

KPMG 10 Gündem

Sayı 10 / Nisan - Haziran 2012

Gündem'dekiler:

- **Perakende ve Tüketici Ürünleri Özel Dosyası**
- **Mehmet Nane ile Röportaj**
AMPD Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı, Teknosa Genel Müdürü
- **Willy Kruh ile Söyleşi**
KPMG International Küresel Tüketici Ürünleri ve Perakende Başkanı
- **Finansal Hizmetler Bölümü**
 - Sigortacılık Sektöründe Yeni Görev: BT Yönetişimi
 - SPK Taslağı ve Örtülü Kazanç Aktarımı Yasağı
 - FATCA - Uyum süreci giderek yaklaşıyor
 - UFRS 4 - Sigorta Sözleşmelerine Genel Bir Bakış
 - Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı
Ana Hatları ile Neler Getirecek?
 - Üst Yönetime Sağlanan Faydalar BDDK'nın Merceğinde
- **KPMG Ülke Masaları:** Japon, Alman, Rus

KPMG
cutting through complexity™

Editörden

Sevgili iş ortaklarımız;

KPMG Gündem'in dokuzuncu sayısında KPMG YTTK ekibimizin hazırladığı "Yeni Türk Ticaret Kanunu Özel Dosyası" okurlarımız tarafından ilgiyle okundu. Bu sayımızda ise sizler için "Tüketici Ürünleri ve Perakende Sektörü" özel dosyasını hazırladık. Dosyamızda; AMPD Yönetim Kurulu Başkanı, TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı ve Teknosa Genel Müdürü Mehmet T. Nane ile teknoloji perakendeciliğinde yaşanan hareketlilik ve son 10 yıldaki gelişimi, tüketici ürünleri sektöründe özellikle elektronik, beyaz eşya ve teknoloji segmentinde firmaları bekleyen riskler, 2012 yılında Türkiye'de e-ticaretin gelişim seyri ve sürdürülebilirlik konularında gerçekleştirdiğimiz röportaja yer verdik.

KPMG International Küresel Tüketici Ürünleri ve Perakende Başkanı Willy Kruh ile yaptığımız söyleşide ise perakende sektörünün 2012 yılının ilk çeyreği için değerlendirmelerini, sektördeki yeni pazarlar, sürdürülebilirlik raporlaması, bir dünya markası yaratmaları için Türk şirketlerine önerileri ve 20-22 Haziran 2012 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek olan "Consumer Goods Summit" ile ilgili görüşlerini aldık.

Tüketici Ürünleri ve Perakende Sektörü dosyamızda ayrıca, internet üzerinden alışverişi ele alan "Büyüyen E-Ticaret Pazarı ve Düzenleyici Uygulamalar" konulu makale; KPMG'nin gerçekleştirdiği "Küresel Risklerin Fırsata Dönüştürülmesi" ve "Değişen Bir Dünyada Başarı" araştırmasının Tüketici Ürünleri ve Perakende bölümüyle ilgili sonuçlarına yer veriyoruz.

20-22 Haziran 2012 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek olan Consumer Goods Global Summit'e ilişkin organizasyon ve program bilgilerine de yine özel dosyamızdan ulaşabileceksiniz.

KPMG Gündem'in bu sayısında yeni bir bölüm oluşturduk: Finansal Hizmetler. Bu bölüm finansal hizmetler sektörünün gündeminde önemle yer tutan konularda KPMG danışmanlarının hazırladığı makaleleri içeriyor:

- Sigortacılık Sektöründe Yeni Görev: BT Yönetişimi
- FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) – Uyum Süreci Giderek Yaklaşıyor
- SPK Taslağı ve Örtülü Kazanç Aktarımı Yasağı
- Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı Ana Hatları ile Neler Getirecek?
- UFRS 4 – Sigorta Sözleşmelerine Genel Bir Bakış
- Üst Yönetime Sağlanan Faydalar Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'nun Merceğinde.
- KPMG danışmanlarının hazırladığı, gündemin önemli konularını işleyen makaleleri de yine ilgiyle okuyacağınıza inanıyorum.
- Yeni Türk Ticaret Kanunu ve Ticari Mahiyetteki Sözleşmelerde Geç Ödeme
- Doğru kararı vermek - Çizgiyi aşan birileri var mı?
- Vakıflara Vergi Muafiyeti ile Derneklere Kamuya Yararlı Dernek Statüsü Tanınması ve Sağladığı Avantaj
- Yatırım Danışmanlığı ve Yeniden Yapılandırma Değerleme Analizleri
- Kurumların Varlık Satışı ve Hisse Satışının Karşılaştırmalı Vergi Analizi

• Ufuktaki Yenilik: Hasılat Standartları Değişiyor!

• İklim Zirvesi: İş Dünyası ve Türkiye için Çıkarımlar

• UFRS Dönüşümünde İç Denetimin Etkisi ve Önemi

• Ciro Primlerinde KDV Uygulamasında Son Durum

KPMG'nin Ülke Masalarında hareketlilik devam ediyor. Rus, Alman ve Japon ülke masalarının haberlerini de sizlerle paylaşıyoruz.

KPMG Eğitim Merkezi'nin düzenlediği Şirket'e Özel UFRS Eğitimleri, UFRS'ye Göre Konsolidasyon ve UFRS Okulu eğitimlerinin sonbahar dönemi katılımcılarından alınan olumlu geri dönüşleri ve önümüzdeki dönemde verilecek eğitimlerin bilgilerini de sayfalarımızda sizlerle paylaşıyoruz.

Keyifle okumanız dileğiyle...

İdil Gürdil

Editör, KPMG Gündem
Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı



İdil Gürdil

KPMG Gündem

Yılda 4 kez yayınlanmaktadır. Ücretsiz dağıtılır. Dergide yayımlanan tüm yazıların sorumluluğu yazarına aittir. İzinsiz alıntı yapılamaz.

Sahibi
KPMG İş ve Yönetim Danışmanlığı A.Ş.

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Editör
İdil Gürdil
igurdil@kpmg.com

Yayımcı
Günce Reklamcılık Ltd. Şti.
Tel: +90 212 224 28 16

Tasarım & Uygulama
Tuğsan Vural tugsan@guncereklam.com

Baskı & Cilt
Turap Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.

Adres
Kavacık Rüzgarlı Bahçe Mah. Kavak Sok. No:29 Beykoz 34805 İSTANBUL

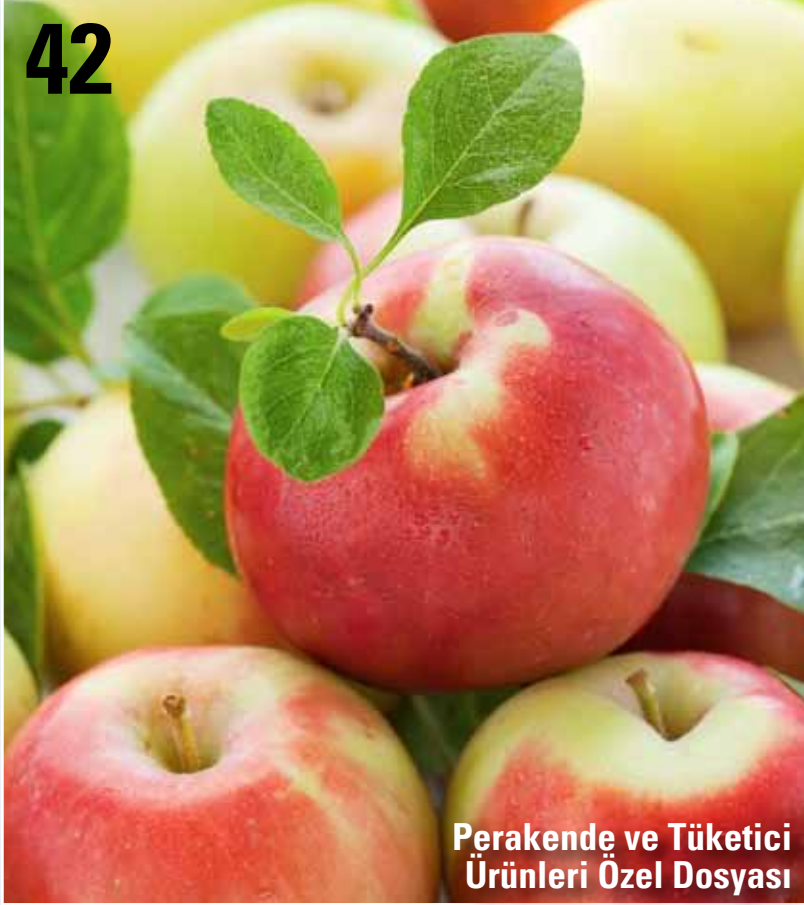
Tel: +90 212 681 90 00
Faks: +90 216 681 90 90

www.kpmg.com.tr

Katkıda Bulunanlar

Abdulkadir Kahraman, Begüm Kitiş, Begüm Güzel, Cihan Doğrayan, Ebru Öz, Feyyaz Yazar, Figen Tahiroğlu Würsching, Fikret Selamet, Göktürk Tamay, Hakan Güzelöğlu, Hakan Üzeltürk, İbrahim Özer, İlker Açıkalin, İpek Arkaya, Keith Durward, Murat Alsan, Murat Emirhanoglu, Nesrin Tuncer, Nimet Öztürk, Önder Algedik, Özyay Ganer, Richard Betts, Serhan Yağdır, Sinem Cantürk, Sunay Sökmen, Şebnem Altunordu, Şirin Soysal, Yeliz Sarıkaya, Zeliha Güler

İçindekiler



06 KPMG'den Haberler

12 KPMG'den Ülke Masaları

14 Investment in Turkey

15 KPMG Türkiye'ye "Yılın M&A
Danışmanlığı Şirketi" Ödülü Verildi

18 Sigortacılık Sektöründe Yeni Görev:
BT Yönetişimi Sinem Cantürk

20 SPK Taslağı ve Örtülü Kazanç
Aktarımı Yasağı Abdulkadir Kahraman

22 FATCA: Uyum Süreci Giderek Yaklaşıyor
Begüm Kitiş - Göktürk Tamay

26 Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman
Şirketleri Kanun Tasarısı Ana Hatları ile
Neler Getirecek? Hakan Güzeloğlu

28 UFRS 4 - Sigorta Sözleşmelerine
Genel Bir Bakış Zeliha Güler - Cihan Doğrayan

32 Üst Yönetime Sağlanan Faydalar Bankacılık
Denetleme ve Düzenleme Kurumu'nun
Merceğinde Sunay Sökmen

36 Yeni Türk Ticaret Kanunu ve
Ticari Mahiyetteki Sözleşmelerde Geç
Ödeme Prof. Dr. Hakan Üzeltürk

38 Yatırım Danışmanlığı ve Yeniden Yapılandırma
Değerleme Analizleri Keith Durward



40 Doğru kararı vermek
Nesrin Tuncer

70 Ufuktaki Yenilik: Hasılat Standartları
Değişiyor! Şirin Soysal - H. İpek Arkaya

44 Röportaj: Mehmet T. Nane
AMPD Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB
Perakendecilik Meclisi Başkanı, Teknosa
Genel Müdürü

72 İklim Zirvesi: İş Dünyası ve Türkiye için
Çıkarımlar Richard Betts - İlker Açıkalın -
Önder Algedik

48 Büyüyen E-Ticaret Pazarı ve Düzenleyici
Uygulamalar Yeliz Sarıkaya - İbrahim Özer

76 Kurumların Varlık Satışı ve Hisse Satışının
Karşılaştırmalı Vergi Analizi Begüm Kitiş

52 Röportaj: Willy Kruh
KPMG International Küresel Tüketici
Ürünleri ve Perakende Başkanı

80 UFRS Dönüşümünde İç Denetimin Etkisi
ve Önemi Ebru Öz - Serhan Yağdır

56 Consumer Goods Forum

83 KPMG Eğitim Merkezi
Özay Ganer - Şebnem Altunordu

60 Araştırmalar:
- Değişen Bir Dünyada Başarı
- Küresel Riskleri Fırsata Dönüştürmek

86 Ciro Primlerinde KDV Uygulamasında
Son Durum Murat Emirhanoglu

66 Vakıflara Vergi Muafiyeti ile Derneklere
Kamuya Yararlı Dernek Statüsü Tanınması
ve Sağladığı Avantaj Feyyaz Yazar

90 Şirketler Topluluğu
Av. Nimet Öztürk

İngiliz-Türk Küresel İnşaat Ortaklığı Ticaret Çalışması



KPMG Danışmanlık Hizmetleri, İngiliz Konsoloslukları tarafından 28-29 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilen İngiliz - Türk Küresel İnşaat Ortaklığı Ticaret Çalışması konulu seminerde konuşmacı olarak yer aldı. İstanbul'da yapılan toplantıya katılan Yatırım Danışmanlığı Bölümü Direktörü Ümit Bilirgen, İstanbul'da gerçekleştirilen güncel Kamu-Özel Sektör Ortaklığı Projelerine (PPP: Public Private Partnership) ilişkin bir sunum gerçekleştirdi. KPMG Denetim Bölümü Müdürü Engin Ölmez ise 29 Şubat tarihinde Ankara'da, Türkiye genelinde gerçekleştirilen PPP projeleri konusunda bir sunum yaptı. Her iki etkinlikte de KPMG'nin sağladığı hizmetler vurgulandı.

Etik Zirvesi 2012

Etik ve İtibar Derneği'nin (TEİD) gerçekleştirdiği "Etik Zirvesi 2012" Türk iş dünyasının önde gelen isimlerinin katılımıyla gerçekleştirildi. TEİD Yönetim Kurulu Başkanı Metin Çakmakçı'nın açılış konuşmasıyla başlayan zirve, European Business Ethics Network Başkanı Alejo Jose Gison Galsim ve Dünya Bankası Ülke Özel Sektör Koordinatörü Carlos Pinerua'nın konuşmaları ile devam etti.

Moderatörlüğünü TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Fikret Sebilcioğlu'nun yaptığı panelde ise, "İş Dünyasında Yaşanan Paradigma Değişimi ve Etik Yönetimine Etkileri" konusu tartışıldı. Panele konuşmacı olarak KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunç, Deloitte Türkiye Yönetici Ortağı Hüseyin Gürler ve Ernst & Young Denetim Hizmetleri Bölüm Başkanı Ethem Kutucular, PricewaterhouseCoopers İş Etiği Lideri Adnan Akan katıldı. Zirvede, KPMG kurum kültürünün de temel taşı olan etik ilkelere uyumdaki kararlılığın bir sembolü olan Etik Beyannamesi imzalandı.



Bankacılık Sektörünün 2012 Transfer Fiyatlandırması Gündemi

KPMG Türkiye tarafından 8 Mart 2012 tarihinde gerçekleştirilen “Bankacılık Sektörünün 2012 Transfer Fiyatlandırması Gündemi” konulu sektör toplantısı, bankacılık sektöründen çok sayıda kişiyi bir araya getirdi. KPMG Türkiye Vergi Bölümü Başkanı Abdulkadir Kahraman, KPMG Türkiye Vergi Bölümü Direktörü Feyyaz Yazar ve KPMG Türkiye Vergi Bölümü Müdürü



Başak Diclehan'ın konuşmacı olarak yer aldığı toplantıda “Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri” ile ilgili bankacılık işlemleri ve bankacılık dışı işlemler üzerine seçilen yöntemler ile karşılaşılan sorunlar ve çözümler gibi konular tartışıldı.

İşletmelerde Suistimal Tedbirleri Semineri



29 Şubat-2 Mart tarihleri arasında, EMA Intelligence ve Akademi Network iş birliği ile düzenlenen Suistimal, Risk ve Güvenlik (Fraud, Risk and Security Seminars) Zirvesi'nde KPMG Türkiye Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölüm Başkanı, İdil Gürdil ve Prof. phil. Meltem Kavcar Sırmalı'nın katılımıyla “İşletmelerde Suistimal Tedbirleri” semineri gerçekleştirildi. 2 Mart Cuma günü yapılan seminerde, İdil Gürdil ile Meltem Kavcar Sırmalı soru-cevap şeklinde interaktif bir sunum yaptılar. KPMG'nin 2011 yılında yayımlanan “Bir Suistimalcinin Profili” adlı raporundan da aktarımlar

eşliğinde, tipik bir suistimalcinin profili, suistimale yol açan faktörler, uyarı işaretleri, bir suistimalcinin psikolojisini anlamak gibi konular ele alındı.

Sigorta Sektörünün 2012 Rotası Neyi Gösteriyor?

KPMG Türkiye tarafından 8 Mayıs 2012 Perşembe günü Milli Reasürans Konferans Salonu'nda “Sigorta Sektörünün Yeni Rotası” konferansı düzenlenecektir. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Sayın Ahmet Genç ve TSRŞB Başkanı Sayın Mustafa Su'nun katılım göstereceği konferansta 2012'de sigorta sektörünün rotasını belirleyen trendler, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun getirdikleri, transfer fiyatlandırması, bilgi teknolojileri denetimi ve kurumsal risk yönetimi konuları konuşulacaktır.

Etkinliğe katılmak ve online davetiye edinmek için KPMG Türkiye Markets bölümü ile tr-fmmarkets@kpmg.com adresinden ya da 0 216 681 90 00 numarasından iletişime geçebilirsiniz.



Sigorta sektöründe 2012 yılında rotanız neyi gösterecek?
Sektördeki beklentiler ve geleceği şekillendiren trendler neler olacak?



KPMG, “Yılın Sürdürülebilir Firması” seçildi

International Accounting Bulletin (Uluslararası Muhasebe Bülteni) tarafından Mart 2012 tarihinde düzenlenen sektör ödülleri töreninde KPMG “Yılın Sürdürülebilir Firması” seçildi.



KPMG’nin uluslararası çapta uyguladığı kurumsal sosyal sorumluluk programlarının nasıl fark yarattıklarını somut verilerle kanıtladığını ifade eden International Accounting Bulletin (Uluslararası Muhasebe Bülteni) Yayın Yönetmeni Avind Hickman “KPMG ayrıca sürdürülebilirlik zirvesini düzenleyerek ‘düşünce liderliği’ sergiledi ve sürdürülebilirlik hizmetleriyle kazanmış olduğu güçlü itibarı daha yükseklerle taşıdı,” yorumunda bulundu.

KPMG Vatandaşlık ve Çokkültürlülük Global Başkanı Lord Michael Hastings Scarisbrick CBE ise ödülü alırken yaptığı konuşmada, “Dünyaca tanınan ‘Yılın Sürdürülebilir Firması’ ödülünü almaktan kıvanç duyuyorum. Dünya vatandaşı olmanın sorumluluğunu gururla taşımakta olan KPMG ve

üye firmaları, bunun gereklerini yerine getirmekte de çok kararlı bir tutum izlemektedir. Dünyanın en yoksul kesiminin sorunlarına çözüm getirmenin en temel görevlerimizden biri olduğuna inanıyoruz; ayrıca güçlü ve sürdürülebilir toplumlar yaratmak için bütün dünyayı kucaklayarak somut ve yararlı adımlar atmaya kararlıyız. Çalışanlarımızın bu yöndeki azimleri ve bağlılıkları ile gurur duyuyorum,” şeklinde görüş bildirdi.

Jüri, “KPMG’nin Karbon Saydamlık Projesi’nin tedarik zinciri programına küresel düzeyde katılan tek profesyonel firma olmasını” ödülü kazanmasının temel gerekçesi olarak açıkladı. KPMG’nin karbon salımlarını 2007 yılından beri yüzde 29 oranında azaltmış olması ve BM Küresel İlkeler Sözleşmesi, Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) ve Dünya Sürdürülebilir Kalkınma İş Konseyi’nin (WBCSD) işbirliği ile sürdürülebilirlik zirvesi düzenlediği için de takdire layık görüldü.

KPMG’nin İklim Değişikliği Küresel Özel Danışmanı Yvo de Boer ise görüşünü “Bu ödül ile KPMG’nin ‘söylediğini hayata geçirme’ ve ‘müşterilerin iklim değişikliği risklerini ve kaynak sıkıntılarını fırsata dönüştürme’ hedefleri takdir edilmektedir. Bu hedefler yalnızca iş dünyasının değil, çevremizin ve tüm toplumun da yararına hizmet edecektir,” şeklinde ifade etti.

Adaylar çeşitli sürdürülebilirlik kriterleri dikkate alınarak değerlendirilmiş; bu kapsamda KPMG, Karbon Saydamlık Projesi raporlaması, “Global Yeşil” girişimi ve Sürdürülebilir Kıyaslama Birliği (Sustainable Benchmarking Alliance) ile ortak çalışmaları, KPMG bünyesinde gönüllülük temelinde yürütülen BRIGHT projesi ve küresel iş zirvesindeki düşünce liderliği gibi temel programları hakkında geniş kapsamlı bilgi ve veri sunmuştur.

KPMG Türkiye Üniversitelerde!



KPMG Türkiye, Mart ve Nisan ayları boyunca gerçekleşen yoğun bir etkinlik programı kapsamında Marmara, İstanbul, Boğaziçi, Bilkent, ODTÜ, Koç ve Dokuz Eylül üniversitelerinde yüzlerce üniversite öğrencisiyle buluşuyor.

Kariyer yoluna yeni adım atan ve özellikle üniversite 3. ve 4. sınıf ile yüksek lisans programlarında okuyan öğrencilere yönelik kariyer etkinliklerinde, KPMG Türkiye İnsan Kaynakları İşe Alım ekibi, öğrencilerle işe alım süreci ve staj olanakları üzerine sohbet ediyor.

Ayrıca aralarında KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunç, denetim, vergi ve danışmanlık bölümlerinin şirket ortakları Ümit Bilirgen, Hande Şenova, Serkan Erçin, Nesrin Tuncer, Alper Güvenç, İsmail Ünal, Hakan Orhan, Neslihan Raepers gibi direktör ve müdürlerinin bulunduğu ekipler KPMG’deki deneyimlerini yeni mezun adayları ile paylaşıyor.

Ace the Case - KPMG Vaka Analizi Yarışması

Bu yıl ikincisi düzenlenen geleneksel KPMG Vaka Analizi Yarışması 15-16 Mart 2012 tarihlerinde Radisson Blu Bosphorus Hotel’de gerçekleştirildi.

Boğaziçi, ODTÜ, Bilkent, Marmara ve İstanbul üniversitelerinden katılan 4’er öğrenciden oluşan 5 ekip, ilk güne vaka analizi ve sunum teknikleri ile ilgili bir workshop’la başladı. Birinci günün öğleden sonraki oturumunda, katılımcı gruplar ayrı odalarda 3 saat boyunca kendilerine verilen vakayı analiz ederek, tespitlerin ve önerilerinin yer aldığı birer sunum hazırladılar.

İkinci gün, ekipler hazırlamış oldukları sunumları KPMG jüri üyelerine sundular. Jüride, Denetim Bölümü Başkanı Murat Alsan, İK Direktörü Seden Kundakçıoğlu, Yatırım Danışmanlığı Direktörü Ümit Bilirgen, Vergi Direktörü Hakan Orhan ve Yatırım Danışmanlığı Direktörü Lars Meyer görev aldı.

Yarışmada ODTÜ öğrencilerinden oluşan “The Eclipses” ekibi birinci olarak, 18-20 Nisan 2012 tarihleri arasında Hong Kong’da düzenlenecek KPMG Uluslararası Vaka Analizi Yarışması’nda Türkiye’yi temsil etmeye hak kazandı.



Her Yeni KPMG’li Yepyeni Bir Fidan!

KPMG Türkiye 1 Ekim 2011’den bu yana, işe başlayan her çalışanı için TEMA Vakfı’na 1 fidan bağışında

bulunuyor. Şu ana kadar 233 adet fidan bağışı yapılan bu proje ile her KPMG Türkiye çalışanı, KPMG’ye attığı ilk adım ile topraklarımızı erozyon ve çölleşmeden korumaya yardımcı olarak gelecek nesillere daha güzel bir dünya için duyarlılığını ortaya koyuyor.

KPMG Türkiye, her yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü’nde geleneksel olarak kadın çalışanlarının masalarını sümbüllerle güzelleştirmeye devam ediyor.



8 Mart Dünya Kadınlar Günü’nü tüm KPMG çalışanları ile birlikte kutlamak üzere gerçekleştirilen “Kadınlara Şiirler Yazdılar” adlı iç iletişim etkinliğinde tiyatro sanatçısı Ali Düşenkalkar’ın kadınlara özel olarak seçtiği şiirlerden oluşan şiir dinletisi keman eşliğinde KPMG’lilere keyifli dakikalar yaşattı.



KPMG Türkiye Sosyal Medyaya İlk Adımını Facebook Sayfası ile Attı

KPMG Türkiye’nin sosyal medya projesinin ilk adımı olan resmi Facebook sayfası 20 Mart itibarıyla hayata geçirildi. Facebook sayfası, ziyaretçilerin KPMG’nin üniversite öğrencilerine yönelik aktivite ve çalışmalarına,

etkinlik duyurularına, KPMG yayınlarına ve kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarına dair bilgi edinebilecekleri, ilgili görsel ve videolara ulaşabilecekleri bir platform olarak tasarlandı. KPMG’nin Facebook sayfasına şu adresten ulaşabilirsiniz:

www.facebook.com/KPMGTurkiye

KPMG'nin de katkı sağladığı Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi dersliklerinde öğretim başladı



ODTÜ EYMİR Kültür Vakfı'nın Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi'nin depremzede öğrencileri için yaptırdığı 500 kişi kapasiteli kalıcı prefabrik dersliklerin açılışı yapıldı.

24 Mart Cumartesi günü yapılan açılış törenine Van Vali Vekili Zafer Coşkun, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Peyami Battal, ODTÜ EYMİR Vakfı Başkanı Vasfiye İpekçi, KPMG Türkiye ofisini temsilen KPMG Türkiye Bilgi Teknolojileri Danışmanlığı Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı

Erol Lengerli ile İletişim ve Pazarlama Müdürü Figen Tahiroğlu Würsching katıldı.

Kampanyaya KPMG Türkiye ofisi çalışanları ve KPMG İngiltere tarafından katkı sağlandı.



Bilgi Teknolojileri Yönetişim ve Denetim Konferansı

Bilgi Teknolojileri Yönetişim ve Denetim Konferans serilerinin üçüncüsü İstanbul'da 1-2 Mart 2012 tarihlerinde Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Konferansın ikinci gününde KPMG Türkiye Bilgi Riskleri Yönetimi Direktörlerinden Funda Çetintaş, "Yönetişim, Risk ve Denetim" başlıklı oturumda başkanlık yaptı. Oturumda risk yönetiminde BT'nin yeri, belediyelerde BT denetimi ve BT servis yönetimi

çerçevesi ITIL'in yanı sıra ISAE3402 - Hizmet Kuruluşlarında Kontrollere İlişkin Güvence Raporu detaylarıyla tartışıldı. Funda Çetintaş konuşmasında aşağıdaki temel konulara değindi:

"BDDK tarafından yayımlanan destek hizmetleri yönetmeliği ile hizmet şirketlerinin denetimi finans sektöründeki gündemin önemli maddelerinden biri oldu. Hizmet kuruluşlarındaki kontrollerin bağımsız denetçiler tarafından uluslararası standartlara göre ve makul bir güvence verecek biçimde denetlenmesinin bankaların hizmet firmalarında denetim yapmasını çok kolaylaştırılacak bir yöntem olacağı öngörülmektedir ve ISAE 3402 bu amaçla kullanılabilecek uluslararası bir standart olarak öne çıkmaktadır. Standart, hizmet şirketi yönetiminin verdiği beyanı temel alarak, şirketin verdiği servislerdeki kontrol hedeflerini destekleyen kontrollerin uygun tasarlanıp uyarlandığı ve amacına uygun işletildiği konusunda makul bir güvence vermeyi amaçlamaktadır. Bu denetimler sonucunda hizmet şirketleri servis verdikleri kapsamdaki risklerini değerlendirmiş ve kontrol noktalarını gözden geçirmiş olacaktır."



BDDK Destek Hizmetleri Yönetmeliği ve Destek Hizmeti Kuruluşlarının Denetiminde Uluslararası Standartlar

KPMG Türkiye tarafından düzenlenen “BDDK Destek Hizmetleri Yönetmeliği ve Destek Hizmeti Kuruluşlarının Denetiminde Uluslararası Standartlar” konulu toplantı 9 Mart 2012 tarihinde BDDK yetkilileri ve 35 Banka’nın katılımıyla Point Otel’de gerçekleştirildi.

KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunc’un açılış konuşmasını yaptığı toplantıda Bankacılık Düzenleme ve Denetim Kurumu’ndan Bilgi Yönetimi Daire Başkanı Ahmet Türkay Varlı, Düzenleme Dairesi Başkanı Müge Doğan, Bilgi Yönetimi Dairesi Baş uzmanı Tolga Moğulkoç, Düzenleme Dairesi Baş uzmanı Mete Kazan, KPMG adına Bilgi Sistemlerinden sorumlu başdenetçiler Tanıl Durkaya ve Funda Çetintaş konuşmacı olarak yer aldılar. KPMG denetim bölüm başkanı Murat Alsan’ın kapanış konuşmasının ardından toplantı sona erdi.

Bankacılık sektörünün 2012 yılındaki en önemli gündem maddelerinden birini BDDK, bankalar ve bağımsız denetçilerin katılımıyla geniş bir şekilde masaya yatıran toplantıda BDDK tarafından yayımlanan Bankaların Destek Hizmeti Almalarına İlişkin Yönetmelik (“Yönetmelik”) doğrultusunda destek hizmeti alınabilecek hizmetlere ilişkin kapsam ile bankalara ait sorumluluklar, Destek Hizmeti Kuruluşlarının denetimlerine ilişkin uluslararası standartların ve uygulamaların nasıl olduğu konusunda bilgilendirme yapıldı ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

13 Şubat 2011 tarihli 6111 sayılı Torba Yasa ile 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nda yapılan değişikliğin Destek hizmeti kuruluşu tanımını değiştirdiği ve bundan dolayı Yönetmelikte değişikimin kaçınılmaz olduğu vurgulandı. Söz konusu değişikliğin bankalar tarafından alınan destek yönetim hizmetlerinin etkinliğini sağlamak amacıyla gerçekleştirildiği, bankalara ait sorumlulukların artırılmasının yanı sıra daha geniş alanda destek hizmeti alımına olanak verdiği belirtildi. Özellikle Yönetmelik ile Bilgi Sistemleri için dışarıdan servis alımı konusunda esneklik yaratıldığı, ancak dış kaynak kullanımında birincil ve ikincil sistemlerin yurt içinde bulundurulması ile ilgili hükümlerin göz ardı edilmemesi gerektiği vurgulandı.

Türk-Amerikan İş Adamları Derneği’nin Yeni Yönetim Kurulu Belirlendi



KPMG Türkiye Vergi Bölümü Direktörlerinden Halil Bağdınlı, Türk-Amerikan İş Adamları Derneği (TABA) İzmir Şubesi Genel Sekreteri olarak atandı.

Rusya'nın Dünya Ticaret Örgütü'ne Katılımı



Sami Şener



Ekaterina Kuznetsova

Faaliyetleri dünya ticaret hacminin % 97'sine tekabül eden ve 153 katılımcı ülkeden oluşan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), dünyanın, uluslararası ticaret düzenlenmeleriyle ilgilenen en önemli kuruluşudur.

Rusya'nın DTÖ'ye katılım süreci ile ilgili görüşmeler 1993 yılında başlamış ve 18 yıl boyunca devam etmiştir. Sonunda, kabul şartları konusunda mutabakata, 2011 Aralık ayında varılmış ve Rusya'nın DTÖ'ye girişi resmi olarak onaylanmıştır.

Bundan böyle Rusya DTÖ üyeliği için gerekli belgeleri kabul ve tasdik etmek ve bunu diğer üyelere de bildirmekle yükümlüdür. Rusya'nın 2012 Temmuz ayında DTÖ'ye resmi olarak katılması beklenmektedir. Rusya'nın DTÖ'ye kabulüyle beraber meydana gelecek genel değişiklikler şu şekilde olacaktır:

- Gümrük vergilerinin ortalama oranı düşecektir;
- Rusya, şu ana kadar yönetimsel engellerin ve tarife dışı ticaret uygulamalarının, Rus ve yabancı üreticiler/tedarikçiler arasındaki rekabete

engel olduğu yerel pazarlarına yabancı firmaların girişine olanak sağlayacaktır;

- Rusya endüstriyel sübvansiyon programlarını ortadan kaldıracak ya da ürünlerin ihraç edilmesi şartına veya sadece iç piyasada kullanılması şartına bağlı olarak sağladığı sübvansiyon programlarında değişikliğe gidecektir.

Rusya'nın Katılım Taahhüdü

Rusya, çok sayıda malın gümrük vergisini aşamalı olarak düşürmekle yükümlüdür (Ortalama oran %10'dan %7,8'e düşürülecektir). Örneğin;

- Endüstriyel mallar: %9,5'ten %2,3'e
 - Kimyasallar: %6,5'ten %5,2'ye
 - Otomobiller: %15,5'ten %12'ye
 - Elektrikli makineler: %8,4'ten %6,2'ye
- Rusya ayrıca tarife dışı ticaret yönetmeliklerini (sertifikasyon ve ruhsat verme) DTÖ kurallarıyla uyumlu hale getireceğini taahhüt etmiştir. Örneğin; şifreleme teknolojisi ürünlerinin ithalatına lisans verilmeyecektir.

DTÖ hükümlerine göre gerekçelendirilmeyen kotalar, izinler, yasaklar, ön izin gereksinimleri, lisanslama mevzuatları ve diğer zorunluluklar gibi kantitatif kısıtlamalar ortadan kaldırılacak ve tekrar uygulamaya konmayacaktır.

Rusya'nın yerine getirmesi gereken diğer bir zorunluluk da dış ticaret yönetmeliklerinin şeffaflık düzeyinin geliştirilmesidir. Fikri mülkiyet hakları, mal ve hizmetlerin ticaretini etkileyen tüm yasalar DTÖ'nün getirdiği zorunluluklarla uygun olarak hızlı bir şekilde yürürlüğe konulacaktır. Rusya, web siteleri de dahil olmak üzere resmi yayınlarını düzenli olarak güncelleyecek ve bu düzenlemeleri anında DTÖ üyeleri, bireyler ve işletmeler ile paylaşacaktır.

KPMG Rusya ofisi 2011 yılında Expert Rating Agency tarafından Rusya'nın 1 numaralı profesyonel hizmet şirketi seçildi.

KPMG Türkiye Rus Masası'nın geçtiğimiz Aralık ayında İstanbul'da gerçekleşen etkinliğinde, KPMG Rusya ofisi liderleri Türk yatırımcılara Rusya ve çevre ülkelerdeki iş dünyası hakkında bilgi aktarımında bulundu.

Katılım şartları uyarınca, şu konularda kontrolün artırılması gerekmektedir:

- Fikri mülkiyet içeren malların yürürlüğü,
- Telif hakkı ve ilgili haklarla korunan içeriklerin yasadışı yollarla (internet aracılığıyla) yayımı

Rusya özellikle, telif hakları olan içerikleri internet üzerinden (Rusya sunucuları ile) yasadışı olarak yayan firmalar hakkındaki soruşturma ve kovuşturma mekanizmasını geliştirmek zorunda kalacaktır. Mevcut mahkeme uygulamaları mahkemelerin, haklarını koruma konusunda ticari marka sahiplerini desteklemeye hazır olduklarını göstermektedir. Fikri mülkiyet içeren malların, yetki sahibi olmayan ithalatçıları tarafından ithaline karşı başlatılan çok sayıda davada, ticari marka sahiplerinin lehine karar alınmıştır.

Rusya'nın DTÖ'ye Katılmasının Diğer Sonuçları

DTÖ'ye katılımın, yabancı firmaların faydalanabileceği birtakım avantajlar getirmesi beklenmektedir. Özellikle, vergi daireleri arasındaki sınır ötesi bilgi alışverişi basitleştirilecek ve bunun sonucunda gümrük kontrolü prosedürleri kolaylaşacaktır.

İthalat harçlarının düşürülmesi ve tarife dışı uygulamaların birleştirilmesi sayesinde Rus pazarları yeni katılımcılara daha açık hale gelecektir. Çok sayıda yönetsel engel kaldırılarak yabancı bankalar, sigorta şirketleri, telekomünikasyon şirketleri ve benzerlerinin yerel pazara daha kolay girmesine izin verilecektir. Pazarda artan rekabetin sonucunda, birçok mal ve hizmet türünde toptan ve perakende fiyatlar düşecektir. Güçlü batılı bankaların pazara girişi muhtemelen, kredilere daha düşük faiz uygulanmasına ve bu bankaların daha çok kişi ve kurum üzerindeki varlıklarını teminat altına almalarına yol açacaktır.

Ancak, Rusya'nın DTÖ'ye katılması, şirketler ve tüketicilerin göz önünde

bulundurmaları gereken başka sonuçlar da doğuracaktır. Örneğin, satış vergisinin ileride KDV ile yer değiştirmesi konusu görüşülmektedir. Korsana karşı alınacak önlemler nedeniyle, lisanslı ürünlerin (filmler, müzik, bilgisayar programları) fiyatları artacaktır.

Teknik alanda patent ve fikri mülkiyet hakları tescil sistemi ve ücretleri büyük bir olasılıkla değişecektir. Bazı ürün kategorilerindeki (özellikle sanayi ve tarım ürünleri) KDV indirimleri kaldırılacaktır. Rus hükümetinin yerel pazarı dış rekabetten koruma gücü; ihracat gümrük tarifesi, anti-damping, koruyucu ve eşitleyici gümrük tarifesi olmak üzere dört madde ile sınırlandırılacaktır. Bu nedenle, Rus firmaların yabancı firmalar ile rekabeti sürdürmemesi halinde, işsizlik bazı sektörlerde aniden yükselecektir.

Diğer ülkeler Rus mallarının adil piyasa değerinin altında satıldığını görürlerse anti dumping prosedür ve kurallarını uygulamaya başlayabilirler.

Kısaca özetlemek gerekirse DTÖ kurallarının, şirketlerin operasyon, bütçelenen maliyet, iş planları ve Rusya'ya yatırım stratejileri üzerinde son derece önemli bir etki bırakması beklenmektedir.

Rusya ve çevre ülkelerde yatırım, iş kurma ve vergi konularında tüm sorularınız ve detaylı bilgi için KPMG Rusya masası sorumlusu İbrahim Özer'le iozer@kpmg.com adresinden irtibata geçebilirsiniz.

Daha fazla bilgi için:

Sami Şener

Vergi Bölümü, Şirket Ortağı,
Rus Masası Lideri
T: +90 216 681 90 21
M: +90 533 962 56 50
E: ssener@kpmg.com

Ekaterina Kuznetsova

Vergi Bölümü, Kıdemli Müdür,
KPMG Rusya
E: ekuznetsova@kpmg.ru

KPMG Global Alman Masası'nın Son Dönem Faaliyetleri

KPMG Denetim bölümü ortaklarından ve KPMG Global Alman Masası Başkanı Ergün Kış, 29 Mart'ta Almanya'da bulunan Kreissparkasse Bankası'nın düzenlediği panelde konuşmacı oldu. Ergün Kış burada Türkiye'ye Yatırım Fırsatları ve Türkiye'deki ekonomik gelişmeler konusunda katılımcılara sunum yaptı.

KPMG Türkiye ortaklarından, Vergi Hizmetleri Bölüm Başkanı Abdulkadir Kahraman ile Alman Masası sorumlularından ve Risk Danışmanlığı Kıdemli Müdürü Orhan Tezsoy da, 5 Mart 2012 tarihinde Frankfurt'ta gerçekleşen ve Alman Makine Üreticileri Birliği tarafından organize edilen bir panelde konuşmacı oldular. 60'tan fazla firma temsilcisinin katıldığı panelde Türkiye'ye yatırım yapmak isteyen veya Türkiye'de iştirakleri olan Alman şirketlerine Yeni Türk Ticaret Kanunu, çifte vergilendirme, Alman ve Türk Muhasebe Standartlarının karşılaştırılması ve expatlar için Türkiye'deki vergi uygulamaları gibi konularda sunumlar yapıldı.

