Sociology* içinde. Princeton: Princeton University Press.
- Portes, A. 1995. "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview" A. Portes (der.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship* içinde. New York: Russell Sage Foundation.
- Portes, A. 1996. "Transnational Communities: Their Emergence and Significance in the Contemporary World System" R.P. Korzeniewicz ve W.C. Smith (der.) *Latin America in the World Economy* içinde. Westport, CT: Greenwood Press.
- Portes, A. 2001. "Introduction: The Debates and Significance of Immigrant Transnationalism," *Global Networks*, cilt 1, no. 3, ss. 181-193.
- Portes, A. ve Bach, R. 1985. *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*. Berkeley ve Los Angeles: University of California Press.

- Portes A. ve Benton, L. 1984. "Industrial Development and Labor Absorbition: A Reinterpretation," *Population and Development Review*, cilt 10, no. 4, Aralık, 589-611.
- Portes, A. ve Guarnizo, L.E. 1991. "Tropical Capitalists: U.S.-bound Immigration and Small-Enterprise Development in the Dominican Republic," S. Diaz-Briquets ve S. Weintraub (der.) *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries* içinde. Boulder, CO: Westview Press.
- Portes, A. ve J. Sensenbrenner. 1991. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action," *American Journal of Sociology*, cilt 98, no. 6, ss. 1320-50.
- Portes, A. ve Sassen-Koob. 1987. "Making it Underground: Comparative Material on the Urban Informal Sector in Western Market Economies," *American Journal of Sociology*, v.93, 30-61.
- Portes, A. ve Schaufli, R. 1993. "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector," *Population and Development Review*, cilt 19, no. 1, 33-60.
- Portes, A. ve Stepick, A. 1993. *City on the Edge: The Transformation of Miami*, Berkeley: University of California Press.
- Portes, A. Guarnizo, L.E. ve P. Landolt (der.) 1999. "Transnational Communities," özel sayı, *Ethnic and Racial Studies*, cilt 22, no. 2.
- Portes, A. Guarnizo, L.E. ve P. Landolt. 1999. "Introduction: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field," *Ethnic and Racial Studies*, özel sayı, cilt 22, no. 2, ss. 217-237.
- Portes, A., Castells, M. ve L. Benton (der.) 1989. *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Posadskaya, A. (der.) 1994. *Women in Russia. A New Era in Russian Feminism*. Londra ve New York: Verso.
- Posta. 1996. "Yangınzedenin Mafya Korkusu," Kasım 20, s. 1.
- Powell, W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization" L.L. Cummings ve B. Shaw (der.) *Research in Organizational Behavior* içinde. cilt 12. Greenwich, CT: JAI Press.
- Powell, W. ve L. Smith-Doerr. 1992. "Networks and Economic Life" N. Smelser ve R. Swedberg (der.) *The Handbook of Economic Sociology* içinde. Princeton: Princeton University Press.
- Power. 1997. "Dünya Tekstilinin Türk Dublörleri," Şubat, ss. 68-73.
- Quataert, D. 1994. "The Age of Reforms, 1812-1914" H. Inalcık ve D. Quataert (der.) *A Social and Economic History of the Ottoman Empire, 1300-1914* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Radikal. 2001a. "Laleli İkinci Baharında," 17 Temmuz, s. 12.
- Radikal 2001b. "Bavulcular Umut Dolu," 5 Haziran, s. 11.
- Redclift, N. 1985. "The Contested Domain: Gender, Accumulation and the Labor Process," N. Redclift ve E. Mingione (der.) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence* içinde. Oxford: Basil Blackwell.
- Redclift, N. ve Mingione, E. (der.) 1985. *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence*. Oxford: Basil Blackwell.

