

KPMG Gündem

Sayı 16 • Ekim / Aralık 2013

Michael Andrew

**“Büyüme Türkiye gibi
ülkelerden gelecek”**

Ferruh Tunç

**“İnsana yatırım
yapıyoruz”**



cutting through complexity

**G-20'den topyekûn
mücadele kararı**

**Bankaların 2014
Gündemi: Düzenlemeler**

YENİ DÖNEM

Bu sayının kapağını KPMG Küresel Başkanı Michael Andrew'un Türkiye ziyaretine ayırdık. Üyesi olmaktan büyük gurur duyduğumuz bu büyük ve değerli uluslararası ağın başkanıyla yaptığımız söyleşi küresel iş ortamına, ülkemizin dışarıdan nasıl görüldüğüne, küresel liderliğin KPMG Türkiye'ye olan güven ve desteğine dair önemli olduğunu düşündüğümüz bilgiler sunuyor.

KPMG Türkiye'nin Uluslararası Vergilendirme Lideri Ayhan Üstün önemli bir okur kitlesini bundan sonra daha sık duyacakları bir yapay sözcükle "BEPS" ile tanıştıyor. G-20'nin ağır siyasi gündemi arasında gözden kaçan "Vergi Matrahı Aşındırması ve Sınır Ötesi Kâr Aktarımı (BEPS) Uygulamalarına Karşı Önerilen Eylem Planı"nın 2015 yılına kadar hayata geçirilmesi bekleniyor. Bu kapsamda yer alan eylem planları başarıyla hayata geçirilirse uluslararası iş yapan kurumların tabi olduğu vergi rejiminde önemli değişiklikler olacak. Bu yazı, hem yönetim sorumluluğu olan KPMG Gündem okurları hem de KPMG vergi uzmanları bakımından yeni bir konu yönetiminin başlangıcını temsil ediyor dersek abartmış olmayız.

KPMG Amerika, her yıl bankacılık eğilimlerini ortaya koyan bir anket düzenliyor. Bu yıl 5'inci yapılan ankettan de çarpıcı sonuçlar çıktı. Ankete göre bankacılar, mevzuattaki değişiklikleri ve bunun getirdiği maliyetleri, büyümenin önündeki en büyük engel olarak görüyor. Bunu aşmak için iş süreçlerini yeniden yapılandırıp yeni müşteri kazanmaya odaklanan bankacılar, en çok parayı da BT yatırımlarına harcayacaklarını söylüyor. Bunu mevzuat düzenlemelerine ve coğrafi alanda büyümeye yapılan yatırımlar izleyecek. Araştırmayı oldukça okunur şekilde özetleyen kişi, okurlarımızın yakından tanıdığı KPMG finans sektör liderlerinden Sinem Cantürk.

Türkiye'de vergi mükellefi sayısının nüfusa oranının ne olduğunu hiç düşündünüz mü? Bunu söz gelimi OECD ülkeleri ile karşılaştırmalı olarak görmek ilginç olur muydu? Vergi sahasında top koştururken sık sık başını kaldırıp bütün sahaya bakmayı seven arkadaşlarımızdan Vergi Direktörü Emrah Akın, OECD Vergi Yönetimi 2013 Raporu'ndan bu bilgiyi sizin için çekip çıkarıyor. Burada, şu kadarını söylemekle yetinelim: Suudi Arabistan'dan halliceyiz!

KPMG Gündem'de bu ay siz paydaşlarımızın ihtiyacına özel daha farklı pek çok makaleyi bulmanız mümkün. Her zaman olduğu gibi denetim, vergi ve danışmanlık alanında en güncel konular üzerine yazılmış incelemeleri sizlerle buluşturuyoruz. Yenilenen KPMG Gündem'in bu özel sayısını ilgiyle okuyacağınızı ümit ediyorum.

İyi okumalar dileğiyle...

Ferruh Tunç

KPMG Türkiye Başkanı,
Kıdemli Ortak



İçindekiler



14

Büyüme Türkiye gibi ülkelere gelecek

Michael Andrew, KPMG'nin global başkanı. 23 milyar dolarlık dev bir ağı yönetiyor. Andrew, global vergi, denetim ve danışmanlık devinin son dönemde izlediği gelişmekte olan ülkelere odaklanma stratejisini, kendisinin Türkiye'ye ilişkin düşüncelerini ve global piyasalara dair yorumlarını KPMG Gündem'le paylaştı.



24

G-20'den topyekûn savaş kararı

G-20'de OECD tarafından hazırlanan "Vergi Matrahı Aşındırması ve Sınır Ötesi Kâr Aktarımı" (BEPS) uygulamalarına karşı önerilen aksiyon planı görüşüldü. Tüm detaylarıyla inceledik.

22 GELECEK ÜÇ AYDA NELER VAR?

Önümüzdeki üç ayın gündemini mercek altına aldık, öne çıkan başlıkları inceledik.

30 DIŞTİCARETEKİ VERGİ FIRSATLARI

Gümrük ve dış ticarete şirketlere vergisel avantaj sağlayan fırsatlar.

34 YABANCILARLA GELEN İNDİRİM

Türkiye'de yaşamayan yabancılara verilen hizmetlere yüzde 50 kurumlar vergisi istisnası var.

38 DAR MÜKELLEFLERE YÖNELİK VERGİLENDİRME

Dar mükelleflerin Türkiye'de kurulu bir başka şirkette sahip olduğu iştirak hisselerinin devri özel bir vergileme rejimine tabi.

40 YURTDIŞI KREDİDE VERGİYE DİKKAT

Yurtdışından kredi kullanımının vergisel boyutu ne durumda?

44 TÜRKİYE HANGİ LİGDE?

Vergi mükellefi sayısında Türkiye'deki son tablo ne durumda? Türkiye faal mükellef sayısında dengede mi?

48 BORSANIN DEĞİŞİM YOLCULUĞU

İMKB, İstanbul Altın Borsası'nı ve VOB'u da yanına alarak Borsa İstanbul'a döndü. İşte bu dönüşümün hikayesi.

52 İZİNLI BANKACILIK

TBB'nin yeni düzenlemesiyle 1 Eylül'de bankacılıkta yepyeni bir döneme girildi. Bankalarla bireysel müşterilerinin ilişkileri yeniden şekillendi.

56 İSLAMİ BANKACILIK 2,5 KAT BÜYÜYECEK

Türkiye'de "katılım bankaları" bankacılık sektöründen şu anda yüzde 5 pay alıyor. Hedefte ise bu oranı yüzde 10'a çıkarmak var.

66 EN ETKİLİ SUİSTİMAL

Mali tablo suistimallerinin etki alanı oldukça geniş. Bu suistimallere uğramak istemeyen şirketlerin, kendilerine özgü "suistimal risk yönetimi" sistemi oluşturması gerekiyor.

70 KİRALAMA İŞLEMLERİNDE YENİ YOL HARİTASI

Mayıs 2013'te UMSK, revize edilmiş kiralama işlemleri standardının nihai taslağını yayımladı. Yeni modelin neleri değiştireceğini inceledik.

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

Görsel Yönetmen
Korkut Çoruh
Tolga Çoruh

Katkıda Bulunanlar

Abdulkadir Kahraman, Ali Tuğrul Uzun, Ayhan Üstün, Bahar Caner, Begüm Güzel, Cansu Ağırbaş, Cihan Doğrayan, Çiğdem Gürer, Ehtiram İsmayilov, Emrah Akın, Ergün Kış, Figen Tahiroğlu Würsching, Güray Kurşunoğlu, Hakan Güzeloglu, Halil Bağdınlı, İbrahim Özer, Latif Oylan, Murat Alsan, Murat Palaoğlu, Simur Yirmibeşoğlu, Sinem Cantürk, Şirin Soysal, Timur Çakmak, Uğur Kızılayrak.