Detaylı bilgi için Alman masası sorumlusu Mustafa Nerkiş'e mnerkis@kpmg.com adresinden ulaşabilirsiniz.

Japon Masası Çalışmaları Devam Ediyor

KPMG Türkiye Japon Masası Lideri Yuji Komiya'nın 27 Ocak 2012 tarihinde katıldığı ve Yeni Türk Ticaret Kanunu konusunda bilgi verdiği Japanese Association toplantısından sonra Japon masası çalışmaları konferansların Japonya ayağı ile devam etti. Nagoya (13 Şubat), Osaka (14 Şubat) ve Tokyo'da (20 Şubat) yapılan konferanslar ile Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Japon firmalarına hem Türkiye'deki yatırım fırsatları hem de Yeni Türk Ticaret Kanunu anlatıldı.

Detaylı bilgi için Japon masası sorumlusu Yeliz Sarıkaya'ya ysarikaya@kpmg.com adresinden ulaşabilirsiniz.



TÜRKİYE'DE YATIRIM

KPMG Türkiye Vergi Bölümü uzmanları tarafından hazırlanan ve Türkiye’de yatırım yapmayı düşünen yabancı yatırımcılara Türkiye’de yatırım ortamını genel hatlarıyla anlatan Türkiye’de Yatırım (Investment in Turkey) adlı yayınıımız Mart 2012 itibariyle yayımlanmıştır.

“Türkiye’de Yatırım” (Investment in Turkey) adlı yayınıımızda yer alan bilgiler kapsamlı görüş niteliğinde olmayıp, genel hatları ile Türkiye’deki yatırım ortamı hakkında makro bakış açısı olarak düşünülmelidir. Dolayısıyla, söz konusu yayınıımızda yer alan bilgiler Türkiye’de yatırım kararı için esas alınacak detay bilgiler olarak algılanmamalıdır. Bu yayınıımız Türkiye’nin vergi ve iş ortamı hakkında ana hatları ile fikir sahibi olmayı planlayan

yabancı yatırımcılar için güncel bilgiler içeren bir tanıtımdır.

Yayınıımızda öne çıkan konular ana başlıkları itibari ile aşağıdaki gibidir:

- Yatırımlara Sağlanan Teşvikler,
- Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin Vergi Karşılıkları ve Vergi Matrahının Tespitinde Gider Kabul Edilen ve Edilmeyen Harcamalar,
- Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları ile Transfer Fiyatlandırması Uygulamalarında Peşin Fiyat Anlaşmaları (APA),
- Genel Hatları ile Dolaylı Vergiler (KDV, ÖTV ve diğer benzer vergiler),
- Sermaye Şirketleri İle İlgili Genel Bilgiler ve büyük bir kısmı 1 Temmuz 2012 tarihi itibariyle yürürlüğe girecek olan Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun getirdiği değişiklikler ve yenilikler,

• Gümrük Mevzuatına İlişkin Temel Konular,

• Gelir Vergisine İlişkin Temel Konular,

• Şirket Birleşmeleri ve Şirket Satın Alma Süreçlerine İlişkin Bilgiler.

Mart 2012 sonu itibari ile güncellenen “Türkiye’de Yatırım” (Investment in Turkey) yayınıımız yabancı yatırımcılar için yol gösterici olmakla birlikte, özellikle bu hususlara ilişkin olarak vergi uzmanlarının görüşlerine başvurulması gerektiğini hatırlatmak isteriz.

KPMG Türkiye'ye "Yılın M&A Danışmanlığı Şirketi" Ödülü Verildi

Finance Monthly dergisinin Standard Chartered Bank ortaklığıyla düzenlediği Finance Monthly 2012 Küresel Ödülleri kapsamında KPMG Türkiye, Vergi Bölümü şirket ortaklarından Ayhan Üstün'ün adıyla aday gösterildiği "Yılın M&A Danışmanlığı Şirketi" kategorisinde, dergi aboneleri ve okuyucuları tarafından verilen oylarla 1. seçildi.

Keith Durward

Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Başkanı



Keith Durward, uzmanlık alanı olan yatırım danışmanlığında, on dört yılı şirket ortağı konumunda olmak üzere on beş yıllık deneyime sahiptir. KPMG İngiltere ofisi Yatırım Danışmanlığı bölümünün yönetim kadrosunda görev yaptıktan sonra, 2011 yılında KPMG Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Bölümü Başkanı olarak atanmıştır. Birçok farklı şirket devralma, birleşme ve özelleştirme konularında geniş deneyime sahiptir. Medya, telekomünikasyon, bankacılık ve eğlence ve turizm sektörlerinde çok sayıda müşteriye danışmanlık hizmeti vermiştir.

Ayhan Üstün

Vergi Bölümü, Şirket Ortağı



Ayhan Üstün 1997 yılından beri KPMG Türkiye'de çalışmaktadır. Vergi bölümünde şirket ortağı olarak, kurumsal birleşme ve satınalmaları (M&A) ile ilgili vergi hizmetlerini (vergi riski değerlendirmesi ve vergi yapılandırılması hizmetleri dahil) ve uluslararası kurumlar vergilendirmesi (ICT) hizmetlerini yürütmektedir. Türkiye'deki vergi uygulamaları ile Türkiye'nin taraf olduğu çifte vergilendirme anlaşmaları konusunda derin bilgisinin yanı sıra; enerji, tüketim, sanayi, bilgi teknolojileri ve telekomünikasyon sektörlerini içeren geniş bir sektörel deneyime sahiptir.

Şirket Devralma ve Birleşme Danışmanlık Hizmetleri - Uzmanlık Alanlarımız

- Satın Alınma Danışmanlığı Hizmetleri (Due Diligence dahil olmak üzere)
- Şirket Devralma ve Birleşme Vergi Hizmetleri (due diligence ve danışmanlık dahil olmak üzere)
- Kurumsal Finansman
- Modelleme
- Değerleme
- Bölgesel Büyüme Danışmanlık Hizmetleri
- Pazar Araştırması Hizmetleri
- Uluslararası Vergi Danışmanlığı
- Yeniden Yapılanma

M&A Danışmanlığı Ekibi



Gökhan Atılğan
Yatırım Danışmanlığı ve
Yeniden Yapılandırma,
Şirket Ortağı



Jared Irving
Yatırım Danışmanlığı ve
Yeniden Yapılandırma,
Şirket Ortağı



Tayfun Pişirir
Yatırım Danışmanlığı ve
Yeniden Yapılandırma,
Şirket Ortağı



Ümit Bilirgen
Yatırım Danışmanlığı ve
Yeniden Yapılandırma,
Direktör



Ekrem Özer
Yatırım Danışmanlığı ve
Yeniden Yapılandırma,
Direktör



Lars Meyer
Yatırım Danışmanlığı ve
Yeniden Yapılandırma,
Direktör



Hande Şenova
Kurumsal Finansman,
Şirket Ortağı



Begüm Kitiş
Şirket Devralma ve
Birleşme Vergi Hizmetleri,
Direktör



Eray Büyüksekan
Şirket Devralma ve
Birleşme Vergi Hizmetleri,
Direktör

Daha fazla bilgi için:

Keith Durward
Danışmanlık Hizmetleri
Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
T: +90 216 681 90 06
E: keithdurward@kpmg.com

Ayhan Üstün
Vergi Bölümü,
Şirket Ortağı
T: +90 216 681 90 20
E: ayhanustun@kpmg.com



Sigortacılık Sektöründe Yeni Görev: BT Yönetişimi

SPK Taslağı ve Örtölü Kazanç Aktarımı Yasağı

FATCA - Uyum Süreci Giderek Yaklaşıyor

**Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketleri Kanun Tasarısı
Ana Hatları ile Neler Getirecek?**

UFRS 4 - Sigorta Sözleşmelerine Genel Bir Bakış

Üst Yönetime Sağlanan Faydalar BDDK'nın Merceğinde



Sinem Cantürk

Abdulkadir Kahraman

Begüm Kitiş - Göktürk Tamay

Hakan Güzeloğlu

Zeliha Güler - Cihan Doğrayan

Sunay Sökmen

Finansal Hizmetler Bölümü



Sinem Cantürk

Sigortacılık Sektöründe Yeni Görev: BT Yönetişimi

Sigortacılık sektörü önemli bir değişim sürecinden geçiyor. Sektörde son yıllarda öne çıkan değişikliklerin, teknolojik gelişmeler ve kurumsal yönetim ilkeleri konusunda düzenlemeler olduğu görölmektedir.



Sigortacılık sektörünün geçmişine ve son yıllardaki gelişimine bakıldığında, şimdiye kadar gösterdiği gelişim ivmelenmesi ile artık yasal düzenlemelere uyum çalışmalarının “proje bazlı” birer yükümlülüğten ziyade, “sürekli gelişim süreci” olarak sigortacılığın genel ruhunu ortaya koyan süreçler olarak belirlenmesi kaçınılmaz olacaktır.



Yayımlanan yönetmelikler ve düzenlemeler ile sektör güçlenmekle birlikte, teknolojik gelişmeler doğrultusunda iş yapış biçimleri ve süreçlerin bilgi sistemlerine bağımlı hale gelmesi nedeniyle bu alanda da düzenleme ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

Bugüne kadar kurumsal yönetim kapsamında çok sayıda düzenleme olmakla birlikte, Yeni Ticaret Kanunu, Solvency II çalışmaları, kurumsal yönetim ve iç sistemlerle ilgili gelişmeler ve teknik karşılık hesaplamalarında yapılan değişiklikler, 2011 yılındaki başlıca gelişmeler olarak vurgulanabilir.

Sigorta mevzuatı hakkındaki uygulamada olan en son yasal düzenleme 03.06.2007 tarih ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile yapılmıştır. Söz konusu yasa ile Türk Sigorta Sektörü'nün Avrupa Birliği'ne mevzuat açısından uyumu ve geliştirilmesi için yasal yapı tamamlanmıştır. Hazine Müsteşarlığı'nın, “sigorta sektöründe düzenleme ve denetimin uluslararası en iyi uygulamalar seviyesine yükseltilmesi” hedefi kapsamında, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nu destekleyecek yasal düzenlemeler çıkarılmakta, sigorta şirketlerinin söz konusu yayınlara olan uyumu, Hazine Müsteşarlığı adına ehliyeteye haiz bağımsız denetim kuruluşları tarafından değerlendirilmektedir.

Hazine Müsteşarlığı yasal düzenlemelerine ek olarak, bankaların finansal iştirakleri konumunda olan sigorta şirketlerinin, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından 13.11.2007 tarihli “Bankaların konsolidasyona tabi ortaklıklarında gerçekleştirilecek bilgi sistemleri denetimi ve rapor formatı” hakkındaki genelge ile belirlenen

düzenlemelere uyması beklenmekte; halka açık sigorta şirketlerinin de Sermaye Piyasası Kurulu tarafından düzenlenen yasal düzenlemelere tabi olduğu bilinmektedir. Yukarıda belirtilen düzenlemeler sigortacılık sektöründeki yönetim düzeyini artırmakla birlikte, sigorta şirketleri üzerinde kayda değer bir iş yükü ve maliyet oluşturmaktadır.

Sigortacılık sektörünün teknolojik gelişmelere ve yeniliklere duyarlı olmasının, bu yasal düzenlemelere şirketlerin uyumu konusunda yardımcı olduğu ve adaptasyon sürecini kısalttığı görülmektedir.

Yasal düzenlemelerden gelen yükümlülüklerin en az sigorta şirketlerinde olduğu kadar, sigortacılık yazılımları üreten bilişim sektöründe de farkındalığı artırmış olduğu görülmektedir.

Bu nedenle, sigorta şirketlerinin tedarik edecekleri uygulamaların operasyonel özellikleri kadar yasal düzenlemelere uyum konusunu da, uygulamanın tedarik edilmesi aşamasında önemli tercih sebebi haline getirdiğini görmekteyiz. Sürekli gelişen sigortacılık sektörü ve bu nedenle değişen düzenlemelere uyum konusunda düzenleyici otoritelerin bağımsız denetimlerle gerçekleştirilen analizlere ve raporlamalara önem vermekte olduğu gözlemlenmektedir.

Sigortacılık sektörü için bilgi sistemlerinin tesisi ve yönetimi kapsamında ilk

düzenlemeler, Hazine Müsteşarlığı tarafından 21.06.2008 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan “Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmelik” kapsamında belirlenmiştir. Ayrıca, bankacılık sektörü için oluşturulmuş bilgi sistemlerine ilişkin düzenlemelerin, bankaların konsolidasyonuna tabi olan sigorta şirketlerine de uygulanması, bu şirketlerin BT yönetimi kapsamında olgunluk düzeylerini artırmakla birlikte, üst düzey rekabetin olduğu sektörde, daha fazla efor harcamalarına sebebiyet verdiği de görülmektedir.

Ancak sigorta şirketlerindeki verilerin bütünlüğünün, gizliliğinin ve güvenliğinin sağlanması gerekliliği, tüm sektör tarafından inkâr edilemez bir gerçektir. Bu nedenle, sigortacılık sektörünün geneli için bilgi sistemlerinin yönetimine ilişkin düzenlemeler kapsamında ilgili çalışmalar, Hazine Müsteşarlığı tarafından başlatılmış ve bu sene bilgi sistemlerinin yönetimi kapsamında ilgili düzenlemelerin yayımlanması beklenmektedir. Böylece, sigortacılık sektöründeki şirketlerin bilgi sistemlerinin yönetimi ve uluslararası standartlara uyum konusunda gereksinimleri tanımlanmış ve rekabetçi sigorta sektöründeki şirketlere eşit yükümlülükler getirilmiş olacaktır.

Daha fazla bilgi için:

Sinem Cantürk
Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi
Bölüm Başkanı, Direktör
T: +90 216 681 90 37
M: +90 533 294 36 08
E: scanturk@kpmg.com



Abdulkadir Kahraman



SPK Taslağı ve Örtülü Kazanç Aktarımı Yasağı

Taslak örtülü kazanç aktarımında neyi düzenliyor?

Ülkemizin son yıllarda ulaştığı ekonomik seviye ve buna bağlı olarak geçirdiği dönüşüm sürecine bakıldığında Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu gibi ekonomik işleyişte önemli yasal düzenlemelerin gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Bu düzenlemelerin devamı niteliğindeki “Yeni Sermaye Piyasası Kanunu”nun mevzuatımıza kazandırılması amacıyla “Sermaye Piyasası Kanunu Taslağı” hazırlanmış olup taslakta yer alan önemli düzenlemelerden biri de “Örtülü kazanç aktarımı yasağı” ile ilgilidir.

Bilindiği üzere benzer düzenleme vergi alanında 2006 yılında kurumlar vergisi reformu ile hayata geçirilen “transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı” konusudur. 21 Haziran 2006

tarihli Resmi Gazete ile yayımlanan “Kurumlar Vergisi Kanunu” ile “transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı” konusunda Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) düzenlemeleri esas alınmıştır.

Taslakta halka açık veya SPK’ya tabi şirketler ile ilgili “Örtülü kazanç aktarımı”3 farklı maddede düzenlenmiş olup, ilki “Örtülü kazanç aktarımı yasağı” konusunu tanımlayan Taslağın 21. maddesidir.

Söz konusu yasağın kimleri (diğer bir deyişle hangi ilişkili kişileri) kapsadığı, hangi durumların kazanç aktarımı

sayılacağı, konsolide kârı azaltıcı ve artırıcı işlemlerin ele alındığı, ilişkili kişilerle yapılan işlemlerde belgelendirme ve bunun süresi, örtülü kazanç aktarımı halinde bunun kanunî faizi ile birlikte mal varlığı veya kârı azaltılan ortaklığa veya kolektif yatırım kuruluşuna iadesi açıkça düzenlenmiştir. İade işleminde süre belirleme konusunda Kurul’a yetki verilmiştir. Ancak bu sürenin Kanun’da düzenlenmesinin yerinde olacağı kanaatindeyiz.

Taslağın 93. Maddesi ile ise “Örtülü kazanç aktarımı” durumunda bu nitelikteki işlemlerde bulundukları tespit edilen halka açık anonim ortaklıklar, kolektif yatırım kuruluşları ve bunların bağlı ortaklıkları ile iştiraklerinden denetleme sonuçlarının Kurul tarafından belirlenecek usul ve esaslar dâhilinde ortaklara duyurulmasını istemeye, Kurulca belirlenen tutarın tayin



edilen süre içinde iadesi için dava açmaya yetkili olduğu düzenlenmiştir.

Son olarak ise Taslağın 110. Maddesi ile "Örtülü kazanç aktarımı" halinde kârı veya malvarlığı azaltılan veya artması engellenen tüzel kişilerin ve yatırım fonlarının yetkilileri ve bunların fiillerine iştirak edenler üç yıldan altı yıla kadar hapis cezası ve beş bin günden on bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılırlar.

Dolayısıyla, söz konusu hükümlere uymayan kişiler hakkında hem hapis hem para cezası uygulanacaktır.

Emsallere uygunluk için yöntem öneriliyor mu?

Taslak ile emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespitinde uygulanabilecek yöntem konusu belirsizdir. Oysa vergi uygulamalarında emsallere uygun fiyat tespitine ilişkin yöntemler açıklanmıştır.

Bunların dayanağını OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde belirtilen yöntemler oluşturmaktadır. OECD'nin rehberinde "geleneksel işlem yöntemleri" öncelikli olarak önerilen temel yöntemlerdir. Emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için belirlenen yöntemler, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yöntemidir.

Ancak OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde "geleneksel işlem yöntemlerine" başvurma olanağının olmadığı hallerde "diğer yöntemler" başlığı altında önerilen "kâr bölüşüm yöntemi" ve "işleme dayalı net kâr marjı yöntemi" kullanılabilecektir.

En güvenilir karşılaştırma yöntemi nedir? SPK'nın yaklaşımı ne olacak?

Vergi uygulamalarında en uygun emsal fiyat ya da bedel tespitinde en güvenilir karşılaştırma unsuru olması açısından öncelikle kurumun ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde kullandığı fiyat ya da bedel (iç emsal) karşılaştırmaya esas ölçü olmalıdır.

Ancak bu şekilde kullanılan fiyat ya da bedellerin bulunmaması ya da güvenilir

olmaması halinde doğrudan benzeri nitelikteki mükellef ya da kurumların işlemleri (dış emsal) karşılaştırmada esas alınmalıdır.

Taslak ile bu konuda bir belirleme yapılmadığından en uygun fiyatın belirlenmesi konusunda vergide uygulanan yaklaşımın kullanılması olasıdır. Ancak bu Taslağın yasalaşması sonrasındaki uygulama hakkında SPK'nın açıklamaları takip edilmelidir.

Daha fazla bilgi için:

Abdulkadir Kahraman
Vergi Hizmetleri Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı, YMM
T: +90 216 681 90 04
M: +90 533 294 97 24
E: akahraman@kpmg.com



Begüm Kitiş



Göktürk Tamay



FATCA:

Uyum Süreci Giderek Yaklaşıyor

“Dünya genelinde pek çok finansal kuruluşun uyum çalışmaları ya da etki analizleri kapsamında gündemlerinde bulunan FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), Türkiye’de de yakından takip ediliyor.”

FATCA, yurtdışında yatırım hesapları bulunan Amerikalıları ve bazı Amerika mukimi olmayan kuruluşların Amerika vatandaşı olan sahipleri ve ortakları hakkında Amerikan Gelir İdaresi’ne (IRS) bilgi sağlamak amacıyla uluslararası boyutlarda ilave raporlama yapma yükümlülükleri getirmektedir.

Bu düzenleme Amerika Birleşik Devletleri vatandaşlarının yurtdışındaki banka hesapları ve yurtdışı yatırımları dolayısıyla elde ettiği gelirleri saklaması ve vergi kaçırmasını frenlemek amacıyla yapılmıştır.

Hazine’nin tahminlerine göre, ABD vatandaşlarının yatırımlarını yurtdışına kaydırarak ABD’de gelirlerini beyan etmemesi suretiyle oluşan vergi kaybı 100 milyar Amerikan dolarını bulmaktadır.

Bu kapsamda raporlama yapması amaçlanan yabancı finansal kuruluşlar genel olarak banka, aracı kurum, saklamacı kurum, yatırım fonları, hedge fonları, özel hisse fonları, danışmanlar ve aile ofislerini de içeren her türlü finansal aracılık yapan kuruluşları ifade etmektedir. Finansal hesaplar ise finansal kuruluş tarafından sağlanan her türlü mevduat, emanet ve saklama hesapları ile finansal kuruluştaki her türlü hisse ve borç faizlerini kapsamaktadır.

18 Mart 2010’da imzalanan mevzuat ile yabancı finansal kuruluşların, ABD kaynaklı hesapları Amerika İdaresi’ne açıklaması amaçlanıyor, aksi halde bu kişi/kurumlara yapılan ödemelerde stopaj (vergi kesintisi) yapılması gerekmektedir.

FATCA kapsamında yabancı finansal kuruluşların bilgi verme yükümlülüğü 2014 yılında başlıyor. (2013 yılındaki hesaplar için).

Yabancı finansal kuruluşun IRS ile anlaşma yapması ve hangi bireysel hesapların ABD vatandaşlarına ait olup olmadığına dair bilgi vermesi durumunda, stopaj uygulanmayacaktır.

FATCA'nın Yürürlük Tarihi:

FATCA 31.12.2012'den sonraki ödemelere uygulanacaktır. Ancak FATCA kuralları 19 Mart 2012'den önce ihraç edilen menkul kıymetlerden elde edilen faiz ve benzer değer artış gelirlerine uygulanmayacaktır.

Hangi ödemeler üzerinden stopaj yapılacaktır?

Yabancı finansal kuruluşun IRS ile anlaşma yapmaması ve hangi bireysel hesapların ABD vatandaşlarına ait olup olmadığına dair bilgi vermemesi durumunda, 2014 başından itibaren 01.01.2013 - 31.12.2013 döneminde elde edilen ABD kaynaklı faiz, temettü ve benzer gelirler üzerinden %30 stopaj uygulanacaktır. Ücret ve kira ödemeleri de stopaj kapsamına girmektedir. Öte yandan, ABD kaynaklı ticari kazançlar kapsama girmemektedir.

2015 yılından itibaren, herhangi bir menkul kıymetin satış veya elden çıkarılmasından doğan ödemeler üzerinden de %30 oranında stopaj yapılmaya başlanacaktır. En erken 2017'den başlayarak, ABD kaynaklı olmayan gelirlerden de stopaj yine %30 oranında uygulanmaya başlanacaktır (ABD kaynaklı aktiflerin toplam aktiflere oranına göre).

Yabancı aracı kuruluşlara yapılan ödemelerden de, bu kuruluşlar ABD kökenli hesap sahiplerinin bilgisini vermezse veya hiç ABD'li hesap sahibi olmadığına dair güvence vermezse, %30 stopaj uygulanacaktır.

Vergi kesintisi kim tarafından nereye ödenecek?

Stopajı uygulayacak olan, ABD'de mukim aracı kurum ve/veya IRS'le anlaşma yapan yabancı finansal kurum olabilecektir. Vergi IRS'e yatırılacaktır.

IRS'le anlaşma yapacak olan Yabancı Kuruluş'un yerine getirmesi gereken prosedürler nelerdir?

1. Hangi hesapların ABD kaynaklı hesap olduğuna dair bilgi edinmek,
2. ABD kaynaklı hesaplar için soruşturma (bağımsız denetim) ve due

diligence (Hazine tarafından belirlenecek kurallara göre) yaptırmak,

3. Yıllık bazda IRS'e hesap sahiplerinin adı, adresi, vergi numarası, hesap numarası, hesap bakiyesi, kümülatif borç ve alacak bilgileri, hesaba ve hesaptan yapılan ödeme ve kesintilerle ilgili bilgileri vermek,

4. Stopaja tabi olan ABD kaynaklı ödemelerden gerektiğinde stopaj yapmak (stopaj yapma yükümlülüğünün ABD aracı kurumunca yapılması hakkında bir seçim yapılmadığı takdirde)

5. ABD kaynaklı hesaplarla ilgili Hazine/IRS tarafından istenebilecek ek bilgi taleplerini yerine getirmek,

6. Yabancı Kuruluş'un bulunduğu ülkedeki mevzuat bu bildirimin yapılmasını önlüyorsa (Bankacılık sırları), Feragatname istenebilir veya feragatname alınamıyorsa, hesaplar kapatılabilir.

Yurtiçinde ve yurtdışında FATCA'ya ilişkin gerçekleştirdiğimiz toplantı ve görüşmeler sırasında bazı konuların finansal kuruluşlar tarafından yanlış yorumlanmakta olduğunu gördük.



Bu konulara örnek olarak şu başlıklar verilebilir:

“Bu yasa bizi kapsamayacak”

- FATCA; stopaja tabi ödemeler gerçekleştiren tüm Amerikan kuruluşlarını ve yasayı kabul etmiş, stopaja tabi ödemeler yapan ya da alan tüm yabancı finansal kuruluşlarını (ABD menşeli olsa dahi) kapsamaktadır. Buna ek olarak, bu yasa genişletilmiş bağlı grup kavramı olarak nitelendirilen, yasayı kabul etmiş yabancı finansal kuruluşlarla aynı grup içerisinde bulunan ve stopaja tabi ödemeler yapan ya da alan tüm kuruluşları kapsamaktadır.

“Hazırlık süreci ve uygulama kolay olacaktır”

- FATCA'nın mevcut kanuna göre daha uygulanabilir olduğu ve uyum aşamasının kısmen daha kolay geçeceği düşünülmektedir. Aslında FATCA çok daha kapsamlı, geniş ve bağlayıcı olup, hazırlık aşamasında daha disiplinli bir çalışma yapmayı ve daha çok çaba sarf etmeyi gerektirmektedir.

“Yalnızca Amerikan hesapları bulunan şirketler etkilenecektir”

- Stopaja uygulanabilir ödemeyi yapan ya da alan tüm şirketler etkilenecektir. Örneğin sadece TC vatandaşlarından oluşan bir müşteri portföyüne sahip yabancı finansal kuruluş olması halinde dahi, stopaj uygulanabilir ödemeler gerçekleştirilmesi durumunda bu ödemelerin Amerikan vatandaşı olmayan kişilere yapıldığını göstermek için ilgili yabancı finansal kuruluşun raporlama yapma zorunluluğu bulunacaktır.

“Amerikan Hükümeti geri adım atacak ve kuralları daha kolay uygulanabilir hale getirecektir”

- Sektör yorumları ve uzlaşma görüşmeleri vasıtasıyla ilgili yasadaki birtakım esneklikler sağlanması beklenebilir, ancak Hazine ve Amerikan Gelir İdaresi'nin bir şirketin uyum sürecini tamamıyla kolaylaştıracak kadar geri adım atacağını beklemek de hata olur. Şirketler uyum gerekliliklerinin listelendiği kapsamlı bir plan yapmak mecburiyetindedir.

FATCA'ya uyumlu olmayı seçen ya da seçmeyi düşünen finansal kuruluşların cevap bulmaları gereken öncelikli sorular ise genel hatlarıyla şu şekildedir:

1) Amerikan vatandaşı olan müşterilerime ait hesapları ve şirket ortakları içerisinde Amerikan vatandaşı bulunan kurumsal müşterilerimi nasıl belirleyeceğim?

2) Hangi ürünlerim FATCA kapsamına girmektedir, FATCA düzenlemelerinin ürünlerim üzerinde etkisi ne olacak ve ürünlerimi müşterilerime sunarken bu kapsamda nasıl sınıflandırabilirim?

3) Müşterilerime FATCA konusunda nasıl destek sağlayabilirim?

4) FATCA ile getirilen stopaj yükümlülüğünün etkileri ne olacak ve bu yükümlülük için gerekli geliştirmeleri mevcut IT sistemi ile nasıl entegre edebilirim?

5) FATCA'ya uyum ile birlikte finansal kuruluşu etkileyecek olan riskler nelerdir, bu riskleri nasıl yönetebilirim? Yeterli etki analizlerine ve ölçüm kriterlerine sahip miyim?

6) FATCA'nın BT sistemleri, iş süreçleri ve kontrol ortamı üzerindeki etkileri ne olacak?

7) FATCA'ya uyum sürecinde gerekli iyileştirmeleri nasıl gerçekleştirebilirim, yeterli kaynağa sahip miyim ve nasıl bir maliyet ile karşılaşacağım?

Her ne kadar ilgili düzenlemeler son halini almamış olsa da mevcut düzenlemede IRS ile yapılacak anlaşmaların son tarihi olarak 30 Haziran 2013'ün belirlenmiş olması, 1 Temmuz 2013 itibarıyla uyumlu olmayı seçen finansal kuruluşların Amerikan vatandaşı olan müşterilerini tespit etme yükümlüklerinin başlayacak olması ve 1 Ocak 2014 itibarıyla uyumlu olmamayı seçen finansal kuruluşlar için stopaj uygulamasına geçilecek olması finansal kuruluşların yukarıda yer alan soruları geç kalmadan kendilerine sormaları ve cevaplarını bir an önce bulmaları gerektiğini ortaya koymaktadır.

Daha fazla bilgi için:

Begüm Kitiş

Vergi, Direktör

T: +90 216 681 90 47

E: bkitis@kpmg.com

Göktürk Tamay

Danışmanlık, Müdür Yardımcısı

T: +90 216 681 90 00

M: +90 533 581 94 78

E: gtamay@kpmg.com



Hakan Güzeloğlu

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı Ana Hatları ile Neler Getirecek?

Bu kanun çerçevesinde finansman şirketlerince bayi/stok finansmanı gerçekleştirilebilir mi?

Son dönemde basında tekrar gündeme gelen ve 2012 yılının ilk yarısında yasalaşması beklenen “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı” için geriye sayım devam etmekte.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Türkiye’de kurulu finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek bir kanun altında toplamak ve kredi sisteminin etkin bir şekilde çalışması için hazırladığı “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı” 2009 yılının

Mayıs ayında TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu’na gönderilmişti. Son olarak, Meclis arşivinde hükümsüz olarak yer almakta olan Kanun Tasarısı ile ilgili Başbakan tarafından 23 Mart 2012 tarihinde Meclis Başkanlığı’na gönderilen yazı ile Tasarı’nın yenilenmesi Bakanlar Kurulunca uygun görülmüştür.

Bu yazıda, Türkiye’de sektörün gelişimini amaçlayan kanun tasarısına vurgu yapılması, bu kanun ile getirilecek yeni uygulamaların neler olacağına dair bir özet sunulması ve özellikle finansman şirketleri için büyük anlam taşıyan “stock financing”, bayi/stok finansmanı uygulamasının mümkün olup olmayacağına ilişkin değerlendirmelerimize yer verilmesi amaçlanmıştır.

Yeni Kanun neler getirecek?

Öncelikle, şunu belirtmek gerekir ki, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu’na gönderilmiş olan kanun tasarısından özellikle bu kanun kapsamındaki şirketlerin arzu etmiş olduğu (karşılıklar, leasing işleminde feshe konu edilen sözleşmeler ile ilgili maddeler gibi) bazı önemli hususların çıkarıldığını hatırlatmak yerinde olacaktır.

Komisyonunda tekrar görüşülerek yasalaşması beklenen taslak kanun ile yürürlüğe girecek olan düzenlemelerden bazılarını ana hatları ile aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz.

- Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve

faaliyetleri tek bir kanun çatısı altında düzenlenmekte ve şirketlerin sahip olmaları gereken asgari ödenmiş sermayeleri günün koşullarına uygun hale getirilmektedir.

- Şirketlerin etkin gözetim ve denetimleri için gerekli yasal altyapı tesis etmeyi öngören taslak kanun, şirketlerin işlemlerinden kaynaklanan alacaklarından doğmuş veya doğması beklenen zararlarını karşılamak amacıyla şirketlere karşılık ayırma zorunluluğu getirmektedir. Söz konusu taslak kanunun genel gerekçesinde ayrılan karşılıkların kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınabileceği ifadesine yer verilmiştir. Buna karşın kanun tasarısında söz konusu karşılıkların tamamının, ayrıldıkları yılda kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak kabul edileceğine ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır.

- Kanun tasarısına göre, leasing şirketlerinin üst düzey yöneticileri için mesleki tecrübe şartı aranacaktır. Tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu olan Finansal Kiralama Şirketleri Birliği, Faktoring Şirketleri Birliği ve Finansman Şirketleri Birliği kurulacak ve bu birliklere üye olma zorunluluğu getirilecektir.

- Faktoring Şirketleri Birliği'ne bağlı olarak fatura merkezi kayıt sistemi kurulması ve bu sayede faktoring işlemi faturalarının sisteme kaydedilerek mükerrer kullanımın önüne geçilmesi amaçlanmaktadır.

- Tasarıyla, finansal kiralama işleminin tanımı uluslararası standartlarla uyumlu hale getirilerek operasyonel kiralama, alt kiralama, yazılımların kiralanması, "sell and lease back" (sat-geri kiralama) gibi konularda uygulamanın önünü açacak hükümler getirilmektedir.

- Tasarıda yer alan diğer bir konu da, finansal kiralamaya konu taşınır ya da taşınmaz ile birlikte yatırımın bütünleyici parçası veya eklentisi haline gelen malların, ilgili finansal kiralama sözleşmesinin konusu olabilmesine yönelik düzenlemelerdir.

- Kanun Tasarısı ile leasing işlemlerine getirilen diğer bir yenilik de sözleşmede hüküm bulunmak kaydıyla, sözleşme konusu mal henüz imal edilmemiş veya kiracıya teslim edilmemiş olsa dahi,

sözleşme tarihinden başlamak üzere kira bedelleri tahsiline imkân tanınmasıdır.

Finansman Şirketleri bayi/stok finansmanı yapabilir mi?

Şu an yürürlükte olan BDDK'nın yayımlamış olduğu "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik" in "Finansman şirketlerinin genel sözleşme zorunluluğu" başlıklı 20. Maddesinde; "...finansman şirketlerinin kredilendirecekleri mal ve hizmetleri temin eden satıcılarla önceden genel bir sözleşme yaptıkları ve bu şirketlerce açılan kredilerin ise genel sözleşmedeki esaslara göre tüketicinin nam ve hesabına mal veya hizmetin teslim ve temini ile birlikte, doğrudan satıcıya ödeneceği" ifadesi yer almaktadır.

Buradaki "genel sözleşmedeki esaslara göre tüketicinin nam ve hesabına" ifadesi ile yönetmelikteki tüketici tanımına referans verilmekte, dolayısıyla tam örtüşmese de Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'a atıf yapılmaktadır.

Hali hazırdaki mevzuata göre finansman şirketleri kullandıkları kredileri mal ve hizmeti satın alan tüketicinin nam ve hesabına mal ve hizmetin teslim ve temini ile doğrudan satıcıya ödemektedir. Finansman şirketlerinin bu işleyiş ve dışına çıkarak kullandıkları krediyi mal ve hizmet satışı olmaksızın bu malları satan bayilere kullandırmaları mümkün değildir.

Oysa Kanun Tasarısı'nın 39. maddesi ile sözleşme tanımından "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik" in 20. Maddesinde yer alan "tüketici" ifadesinin çıkarıldığı görülmektedir. Tanımdaki tüketici ifadesinin çıkarılmış olması finansman şirketlerinin bayilere stok/bayi finansman kredisi kullandırmasının mümkün olacağı şeklinde yorumlanabilecektir.

Dolayısıyla, mal ve hizmet satan bayilere bugüne kadar tüketici olmadıkları için kullandırılmayan krediler, kanunun yasalması ile bayilere kullandırılmaya başlanacaktır.

Özellikle otomotiv ve diğer tüketim malları satan bayiler için önemli bir finansman alternatifi getirecek olan bu düzenleme sayesinde bayiler henüz tüketiciye satış işlemini gerçekleştirmedikleri mallar için finansman şirketlerinden kredi kullanabilecek duruma gelecektir.

Kanun tasarısının yasalması halinde finansman şirketlerince kullanılacak kredi işlemlerinde de "stock financing" uygulamaları sayesinde artış görüleceğini tahmin etmek yerinde olacaktır.

Sonuç olarak kanun tasarısı rekabetçi bir dünyada alternatif bir finansman kaynağı sağlama işlevi gören finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin mevcut yapılarının iyileştirilmesine yönelik birçok değişiklik içermektedir. Bunların en önemlilerinden biri de finansman şirketlerinin bayi/stok finansmanı uygulamasını gerçekleştirecek olmasıdır.

“Umarız, leasing, faktoring ve finansman şirketleri için büyük anlam taşıyan bu kanun tasarısının 2012 yılında Meclis Komisyonu'nda görüşülerek yasalması mümkün olacaktır.”

Daha fazla bilgi için:

Hakan Güzeloğlu

Vergi, Direktör

T: +90 216 681 90 00

M: +90 530 387 61 53

E: hguzeloglu@kpmg.com

UFRS 4 - Sigorta Sözleşmelerine Genel Bir Bakış

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (International Accounting Standards Board – “IASB”) tarafından günümüzde yürütülen çalışmalardan biri de sigorta sözleşmelerine ilişkin UFRS 4 - Sigorta Sözleşmeleri Standardı’nın güncellenmesi çalışmasıdır. Mevcut UFRS 4 – Sigorta Sözleşmeleri Standardı 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren uygulanmakta olup ikinci aşamanın tamamlanmasına kadar olan dönemde uygulanacaktır.





Zeliha Güler



Cihan Doğrayan

UFRS 4, sigorta sözleşmelerinin (reasürans sözleşmeleri dahil) muhasebeleştirilmesine yönelik hükümler içerir. Standart, işletmenin bir sigorta şirketi olup olmadığına ve sözleşmenin hukuki açıdan sigorta sözleşmesi niteliğinde bulunup bulunmadığına bakılmaksızın bu tür sözleşmelerin tamamı için geçerlidir.

Bu standart, sigorta sözleşmelerinin sunumuna ilişkin hükümler ve anılan sözleşmelere ilişkin olarak yapılması gereken açıklamaları da içermektedir. Sigorta sözleşmesi, bir tarafın (sigortacı) gelecekteki kesin olmayan bir olayın (sigorta konusu olay) sigortalıyı olumsuz bir şekilde etkilemesi halinde sigortalıya tazminat ödemeyi kabul ederek, diğer tarafın (sigortalı) önemli bir riskini üstlendiği sözleşmelerdir.

Sigorta riski, piyasa fiyatlarındaki veya faiz oranlarındaki değişim riski gibi finansal riskleri kapsamaz.

UFRS 4 standardının ilk aşaması, standartlarda sigorta sözleşmeleri ile ilgili mevcut olan boşluğu doldurmak üzere kısa vadeli bir önlem olarak yayımlanmıştır.

UFRS 4'ün yayımlanmasından önce sigorta işlemlerini özel olarak düzenleyen belirli bir standart bulunmamakta ve bu tür sözleşmeler diğer standartlardaki

genel hükümler ile "Finansal Tabloların Hazırlanması ve Sunumuna İlişkin Kavramsal Çerçeve"de yer alan varlık, borç, gelir ve gider kavramlarına ilişkin tanımlar ve muhasebeleştirme kriterleri ile ölçüm ilkelerine göre muhasebeleştirmekteydi. Anılan husus, birçok işletme açısından sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesinde önemli farklılıklara neden olmaktadır.