- Remnick, D. 1997. "Moscow: The New Revolution," *National Geographic Magazine*, cilt 191, no. 4, ss. 82-102.
- RFERL. 1996. "Music Industry Evaluates Piracy in Eastern Europe," special feature, Eylül 1996, Radio Free Europe/Radio Liberty. <http://search.rferl.org/nca/special/bootleg/boot4.html>
- RFERL. 1998a. "Bulgaria Closes Last Pirate CD Factories," Mart 15, daily bulletin. <http://search.rferl.org/nca/>
- RFERL. 1998b. "EU Threatens Sanctions against Bulgaria over CD Piracy," Ocak 13, daily bulletin. <http://search.rferl.org/nca/>
- RFERL. 1998c. "Gazprom Involved in Bulgarian CD Piracy," Eylül 3, daily bulletin. <http://search.rferl.org/nca/>
- RFERL. 1998d. "World: International Intellectual Property Alliance Lists Pirates," Şubat 26. <http://search.rferl.org/nca/features/1998/02/ERU.980226140627.html>
- RFERL. 1998e. "The Pervasiveness of Illicit Activities," special report, Ocak. <http://www.rferl.org/nca/special/rufinance/activities/html>
- RFERL. 1998f. "Russia Orders Hikes in Import Tariffs," Temmuz 18, daily bulletin.
- RFERL. 1998g. "Azerbaijanis Protest Moscow Murder," Mayıs 11, daily bulletin.
- Roberts, B., Frank, R. ve F. Lozano-Ascencio. 1999. "Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the US," *Ethnic and Racial Studies*, özel sayı, cilt 22, no. 2, ss. 238-266.
- Rothstein, F.A. ve Blim, M. (der.) 1992. *Anthropology and the Global Factory. Studies of the New Industrialization in the Late Twentieth Century*. New York: Bergin and Garvey.
- Rouse, R. 1991. Mexican Migration and the Social Space of Postmodernism," *Dispora*, ilkbahar, cilt 1, no. 1, ss. 8-23.
- Rzhanitsyna, L. 1995. "Women's Attitudes Toward Economic Reforms and the Market Economy" V. Koval (der.) *Women in Contemporary Russia* içinde. Providence: Berghahn Books.
- Sabah. 1996. "Tuzla'ya Büyük Umutla Giden Derici Ricatta," Aralık 3.
- Safa, H. 1987. "Urbanization, the Informal Economy, and State Policy in Latin America," M. Smith ve J. Feagin (der.) *The Capitalist City* içinde. Cambridge: Basil Blackwell.
- Safa, H.I. 1995. *The Myth of the Male Breadwinner. Women and Industrialization in the Caribbean*. Boulder, Co.: Westview Press.
- Sassen, S. 1991. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Sassen, S. 1996. "Analytic Borderlands: Race, Gender and Representation in the New City," A. King (der.) *Re-Presenting the City* içinde. New York: New York University Press.
- Sassen, S. 1998. *Globalization and its Discontents. Essays on the New Mobility of People and Money*. New York: The New Press.
- Sassen, S. 2000. *Cities in a World Economy*. [ikinci basım]. Thousand Oaks: Pine Forge Press.