Baskı & Cilt
Karagön Ofset ve Matbaacılık
Reklam San. ve Tic. Ltd. Şti.
Cemal Nadir Sok. No:24
Eminönü/Çağaloğlu - İstanbul
Tel: 0212 511 27 29

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



Global Başkan Türkiye'deydi

KPMG Global Başkanı Michael Andrew, 19 Ağustos'ta KPMG İstanbul ofisini ziyaret etti. Michael Andrew, gün içerisindeki medya buluşmaları ve toplantıların ardından KPMG İstanbul ofisine gelerek KPMG Türkiye çalışanları ile tanışma fırsatı buldu. Kendisi için düzenlenen teras kokteylinde yaptığı kısa açılış konuşmasında KPMG Türkiye'nin

performansından ve büyüme oranlarından memnuniyetini dile getiren Andrew, Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda Malezya, Endonezya, Nijerya ile birlikte yeni yatırımlar için göz önünde olacağını belirtti. Kokteylde birçok KPMG'li ile tanışma fırsatı bulan Andrew, sonrasında KPMG Türkiye şirket ortaklarıyla yemekli bir Boğaz turuna katıldı.

İç kontrol ve denetim

KPMG Türkiye Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölüm Müdürü Gökhan Yılmaz, 4-5 Ekim 2013 tarihinde düzenlenen TKYD Yönetim Kurulu Üyeliği İhtisas Programı'nda eğitmen olarak yer aldı. Programda genel olarak katılımcıların, yönetim kurulu üyelerinin sermaye piyasası mevzuatında oluşan gelişmeler ışığında görevlerinin ve hukuki sorumluluklarının ve yönetim kurulunun etkinliğinin artırılması konusunda bilgilendirilmesi amaçlandı. Pek çok yönetim kurulu üyesi ve adayının katıldığı etkinlikte Gökhan Yılmaz, "İç Kontrol ve Denetim" başlıklı bir eğitim verdi.



Dış ticaretteki riskler tartışıldı

KPMG Gümrük ve Dış Ticaret Direktörü Murat Paloğlu, İstanbul İhracatçı Birlikleri'nde Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları seminerinde eğitim verdi. İstanbul İhracatçı Birlikleri'nde verilen eğitime 45 kişi katıldı. Eğitimin duyurusu ise 6 bin kişiye ulaştı. Dış ticaretteki riskler ve fırsatlar, gümrük terimleri, gümrük idaresinin yapısı ve işleyişi, genel gümrük rejimleri bilgisi, gümrük denetimleri gibi konuların yer aldığı eğitime dış ticaret profesyonellerinin yanı sıra sektörün önde gelen şirketleri de katıldı.



130 yeni mezun asistan KPMG Türkiye ailesine katıldı

KPMG Türkiye, üniversiteden yeni mezun olan 130 kişinin katılımıyla çalışan sayısını 700'e çıkardı. Universum tarafından dünya çapında gerçekleştirilen "2013 Yılı'nın En Çok Tercih Edilen İşverenleri" araştırmasında son dört yıldır dünyanın ilk 10 şirketi arasında yer alan KPMG, 130 yeni mezunun katıldığı güçlü, dinamik ve deneyimli kadrosu ile 2014 yılında Türkiye'de büyümesini sürdürmeyi hedefliyor. İnsan Kaynakları Direktörü Seden Kundakçıoğlu Demirbaş, KPMG Türkiye'nin bu yıl da hedeflediği büyüme stratejisi

kapsamında en başarılı yeni mezunları bünyesine katarak genç ve dinamik bir organizasyon olmaya devam ettiğini söyledi. Demirbaş "Yorucu bir işe alım sürecinin ardından, enerjisi, yeni fikirleri ve çalışma azimleri ile KPMG Türkiye'ye değer katacak yeni mezun 130 asistanımızı başarıyla seçtik. KPMG ailesine katılan asistanlarımız ağırlıklı olarak işletme, iktisat, uluslararası ilişkiler, endüstri mühendisliği bölümlerinden mezun ve yüzde 50'si kadınlardan oluşuyor" dedi. KPMG International tarafından uzun vadeli büyüme planları çerçevesince,

Ağustos 2011'de yapılan açıklamada, 3 yıl içinde dünya çapında tüm KPMG ofislerinin yaklaşık 75 bin yeni mezunu işe alacağı belirtildi. Bu açıklama kapsamında, KPMG Türkiye de 130 yeni mezunu bünyesine kattı. Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden yeni mezun olan 130 kişilik yeni asistan grubu, KPMG Türkiye'nin vergi, denetim ve danışmanlık bölümlerinde işe başladı. Yeni asistanların hızlı adapte olabilmelerini sağlamak amacıyla, KPMG Türkiye tarafından 1 Ekim Salı günü başlayan bir oryantasyon programı düzenlendi.

Eğitimde hızlı gündem

KPMG Türkiye, eylül ayında verdiği eğitimlerde hız kesmedi. 11 Eylül 2013 tarihinde Yapı Kredi Bankası grubu için bir eğitim toplantısı düzenledi. Açılış konuşmasını denetim bölüm başkanı, şirket ortağı Murat Alsan'ın yaptığı eğitime banka bünyesinde yaklaşık 60 kişi katıldı. Eğitim arasında üst düzey yöneticilerin katılımıyla bir öğlen yemeği organizasyonu da yapıldı. Yemekte Murat Alsan, Sinem Cantürk, KPMG Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı Hakan Aytekin ve Denetim Bölümü Şirket Ortağı Orhan Akova, Yapı Kredi Bankası Teftiş Kurulu Başkanı Stefano Perazzini, Operasyonel ve BT Riski Denetim Direktörü Nurşah Kayak, Risk Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Wolfgang Schilk ve Finansal Raporlama ve Muhasebe Grup Direktörü Seda İkizler ile bir araya geldi.

24 Eylül 2013 tarihinde ise VakıfBank Genel Müdürlük Konferans Salonu'nda yaklaşık 40-45 üst düzey yöneticinin katılımıyla başka bir eğitim daha gerçekleştirildi. Katılımcılar arasında teftiş kurulu, iç kontrol, risk yönetimi, mali raporlama, vergi birimlerinin yöneticileri yer aldı. Açılış konuşmasını KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı, Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk'ün yaptığı etkinlikte, sektörü etkileyen güncel konular denetim ve vergi uzmanlarının görüşleriyle değerlendirildi.

IFN Roadshow'da KPMG sunumu

Borsa İstanbul'un (BİST) Organizatörlüğünde "Katılım Bankaları ve Ürünler", "Faizsiz Bankacılık" ve "Faizsiz Finansman" konularının ele alındığı Islamic Finance News Roadshow (IFN Roadshow) toplantısı 3 Eylül 2013 tarihinde Borsa İstanbul'da düzenlendi. Toplantıda BİST Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü İbrahim Turhan ile SPK Başkanı Vahdettin Ertaş'ın konuşmalarının ardından farklı konuların ele alındığı paneller ve sunumlar yapıldı.

KPMG'yi temsilen KPMG Vergi Bölüm Başkanı Abdulkadir Kahraman ikinci panelde ürün çeşitlendirme çalışmalarında vergi ve SPK düzenlemelerinin sukuk ihraçlarına etkileri konusunda görüşlerini paylaştı. Konuşmasında sukuk ihraçları ile ilgili olarak KVK ve KDV kanunlarında getirilen istisnaların sukuk ihraçlarına olumlu etki yapacağını belirtti. Özel sektör varlık kiralama şirketleriyle Hazine'ye ait varlık kiralama şirketleri arasındaki vergi farklılıklarının özel sektör varlık kiralama şirketlerinin maliyetlerini olumsuz etkilediğini ifade etti.



Şirket ortakları konferansı yapıldı

KPMG'nin Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesi üye firmalarının şirket ortakları 4-5 Eylül'de Paris'te gerçekleştirilen 2013 Şirket Ortakları Konferansı'nda bir araya geldi. Etkinlik, 4 Eylül akşamı verilen resepsiyonla başlayıp 5 Eylül günü yapılan yoğun tartışmaların ardından Versay Sarayı'nda gerçekleştirilen gala yemeğiyle sona erdi.



KPMG Türkiye liderleri Vergi Zirvesi'ndeydi

Bu yıl ana teması “The new normal: Strategies for success in a different tax world” olan “2013 EMA Bölgesi Vergi Zirvesi” 30 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında Berlin’de gerçekleşti.