UFRS 4, genel itibarıyla, sigorta sözleşmelerinin işletmenin önceki muhasebe politikaları ile uyumlu olarak muhasebeleştirilmesine izin vermektedir. Bununla birlikte Standart, sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesinde bazı sınırlı iyileştirmeler de getirmiştir:

- Afet poliçesi karşılıklarına ve denkleştirme karşılıklarına izin verilmemektedir. Standartta göre bu karşılıklar borç kabul edilmemektedir.
- Sigorta borçları her raporlama döneminin sonunda uygunluk/tutar testine tabi tutulur. Borç tutar (uygunluk) testi, gelecekteki nakit akışlarının cari dönemdeki tahminine dayandırılır. Tespit edilen herhangi bir farklılık, doğrudan kâr veya zararda muhasebeleştirilir.

Ayrıca, reasürans varlıkları da değer düşüklüğü açısından test edilir.

- Sigorta borçları, ilgili reasürans varlıkları ile mahsup edilmeden sunulur.
- İsteğe bağlı katılım özelliği (kâra iştirak ya da katılım özelliği bulunan sözleşmeler

açısından), borç ya da özkaynak olarak raporlanmalıdır (ya da borç ve özkaynak unsurlarına ayrılmalıdır). Anılan özellik, borçlardan ve özkaynaktan ayrı olarak raporlanmayabilir.

IASB ve Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (Financial Accounting Standards Board – "FASB") sigorta sözleşmeleri standardına ilişkin 2008 yılından itibaren ortak bir proje yürütmektedir. 30 Temmuz 2010 tarihinde IASB tarafından IFRS 4–Sigorta Sözleşmeleri-Aşama II taslak düzenleme yayımlanmıştır. Bu taslak standarda ilişkin yorumlar ve FASB'nin yorumları dikkate alınarak, standardın son halinin yayımından önce, taslak olarak standardın 2012 ortasında, son halinin ise 2013 yılında yayımlanması beklenmektedir.

Yayımlanan taslak düzenleme, sigorta sözleşmelerinin değerlemesi ve gösterimine ilişkin önemli değişiklikler içeriyor. Henüz standardın son hali yayımlanmakla birlikte, uygulamaya 2015 yılında geçilmesi planlanmaktadır. Sigorta şirketlerinin aktif yapısının önemli bir bölümünü oluşturan finansal varlıklara ilişkin UFRS 9 standardı da 1 Ocak 2015 yılında uygulanmaya başlanacaktır. Sonuç olarak sigorta şirketlerinin 1 Ocak 2015 tarihinde eş zamanlı olarak UFRS 4 ve UFRS 9'u uygulamaları beklenmektedir.

Sigorta sözleşmelerine ilişkin düzenlemeler de finansal varlıkların UFRS 9 standardı kapsamında değerlendirileceği varsayımıyla hazırlanmaktadır.



Taslak düzenleme ile beraber amaçlanan sigorta sözleşmelerinden beklenen tahmini nakit akımların ve belirsizlik ve risklerin bir arada sunulduğu bir model oluşturmaktır. Bu modelde sigorta sözleşmelerinin ölçümünde 4 temel blok yer almaktadır (FASB taslağında yer alan modelde risk ve kalıntı marjları tek bir blok altındadır).

1- Sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan nakit akımların oluşturulması

2- Nakit akımların reeskont işlemine tabi tutulması

3- Risk marjı (risk margin)

4- Kalıntı marj (residual margin)

Modelin ilk aşamasında şirketler her raporlama dönemi sonunda sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan nakit akımlarını oluşturmak zorundadır. İkinci olarak bu nakit akımlarının, sigorta yükümlülüklerinin durasyonuna ve para birimine uygun olan reeskont oranı ile bugünkü değeri hesaplanır.

Modelin üçüncü bölümünü oluşturan risk marjı şirketlerin gerçekleşen nakit akışlarının tahminleri aşma riskine karşı oluşturdukları marjdır. Taslak düzenlemede risk marjı belirlenmesine ilişkin olarak şirketlere üç yöntemden birini seçme hakkı verilmiştir. Risk marjı taslak standarda ilişkin olarak gelen yorumlarda eleştirilmektedir. Bu hesaplamalar sonucunda nakit girişlerin, nakit çıkışları ve risk marjı arasında

oluşan pozitif farklılıklar dördüncü blokta kalıntı marj olarak finansal tablolara yansıtılacaktır. Farkın negatif olması durumunda tutar kâr zarar hesaplarına yansıtılacaktır. Yani, poliçe yazımında pozitif olarak beklenen gelirler ertelenecek, beklenen zararlar ise ilk günden zarar olarak yazılacaktır.

IASB, yeni modelinde, bir mali dönem içerisinde gelir ve giderleri birbirine denkleştirme amaçlı geleneksel erteleme ve denkleştirme (deferral and matching) yaklaşımı yerine gerçek değer esasına dayalı aktif ve pasifler yaklaşımını benimsemiştir. Erteleme-denkleştirme yaklaşımında gelir tablosuna önem verilirken masraflar gelecekteki gelirlerle denkleştirmek için ertelenirken, kâr sözleşme süresi üzerinden oluşmaktadır.

Örnek:
(Bin TL)

Net kazanılmış primler	570
Gerçekleşmiş hasarlar	(335)
Ertelenmiş istihsal maliyetlerindeki değişim	75
Yönetim giderleri	(80)
Kâr/(Zarar) – Teknik işler	230
Yatırım ve finansal faaliyetler	145
Diğer yönetim giderleri	(40)
Net Kâr/(Zarar)	335

Aktif pasif yaklaşımı bilanço'ya önem verirken, kâr veya zarar aktiflerin ve pasiflerin değerindeki değişikliklerden oluşur. Belirsizlik ve risklere ilişkin karşılıklar sigorta sözleşmenin başlangıcında tahakkuk ettirilir ve varsayımlar her yıl güncellenir.

Örnek:
Yeni İşler -
Yeni Sigortalılar
(Bin TL)

Beklenen primlerin bugünkü değeri	685
Beklenen hasarların bugünkü değeri	(350)
Belirsizlik ve riskler karşılığı	(90)
Beklenen yönetim giderlerinin bugünkü değeri	(65)
İstihsal maliyetleri	(70)
Kâr / (Zarar) - Yeni işler	110

Örnek:
Önceki yıllara
ilişkin işler
(Bin TL)

Varsayım/tahminlerdeki değişiklikler	(85)
Serbest kalan risk	20
Belirsizlik ve risklere ilişkin ayarlamalardaki değişiklikler	50
Kâr / (Zarar) - Sigorta işleri	(15)

Örnek:
Yatırım ve finansal
faaliyetler (Bin TL)

İskonto edilmiş karşılıkların serbest bırakılması	70
İskonto oranındaki değişikliğin etkisi	(65)
Yatırım gelirleri	90
Kâr / (Zarar) - Yatırım ve finansal faaliyetler	95
Net Kâr / (Zarar)	190

Taslak düzenleme sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin yepyeni kavramlar getirmekle birlikte, taslağa ilişkin önemli eleştiriler bulunmaktadır. Taslak düzenlemeye ilişkin olarak yapılan en önemli eleştiri, şirket net sonuçlarının sürekli dalgalanmasına sebep olacağıdır.

Örneğin nakit akımların bugünkü değerine indirgenmesinde kullanılacak olan oranın her raporlama döneminde piyasadaki faiz oranlarındaki değişime paralel olarak güncellenmesi, Şirket'in net sonuçlarını önemli ölçüde etkileyecektir. Şirketlerin modellemelerinde yer alan diğer varsayımlarda yapılacak değişiklikler de mali tablolara yansıtılacak ve dönemler arasında önemli farklılıklara sebep olacaktır. Sigorta şirketlerinin bu dalgalanmaları en düşük seviyede tutmak amacıyla finansal varlıklarını da gerçeğe uygun değerleri ile finansal tablolarına yansıtması beklenmektedir.

Standart finansal yükümlülüklerin muhasebeleştirilmesine ilişkin yepyeni kavramlar getirmesi ile beraber, bu değişimler şirketlerin finansal tablolarının sunumuna da yansıtılacaktır. Yukarıda bahsedilen tüm değişimlerin etkileri finansal tablo dipnotlarında detaylı olarak finansal tablo okuyucuları ile paylaşılmalıdır.

Taslak düzenlemeye ilişkin önemli görüş ayrılıklarından biri de risk marjı kavramıdır. IASB risk marjının modelde yer alması gerektiğini savunurken FASB bu kavramın yer almaması gerektiği görüşündedir.

Risk marjı kavramına ilişkin olarak yapılan bir diğer eleştiri de bu kavramın standartta olması gerektiği, fakat hesaplamasının taslak düzenlemede yapıldığı gibi sınırlandırılmaması gerektiğidir. İkinci taslak düzenlemede ve standardın son halinde risk marjına ilişkin nasıl bir düzenleme yapılacağı, üretim maliyetlerinin ertelenmesi, kalıntı marjın sabitlenmesi gibi önemli konular belirsizliğini korumaktadır.

Sigorta şirketlerini önümüzdeki yıllarda önemli değişiklikler bekliyor: UFRS 4, UFRS 9 ve sermaye yeterliliği (Solvency II). Bu uygulamaların ülkemizde de Avrupa uygulamalarına paralel olarak hayata geçmesi

beklenmektedir. Türkiye'de sigorta şirketlerinin de bu değişikliklere kendilerini gerekli sistemlerin oluşturulması, bilgi işlem altyapısının sağlanması ve nitelikli insan kaynağının oluşturulması konularında hazırlamaları gerekmektedir. KPMG Türkiye olarak şirketlerin bu geçiş süresinde gereken desteği vermeye hazırız.

Daha fazla bilgi için:

Cihan Doğrayan
Denetim, Müdür
T: +90 216 681 90 67
M: +90 533 599 31 24
E: cdograyan@kpmg.com

Zeliha Güler
Denetim, Müdür
T: +90 216 681 91 53
M: +90 533 597 09 85
E: zguler@kpmg.com



Sunay Sökmen

Üst Yönetime Sağlanan Faydalar Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'nun Merceğinde

Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu tarafından 1 Ocak 2012 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 9 Haziran 2011 tarihinde yayımlanan Bankaların Kurumsal Yönetim İlkelerindeki değişiklikler ile bankaların üst düzey yöneticileri ve diğer çalışanlarına sağlanan faydalar üzerinde kontrollerin artırılması hedeflenmektedir.

Özellikle yurtdışında performansa dayalı ödemelerin banka yöneticilerini daha fazla risk almaya yönlendirmesi ve bunun sonucunda bankaların finansal yapılarının bozulması, yeni getirilen düzenlemelerin önemini bir kez daha gözler önüne sermektedir.

1 Ocak 2012 tarihinden itibaren bankaların ücret politikalarında aşağıdaki kriterlere uyum sağlamaları gerekmektedir:

- Bankanın uzun vadeli hedefleri ve risk yönetim yapıları ile uyumlu, aşırı risk alımını önleyici ücretlendirme politikasını oluşturması ve Yönetim Kurulu tarafından yılda en az bir kez gözden geçirilmesi,
- Ücretlendirme uygulamalarının izlenmesi ve denetlenmesi amacıyla ücretlendirme komitesinin kurulması,
- Yönetim kurulu, yönetim kurulu üyeleri, üst düzey yöneticiler ile yetkili personele verilecek ücretlerin kâr ya da gelir gibi kısa vadeli performans sonuçlarına bağlanmaması,
- Performansa dayalı ödemelerin alınan risklerin vadesi dikkate alınarak yapılması (hak edilen primin tamamının kısa vadede değil, daha uzun vadeye yayılarak ödenmesi),
- Teşvik ödemelerinin yapılması durumunda objektif kriterlere bağlanması,
- Performans ve ödüllendirme kriterlerinin üst düzey yönetim tarafından belirlenmesi ve çalışanlara iletilmesi,
- Performans ve ödüllendirme kriterlerinin düzenli olarak gözden geçirilmesi,
- Faaliyetleri sonucu bankanın mali yapısının bozulmasına veya çalışmalarının tehlikeye düşmesine yol açan çalışanların performansa dayalı ödemelerinin iptal edilmesi de dahil, ödemeleriyle ilgili gerekli yaptırımların belirlenmesi,
- Performansa dayalı yapılan ödemelerde dikkate alınan kriterler,

yapılan ödemelerin şekli ve ortalama miktarlarına ilişkin bilgilerin bankaların yıllık faaliyet raporlarında sunulması.

Belirlenen kriterlerden en dikkat çeken, sağlanan faydaların kısa vadeli performans ile ilişkilendirilmemesi ve hak edilen faydaların uzun vadeye yayılarak ödenmesidir. Böylece üst düzey yöneticiler ile diğer çalışanların, kısa vadeli kazançlar için fazla risk almasının önüne geçilmesi amaçlanmaktadır.

Üst düzey yöneticilere ve çalışanlara sağlanan faydaların Türkiye Muhasebe Standartları ("TMS") 19 ve TMS 37 kapsamında borç ve gider olarak finansal tablolara yansıtılması gerekmektedir. Hak edilen primin 12 aydan daha uzun sürede ödenecek olan kısmı uzun vadeli olarak muhasebeleştirilip iskontoya tabi tutulmalıdır. Bankaların faaliyet raporlarında, Bankaların Kurumsal Yönetim İlkelerine İlişkin Yönetmelik İlke 6'ya göre performansa dayalı yapılan ödemelerde dikkate alınan kriterler, yapılan ödemelerin şekli ve ortalama miktarları açıklanmalıdır. Ayrıca üst düzey yöneticilere sağlanan faydaların TMS 24 kapsamında finansal tablo dipnotlarında "Çalışanlara sağlanan kısa vadeli faydalar, işten ayrılma sonrası sağlanan faydalar, diğer uzun vadeli faydalar, işten çıkarma nedeniyle sağlanan faydalar ve hisse bazlı ödemeler" kategorileri altında açıklanması gerekmektedir.

Türkiye'de henüz yaygın olarak uygulanmasa da hisse bazlı ödemelerin ilerleyen dönemlerde bankaların gündemine girmesi beklenmektedir. Hisse bazlı ödemelerin muhasebeleştirilmesi ve finansal tablo dipnotlarında açıklanması TFRS 2'de ele alınmıştır. Çalışanlara sağlanan faydaların, öz kaynaktan karşılanan hisse bazlı ödeme işlemleri yoluyla verilmesi durumunda "öz kaynaklarda", nakit olarak ödenen hisse bazlı ödeme işlemleri yoluyla verilmesi durumunda ise "borçlarda" muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Bu faydalar, çalışanların hizmetleri ve performansları karşılığında sağlanacağından, ilgili muhasebe döneminde gelir tablosunda giderleştirilmelidir.

Hisse senetleri, hisse senedi opsiyonları veya diğer öz kaynağa dayalı finansal araçlar çalışanlara, genellikle nakit maaşları ve sağlanan diğer faydalara ek olarak ücret paketlerinin bir unsuru olarak verilmektedir.

Genelde, çalışanın ücret paketinin belirli bir unsuru karşılığında kendisinden alınan hizmetleri doğrudan ölçebilmek mümkün değildir. Ayrıca, hisse senedi ve hisse senedi opsiyonları bazen, esas ücretin bir unsuru olmaktan çok, ikramiye sözleşmesinin bir parçası olarak verilmektedir. Örneğin; bankanın hizmette kalmaları için çalışanlarını teşvik etmesi veya banka performansının geliştirilmesine yönelik emeklerini ödüllendirmesinde olduğu gibi.

Çalışanlarına, diğer ücretlerin yanı sıra hisse senedi ve hisse senedi opsiyonu da vermekte olan bir banka, ek faydalar kazanmak için ilave ücret ödüyor demektir. Alınan hizmetlerin gerçeğe uygun değerlerinin ölçülmesindeki zorluk nedeniyle, banka, söz konusu çalışma hizmetinin gerçeğe uygun değerini, öz kaynağa dayalı finansal araçların gerçeğe uygun değerlerini referans almak suretiyle ölçmelidir.

2012 yılında Kurumsal Yönetim İlkelerindeki değişiklikler ile birlikte bankaların çalışanlarına sağladığı faydaların ve bunların muhasebeleştirilmesinin dikkatle irdelenmesi gerekmektedir. İdari para cezası ve yaptırımlar ile karşılaşmamak için bankaların, ücretlendirme politikalarını gözden geçirmeleri ve çalışanlara sağlanan faydaların muhasebeleştirilmesinde özenli davranmaları bir zorunluluk olmuştur.

Daha fazla bilgi için:

Sunay Sökmen

Denetim, Müdür

T: +90 216 681 90 00

M: +90 533 583 92 00

E: ssokmen@kpmg.com

KPMG Yayınları

Yayınlar için KPMG Türkiye Markets bölümü ile tr-fmmarkets@kpmg.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

FATCA: Finansal Sektörde Artan Uyum Gereksinimi



Finansal kuruluşların, FATCA ile birlikte gelen gerekliliklere uyum sağlamaları için yapmaları gereken düzenlemeleri ve KPMG'nin FATCA yaklaşımını anlatan broşürlerimiz Türkçe ve İngilizce olarak hazırlanmıştır.

Bankacılıkta Yeni Gelişim Alanı: Mevzuata Uyum



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), 2010 yılı faaliyetleri kapsamında 54 adet toplantı yapıp, 530 adet karar aldı ve gerçekleştirildiği denetimler arasında, mevzuat, mali analiz, itibar ve piyaset, risk değerlendirme ve diğer konularda 504 adet rapor düzenledi.

BDDK kararlarının konularına göre dağılımına bakıldığında, yaptırım uygulamasına ilişkin kararlar %39,6 ile ilk sırada, izin işlemleri için kararlar %22,5 ile ikinci sırada, düzenlemeye ilişkin kararlar ise %14,2 ile üçüncü sırada yer aldı. Genel mevzuatta sürekli yapılan değişiklikler, gerekse BDDK denetimlerinin artması yaptırım uygulamasına ilişkin kararların artmasına yol açtı.

Peki BDDK denetimlerinde en çok hangi alanlarda sorunlarla karşılaşıldığı, en çok cezaların hangi konu başlıklarına verildiği ve Bankacılık olası gelişim alanlarını biliyor musunuz?

- | Bankalarda Kurumsal Yönetim İzleni | Tek Düzen Hesap Planı |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">Bankacılıkta kurumsal yönetim ve stratejik hedefler kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta yerli ve yabancılar açışta belli mi?Bankacılıkta çevre politikası ve performans sistemi kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta çevre politikası ve performans sistemi kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta çevre politikası ve performans sistemi kurumsal yönetim ile uyumlu mu? | <ul style="list-style-type: none">Bankacılıkta kurumsal yönetim ve stratejik hedefler kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta kurumsal yönetim ve stratejik hedefler kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta kurumsal yönetim ve stratejik hedefler kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta kurumsal yönetim ve stratejik hedefler kurumsal yönetim ile uyumlu mu?Bankacılıkta kurumsal yönetim ve stratejik hedefler kurumsal yönetim ile uyumlu mu? |

Destek Hizmetlerine İlişkin Yönetmelik



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından 5 Kasım 2011 tarihinde yayımlanan Bankaların Destek Hizmeti Almalarına İlişkin Yönetmelik ardından destek hizmeti alan bankaların uyması gereken yükümlülükler ile ilgili yayınlar hazırlanmıştır.

Frontiers in Finance: Forging Forward Financial Services in 2012



Finansal hizmetler sektörünün gündemindeki konulara ışık tutan görüşleri ve analizleri aktaran Frontiers in Finance dergisinin yeni sayısında düzenlemelerle ilgili gelişmelere birçok farklı açıdan yaklaşan makalelere yer verilmiştir.

KPMG Türkiye Finansal Hizmetler



Murat Alsan

Finans sektörümüz son yıllarda gösterdiği istikrarlı büyüme ve son dönemde yaşanan finansal krizin yansımalarına rağmen güçlü duruşu ile Türk ekonomisinin önemli yapıtaşlarından birini oluşturmaktadır.

KPMG Türkiye finans sektöründe lider pozisyonu ile bankalar, sigorta, faktoring, finansal kiralama, yatırım ve fon yönetim

şirketlerine denetim, vergi ve danışmanlık hizmeti sağlamakta, finansal hizmetler ekibinde yer alan uzman profesyonelleri ile müşterilerimize KPMG'nin sektördeki deneyim ve bilgi birikimini sunmaktadır.

Daha fazla bilgi için:

Murat Alsan

Denetim Bölümü Başkanı,
Şirket Ortağı, Finansal Hizmetler
Sektör Lideri

T: +90 216 681 90 02

M: +90 533 276 21 69

E: malsan@kpmg.com



Prof. Dr. Hakan Üzeltürk

Yeni Türk Ticaret Kanunu ve Ticari Mahiyetteki Sözleşmelerde Geç Ödeme

Yeni TTK ticari mahiyetteki sözleşmelerle ilgili olarak eskisine göre daha geniş düzenlemeler getirmiştir. Eski Kanun'da 1466. madde ile yasak edilmiş hükümlerin doğrudan doğruya batıl olduğu belirtilmekteydi. Yeni Kanun'un 1530. maddesi kapsamında aksine bir hüküm bulunmadığı takdirde, ticari hükümlerle yasaklanmış işlemler ve şartlar batıldır.

Sözleşme uyarınca yerine getirilmesi gereken edimler için kanun veya yetkili makamlar tarafından belirlenen en yüksek sınırı aşan sözleşmeler en yüksek sınır üzerinden yapılmış sayılacaktır. Bu sınırı aşan edimler hata ile yerine getirilmiş olmasa bile geri alınabilecektir. Yine aynı madde çerçevesinde, ticari işletmeler arasında mal ve hizmet tedariki amacıyla yapılan işlemler bakımından alacaklı kanundan veya sözleşmeden doğan tedarik borcunu yerine getirmiş

olmasına rağmen, borçlu gecikmeden sorumlu tutulamayacağı hâller hariç olmak üzere sözleşmede öngörülmüş bulunan tarihte veya belirtilen ödeme süresinde borcunu ödemezse bir ihtara gerek olmadan temerrüde düşecektir. Bu durumda alacaklı sözleşmede herhangi bir düzenleme olmasa dahi faize hak kazanacaktır.

Bu kapsamda ödeme süreleri ve geç ödemenin ne olduğu önem kazanmaktadır. Bu yönü ile yeni TTK ticari sözleşmeler bakımından ödeme süresi ile ilgili çok önemli bir değişiklik içermektedir. Madde 1530(5) uyarınca sözleşmede öngörülen ödeme süresi, faturanın veya eş değer ödeme talebinin veya mal veya hizmetin alındığı ya da mal veya hizmetin gözden geçirme ve kabul usulünün tamamlandığı tarihten itibaren en fazla 60 gün olabilir. Ancak taraflar daha uzun bir süre kararlaştırabilirler. Belirlenecek bu sürenin alacaklı aleyhine ağır bir haksız durum yaratmaması ve anlaşmak suretiyle belirlenmesi gerekir.

Sözleşmede ödeme günü veya süresi belirtilmemişse veya belirtilen süre 60 günden fazlaysa borçlu 1530.

maddede belirtilen aşağıdaki sürelerin sonunda ihtara gerek kalmaksızın mütemerrit sayılacak ve alacaklı faize hak kazanacaktır:

- Faturanın veya eş değer ödeme talebinin borçlu tarafından alınmasını takip eden otuz günlük sürenin sonunda.
- Faturanın veya eş değer ödeme talebinin alınma tarihi belirsizse, mal veya hizmetin teslim alınmasını takip eden otuz günlük sürenin sonunda.
- Borçlu faturayı veya eş değer ödeme talebini mal veya hizmetin tesliminden önce almışsa, mal veya hizmetin teslim tarihini takip eden otuz günlük sürenin sonunda.
- Kanunda veya sözleşmede, mal veya hizmetin kabul veya gözden geçirme usulünün öngörüldüğü hâllerde, borçlu, faturayı veya eş değer ödeme talebini, kabul veya gözden geçirmenin gerçekleştiği tarihte veya bu tarihten daha önce almışsa, bu tarihten sonraki otuz günlük sürenin sonunda (kabul veya gözden geçirme için sözleşmede öngörülen süre, mal veya hizmetin alınmasından itibaren otuz günü aşmıyor

ve bu durum alacaklının aleyhine ağır bir haksızlık oluşturuyorsa, kabul veya gözden geçirme süresi mal veya hizmetin alınmasından itibaren otuz gün olarak kabul edilir).

Yeni TTK ile getirilen bir diğer önemli düzenleme, gecikme faizinin ödenmeyeceğine veya ağır derecede haksız sayılabilecek kadar az faiz ödeneceğine, alacaklının geç ödeme dolayısıyla uğrayacağı zarardan borçlunun sorumlu olmayacağına veya sınırlı bir şekilde sorumlu tutulabileceğine ilişkin sözleşme hükümlerinin geçersiz olmasıdır. Bu durumda uygulanacak faiz oranı ve alacağın tahsili masrafları için talep edilebilecek asgari tutar T.C.M.B. tarafından her yıl Ocak ayında ilan olunacaktır. Söz konusu faiz oranı 4.12.1984 tarihli ve 3095 sayılı Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'da öngörülen ticari işlere uygulanacak gecikme faizi oranından en az yüzde sekiz fazla olmalıdır.

Yeni TTK ile öngörülen bir başka durum, ticari sözleşmelerde mal veya hizmet bedelinin taksitle ödenmesi halidir. Böyle bir durumda 1530. maddede yer alan ödeme sürelerini düzenleyen hükümler birinci taksit bakımından uygulanacak, her bir taksit tutarının ödenmeyen kısmı ise yukarıda belirtilen oranda gecikme faizine tabi olacaktır.

Bu çerçevede taksitle ödemeyi öngören sözleşme hükümlerinin geçersizliği meselesi yeni TTK'da yer alan en önemli sonuçlardır. Yapılacak sözleşmeler yanında, yapılmış bulunan sözleşmeler de geçersiz hale gelecek ve hepsinin yeniden gözden geçirilmesi gerekecektir. Şirketler tarafından gerekli önlemler alınmadığı takdirde hem yargının yükü artacak hem icra daireleri çok büyük sıkıntılar yaşayacaklardır.

Konuyla bağlantılı olarak Türkiye'nin bir hedef olarak belirlediği Avrupa Birliği uygulamalarının da etkileri bulunmaktadır. Ekonomi alanında yapılan bazı çalışmalar neticesinde küresel rekabetin sağlanması

ve refahın artırılması amacıyla hazırlanan metin Portekiz'in başkenti Lizbon'da 23-24 Mart 2000 tarihleri arasında gerçekleştirilen Avrupa Birliği Liderleri Zirve Toplantısı'nda kabul edilerek Lizbon Stratejisi Belgesi olarak ilan edilmiştir. Burada özellikle öne çıkan husus, girişimciliğin geliştirilmesi için girişimciler ve işletmeler üzerinde, mevzuat ve uygulamalardan kaynaklanan işlemlerin idari ve mali yükünün hafifletilmesi olmuştur. Aynı kapsamda yapılan çalışmalarda alacakların zamanında tahsil edilememesinin iflasların dörtte birini oluşturduğu, bunun sonucunda her yıl 450.000 kişinin işini kaybettiği, iflas sebebiyle ödenemeyen borç miktarının 23.6 milyar avroyu bulduğu ve bu durumun haksız rekabetlere yol açtığı ifade edilmiştir. Bütün bunların sonucunda geç ödemelerle mücadele konusundaki 2000/35/EC sayılı Direktif hazırlanarak 8 Ağustos 2002 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

2000/35/EC sayılı Direktif ile Türkiye uygulaması bakımından fark bulunan temel husus temerrüt faizinin başlangıcıdır. 30 günlük düzenleme Direktif bakımından da şartları var ise uygulanacak olan sürelerdendir. Bununla birlikte bu Direktif'in de tam anlamıyla hayata geçtiği söylenemez. Bu düzenlemeyi geliştirmek ve etkinliğini sağlamak üzere yapılan çalışmalar da bunu göstermektedir.

Ticaret hayatında gelişmiş şirketlere göre özellikle malî açıdan daha zor durumda olduğu kabul edilen küçük ve orta boy işletmelerin korunmasını amaçlayan Geç Ödemeye Mücadele Direktifi, temel olarak geç ödeme durumunda faiz, mülkiyeti elinde bulundurma ve tazmin edici prosedürler kısımlarından oluşmaktadır.

Yeni TTK belirtilen hükümler çerçevesinde alacaklıların haklarını koruyan yükümlülüklerini yerine getirmeyen borçlular bakımından ise ciddi yaptırımlar getiren bir düzenleme olmuştur. Bu durumda borçların, istisnalar dışında, 30 veya 60 günlük sürelerde ödenmesi gerekecektir.

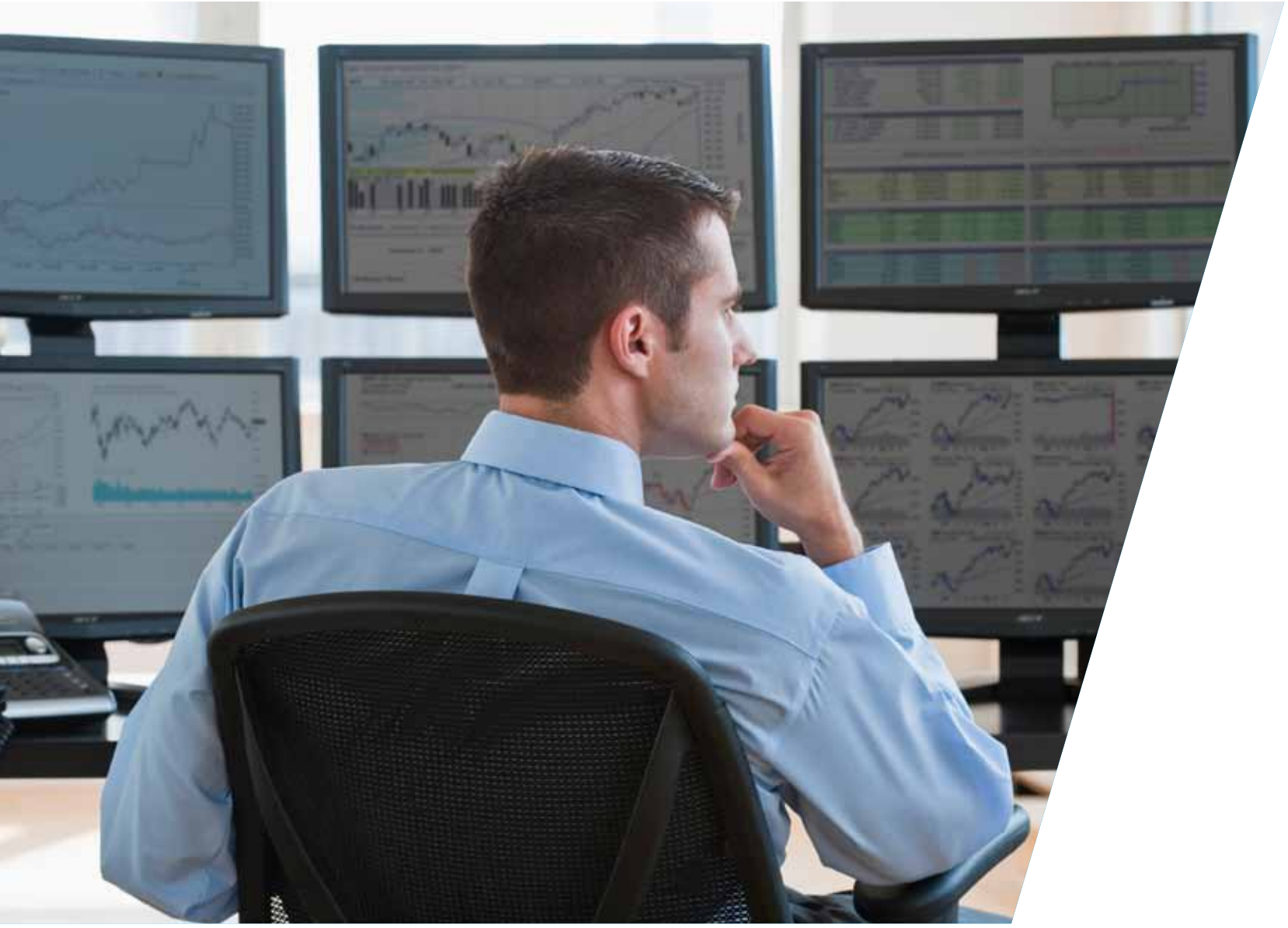
Dolayısıyla uzun vadeli sözleşmeler ve esneklikler de sona ermekte, bu durumun bir finansman aracı olarak kullanılması önlenmeye çalışılmaktadır. Doğal olarak bu düzenlemenin amacı kısa vadelerle şirketler arasındaki nakit akışının düzenli hale getirilmesidir. Böylece vadelerin çeşitli sektörlerde yarattığı farklılıkların neden olduğu ekonomik sıkıntılar önlenmeye çalışılmaktadır. Fakat vadeli satışların ekonomide yarattığı bazı faydaların da feda edildiği görülmektedir.

Burada doğal olarak sağlıklı bir yapıdaki ekonominin yeni düzenlemeyi gerektirdiği sonucu çıkarılabilirse de ekonominin ve bu alandaki yapıların da sağlıklı olması gerekmektedir. Ancak bundan sonra bu süreç başarılı olabilir. Bu sağlıklı ortamın olup olmadığı sorusunun cevabını ise ekonomik krizlerin ve belirsizliklerin damga vurduğu, her bir ülkenin diğer ülkelerin politikaları ve para hareketleri ile yakından ilgili olduğu çok kırılgan yapıdaki günümüz ekonomilerinde cevaplamak çok zordur. Bu durumun uygulamada birçok ekonomik, ticari, malî ve hukuki sorunu beraberinde getireceği açıktır.

Ödemelerini belirlenen sürelerde gerçekleştiremeyenler bakımından ise daha önce yaşanan örneklerde olduğu gibi hızlı bir şekilde alternatif çözüm yolları düşünülmesi ve bulunması muhtemeldir. Bu çerçevede AB ve diğer ülke uygulamalarını da takip etmek ve gelişmeleri mevzuatımıza uyarlamak gerekmektedir. Ticaret hayatında neler yapılması gerektiği ve mevcut durumun ne şekilde iyileştirileceği ve problemlerin çözümleneceği konusunda lütfen irtibata geçiniz.

Daha fazla bilgi için:

Prof. Dr. Hakan Üzeltürk
KPMG Türkiye Vergi Danışmanı
T: +90 216 681 91 68
M: +90 530 940 50 91
E: huzelturk@kpmg.com



Yatırım Danışmanlığı ve Yeniden Yapılandırma Değerleme Analizleri



Keith Durward

Şirketinizin veya varlıklarınızın değerini mi öğrenmeniz gerekiyor?

İşletmeler, kimi zaman kurumsal yönetim amaçlı olarak kimi zaman da mevzuat ile ilgili gereklilikleri yerine getirmek için veya şirket üst yönetimleri, şirketlerin geleceğini etkileyecek stratejik konularda en doğru kararları almak için değerleme analizi yapılmasını talep etmektedirler. Bu durumda işletme genelde kritik bir karar aşamasındadır; örneğin başka bir şirketi devralmayı planlıyordur, bir hissedar ortağı ile bir uyumsuzluk durumunu çözmeye çalışıyordur veya tasfiye değeri ile piyasa değeri arasındaki farkı azaltmak istiyordur. Böyle stratejik kararların verileceği bir dönemde, ticari değerleme konusunda deneyimli olan bir ekipten destek almak yararlı olmaktadır. KPMG bu konuda tarafsız ve bağımsız görüş sunmasını mümkün kılan kapsamlı teknik bilgi ve deneyime sahiptir. Yaklaşımımız, hissedarlara değer yaratmak için, şirket yönetiminin dikkatini temel stratejik konular ve işlemler üzerinde yoğunlaştırmasını sağlamak yönündedir.

KPMG Değerleme Hizmetleri ekibi değerlemenin rakamlardan ibaret bir çalışma olmadığını bilinciyle, işin dinamiklerini, sektörü ve değer yaratan faktörleri incelemekte ve değerlendirmektedir. Ayrıca sektörel bilgilerden ve kıyaslama analizlerinden yararlanılarak en uygun değerleme yöntemleri tespit edilmekte ve uygulanmaktadır.



Halka açık büyük kuruluşlar ile çok uluslu şirketlerin yanı sıra, büyüme potansiyeli olan şahıs şirketleri ve ortaklıklara da değerleme hizmetleri sunmaktayız.

KPMG Türkiye, değerleme hizmetlerini güçlendirmek üzere yakın zamanda ciddi yatırımda bulunmuş ve Türkiye'deki müşterilerine vereceği hizmetlerde değerleme becerilerini geliştirmek için yurtdışındaki KPMG ofislerinden uzman desteği sağlamıştır. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle – özellikle UFRS'nin yaygın olarak uygulanması nedeniyle, maddi olmayan varlıkların değerlemesi konusunda işletmelerin bu konuda desteğe ihtiyaçları artacaktır. Yönetim Kurullarına sağlayabileceğimiz temel hizmetlerden biri, bir şirket satın alınırken veya satılırken doğru fiyatın belirlenebilmesi için bağımsız ve tarafsız görüş sunmaktır.

Yatırım ve Kurumsal Finansman İşlemlerinde Değerleme Görüşü

Müşterilerin yatırım veya tasfiye planlarını değerlendirmelerine yardımcı olabilmek amacıyla bağımsız değerleme görüşü sunulmaktadır.

Değerleme görüşü nihai yatırım kararının alınmasında veya fiyat müzakerelerinde olduğu kadar kuruluş veya satış esnasındaki hisse bölünmelerinde de müşterilere yardımcı olacak ortaklık ve işbirliklerine ilişkin danışmanlık hizmeti de verilmektedir. Değerleme analizlerinde durum tespiti çalışmalarının bulgularından yararlanılmaktadır.

Satın Alma Maliyetinin Dağıtılması

KPMG değerleme ekibimiz, ticari marka, marka, teknoloji ve müşteri ilişkileri gibi maddi olmayan varlıklar ile makine, ekipman ve gayrimenkul gibi maddi varlıkların değerlerinin tespitine yardımcı olmaktadır. KPMG'nin Değerleme Hizmetleri ekibi aynı zamanda US GAAP, UFRS veya diğer muhasebe standartlarına uygun olarak yıllık bazda değer düşüklüğü analiz çalışmaları yürütmekte ve geniş kapsamlı bir devralma işleminden sonra muhasebe ve vergi mevzuatı çerçevesinde maliyet tutarının bağımsız tüzel kişilik hesaplarına dağıtılmasına yardımcı olmaktadır.

Makul Değer Tespitinde Destek

KPMG'nin Değerleme Hizmetleri ekibi hissedarlara, Yönetim Kurullarına veya şirket yönetimlerine bir işlemin fiyat ve şartlarının ne düzeyde makul olduğuna dair görüş de sunmaktadır. KPMG'nin deneyim kazandığı işlemler arasında kamulaştırma ihaleleri, şirket bölünmeleri, ortaklıktan çıkarma ve bağlı taraf işlemleri yer almaktadır.

Vergi Planlaması Desteği

KPMG'nin Değerleme Hizmetleri ekibi uluslararası hizmet ağıımızın kaynaklarından yararlanarak vergi planlaması amaçlı piyasa koşullarına uygun değerleme analizleri yapmakta ve vergi mevzuatına uyumun sağlanması için tarafsız görüş sunmaktadır.

Finansman Temini Amaçlı Değerleme Analizi

Sermaye temini ve borç finansmanı amacıyla (bir işletmenin yeni hissedar veya ortaklarına ihraç edeceği pay bedellerinin veya şirket kuruluşu sırasında bölünen hisse değerinin tespitinde) değerleme görüşüne ihtiyaç duyulabilecektir.

Girişim Sermayesi ve Holding Şirketlerine Destek

Borsaya kote edilmemiş olan hisse değerlerinin tespiti girişim sermayedarlarının ve holding şirketlerinin stratejik yatırım kararları almalarına yardımcı olabilecektir.