- Schoepf, B.G. ve Engundu, W. 1991. "Women's Trade and Contributions to Household Budgets in Kinshasa" J. MacGaffey. *The Real Economy of Zaire. The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth* içinde. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Schroeder, G. 1996. "Economic Transformation in the Post-Soviet Republics: An Overview," B. Kaminski (der.) *Economic Transition in Russia and the New States of Euroasia* içinde. Armonk: M.E. Sharpe.
- Scott, A. ve Storper, M. 1987. "High Technology Industry and Territorial Development: A Theoretical Critique and Reconstruction," *International Social Science Journal*, cilt 1, no. 12, ss. 215-32.
- Seligman, A. 1997. *The Problem of Trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Sennett, R. 1998. *The Corrosion of Character. The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. New York ve Londra: W.W. Norton and Company.
- Shatkin, G. 1998. "'Fourth World' Cities in the Global Economy: The Case of Phnom Penh, Cambodia," *International Journal of Urban and Regional Research*, cilt 22, no. 3, ss. 378-393.
- Shelley, L.I. 1999. "Transnational Organized Crime: The New Authoritarianism" H.R. Friman ve P. Andreas (der.) 1999. *The Illicit Global Economy and State Power* içinde. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.
- Shkolnikov, V.M. ve Mesle, F. 1996. "The Russian Epidemiological Crisis as Mirrored by Mortality Trends," J. DaVanzo ve G. Farnsworth (der.) *Russia's Demographic "Crisis"* içinde. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- Sik, E. 1992. "From Second Economy to Informal Economy," *Journal of Public Policy*, cilt 12, no. 2, ss. 153-175.
- Sik, E. ve Wallace, C. 1999. "The Development of Open-air Markets in East-Central Europe," *International Journal of Urban and Regional Research*, cilt 23, no. 4, Aralık, ss. 697-713.
- Sklair, L. 1995. *Sociology of the Global System*. Baltimore: University of Johns Hopkins Press.
- Sklair, L. 1999. "Competing Conceptualizations of Globalization" *Journal of World-Systems Research*, cilt 5, no. 2, ss. 143-162. <http://csf.colorado.edu/jwsr>
- Smelser, N. ve Swedberg, R. (der.) 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith, D.M. 1996. "The Socialist City," G. Andrusz v.d. (der.) *Cities After Socialism* içinde. Cambridge, Ma: Blackwell.
- South China Morning Post. 2000. "US Reassured by Response to Smuggling," Mart 4, s. 7.
- Stark, D. 1989. "Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism," *Sociological Forum*, cilt 4, no. 4, 637-664.
- Stark, D. 1994a. "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe," A. D. Kincaid ve A. Portes (der.) *Comparative National Development. Society and Economy in the New Global Order* içinde. Chapel Hill ve Londra: The University of North Carolina Press.

- Stark, D. 1994b. "Recombinant Property in East European Capitalism," Working Papers on Transitions from State Socialism. Yayınlanmamış Makale. Ithaca: Cornell University.
- State Institute of Statistics (DIE). 1996. *Yearbook of Foreign Trade*. Ankara:DIE
- State Planning Organization (DPT). 2000. <http://www.dpt.gov.tr>
- Stepick, A. 1989. "Miami's Two Informal Sectors," A. Portes, M. Castells ve L.A. Benton (der.) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* içinde. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Sterling, C. 1994. *Thieves' World. The Threat of the New Global Network of Organized Crime*. New York: Simon and Shuster.
- Stoianovich, T. 1992. *Between East and West: The Balkan and Mediterranean Worlds, I and II: Economies and Societies*. New Rochelle: Aristide D. Caratsas, publisher.
- Stolitsa. 1997. "Kak Ya Rodinu Lyubil" [Vatanı Nasıl da Sevdim], no. 6, Mayıs 12, ss. 3-12.
- Stoller, P. 1996. "Spaces, Places, and Fields. The Politics of West African Trading in New York City's Informal Economy," *American Anthropologist* cilt 98, no. 4, ss. 776-788.
- Strange, S. 1996. *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Struyk, R. 1996. "Housing Privatization: the Former Soviet Bloc," G. Andrusz v.d. (der.) *Cities After Socialism* içinde. Cambridge, Ma: Blackwell.
- Szelenyi, I., Beckett, K. ve L.P. King. 1994. "The Socialist Economic System," N. Smelser ve R. Swedberg (der.) *The Handbook of Economic Sociology* içinde. Princeton: Princeton University Press.
- Szentes, T. (tarihsiz). "A Few Thoughts on the Political Economy of Transition in Eastern Europe," yayınlanmamış makale.
- Şenses, F. 1990. "An Assessment of the Pattern of Turkish Manufactured Export Growth in the 1980s and its Prospects," T. Arıcanlı ve D. Rodrik (der.) *The Political Economy of Turkey: Debt, Adjustment and Sustainability* içinde. New York: St. Martin's Press.
- Şenses, F. (der.) 1994. *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context*. Westport, CT: Greenwood Press.
- Tanzi, V. (der.) 1982. *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington: Lexington Books.
- Tapilina, V. 1998. "The Rich in Postsocialist Russia," *Russian Social Science Review*, cilt 39, no. 2, Mart-Nisan, ss. 4-19.
- Taylor, P. 1995. "World Cities and Territorial States: The Rise and Fall of their Mutuality," P. Knox, ve P.Taylor (der.) *World Cities in a World System* içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tekeli, İ. 1990. "Osmanlı İmparatorluğu'ndan Günümüze Nüfusun Zorunlu Yer Değiştirmesi ve İskan Sorunu", *Toplum ve Bilim*, no. 50, Yaz, ss. 49-71.
- Thuen, T. 1999. "The Significance of Borders in the East European Transition," *International Journal of Urban and Regional Research*, cilt 23, no. 4, Aralık, ss. 748-750.