50 farklı ülkeden 750’nin üzerinde KPMG profesyoneli ve KPMG’nin müşterilerinden oluşan katılımcılar,

vergi dünyasını global ölçekte etkileyen trendlerde son yıllarda gözlenen değişimi ele alarak, bu durumun vergi otoritelerini ve uluslararası işlerde vergi stratejilerini yönetenleri nasıl etkilediğini tartıştı. Katılımcılar arasında KPMG Türkiye’yi temsilen, KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunç, KPMG Türkiye Vergi Bölümü Başkanı Abdulkadir Kahraman, KPMG Türkiye Denetim Bölümü Başkanı Murat Alsan, KPMG Türkiye Vergi Bölümü ortaklarından Timur Çakmak, KPMG Türkiye Vergi Bölümü direktörlerinden Murat Palaoğlu, Eray Büyükseban, Hakan Güzeloğlu ve KPMG Türkiye Vergi Bölümü Kıdemli Müdürü Başak Diclehan yer aldı.



KPMG Türkiye Corporate Games’e katıldı

6-8 Eylül arasında İstanbul’da gerçekleştirilen Corporate Games’te 10 farklı branşta 59 sporcu KPMG Türkiye’yi başarıyla temsil etti. Özellikle koşu branşında alınan derecelerin öne çıktığı oyunlarda 10 bin metre yarışında 1’incilik KPMG Türkiye İzmir ofisi çalışanlarından, vergi bölümü uzmanı Serter Tanyeri’den geldi. Serter bu başarısıyla, Haziran 2014’te Londra’da yapılacak olan International Corporate Games’e katılmaya hak kazandı. 5000 metre yarışında, hem kendi kategorisinde hem de tüm kategorilerde 2’nciliği ise denetim bölümünden Teoman Çetin kazandı. Denetim bölümü şirket ortaklarından İsmail Önder Ünal ise 10 bin metre yarışında 4’üncü oldu.



İstanbul birleşme noktası oldu

KPMG, 22- 24 Ekim 2013 tarihleri arasında KPMG EMA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinin yaklaşık 60 profesyonelden oluşan finansal sektör liderlerini İstanbul’da bir araya getirdi.

Bu etkinliğin açılış toplantısı kapsamında 22 Ekim Salı Günü, “İstanbul: Bölgesel Bir Finansal Hizmetler Merkezi” konulu bir yuvarlak masa toplantısı gerçekleştirildi. Toplantı, Türkiye’nin ve özellikle İstanbul’un bölgesel birleşme noktası olması için yönetim, mevzuat, hukuk ve vergi konu başlıklarında yurtdışı örneklerin paylaşılması, kazanılan tecrübelerin aktarılması ve karşılıklı fikir alışverişi yapılmasını amaçladı.

Önemli banka kuruluşlarının, önde gelen sektör liderlerinin ve KPMG Uluslararası Finansal Hizmetler uzmanlarının yer aldığı asıl toplantıya ise katılım sınırlı tutuldu.

KPMG EMA bölgesi finansal sektör liderlerinin yanı sıra Dubai Uluslararası Finans Merkezi eski CEO’su Naseer Alshaali ve Standart Chartered Bölge CEO’su Christos Papadopoulos da toplantıda uzmanlık alanlarında paylaşımlarda bulundu ve gelişmekte olan ülkelerde finans sektörüyle ilgili görüşlerini aktardılar.

sosyal sorumluluk



İstanbul’dan Ağrı’ya “gönüllü” bir hikaye

KPMG Türkiye Gönüllüleri, Ağrı Eleşkirt-Türkeli Köyü’nün ilkokuluna önce karne hediyeleriyle ulaştı. Öğrencilerin mutluluğu, bu küçük yardım hikayesini, bir sosyal sorumluluk projesine dönüştürdü. Gönüllülerin desteğiyle süren kampanya, önümüzdeki dönemde başka adımlarla sürecektir...

Hüseyin Polat, Ağrı’nın Eleşkirt ilçesine bağlı Türkeli Köyü’ndeki ilkokulda öğretmenlik yapıyor. Anadolu’daki tüm öğretmenler gibi o da büyük bir özveriyle çalışıyor. Görev yaptığı okulda, üç farklı sınıf aynı derslikte eğitim görüyor. En önemlisi,

o ve diğer öğretmen arkadaşları, yokluk içinde yarının yetişkinlerini yetiştirmeye çalışıyor. Öğrencilerine evlerinde yapacakları ödevleri, fotokopi makinesi olmadığı için elle yazarak hazırlayan Hüseyin Polat, KPMG Türkiye Denetim Bölümü

çalışanlarından Algan Acar’ın askerlik arkadaşı. İkili askerlik görevlerini bu yılın nisan ayında tamamladı. Polat, öğretmenlik yaptığı okulu ve orada okuyan öğrencilerin koşullarını askerlik sırasında Algan Acar’a anlattı ve KPMG ekibi de bu özveriili öğretmenin hikayesini bu sayede öğrenmiş oldu.

GÖNÜLLÜLER DEVREDE

KPMG, sosyal sorumluluk projelerini gönüllü çalışanlarının desteğiyle hayata geçiren bir kurum. KPMG gönüllüleri emeklerini, zamanlarını, bilgi ve deneyimlerini sosyal sorumluluk bilinciyle çocuklara, gençlere ve engellilere aktarmaya çalışıyor. Yalnızca çocukların ve gençlerin eğitimlerine destek olmakla kalmayan gönüllüler, aynı zamanda toplumsal duyarlılığın artmasına ve sivil toplum kuruluşları olgusunun hak ettiği yeri kazanmasına da katkıda bulunuyor.

İşte Hüseyin Polat ve öğrencilerinin hikayesine de Algan Acar’ın desteğiyle gönüllüler de dahil oldu. Küçük bir yardım kampanyası başlatan gönüllüler, ilk aşamada giysi, oyuncak, kitap ve benzeri yardım eşyaları topladı. Çocuklara alınan karne hediyeleriyle birlikte Algan Acar, Ağrı’ya giderek Polat ve öğrencilerini ziyaret etti.

AĞRI’DAN GÜZEL TEPKİLER

Oradaki karşılama ve çocukların mutlulukları KPMG gönüllülerini derinden etkiledi. Aldıkları güzel tepkiler karşısında gönüllüler kampanyayı yineledi. Bu sefer, kampanyaya tüm KPMG çalışanları katıldı. Gerçekleştirilen kampanyada, okulda yapılacak tadilat çalışmaları için para toplandı. İkinci parti yardımlarla birlikte bir grup gönüllü, eylül ayında Ağrı’ya giderek bizzat okulun tadilat çalışmalarına destek verdi. Öğrenciler yeni eğitim yılına tertemiz, boyalı ve daha güvenli bir okulda, yepyeni oyun, futbol, voleybol ve basketbol sahasıyla birlikte girmenin heyecanını yaşadı. Gönüllülerin Ağrı’ya desteği, okul bahçesinin ağaçlandırılması başta olmak üzere başka adımlarla devam edecek.



ekibimizin yeni üyeleri



HAKAN AYTEKİN

ATLANTA'DAN İSTANBUL'A

Hakan Aytekin, Ağustos 2013 tarihinde KPMG Türkiye İstanbul ekibine dahil oldu. Danışmanlık bölümünde şirket ortağı olarak göreve başlayan yönetici, bundan önce KPMG Atlanta Danışmanlık Bölümü'nde şirket ortağı olarak çalışıyordu. Yeni görevinde risk danışmanlığı biriminin gelişmesi ve güçlenmesi amacıyla çalışacak olan Aytekin, İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Yüksek lisansını Louisiana Üniversitesi'nde işletme alanında tamamladı. Çalışma hayatına aynı üniversitede asistan olarak başladı. Aytekin'in işletme ve muhasebe süreçleri, iç kontrol, bilgi güvenliği, risk yönetimi, finansal birleşme, envanter ve üretim sistemleri gibi çeşitli alanlarda tecrübesi bulunuyor.