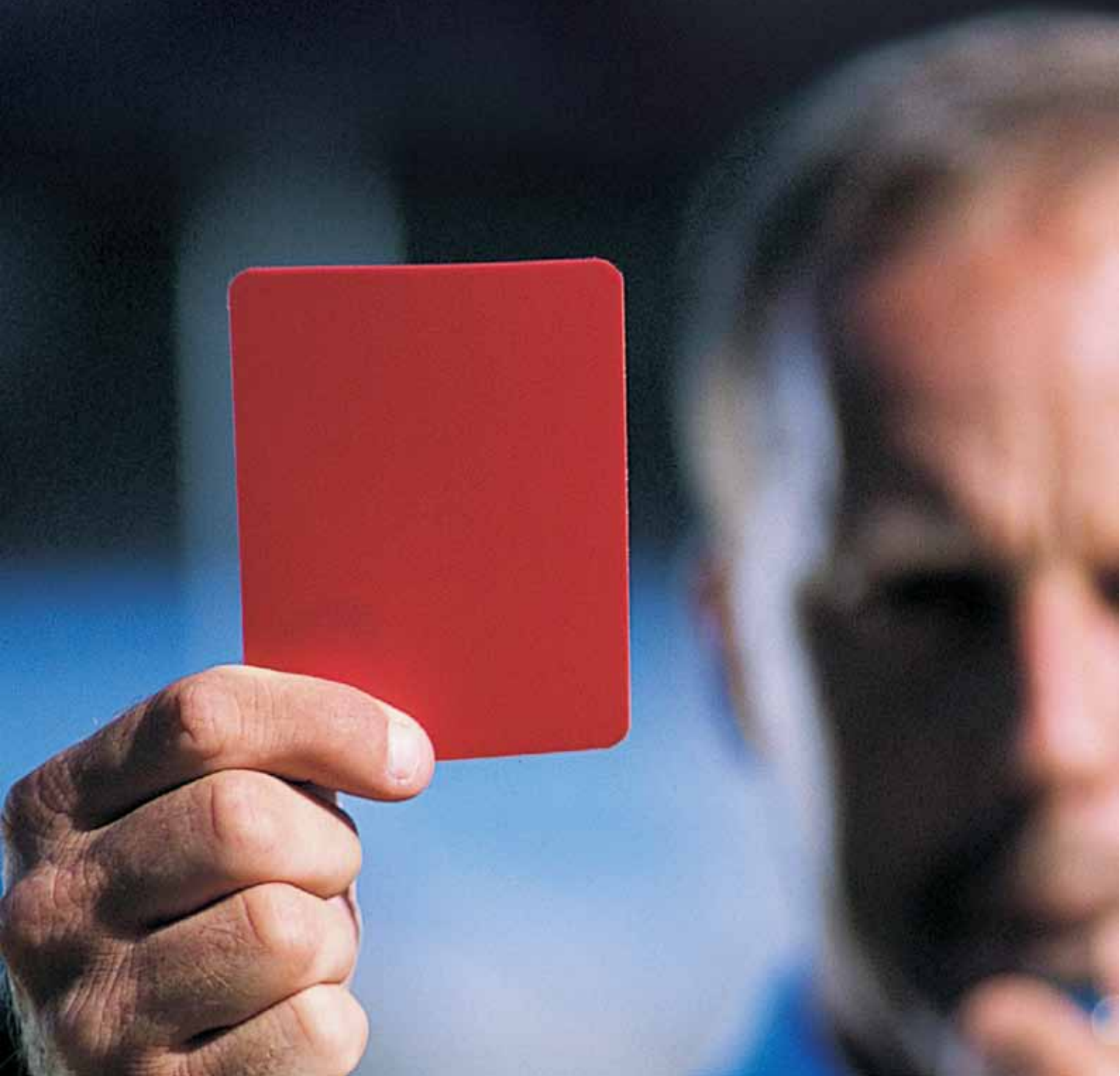
Hukuki Destek

KPMG, değerleme uyuşmazlıklarının dava ve tahkim yoluyla çözümünde (bilirkişi olarak ve karar tefhiminde); ayrıca ailenin varlık değerlerinin tespitini gerektiren karmaşık boşanma davalarında da deneyim sahibidir.

Daha fazla bilgi için:

Keith Durward
Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
T: +90 216 681 90 06
M: +90 530 387 22 10
E: keithdurward@kpmg.com

Doğru kararı vermek çizgiyi aşan birileri var mı?





Nesrin Tuncer

KPMG olarak, sağlam etik değerler üzerine kurulmuş bir kültürümüz olmasından dolayı gurur duymaktayız. Fakat nadiren de olsa, bazen iş ortamımızda zor kararlarla yüzleştiğimiz zamanlar olmaktadır. Örneğin, bazı çalışanların çizgiyi aşan davranışlarda bulunduğu farkında olduğunuz ya da bu duruma dair şüpheler taşıdığınız, ancak emin olmadığınız zamanlar olabilir.

Bu durumda ne yapmanız gerekiyor?

Bunun gibi, kendinizi rahat hissetmediğiniz bir durumda bulunduğunuz zaman farkında olmanız gereken en önemli şey, ne yapmanız gerektiği hususunda karar verme konusunda yalnız olmadığınız. KPMG içerisinde bu konu ile ilgili kurulmuş olan yardım ve destek kanalları bulunmaktadır.

Öncelikli olarak sizi rahatsız eden konuları ilgili müdürünüzle paylaşabileceğiniz gibi, çalıştığınız bölümün Kalite ve Risk Yönetimi Şirket Ortağı ya da performans müdürünüzle de görüşebilirsiniz. Konuyu şirket içi kişilerle paylaşmak istemediğiniz durumlarda, global anlamda tüm KPMG çalışanlarına hizmet veren **"Whistle-blowing hotline"** ile iletişime geçebilirsiniz.

Bu yardım hattı tamamen bağımsız bir şirket (Clearview Connects) tarafından yönetilmekte olup, 7 gün 24 saat hizmet vermektedir. Yardım hattına, e-mail, telefon ya da posta yolu ile ulaşabilirsiniz. Yardım hattına ulaştırmış olduğunuz bilgiler kesinlikle gizli tutulmaktadır.

Hangi durumları paylaşmanız gerekiyor?

KPMG bünyesinde ciddi sonuçlar doğurabilecek olayların olduğuna dair şüphe duymanız ya da müşterilerimizde aşağıda belirtilen konularda sıkıntı ile karşılaşmanız halinde bunu ilgili kişiler ile ya da yardım hattı ile görüşmeniz gerekmektedir. Müşteride karşılaşabileceğiniz durumlar:

- Muhasebe
- İç kontrol
- Denetim (bağımsızlık ve çıkar çatışması konuları da dahil olmak üzere)
- Bankacılık suçları

- Finansal suçlar (varlık ve kaynakların istismarı)
- Rüşvet (hediyeler de dahil olmak üzere)
- Profesyonel ve diğer yükümlülükler ya da
- Kamu yararına olan haller, diğer suç teşkil edebilecek haller, haksız fiiller, sağlık ve emniyet ile ilgili tehlike oluşturabilecek durumlar ve çevre ile ilgili riskler ya da bu risklerin kasıtlı bir şekilde gizlenmesi konularında olabilir.

Raporlamanız ile ilgili nasıl bir süreç takip ediliyor?

Şikâyetleriniz ilk olarak Ombudsman, Mustafa Aysan, (KPMG dışından olan bağımsız bir kişi) ve merkezi risk yönetim şirket ortağı ile birlikte incelenmektedir. Ombudsman, yardım hattına yapılan raporlamaların nasıl incelendiği ve araştırıldığı konusunu denetlemekte ve daha önceki raporlardan edinilen bilgilere dayanarak tavsiyelerde bulunmaktadır.

Detaylı bilgi için

Yardım hattı, irtibat kurulacak kişi bilgileri ve gizliliğin korunması konularında daha detaylı bilgi edinmek için **"Quality & Risk Management portal"**ını ve web sitemizdeki Whistle Blowing Hotline sayfamızı (<http://www.kpmg.com/TR/tr/Who-We-Are/About/Sayfalar/Whistle-Blowing-Hotline.aspx>) inceleyebilirsiniz.

Doğru kararı verin!

Daha fazla bilgi için:

Nesrin Tuncer

Kalite ve Risk Yönetimi
Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
T: +90 216 681 90 03
M: +90 533 272 49 02
E: ntuncer@kpmg.com

Perakende ve Tüketici Ürünleri Özel Dosyası

- **Mehmet T. Nane ile Röportaj**

- AMPD Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı, Teknosa Genel Müdürü

- **Büyüyen E-Ticaret Pazarı ve Düzenleyici Uygulamalar**

- Yeliz Sarıkaya - İbrahim Özer

- **Willy Kruh ile Söyleşi**

- KPMG International Küresel Tüketici Ürünleri ve Perakende Başkanı

- **KPMG Araştırmaları**

- Değişen Dünyada Başarı
 - Küresel Risklerin Fırsata Dönüştürülmesi

- **Consumer Goods Summit**

- **Global Yayınlar**





Teknoloji Perakendeciliği ve E-ticaretin Gelişimi

AMPD Yönetim Kurulu Başkanı, TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı ve Teknosa Genel Müdürü Mehmet T. Nane ile söyleşimizde teknoloji perakendeciliğinde yaşanan hareketliliği ve son 10 yıldaki gelişimini, tüketici ürünleri sektöründe özellikle elektronik, beyaz eşya ve teknoloji segmentinde firmaları bekleyen riskleri, 2012 yılında Türkiye’de e-ticaretin gelişim seyri ve sürdürülebilirlik konularında konuştuk.

Türkiye'nin son yıllarda en hızlı büyüyen sektörü olan perakendede son 10 yılda büyük bir hareketlilik yaşanmakta. Özellikle teknoloji perakendeciliğinde yaşanan hareketliliği ve son 10 yıldaki gelişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye bugün gelinen noktada toplam perakende büyüklüğü olarak dünyada 10., Avrupa'da ise 7. ülke konumunda. 2011 yılsonu itibarıyla Türkiye perakende sektörü yaklaşık 175 milyar dolar (Kaynak: TÜİK verileri) ciroya sahip. Bunun içerisinde yer alan organize perakende cirosu ise yaklaşık 75 milyar dolar civarında hesaplanıyor. Sadece 2011 yılında hem genel perakende sektöründe hem de elektronik perakendeciliğinde yaşanan büyüme ile genel perakendede yaklaşık 100 bin kişiye, elektronik perakendeciliğinde ise 5 bine yakın kişiye yeni ek istihdam imkânı yaratıldı. Perakende sektörü, ortaya koyduğu bu performansla yine Türk ekonomisinin lokomotif sektörü olarak yerini koruyor.

Türkiye'de tüketici elektroniği pazarı 2000 yılında henüz yeni kurulmakta olan bir sektörden 2011 sonu itibarıyla bakıldığında büyüklüğü beyaz eşya dâhil olmak üzere 21 milyar TL (Kaynak: GfK Elektronik Panel Çalışması) seviyelerini aşmıştır. Burada en çok dikkat çeken noktalardan biri, büyümenin yanı sıra organize perakendenin payının genele oranla önemli bir artış göstermesidir.

Sektörün gelecek dönemde de yurt içi ve yurt dışı yatırımları ile hem doğrudan perakende sektöründe yeni alanlar yaratarak hem de tedarik zincirindeki yan sektörlerin büyümesini sağlayarak, Türkiye ekonomisindeki lokomotif konumunu ve istihdamın dinamosu olmayı sürdürmesini bekliyoruz.

Küresel ekonomideki yapısal değişiklikler gelişmekte olan ekonomilerde tüketim malları ve perakende şirketleri için büyük yeni pazarlar yaratıyor. Bu konudaki görüşleriniz?

2011 yılında bir taraftan ABD'den başlayıp Avrupa'da derinleşen kriz, diğer taraftan Arap uyanışı, dünyanın siyasi geleceğine, ekonomik dengelerine uzun yıllar etki edecek gelişmelerdi. Türkiye, dünyadaki bu çalkantılı dönemde gerçekleşen



büyüme rakamlarıyla Çin'le beraber dünyanın en hızlı büyüyen iki ülkesinden birisi oldu.

2012 için büyüme öngörülerini de Türkiye için olumlu bir tabloya işaret ediyor. Bu durum Türkiye için olduğu kadar özel sektör içinde mutluluk ve umut verici. Bu tablo özel sektörün girişimci ruhunu ve dinamizmini de artırıyor.

Türkiye perakende sektörü, genç ve dinamik bir yapıda. Türkiye, nüfusunun da genç olmasıyla, büyüme potansiyeli taşıyan bir pazar. Yerli markalarımız bu deneyimi yurt dışına taşımaya başladı.

Perakende yatırımları kadar, markalarının da rekabetçi olabilmesi için globalleşen dünyanın dinamiklerine ayak uydurmak ve perakendecilik sistemini çok iyi kavramak gerekiyor. Devletin teşvik ve destek mekanizmalarının bu sistemi her aşamada desteklemesi sadece markalarımızın değil, lojistik, tedarik, altyapı sektörlerinin de yurt dışındaki rekabet gücünü artıracaktır.

Önümüzdeki dönem için tüketici ürünleri sektöründe özellikle elektronik, beyaz eşya ve teknoloji segmentinde firmaları bekleyen riskler sizce nelerdir? Bu risklere karşı neler yapılabilir?

Perakende sektörü 2008 krizinden bu yana kâr marjından feragat ederek ekonomi çarkının dönmesi için kendi üstüne düşen görevi yerine getiriyor. Döviz kurlarında yaşanan yükseliş sebebiyle orta ve uzun vadede ürün grubunun büyük bölümünün ya ithal olduğu ya da ithal parçalardan üretildiği teknoloji perakendeciliğinde fiyatlarda yükselişler az da olsa yaşanabilecektir. Tedarikçilerin yapacağı artışa bağlı olarak, ithal perakende ürün fiyatlarında kısmi yükseliş olabilir.

Teknosa olarak tedarikçilerle görüşerek bu fiyat artışlarını tüketicilere en düşük düzeyde yansıtmak için satış politikamızda proaktif yaklaşım sergilemeye devam edeceğiz.

Döviz kurlarında yaşanan yükselişin ürün fiyatlarına yansımaları dışında perakendeciler için başta AVM ve cadde mağazalarının kiralalarında beklenen yükselişler ve diğer giderlerinde de

yaşanan maliyet artışları önemli bir konu. AVM'ler ve perakendeciler, baktığınızda et ve tırnak gibi ayrılmaz bir bütündür. Bu sebeple karşılıklı kazan-kazan dengesinin kurulması gerekiyor. Biz de Teknosa olarak 2012 ve sonrası dönemler için bütçe çalışmalarımızı bu konuyu dikkate alarak hassasiyetle hazırlamaktayız.

Perakende sektöründe son 5 yılda yabancı isimlerin yerli ortaklarla pazara girmiş olması ile bir hareketlilik söz konusu, Türkiye'deki rekabet ortamına baktığınızda sizce elektronik perakende sektörü doygunluğa ulaştı mı? Önümüzdeki yıllarda pazara yeni oyuncuların katılacağını düşünüyor musunuz?

Teknoloji perakendeciliğinin Türkiye'deki geçmişi çok eskilere dayanmıyor. Ancak buna rağmen sektörümüz çok hızlı bir gelişme ile bugün Türkiye ekonomisi için önemli bir itici güç konumundadır. Türkiye'nin lider teknoloji perakendecisi Teknosa olarak 2000 yılında 5 mağaza ile yola çıktık. Bugün müşterilerimizden ve çalışanlarımızdan aldığımız güç ile Türkiye'nin 73 ilinde 270'in üzerinde mağazamızla 7'den 70'e tüm tüketicilerimizin teknoloji ile ilgili tüm ihtiyaçlarına karşılık verebilir duruma geldik.

Bizim dışımızda hem yerli hem de yabancı firmalar da sektörde yerlerini aldı. Öte yandan teknoloji perakendeciliğinde de diğer sektörlerde olduğu gibi öncelikli hedef büyüktür. Sektör, son 5 yılda yeni oyuncuların girmesi ve yabancı oyuncuların da Türkiye pazarındaki yerini alması ile birlikte daha da büyüdü. Bu büyüme elbette pazarda oluşan taleple doğru orantılı. Teknolojinin hızlı gelişimi ve tüketicinin teknolojiye olan ilgisi bu süreçte büyümeyi hızlandırdı.

Son 10 yıl içerisinde yaşanan ekonomik krizler tüm sektörlerde olduğu gibi teknoloji perakendeciliğinde de dönemsel duraksamalara, dalgalanmalara sebep olsa da yapılan fedakârlıklar, alınan önlemler, yatırımların sürmesi ve elbette tüketicilerin sadakati ile sektör büyümesini sürekli ve istikrarlı tutabildi. GFK Elektronik Paneli'ne göre, Türkiye'de 40 binin üstünde noktada elektronik ürünler satılıyor. Organize anlamda ise, dünyanın büyük Batılı perakendecileri Türkiye pazarında faaliyet göstermekte. Bu

açıdan bakıldığında dünyada böyle başka bir örnek yok. Önümüzdeki dönemde bu kadar çok oyuncunun pazarda varlığını sürdürmesi mümkün gözüküyor. Bu çerçevede sektörde konsolidasyon kaçınılmaz. Dolayısıyla hem organizenin hem de geleneksel perakendenin içinde konsolidasyonlar yaşanabilir. Sektörün lider oyuncusu Teknosa olarak, 2011 yılında dünya devi Best Buy'ın Türkiye operasyonunu bünyemize kattığımız gibi 2012 yılında ve sonrasında da oluşabilecek bu gibi ortamlarda aktif rol oynayacağımızı söyleyebilirim.

2012 yılında Türkiye'de e-ticaretin gelişim seyri ne yönde olacak? Türkiye'de internetle iç içe büyüyen ve teknolojiyi hızlı tüketen genç bir jenerasyon var, buna paralel olarak da online alışveriş firmaları sağladıkları birtakım kolaylıklardan ötürü giderek popüler olmaya başladı. İşletme maliyetleri de göz önünde bulundurulursa bu durum sektörün geleceğini nasıl etkileyecek?

Dünya teknoloji çağına girmiş bulunuyor. Artık internet hayatın her alanında, insanların hayatının merkezinde. Bu durum, gelecek dönemde ülkemizde e-ticaretin öneminin artacağını ve pazarın daha da büyüyeceğini açık bir şekilde ortaya koyuyor. Önümüzdeki dönemde klasik perakendenin yanı sıra firmaların online mecraları ve sosyal medyayı ne ölçüde etkin kullandığı da pazarda belirleyici ve farklılaştırıcı bir rol oynayacak. Biz, Teknosa olarak klasik perakende mağazacılığı alanında yaptığımız altyapı ve pazarlama çalışmalarımızı, gün geçtikçe önemi ve hacmi artan e-ticaret kanalında ve sosyal medya mecralarında da sürdürmekteyiz. 2012 yılına içeriğini ve tasarımı yenilediğimiz internet sitemizle girdik.

Teknosa.com'un satışlarına baktığımızda her yıl %50'nin üzerinde bir artış trendi yakaladığımızı söyleyebiliriz. Bugün teknosa.com büyük bir Teknosa mağazası kadar ciro yapar hale geldi. Teknosa.com ayda 2 milyona yakın ziyaretçi sayısı ve yakaladığı satış hacmi ile bugün e-ticarette organize perakendeciler arasında ilk 3 arasında bulunuyor.

Önümüzdeki süreçte e-ticaret hacminin ülkemizde artacağı ve online satışların geleceğin teknoloji perakendeciliğinde de

önemli bir yer kaplayacağını görüyoruz. Bu doğrultuda mağaza yatırımlarımızın yanı sıra internet mağazacılığında da müşteri sayımızı artırma çabamızdayız.

Rekabetçi konumlandırma, yenilikçilik ve marka itibarı için sürdürülebilirlik bir araç olarak düşünülebilir mi? Görüşleriniz?

Teknosa'nın 2012 yılı parolasında sürdürülebilir kârlılık ve sadık müşteri var. Hedeflerimizi uygulanabilir seviyelerde tüm riskleri analiz ederek belirliyoruz. 12 yıldır süren liderliğimizi ve bu süreçte belirlediğimiz hedefleri gerçek kılmayı yarını bugünden bize gösteren planlamalarımıza borçluyuz. 2011 yılını da bu çerçevede hedeflerimizin üstünde bir performansla kapattık. 2012 yılında da bu tablonun devam ederek hedeflerimizin bir adım ötesinde gerçekleşeceğini düşünüyoruz.

Teknosa yıllardır teknoloji perakendeciliği sektöründe liderliğini sürdürüyor. Uyguladığımız stratejiler ve verdiğimiz kararlar hep çıtamızı daha da yukarı taşıdı. Büyüme ve kârlılık rakamlarımız, tüketici ve paydaşlarımız nezdinde itibarımız sadece teknoloji perakendeciliği sektöründe değil, Türkiye perakende sektöründe de çok önemli bir konumda.

Türkiye teknoloji perakendeciliği sektöründe 12 yıldır lider konumumuzu sürdürmeye devam etmemizin nedeni, imzamız taşıyacak her projenin hem bize hem de tüm paydaşlarımıza değer katan nitelikte olmasına özen göstermemiz. Her alanda uyguladığımız stratejilerle sektörümüze yön veren, sektörün nabzını tutan, Türkiye'ye teknolojiyi sevdiren ve müşteri memnuniyetini sağlama konusunda birçok markaya örnek olan faaliyetlerde bulunduk. Önümüzdeki dönemde de sektörde bizi farklılaştıracak, liderliğimizi pekiştirecek çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Daha fazla bilgi için:

Figen Tahiroğlu Würsching
İş Geliştirme ve Pazarlama Bölümü,
Kıdemli Müdür
T: +90 216 681 91 14
E: ftahiroglu@kpmg.com

Büyüyen E-Ticaret Pazarı ve Düzenleyici Uygulamalar





Yeliz Sarıkaya



İbrahim Özer

“İnternetin tüketiciler üzerinde yaptığı etkilerin farkında olan birçok şirket bu kanalı, tüketicileri kendi ürün ve servislerini seçmeye ikna edebilmek için kullanmaya çalışırken, internet üzerinden alışveriş imkânı sağlayan e-ticaret siteleri bu olaya başka bir boyut kazandırmıştır.”

Hafta sonu çalışmak zorunda olmayan ve hafta içi yoğun mesailerle boğuşan ve her seferinde çalıştığı iş ortamının ne kadar yorucu olduğundan bahseden bir kişinin cumartesi sabahı saat 6'da uyanması için gerçekten ciddi bir sebebi olması gerektiğini düşünebilirsiniz. Oysa bugünlerde Türkiye'de birçok insan, zorunda olmamasına rağmen bunu yapıyor. E-ticaret siteleri her gün yenilenen kampanyaları, tüketicilere sundukları fiyat avantajları,



birçok farklı ürünü bir arada bulma ve karşılaştırılabilirlik imkânı ile insanların tüketim alışkanlıklarını hızla değiştiriyor. Artık mağazalardaki indirim kalabalığının yerini sabah 6'da internete girip en uygun fiyatlı ürünü almaya çalışan, bulduğu fiyatı aynı anda birçok site ile karşılaştıran, en moda trendleri bloglardan takip eden bir tüketici kitlesi alıyor.

60'lı yıllarda yapılan araştırmalarla başlayan ve 80'li yıllarda hızla gelişen internet teknolojisi dünya üzerinde daha önce benzeri görülmemiş bir etkileşime yol açmıştır.



Gelişen internet teknolojisi, internetin ulaştığı kitleler ve bu teknolojinin kitleler üzerinde hızla artan etkisi interneti ürün ve servislerin pazarlamasında çok etkili bir araç haline getirmiştir. Bu dönem özellikle alışılmış ticaret yöntemlerinin dışında internet üzerinden alışveriş imkânı sağlayan ve günümüzde oldukça yüksek piyasa değerine sahip şirketlerin doğuşuna, daha önceden yıllar boyu çift haneli büyüme rakamlarına imza atmış birçok perakende devinin ise zayıflamasına ve çöküşüne şahitlik etmiştir.

E-ticaret sektörünün hızlı gelişimi perakendecilikte yeni pazarlama uygulamalarını da beraberinde getirmektedir. Dünyanın en önde gelen perakendecilerine danışmanlık yapan Darrell Rigby, Harvard Business Review'da yayımlanan "Alışverişin Geleceği" isimli makalesinde perakendecilerin başarılı olması için çoklu kanal yönetimi (multi-channel retailing) yerine bütünsel kanal yönetimini (omni-channel retailing) benimsemesi gerektiğine dikkat çekmektedir.

Bütünsel kanal yönetimi yaklaşımı ile tüketiciler aynı anda birçok kanalı (mağaza, internet, sosyal medya vb.) kullanarak satın almak istedikleri ürünle ilgili her bilgiye çok hızlı ulaşmakta, ürünü arkadaşları ile paylaşarak tavsiye almakta, ürünün fiyatını diğer mağazalar ile karşılaştırarak sosyal medyada ürünle ilgili yorumları okuyabilmektedir. Bu sayede devamlı, kaliteli ve üstün nitelikli bir hizmet anlayışı, kanal gözetmeksizin müşteriye sunulmaktadır.

IDC Retail Insight tarafından yapılan araştırmaya göre, bütünsel kanal yaklaşımı ile tüketiciler çoklu kanala göre %15 ile %30 arasında daha fazla alışveriş yapmakta ve başkalarının da markayı kabul etmesini sağlayacak yüksek bir marka bağlılığına sahip olmaktadır. Rigby, makalesinde bütünsel kanal yönetiminde başarılı olabilmek için atılması gereken üç adımı şu şekilde özetliyor:

- Hedef müşteri segmentinin ihtiyaçlarına yönelik, her gün artan pazarlama kanallarının etkin kullanımı
- Bu kanalları modern teknoloji vasıtasıyla gerçek bir alışveriş deneyimi sunmak adına müşterilerin algılarını ve alışkanlıklarını etkileyebilecek şekilde güncelleyebilmek
- Bütünsel kanal yönetimini destekleyecek bir organizasyon modeli kurmak ve yetenekli profesyonelleri bu yönetim çerçevesinde örgütleyebilmek

Son yıllarda dünyayla paralel olarak ülkemizde yaygınlaşan internet kullanımı, gelişen lojistik ve finansal ürünler pazarı; özellikle de kredi kartı ve mobil ödeme sistemleri, e-ticaretin hızla yaygınlaşmasına önayak olmuştur.

Bankalar Arası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre 2005 yılında yaklaşık 30 milyon civarında olan kredi kartı sayısı 2011 yılında 51 milyonu geçmiş, 2005 yılında 48 milyon civarında olan banka kartı sayısı ise 2011 yılında yaklaşık 82 milyona ulaşmıştır. Buna paralel olarak internet üzerinden gerçekleştirilen işlemlerde de çok hızlı bir gelişme kaydedilmiştir.

BKM e-ticaret işlem verilerine göre Türkiye'deki tüketicilerin Türkiye merkezli e-ticaret siteleri üzerinden gerçekleştirdikleri işlem tutarı 2005 yılından bu yana 11 kart artarak 20,7 milyar Türk lirasına ulaşmıştır.

Bu işlemlere sanal kart ile yapılan işlemler de eklendiğinde Türkiye’de e-ticaretin artan popülaritesinin kısa bir özeti çıkarılabilir.

Markalaşma sürecini tamamlamış birçok güçlü yabancı markanın Türkiye pazarında olması ve kendine yeni pazar arayışında olan veya global kriz yüzünden Türkiye pazarına giren yabancı şirketlerin fazlalığı, güçlü rekabet ve artan fiyat baskısı, yükselen alım gücüne rağmen birçok şirketi zorlamaya devam etmektedir.

Dünya örneklerinden yola çıkarak, internet üzerinden alışveriş yapmaya olanak sağlayan şirketlerin iş modellerinin klasik iş modellerine göre sağladığı avantajların farkında olan yabancı yatırımcılar, özellikle son dönemde yıldızı parlayan Türk sitelerine ilgi göstermektedir.

Son yıllarda ülkemizde yaşanan ekonomik gelişmeler, özellikle gelişmiş ülkelerde yaşanan Avrupa merkezli finansal krizin güçlü yansımalarına rağmen oldukça ümit vericidir. Bu dönemde Türkiye’ye olan yabancı yatırımcı ilgisi aratarak devam etmektedir. Özellikle Türk bankacılık sektörünün global finansal krizin şiddetli olarak hissedildiği süreçte verdiği sınava başarıyla atlatması, şüphesiz Türk ekonomisinin bu süreçten az hasarla çıkmasını sağlamış ve Türkiye pazarını gelişmekte olan ülkeler arasında bir adım öne çıkarmıştır. Bu doğrultuda değişen tüketici alışkanlıkları ve pazar yapısı, özellikle gelişen Türkiye perakende sektöründe yatırımcıların, perakendecilerin ve tedarikçilerin hızla eğilmeleri gereken bir konu olmaya devam etmektedir.



Türk ekonomisini yakından ilgilendiren ve ülkemizdeki ticaret hacminin küçümsemeyecek bir bölümünü oluşturan elektronik ticaret, yasal düzenlemeleri de beraberinde getirmektedir. İlgili TBMM alt komisyonlarında görüşülen Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı onaylanmasının ardından 1 Ocak 2013’te uygulamaya girecek ve bu alanda faaliyet gösteren ticari işletmeler için önemli bir dönüşümü gerekli kılacaktır.

AB’nin konuyla ilgili mevzuatı ile Türk mevzuatı arasında uyum sağlamayı amaçlayan kanun tasarısı, ticari elektronik iletilerin izne bağlı gönderimi,

internet üzerinden alışverişin güvenli ve daha şeffaf hale getirilmesi ile ilgili önemli hükümler içermektedir. Bu kanun tasarısı ile birlikte Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, kanunun uygulanması ile ilgili her türlü tedbiri almaya ve denetimi yapmaya yetkili olacaktır. Bu kapsamda Bakanlıkça görevlendirilen denetim elemanları şirketlere ait bilgi, belge ve defterleri incelemek, örnek almak, ilgililerden yazılı ve sözlü bilgi almak konusunda yetkili olacak, yükümlülüklerin yerine getirilmemesi durumunda cezai koşullar uygulanacaktır. Yeni kanun tasarısı ile birlikte tüm e-ticaret sitelerinin yapılacak denetimlere hazır olmaları için mevcut süreçlerini gözden geçirmeleri, vergi, denetim, maliye ve gümrük mevzuatlarına uyumlu iş süreçlerini oluşturmaları, kullandıkları ERP sistemlerini de bu süreçlere paralel hale getirmeleri gerekmektedir.

Daha fazla bilgi için:

Yeliz Sarıkaya
Strateji ve İş Geliştirme
Bölümü, Müdür
T: +90 216 681 91 13
M:+90 530 386 90 06
E: ysarikaya@kpmg.com

İbrahim Özer
Strateji ve İş Geliştirme
Bölümü, Uzman
T: +90 216 681 90 00
M:+90 530 461 35 81
E: iozer@kpmg.com



**“Türkiye ekonomisi
büyüdükçe ve altyapısı
geliştikçe, giyim ve
deri ürünleri başta
olmak üzere tüketim
mallarında önemli
bir tedarik merkezi
olacak”**



Figen Tahiroğlu

KPMG International Küresel Tüketici Ürünleri ve Perakende Başkanı Willy Kruh'un 2012 yılının ilk çeyreği için perakende sektörüne ilişkin değerlendirmelerini, sektördeki yeni pazarlar, sürdürülebilirlik raporlaması, bir dünya markası yaratmaları için Türk şirketlerine önerileri ve 20 - 22 Haziran 2012 tarihinde İstanbul'da düzenlenecek olan "Consumer Goods Summit" ile ilgili görüşlerini aldık.

Dünyada son yıllarda en hızlı büyüme oranına ulaşan perakende sektörü hakkında 2012 yılının ilk çeyreği için değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Euro Bölgesi'ndeki krizin süregelen etkileri ve buna bağlı olaylar nedeniyle 2012'nin zor bir yıl olacağını düşünüyorum. Bence düzlüğe çıkmak için çok yol katetmek gerekiyor.

Yunanistan ile ilgili müzakerelerde uzlaşmaya varılması bazı çevrelerde büyük umutlar uyandırdı, ancak İspanya'nın mevcut bir endişe kaynağı olduğu düşünülürse kritik safhayı atlattık diyemeyiz. Arkasından Portekiz, İtalya ve diğerleri gelecek; önemli tasarruf programlarının yaratacağı etkiye ilişkin belirsizlik ise varlığını koruyor.

Öte yandan ABD ekonomisinin de gerçek anlamda canlanmaya başladığını düşünen birçok kişi olmasına rağmen, orada da temel sorunlar varlığını koruyor. Tüketici güveninin ileriye iyimser bakmamızı sağlayacak seviyelere henüz ulaşmadığını söyleyebiliriz.

Dünya genelinde esas olarak tüketim tabanının genişlediği ve tüketiciliğin ivme kazandığı gelişmekte olan ekonomiler çok büyük fırsatlar barındırmaktadır. Hindistan, Çin, Brezilya ve Latin Amerika pazarlarının yanı sıra Kolombiya, Türkiye ve Endonezya'yı da kapsayan bu ülkelerde tüketici, ekonominin ve geleceğe dönük planların önüne geçmektedir.

Bana kalırsa bu ülkeler gelişmiş ülkelerden çok daha başarılı bir performans sergileyecekler, ancak - en geniş tüketici tabanının hâlâ ABD'de olduğunu düşünürsek - gelişmiş dünyadaki sorunların 2012'de domino etkisiyle bütün piyasalara sirayet etmesi de kaçınılmaz olacaktır.

Bazı tüketim şirketlerinin piyasaların darbe aldığı koşullarda öncü bir rol üstlendikleri gözlemleniyor. Bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

İnsanların zorunlu olarak ihtiyaç duydukları bazı ürünler var ve her ne olursa olsun alışverişte bunlara öncelik verilecektir; dolayısı ile durgunluk döneminde de bu ürünlerin satışı sürecektir. Bu genel duruma istisna olarak resesyon döneminde ve hemen ertesinde olağanüstü bir performans sergileyen lüks tüketim sektörünü örnek gösterebiliriz. Bu sektörde yalnızca son zamanlarda bir yavaşlama görüyoruz. Bu duruma istisna diyorum çünkü normal şartlarda sıkıntı çekilen dönemlerde ilk olarak keyfi veya zorunlu olmayan harcamalardan vazgeçilir.

Yüksek gelir grubuna mensup veya iyi para kazanan bazı kişiler hâlâ lüks tüketim mallarından vazgeçmemiş olsalar da, bu grup içinde de genelde ilk olarak zorunlu olmayan harcamaları kısma yoluna gidilecektir. Örneğin aynı araç bir yıl daha kullanılabilecek veya iPad 3 almak yerine iPad 2 ile yetinilebilecektir.

Temel gıda ve mutfak gibi zorunlu ihtiyaçlara yönelik harcamaların öncelikli olması nedeniyle, sıkıntılı dönemlerde de bu sektörlerdeki satışlar canlılığını koruyacaktır. Buna ek olarak, günümüzün tüketicileri resesyonda tasarruflu alışveriş yapmayı öğrendiler.

Çoğu kez üreticinin markası ile satışa sunulan ürünler yerine özel markalı (*private label*) ürünler ile yetinebiliyorlar. Dolayısı ile ekonominin daraldığı dönemlerde indirimli satış noktaları da çok iyi iş yapıyor. Sonuçta sıkıntılı dönemlerde hem tüketiciler zorunlu harcamalarını sürdürüyorlar hem de en iyi iş yapanlar kaliteli ürünleri daha ucuza sunabilen indirimli satış noktaları oluyor.

Küresel ekonomideki yapısal değişiklikler gelişmekte olan ekonomilerdeki tüketim malı ve perakende şirketleri için büyük yeni pazarlar yaratıyor. Bu konudaki görüşleriniz?

Örneğin Çin'in en son 5 Yıllık Plan'ı onları, planlarının temeli ve ulaşmak istedikleri nokta olan en üstün ihracat ekonomisinden tüketim ekonomisine geçirmiştir. Çin, Hindistan ve Asya Pasifik'in bazı bölgelerinde tüketici sayısının 2025 yılına kadar 1 milyar civarında artacağını dikkate alırsak, elbette bu pazarlarda şirketler için büyük bir potansiyel olduğunu söyleyebiliriz.

Daha önce de belirttiğim gibi Türkiye, Endonezya, Brezilya ve Güney Amerika ekonomileri de güçlenmektedir. Bu ülkeler, net gelir düzeyinin artması sebebiyle daha önce sahip olmadıkları şeyleri isteyen, büyüyen ve genişleyen bir tüketici tabanına sahiptir ve dolayısı ile tüketici harcamalarındaki büyüme Türkiye de dahil olmak üzere bu ülkelerde görülecektir.



Sürdürülebilirlik; rekabetçi konumun, inovasyonun ve marka itibarının geliştirilmesi için bir araç olarak düşünülebilir mi?

Evet, kesinlikle düşünülebilir. KPMG'nin Global İklim Değişikliği ve Sürdürülebilirlik grubu yakınlarında New York'ta "sürdürülebilirlik programlarının ticari bir perspektiften ele alınması" konusunda uluslararası bir konferans düzenledi.

SABMiller, Firmenich ve Unilever gibi firmalardan CEO veya üst düzey yöneticilerin katıldığı konferansın ve özellikle benim yönettiğim panelin ana teması sürdürülebilirlik programlarının "kazan-kazan" prensibi doğrultusunda planlanması gerektiğine ilişkindi.

Konferansa katılan birçok firmanın sürdürülebilirlik ilkelerine gerçek anlamda bağlı olmalarına ve birçoğunun ilkelerini kurum kültürlerine yerleştirmiş olmalarına rağmen, sürdürülebilirlik politikalarının yalnızca potansiyel müşteriler nezdinde itibar kazanmak ve "iyi kurumsal vatandaş" kimliğini kanıtlamak amacıyla değil, kârlılığı artırma hedefiyle de uygulandığını düşünüyorum.

Birkaç yıl önce düzenlenen bir anket çalışmasında tüketicilere şu soru sorulmuştu: "Alışveriş yaparken, üretim ya da satış firmasının sürdürülebilirlik programı uygulayıp uygulamadığı seçiminizi etkileyen bir faktör müdür?" Ankete katılanların yüzde 80'inden fazlası sürdürülebilirlik programı olan bir şirketten ürün satın almayı tercih edeceklerini belirtmişti; oysa bu rakam resesyon sırasında düzenlenen benzeri bir anket çalışmasında yüzde 20'lerin altına düştü.

Şimdi bu oran yeniden yükseliyor ve tüketiciler ile çocuklarımız kimin iyi sürdürülebilirlik programlarına sahip olduğunu, kimin olmadığını çok iyi biliyor. Raporlarda kullanılan göstergeler de epey önem kazanmaya başladı; soruya geri dönersek, cevabım evet, ancak burada hem tüketiciler hem de şirket için bir kazan-kazan durumu olması gerekiyor.

Sürdürülebilirlik raporlaması birçok tüketim firmasında yeterince ciddiyetle ele alınıyor diyebilir miyiz?

Sanırım bu sorunun cevabı hem evet hem hayır. KPMG'nin Tüketici Ürünleri ve Perakende grubu olarak geçen yıl tüketim ürünleri sektöründe sürdürülebilirlik raporlaması uygulamalarına ilişkin bir araştırma yaptık. Bu araştırmada birçok gıda, içecek, tüketim malı ve perakende şirketi tarafından hazırlanan sürdürülebilirlik raporlarının bazı konularda yetersiz kaldığı veya gereğince şeffaf olmadığı ortaya çıkmıştı.