- Tölölyan, K. 1991. "The Nation-State and its others: In Lieu of a Preface," *Diaspora*, Ilkbahar, cilt 1, no. 1, ss. 3-7.
- Trabzon Ticaret. 1992a. "OSB'de İşler İyi," s. 9.
- Trabzon Ticaret. 1992b. "İşte Bavul Turizminin Anatomisi," Ağustos, ss. 4-5.
- Trabzon Ticaret. 1994a. "Türkiye'de Kıyı ve Sınır Ticareti," Temmuz, ss. 5-8.
- Trabzon Ticaret. 1994b. "Ticaret Turizmine Darbe," Ağustos, s. 9.
- Trabzon Ticaret. 1994c. "Heyecanlanmaya Gerek Yok," Haziran, s. 3.
- Trabzon Ticaret. 1996a. "OSB Serbest Bölge Olmalı," Mart, s. 12.
- Trabzon Ticaret. 1996b. "Serbest Bölgede Kaygı Egemen," Aralık, s. 19.
- Trabzon Ticaret. 1996c. "Sahil Yoluna Tarihi Görev," Mayıs, s. 3.
- Trabzon Ticaret. 1997. "Bavulda 8 Milyar Dolar," Temmuz, s. 9.
- Turek, B. 1998. "Poland: Frontier Regulations Cause Sudden Decline in Trade," RFERL, <http://search.rferl.org/nca/features/1998/01/>
- TGSD. 1997. "2000'lı Yılların Eşiğinde 1996'dan Geriye Ne Kaldı?" Mayıs. İstanbul: Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği.
- TGSD. 2002. "İlk Üç Aylık Türkiye Hazır Giyim ve Tekstil Sanayi Değerlendirme Raporu," <http://www.tgsd.org>
- United States Committee for Refugees. 19???. *The Wall of Denial*. Washington, D.C.: The United States Committee for Refugees.
- Vasileva, D. 1992. "Bulgarian Turkish Emigration and Return," *International Migration Review*, cilt 26, no. 2, Yaz, ss. 342-352.
- Vertovec, S. 2001. "Transnational Social Formations: Towards Conceptual Cross-Fertilization," The Center for Migration and Development Working Paper Series, Princeton University, yayınlanmamış makale.
- Waldinger, R. H. Aldrich ve R. Ward (der.) 1990. *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant and Ethnic Business in Western Industrial Societies*. Newbury Park, Ca.: Sage.
- Wallace, C. 1999. "Crossing Borders: Mobility of Goods, Capital and People in the Central European Region" A. Brah, M.J. Hickman ve M.M. Ghail (der.) *Global Futures. Migration, Environment and Globalization* içinde. New York: St. Martin's Press.
- Wallace, C., Shmulyar, O. ve V. Bedzir, 1999. "Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe," *International Journal of Urban and Regional Research*, cilt 23, no. 4, Aralık, ss. 750-769.
- Wallerstein, I. 1974. *The Modern World-System*. Cilt 1, New York: Academic Press.
- Wallerstein, I. 1991. *Unthinking Social Science. The Limits of Nineteenth Century Paradigms*. Cambridge, U.K.: Polity Press.
- Ward, K. (der.) 1990. *Women Workers and Global Restructuring*. Ithaca: ILR Press.
- White, J. 1994. *Money Makes us Relatives. Women's Labor in Urban Turkey*. Austin: University of Texas Press. [Türkçesi: *Para ile Akraba*, İletişim Yayınları, 2000].
- Wilson, T.M. ve Donnan, H. (der.) 1998. *Border Identities. Nation and State at International Frontiers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Womack, B. ve Zhao, G. 1994. "The Many World of China's Provinces. Foreign Trade and Diversification," D.S.G. Goodman, G. Segal (der.) 1994. *China Deconstructs* içinde. New York: Routledge.