Hakan Aytekin, KPMG Finans Yönetimi Teknolojileri'ndeki uzmanlığının yanı sıra Risk ve Uygunluk Yönetimi Uzmanı olarak da telekomünikasyon, perakende, endüstri ürünleri ve finansal hizmetler alanında faaliyet gösteren şirketlere hizmet verdi. Ayrıca KPMG Finans Yönetim Teknoloji Uygulamaları Servis Hattı'nı da yönetiyor. Bu hizmet çerçevesinde, müşteri bazında yıllık 1 milyon doların üzerinde maliyet düşüşleri sağlayan pek çok projenin liderliğini yaptı.

NACİYE KURTULUŞ

KURUMSAL RİSKTE BÜYÜK TECRÜBE

Ağustos 2013 tarihinde KPMG Türkiye İstanbul ekibine katılan bir diğer isim de Naciye Kurtuluş oldu. Danışmanlık departmanı çatısı altında faaliyet gösteren iç denetim biriminde direktör olarak görev alan Kurtuluş, kariyer hayatında bugüne kadar farklı sektörlerde kurumsal risk hizmetleri konularında projeler yönetti. Yeni görevinde ise iç denetim, kurumsal yönetim danışmanlığı, kurumsal risk yönetimi, risk değerlendirmesi, kalite güvence değerlendirmesi, Sarbanes Oxley, iç kontrol sistemlerinin iyileştirilmesi ve aile şirketleri hizmetleri alanlarında çalışmalarını sürdürecektir.

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nden 1998'de mezun olan yönetici, çalışma hayatına KPMG Türkiye'de başladı. Daha sonra Akzo Nobel Marshall Boya ve Deloitte'ta çeşitli görevler aldı.

Boğaziçi Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi'nde kurumsal yönetim ve iç denetim konularında eğitimler de veren Naciye Kurtuluş, Türkiye İç Denetim Enstitüsü ile Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nde (TÜSİAD) çeşitli çalışma gruplarında görev aldığı kurumu temsil etti.

LATİF OYLAN

OYLAN'IN KARIYER YOLCULUĞU

KPMG Türkiye Denetim Bölümü kapsamında faaliyet gösteren Mesleki Uygulama Bölümü'nde Ağustos 2013 itibarıyla müdür olarak göreve başlayan Latif Oylan, Güney Avustralya Üniversitesi Muhasebe Bölümü'nden 2006'da mezun oldu. Çalışma hayatına 2007'de Güney Avustralya Denetim Ofisi'nde dış denetçi olarak başlayan Oylan, UFRS bazlı finansal raporların denetiminde yer aldı. 2008'de Avustralya Muhasebe Standartları Kurulu'na UFRS teknik müdür yardımcısı olarak transfer oldu. Ağırlıklı olarak finansal tabloların sunuluşu ve borçlanma maliyetleri projelerinde çalıştı.

2011'de Brüksel'de faaliyet gösteren EFRAG'a UFRS teknik müdürü olarak transfer oldu. Brüksel'de yeni konsolidasyon standartlarının AB'deki uygulamalarından sorumlu olmasının yanı sıra AB'nin "ortak kontrole tabi işletme birleşmelerinin muhasebeleştirilmesi" projesini ve Avrupalı yatırımcılarla UFRS konusunda ilişkileri yönetti. 2012'de Avustralya'daki AUSAID'ye teknik uzman olarak geçiş yaptı. Üretim, finans, otomotiv ve doğal kaynaklar sektöründe UFRS uygulamaları konusunda geniş sektörel deneyimi bulunuyor.

OZAN ÖZARIKÇA

10 YILLIK DENEYİM

Ozan Özarıkça, KPMG Türkiye ekibine geçtiğimiz Eylül ayında katıldı. KPMG Türkiye Danışmanlık Departmanı'na bağlı Finansal Yönetim ve Raporlama Hizmetleri Birimi'nde müdür olarak göreve başladı. Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü'nden 2003 yılında mezun olan Ozan Özarıkça, profesyonel iş hayatına 2003 yılında PricewaterhouseCoopers'ta adım attı. Buradaki tecrübeden sonra PwC Almanya'nın Düsseldorf ofisine 18 ay süreyle müdür yardımcısı olarak atandı. Sarbanes-Oxley (SOX) projesine teknik destek sağladı ve 2011 yılına kadar aynı kurumda müdür olarak görev yaptı. 2011 yılında Diageo Group'un bir üyesi olan Mey İçki İstanbul'a Finansal Raporlama Bölüm Başkanı olarak transfer oldu.

2012 yılında Mars Entertainment Group İstanbul'da Finans Müdürü olarak görevine devam eden Ozan Özarıkça, görevi boyunca nakit yönetimi, optimizasyon ve hazine işlemlerinden sorumlu oldu.

eğitim

Uluslararası finansal raporlama standartları

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 alanındaki bu gelişmelere paralel olarak söz konusu standartlar Türkçe'ye çevrilmiş ve "Türkiye Muhasebe Standartları /Türkiye Finansal Raporlama Standartları" (TMS/TFRS) adı altında yayınlanmıştır.

Ülkemizde başta BDDK olmak üzere, SPK ve Hazine Müsteşarlığı kendi muhasebe yönetmeliklerini iptal ederek TMS/TFRS'lerin uygulanmasını zorunlu hale getirmiştir. Geçen sene kabul edilen yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ise ülkemizdeki uygulama birliğinin sağlanabilmesi için bağımsız denetime tabi olacak şirketlere TMS/TFRS uygulama zorunluluğu getirmiş ve bu şirketleri belirlemeye yönelik kriterler Ocak 2013'te resmi olarak açıklanmıştır.

Tüm şirketlerin gelecek dönemlerde kademeli olarak TFRS uygulamasına tabi olması beklenmektedir.

KPMG Eğitim Merkezi işletmelerin UFRS yükümlülüklerini yerine getirmede yol gösterici olmak ve ilgili standartlar dahilinde UFRS raporlama yapabilme yetkinliğini kazandırmak için yıl boyunca çeşitli eğitimler düzenlemektedir. İlginizi çeken eğitimlerin detaylarına web sitemizden ulaşabilir ya da yardımcı olmamız için bizi arayabilirsiniz.

UFRS EĞİTİM PROGRAMLARI

EĞİTİM KONUSU	Süre (Gün)	Ücret (TL)	Ekim	Kasım
VUK-UFRS/TFRS Farkları Eğitimi				
Ankara	2	900	7-8 Ekim	
İzmir	2	900		18-19 Kasım
Temel UFRS Eğitimi	3	1,350	9-10-11 Ekim	12-13-14 Kasım
UFRS'ye göre Konsolidasyon	1	600		20 Kasım
UMS/TMS 12-Gelir Vergisi (Kurumlar Vergisi ve Ertelenmiş Vergi)	1	600		8 Kasım



KPMG Türkiye ülke masaları

KÜRESEL OYUNCULARA KÜRESEL EKİP

KPMG Türkiye, global ticaretteki gelişmeler doğrultusunda, yatırımcıların ihtiyaçlarını ve karşılaştıkları zorlukları göz önüne alarak ülke masalarını kurdu. Burada amaç, hem Türk hem de yabancı oyuncuların yatırımlarına katkıda bulunmanın yanı sıra bu yatırımcılara karşılaştıkları sorunlarda ilk elden destek olmaktır. KPMG Türkiye'nin Amerika, Almanya, Çin, Hollanda, İngiltere, Japonya ve Rusya masaları, sadece Türkiye'nin değil dünyanın önde gelen pek çok şirketine danışmanlık yapmış durumda. Telekom, medya, enerji, otomotiv, perakende, finans ve üretim gibi farklı pek çok sektörde uluslararası deneyime sahip ekiplerden oluşmaktadır.



Hakan Aytekin
KPMG Türkiye Danışmanlık
Şirket Ortağı
Amerika Masası Lideri

AMERİKA MASASI

KPMG ABD ortaklarından Hakan Aytekin, 2012 yılında Türkiye'nin dinamik ve hızlı büyüyen danışmanlık ekibine katılmıştır. Hakan Aytekin, 15 yıl boyunca telekom, sanayi, finansal hizmetler ve perakende de dahil olmak üzere farklı sektörlerden pek çok Fortune 500 şirketine danışmanlık yapmıştır.