Ancak bu konuyu şirketlere açtığınız zaman inanmıyorlar, çünkü karşınızda PepsiCo veya Unilever gibi raporlamada lider olan kurumlar bulunuyor. Örneğin PepsiCo'da 300'ü aşkın gösterge takip ediliyor. Özetle bu konuda şirketler geniş bir yelpazeye yayılıyor. Başarılı şirketlerin raporlama ve şeffaflık konusunda öne çıktıklarını ancak diğerlerinin onlara yetişmek için çaba göstermeleri gerektiğini düşünüyorum.

Açıkça söylemek gerekirse, bu durumun hemen her sektör için geçerli olduğunu sanıyorum. Raporlama yaygınlaşıyor ve kalitesi düzeliyor, ancak birçok sektörün hâlâ liderlere yetişmesi gerekiyor. Şu da açık ki, bir şeyi ölçerseniz sonuç alırsınız. Bu nedenle işletmeler ölçülebilir hedefler koymalı ve kendilerini

bu hedeflerden sorumlu tutmalıdır. Ayrıca üst yönetimin sürdürülebilirliğe bağlılığını gösterdiği ve sürdürülebilirlik ilkelerinin kurum kültürüne yerleştirildiği işletmelerin çok daha kaliteli raporlar düzenlediklerini düşünüyorum. Bu işletmeler rapor hazırlayarak ilerleme düzeylerini ölçebiliyor ve sürdürülebilirlik programlarının kalitesini kamuya açıklıyor. Bu şekilde fark yaratabiliyor ve rekabet gücü kazanabiliyorlar.

Dolayısıyla hedeflerinizi belirlemeniz gerekiyor. Hesap verebilir olmanız gerekiyor ve New York'ta da duyduğum üzere, bütün CEO'lar da size aynı şeyi söyleyecektir. Bunu gereğince yerine getirenler de sürdürülebilirlik ilkelerini kurum kültürlerine yerleştiren işletmelerdir.

Giyimden gıdaya ve ev eşyasına kadar, çeşitli malların tedariki için ortaya çıkan yeni bölgesel merkezler için ne düşünüyorsunuz?

KPMG'nin "Asya Pasifik bölgesinden tedarik" konusunda yakınlarında düzenlediği bir ankette sorulan "Çin'in ardından en büyük tedarik merkezi neresi olacaktır?" sorusuna verilen yanıt yine de "Çin" olmuştu. Ancak müşterilerimizden de anlaşıldığı üzere – zaten anketi de bu nedenle düzenlemiştik – bulgular bir başka gelişmeye netlik kazandırdı.

Şöyle ki, Çin'de işçilik maliyetlerinin artması nedeniyle, bazı ürünlerin ithalatı önemli miktarlarda Vietnam, Kamboçya, Pakistan, Bangladeş, Sri Lanka veya Honduras gibi ülkelere kaydırılmaktadır. Yine de, gelişmiş altyapısı, nitelikli işgücü ve güvenilir tedarik kaynakları nedeniyle Çin liderliğini korumaktadır.

Diğer yandan, öteden beri önemli bir imalat merkezi olan Türkiye'nin bu alanda daha büyük bir gelişme kaydettiğini görüyorum. Türkiye ekonomisi büyüdükçe ve altyapısı geliştikçe, giyim ve deri ürünleri başta olmak üzere tüketim mallarında önemli bir tedarik merkezi olacağını düşünüyorum.



Yöneticilerin fark etmeye başladıkları gibi, “yeşil raporlama” tüketici sadakatini artırabilmekte ve ekonomik ve çevresel açıdan sürdürülebilir olacak şekilde faaliyetlerin yeniden düzenlenmesini sağlayabilmektedir. Bu konudaki görüşleriniz?

Bazen çocuklarımızın her şeyin ne kadar farkında olduklarını ve bizi nasıl etkileyebildiklerini unutuyoruz. Onlar teknolojiye genelde bizden daha iyi anlıyorlar; ama bunun yanı sıra dünyada neler olup bittiğinin de farkındalar ve çevre konularını da çok iyi biliyorlar. Hangi şirketlerin “iyi kurumsal yurttaş” olduğunu, hangilerinin çevreyi koruduğunu veya kirlettiğini biliyor ve anne babalarını da bu konuda bilgilendiriyorlar. Örneğin 12 yaşındaki oğlum hangi şirketlerin doğru işler yaptığını bana göstermek için her hafta internetten resimler gönderiyor ve bir şirketin iyi veya kötü “kurumsal vatandaş” olmasına bağlı olarak oradan alışveriş yapmamı ya da yapmamamı söylüyor.

Bir dünya markası yaratmaları için Türkiye’li şirketlere önerileriniz nelerdir?

Bir dünya markası yaratmak için dışarıya açılmalı ve dünya çapında bir farkındalık yaratmalısınız. Bunun için de çok önemli bir tüketici tabanı olan ve markanın

kabul göreceği öngörülen pazarlara gidilmelidir. Ayrıca etkili reklam ve pazarlama kampanyaları düzenlenerek ve dünya ölçeğinde daha geniş bir tüketici tabanına marka tanıtılarak güçlü bir dünya markası yaratmak mümkün olabilecektir.

Elbette diğer ülkelerdeki tüketicilerin satın almak isteyecekleri bir mal veya hizmet sunulmalıdır. Türkiye’de üretilen bir ürünün diğer menşeli ürünlerden nasıl farklılaştırılabileceğini öğrenmek gereklidir ve yalnızca ürünün nasıl farklılaştırılabileceğini belirlemek için değil, pazara rakiplerden daha hızlı nasıl sunulabileceğini tespit etmek için de inovasyon ve Ar-Ge yatırımlarına ağırlık verilmelidir.

‘Consumer Goods Forum’un bu yılki zirvesi 20–22 Haziran 2012 tarihinde İstanbul’da düzenlenecek. İstanbul’a karar verilme nedeni nedir?

İlk olarak şunu belirtmek isterim; Consumer Goods Forum’un Yönetim Kurulu ve diğer üyeleri yalnızca tüketici ürünleri, gıda veya perakende firmalarını değil, Wal-Mart, Nestle, Kraft, Tesco ve Procter & Gamble gibi dünyanın lider şirketlerini temsil etmektedir. Bu şirketlerin ve diğer birçokunun CEO’ları da tüketim dünyasındaki eğilimleri uluslararası çapta gündeme taşımak için aktif olarak çaba göstermekte ve seslerini duyurmaya çalışmaktadır.

Bu yıl zirvenin İstanbul’da düzenlenmesinin birkaç nedeni olduğunu düşünüyorum. İlk olarak İstanbul’un Asya ve Avrupa’yı birleştiren bir köprü olmasını söyleyebiliriz. İkinci olarak, Forum’a üye olan ve bazılarının adlarını saydığım şirketlerin tümü, Türkiye’nin güçlü ekonomik potansiyeline, genişleyen tüketici tabanına ve bir imalat merkezi olarak büyüme potansiyeline bakarak ülkeyi kendi büyümeleri için son derece önemli bir destinasyon olarak görüyorlar.

Diğer bir neden de The Coca-Cola Company CEO’su ve aynı zamanda Consumer Goods Forum Eşbaşkanı Muhtar Kent’in Türkiye’li olmasıdır. Kendisinin de elbette ülkesiyle gurur duyduğunu ve Türkiye’yi dünyaya tanıtmak istediğini, yukarıda bahsettiğim gerekçelere ekleyebiliriz.

Ekleme istediğiniz başka bir konu var mı?

Küresel Tüketici Ürünleri ve Perakende ekibimizin Haziran ayında İstanbul’a gelmeyi heyecanla beklediğini eklemek istiyorum. Türkiye yalnızca “Consumer Goods Forum” için değil, KPMG için de uluslararası ölçekte önemi olan bir ülke ve ortaktır. Bizler de Türkiye’yi daha yakından tanımalı ve ilişkilerimizi geliştirmeliyiz. Türkiye tüketici ürünleri firmaları için kritik önem taşımaktadır; bu çerçevede herkesin katkısıyla KPMG’nin dünyanın en seçkin bazı şirketlerine daha yakından tanıtıldığını görmeyi ümit ediyoruz.

[Daha fazla bilgi için:](#)

Figen Tahiroğlu Würsching
İş Geliştirme ve Pazarlama Bölümü,
Kıdemli Müdür

T: +90 216 681 91 14

E: ftahiroglu@kpmg.com

The to Gateway Retail Growth



THE OFFICIAL PROGRAMME OF 56th SUMMIT

20th - 22nd June, 2012

The Golden Horn Haliç Congress Center

ISTANBUL, TURKEY

Exclusively reserved for members of The Consumer Goods Forum

Consumer Goods Forum

Consumer Goods Forum (Tüketici Ürünleri Forumu) nedir?

Consumer Goods Forum (CGF) üyeleri tarafından yönetilen global bir sektör ağıdır. 650'yi aşkın perakende şirketinin, üreticinin, hizmet sağlayıcının CEO'larını ve 70 ülke genelindeki diğer paydaşları bir araya getirmekte ve coğrafya, büyüklük, ürün kategorisi ve format açısından sektörün çeşitliliğini yansıtmaktadır. Forum üye firmaları toplamda 2,1 trilyon avro satış hacmine, perakendeci ve üretici üyeler ise 9,1 milyonun üzerinde çalışana sahiptir.

Forum, 2009 yılının Haziran ayında CIES – The Food Business Forum [Gıda İş Forumu], Global Commerce Initiative (GCI [Küresel Ticaret Girişimi]) ve Global CEO Forum'un [Küresel CEO Forumu] birleşmesiyle oluşmuştur. Consumer Goods Forum, 50 üretici ve perakendecinin CEO ve Başkanlarından oluşan Yönetim Kurulu tarafından yönetilmektedir.

Forum, bilgi alışverişi ve günümüz tüketici ürünleri ve perakende sektörünün ilerlemesi için asli nitelikte olan beş stratejik öncelik;

- Yükselen Trendler,
- Sürdürülebilirlik,
- Güvenlik & Sağlık,
- Operasyonel Mükemmellik

- Bilgi Paylaşımı & Çalışan Gelişimi etrafında oluşturulan girişimler için benzersiz bir küresel platform olanağı sunmaktadır.

Paris'te bulunan merkezi ve Washington DC ve Tokyo'daki bölgesel ofisleriyle CGF dünyanın her yerinden üyelerine hizmet sunmaktadır.

2012 Consumer Goods Global Summit'in [Küresel Tüketici Ürünleri Zirvesi] öne çıkan yönleri:

Consumer Goods Forum'un Küresel Zirvesi günümüz perakendecileri, üreticileri ve onların tedarikçileri için düzenlenen küresel bir organizasyondur.

- Sektörün başarılı yöneticilerinin katılımı büyük önem taşımaktadır,
- CEO'ların CEO'larla konuştuğu ve uzman kişilerin tavsiyeleriyle katkıda bulunduğu bir yerdir,
- Temel meseleler ile sektörün halihazırda karşılaştığı ve gelecekte karşılaştacağı zorlukların dile getirileceği forum platformudur,
- Tüketici ürünleri ve perakende sektörünün küresel gündeminin oluşturulacağı yerdir,
- Aynı zamanda daha önce belirtilen zorlukların paylaşıldığı yerdir,

Neden katılmalısınız?

- Üst yönetim kademesinde, dünya çapında seçkin bir tüketici ürünleri sektörü ağının parçası olmak,
- Yeni stratejik kavramlar, firmalar ve hem sektör içinden hem de dışından düşünce liderleri ile karşılaşmak,
- Zirveden, değişen ve tüketici tarafından yönetilen bir dünyada işletmenizin faaliyetleri için hayata geçirilebilir görüşlerle dönmek,
- Dünya genelinde tüketici ürünleri alanını etkileyen başlıca yeni sorunlar üzerinde nüfuzunu kullanmak,
- İş yapılacak gerçek anlamıyla dinamik bir ortamdan faydalanmak,
- Forum'un stratejik katmanları hakkında son gelişmelerden ve atılan adımlardan haberdar olmak isteyen tüm yöneticiler için gerçekleştirilen tek "C-level" (en üst yönetici kademesi) organizasyondur.

Daha fazla bilgi almak için www.theconsumergoodsforum.com adresinden Forum web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

Perakendede Büyümeye Açılan Kapı

20 HAZİRAN 2012 - ÇARŞAMBA
09.30 - 13.20 ÖZEL OTURUMLAR - 14.30 - 18.00 OTURUM

TÜRKİYE: BİR BAŞARI MODELİ Oturum Gündemi:

- Özgür ve potansiyel gücü olan bir oyuncu olarak Türkiye'nin gelişen profili ve zenginliği
- Türkiye ekonomisini yönlendiren iş adamlarının, yöneticilerin ve girişimcilerin görüşleri
- Köprüler kuran ve kalkınmanın lokomotifleri olan yaratıcı düşünce

Küresel Zirve 2012 - Açılış

Muhtar Kent

The Coca-Cola Company Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su, "The Consumer Goods Forum" (Tüketici Ürünleri Forumu) Eşbaşkanı

Lars Olofsson

Carrefour Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su, "The Consumer Goods Forum" (Tüketici Ürünleri Forumu) Eşbaşkanı

Oturum Moderatörü: **Alex Thomson**

İngiliz ITN Channel 4 News Kanalı Sunucusu ve Başmuhabiri

Türkiye: Başarıya Açılan Kapı

Türkiye'de ekonomik gelişmeyi sağlayan faktörlere ilişkin farklı bakış açıları

Türkiye'nin önde gelen sanayi ve finans topluluğundan görüşler:

Türkiye'nin özgün ekonomisinin güçlendirilmesi: Sürdürülebilir büyüme ve gelecek için bir model yaratımı

Güler Sabancı

Şabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üyesi, Türkiye.

Girişimci görüşü:

Türkiye ve Avrasya'da Reel Sektör ve Bankacılıkta Yeni Eğilimler: Uluslararası Girişimci ve Yatırımcılar İçin Gelecek 10 Yıl Boyunca Fırsatlar

Hüsnü Özyeğin

Fiba Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Doğu, Batı ve Yaratıcılığın Sınırları

Elif Şafak

Türkiye'nin ödüllü romancısı ve en çok okunan kadın yazarı olan Elif Şafak'ın eserleri 20'nin üzerinde dile çevrilmiştir.

Elif Şafak ve Alex Thomson'dan oturumun özeti

18.00 Oturum Kapanışı: Moderatör Alex Thomson
18.15 – 19.15 The Coca-Cola Company'nin ev sahipliğinde Resmi Açılış Kokteyli (Rahmi Koç Müzesi)

21 HAZİRAN 2012 - PERŞEMBE
09.00–12.30 OTURUM

ZOR DÖNEMLERDE İŞ YAPMAK Oturum Gündemi:

- Perakendecileri bekleyen zorluklara dair piyasa uzmanlarının görüşleri
- Günümüzün ekonomik ve finansal şartlarında büyümeyi güvence altına almak
- Belirsizlik ortamında dahi işlerini büyüten işletmecilerin görüşleri

ITN Channel 4 News Kanalı Başmuhabiri, Sunucusu ve Oturum Moderatörü **Alex Thomson**'ın Giriş Konuşması

Perakende Sektöründe Yaşanan Zorluklar - Piyasa Uzmanlarının Görüşleri

Alex Thomson ile oturuma katılanlar:

Faye I. Landes

Consumer Edge Research Yönetici Direktörü

Marc de Speville

Redburn Şirket Ortağı

Günümüz Ekonomisinde Perakendecilik: Kritik Dönemeç Nasıl Aşılabilir?

Konuk konuşmacı onay beklemektedir.

Dünyada Ekonomik Trendler: Bir üreticinin borç krizinin ve siyasi istikrarsızlığın dünyamızı nasıl etkileyeceğine dair görüşleri

Paul Bulcke Nestlé CEO'su

Krizden etkilenmeyen lüks tüketim sektöründen alınacak dersler

Paolo de Cesare

Printemps Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su

Oturum Kapanışı: Moderatör **Alex Thomson**

12.30 – 14.00 PepsiCo ev sahipliğinde Öğle Yemeği

21 HAZİRAN 2012 - PERŞEMBE
14.00–17.20 OTURUM

MAĞAZACILIK – PERAKENDE SEKTÖRÜNDE ÖRNEK UYGULAMALAR Oturum Gündemi:

- Görsel bir dünya gezisi ile geliştirilen perakende stratejisi ve tasarımı
- Dünyanın en atik ve başarılı bazı perakendecilerinden ayakta kalma taktikleri
- Bankacılık dünyasından finansal görüşler

Perakendedeki eğilimlerin kavranması

Perakende Dünyasını Şekillendiren Trendler

Görsel ve gerçeklere dayanan bir yolculuk – Dünya perakende sektörünü en çok zorlayacak eğilimlerin belirlenmesi ve perakende markaları için gelecek tahminleri

Howard Saunders

Echochamber.com Yaratıcı Direktörü

Mağazacılık

Perakendede örnek olay incelemelerine dayalı kıyaslama analizleri

Yeni ve hızla değişen perakende dünyasında – müşteri ilişkileri, segmentasyon ve sadakatten; format, internet satışı, ticaret ve tedarik zincirine kadar tüm faktörler ışığında operasyonel mükemmeliyete odaklanma

Perakendede Örnek Olay İncelemesi**Gregory D. Wasson**

Walgreen Co. Başkanı ve CEO'su

Perakendede Örnek Olay İncelemesi**Özgür TORT**

MİGROS TİCARET A.Ş. Genel Müdürü, Türkiye

Perakendede Örnek Olay İncelemesi**Marc Bolland**

Marks & Spencer Group PLC CEO'su

Nakit Kraldır!

Zorlu dönemlerde finans yönetimi
Bir bankacının görüşleri
Konuk konuşmacı onay beklemektedir.

Perakendede Örnek Olay İncelemesi**James P. Murphy**

Costco Uluslararası Başkan Yardımcısı

17.20 Oturum Kapanışı: Moderatör **Alex Thomson**

18.45 – 20.15 Suntory'nin ev sahipliğinde Resmi Zirve
Kokteyli (Grand Hyatt İstanbul Oteli)

22 HAZİRAN 2012 - CUMA
09.00 - 12.30 OTURUM

YENİ NESİL "MOBİL" TÜKETİCİYİ KAZANMAK**Oturum Gündemi:**

- Küresel tüketicinin ekonomik büyümeyi canlandıran zihniyet yapısı
- Geleceğin formatları ve "dijital tsunamiden" yararlanma yolları
- İnovasyon bariyerlerinin kaldırılması ve değişime güç kazandırılması

Küresel Tüketicinin Yeni Profili:**Ayartan, Harekete Geçiren, Karşı Çıkan ve İnançlı****Dr. David Bosshart**

Gottlieb Duttweiler Institute CEO'su, İsviçre

Mobil Devrimin Önlenemez Yükselişi**Teknolojide tüketicilerin düşünce tarzlarını, yaşam biçimlerini ve alışveriş alışkanlıklarını değiştirecek olan yeni eğilimler****Süreyya Ciliv**

Turkcell CEO'su

Dijital "Fitness"**"Mobil" Müşteriyi Kazanmak: Dinamik dijital dünyada başarılı olmak için yeni tüketici proşline uyum sağlamak****Shiv Singh**, "Social Media Marketing for Dummies" (Yeni

Başlayanlar İçin Sosyal Medyada Pazarlama Yöntemleri kitabının yazarı ve PepsiCo Beverages Global Başkanı

Çay Kahve / Network Arası

Perakendede Örnek Olay İncelemesi**Abilio Diniz**

Grupo Pao de Acucar Yönetim Kurulu Başkanı

Farklı bir perspektiften bakabilmek**Luc de Brabandere**

Kurumsal Felsefeci, Yazar ve Louvain School of Management Öğretim Üyesi

Oturum Kapanışı: Moderatör **Alex Thomson**

12.30 – 14.00 AT Kearney evsahipliğinde Öğle Yemeği

22 HAZİRAN 2012 - CUMA
14.00-16.20 OTURUM

ÖLMEK Mİ, BÜYÜMEK Mİ?**Oturum Gündemi:**

- Çok sınıflı bir dünyada istikrarı sağlayabilmek için büyüme zorunluluğu
- Sürdürülebilir küresel büyüme konusunda bir örnek olay incelemesi
- Fırsat yaratmak

Sürdürülebilir Büyüme ve İstikrar Arasındaki İnce Çizgi**Fareed Zakaria**

Time Dergisi Serbest Editörü ve CNN Kanalı Sunucusu

Ya müşteriyi izle, ya da öl.**Philip Clarke**

TESCO CEO'su, Birleşik Krallık

Kapanış Sunumu

İnovasyon Alışkanlığının Kazanılması**Aimee Mullins**

Aimee Mullins inanılmaz azmi, tutkusu ve kararlılığı ile "zorluklardan fırsat yaratmaktadır". Henüz 1 yaşındayken 2 bacağının diz altından kesilmesine rağmen, olağanüstü vizyonu ile fiziksel engelini aşarak, ezber bozan bir atlet, moda ikonu, aktris, aktivist ve özgün tasarımcı olarak kariyer hayatını başarıyla sürdürmektedir.

Tokyo'ya Bekliyoruz – 2013 Küresel Zirvesi'nin düzenleneceği kentin tanıtımı

16.20 "Consumer Goods Forumu" Yönetim Kurulu
Eşbaşkanları Tarafından Zirve Kapanışı

Muhtar Kent

The Coca Cola Company Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su

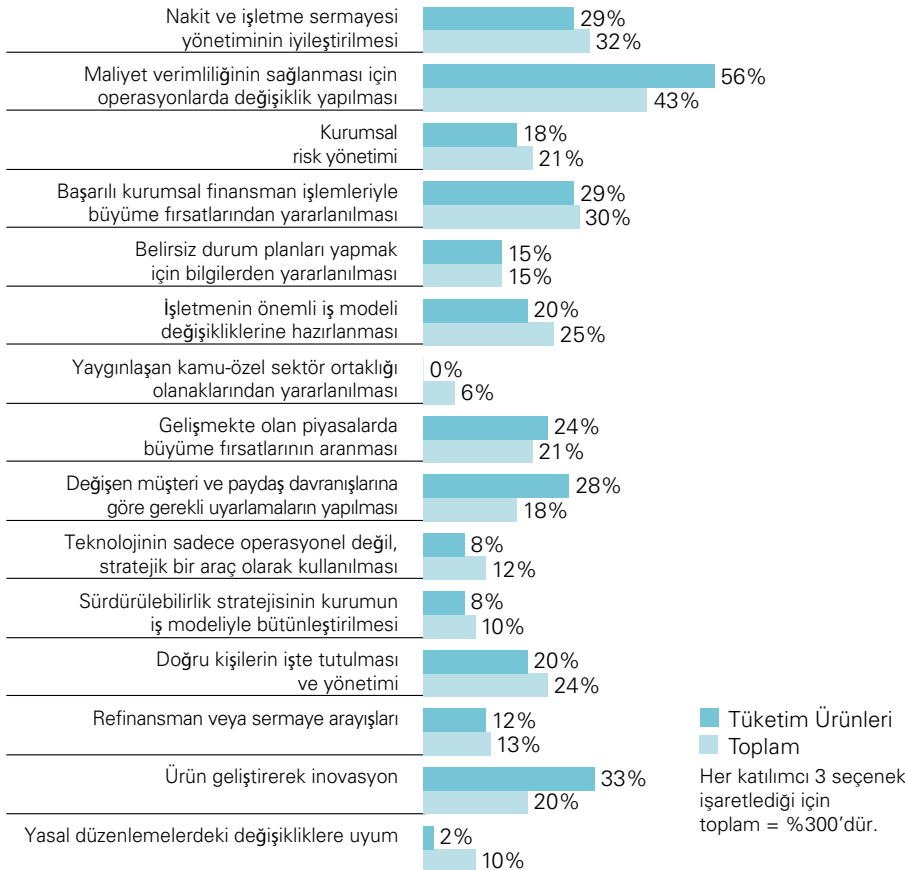
Lars Olofsson

Carrefour Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su

Akşam: L'Oreal'in ev sahipliğinde Kapanış Yemeği

Değişen Bir Dünyada Başarı Araştırması

KPMG Global tarafından 30 ülkede gerçekleştirilen 2012 yılı “Değişen Bir Dünyada Başarı” araştırması iş dünyasının liderlerinin iş hayatı hakkındaki cevaplarından oluşuyor. Araştırmada öne çıkan konular arasında maliyet veriminin farkına varmak için işleyişi değiştirmek, sermaye yönetimi yapmak, başarılı alışverişler yoluyla büyüyen fırsatlardan faydalanmak, organizasyonu temel iş modeli değişimine göre hazırlamak, organizasyonla birlikte doğru insanları yönetmek ve geliştirmek yer alıyor.



Bu araştırma CEO'ların son zamanlarda ilgilendiği konulara ışık tutmakta; maliyet ve ödemeler gibi kontrollere odaklanarak CEO'nun gereken çevresel faktörlere cevap vermesine izin vermektedir. CEO'ların % 75'i için uygun maliyetli olma ve nakit para yönetimi şu anda odak noktasıdır. Çeşitli endüstri alanlarında cevap verenlerden % 95'i nakit para yönetiminin geliştirilmesi ve bilanço sağlanması konusunda hemfikir olmuştur. Ayrıca sektörel araştırmalar da ilginç sonuçlar doğurmuştur. Örneğin; % 66 otomotiv sektöründe bir pazarlama aracı olarak görülen sosyal medyanın rolünün çok önemli olduğunu söylemektedir.

KPMG ELLP Tüketim Ürünleri Sektörü Başkanı John Morris'in yorumları:

Kanımcı yalnızca fiyat artışları değil, fiyatların dalgalı bir şekilde seyretmiş olması da sektörde kaygı uyandırmaktadır. Uzun vadede fiyat artışlarının tüketiciye yansıtılamayabileceğinden; kısa vadede ise dalgalanmaların çıktı fiyatlarını sert bir şekilde etkilemesinden korku duyulmaktadır. Bununla birlikte fiyatlarda kısmen istikrar sağlanmaya başladığını düşünüyorum. Fiyat artışında yukarı

1. Öngörü:

Üreticilerin maliyet yapılarını tehdit eden en büyük ve tek tehlike emtia fiyatlarındaki artıştır.

2. Öngörü:

Sürdürülebilirlik için inovasyon çabaları artacaktır.

3. Öngörü:

Üreticiler olabildiğince verimli çalışmayı hedefledikçe, tedarik zinciri üzerindeki baskılar artacaktır.

1. Öngörü**2. Öngörü****3. Öngörü**

Kesinlikle katılıyorum Katılıyorum Kararsızım Katılmıyorum Kesinlikle katılmıyorum

yönlü trend süreceksa de, en azından dalgalanmaların azalacağı yönünde umutlar artmaktadır.

“Sürdürülebilirlik için inovasyon çabalarının artacağı” yönündeki öngörüye katılmayanların oranı yalnızca yüzde 7’dir (yine de yüzde 35 bu konuda kararsızdır). Öte yandan yüzde 58 seviyesindeki kabul oranı anketin diğer bazı bulgularıyla çelişmektedir.

Şöyle ki, yöneticilerin yalnızca yüzde 9’u sürdürülebilirlik faktörünü en öncelikli 3 gündem maddesi arasında saymıştır. Sürdürülebilirlik için inovasyon çabalarının artacağını öngörmek ama öncelikli bir konu olarak ele almamak, işler zorlaşınca sürdürülebilirlik konusunun gündem dışına taşındığını göstermektedir. Bu konu doğal olarak dikkatin “üretimde kullanılan su miktarı” gibi hassas konulara yönelmesine yol açmaktadır. Yine de sürdürülebilirlik faktörünün işletmelerde “olsa iyi olur” değil de “olmazsa olmaz” bir strateji kapsamında ele alındığı konusunda ikna olmuş değilim.

Son öngörünün gerçekleşeceğine inanmayan 1 kişinin bile olmaması

kârlılık üzerindeki baskıların ağırlığını yansıtmaktadır. Ekonomik sancılar sürdükçe, tüketiciler daha düşük fiyatlı markalara yönelmekte ve girdi fiyatlarındaki artışı çıktı fiyatlarına yansıtmak zorlaşmaktadır. Bu nedenle kâr-zarar hesabının hem gelir hem de gider kalemlerinde baskı yaşanmaktadır.

Sonuç olarak işletmelerde maliyet verimliliği programları uygulanarak kısa vadeli kazanımlar elde edilmesi hedeflenmektedir. Ancak maliyetler bir noktaya kadar kısılabılır. Bu nedenle bazı şirketler başarısız performansı olan iştiraklerini tasfiye yoluna gitmiş, birçok şirket de iş modelinde köklü değişiklikler gerçekleştirmiştir.

Bu sektörde hangi markaların uzun dönemde kalıcı olabilecekleri yakından incelenecek ve portföy yönetiminde rasyonalizasyonun sağlanmasına çaba gösterilecektir. Tüketim firmalarının müşterileri etkileşim şekillerinin de mercek altına yatırılacağını sanıyorum. Klasik piyasaya giriş rotaları da sorgulanacak ve yeni alternatiflere kayda değer düzeyde yatırım yapılabilecektir.

“Ankete katılanların yüzde 73’üne göre tüketim malı üreticilerinin maliyet yapılarını tehdit eden en büyük ve tek tehlike emtia fiyatlarındaki artıştır.”

Küresel Risklerin Fırsata Dönüştürülmesi

KPMG International, dünya genelindeki tüketici ürünleri üretim ve satış firmalarından 350 üst düzey finans yöneticisinin katılımıyla yürüttüğü bir anket çalışmasına dayanarak hazırladığı "Küresel Risklerin Fırsata Dönüştürülmesi" başlıklı raporu sektöre ilişkin önemli noktalara değinmektedir.

Rapor hazırlanırken, anket bulgularını daha geniş bir perspektiften değerlendirebilmek ve perakende, gıda, içecek ve tüketim ürünleri sektörlerinin mevcut durumu ile ileriye dönük görünümünü daha kapsamlı bir şekilde incelemek amacıyla bazı CFO'lar ile geniş kapsamlı görüşmeler de yapılmıştır.

Rapora göre bu sektörlerde hem önemli belirsizlikler yaşanmakta, hem de kayda değer fırsatlar barınmaktadır.

2008 -2009 finans krizi tüketici davranışlarını kalıcı bir biçimde etkilemiştir ve ekonomik belirsizlikler, küreselleşme ve yeni teknoloji tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarını değiştirmeye devam etmektedir. Dünya ekonomisindeki yapısal değişiklikler ekonomide ağırlığı Batı'dan Doğu'ya kaydırmakta ve gelişmekte olan ülkelerde tüketim malı üreticileri ile perakende şirketleri için çok büyük pazarlar yaratmaktadır. Öte yandan, gerek iç, gerekse dış rekabetin yoğunlaşması nedeniyle, gelişmiş ekonomilerin büyüme hızları sabit veya çok düşük seviyelerde seyretmektedir.

Bu hızla değişen ve inişli çıkışlı ortamda, üreticilerin ve perakendecilerin iş modellerini yeniden değerlendirmeleri ve yeni riskler ile fırsatlara hızla uyum sağlamak için gerekli çabayı göstermeleri gerekmektedir. 'Küresel ölçek' ve 'iç pazara uygunluk' dengesi doğru kurulmalı, çeşitli paydaş grupları ile güçlü ilişkiler geliştirilmeli ve stratejik hedeflere ulaşılmasını engelleyebilecek çok sayıda risk iyi yönetilmelidir. Tüketim ürünü şirketleri gelişmiş ve gelişmekte olan pazarlarda farklı bir büyüme

tablosu ile karşı karşıya kalmaktadır. Gelişmiş ekonomilerde tüketici güveni zayıflamıştır, işsizlik ise kronik bir biçimde yüksek seviyelerde seyretmektedir. Perakende şirketleri yeni teknolojilerin ve değişen tüketici alışkanlıklarının sektöre vurduğu darbeye boğuşmaktadır. Üretim şirketleri ise medya ve iletişim kanallarının farklılaştığı, tüketicilerin fiyat duyarlılıklarının güçlendiği ve müşteri sadakatinin zayıfladığı bir ortamda marka farkındalığı oluşturmaya ve daha birçok



soruna çözüm geliştirmeye çalışmaktadır. Gelişmekte olan pazarlarda ise tablo çok farklıdır. Geçtiğimiz aylarda büyüme kısmen hız kaybetmekle birlikte (2010'da yüzde 7.3'den, 2011'de yüzde 6.4'e gerileme), gelişmekte olan piyasaların birçok lider ülkesinde ekonomik büyüme gücünü korumaktadır. Kişi başına gelir ve tüketim ürünü talebindeki artışların yanı sıra, perakende ağlarında da sofistikasyon artmaktadır. Ancak birçok şirketin tecrübe ettiği gibi, bu pazarlarda başarılı olmak kolay değildir. Büyük farklılıkları barındıran ve çok boyutlu bu iş ortamında işletmelerin sürdürülebilir ve uzun dönemli büyümeyi başarmaları amacıyla, CFO'ların aşağıdaki faktörleri dikkate almaları yararlı olacaktır:

Ankete katılanların yüzde 40'ı aşan bir bölümü gelecek yıl satış gelirlerinin bu yıldakinden daha düşük olacağını öngörmektedir.

Satış gelirlerinin düştüğü ve ekonomik görünümün zayıfladığı bir ortamda işletmeler Ar-Ge harcamalarını aynı seviyede tutmaya – hatta artırmaya hazır olmalıdır.

2012'de gelişmekte olan ekonomilerin yüzde 6.1, oysa gelişmiş ekonomilerin yalnızca yüzde 1.9 oranında büyüyeceği öngörülmektedir. Daha çok gelişmekte

Ankete katılanların yüzde 70'i aşan bir bölümü, gelişmekte olan ülkelerdeki yeni 'orta sınıf' müşteri tabanından yararlanmanın büyüme stratejilerinde kritik bir önem taşıdığını belirtmiştir.

olan bölgelerden ankete katılanlar harcamalarını artırmayı planladıklarını ifade etmiştir. Bu sonuç, bu ülkelerdeki fırsatların ölçeğine ve yatırım ihtiyacının görece büyüklüğüne işaret etmektedir.

Gelişmekte olan piyasalarda yatırım yapmaya karar vermenin bir zorluğu, tüketici tercihlerine ilişkin geçmiş verilerin yetersizliğine ilişkindir.

Tüketim ürünü şirketleri yüklü sabit sermaye yatırımları yapmak yerine, "esnek ölçekli" ortaklıklar kurmayı ve dış kaynak kullanımına yönelik düzenlemeleri tercih etmektedir.

Gelişmiş ülkelerdeki pazar payının korunması

Avrupa ve ABD gibi olgun pazarların önümüzdeki birkaç yıl boyunca daha zayıf büyüyecekleri öngörülmekle birlikte, dünyanın en zengin tüketici tabanının hâlâ bu pazarlarda yerleşik olması nedeniyle, gelişmiş dünya öngörülebilir bir gelecek boyunca temel 'nakit akışı ve kârlılık merkezi' olarak önemini koruyacaktır. Bu nedenle, işletmelerde yeni inovasyonlar geliştirilerek ve etkinlik ve verimlilikleri artırmaya yönelik stratejiler uygulanarak pazar payının korunmasına çalışılmalıdır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan pazarlar arasında rasyonel seçim yapılması

Ankete katılan şirketler genelde gelişmiş ülkelerdeki mevcut faaliyetlerini sürdürmek ve gelişmekte olan piyasalarda pazar payı edinmek amacıyla harcamalarını artırmaktadır. Ancak sermayenin kısıtlı olduğu bir ortamda, yatırıma finansman bulmak da kolay değildir. Bu nedenle, CFO potansiyel yatırımların fizibilitelerinin kapsamlı bir şekilde analiz edilmelerine ön ayak olmalıdır. Yatırımların daha çok hızlı büyüyen ülkelere kaydığı düşünülürse, bu aşamada bazı zor kararlar alınması gerekebilecektir. Öte yandan, gelişmekte olan pazarların cazibesine kapılarak

Ankete katılan CFO'ların yüzde 43'ü, en çok kur riskinin merkezi olarak yönetebileceğini öngörmektedir.

rasyonel olmayan kararlar almaktan da kaçınılmalıdır. Birçok şirket bu ülkelerde gereğinden büyük yatırımlara girişmiş ve ana pazarlarında pazar payını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır.

Değişen tüketici davranışlarına uyum sağlanması

Küresel finans krizi tüketici davranışlarını çok değiştirmiştir. Tüketicilerin fiyat duyarlılıkları hiç olmadığı kadar artmıştır; ancak bir değer elde edileceğine inanılıyorsa, kaliteli mal ve hizmetlere para harcamaktan da kaçınılmamaktadır. Başarılı olabilmek için tüketici davranışlarının izlenmesi ve ürün stratejisinin değişen davranışlar doğrultusunda uyarlanması gerekmektedir. Ancak bütünlüğün bozulmasını veya marka gücünün zayıflamasını önlemek için ürün ve fiyatlarda çok sık ve gereğinden fazla değişiklik yapılmamalıdır.

Küresel ölçek ile 'yerel uygunluğun' dengelenmesi

Tüketim şirketleri dış dünyaya açıldıkça, ürün veya hizmetlerini hangi düzeyde yerelleştireceklerine dair bir karar

vermelidir. Özellikle yerli rakiplerin güç kazandıkları bir ortamda müşterilere hitap edebilmek için 'yerelleştirme' gereklidir. Ancak bu şekilde satışların yanı sıra, maliyetler de artacaktır. Bu nedenle CFO, yerelleştirmeden vazgeçmeden ölçek ekonomisinin hangi noktalarda yaratılabileceğini belirlemek için şirketteki diğer birimlerle yakın çalışmalıdır.

Mobil çözüm ve teknolojilerden temel bir iletişim ve ticari amaçlı bir araç olarak yararlanılması

Mobil çözümler ve teknoloji yalnızca birkaç yıl içinde perakende ve tüketim dünyasında önemli bir dönüşüme yol açmıştır. Bu nedenle gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkelerde CFO'lar ve üst düzey diğer yöneticiler mobil çözümleri satışları ve farkındalığı artıracak anahtar bir araç olarak görmektedir. Örneğin 'lokasyon bazında' sunulan hizmetler ile mağaza trafiği hızlanabilecek ve müşterilere promosyon ve kampanyalar hakkında gerçek zamanlı bilgi sunulabilecektir. Ancak mobil çözümler müşteri ve şirket arasındaki güç dengesini de değiştirmektedir. Fiyat bilgilerine, tüketici yorumlarına ve rakiplerin bilgilerine bir tıkla ulaşabilen tüketicilerin bilgi dağıtıcı hiç olmadığı kadar zenginleşmiştir. Bu müşteriler ile güçlü ve kalıcı ilişkiler sürdürmek önümüzdeki yılların en temel mücadele alanlarından biri olacaktır.

'Kurumsal risk yönetimi' anlayışının kazandırılması

Günümüzde riskler ve riskleri ortaya çıkaran koşullar hızla değiştiği için, risk ortamı sürekli olarak izlenmelidir. Tüketim ve perakende şirketleri dış dünyaya açıldıkça, risk kapsamı daha da çok genişlemektedir. Bu nedenle tedarik zincirinin tüm halkalarındaki risklerin teşhis edilmesi, bu risklerin ciddiyet derecelerinin belirlenmesi ve diğer iş süreçleriyle bağlantılarının anlaşılması için kurum çapında bir risk yönetimi

Risklerin ve risklere yol açan ortamın hızla değişmesi nedeniyle, finans liderleri potansiyel riskler hakkında üst yönetimle daha sık görüşmektedir.

yaklaşımı benimsenmelidir. CFO'lar risk yönetiminin daha bütünsel bir bakış açısıyla ele alındığı bir sistemin kurulmasına çalışmalı, bu şekilde stratejik hedeflere ulaşılmasını engelleyebilecek potansiyel tehlikeleri üst yönetimin daha iyi görebilmesi sağlanmalıdır.