- Yenal, H.D. 2000. "Weaving a Market: The Informal Economy and Gender in a Transnational Trade Network between Turkey and the Former Soviet Union," Yayınlanmamış Doktora Tezi, Binghamton University.
- Yeni Yüzyıl. 1996a. "Avrupa Pazarını Kaptırıyoruz", Temmuz 6.
- Yeni Yüzyıl. 1996b. "Tekstilde Dramatik Düşüş", Temmuz 28.
- Zaslavskaja, T. 1998. "The Social Structure of Contemporary Russian Society," *Sociological Research*, Ocak-Şubat, cilt 37, no. 1, ss. 5-31.
- Zukin, S. 1995. *The Cultures of Cities*. Cambridge, Ma: Blackwell.

L

aleli piyasası... “Panayır” havasında bir fason üretim ve pazarlama şebekesi... Rus alıcılar, bavul tüccarları... Deniz Yüksekler, birçoklarının küçümseyici bir tebessümle izlediği bu “kayıtdışı” ekonomi dünyasının, hiç de küçümsenmeyecek boyutlarına dikkat çekiyor, çalışmasında. “Kayıtdışı” ticaret ilişkileri, bütün dünyada, ihmal edilemeyecek bir ekonomik ölçeğin yanısıra, yüzbinlerce insanı kapsayan bir ilişki ağını ifade ediyor. Büyük tarihçi Braudel’in, “has” piyasa ile kapitalizm çağının büyük çaplı *karşı-piyasası* arasına koyduğu gerilimin çok çıplak biçimde gözüküğü bir alan, burası.

Laleli-Moskova arasında mekik dokuyan bavul tüccarları, başka bir deyişle *mekikler*, İstanbul-odaklı coğrafyada önemli bir kayıtdışı ekonomi gerçeğini oluşturuyorlar. Kitapta, gerek Laleli’den gerek Moskova’dan gözlemlerle, bu “gezegen” kayıtdışı ekonominin dünyasına ışık tutuluyor. Canlı tasvirlerle, somut insan hikâyeleriyle... Hayatta kalma stratejilerinin hassas dengelere dayandığı bu alemde, “güven” faktörünün ne kadar ağırlıklı olduğunu görüyoruz. Bunun yanında, bavul tüccarlarının çoğunun kadın oluşunun, pespaye “Nataşa” sohbetlerinde kavranamayan çok yönlü etkilerini görüyoruz. Kadın-erkek ilişkileri hem bu “ticaret kültürünü” biçimlendiriyor hem de onun tarafından dönüştürülüyor. *Laleli-Moskova Mekiki*, bu özgül alanı aydınlatırken, ekonomiye *tarihsel* ve *toplumsal* bir ilişki olarak bakmanın imkânlarını hatırlatıyor bize...



İLETİŞİM 863

ARAŞTIRMA
İNCELEME 136

ISBN 975-05-0101-2