Hakan Aytekin, ABD merkezli şirketlerde olan derin tecrübesiyle KPMG Türkiye'deki ABD yatırımlarının ihtiyaçlarına yönelik profesyonel hizmetler sunan ABD masasını yönetecek.

Aytekin, Türkiye'ye ABD şirketlerinin yatırım istahının her geçen gün arttığını, bu nedenle bu alanda ABD kurumsal kültürüne hakim olduğu kadar, Türkiye pazarının gerçeklerini de iyi bilen, güvenilir danışmanlara büyük ihtiyaç olduğunu belirtiyor.



Keith Durward
KPMG Türkiye Danışmanlık
Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
İngiltere Masası Lideri

İNGİLTERE MASASI

Keith Durward, yatırım danışmanlığı alanında 14 yılı şirket ortağı konumunda olmak üzere 15 yıllık deneyime sahiptir. İngiltere Yatırım Danışmanlığı bölümünün yönetim kadrosunda görev yaptıktan sonra, 2011 yılında KPMG Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Bölümü Başkanı olarak atandı. Birçok farklı şirket devralma, birleşme ve özelleştirme konularında deneyime sahiptir. Medya, telekomünikasyon, bankacılık ve eğlence ve turizm sektörlerinde çok sayıda müşteriye danışmanlık hizmeti verdi. Keith'in göreve gelmesinin ardından bir büyüme trendi içine giren KPMG Türkiye danışmanlık hizmetleri, bünyesine yeni hizmet alanları eklemiş, özellikle ülkenin en büyük birleşme ve satın alma işleminde danışmanlık hizmeti vermiştir. İngiltere masası liderliği görevini de yürüten Keith Durward, İngiliz şirketlerin Türkiye ve Türkiye üzerinden çevre ülkelere yapacakları yatırımlara destek olmaktadır.



Ergün Kış
KPMG Türkiye Denetim
Şirket Ortağı
Almanya Masası Lideri

ALMANYA MASASI

Almanya ile olan ticaretimiz köklü ve tarihsel ilişkiler neticesinde gelişmiş, Almanya Türkiye'nin en büyük ticari ortağı konumuna yükselmiştir. Avrupa'nın en fazla ikinci büyük nüfusuna sahip olan Almanya ve Türkiye arasında ikili ilişkiler, kimi zaman Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliği ekseninde gerilse de ticari ilişkiler artarak devam etmektedir.

Uzun yıllar KPMG Almanya'da görev yapmış, KPMG Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Ve İş Geliştirme Bölümü Lideri Ergün Kış'ın sürdürdüğü Almanya masası iki ülke arasında bir köprü vazifesi görerek, yatırımcılara destek olmayı hedeflemektedir. Masa faaliyetleri çerçevesinde düzenlenen toplantılar ve çalışma gruplarıyla yaşanan gelişmeler değerlendirilmekte ve iş dünyasının karşılaştığı sorunlara çözüm önerileri getirilmektedir.



Sami Şener
KPMG Türkiye Vergi
Hizmetleri Şirket Ortağı
Rus Masası Lideri

RUSYA MASASI

Rusya Masası, Türkiye ile Rusya ve çevre ülkeler arasında son yıllarda giderek artan ticari ilişkiler ve yatırımcıların karşılaştıkları güçlükler göz önüne alınarak Kasım 2011'de faaliyetlerine başladı. Rusya Masası, Rusya ve çevre ülkelerde yatırım yapmış ve yapmayı hedefleyen Türk şirketlerine yardımcı olmak ve şirketlerin bu ülkelerle ilgili ihtiyaçlarına hızlı ve güvenilir çözüm önerileri getirmeyi hedefliyor. Ayrıca masa, eş zamanlı olarak Rusya ve çevre ülkelere Türkiye pazarına girmeyi düşünen ve halihazırda yatırım yapmış olan şirketlere bu ülkelerdeki KPMG ofisleri vasıtasıyla hizmet sunuyor. Türkiye'nin en büyük ticari ortakları arasında buluna Rusya, Türk şirketleri için farklı bir önem arz etmektedir. KPMG Rusya ülke masası Türk şirketlerinin yüksek potansiyeli olan bu pazara giriş ve karşılaştıkları güçlüklerle Rusya ve Türk ofislerinden uzmanların oluşturduğu ülke masası ile çözümler sunmaktadır.



Tayfun Pişirir
KPMG Türkiye Danışmanlık
Şirket Ortağı
İtalya Masası Lideri

İTALYA MASASI

Avrupa'nın 4. en büyük ekonomisi olan İtalya, global ölçekte birçok marka yaratmayı başarmış bir ülke. İtalyan şirketler son dönemde gelişmekte olan ülkelere yatırımlarını sürdürdüler. Uzun yıllar KPMG İtalya ofisinde görev yapan, KPMG Türkiye İtalya masası lideri Tayfun Pişirir, İtalyan şirketlere Türkiye pazarı ve yaşanan gelişmeler hakkında hizmet desteği sağlamaktadır.

Üretim, perakende, tüketici ürünleri dahil birçok sektörde deneyim sahibi olan Tayfun Pişirir, 2011 yılından itibaren KPMG Türkiye danışmanlık hizmetleri şirket ortağı olarak görev yapmaktadır.



Raymond Timmer
KPMG Türkiye Strateji
Danışmanlık Bölümü,
Şirket Ortağı
Hollanda Masası Lideri

HOLLANDA MASASI

Avrupa'lı şirketlerin çoğu, son yıllardaki yavaş büyüme beklentileri nedeniyle Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilere yatırım yapmaya başladı. Ekonomik büyüklük olarak Türkiye'nin hemen ardında dünyanın 18. en büyük ekonomisi olan Hollandalı birçok şirket Türkiye'yi hedef pazarı olarak seçti. Son yıllarda Türkiye'nin en büyük birleşme ve satın almalarında danışmanlık hizmeti sunan KPMG Türkiye, danışmanlık hizmetlerine strateji ekibini katarak hizmetlerini çeşitlendirdi. Raymond Timmer, 2012 yılı ekim ayında KPMG Türkiye Danışmanlık Strateji Bölümü Lideri olarak KPMG Hollanda ofisinden KPMG Türkiye'ye şirket ortağı olarak katıldı. Medya, perakende ve finansal hizmetler gibi birçok sektörde geniş deneyim sahibi olan Raymond, strateji faaliyetleri yanı sıra masa faaliyetleri dahilinde Hollandalı şirketlerin Türkiye pazarına girmelerine ve Türkiye'den Hollanda'ya yatırım yapmak isteyen yatırımcılara destek olmayı hedeflemektedir.



Orhan Akova
KPMG Türkiye Denetim
Şirket Ortağı
Çin Masası Lideri

ÇİN MASASI

Türkiye Çin Masası, Çin'in dünyanın en büyük ekonomisi olma yolunda hızla ilerlemesi, dünya ticareti üzerinde artan etkisi ve yatırımcıların karşılaştıkları zorluklar göz önüne alınarak 2012 Haziran'da kuruldu. Çin'in dünya ticareti üzerinde giderek artan etkisine dikkat çeken Çin Ülke Masası Lideri Orhan Akova, Türk şirketlerinin Çin'e açılmalarına, bu ülkenin sunduğu rekabetçi üretim şartlarından faydalanmalarına ve bu pazarın küresel ticarete pay sahibi olmayı hedefleyen şirketlere sunduğu imkanlardan faydalanmalarına destek olmayı hedeflediklerini söylüyor. Akova, "Çinli şirketlerin yayılma politikaları dahilinde Türkiye'ye ve Türkiye üzerinden diğer ülkelere yapacakları yatırımlara da destek olmayı ve bu pazarlara uygun şekilde girerek ticari faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütmelerine destek sağlamayı hedefliyoruz" diyor. Çin'de Türkiye'ye yatırım yapanlara özel hizmet veriyor.