Sürdürülebilirlik yönetiminde finans biriminin de söz sahibi olması

Sürdürülebilirlik yönetimi işletmelerde büyük önem kazanmaktadır. Enerji verimliliği konusunda ve maliyet tasarrufu sağlamak için diğer önlemler alınarak – hem kârlılık artışı, hem de çevresel etkilerin azaltımı sağlanarak – CFO'lar hızlı ve çift yönlü kazanımlar elde edilmesine yardımcı olabilecektir. Ancak sürdürülebilirlik yönetiminde müşteri beklentilerine daha çok odaklanılması sonucunda, sürdürülebilirlik aynı zamanda satışları artıran ve kurumsal itibarı güçlendiren önemli bir faktör olacaktır. CFO'lar çeşitli sürdürülebilirlik programlarının yararlarını değerlendirmek ve performanslarını izlemek için şirket içinde diğer birimlerle birlikte çalışmalı ve dış paydaş gruplarının sürdürülebilirlik raporlarından beklentilerini daha iyi anlamak için temaslarını sürdürmelidir.

Yönetici Özeti

Kısaca tüketim ürünleri sektöründe CFO'nun rolü her zamankinden daha kritik bir önem kazanmıştır. İşletmeler gelişmiş ve gelişmekte olan pazarların ileriye dönük performans başarılarının farklılaştığı bir ortamda ve belirsizlikler ile dalgalanmaların hakim olduğu koşullarda, zor ve geniş kapsamlı kararlar almak zorunda kalmaktadır. Finans yönetiminin disiplinli yaklaşımı doğrultusunda ve finansal analiz araçlarından yararlanarak bu kararlarda söz hakkı edinen finans liderleri, işletmenin uzun dönemli ve sürdürülebilir başarıya ulaşmasında kritik bir rol oynayacaktır. Günümüz koşullarında işletmeler zor seçimler yapmak zorunda kalmaktadır. Sektörde satış gelirleri

genel olarak düşmekte, öte yandan rekabet gücü kazanmak için yatırım yapılması gerekmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerde büyük pazarların açılmasına rağmen, gelişmiş ülkelerdeki ana işlerin de korunması gerekmektedir. Tüketicilerin 'değer bilinci' ve fiyat duyarlılıkları artarken, işletmeler girdi maliyetlerindeki yükselişe rağmen, kârlılıklarını korumak zorundadır.

Tüketim ürünleri sektörü finans piyasalarındaki dalgalanmalardan ve belirsizlikten de etkilenmektedir. Döviz kurlarındaki, emtia fiyatlarındaki ve pay bedellerindeki iniş çıkışlar işletmelerin geleceğe dönük plan yapmalarını zorlaştırmaktadır. Özellikle Avrupa'daki ülke borcu ile bağlantılı olan ekonomilerde kredi şartları hâlâ çok sıkıdır. Ayrıca tüketici güveninin zayıfladığı bir ortamda talep tahmini yapmak da hiç kolay değildir.

Gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkelerde müşteri ilişkilerinin şekli değişmektedir. İnternet, sosyal medya ve mobil iletişim gibi teknolojiler müşteri sadakatini güçlendirmek için çok yararlı olabilecek araçlardır. Ancak bu teknolojiler aynı zamanda geleneksel satıcı-müşteri ilişkisini radikal bir şekilde değiştirmekte ve bazı iş modellerini geçersiz kılmaktadır. En ileri teknolojileri uygulayarak gelişmiş dünya karşısında sınıf atlayabilecek gelişen ülkelerde bu etki çok daha yoğun olarak hissedilebilecektir.

KPMG değişen dış koşulların gıda, içecek ve tüketim malı üreticileri ile perakende firmalarını nasıl etkilediğini sürekli bazda takip etmekte ve değerlendirmektedir. Bu ve benzeri raporları da kapsayan araştırmalarımız, işletmelerin karmaşık ve hızla değişen bir dünyada başarılı olmak için uyguladıkları taktikler ve stratejiler hakkında yararlı bilgiler edinmemizi sağlamaktadır. Bu şekilde müşterilerimize daha kapsamlı görüşler sunabilmekte ve uzun dönemli sürdürülebilir büyümeyi sağlamaları için yardımcı olabilmekteyiz.

KPMG Türkiye Tüketici Ürünleri ve Perakende Hizmetleri



Fikret Selamet

KPMG sektör odaklı denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri veren küresel bir ağıdır. Değer yaratmak için birlikte çalışan yaklaşık 145.000 profesyonel çalışanı ile dünya çapında 152 ülkede hizmet vermektedir.

KPMG kendi içinde sektör odaklı bir yapılanmayla organize olmuştur. Perakende, gıda, içecek ve tüketici ürünleri sektörlerini kapsayan "Tüketici Ürünleri ve Perakende" sektörü uzmanlarımız; yerel mevzuatlardaki değişimlerden pazara yön veren trendlere, Yeni Türk Ticaret Kanunu

ile firmalara gelen yükümlülüklerden, finansal tabloları etkileyen düzenlemelere kadar daha pek çok alanda sahip oldukları bilgi ve tecrübeyi sizler için katma değere dönüştürmeyi hedeflemektedirler.

Daha fazla bilgi için:

Fikret Selamet
Denetim, Şirket Ortağı,
Tüketici Ürünleri ve
Perakende Sektör Lideri
T: +90 216 681 90 09
M: +90 533 270 32 69
E: fselamet@kpmg.com

Global Yayınlar

Yayınlar için KPMG Türkiye Markets bölümü ile tr-fmmarkets@kpmg.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

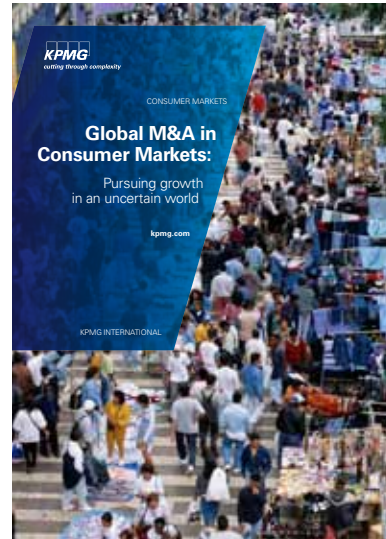
Consumer Currents dergisi, dünyanın her yerinden tüketici ürünleri firmaları, tedarikçiler ve toptancıların üst düzey yöneticileri için hazırlanmaktadır. Bu yayında, sektörel meseleler,

küresel trendler ve iş planlaması gibi konular KPMG firmalarının sektör uzmanları tarafından incelenmektedir. Derginin Kasım 2011'de yayımlanan 12. sayısında yeni fiyatlandırma politikaları, Brezilya'nın rüştünü ispatlaması, nutrasötiklerin (gıda takviyesi ve sağlıklı besin) yükselişe geçmesi ve akıllı sürdürülebilirlik raporlama stratejileri gibi konular mercek altına alınmaktadır.



KPMG'nin Global M&A in Consumer Markets: Pursuing growth in an uncertain world [Tüketici Ürünleri ve Perakende Sektörü Küresel Satın alma ve Birleşmeler: belirsiz dünyada

büyümeyi ve birleşmeyi sürdürmek] raporu, 23 ülkeden KPMG'nin satınalma ve birleşme uzmanlarının yanı sıra, özel sermaye (private equity) şirketlerinin yöneticileri ile yapılan mülakatlardan yararlanarak gıda, içecek, tüketici ürünleri ve perakende sektöründeki şirketlerin küresel belirsizlik ortamında nasıl büyümeyi sürdürdüklerini ve birleştiklerini incelemektedir.



Vakıflara Vergi Muafiyeti ile Derneklere Kamuya Yararlı Dernek Statüsü Tanınması ve Sağladığı Avantaj

“ Vakıflara belli şartları sağlamaları durumunda Bakanlar Kurulunca vergi muafiyeti tanınması söz konusu olmakta, ayrıca şartları sağlayan derneklere de Bakanlar Kurulunca kamuya yararlı dernek statüsü verilmektedir. Kamuya yararlı dernek ve muaf vakıflar birtakım avantajlar sağlamaktadır.”

En önemli avantajlardan ilki vakıf ya da derneğin Devlet karşısında farklı bir statüye kavuşmuş, başına önemli bir şapka takmış olmasıdır. Bunun sağladığı avantajlara yazımızın sonunda yer vereceğiz. En önemli olanak, ilgili statüye sahip olacak vakıf ve derneklerin faaliyetlerini gerçekleştirirken ihtiyaç duydukları fonların bir kısmını bağış yoluyla daha kolay sağlayabilecek olmalarıdır.

Çünkü, bu nitelikteki vakıf ve derneklere yapılacak bağışlar, bağışı yapanların gelir ve kurumlar vergisi matrahlarından indirim konusu yapılabilmektedir. Bu olanak, bağışı yapanı da teşvik etmektedir. Vergi muafiyeti tanınan vakıf ile kamuya yararlı dernek, bu statü çerçevesinde toplumda hem daha çok itibar kazanacak hem de gelirlerini bağış yoluyla daha çok artıracaktır.

Vakıf ve derneklere söz konusu statünün verilme şartlarının neler olduğunu inceleyelim.

Vakıflara Vergi Muafiyeti Tanınması

5737 sayılı Vakıflar Kanunu'nun 3. maddesinde vakıflar; mazbut, mülhak, cemaat ve esnaf vakıfları ile yeni vakıfları; yeni vakıfların da mülga 743 sayılı Türk Kanunu Medenisi ile 4721 sayılı Türk

Medenî Kanunu hükümlerine göre kurulan vakıfları ifade ettiği belirtilmektedir. Türk Medeni Kanunu'nun ilgili hükümlerine göre kurulan vakıflara ilişkin vergi muafiyeti 4962 sayılı Kanunun 20. maddesinde şöyle düzenlenmiştir:

- “Madde 20 - Gelirlerinin en az üçte ikisini nev’i itibarıyla genel, katma ve özel bütçeli idarelerin bütçeleri içinde yer alan bir hizmetin veya hizmetlerin yerine getirilmesini amaç edinmek üzere kurulan vakıflara, Maliye Bakanlığı’nın önerisi üzerine Bakanlar Kurulunca vergi muafiyeti tanınabilir.
- Bunların vergi muafiyetinden yararlanması ve muafiyetlerinin kaybedilmesine ilişkin şartlar, usul ve esaslar Maliye Bakanlığınca belirlenir.
- Olağan denetimler sırasında veya yaptırılacak özel denetimler sonucunda vergi muafiyeti tanınmasına ilişkin şartları kaybettikleri tespit edilen vakıfların vergi muafiyetleri, birinci fıkrada öngörülen yöntemle kaldırılabilir.”

4962 sayılı Kanun’un 20. maddesi ile Maliye Bakanlığı’na verilen yetki çerçevesinde, vakıflara vergi muafiyeti tanınmasının şartları, vergi muafiyeti tanınan vakıfların yerine getireceği yükümlülükler ve vergi muafiyetinin



kaldırılmasına ilişkin usul ve esaslar 3/4/2007 tarih ve 26482 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 1 seri no.lu Vakıflara Vergi Muafiyeti Tanınması Hakkında Genel Tebliğ ile belirlenmiş olup uygulama buna göre yönlendirilmektedir.

Bakanlar Kurulu Kararıyla bir vakfa vergi muafiyet tanınabilmesi için,

- Vakfın; sağlık, sosyal yardım, eğitim, bilimsel araştırma ve geliştirme, kültür ve çevre koruma ile ağaçlandırma konularından en az biri ile ilgili faaliyette bulunmayı amaç edinmiş olması gerekir. Vakfın birden fazla faaliyette bulunması sorun teşkil etmez.
- Vakfın amacının ve faaliyetlerinin genele yönelik olması gerekir. Burada “genel”den anlaşılması gereken konu, faaliyetin bir yerle, o yörede bulunan insanlarla veya bir kitleye özel olmaması, Türkiye genelini kapsamaması gerektiğidir.

Örneğin, bir ildeki eğitimi geliştirmek, oradaki insanlarla sınırlı faaliyetlerde bulunmak genel bir amaç olmaktan çok özel bir amacı işaret etmektedir.

- Vakıf resmi senedinin amaç maddesinde “kurmak, işletmek, satmak vb” ticari anlam ifade eden ibarelere yer verilmemesi gerekir. Bu türden ibareler veya faaliyetler varsa amaç maddesinden çıkartılması veya “Vakfın amacını gerçekleştirmek için yapabileceği iş ve işlemler” maddesine alınması gerekecektir.
- Vakıf muafiyet için Maliye Bakanlığı’na yapacağı başvuru tarihi itibarıyla en az 1 yıl süreyle faaliyette bulunuyor olması ve bu faaliyetleri ile Devletin kamu hizmeti yükünü azaltıcı etki sağlamış olması gerekmektedir.
- Vakıflara vergi muafiyeti tanınmasının arkasında yatan en önemli neden Devletin kamu hizmeti niteliğindeki

faaliyetlerin vakıflarca gerçekleştirilme ve dolayısıyla vakıfların kamu hizmetine katkıda bulunmasını sağlamaktır. Kamu hizmeti yükünü azaltmayan, olumlu bir katkıda bulunmayan vakıfların muafiyet talepleri dikkate alınmamaktadır.

- Kamu hizmeti niteliğinde faaliyetlerde bulunabilmesi için vakfın devamlı surette asgari tutarda belli bir gelire sahip olması gerekmekte olup 2012 yılı içinde gelir getirici mal varlığının en az 733.000 TL, yıllık gelirinin ise en az 69.000 TL olması şartı aranmaktadır.
- Mal varlığının hesabında sadece gelir getirici mal varlığı dikkate alınmaktadır. Örneğin kiraya verilmiş olan gayrimenkul, faiz getirisi olan banka mevduat hesabı, tahvil gibi.
- Yıllık gelirin hesabında genel, özel ve katma bütçeli idareler bütçelerinden yapılan yardımlar ile bağış niteliğindeki gelirler dikkate alınmamaktadır.



Feyyaz Yazar



Buradaki amaç, kamu hizmeti niteliğinde faaliyette bulunacak vakıf için gerekli kaynakların devamlılığını olmasıdır. Bağışların devamlılığı olmadığından malvarlığının hesabında dikkate alınmayacaktır.

- Yıl içinde elde edilen brüt gelirlerinin en az 2/3'ünün vakfın yukarıda belirtilen şekilde düzenlenmiş amaçları doğrultusunda harcanacağını vakıf resmi senedinde açık bir şekilde yazılı olması gerekmektedir. Brüt gelirlere yıl içinde mal varlığından gelen gelirlere bağışlar da dahil olacaktır.

- Vergi muafiyeti tanınacak vakıfların bilanço esasına göre defter tutmaları gerekir. Bu vakıfların, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre birinci sınıf tüccarlar tarafından tutulması gereken defterleri aynı Kanunda belirtilen süreler içinde tasdik ettirerek kullanmaları ve muhasebe kayıtlarının Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğlerine uygun olması, vakfa ait iktisadi işletmeler bulunması halinde bunlar için de ayrıca defter tasdik ettirmeleri ve vakfın muhasebe kayıtları ile iktisadi işletmesinin muhasebe kayıtlarını birbiriyle karışmasını önleyecek şekilde ayrı ayrı izlemeleri gerekmektedir.

İstenen Belgeler

- 1- Vakıf resmi senedinin beş örneği,
- 2- Gelir getirici malvarlığı ve yıllık gelire ilişkin belgeleri (banka mevduatları için bankadan alınan yazı, gayrimenkuller için tapu senetleri örnekleri gibi),
- 3- Kuruldukları tarihten başvuru tarihine kadarki süre içinde resmi senette yazılı olup amaçlar arasında yer alan sağlık, sosyal yardım, eğitim, bilimsel araştırma ve geliştirme, kültür ve çevre koruma ile ağaçlandırma konuları ile ilgili olarak gösterilen faaliyetleri içeren faaliyet raporu.

Gelir İdaresi Başkanlığınca Yapılan İşlemler

Vakıfların vergi muafiyetleri taleplerinin gelir İdaresi Başkanlığınca ilk değerlendirilmesi yapıldıktan sonra, vakfa vergi muafiyeti tanınıp tanınmayacağı konusunda Vakıflar

Genel Müdürlüğü'nün ve vakıf resmi senedinde amaç edinilen konulara göre ilgili diğer kuruluşların görüşleri alınır. Vakıflar Genel Müdürlüğü ve ilgili kuruluşların bu konudaki görüşlerini vergi muafiyeti talebinde bulunan vakfın kurulduğu tarihten itibaren vergi muafiyeti talebinde bulunduğu tarihe kadarki faaliyetleri ile Devletin kamu hizmeti yükünü ne ölçüde azalttığını kendi denetim elemanlarına (denetim birimi bulunmayan kuruluşların yetkili organlarınınca) yaptırarak incelemeyle dayanarak bildirmeleri ve yazıları ekinde inceleme raporu ve tutanağın bir örneğini de Maliye Bakanlığı'na göndermeleri gerekmektedir. Herhangi bir incelemeye dayanmayan görüşler, ilgili vakfa vergi muafiyeti tanınmasında göz önünde bulundurulmaz.

Örneğin eğitim ve sağlık alanında genel nitelikte hizmet yapacak vakfın söz konusu iki alandaki ilgili bakanlık olan Eğitim ve Sağlık Bakanlıklarından ilgili vakfın kamu hizmeti niteliğinde faaliyette bulunup bulunmadığı, bundan sonra da kamu hizmeti niteliğinde faaliyette bulunup bulunmayacağı, bunu gerçekleştirmek için gerekli personel, maddi kıymet vs. olanaklarının olup olmadığı incelenerek görüş verilecektir. Gelen görüşlerin tamamının olumlu olması halinde Maliye Bakanlığı merkezi denetim elemanınca inceleme yapılır. Bu görüşün de olumlu olması halinde Bakan imzası ile Bakanlar Kurulu'ndan vergi muafiyeti kararı alınmak üzere Başbakanlığa gönderilir.

Derneklere Kamuya Yararlı Dernek Statüsü Verilmesi

Derneklere de Bakanlar Kurulu Kararı ile kamuya yararlı dernek statüsü verilmekte olup süreç şöyle işlemektedir: Derneklerin kamuya yararlı dernek statüsüne yönelik talepleri, dernek merkezinin bulunduğu yerin valiliği aracılığıyla İçişleri Bakanlığı'na iletilmektedir. Kamuya yararlı dernek statüsü, ilgili bakanlıkların görüşü de alınarak İçişleri Bakanlığı'nın önerisi ve Bakanlar Kurulu'nun onayı ile verilmektedir.

Bu süreç içerisinde İçişleri Bakanlığı, ilgili bakanlık olarak Maliye Bakanlığı'nın görüşünü de almaktadır.

Bir derneğin kamuya yararlı derneklerden sayılabilmesi için derneğin amacının ve amacı gerçekleştirmek için giriştiği faaliyetlerin belli bir zümreye ve yöreye değil, bütün vatandaşlara ve ülkeye yarar getirecek nitelikte olması gerekmektedir.

Tüzükte yazılı amaçlar arasında yer alan hizmetlerin, kamuya yararlı hizmetler olması derneğin kamuya yararlı sayılması bakımından yeterli olmayıp, gerçekleştirilen hizmetlerin Devletin kamu hizmeti yükünü azaltıcı ölçüde bulunması da gereklidir.

Bu bağlamda, derneğe kuruluştaki amaç edindiği hizmetlerle orantılı belli bir malvarlığının tahsisi gerekmektedir. Aksi halde yeterli bir malvarlığına sahip bulunmayan bir derneğin kamu hizmetlerini yerine getirmesi mümkün değildir.

Dernekler Yönetmeliği'nin 49. maddesine göre, kamu yararına çalışan derneklerden sayılmak için aranacak şartlar:

- a) En az bir yıldan beri faaliyette bulunma,
- b) Son bir yıl içindeki, 2005 yılı için belirlenen tutar olan 50.000 YTL'yi geçen alım ve satım işlemlerinin rekabet koşullarına uygun yapılması,
- c) Amacı ve gerçekleştirdiği faaliyetlerin, üyelerinin dışında yerel veya ulusal düzeyde toplumun ihtiyaç ve sorunlarına yönelik çözümler üretecek ve toplumsal gelişmeye katkı sağlayacak nitelikte olması,
- d) Yıl içinde elde ettiği gelirin en az yarısının bu amaçla harcanması,



e) Sahip olduğu mal varlığının ve yıllık gelirinin tüzüğünde belirtilen amacı gerçekleştirecek düzeyde olması gerekir

Öte yandan, 14/11/2003 tarih 2 seri numaralı Kurumlar Vergisi sirkülerinde kamu yararına çalışan derneklerden sayılma talebinde bulunan bir dernek hakkında Maliye Bakanlığınca olumlu görüş verilmesi için aranan koşullar şunlardır:

1- Dernek tüzüğünde amaç olarak belirlenen faaliyetlerin verecek nitelikte kamu hizmeti niteliğinde olması,

2- Yıl içinde elde edilen gelirlerin en az üçte ikisinin dernek amaçlarına harcanacağı hususuna tüzükte yer verilmesi,

3- Derneğin amaç edindiği hizmetlerin herkesin yararına açık olacağının, belli bir yöre veya kitleye hizmetle sınırlı olmadığına tüzükte yazılı bulunması,

4- Yukarıdaki maddelerde belirtilen hususların en az son iki yılda fiilen gerçekleştirilmiş olması,

5- Derneğin sahip olduğu malvarlığının ve yıllık gelirinin tüzüğünde amaç edindiği hizmetleri gerçekleştirecek düzeyde olması gerekmektedir.

Şartların Varlığının Tespiti

Yukarıdaki şartların varlığı konusunda iki aşamalı bir inceleme yapılmaktadır. Birinci aşamada Gelir İdaresi Başkanlığı

bir ön inceleme yapmaktadır. Bu aşamada yukarıda yer alan şartlardan bazılarının gerçekleşmediğinin görülmesi halinde Maliye Bakanlığınca olumsuz görüş bildirilmektedir.

Ön inceleme sonucunda şartları taşıdığı görülen dernekler, bu şartları uygulamada da taşıyıp taşımadıklarının tespiti açısından incelemeye sevk edilmektedir. İnceleme sonucunun olumlu olması halinde Maliye Bakanlığı ilgili bakanlığa olumlu görüş bildirilmektedir.

Vergisel Avantajlar

Vergiden muaf vakıf statüsünü kazanan vakıflar ile kamuya yararlı dernek statüsü kazanan derneklere halen mevcut düzenlemelere göre tanınan vergisel en önemli avantaj, muafiyet kazanan vakıflar ile kamuya yararlı derneklere gerçek kişiler ile tüzel kişiler tarafından yapılacak bağışların vergi beyannamelerinden indirim konusu yapılabilecek olmasıdır.

GVK 89 ile KVK 10 maddeleri uyarınca kamu yararına çalışan dernekler ve Bakanlar Kurulunca vergi muafiyeti tanınan vakıflara yıllık toplamı beyan edilecek gelirin % 5'ini (kalkınmada öncelikli yöreler için % 10'unu)

aşmamak üzere, makbuz karşılığında yapılan bağış ve yardımlar indirim konusu yapılmaktadır.

- Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17. maddesinin 1 numaralı Kültür ve Eğitim Amacı Taşıyan İstisnalar ile 2 numaralı Sosyal Amaç Taşıyan İstisnalar kapsamına giren teslim ve hizmetler için katma değer vergisi istisnasından,

- 7338 sayılı Veraset ve İntikal Vergisi Kanunu'nun 3 ve 4. maddelerine göre, veraset ve intikal vergisi istisnasından,

- 492 sayılı Harçlar Kanunu'nun 59. maddesinin (b) bendine göre harç istisnasından,

- 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 4 ve 14. maddelerine göre emlak vergisi muafiyetinden,

- 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'na bağlı (2) sayılı tablonun (V) bölümünün 17. ve 19. bentlerine göre, her türlü işlemlerinde düzenlenen ve damga vergisi bu teşekküller tarafından ödenmesi gereken kâğıtlarla ilgili olarak damga vergisi istisnasından, yararlanılmaktadır.

Daha fazla bilgi için:

Feyyaz Yazar

Vergi, Direktör

T: +90 216 681 90 43

M: +90 533 599 31 23

E: fyazar@kpmg.com



Şirin Soysal



H. İpek Arkaya

Ufuktaki Yenilik: Hasılat Standartları Değişiyor!

Dünyada ortak muhasebe prensipleri oluşturmak amacıyla Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın ("IFRS") Amerikan genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine ("US GAAP") Yakınsanması ("IFRS-US GAAP Convergence") projesi aktif bir şekilde devam etmektedir. Bu doğrultuda Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu ("IASB") ve Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Kurulu ("FASB") ortak bir proje başlatarak "Müşterilerle Yapılan Sözleşmelerden Doğan Hasılat" standardının ikinci taslağını Kasım 2011'de yayımlamışlardır.

Bu taslak standart ile hasılatın muhasebeleştirilmesine ilişkin mevcut standartlardaki ve uygulamalardaki tutarsızlık ve belirsizliklerin

ortadan kaldırılması, hasılatın muhasebeleştirilmesine yönelik tek bir çerçeve oluşturulması; işletmeler, sektörler, ülkeler ve sermaye piyasaları arasında karşılaştırılabilirliği artırmak amaçlanmıştır.

Taslak standart; özetle, hasılatın muhasebeleştirilmesinde sözleşmeye dayalı, kontrolün transferine odaklanan beş aşamalı bir model öngörmektedir. Nihai olarak yayımlanması ile birlikte, bu standardın; IAS 11 İnşaat Sözleşmeleri, IAS 18 Hasılat, IFRIC 13 Müşteri Sadakat Programları, IFRIC 15 Gayrimenkul İnşaat Anlaşmaları, IFRIC 18 Müşterilerden Varlık Transferleri ve SIC 31 Hasılat-Reklam Hizmetleri İçeren Takas İşlemleri standartlarının yerine geçecektir. Amerikan genel kabul

görmüş muhasebe ilkeleri tarafında da özellikle hasılatın sektör uygulamaları ile ilgili geniş rehberliği, yerini taslak hasılat standardına bırakacaktır. Bu şekilde tüm sektörler ve işlemler için tek bir hasılat standardının yürürlükte olması planlanmaktadır.

Mevcut hasılat standartları ile karşılaştırıldığında en önemli farklardan biri hasılatın muhasebeleştirilme zamanlamasıdır. Mevcut durumda hasılatın kayda alınabilmesi; malların sahipliği ile ilgili önemli risk ve getirilerin alıcıya devredilmesi ile mümkün iken, artık taslak standart ile birlikte kontrolün müşteriye transferi kriterinin sağlanmasıyla olacaktır. Yine daha önceki standartlarda da olmayan yeni bir kavram olan "performans

yükümlülüğü" taslak standart ile tanımlanmış ve hasılatın sözleşme içinde ayrıştırılan taahhütlerinin (performans yükümlülüklerinin) yerine getirildiği ölçüde muhasebeleştirilmesi gerekliliği ortaya konmuştur. Taslak standardın mevcut hasılat standartları ile kıyaslandığında ilk beklenen etkileri aşağıda kısaca özetlenmiştir:

Hasılatın daha hızlı kaydedilmesi ya da ertelenmesi: Birden fazla bileşen ve/veya değişkeni olan karmaşık işlemler için yeni standardın uygulanması, hasılatın daha hızlı kaydedilmesine ya da ertelenmesine yol açabilir. Bu durum şirketlerin finansal oranlarını ve performans kriterlerini ve de hisse fiyatlarını etkileyecektir.

Hasılatın zamanda bir noktada ya da belli bir zaman dilimi içerisinde kaydedilmesi: Eğer şirket halihazırda hizmet sunumlarına ilişkin tamamlanma yüzdesi yöntemi kullanıyorsa veya uzun vadeli bir sözleşme yapacaksa, hasılatı sözleşme bitiminde mi yoksa sözleşmeden doğan performans yükümlülüklerini yerine getirdikçe ve kontrol müşteriye sürekli bir şekilde geçtikçe mi muhasebeleştireceğini tekrar değerlendirmesi gerekecektir. Bu standart ile birlikte şirketlerin sözleşme maddelerini özellikle bu açıdan tekrar gözden geçirmesi gerekliliği ortaya çıkacaktır.

Yeni muhasebe tahminleri ve varsayımları: Taslak metin, muhasebeleştirilen hasılatın tutarını ve zamanlamasını etkileyen yeni tahmin ve varsayımlar yapılmasını gerektirmektedir. Bu nedenle yeni lanse edilen bir üründe veya yeni girilen bir pazarda bu tahmin ve varsayımların kullanılması daha zor olacaktır.

Daha kapsamlı ve ayrıntılı açıklama zorunlulukları: Standart ile birlikte gelecek olan daha kapsamlı ve ayrıntılı dipnot açıklamalarını yapabilmek için gerekli verilerin hazırlanması ve sistemlerde değişiklik yapılması gerekebilir. Sunulacak bu yeni açıklamalar, yatırımcılar ve rakipler için şirketin uygulamaları ve geleceği hakkında önemli ek bilgiler verecektir.

Yeni süreçler: Finansal tabloların hazırlanması sırasında, önemli tahmin ve varsayımların doğru noktalarda uygulanabilmesi amacıyla ilgili süreçlerin de yeniden gözden geçirilmesi gerekecektir.

Kredi riskinin muhasebeleştirilmesi: Taslak standart, kredi riskinin hasılatın muhasebeleştirildiği ilk anda değerlendirilmesi gerekliliği getirmiştir. Şüpheli alacak karşılıklarının, varsa hasılat ilk oluştuğu anda ya da sonradan ortaya çıkması durumunda oluştuğu anda hasılatın altında düzeltici bir unsur olarak muhasebeleştirilmesi gerekecektir.

Geriye dönük uygulama gerekliliği: Standartın geriye dönük uygulanması, yeni sistem ve süreçlere standardın geçerli olduğu dönemden çok daha önce geçilmesi, eski ve yeni sistemin paralel yürütülmesi neticesinde şirket için daha fazla maliyet oluşması sonucunu doğuracaktır.

Hissedarlara aktarımı çok dikkatli yapılmalı: Yatırımcılar ve diğer ortaklar taslak standardın etkisini anlamak isteyecektir. En çok da taslak standardın finansal tablolar, bu standardı uygulama maliyetleri ve şirket uygulamaları üzerindeki etkileriyle ilgileneceklerdir. IASB ikinci taslak metin ile ilgili yorumların toplanma süreci Mart ayı

içerisinde tamamlanmıştır. Standartın 2012'nin ikinci yarısında yayımlanması ve 1 Ocak 2015 ve sonrasında başlayan hesap dönemleri için yürürlükte olması beklenmektedir. Bu nedenle şirketlerin şimdiden mevcut sistem, süreç ve sözleşmelerini analiz etmeleri ve artan açıklama yükümlülüklerini yerine getirmek amacıyla eksiklerinin ne olduğunu belirlemesi gerekmektedir.

Hasılat standardının yayımlanmasının ardından KPMG Mesleki Uygulama bölümü olarak yeni standardın, detaylarının ve sektör bazında etkilerinin değerlendirileceği eğitimler düzenlemeyi planlamaktayız. Standart ile ilgili daha detaylı bilgi ve her türlü sorularınız için bizimle temasa geçebilirsiniz, dilerseniz konu ile ilgili yayınlarımızı da takip edebilirsiniz.

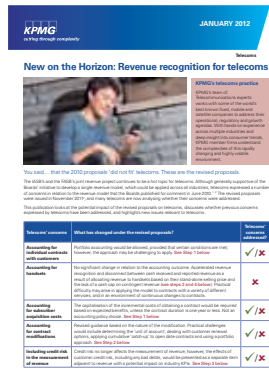
Daha fazla bilgi için:

Şirin Soysal

KPMG Türkiye Mesleki Uygulama Bölümü Başkanı, Şirket Ortağı
T: +90 216 681 90 00
M: +90 533 581 54 81
E: ssoysal@kpmg.com

Hanım İpek Arkaya

KPMG Türkiye Mesleki Uygulama Bölümü Sektör Yöneticisi
T: +90 216 681 90 79
M: +90 533 283 34 09
E: iarkaya@kpmg.com



İklim Zirvesi: İş Dünyası ve Türkiye için Çıkarımlar





Richard Betts



Önder Algedik



İlker Açıkalın

“Dünya’da iklim değişikliği ile ilgilenen toplumlar, Aralık 2011’de Durban, Güney Afrika’da gerçekleşen 17. Taraflar Konferansı-COP17 için düşük beklentilerle yolculuğa çıktı. Öncesinde Kyoto Protokolü için beklentiler düşüktü ve bunun sonucunda Temiz Kalkınma Mekanizması’nın (TKM) ve karbon pazarı Ortak Yürütme’nin (OY) geleceği üzerinde belirsizlik vardı.”

2 haftalık zirve ardından, eski BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi Sekreteri ve aynı zamanda KPMG küresel danışmanı Yvo de Boer sonuçları şöyle değerlendirdi:

“Dünyanın iklim değişikliği ile mücadele anlayışı açısından doğru yolda ilerlediği ve toplantı öncesine göre düşük karbon yolunda daha kararlı olduğu açıkça görülmektedir.

İş Dünyası Durban’dan uluslararası topluluğun iklim değişikliği gündeminde ilerlemekte kararlı olduğunun, piyasa temelli mekanizmaların devam edeceğinin ve daha açık raporlama kılavuzlarının var olacağının sinyalini net bir şekilde vermiştir. İklim gündeminde ileri doğru büyük bir adım atılmıştır ve şimdiden, 2015 öncesinde detayları düzenlenmelidir.”

Türkiye için Anlamı

Uluslararası iklim müzakereleri ve düşük karbon pazarındaki rekabet, ülkelerin her geçen gün daha fazla uygulama ve düzenlemeyi hayata geçirmesini sağlıyor. Avrupa Birliği'nde uygulanan Salım Ticareti Programı(EU ETS) gibi pek çok ülke salım sınırlama ve ticaretini sistemlerini uygulamaya geçmek üzere.

Küresel pazarda oyuncu olarak ihracat yoluyla ürünler tedarik eden Türk iş dünyası bu sürecin bir parçası aslında. Küresel düzeyde salım sınırlama ve ticaretindeki yeni oluşumlar ve EUETS'deki gelişmeler pek çok riskleri ve fırsatları karşımıza çıkartıyor. Uluslararası gelişmelere paralel olarak, benzer mevzuatlar Türk şirketlerinin de karşısına çıkacak gibi görünüyor.

Bugünlerde, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, sera gazı salımlarının izlenmesi, raporlanması ve doğrulanması hakkında yeni bir yönetmelik üstüne çalışıyor.

Görünen o ki, sektör tanımları içinde belli bir salıma sahip olan şirketler, 2015'ten itibaren bir önceki yıl için salımlarını raporlayacaklar. Bu raporlamalar öncesinde şirketlerin gerekli altyapıyı kurmaları, onayları almaları gerekecek.

İster küresel ekonomiye ihracat yoluyla ürünlerinizi satın ister ulusal düzeyde lider bir şirket olarak ilgili sektörde salımlara sahip olun, isterseniz de düşük karbon ekonomisinin yaratacağı risk ve fırsatları değerlendirmek isteyin, mutlaka yanınıza tecrübeyi almanız gerekecektir.

İklim Gündemi İş Dünyası'na İlişkin Konular

2020 itibariyle küresel karbon pazarları, toplamda 1,7 trilyon Avro (4 trilyonTL) değerine ulaşması öngörülüyor. 2010 yılında AB Salım Ticaret Programı, küresel karbon pazarının % 84'ünü (90 milyar Avro -220 milyar TL- karbon kredisini gerçekleştiren 25.000 ticari hesap ile) oluşturmaktadır.

Karbon pazarları, Kyoto Protokolü'nün kabul ettiği 1990 yılı seviyeleri temel alınarak belirlenen salım azaltma hedeflerini onaylayan ülkelerin gelişmelerini sağlayan, "sınırlama-ve-ticaret" politikasıyla işlemektedir.

Bahsi geçen "sınırlama-ve-ticaret" sistemi ülkelerin salım izinlerini alıp satabileceği bir pazar yarattı ve böylece şirketler ücret karşılığında limitlerini artırabilmekte veya izinleri dahilindeki salım oranlarını düşürerek kâr sağlayabilmektedir. Avrupa, Kyoto hedeflerine uyum amacıyla dünyada ilk ve en büyük "sınırlama-ve-ticaret" sistemini oluşturmuştur. Avrupa Birliği Salım Ticareti Programı-EU ETS olarak bilinen düzenleme AB'nin toplam karbon eşiti salımlarının yarısını gerçekleştiren en çok enerji-yoğun sanayilerini düzenlemektedir.

2011 yılı itibariyle ihracatının %46,2'sini AB ülkelerine yapan Türkiye ve Türk şirketleri AB'ye yaptığı ihracatla AB karbon piyasasından direkt olarak etkilenmiş; küresel karbon piyasalarındaki uygulamalar ve AB'deki gelişmeler, Türkiye'deki büyük şirketleri önemli bir konuyla karşı karşıya getirmiştir.

KPMG, uluslar arası uzmanlar ve yetkililerden oluşan ekibiyle şirketiniz için önem arz eden karbon riskleri ve faydalanabileceğiniz fırsatlar hakkında kurumunuza yönelik tavsiyelerde bulunabilmektedir.

Karbon Kaçakları

EU ETS'in bir sonraki aşaması (2013'ten itibaren), tüm iyi niyetine rağmen, hem küresel çevreye hem de kurallarla uyumlu olmaları gereken Avrupa endüstrilerine fayda sağlamaktan çok zarar verebilir. EU ETS, sanayileri salımlarını azaltmaya teşvik etmesine rağmen çimento endüstrisine benzer

sanayi alanlarında, karbon kaçağı gibi önemli ve bir o kadar da maliyetli durumlar ortaya çıkarabilir.

Karbon kaçağı, üretim AB gibi karbon düzenlemesi olan bir bölgeden Türkiye gibi düzenleme olmayan bir ülkeye taşındığında ortaya çıkmaktadır.

Bu durum, düzenleme bulunan bir bölge (AB) için kapanan fabrikalar ve işsizlik anlamına gelirken, Türkiye gibi ilgili düzenlemesi olmayan bir ülke için salımda artış anlamına gelmektedir. AB'nin durumundaki ülkelerde karbon kaçakları, EU ETS'e uyum sağlama maliyetinden dolayı ortaya çıkabilir. EU ETS'in bir sonraki safhası içinde, şirketlerin işletme maliyetlerinin %30'dan fazla artması beklenen 3. aşamada, Avrupa çimento sanayisinin milyarlarca Avroluk yıllık uyum maliyetleriyle karşı karşıya kalması beklenmektedir. Çimento sanayisi için önemli bir konu da salımı azaltmadaki teknolojik problemidir. Endüstrinin, EU ETS'in yeni aşamasıyla uyumlu olması, asırlardır çok az değişikliğe uğramış temel çimento üretim sürecinde önemli değişiklikler yapmak zorunda olduğu anlamına gelmektedir. Bazı çimento firmaları fırınlarını ısıtırken, salımlarını azaltmak için hayvan artıkları veya kanalizasyon atıkları gibi alternatif yakıt kullanımına başladılar.

Teknoloji konusunu bir kenara koyarsak, Türkiye gibi EU ETS ile uyum zorunluluğu olmayan AB dışındaki bölgelerle rekabet içinde olunmasaydı, çimento sanayisi, uyum maliyetlerini talepte oluşacak ufak bir etkiyle müşterilerine yükleyebilirdi. Deniz aşırı üretimden kaynaklanan rekabet tehdidi, çimento gibi ağır bir maddenin AB'ye yüksek taşıma maliyetlerinden dolayı bugüne kadar sınırlı kalmıştır. Ancak bu durum, Türkiye'deki deniz aşırı üreticilere, taşıma ücretlerine rağmen maliyet avantajı sağlaması muhtemel EU ETS'in 3. aşamasındaki yüksek karbon uyum maliyetleriyle değişebilir ve karbon kaçağına yol açabilir.