Nesrin Tuncer
KPMG Türkiye Denetim
Şirket Ortağı
Japon Masası Lideri



Kazuyuki Yoshihara
KPMG Global Japanese
Practice Türkiye
Ekip Üyesi

JAPONYA MASASI

Dünyanın en büyük 3. ekonomisi Japonya birçok uluslararası marka ve şirkete sahip olmakla beraber, şirketlerin izledikleri dünyaya yayılma politikası çerçevesinde birçok ülkede çok ciddi yatırımlar gerçekleştirmiştir. Temmuz 2011'de Japon yatırımcıların Türkiye piyasasına gösterdikleri ilginin yanı sıra Japon şirketlerinin son yıllarda Türkiye'ye olan ilgisinin artması göz önüne alınarak kurulan KPMG Türkiye Japon Masası farklı sektörlerde faaliyet gösteren birçok Japon şirkete hizmet sunmaktadır. Japon yatırımcılara pazara girme ve farklı sektörler hakkında bilgi desteği sağlayan Japonya Masası Liderliği Denetim Bölümü Şirket Ortaklarımızdan Nesrin Tuncer yürütmektedir.

Japon yatırımcılara daha etkin hizmet verebilmek ve ilişkilerin koordinasyonun sağlanması için KPMG Japonya ofisinden görevlendirilen Kazuyuki Yoshihara, Japon Masası takımında görev almaktadır.

ÜLKE MASALARI HANGİ HİZMETLERİ SUNUYOR?

- Yatırımcılarla ilgili ülkelerdeki KPMG profesyonel ekiplerinin koordinasyonun sağlanması ve düzenlenen toplantı ve etkinlikler aracılığıyla sektör ve pazar hakkında güvenilir bilgi paylaşımının yapılması,
- Şirketlere ilgili ülke mevzuatlarının yatırımcılara yüklediği sorumlulukların anlatılması ve değişikliklerin eş zamanlı olarak paylaşımı,
- Ülke vergi mevzuatlarının anlatılması, şirketlerin bu pazarlarda oluşturacakları yatırımlarını en iyi şekilde konumlandırmalarına yardımcı olunması,
- Şirketlerin ilgili ülkelerde yapacakları yatırımlar için gerekli hukuki altyapının anlatılması ve pazara giriş stratejilerinin hazırlanmasına yardımcı olunması,
- Ülke masalarının ilgili ülkelerde yayınlanan rapor ve makalelerin yatırımcılara ulaştırılması.

“BÜYÜME TÜRKİYE GİBİ ÜLKELERDEN GELECEK”

KPMG, 23 milyar dolarlık cirouyla dünyanın en büyük denetim, vergi ve danışmanlık ağlarından biri. Bu dev ağın kaptan köşkünde ise 2011 yılından bu yana Michael Andrew oturuyor. Global arenada yaşanan zorlu dönemin ardından başa geçen Andrew’un yeni dönem stratejisi ise oldukça net. Önümüzdeki dönemde büyümenin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere geleceğine inanan Andrew, global arenada temkinli, gelişmekte olan piyasalarda ise agresif büyüme stratejisi benimsediklerini söylüyor. “Gelişmekte olan ülkelerin potansiyelinin önümüzdeki dönemde artacağına inanıyoruz” diye konuşuyor.

“Büyüme için gelişmekte olan ekonomilere güvenmek zorundayız.”

Michael Andrew, dünyanın önde gelen denetim, vergi ve danışmanlık ağı KPMG’nin başkanı. 23 milyar dolarlık dev bir yapıyı yönetiyor. Şirketin son dönemde izlediği gelişmekte olan ülkelere odaklanma stratejisinin arkasında da onun imzası var. Andrew’a göre gelecekte büyüme, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere gelecek. Bu nedenle şimdiden bu pazarlara yatırım yapmak son derece önemli. Andrew, KPMG’nin global arenada temkinli ancak gelişmekte olan ülkelere agresif büyüme stratejisini benimsediğini de söylüyor. Türkiye’ye dair önümüzdeki dönem hedeflerini ise şöyle özetliyor: “Türkiye için 5 yıllık bir süreçte ortalama yıllık yüzde 20’lik bir büyüme öngörüyoruz. Geçen yıl Türkiye operasyonu yüzde 27’lik bir büyümeye imza attı. Türkiye, bizim ikinci en hızlı büyüyen pazarımız. Türkiye’nin önümüzdeki 5 yıllık süreçte çift haneli büyümeye devam edeceğini düşünüyorum.” →



“KPMG’nin stratejisini global arenada temkinli, gelişmekte olan ülkelere agresif olarak özetleyebiliriz.”

Dünya denetim devi KPMG'nin dünya başkanı Michael Andrew'la KPMG'nin yeni dönem stratejilerini, gelişmekte olan ülkelere bakış açısını, global arenada yaşanan gelişmeleri konuştuk:

KPMG'nin son dönemde özellikle gelişmekte olan ülkelere yoğunlaştığı görülüyor. Bu ülkelere yönelik izlediğiniz strateji nedir?

Gelişmekte olan ülkeler bizim için özel öneme sahip. Bu ülkelerin potansiyelinin önümüzdeki yıllarda artacağına inanıyoruz. Stratejik olarak dünyada büyüme, Türkiye gibi gelişmekte olan

ülkelerden geliyor. Bunu biz KPMG'nin dünyadaki organizasyonlarında da görüyoruz.

Gelişmekte olan ülkelerin rolünün abartıldığını düşünenler de var. Dünyanın içinde bulunduğu mevcut krizden çıkmasında bu ülkelerin rolü olacak mı size göre?

Kesinlikle bir rolleri olacak. Bu ülkelerde inanılmaz bir büyüme ve yatırım var. Gelişmiş ülkelerde ise durum tam tersi. ABD son dönemde bir toparlanma sürecine girse de yavaşlıyor. Avrupa'da krizin etkileri halen devam ediyor. Çin geçtiğimiz dönemde dünyada büyümenin motoruydu. Ancak son dönemde Çin ekonomisi de yavaşlama içinde. Bu durum aslında diğer gelişmekte olan ülkelere önemli bir fırsat da sunuyor. Yatırımcılar da artık yeni ülkelere gitmek istiyor. Meksika, Nijerya, Türkiye gibi ülkeler onlara yatırım açısından daha iştah açıcı geliyor. Bu ülkeler de boş durmuyor. Yatırımcıları cezbedici reformlara imza atıyorlar. Yatırımcılar da bu pazarlara yatırım yapmak konusunda artık daha

Esas soru şu aslında: Avrupa, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerle yarışmak için gerekli değişiklikleri yapacak mı?

“Türkiye çok büyük bir ülke ve stratejik olarak da çok önemli bir konumda yer alıyor. Lojistik anlamda da pek çok avantajı var.”



cesaretli. Çünkü bu pazarlardaki genç nüfusu, iyi altyapıyı, avantaj sağlayan coğrafi lokasyonu görüyorlar.

KPMG'nin yabancı yatırımcıyı Türkiye'ye çekmekteki rolü nedir?

Biz yabancı yatırımcılara Türkiye pazarının dinamiklerini anlatıyoruz. Türkiye'nin sunduğu fırsat ve risklerle ilgili tavsiyelerde bulunuyoruz. Onları buradaki bir ortak girişim şirketiyle tanıştırebiliyoruz mesela. Ülkenin vergi kurallarıyla ilgili bilgi veriyoruz, sektörel çalışmalar yapıyoruz. Türkiye'den ne bekleyebilecekleri konusunda tavsiyelerde bulunuyoruz. Örneğin, son dönemde yaşanan Gezi olaylarını da bize sordular. Biz bu olayın bir anlaşmazlık olduğunu, Arap Baharı'yla bir alakası olmadığını müşterilerimize anlattık. “Bu sadece lokal bir protestoydu” dedik.

Türkiye'de nasıl bir risk ve fırsat haritası var?

İlk olarak şunu söylemek lazım: Türkiye'nin pek çok avantajı var. 75 milyonluk bir nüfusa sahipsiniz, üstelik bu nüfus oldukça genç. Aynı zamanda bu genç kitle iyi eğitim almış, çok çalışkan bir profile sahip. Türkiye, çok büyük bir ülke ve stratejik olarak da çok önemli bir konumda yer alıyor. Lojistik anlamda da pek çok avantajı var. Türkiye'de teknoloji okur yazarlığı da iyi durumda. Çok iyi girişimcilere sahipsiniz. Kısacası Türkiye'de fırsatlar açısından tablo oldukça iyi. Riskler kısmına bakarsak, temel olarak likidite ve finansman anlamında riskleriniz olduğunu düşünüyorum.

Türkiye, yabancı yatırımcıyı daha fazla cezbetmek için neler yapmalı?

Türkiye'yi yabancı yatırımcıya daha fazla anlatmanız gerekiyor. Türkiye, New York'taki bir yatırımcı için hala oldukça gizemli. Suriye'nin ve Mısır'ın yanı başında olduğu için, New York'taki yönetici Türkiye'nin de aynı özelliklere sahip olduğunu düşünüyor. Bu nedenle Türkiye'yi marka olarak pazarlamak çok önemli. Dışarı çıkıp, ilk elden global yatırımcılara kendinizi anlatmanız gerekiyor. Türkiye'yi sadece Türkiye olarak düşünmemek de lazım. Türkiye'nin bölgesindeki yeri çok önemli. Burada şirketlerin daha fazla merkezi olmalı. Sonuçta bu şekilde çok büyük bir coğrafyayı Türkiye'den yönetmek mümkün. Önemli bir bağlantı noktası Türkiye. Ayrıca bölgedeki en güçlü ekonomiye sahip ülkelerden biri. Ancak bölgede daha fazla iş yapmak için daha fazla etkiniz olması da şart. Serbest ticaret anlaşmaları, hükümet anlaşmaları olmalı ki şirketler bölgede güçlensin. Bana göre Türkiye'nin geleceği burada yatıyor.

Türk muhasebe standartları gelişmiş ülkelere kıyasla ne durumda size göre?

Muhasebe standartları anlamında gelişmiş ülkelerle aranızda büyük bir farklılık yok. Ancak standartların uygulamasında bir farklılık göze çarpıyor. Sermaye piyasalarınız için bu durum önemli. Uluslararası →

Michael Andrew'un kişisel ajandası

- Benim kişisel ajandamda birkaç konu var.** Birincisi dünyadaki değişimleri anlamak için çalışıyorum. Gelişmekte olan ülkelerin gelecek olduğunu ve bizim bu pazarlara bugün yatırım yapmamızın önemli olduğunu düşünüyorum.
- Bu nedenle yatırım yapımızı değiştirdik.** Kısa dönemde bu hamlenin belki etkisini göremeyeceğiz. Ancak uzun dönem için yönümüzü geliştirmekte olan piyasalara çevirmek yapılması gereken en doğru şey.
- İkinci olarak denetimin geleceğine odaklanmış durumdayım.** İnsanlar 40 yıldır aynı şekilde denetim yapıyor. Ancak son finansal kriz de gösterdi ki bu sistem pek çalışmıyor.
- Aslında biz işimizi yaptık ancak soru şu:** Doğru işi mi yaptık? Bizim yükümlülüğümüz müşteriye neler olabileceğini söylemekti. Biz de bunu yaptık, ancak onlar bankalarına ya da güvenlik regülasyonlarına bundan bahsetmedi. Dinlediler ancak bankacılıkta çok büyük bir sorun vardı.
- Ajandamdaki diğer konu ise mobil olmak.** Fransız bir yöneticiyi Nijerya'ya taşınmaya ikna etmek kolay bir iş değil. Bizim bir model bularak insanları ikna etmemiz lazım.
- Geleceğin gelişmekte olan ülkelere gidip başarılı olmakla ilgili olduğunu göstermemiz lazım.** Sonuçta Londra'ya gitmektense Türkiye'ye gelerek kariyerinizi daha iyi geliştirmeniz mümkün.



Sektörümüzün itibarının artırılmasını başarı kriterlerimiz arasına koyuyoruz. Yeni dünyaya, yeni insana uygun, insancıl iş yeri olma yolculuğumuz devam edecek.

standartlara sahip olmanız global yatırımcıları da piyasaya daha fazla çekecektir.

2013 ilk yarı yıl sonuçlarınızı aldınız. KPMG nasıl bir performans gösterdi?

Düz bir çizgide ilerledik diyebilirim. Bizim Avrupa ve Japonya'da güçlü bir yapımız var. Bu nedenle bu pazarlardaki yavaşlama bizi etkiledi. Bu yılın sonunda yüzde 4'lük bir büyümeye imza atacağız diye düşünüyorum. Bu da aslında mevcut ekonomik şartlarda iyi bir performans. Biz bu yıl maliyetlerimize ve verimliliğe çok fazla odaklandık. Diğer şirketler agresif bir şekilde yeni işler almaya devam etti. Ancak biz bunun bu yıl için iyi bir fikir olmayacağına karar verdik. Bu nedenle biraz da temkinli ilerliyoruz.

Türkiye operasyonu için hedefleriniz neler?

5 yıllık bir süreçte ortalama yıllık yüzde 20'lik bir büyüme öngörüyoruz. Geçen yıl Türkiye operasyonu yüzde 27'lik bir büyümeye imza attı. Türkiye bizim ikinci en hızlı büyüyen pazarımız. Birincisi ise Meksika. Bu nedenle gelişmekte olan ekonomiler bizim için önemli. Amerika'da geçen yıl yüzde 7 büyüdük sonuçta. Türkiye'nin önümüzdeki 5 yıllık süreçte de çift haneli büyümeye devam edeceğini düşünüyorum. Biz bu büyüme rakamları nedeniyle global olarak temkinli ancak gelişmekte olan piyasalarda agresif bir strateji izliyoruz.

Global olarak bu temkinli tavrınızı önümüzdeki dönemde de sürdüreceksiniz mi?

Bence biz yeterli sayıda ülkede varız. Son 3 yılda da oldukça önemli ülkeleri operasyonumuza

Ferruh Tunç / KPMG Türkiye Başkanı “İNSANA YATIRIM YAPIYORUZ”

KPMG Türkiye'nin gelecek planlarında neler var?

Son iki yıldır göstermekte olduğumuz sürdürülebilir yüksek büyüme başarılarımız önümüzdeki yıl da sürdürmeyi planlıyoruz. Bunu, geçen yıllarda olduğu gibi organik yollardan başaracağız. Sektörümüzün genç, gelecek vaat eden liderleri için ilk adres olma niteliğimizi güçlendireceğiz. Danışmanlık ve vergi hizmetlerimizin büyümenin motoru olmayı sürdüreceğini düşünüyoruz.

Denetim bölümümüz çift haneli makul bir büyümeyi rahatlıkla

gerçekleştirebilecek. Uluslararası müşterilerimize dünya kalitesinde hizmet sunarken, ülkemiz girişimcilerinin dünya standardında şirket olması yolunda algısı uzmanlık alanıyla körleşmemiş iş danışmanları olma vasfımızı daha da güçlendireceğiz. Sektörümüzün itibarının artırılmasını şirketimizin başarı kriterleri arasına koyuyoruz. Zevkle sürdürdüğümüz yeni dünyaya, yeni insana uygun, şenlikli ve insancıl bir iş yeri olma yolculuğumuz gelecek yıl da devam edecek.

KPMG'NİN REKABET AVANTAJLARI

KPMG olarak rekabette nasıl farklılaşıyorsunuz? Sizi diğer denetim şirketlerinden ayıran özellikler neler?

UZUN DÖNEM İLİŞKİ ÖNEMLİ Aslında dışarıdan pek fazla anlaşılmadığına inandığım ancak bizim bildiğimiz önemli farklılıklara sahibiz. Biz ilişkiye dayalı bir şirketiz. Stratejilerimizi müşterilerimizle uzun dönemli ilişki kurmak üzerine inşa ediyoruz. Uzun dönemli çözümler sunuyoruz.

GLOBAL DENGEEYİ SAHİBİZ Bunun yanında diğer şirketlere göre çok daha iyi bir global dengeye sahibiz. En önemlisi ABD baskın bir organizasyon değiliz. Dünyanın 156 noktasında operasyonumuz var. Ben örneğin, Asya'dan geldim ve bu işin başındayım. Bu da aslında bizim işe bakış açımızın farklı olduğunu gösteriyor. Önde gelen diğer denetim şirketlerinin

başında ABD kökenli kişiler mevcut.