Bu nedenle, 2013 yılından itibaren EU ETS'in yeni aşaması ile, çimento üretiminin çeşitli düzenlemeleri bulunan AB bölgesinden Türkiye



gibi düzenlemeleri olmayan AB dışındaki bölgelere kayması muhtemel gözükmemektedir. Buna ek olarak, Avrupa'ya çimento taşınması sırasında tüketilecek yakıttan dolayı salımların artma ihtimali de doğmaktadır.

Özetle gelecek, çimento ve diğer enerji-yoğun endüstriler için belirsizliğini korumaktadır. Ancak bu gelişmeler Türkiye için yeni ve büyüyen iş fırsatları anlamına gelmektedir.

EU ETS – Güncelleme

Üye ülkelerle yapılan müzakereler sonucunda 30 Kasım 2011'de Avrupa Komisyonu, iki adımda tek bir Avrupa Birliği Tescil sistemini aktif hale getirme kararını duyurdu. 30 Ocak 2012 itibarıyla tescil sistemi, havayolu işletmelerine tescil hesapları açma izni verilmesi ve bu yılın Şubat ayı sonu itibarıyla bedelsiz izin edinmeleri için kademeli olarak aktif hale getirilecektir. AB ülkelerine ya da AB ülkelerinden uçuş yapan Türk Havacılık kuruluşları EU ETS ile uyumlu olmaları gerekecektir.

Karbon: fark edilir ve büyüyen riskler ve fırsatlar

Karbon piyasaları ve EU ETS Türkiye'de, yukarıda değindiğimiz kurum ve sektörler için giderek daha da gözle görülür derecede artan riskler ve fırsatlar ortaya koymaktadır. EU ETS'de halen uygulanmakta olan belli başlı değişiklikler de bulunmaktadır. Bu değişiklikler aşağıda özetlenmiştir.

Değişiklik	Kim ve Ne Zaman?	Etkisi Nedir?
Yeni AB Tescil Sisteminin Yaratılması	1 Ocak 2012'den itibaren 25.000'den fazla nihai tüketici	Başlıca değişikliklerden etkilenen: <ul style="list-style-type: none"> • Tüm paydaşları etkileyen (üye ülkeler, sanayi ve finansal piyasalar) • Sistem ve Süreçler, • Prosedürler, • İletişim, • İşlem Yaklaşımları.
120 milyar Avro piyasa değerine sahip karbon bilgilerinin yeni tescil sistemine* aktarımı *27 üye ve 3 üye olmayan ülkeyi kapsamaktadır.	Tüm uyum ve ticaret hesapları, tüm mevcut kullanıcı ehliyetleri	75.000'den fazla kullanıcı ehliyetinin yeni bir sistem altına girmesi Yeni Durum Tespiti-Due Diligence (Müşteri Hakkında Bilgi Edinme) Kontrolleri Yeni 2 Faktörlü Zorunlu Güvenlik Sistemi Yeni Tür Hesaplar
Havacılığın Dahil Edilmesi	28 Şubat 2012 itibarıyla 5.000 küresel havacılık hesabı açıldı (yaklaşık 40 milyar Avro).	Yukarıdakilere ek olarak yeni karbon tahsisleri
Düzenlemede Değişiklikler	Pazar Gözetimi Yeni İzleme, Raporlama ve Onaylama Sistemi Açık Artırma	Ek yönetim, uyum ve raporlama gereklilikleri

Yukarıdaki konuların Türkiye iş dünyası için ne anlama geldiğini merak ediyorsanız, uzmanlarımızdan biriyle irtibata geçiniz.

Daha fazla bilgi için:

Richard Betts

İklim Değişikliği & Sürdürülebilirlik,
Müdür, KPMG İngiltere
T: +44 7879 349 259
E: richard.betts@kpmg.co.uk

İlker Açıkalin

Risk Yönetimi Danışmanlığı,
Direktör
T: +90 216 681 90 00
E: iacikalin@kpmg.com

Önder Algedik

Karbon Danışmanı
E: onder.algedik@rocketmail.com

Kurumların Varlık Satışı ve Hisse Satışının Karşılaştırmalı Vergi Analizi

Türkiye’de yerleşik kurumların aralarında varlık veya hisse transferi yolu ile yaptıkları satın alma işlemlerinin vergisel olarak etkin planlanması için dikkat edilmesi gereken noktaları ve potansiyel vergi avantajlarını biliyor musunuz?

VARLIK / İŞ TRANSFERİ

Şirket yeniden yapılandırma yöntemlerinden biri varlık/iş transferidir. İş transferi, varlık transferinin sabit kıymet, yükümlülük ve çalışanların birlikte mevcut bir şirkete transfer edildiği daha kapsamlı şeklini oluşturur. Varlık transferinin yapılabilmesi için şirketlerin aynı neviden olması, aynı faaliyet alanında bulunması ya da sermaye yeterliliği gibi şartlar aranmaz.

Varlıkları transfer olan şirketin ortaklık yapısının varlık transferi üzerinde etkisi

yoktur, transfer sonrası ortaklık yapısı değişmez. Varlık satışında satışı yapan şirketin anonim şirket veya limited şirket statüsünde olmasının vergilendirmeye bir etkisi yoktur.

Varlık/iş transferinin vergisel etkileri özetle aşağıdaki gibidir.

Varlık Satışında Satış Fiyatının Belirlenmesi

Varlık transferinde, transfer eden şirketin varlıkları bilançosunda kayıtlı değerleri üzerinden değil, piyasa değerleri

üzerinden transfer alan şirkete aktarılır. Piyasa değerinin belirlenmesinde bağımsız bir kuruluşa değerlendirme yaptırılması hakkında yasal bir zorunluluk yoktur. Ancak varlık satışının ilişkili Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 13. Maddesi kapsamında ilişkili sayılan kuruluşlara yapılması durumunda, satış fiyatının emsal olduğunun ispat edilmesi gerekecektir. Varlık satışında, satış bedelinin devre konu olan maddi ve maddi olmayan sabit kıymetlerin piyasa değerlerini aşan kısmı işletme için ödenen “şerefiye” bedelini temsil etmektedir.



Begüm Kitiş

Kurumlar Vergisi Yükü

Gayrimenkul ve demirbaş tesliminden doğan değer artış kazancı, dönem kazancının bir unsuru olarak %20 oranında kurumlar vergisine tabidir. Değer artış kazancı, satış bedeli ile devre konu varlıkların net defter değeri arasındaki fark olarak hesaplanır. Devreden şirketin mali zararları bulunması durumunda, devirden kaynaklanan değer artış kazancı zarardan mahsup edilebilir.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (KVK) madde 5/e kapsamında, şirketlerin 2 tam yıl ellerinde tuttıkları taşınmazların ve iştirak hisselerinin satışı dolayısı ile elde edilen kazançların %75'lik kısmı, belirli şartların yerine getirilmesi halinde, kurumlar vergisinden istisna edilmiştir. Ancak aynı maddede, menkul kıymet ve gayrimenkul ticareti ve kiralınmasıyla uğraşan kurumların bu amaçla ellerinde bulundurdıkları değerlerin satışından elde ettikleri kazançların istisna kapsamı dışında olduğu belirtilmiştir.

Kurumlar vergisi istisnasından yararlanabilmek için satış bedelinin en geç işlemin yapıldığı tarihi izleyen 2. takvim yılının sonuna kadar tahsil edilmesi gerekir. İstisnaya konu olan kazancın da 5 yıl boyunca dağıtılmaması veya başka bir hesaba nakledilmemesi gerekir (Sermayeye ilavesi hariç). Bu koşul sebebi ile, ortakların satış bedelini nakit olarak alıp işletmeden çekilecekleri bir yapıda söz konusu istisnanın uygulanması mümkün olmamaktadır.

Katma Değer Vergisi ("KDV")

Genel olarak gayrimenkul ve demirbaş teslimi %18 oranında KDV'ye tabidir. Satın alma fiyatı içinde, varsa, şerefiye bedeli de %18 oranında KDV'ye tabi olacaktır. KDV Kanunu'nun 17/r maddesine göre, kurumların aktifinde en az 2 tam yıl süreyle bulunan taşınmazların ve iştirak hisselerinin satışı KDV'den istisnadır. Ancak istisna kapsamındaki kıymetlerin ticaretini yapan kurumların, bu amaçla aktiflerinde bulundurdıkları taşınmaz ve iştirak hisselerinin teslimleri istisna kapsamı dışındadır.

Devir alan firma satış bedeli üzerinden ödediği KDV'yi normal koşullar altında indirimine konu edebilir. Ancak indirim, devir alan firmanın satışlardan hesaplanan

KDV'den mahsup yolu ile yapılacağından önemli zaman alabilir ve bu durum varlık/iş transferinde devir alan firma için ilave bir finansman yükü ortaya çıkmasına sebep olur.

Damga Vergisi

Varlığın transferi/satışına ilişkin düzenlenen sözleşmenin her bir nüshası %0,825 oranında damga vergisine tabi olacaktır. Damga vergisi sözleşmenin her bir orijinal kopyası için ayrı ayrı hesaplanacak ve imzalayan taraflarca beyan edilip ödenecektir.

Damga Vergisi Kanunu uyarınca 2012 yılında geçerli olmak üzere her bir kâğıt için hesaplanacak tutar 1.379.775,30 TL'yi geçemeyecektir.

Ancak varlık transferi, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/e maddesi kapsamında (2 yıldan fazla elde tutulan taşınmaz ve iştirak hisselerinin devri) değerlendirilseyse, söz konusu madde kapsamındaki işlemler nedeniyle düzenlenen kâğıtlar damga vergisinden istisna edilecektir.

Varlık/iş transferinde satın alma sonrası eski şirketin sözleşmelerinin yeni (devir alan) şirket adına yenilenmesi durumunda orijinal sözleşmeler üzerinden ödenen damga vergisinin ¼'ü oranında devir damga vergisi doğacaktır.

Tapu Harcı

Gayrimenkul teslimlerinde alıcı ve satıcı taraflar için ayrı ayrı hesaplanmak üzere %1,65 oranında tapu harcı uygulanacaktır. Tapu harcı hesaplamasına konu bedel, tapu kaydı tescilinde beyan edilecek bedel olup %1,65 bu tutar üzerinden hesaplanacaktır.

Devir Sonrası Amortisman Uygulaması

Türk vergi mevzuatı uyarınca şirketler ellerinde bulundurdıkları maddi ve maddi olmayan varlıkları Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen faydalı ömür süresince amortismanına tabi tutmak suretiyle gider kaydedebilmektedir.

Gayrimenkulün amortismanına tabi bedeli satın alma bedeli olup, satışa konu kıymetin bedelinin piyasa fiyatı üzerinde belirlenmesi durumunda aradaki



fark şerefiye olarak değerlendirilerek, şerefiye bedeli 5 yılda amortismanına tabi tutulabilecektir.

Demirbaşlar Vergi Usul Kanunu'nun 333, 337, 339, 365, 389 ve 399 no'lu Genel Tebliği uyarınca, amortismanına tabi tutulacaktır. Devir olan demirbaşlar, eski şirkette kalan faydalı ömürlerine göre değil devir sonrası yeni şirkette yeni bir faydalı ömür üzerinden amortismanına tabi tutulur.

Varlık/iş transferinde satın alma bedelinin amortisman yolu ile gider yazılabilmesi (Kurumlar Vergisi matrahından indirilebilmesi) devir alan şirket için bir vergi avantajı temsil eder.

Vergi Yükümlülüklerinin Devri

Türk vergi mevzuatında, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un 30. Maddesinde yer alan "Amme alacağının tahsiline imkân bırakmamak maksadıyla yapılan tasarruflar" dışında varlık/iş transferinde vergi ile ilgili yükümlülüklerin devir alan firmaya transfer olmasına yol açacak bir hüküm yoktur. Bu sebeple, taraflar arasında ticari gerekçelerle ve emsal bedeller üzerinden yapılan bir varlık/iş transferinde devir eden firmanın tabi olduğu veya olacağı vergi yükümlülükleri devir alan firmaya transfer olmaz. Bu özellik sebebi ile varlık/iş transferinin satıcı için doğurduğu vergi yüklerine rağmen alıcı açısından tercih edilen bir satın alma yöntemi olarak ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

HİSSE TRANSFERİ

Bir kurumun başka bir kurumun iştirak hisselerini elden çıkarması durumunda vergi etkileri özetle aşağıdaki gibidir:

Kurumlar Vergisi

Bir şirket, iştirak ettiği başka bir kurumun hisselerini (Anonim Şirket veya Limited Şirket fark etmez), aktifte girdiği tarihten itibaren iki tam yıl içinde elden çıkarırsa, bundan doğan kazancın tamamı, %20 oranında kurumlar vergisine tabidir.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/e maddesi uyarınca hisse satışının iki tam yıl geçtikten sonra gerçekleşmesi durumunda, söz konusu satıştan doğan kazancın 5 yıl süre ile işletmeden çekilmeyip pasifte "özel bir fon hesabında" gösterilmesi durumunda, elde edilen kazancın %75'i kurumlar vergisinden istisna edilmektedir. Bu süre içinde, kazancın sermayeye eklenmesi, kâr dağıtımını sayılmamaktadır. Ancak satış bedelinin, satışın yapıldığı yılı izleyen ikinci takvim yılının sonuna kadar tahsil edilmesi şarttır. Bu istisnanın uygulanmasında elden çıkartılan şirketin Anonim Şirket veya Limited Şirket olması fark etmez.

Ancak, istisnanın koşullarından birinin istisna edilen değer artış kazancının 5 yıl boyunca işletmeden çekilmemesi olması sebebi ile ortakların satış bedelini nakit olarak alıp işletmeden çekilecekleri bir yapıda söz konusu istisnanın uygulanması mümkün olmamaktadır.

Devir Bedelinin Gider Yazılması

Türk vergi mevzuatında iştirak hisseleri alış bedeli ile değerlendirilir. Satın alma için ödenen bedel (varsa satış bedeli içinde yer alan şerefiye dahil) devir alan firma nezdinde aktifte iştirakler hesabında gösterilir. Amortisman veya başka bir yol ile gider yazılamaz.

Ancak ileride satışa konu olması durumunda, değer artış kazancı hesabında, hisse satış bedelinin maliyeti olarak dikkate alınır. Hisse alımında satış bedelinin (ve içinde yer alan şerefiye tutarının) devir alan firma nezdinde amortisman gider yazılamaması devir alan firma için vergisel bir dezavantaj oluşturur.

Katma Değer Vergisi

Bir kurumun başka bir kurumun hisselerini elden çıkarması prensip olarak KDV konusu kapsamına giren bir işlemdir. Ancak KDV Kanunu içinde özel istisnalar ile düzenlenmiştir.

KDV Kanunu'nun 17/4-g. maddesinde, "hisse senedi" satışlarının, KDV'den müstesna olduğu belirtilmiştir. 232 No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde ilmhaberlerin elden çıkarılmasından doğan kazançların vergilendirilmesinde, Gelir Vergisi Kanunu'nun hisse senetlerinin elden çıkarılmasından doğan kazançların vergilendirilmesine ilişkin hükümlerinin uygulanması gerektiği belirtilmiştir. Bu doğrultuda ilmhaber ile yapılan satışlar da hisse senedi satışları olarak kabul edilmelidir.



İlmühaberler anonim şirketler tarafından hisse senetlerinin yerini tutmak amacıyla çıkartılan menkul kıymetlerdir. Sahiplerine genel kurul toplantılarına katılmak, oy kullanmak, kar payı almak gibi pay sahipliği haklarını kazandıran il mühaberler, ilgili anonim şirketçe hisse senetleri düzenlenip ortaklara teslim edildiği anda geçerliliğini kaybetmektedir.

İlmühaberlerin hisse senetleri ile değiştirilmesi dolayısı ile alınan hisse senetlerinin iktisap tarihi olarak il mühaberlerin elde edildiği tarih dikkate alınacaktır. Bu bilgiler ışığında, anonim şirketlerin hisse senedi ya da il mühaber bastırmış olması durumunda, satışta KDV uygulanmayacaktır. KDV Kanunu'nun 17/4-r maddesine göre, kurumların aktifinde en az iki tam yıl süreyle bulunan iştirak hisseleri ile taşınmazların satışı suretiyle gerçekleşen devir ve teslimler KDV'den istisna tutulmuştur.

Dolayısıyla anonim şirketlerin hisse senedi ya da il mühaber bastırmamış olması durumunda, KDV Kanunu'nun 17/4-r maddesi uyarınca edinme tarihinden 2 yıl içinde satılan hisse senedi %18 oranında KDV'ye tabi olacaktır.

Limited şirketteki ortaklık payı satışları da KDV Kanunu'nun 17/4-r maddesine göre değerlendirilmektedir. Dolayısı ile iktisap tarihinden itibaren 2 yıl içinde elden çıkartılan limited şirketteki ortaklık payı satışları %18 oranında KDV'ye tabi olacaktır.

Damga Vergisi

Prensip olarak hisse satışına ilişkin düzenlenen sözleşmenin her bir nüshası %0,825 oranında damga vergisine tabi olacaktır. Damga vergisi sözleşmenin her bir orijinal kopyası için ayrı ayrı hesaplanacak ve imzalayan taraflarca beyan edilip ödenecektir.

Damga Vergisi Kanunu uyarınca 2012 yılında geçerli olmak üzere her bir kâğıt için hesaplanacak tutar 1.379.775,30 TL'yi geçemeyecektir.

Ancak hisse satışı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/e maddesi kapsamında (2 yıldan fazla elde tutulan taşınmazlar ve iştirak hisselerinin devri) değerlendirildiyse, söz konusu madde kapsamındaki işlemler nedeniyle düzenlenen kâğıtlar damga vergisinden istisna edilecektir.

Diğer taraftan, Limited Şirket ortaklık payı devirleri ile ilgili Maliye Bakanlığı, şirketlerin ana sözleşmelerine yönelik olarak uygulanmakta olan damga vergisinin 01.01.2004 tarihi itibarıyla yürürlükten kalkmış olması nedeniyle, bu sözleşmelerin tadili niteliğinde olan limited şirket hisse devir sözleşmelerinde damga vergisi uygulanmaması gerektiği yönünde görüş belirtmiştir. Ancak söz konusu devre ilişkin alıcı ve satıcı arasında ayrı bir sözleşme düzenlenmesi durumunda halen damga vergisi olduğu iddiası ile karşı karşıya kalınabilir.

Vergi Yükümlülüklerinin Devri

Hisse devri yolu ile yapılan bir satın almada, devre konu olan firmanın vergi ile ilgili bilinen ve bilinmeyen tüm yükümlülükleri şirket bünyesinde kalmaya devam eder ve satın alma sonrası geçmiş dönemlere ilişkin vergi riskleri için eski ortaklara rücu imkânı vergi mevzuatı kapsamında otomatik olarak mümkün değildir (6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un 35. maddesi kapsamında Limited Şirket ortaklık payı devirleri hariç).

Daha fazla bilgi için:

Begüm Kitiş

Vergi, Direktör

T: +90 216 681 90 47

E: bkitis@kpmg.com



UFRS Dönüşümünde İç Denetimin Etkisi ve Önemi

Küreselleşme ile birlikte tüm dünyada ortak bir muhasebe dili konuşulmasının muhasebenin tarafları ve kamuoyu açısından önemi anlaşılmış, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından yayımlanan UFRS hızlı bir şekilde küresel muhasebe raporlama standardı haline gelmiştir.

Ülkemizde ticari işletmelere önemli zorunluluklar getiren Yeni Türk Ticaret Kanunu (YTTK), 13 Ocak 2011 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından kabul edilmiş ve Yeni TTK'nın getirdiği en büyük değişikliklerden biri de ticari defterler ve raporlama alanında gerçekleşmiştir.

Yeni TTK ile birlikte tüm işletmelere Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) ile tam uyumlu Türkiye Muhasebe Standartlarına (TMS) göre ticari defter tutma zorunluluğu getirilmiştir.

Bu zorunluluğun yerine getirilebilmesi için şirketlerin UFRS dönüşümü projelerini hayata geçirmeleri gerekmektedir. Muhasebe ve raporlama alanındaki mevzuat değişikliğinden kaynaklanmakla birlikte, UFRS dönüşümü projesinin kapsamı, muhasebe ve raporlamadan çok daha geniştir. Ticari defterlerin UFRS'ye göre tutulması ve finansal tabloların UFRS'ye göre hazırlanabilmesi için UFRS ile uyumlu, sürdürülebilir sistem ve süreçlerin yaratılması gerekmektedir.

İşletmeleri, UFRS dönüşüm sürecinin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için önemli kararlar ve büyük iş yükleri beklemektedir. UFRS'ye geçiş, alacak/borç kayıtlarının ötesinde bir işletme dönüşüm süreci olmakla birlikte, sistemler ve süreçler, üretim uygulamaları, iç kontrol ortamı, bilişim teknolojileri ve insan kaynakları yönetimi dahil olmak üzere her yönüyle işletmenin üzerinde önemli etkilere sahip olacaktır.

İşletmelerde UFRS'ye ilk geçiş sürecinde bazı sorunların yaşanması kaçınılmazdır. UFRS'ye geçiş diğer büyük ölçekli projeler gibi yönetilmelidir. Proje planına yeterli zaman dahil edilmeli, uygun kaynaklar güvence altına alınmalı ve tüm anahtar oyuncular kritik karar verme sürecinde yer almalıdır. UFRS'ye dönüşümün kalbi muhasebe/finans alanında atarken, iç denetim, sürecin iç kontrol ortamına etkisinden dolayı, bu önemli girişimin anahtar oyuncularından biri olmalıdır. Dolayısıyla işletmeler UFRS'ye geçiş sürecine iç denetim birimini de dahil etmeli, dönüşüm projesi için görevlendirilen ekipte iç denetime muhakkak yer vermelidir.

Genel olarak iç denetimin bu süreçte üstleneceği temel roller;

- Değerlendirme
- İzleme
- Geliştirme şeklinde sayılabilir.

Değerlendirme rolünde; UFRS dönüşüm sürecine bir ön inceleme yaparak, önemli muhasebe değişikliklerinin işletmeye, finansal raporlara, süreçlere ve iç kontrol yapısına etkilerini değerlendirerek başlayabilir. Gerekli olan değişikliklerin boyutlarını değerlendirmek için yeniden yapılanma ihtiyacı içinde olacak süreçleri belirleyebilir ve süreçlerde doğacak

potansiyel riskleri ele alan iç kontrollerin etkin ve verimli bir şekilde tasarlanıp tasarlanmadığını gözden geçirebilir. İç denetçiler pürüzsüz ve etkin bir geçiş sürecinde önemli bir rol oynayabilirler. İşletmenin dönüşüm sürecinde maruz kalacağı bütün etki ve risklerin dikkate alınmasını sağlayabilirler.

İzleme rolünde; UFRS dönüşüm projesinin uygulama aşamasını takiben iç denetçiler programın gidişatını ve risklerini izleyebilir. İzleme rolünde yeni muhasebe uygulamalarının mali tablolara etkilerini gözden geçirebilirler. Sistem ve politika değişikliklerinin sağlıklı bir şekilde hayata geçirilmesi için örnek uygulamalar tavsiye edebilirler.

Geliştirme rolünde; İç denetçiler üst yönetim, denetim komitesi ve diğer ilgili paydaşlar için ilerleme hakkında düzenli raporlar hazırlayabilirler. Dönüşüm projesinin sonuçlarını ilgili iş birimleri ile paylaşabilirler. Ayrıca planlanacak olan eğitim ve bilgi aktarımları için zengin bir kaynak teşkil ederler.

UFRS dönüşüm sürecini; uygulama öncesi aşama, geçiş dönemi aşama ve uygulama sonrası aşama olmak üzere 3 ana bölüme ayırıp iç denetçilerin bu süreçlerde katma değer sağlayacağı faaliyetlere göz atalım.

Uygulama Öncesi

İç denetçiler için atılması gerek ilk adım işletmenin kapsamlı ve iyi tanımlanmış bir UFRS dönüşüm eylem planı olup olmadığını kontrol etmektir.

Plan; amaç, uygun kadro, zaman çizelgesi, maliyet ve risk faktörleri gibi tüm kilit unsurları kapsamalıdır. İç denetçiler, kurumun uygun hazırlıkları yaptığından, dönüşümün sürecinin tasarlandığından ve kapsamın belirlendiğinden emin olmak için UFRS proje planını gözden geçirmelidir.

Ayrıca iç denetçiler dönüşüm sürecinde, üst yönetimi ön görüşmelere dahil etmeli, projenin ihtiyaçlarının karşılanması için BT sistem iyileştirmeleri, ek muhasebe ve denetim uzmanlığı, denetim komitesi ve yönetim kurulunun desteği gibi konuların kapsandığından emin olmalıdır.

İç denetçiler UFRS dönüşüm planını gözden geçirirken, aşağıdaki kontrol listesine benzer listeler hazırlayıp, bu önemli sorulara cevap arayabilirler.

- UFRS'ye geçiş sürecinden etkilenecek alanlar belirlendi mi? Belirlenen alanlara uygun analizler, zaman ve kaynak tahsis yapıldı mı?
- Proje, mevcut personel kaynaklarıyla mı yürütülecek yoksa danışmanlık firmalarından yardım alınacak mı?
- Dönüşümün ortalama toplam maliyeti ne kadar olacak?
- Hangi sıklıkta ve ne şekilde üst yönetim, denetim komitesi ve yönetim kurulu projenin gelişimi konusunda bilgilendirilecek?
- Projede yer alacak birimler ve kişiler için yetkiler ve sorumluluklar açıkça belirlenmiş ve tanımlanmış mı?

Bu tür kontrol listelerinin ele alınmasının ardından yürütülecek inceleme prosedürleri şöyle sıralanabilir;

- Kontrollerin tam ve doğru bir şekilde uygulamada olduğundan emin olunması
- Gerekli bütün harcamaların dahil edilip edilmediğini görmek için bütçenin gözden geçirilmesi
- Projenin zamanında tamamlanabilmesi için program ve zaman çizelgelerinin gözden geçirilmesi
- İşletmenin proje için hazır olup olmadığının test edilmesi (readiness test)
- Değişim yönetimi programının yeterli olup olmadığının test edilmesi (change management)
- Planın etkili ve verimli bir şekilde yürütülüp yürütülmediğinin gözden geçirilmesi

Uygulama Evresi

İç denetçiler, uygulama süreci boyunca dış denetçiler ile yakın çalışma içinde olmalıdır ve UFRS'nin doğru yorumlandığından emin olmak için UFRS uygulanabilirliğini tartışan ana ekibe dahil olmalıdır. UFRS uygulamalarını yakından izlemeli ve bu

uygulamalardan etkilenen süreçleri, sistemleri ve kontrolleri belirlemelidir. İş akışlarında meydana gelen değişiklikleri anlamalı ve süreç dokümantasyonunun güncelliğini sağlamalıdır.

Ayrıca, yeni UFRS ortamında kontrollerin etkin çalışıp çalışmadığını test etmek için farklılaşan süreçler içinde yer alan iç kontrollerin tasarım ve uygulamalarını gözden geçirmelidir.

İç denetçilerin projenin uygulama evresinde cevap aramaları gereken başlıca sorular şunlar olabilir;

- Denetim komitesi ve üst yönetim için doğru seviyede raporlama yapılıyor mu?
- Özellikle uygulama ekibi için gerekli teknik eğitim planları yapıldı mı?
- Veriler, hesap planı ile eşleşen güvenli kaynaklardan mı sağlandı? Verilerin doğruluğunu test etmek için gerekli olan kontroller uygulanıyor mu?
- Hesap planının ve muhasebe uygulamalarının incelenmesinden sonra gerekli bulunan UFRS ayarlamaları (adjustments) gözden geçirildi mi?
- Yeni finansal raporlama talimatları geliştirilip gerekli iş birimleri ile paylaşıldı mı?
- UFRS ilk geçiş sürecinde hangi yeni kontroller nereye uygulanacak?
- UFRS kabul sonrası muhasebe ve finansal raporlama süreçleri test edildi mi ve tahmin edilen sonuçlarla karşılaştırıldı mı?

Uygulama Sonrası

Uygulama aşamasının ardından, İç Denetçiler sürecin başından en sonuna

kadar yürütülen bütün faaliyetleri yeniden değerlendirmelidir. UFRS mevzuat değişiklikleri sürekli izlenmeli, en azından yüksek risk ihtiva eden faaliyet alanlarına ait iç kontrollerin etkin bir şekilde uygulamada olduğundan emin olmalıdır. Farklılaşmış iç kontrol yapısının düzgün çalıştığına ve doğru mali raporlar ürettiğine ilişkin yönetime güvence sağlamak amacıyla iç kontrol yapısını test etmelidir. İç denetçilerin projenin sonunda cevap aramaları gereken başlıca sorular şunlar olabilir;

- İşletme UFRS dönüşümü projesini etkili bir şekilde gerçekleştirebildi mi?
- Süreç ve kontrol değişiklikleri şirketin uzun vadeli sürdürülebilirliğini geliştirecek şekilde organizasyona entegre edildi mi?
- Veriler, organizasyon, sistem ve ilgili konfigürasyonlarla alakalı yeni gereklilikler dokümente edilip iş birimlerine bildirildi mi?
- Şirketin sözleşmeye dayalı anlaşmaları ve finansal sözleşmeleri yeni muhasebe gerekliliklerini yansıtıyor mu?
- Yenilenen süreç, kontrol ve sistemler üzerinde uygulama öncesi ve sonrası testleri yapıldı mı?
- Proje gidişatı izlenip ilgili paydaşlara uygun bir şekilde rapor edildi mi?

UFRS dönüşüm projesi iyi yönetilemediği takdirde, hatalı ve yetersiz bir finansal raporlamaya yol açabilir. İç Denetim UFRS uygulamaları sürecindeki rollerini başarılı bir şekilde yerine getirirse, kurumların UFRS geçiş süreci daha kolay olacak ve UFRS uygulamalarında etkinlik ve etkenlik sağlanmış olacaktır. UFRS'lere geçişte ve adaptasyon sürecinde işletmede önemli bir role sahip iç denetim birimlerini başarılı olabilmeleri için

temel koşul; işletmenin üst yönetim biriminin iç denetime sahip çıkması ve desteklemesidir. İç denetçiler, hem UFRS'ye geçiş sürecinde hem de geçtikten sonra kurumlardaki finansal şeffaflığın sağlanmasına yönelik kontrol prosedürlerini izleyerek oldukça önemli bir görevi de yerine getirmiş olacaklardır.

Bir işletmede iç denetim birimi tarafından değerlendirilen iç kontrol sisteminin hedeflerinden önemli bir tanesi de finansal raporlama sürecinde güvenilirlik ve yasal düzenlemelere uygunluktur. Bu nedenle işletmelerde yapılacak UFRS uygulamalarında iç denetçiler sürece dahil edilmelidir.

Daha fazla bilgi için:

Ebru Öz

İç Denetim, Risk ve Uyum,
Kıdemli Danışman
T: +90 216 681 90 00
M: +90 530 941 14 84
E: eoz@kpmg.com

Serhan Yağdır

İç Denetim, Risk ve Uyum,
Danışman
T: +90 216 681 90 00
M: +90 533 731 83 13
E: syagdir@kpmg.com



Özay Ganer



Şebnem Altunordu

KPMG Eğitim Merkezi

Şirket'e özel UFRS Eğitimler, "Ingersoll-Rand Finans ekibi olarak katıldığımız UFRS eğitiminde genel olarak memnun kaldığımızı iletmek isterim. Eğitimci arkadaşlarımızın kullandığı dil ve materyaller ile eğitim oldukça faydalı oldu. Özellikle son yarım günde uygulamalı örneklerle yer vermeniz bizlerin konuların içine daha fazla girmemizi sağladı. Sıcak eğitim ortamı ve güleryüzlü misafirperverliğiniz için de ayrıca teşekkür ediyoruz. İlerleyen günlerde farklı eğitimlerde buluşmak dileğiyle..."

Süreyya Aslan

İr Emniyet ve Güvenlik Sistemleri San. A.Ş.

UFRS OKULU

"Ekim 2011 tarihinde başlayan 10 haftalık ileri düzey UFRS eğitimi ile ilgili hem eğitimin içeriği hem konuların işlenişine verilen önem ve kendilerine yöneltilen sorulara verdikleri tatmin edici cevaplardan dolayı öncelikle birbirinden değerli eğitmenlere teşekkür ederim. Vermiş oldukları eğitim şimdiden hem iş hayatıma hem de kariyerime ciddi katkılarda bulunmaktadır. Eğitmenlerin eğitim konularına hakimiyetleri ve sorulara içtenlikle ve çok net anlaşılır bir

şekilde yanıt vermeleri bu eğitim sürecinde sunulanları daha net anlamamda büyük katkısı olmuştur. Bu yoğun iş hayatında zamanın önemi tartışılmaz; bu sebepten dolayı bu eğitime ayırdığım 10 haftalık eğitim süresinin oldukça verimli geçmesini sağlayan ve kendimi geliştirmemde katkısı bulunan eğitmenlere tekrar çok teşekkür ederim."

Aydın Taş

Keba Dış Ticaret Ltd.Şti.

"UFRS Okulu'nda aldığım eğitimler sayesinde hem aklıma takılmış olan konulardan, hem de UFRS ile ilgili önyargılarımdan kurtuldum. Deneyimli eğitimcilerden standartlar hakkında net bilgi alarak kişisel gelişimime katkı sağlamış oldum. Bu güzel eğitimlerde emeği geçen herkese teşekkür ederim. "

Erdal Tunalı

Banvit Bandırma Vitaminli Yem San. A.Ş.

Temel UFRS Eğitimi

"KPMG firmasıyla, Temel UFRS eğitimiyle birlikte ilk defa tanışmış oldum. Teknik bir eğitim olmasına ve şirket olarak henüz uygulamaya geçmemiş olmamıza rağmen; anlaşılabilir, açık, VUK

ile farklılıkları ortaya koyan, uygulama safhasıyla konuların bütünleştiği, UFRS hakkında genel anlamda bilgi sahibi olduğum bir eğitimdi. Ayrıca bizim mesleki konularımızın genele oranla daha ciddi ve sıkıcı olması durumunu sizlerin sayesinde bu eğitimde hissetmedim diyebilirim. Bundan sonrasında bu tanışıklığımızı başka eğitimlerde de sürdürmek dileğiyle, başarılarınızın devamını diliyorum..."

Banu Demirdağ

Günak İnşaat San. ve Tic. A.Ş.

"KPMG Eğitim Departmanı'nın 16-19 Kasım arasında İstanbul'da düzenlemiş olduğu Temel UFRS eğitimine katıldım. Her iki eğitmenin de denetim kökenli olması, konuya hakimiyetleri, gerektiğinde sınıftaki çeşitli disiplin ve tecrübelerden gelen kişilerin seviyelerine uygun bir şekilde bilgi ve tecrübelerini aktarmaları eğitimin son derece keyifli ve verimli olmasını sağladı. Ayrıca hazırlamış oldukları eğitim materyalleri, web ortamında uygulamış oldukları test ve müteakiben verdikleri tatlı hediyeler de 3 günlük yüklü bir eğitimde odaklanmayı ve vaktinde feedback almayı sağlayan başarılı uygulamalar oldu. Yeni TTK ile yürürlüğe

girecek olan UFRS uygulamaları hakkında hızlı bir şekilde bilgi edinmek isteyenler için ideal bir eğitim olduğunu düşünüyorum.”

Erkin Dervişoğlu,
CISA Hattat Holding A.Ş.

“KPMG’nin bu yıl önceki yıllara göre eğitimlere ağırlık vermesi mutluluk verici. 26/27 Ekim tarihlerinde İzmir’de katıldığımız Temel UFRS Eğitimi, biz katılımcılara önemli temel bilgiler verdi. İçerik ve sunuş açısından oldukça doyurucu bir eğitim oldu. Öncelikle UFRS eğitimlerinin daha detaylı olarak İzmir’de devam etmesi, 2012 yılına donanımlı bir şekilde hazırlanmamız açısından çok önemli. Bu eğitimi organize edenlere ve öncelikle eğitimcilerimize çok teşekkür eder, İzmir’de yapılacak eğitimlerin artarak devam etmesini dilerim.”

Ertan Sarısoy
Nora Uluslar arası Nak.İth.İhr.Tic.Ltd.Şti.

“Ülkemizde yakın bir gelecekte Yeni Türk Ticaret Kanunu ile Uluslararası Muhasebe Standartları ve Uluslararası Finansal Raporlama yürürlüğe girecek. Söz konusu standartlar ilk bakışta şirketlerin muhasebe departmanlarında çalışanlar veya bağımsız denetçiler için bilinmesi gereken hususlar gibi görünse de bankacılık ve finans dünyasında çalışanlar için de değişecek olan şirket bilançolarının okunması, analizlerin yapılabilmesi ve müşterilerin takip edilebilmesi açısından önem arz edecektir. Bu nedenle KPMG tarafından düzenlenen Temel UFRS eğitimine katılmış olmaktan büyük memnuniyet duyduğumu belirtmek isterim. Keyifli bir ortamda geçen eğitimde, konuların kolay anlaşılabilir şekilde aktarılması ve örnek olaylarla anlatılanların pekiştirilmesi açısından gerçekten verimli geçen bir program oldu. Eğitimde emeği geçen KPMG ekibine yürekten teşekkür eder, almış olduğum bu eğitimi bütün meslektaşlarıma tavsiye ederim.”

Fatih Mehmet Kayaalp
Asya Katılım Bankası A.Ş.

“KPMG ‘nin yapmış olduğu eğitimlerin birçoğuna katılma şansım oldu. Katıldığım her eğitim de gerek eğitimcilerin görüşleri, gerek verilen dokümanlarla karşımıza çıkan yenilikler hakkında bilgilendiğimi var olan uygulamalar hakkında da bilgilerimin derinleştiğini gördüm. Anlatılan uygulamalar problemlerin üstesinden

gelmemizi sağlıyor. Kısacası aldığım her eğitim bana mesleğimde daha donanımlı olmamı sağladı. Teşekkürler.”

Kübra Şişman
Logicom Bilgi Teknolojileri Dağıtım Ltd. Şti.
Member of the Logicom Group

Şirket’e özel UFRS Eğitimleri

“Uluslararası Finansal Raporlama Standartları’nın tüm detaylarına hakim olmak ve değişiklikleri birebir takip edebilmek günlük iş temposu içerisinde maalesef her zaman mümkün olamamaktadır. ERGO Grubu Holding Mali İşler Departmanı olarak UFRS konusundaki eksikliklerimizi gidermek hem de gündemi yakından takip edebilmek amacıyla KPMG Eğitim Danışmanlığı biriminden bizler için detaylı bir eğitim programı oluşturmalarını rica ettik. Konusunda uzman KPMG eğitim danışmanlarıyla karşılıklı yaptığımız görüşmelerde KPMG eğitim danışmanları şirketimizin ihtiyaç alanlarını görüp bu doğrultuda bizlere geniş kapsamlı bir eğitim programı oluşturdular. UFRS konularının karmaşık gözükken tüm maddeleri eğitim danışmanları tarafından örnekler ile sade ve kolay anlaşılır bir şekilde anlatıldı. Eğitim süresince biz katılımcıların iletmediği tüm sorulara örnekler ile desteklenmiş cevaplar verilerek interaktif bir katılım sağlanmış oldu. UFRS yükümlülüklerini yerine getirmede bizlere yol gösteren KPMG Eğitim Danışmanlığı ekibine tekrar teşekkür ediyorum.”

Özgür Bulutçu
Ergo Grubu Holding A.Ş.

Daha fazla bilgi için:

Özay Ganer
Eğitim Hizmetleri, Direktör
T: +90 216 681 90 56
M:+90 533 294 95 59
E: oganer@kpmg.com

Şebnem Altunordu
Eğitim Hizmetleri, Direktör
T: +90 216 681 90 57
M:+90 533 926 67 89
E: saltunordu@kpmg.com

Temel UFRS Eğitimi

Eğitimimiz Hakkında

Tüm dünyada kullanım alanı giderek genişleyen Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS), Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne uyum çalışmaları sürecinde gündemdeki önemli konulardan biri olmuştur.

Muhasebe ve finansal raporlama konularında çok başlı uygulamaya son vermek amacıyla kurulan Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu, söz konusu standartları Türkçe'ye çevirmiş ve "Türkiye Muhasebe Standartları / Türkiye Finansal Raporlama Standartları" (TMS/TFRS) adı altında yayınlamıştır. Ülkemizde başta BDDK olmak üzere, SPK ve Hazine Müsteşarlığı kendi muhasebe yönetmeliklerini iptal ederek TMS/TFRS'lerin uygulanmasını zorunlu hale getirmişlerdir.

Ocak ayında kabul edilen yeni **Yeni Türk Ticaret Kanunu** (TTK) ise, ülkemizdeki uygulama birliğinin sağlanabilmesi için yasal bir düzenleme getirmiştir. Bilindiği gibi Ocak ayı içinde kabul edilen 6102 sayılı TTK, 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren halka açık olsun olmasın ülkedeki tüm işletmelere muhasebe ve finansal raporlama konularında, UFRS'ye uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları'na uymaları mecburiyetini getirmiştir.

Eğitimimizin amacı uygulamada birçok sektörün tabi olduğu standartlar konusunda katılımcıları bilgilendirmek ve bu bilgiler ışığında katılımcılara UFRS'ye uygun mali tabloların hazırlanmasına ilişkin örnek sunmaktır.

İndirim Politikamız

KPMG Müşterileri için % 10
3 - 6 kişilik katılımlar için % 8
7 kişi ve üzeri katılımlar için şirkete özel eğitimlerimizi önermekteyiz.

Eğitim Programı

(3 gün)

BİRİNCİ GÜN

9.30-10.30 Giriş

- **UMS 1** Finansal Tabloların Sunuluşu

10.30-10.45 Kahve Arası

10.45-12.30

- **UMS 8** Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar
- **UMS 37** Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar¹

12.30-13.30 Yemek arası

13.30-15.30

- **UMS 2** Stoklar
- **UMS 18** Hasılat

15.30-15.45 Kahve Arası

15.45-17.30

- **UMS 10** Raporlama Döneminden Sonraki Olaylar
- **UMS 21** Kur Değişiminin Etkileri

İKİNCİ GÜN

9.30-11.00

- **UMS 12** Gelir Vergisi
- **UMS 23** Borçlanma Maliyetleri

11.00-11.15 Kahve Arası

11.15-13.00

- **UMS 16** Maddi Duran Varlıklar
- **UFRS 5** Satış Amaçlı Elde Tutulan Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler

13.00-14.00 Yemek arası

14.00-15.45

- **UMS 38** Maddi Olmayan Duran Varlıklar
- **UMS 40** Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller

15.45-16.00 Kahve Arası

16.00-17.30

- **UMS 36** Varlıklarda Değer Düşüklüğü
- **UMS 7** Nakit Akış Tablosu

ÜÇÜNCÜ GÜN

Uygulama : UFRS Mali Tabloların Oluşturulması

Eğitim Tarihi

9-10-11 Mayıs 2012



Eğitmenler

- Özay Ganer
Eğitim Direktörü
- Şebnem Altunordu
Eğitim Direktörü

Sorularınız veya detaylı bilgi için:

KPMG İş ve Yönetim Danışmanlığı A.Ş.

Burcu Tanboğa
İstanbul, Türkiye
T: + 90 216 681 90 00 (9393)
F: + 90 216 681 90 90
E: btanboga@kpmg.com

www.kpmg.com.tr

KPMG Eğitim Merkezi

Ciro Primlerinde KDV Uygulamasında Son Durum

Ticari hayatın bir gereği ve gerçeği olarak firmalar, satışlarını ve dolayısıyla kazançlarını artırabilmek için çeşitli satış ve pazarlama yöntemleri kullanmaktadırlar. Bu pazarlama yöntemlerinden biri de firmalar tarafından sıkça kullanılan “ciro primi/satış primi/satış iskontosu” uygulamasıdır. Firmalar satışlarını artırabilmek için belli bir satış/alış hacmine ve ciroya ulaşan müşterilerine genellikle yılsonlarında olmak üzere, belirli dönemlerde ciro primi/satış primi/satış iskontosu adları altında ödemeler yapmaktadırlar.





Murat Emirhanoglu

Söz konusu ciro primlerinde KDV uygulamasına ilişkin olarak geçmiş yıllarda gerek Maliye Bakanlığı'nın gerekse de yargı mercilerinin farklı yaklaşım ve kararları olmuştur. Bununla birlikte, Maliye Bakanlığı 19.01.2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nde yapmış olduğu düzenleme ile farklı bir görüş ortaya koymuştur. Bu da ciro primlerinin ayrı bir hizmetin karşılığı olarak değerlendirilmesine son verilmiş olmasıdır.

Fatura ve benzeri belgelerde ayrıca gösterilmeyip yılsonlarında veya belli bir dönem sonunda yapılan ciro primi ödemelerine ilişkin Maliye Bakanlığı'nın geçmişteki yaklaşımı ile 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nde yer alan düzenleme yazımının konusunu oluşturmaktadır.

I- KDV Kanunu'nda Konuya İlişkin Yer Alan Başlıca Düzenlemeler

KDV Kanunu'nun 1. maddesinde; ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde Türkiye'de yapılan teslim ve hizmetler ile her türlü mal ve hizmet ithalatının katma değer vergisine tabi olduğu hüküm altına alınmıştır. KDV Kanunu'nun 3. maddesinde teslim

sayılan haller sayılmış, 4. maddesinde ise teslim ve teslim sayılan haller ile mal ithalatı dışında kalan işlemlerin hizmet olduğu belirtilerek, işlemler sayılmıştır. Kanun'un 20. maddesinde matrah, 24. maddesinde matraha dahil olan unsurlar sayılmış ve 25. maddesinde de matraha dahil olmayan unsurlara yer verilerek, teslim ve hizmet işlemlerinde fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen ticari teamüllere uygun miktardaki iskontolar ile hesaplanan katma değer vergisinin matraha dahil olmadığı hüküm altına alınmıştır.

KDV Kanunu'nun 35. maddesinde ise matrahta değişiklik olması halinde yapılacak düzeltmeye ilişkin esaslar hüküm altına alınmıştır.

II- Ciro Primi Uygulamasına İlişkin Düzenlemeler ve Uygulamalar

A- 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nin Yayımlanmasına Kadar Olan Düzenleme ve Görüşler

Ciro primi/satış primi/satış iskontosuna ilişkin olarak 26 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nin yayımlanmasına kadar (31.12.1987) Maliye Bakanlığı, ciro primlerinin KDV'ye tabi olmayacağı görüşünde olmuştur. Nitekim Maliye Bakanlığı, 18.02.1986 tarih ve 2601025-7/11495 sayılı müktezasında "...satılan mal ya da yapılan hizmet karşılığında düzenlenen fatura ve benzeri belgelerde gösterilmeyip, sonradan ya da yıl sonlarında yapılan iskontoların katma değer vergisinden indirilmesi ve vergiye tabi tutulması mümkün değildir" şeklinde bir görüş vermiştir.

Maliye Bakanlığı ciro primlerinde KDV uygulamasına ilişkin yukarıdaki görüş ve uygulamasını 26 Seri No'lu KDV Genel Tebliği ile değiştirmiş ve 19.01.2012 tarihinde yayımlanan 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nde yaptığı düzenlemeye kadarda uygulamayı 26 Seri No'lu KDV Genel Tebliği doğrultusunda yönlendirmiştir.

26 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nin ilgili bölümü aşağıdaki gibidir;

"Fatura ve Benzeri Belgelerde Ayrıca Gösterilmeyip, Yıl Sonlarında, Belli Bir Dönem Sonunda ya da Belli Bir Ciro Aşıldığında İskontolarda Durum:

Fatura ve benzeri belgelerde ayrıca gösterilmeyip, yıl sonlarında, belli bir dönem sonunda ya da belli bir ciro aşıldığında (satış primi, hasılat primi, yıl sonu iskontosu gibi adlarla) yapılan ödemeler ise katma değer vergisine tabi olacaktır. Zira, bu tür bir iskonto doğrudan satılan malla ilgili değildir. Burada söz konusu olan iskonto, firmanın yaptığı ek bir çalışmanın ya da çabanın sonucu olarak doğmaktadır.

Dolayısıyla yapılan iş ana firmaya karşı verilen bir hizmettir. Çünkü, ana firma ile satıcı firma arasında düzenlenen sözleşmeye göre (yazılı veya sözlü), satıcı firma sözleşmenin hükümlerine uygun olarak belli bir çabayı göstermiştir ki (belli bir hizmeti vermiştir ki) ek ödemeye (iskontoya) hak kazanmıştır. Bu nedenle, yukarıda belirtilen şekilde uygulanan ve Katma Değer Vergisi Kanununun 4. maddesi çerçevesinde 'hizmet' kapsamına giren bu işlemlere ait iskontolar, aynı Kanunun 1/1. maddesi uyarınca vergiye tabi tutulacaktır."

Görüldüğü üzere Maliye Bakanlığı ilgili Tebliğde, belli bir dönem sonunda ya da belli bir cironun aşılmasına bağlı olarak yapılan ödemelerin doğrudan satılan malla ilgili olmadığını, burada söz konusu olan iskontonun, firmanın yaptığı ek bir çalışmanın ya da çabanın sonucu olarak doğduğunu ve dolayısıyla yapılan işin ana firmaya karşı verilen bir hizmetin karşılığı olduğu ve bu çerçevede KDV'ye tabi olacağını belirtmiştir. Maliye Bakanlığı, daha sonra verdiği müktezalarda da bu yönde görüşler vermiştir.

Yargı Organlarının Konuya Yaklaşımı

Ciro primlerinde KDV uygulamasına ilişkin olarak yargı kararlarında; satıcının bazı şartların gerçekleşmesine bağlı

olarak belli bir ciro aşıldığında alıcıya yaptığı ödemelerin hizmet ifası veya mal satışı karşılığı olmayıp teşvik amacıyla yapıldığı ve bu tür uygulamaların kanunda yer alan teslim ve hizmet sayılan hallerle bir ilgisinin olmadığı bu sebeple KDV'ye tabi tutulamayacağı yönünde kararlar vermiştir. Ayrıca, Danıştay Dokuzuncu Dairesi'nin 02.10.2007 tarih ve 2897/3204 sayılı kararı ile 18.12.1997 tarih ve 3156/4252 sayılı kararlarında ciro priminin ve yıl sonunda yapılan iskontoların katma değer vergisine tabi olmadığı yönünde kararlar verilmiştir.

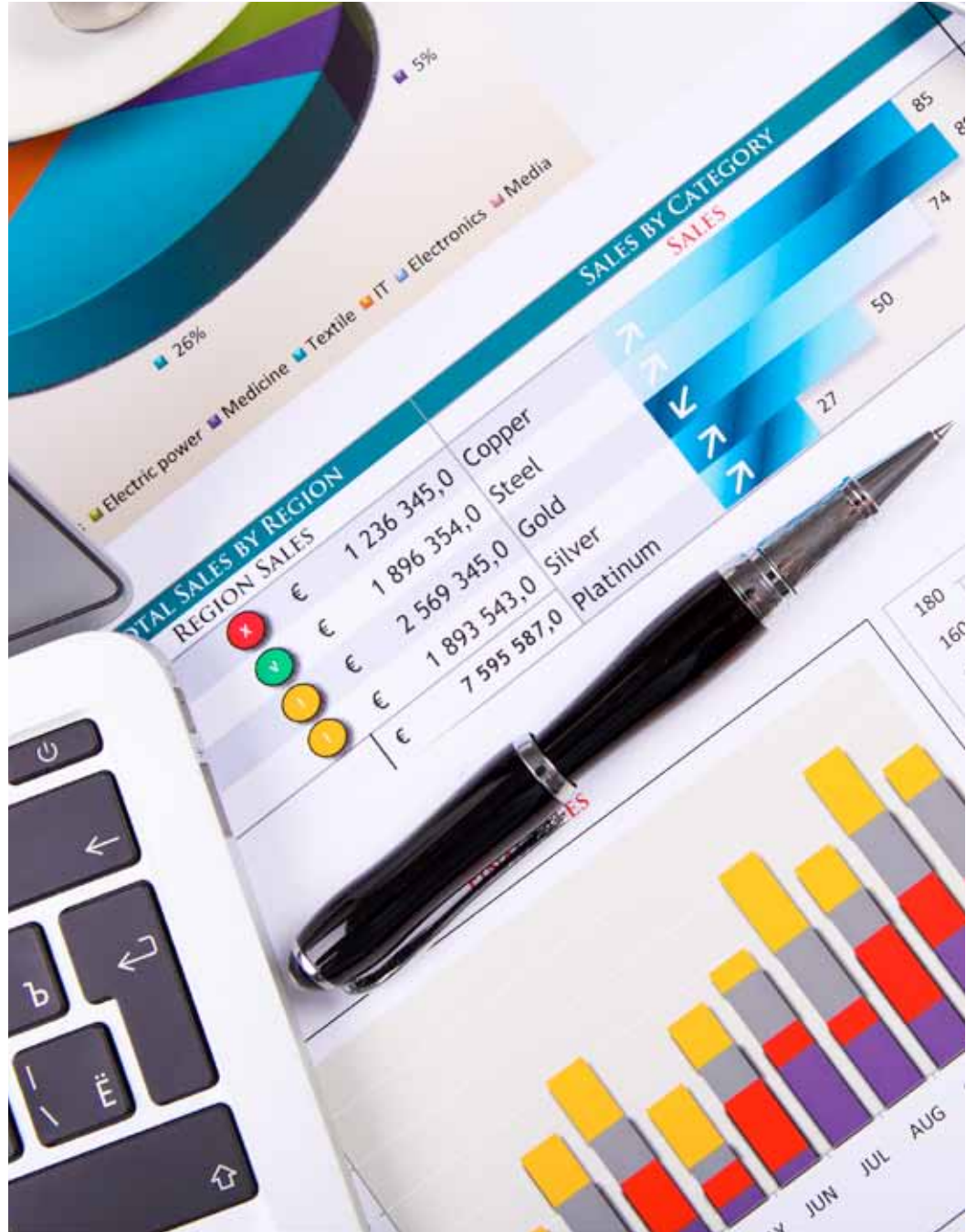
Yine bazı kararlarda (örneğin Danıştay Yedinci Dairesi'nin 16.04.1992 tarih ve 1992/1127 sayılı kararı), belli bir tutarın ya da miktarın üzerinde alım yapmanın ya da bir sınırın üzerinde satış gerçekleştirmenin doğrudan doğruya ve yalnızca malın satın alındığı firma için yapılmış bir hizmet niteliğinde olmadığı, ticari teamüller gereği ticaret erbabının yüksek ciro yapma amacı taşıdığı ve yüksek satış yapmanın öncelikle kendisinin yararına olduğu ve satıcının satışını mümkün olduğu kadar yüksek rakamlara ulaştırmakla öncelikle kendine hizmet ettiği ve bu suretle söz konusu ödemelerin bir hizmetin karşılığını teşkil etmediğinden KDV'ye tabi olmayacağı yönünde kararlar verilmiştir.

B- 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği ile Ciro Primleri Konusunda Yapılan Yeni Düzenleme ve Getirdikleri

19.01.2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği ile ciro primlerinde KDV uygulamasına ilişkin yeni bir düzenleme yapılmış ve aynı Tebliğ ile yukarıda yer verilen 26 Seri No'lu Tebliğin konuya ilişkin düzenlemelerin yer aldığı (L) bölümü yürürlükten kaldırılmıştır. 116 Seri No'lu KDV Genel Tebliği'nin ilgili bölümü aşağıdaki gibidir;

"Fatura ve Benzeri Belgelerde Ayrıca Gösterilmeyip, Yıl Sonlarında, Belli Bir Dönem Sonunda ya da Belli Bir Ciro Aşıldığında Yapılan İskontolar

KDV Kanununun 35 inci maddesi ile KDV matrahında çeşitli sebeplerle değişiklik vuku bulduğu hallerde, vergiye tabi işlemleri yapmış olan mükelleflerin, bunlar için borçlandığı vergiyi; bu



işlemlere muhatap olan mükelleflerin ise indirme hakkı bulunan vergiyi değişikliğin mahiyetine uygun şekilde ve değişikliğin vuku bulduğu dönemde düzeltebilmelerine imkân sağlanmıştır.

Fatura ve benzeri belgelerde ayrıca gösterilmeyip, yıl sonlarında, belli bir dönem sonunda ya da belli bir ciro aşıldığında (satış primi, hasılat primi, yıl sonu iskontosu gibi adlarla) yapılan iskontolar esas itibarıyla, asıl işleme

ilişkin KDV matrahının değişmesi sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla, KDV matrahında değişiklik vuku bulduğu bu gibi durumlarda KDV Kanununun 35 inci maddesine göre düzeltme yapılması gerekmektedir.

Bu itibarla, fatura ve benzeri vesikalarda gösterilmeyip belli bir dönem sonunda ya da belli bir ciro aşıldığında yapılan iskontolar nedeniyle KDV matrahında değişiklik vuku bulduğu hallerde



düzeltilme işlemi, alıcı tarafından satıcı adına bir fatura ve benzeri belge düzenlenmek ve bu amaçla düzenlenecek belgede, KDV matrahında değişikliğe neden olan iskonto tutarına ilk teslim veya hizmetin yapıldığı tarihte bu işlem için geçerli olan KDV oranı uygulanmak suretiyle yapılacaktır.” Görüleceği üzere, 116 Seri No’lu KDV Genel Tebliği ile fatura ve benzeri belgelerde gösterilmeyip belli bir dönem sonunda veya belli bir ciro aşıldığında

yapılan iskontoların/ciro primlerinin ayrı bir hizmetin karşılığı olmadığı, söz konusu iskontoların asıl işleme ilişkin KDV matrahının değişmesine yönelik bir işlem niteliğinde olduğu ve bu çerçevede KDV matrahında değişikliğe neden olan iskonto tutarına ilk teslim veya hizmetin yapıldığı tarihte bu işlem için geçerli olan KDV oranı uygulanmak suretiyle düzeltmenin yapılacağı açıklanmıştır. 116 Seri No’lu KDV Genel Tebliği ile yapılan açıklamalar çerçevesinde,

- **Ciro primi/satış primi/yıl sonu iskontosu** ayrı bir hizmetin karşılığı olarak değerlendirilmeyecektir.

- **Ciro primi/satış primi, hasılat primi, yıl sonu iskontosu** gibi adlarla yapılan iskontolar asıl işleme ilişkin KDV matrahının değişmesi sonucunu doğuran bir işlem olarak değerlendirilecektir.

- **Düzeltilme alıcı tarafından satıcı adına bir fatura ve benzeri belge düzenlenmek ve düzenlenecek belgede iskonto tutarına ilk teslim veya hizmetin yapıldığı tarihte bu işlem için geçerli olan KDV oranı uygulanmak suretiyle yapılacaktır.** Örneğin asıl teslim %8 oranında KDV’ye tabi ise, bu teslimler için ciro primi ödenmesi halinde ciro primini elde eden alıcı firma tarafından satıcı firmaya ciro primi faturası düzenlenecek ve %8 oranından KDV hesaplanacaktır.

Eğer asıl işlem KDV’den istisna ise, ciro primi de KDV’den istisna olacaktır. Prime konu asıl teslimdeki malların farklı oranlarda KDV’ye tabi olması halinde, diğer bir ifadeyle farklı KDV oranlarına tabi satışlara ilişkin olarak, ödenecek ciro primlerinde/yapılacak iskontolarda uygulanacak KDV oranına ilişkin Tebliğ’de bir açıklama yer almamakla birlikte asıl teslimlerde alınan malların toplam işlem içindeki oranları nispetinde ciro primine uygulanacak KDV oranının tespit edilebileceğini düşünmekteyiz.

Ancak burada konuya ilişkin Maliye Bakanlığı’nın bir açıklama yapması yerinde olacaktır. Firmaların bu gibi bir durumla karşılaşmaları halinde yazılı görüş alınarak hareket edilmesi de uygun olacaktır.

- **Yeni düzenlemede söz konusu ciro primleri/iskontolar KDV matrahında dolayısıyla satış fiyatında değişiklik yaratan bir işlem olarak**

değerlendirildiğinden ciro primi elde eden tarafından fiyat indirimi olarak değerlendirilerek, prime konu malın halen stokta bulunması halinde stok maliyetini azaltan bir unsur olarak, prime konu malların tamamı satılmışsa doğrudan gelir olarak değerlendirilmesi gerekecektir.

Bununla birlikte, ciro priminin ilgili olduğu malların bir kısmı satılmış bir kısmı da stokta bulunuyorsa bu durumda ciro priminin; ilgili mallarla birebir eşleştirilebiliyorsa buna göre doğrudan gelire veya stok maliyetine eklenebileceğini, eğer bu şekilde bir eşleştirme yapılamıyorsa, dönem kâr zararına ve stok maliyetine uygun bir anahtar kullanılarak pay verilmesinin uygun olacağını düşünmekteyiz.

III- Sonuç

Maliye Bakanlığı daha önce fatura ve benzeri belgelerde ayrıca gösterilmeyip daha sonradan yapılan iskontoları/ciro primlerini, ilgili firmaya verilen ayrı bir hizmet olarak değerlendirme anlayışında iken, 19.01.2012 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 116 Seri No’lu KDV Genel Tebliği ile görüş değişikliği yaparak, bahse konu primlerin matrahta değişiklik meydana getiren bir işlem olarak değerlendirilmesi, dolayısıyla KDV Kanunu’nun 35. maddesi çerçevesinde düzeltme yapılması gerektiğini belirtmiştir.

Buna göre ciro primini elde eden firma, söz konusu primi ödeyen firmaya fatura düzenleyecek ve bu faturada asıl teslim konu mal ve/veya hizmetlerde uygulanan oranda KDV hesaplanacaktır.

Daha fazla bilgi için:

Murat Emirhanoglu,
Vergi, Kıdemli Müdür
T: +90 312 491 72 31
M: +90 533 290 52 39
E: memirhanoglu@kpmg.com



Av. Nimet Öztürk

Şirketler Topluluğu

50 yılı aşan bir süredir yürürlükte bulunan 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu, Türkiye ve Dünya ticaretinde meydana gelen gelişmeler neticesinde yetersiz kalmış, mevcut hükümlerde değişiklik yapılması ve yeniliklere yer verilmesi kaçınılmaz olmuştur. Yeni Türk Ticaret Kanunu (yeni Kanun) ise, globalleşen, büyüyen ve değişen Türk ticaretinin gelecekte daha büyük atılımlar yapabilmesi için gerekli olan bir düzenlemedir.



6 ana kitap ve 1535 maddeden oluşan yeni Kanun'da yer alan önemli düzenlemelerden bir tanesi de "şirketler topluluğu" terimi altında bağlı işletmeler hukukunun düzenlenmesidir. Doğrudan ya da dolaylı olarak bir başka şirketin kontrolünde veya hakimiyetinde olan birden çok sermaye şirketinin oluşturduğu şirketler topluluğu, Türk hukukunda ilk defa yeni Kanun ile düzenlenmiştir. Kısmen Alman Paylı Ortaklıklar Kanunu'ndan esinlenen ve Forum Europeum'un bu konuya ilişkin görüşlerinden de yararlanan düzenleme ile, hakim ve bağlı şirket arasındaki ilişkiler şeffaflık, hesap verilebilirlik, sorumluluk ve adillik dengesi temelinde kurallara bağlanmıştır.

Federal Almanya, Alman hukukunda "konzern" diye adlandırılan "şirketler topluluğu" konusunu "bağlı işletmeler hukuku" başlığı altında düzenleyen ilk ülkedir. Yeni Kanun "şirketler topluluğu" terimini tercih etmiş, çeşitli hükümlerinde ise sadece "topluluk" sözcüğünü kullanmıştır. Söz konusu kavramın kullanılması ülkeler açısından farklılık göstermesine rağmen ülkemizde "şirketler topluluğu" teriminin kabul görmesinin nedeni, terimin hem hukuki olması hem de kavramı tanıtmaya gücünün bulunmasından ileri gelmektedir.

Şirketler topluluğunun düzeni içerisinde ortaya çıkan temel sorunlardan biri, bir şirketin başka bir şirket hakimiyeti altında bulunması halinde, hakim şirketin belirlediği politikaları kendi menfaatine uymasa bile uygulamak zorunda kalması, emir ve talimatlarını aynen yerine getirmeye zorunlu olması, kısacası serbest iradesini kullanamaz hale gelmesi ve bunun görmezlikten gelinmesidir.

Halbuki, bir şirket, şirketler topluluğu içerisinde yer alsa, bağlı şirket konumunda bulunsu dahi bağımsız bir şirkettir. Bu gerçeğin göz ardı edilmesi yöneticilere, küçük pay sahiplerine ve azlığa haksızlık yapıldığı anlamına gelmektedir. Çünkü kanunlar, şirketler topluluğu olgusunu dikkate almadan, yönetim kurulu üyelerinin özen borcunu düzenlerken istisnalara yer vermemiş ve hakim şirketin emir ve talimatlarına uyan yöneticileri sorumlu tutmuştur. Oysa, uygulamada, bağlı şirketin yönetim kurulu talimat altında çalışmaktadır. Menfaatler çatıştığında ise her zaman hakim şirketin ve topluluğun menfaatlerini ön planda tutmak zorundadır. Aksi halde bağlı şirket yöneticileri işini yitirebilir, hakim şirketin veya topluluk şirketi için kendi ortaklığının kaybı sonucunu doğuran kararların içinde kendisini bulabilir.

Yukarıda sözü edilen hukuki varsayımın yanlışlığı gün geçtikçe daha belirgin hale gelmiştir. Ancak Yeni Kanun'da 195 ila 209. (bu madde dahil) madde hükümleri ile önemli bir kanun boşluğu doldurulmuş, hakim şirketin bağlı şirket üzerindeki hakimiyetini kötüye kullanması yaptırıma bağlanmıştır. (202. madde) Şirketler topluluğu ile ilgili Yeni Kanun'da yer alan diğer düzenlemeler şu şekildedir:

- 195. maddede hakim (ayrıca tam hakimiyet) ve bağlı şirket kavramlarının tanımlarına yer verilmiş ve bunların hukuki konumları açık bir şekilde düzenlenmiştir. Bir şirketin, doğrudan ya da dolaylı olarak oy haklarının çoğunluğuna sahip olması ya da yönetim organında karar alabilecek çoğunluğu oluşturma hakkına haiz ise hakim şirketin varlığından söz etmekteyiz. Hakim şirketler yerli ya da yabancı olabilir, merkezleri yurtiçi veya yurtdışında bulunabilir. Bu şirketlerden en az bir tanesinin Türkiye'de bulunması, Yeni Kanun hükümlerinin uygulanabilmesi açısından yeterli olacaktır. Burada şirketler topluluğu kavramı yönünden değinilmesi gereken önemli bir sorun olarak nitelendirilen "hakimiyet veya tekelden yönetim" ile "kontrol" anlayışında, Yeni Kanun'un ana şirketin yavru şirketler üzerinde kurduğu veya kurduğu varsayılan hakimiyet

olgusunu yani "kontrol" sistemini temel almış olmasıdır.

- Yeni Kanun, şirketlerin karşılıklı olarak birbirlerine iştirak etmeleri haline de özel sonuçlar bağlamış, hakim şirketin, topluluk itibarının, topluma veya tüketiciye güven veren bir düzeye ulaştığı hallerde, bu itibarın kullanılmasının uyandırdığı güvenden sorumlu olacağını öngören bir hüküm sevk edilmiştir.
- Bağlı şirketin yönetim kurulu her yıl faaliyet yılının ilk üç ayı içinde, şirketin hakim ve bağlı şirketlerle ilişkileri hakkında "bağlılık raporu" olarak adlandırılan bir rapor hazırlar. Bu raporda bağlı şirketlerin kendi aralarındaki ve hakim şirketle aralarındaki ilişkileri ve bu ilişkilerin zarar/yarar olarak sonuçlarının açıklaması yer alır. Raporun hazırlanmaması ise cezai yaptırıma bağlanmıştır. Çünkü raporun sonuçlarına göre, kayıp ve denkleştirme davaları açılabilir, pay sahipleri bu rapora dayanarak sorumluluk davası açabilecekleri gibi bilgi alma haklarını da daha bilinçli bir şekilde kullanabilecekler.
- Şirketler topluluğunda sorumluluk "hakimiyetin hukuka aykırı kullanılması" (202. madde) ve "tam hakimiyet" (203. madde) halinde olmak üzere iki şekilde ele alınmıştır. Hakimiyetin olması, hakim şirkete bu gücü bağlı şirketlerine karşı hukuka aykırı bir şekilde kullanma hakkı vermemektedir. Hakimiyetin hukuka aykırı kullanılmasının belirlenmesi ve hükümlerinin gösterilmesi, Yeni Kanun'un hukuka bağlılığını vurgulamaktadır. Hakimiyetin hukuka aykırı olarak kullanılması halleri sınırlı sayı olmadan gösterilmiş ve sonuçları düzenlenmiştir.

Daha fazla bilgi için:

Av. Nimet Öztürk

T: +90 216 681 90 00

E: nimet@llbconsultancy.com

Yayınlarımız

Yayınlarımıza ulaşmak için lütfen tr-fmmarkets@kpmg.com.tr adresine iletişim bilgileriniz ile birlikte mail atınız.



Yeni Türk Ticaret Kanunu - Dünya Değişiyor. Ya Siz?

KPMG Türkiye ve Bener Hukuk Bürosu'nun katkılarıyla hazırlanan "Yeni Türk Ticaret Kanunu-Dünya Değişiyor. Ya Siz?" kitabı, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun uygulamada getireceği değişiklikler ve şirketlere etkileri konusunda çalışmalarınıza ışık tutmayı amaçlıyor. Kitabı www.kpmg.com.tr web adresinden ulaşabilirsiniz. Dili: Türkçe



KPMG Küresel İnşaat Araştırması 2012

İnşaat ve mühendislik sektörüyle ilgili değerli bilgiler sunan "KPMG Küresel İnşaat Araştırması 2012", mühendislik ve inşaat şirketlerinin artan altyapı taleplerini karşılayabilmek adına nasıl bir değişim gösterdiklerini incelemekte, geleneksel mühendislik ve inşaat şirketlerinin, uzmanlaşmış beceriler ve küresel boyuttaki başarılarla daha da gelişmiş ve farklılaşmayı sağlamış şirketler karşısında güçlerini kaybettiklerine değinmektedir. Dili: Türkçe / İngilizce



Yeni Türk Ticaret Kanunu

KPMG Türkiye YTTK ekibi tarafından hazırlanan "Değişimin Kalp Atışlarını Duyuyor musunuz?" yayınında dönüşüm yol haritasının önemli adımları olarak Yeni Türk Ticaret Kanunu'na uyum, KPMG'nin şirketlerin ihtiyaçlarına çözüm yaklaşımı, ticari defterler ve raporlama, hukuki gereklilikler ve kurumsal yönetim, iç denetim ve kurumsal risk yönetimi, bilgi teknolojileri ve bağımsız denetim konularında şirketlere önemli ipuçları veriliyor. Dili: Türkçe / İngilizce



Örnek Finansal Tablolar

KPMG Uluslararası Finansal Raporlama Grubu tarafından hazırlanan Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına (UFRS) uygun "Örnek Finansal Tablolar" Türkçe olarak yayımlandı. Bu yayının amacı, UFRS finansal tablo hazırlayanlara UFRS'ye uygun finansal tablo hazırlamasında yardımcı olmaktır. Örnek Finansal Tablolar yayınının basılı kopyasını İstanbul KPMG ofisimizden veya internet yoluyla KPMG'nin web sitesi www.kpmg.com.tr adresinden sipariş vererek temin edebilirsiniz. Dili: Türkçe / İngilizce



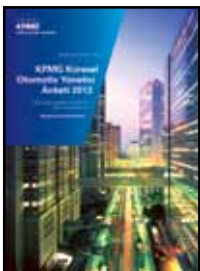
Bir Suistimalcinin Profili

"Bir Suistimalcinin Profili" raporunda, KPMG'nin müşterileri için incelediği binlerce vaka arasından seçilen ve 69 ülkede gerçekleşen 348 vakadaki suistimal biçimleri incelenmektedir. Mali tablolarda tahrifat da dâhil olmak üzere, 'beyaz yakallıların' işlediği suçların analiz edildiği bu raporda, tipik bir suistimalcinin profili de genel hatlarıyla çıkarılmaktadır. Rapor Dili: Türkçe / İngilizce



Investment in Turkey

KPMG Türkiye Vergi Bölümü uzmanları tarafından hazırlanan "Investment in Turkey" adlı yayını, Türkiye'de yatırım yapmayı düşünen yabancı yatırımcılar için Türkiye'de vergi ve iş ortamı hakkında güncel bilgiler içeren yol gösterici bir rehber niteliğindedir. Dili: İngilizce



KPMG Küresel Otomotiv Yönetici Anketi 2012

KPMG Küresel Otomotiv Yönetici Anketi, küresel otomotiv endüstrisinin mevcut durumu ve gelecekteki beklentileri ile ilgili yıllık değerlendirmesidir. Bu yılki anket, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu dünyanın lider otomotiv şirketlerinden 200 üst düzey yönetici ile görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Ankete KPMG Türkiye'nin web sitesi www.kpmg.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.



Bilinmeyen Beklemek:

Değişen Bir Dünyada Değer Yaratmak

Bu raporda KPMG'nin üye firmalar ağı, önümüzdeki 20 yıl içerisinde tüm işletmeleri etkileyecek olan 10 sürdürülebilirlik gücünden oluşan sistemi incelemektedir. İş dünyası liderlerinin bu güçler sistemini anlamaları, kendi organizasyonları üzerindeki etkilerini değerlendirmeleri ve riskleri yönetmek ve fırsatlardan yararlanmak üzere stratejiler geliştirmeleri büyük önem taşımaktadır. KPMG'nin bu raporunda, değişen bir dünyada değeri yaratmaya yardımcı olacak yaklaşımlar sunulmaktadır. Dili: İngilizce

İletişim Bilgilerimiz

Ferruh Tunç

KPMG Türkiye Başkanı,
Kıdemli Ortak
T: +90 216 681 90 00
E: ftunc@kpmg.com

Murat Alsan

Denetim Bölüm Başkanı,
Ortak
T: +90 216 681 90 00
E: malsan@kpmg.com

Abdulkadir Kahraman

Vergi Hizmetleri Bölüm Başkanı,
Ortak
T: +90 216 681 90 00
E: akahraman@kpmg.com

Erol Lengerli

Bilgi Teknolojileri Danışmanlığı Bölüm Başkanı,
Ortak
T: +90 216 681 90 00
E: elengerli@kpmg.com

İdil Gürdil

Risk Yönetimi Danışmanlığı
Bölüm Başkanı, Ortak
T: +90 216 681 90 00
E: igurdil@kpmg.com

Arslan Kaya

Vergi Hizmetleri (Ankara),
Ortak,
T: +90 312 491 72 31
E: akaya@kpmg.com

İsmail Önder Ünal

Denetim, Ortak
T: +90 232 464 20 45
T: +90 312 491 72 31
E: iunal@kpmg.com

Halil Bağdınlı

Vergi Hizmetleri (İzmir),
Direktör
T: +90 232 464 20 45
E: hbagdinli@kpmg.com

Eylem Yalın

İş Geliştirme ve Pazarlama Bölümü,
Direktör
T: +90 216 681 90 00
E: eyalin@kpmg.com

Figen Tahiroğlu Würsching

İş Geliştirme ve Pazarlama Bölümü,
Kıdemli Müdür
T: +90 216 681 90 00
E: ftahiroglu@kpmg.com



TEİD ETİK BEYANNAMESİ

Tüm faaliyetlerimizde Türkiye Cumhuriyeti Anayasası başta olmak üzere tabii olduğumuz tüm ulusal mevzuata ve Türkiye Cumhuriyeti'nin taraf olduğu tüm uluslararası anlaşmalar ve düzenlemelere uyarız.

Açıkladığımız beyan ve sunduğumuz raporların gerçeğe uygun olması için gerekli titizliği gösterir, konu olan bilgileri doğru, anlaşılabilir biçimde ve zamanında sunarız.

Doğruluk ve şeffaflığı, tüm iş süreçlerimizde ve ilişkilerimizde öncelikli değerlerimiz olarak kabul ederiz. İş etiğinin yazılı kurum kültürümüzün yapı taşı haline gelmesi için azami gayret ve özeni gösteririz.

Çalışanlarımızı çıkar çatışmalarından uzak tutacak bilinci, kural ve uygulamalarla donatır, mevcut görevlerinden yararlanarak kişisel çıkar sağlamalarını yasaklar ve denetleriz.

Çalışanlarımızın tarafsız karar ve davranışlarını etkileyecek hediyeler almasını ve aynı amaçla hediye vermelerini yasaklarız.

Faaliyet ve işlemlerimizi yürütürken, her türlü kamu kurum ve kuruluşu, idari oluşum, sivil toplum örgütü ve siyasi partiler ile herhangi bir menfaat beklentisi olmaksızın eşit mesafede yer alınız.

İşlemlerimizde yolsuzluklara yol açmayız, göz yummayız ve yolsuzluğa karşı mücadele ederiz.

Haksız rekabette bulunmaz, adil rekabetin ve tüketici haklarının korunmasını gözetir, tüm uygulamalarımızı bu yönde geliştiririz.

Kayıt dışı istihdamda bulunmayız; işçi sağlığı ve güvenliğini gözetir, gençlerin, kadınların ve engellilerin adil istihdamını destekleriz.

Ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunacak çalışmalarını destekleriz.

Bütün bu iş etiği ilke, anlayış ve uygulamalarımızın iş ortaklarımız ve tedarikçilerimiz dâhil tüm etki alanlarımıza yayılmasını sağlayacak uygulamalar geliştiririz.

Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin de özünü oluşturan 10 temel ilkeye olan desteğimizi beyan eder, bu ilkelere uymadaki gönüllülüğümüzü idari yapımız ve şirket politikalarımıza yansıtırız.

Yukarıda yer alan ilkelere bağlılığımızı ve geliştirme hedefimizi Etik ve İtibar Derneği üyeliğimiz sıfatıyla beyan ve taahhüt ederiz.



Bu dökümanda yer alan bilgiler genel içeriklidir ve herhangi bir gerçek veya tüzel kişinin özel durumuna hitap etmemektedir. Sürekli güncel ve doğru bilgi sunumuna özen gösterilmesine karşın bu bilgiler her zaman her durumda doğru olmayabilir. Hiç kimse özel durumuna uygun bir uzman görüşü almaksızın , bu dökümanda yer alan bilgilere dayanarak hareket etmemelidir. KPMG International Cooperative bir İsviçre kuruluşudur. KPMG bağımsız şirketler ağının üye firmaları KPMG International Cooperative'e bağlıdır. KPMG International Cooperative müşterilerine herhangi bir hizmet sunmamaktadır. Hiç bir üye firmanın KPMG International Cooperative'e veya bir başka üye firmayı üçüncü şahıslar ile karşı karşıya getirecek zorlayıcı yada bağlayıcı hiçbir yetkisi yoktur.

© 2012 Akis Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., KPMG International Cooperative'in üyesi bir Türk şirkettir. KPMG adı ve KPMG logosu KPMG International Cooperative'in tescilli ticari markalarıdır. Türkiye'de basılmıştır.