LOKAL MÜŞTERİLERİ ANLAMAK Bunun tabii ki avantajları ve dezavantajları var. Onlar çok merkezileşmiş durumda. Bu, kısa dönemde iyi bir şey olabilir. Ancak uzun dönemde, global bir iş yönetmek istiyorsanız lokal müşterileri ve regülasyonları anlayan insanlara ihtiyacınız var.

ÖZERKLİK VERİYORUZ Biz daha merkezi olmayan bir yapıya sahibiz. Burada Türkiye ülke müdürünün özerkliği var. Ben sadece büyüme anlamında cesaret verebilirim. Sonuçta Türk piyasası için ne önemli Türkiye müdürü benden daha iyi bilir. Diğer şirketlerde ise kararlar başka bir yerde alınıyor.

kattık. Bu nedenle coğrafi olarak dağılımımızın iyi olduğunu düşünüyorum. Kendinizi geliştirmek adına bu coğrafyalarda ne yapacağınız önemli bence. Bazı ülkelerde bize değer katacak satın almalara da sıcak bakıyoruz. Gelişmekte olan ülkelerde iyi standartlara sahip, bize değer katacağına inandığımız, güçlü lokal şirketlere bakabiliriz. Aslında yapacağımız satın almanın 156 ülkeye yayılabilecek bir sinerjisi varsa ilgileniyoruz. Örneğin teknoloji ve yetenekler anlamında iyi olan şirketlerle ilgilenebiliriz. Stratejik danışmanlıkta da kapasitemizi artırmak niyetindeyiz. Bizim uygulama ve icra kabiliyetimiz çok yüksek.

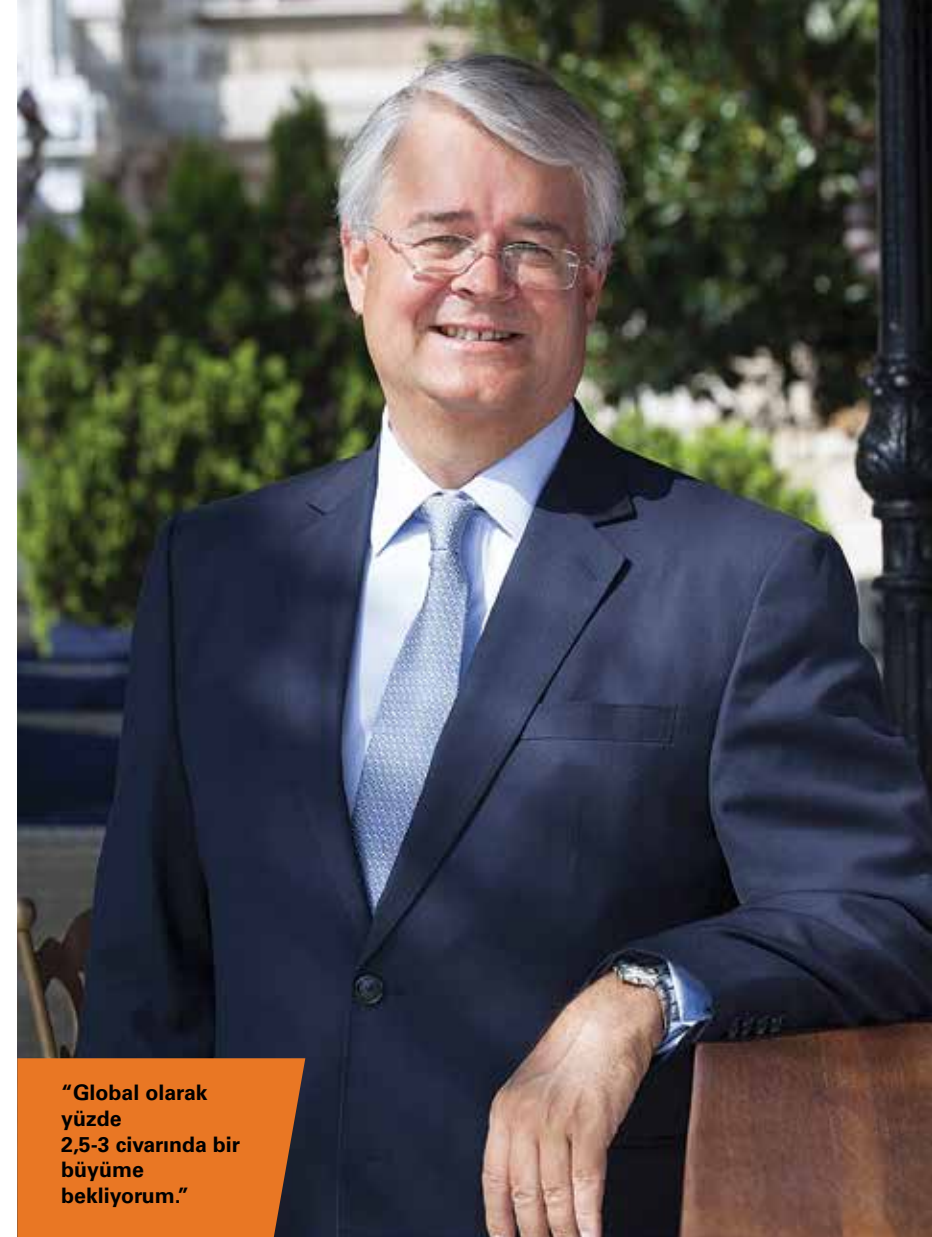
Global ekonomiye baktığınızda gelecek için beklentileriniz neler?

Bence ABD yine büyüme yoluna girdi. Avrupa ise stabil bir çizgiye kavuştu. Şu anda Avrupa finansal sisteminde büyük bir değişiklik beklemiyoruz. Ancak önümüzdeki 10 yıl için Avrupa'da yavaş büyüme, ekonomik reformlar ve yeniden yapılanma olacak.

Esas soru şu aslında: Avrupa, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerle yarışmak için gerekli değişiklikleri yapacak mı? Çok genç bir nüfusa sahipsiniz, maliyet yapınız iyi, altyapınız modern... Avrupa böyle değil.

Çok ayarlı bir pazara sahip, yaşlanan nüfusu var, modern bir altyapıya sahip değil, en önemlisi değişime tutucu bir bakış açıları var. Örneğin Türkiye'deki internet bankacılığı uygulamalarını Avrupa'da göremezsiniz.

Bunun yanında Çin gerçeği var. Ancak ben Çin'in önemli büyümelere imza attığı dönemin geride kaldığını düşünüyorum. Sonuçta Çin'in büyük problemleri var ve bunlarla yüzleşmek zorunda. Fazla kapasite sorunu, yolsuzluk, çevre konusu bunlardan bazıları. Pekin'de nefes almaya imkan yok mesela. Çin'in bankacılık sistemi de kontrolden →



“Global olarak yüzde 2,5-3 civarında bir büyüme bekliyorum.”



“Mevcut durumda büyüme için gelişmekte olan ekonomilere güvenmek zorundayız.”

çıkışmış durumda. 10 yıldır ekonomik olarak da bir reforma imza atmadılar. Yeni hükümetin büyük değişimler yapması şart. Ancak bunları yapmak zor, çünkü 1,2 milyar insan var.

Global anlamda büyümenin seyrinin nasıl olacağını düşünüyorsunuz?

Mevcut durumda büyüme için gelişmekte olan ekonomilere güvenmek durumundayız. ABD ve çok sayıda gelişmekte olan ekonominin önümüzdeki dönemde büyüme göstereceğini düşünüyorum. Yine de global büyüme yüzde 4-5’lerde olmayacak, yüzde 2,5-3 civarında büyümeler göreceğiz.

Büyümenin ivme kazanması için neler yapılmalı size göre?

Bunu değiştirebilecek bazı gelişmeler olabilir elbette. Örneğin Hindistan’da büyük bir ekonomik reform yaparsanız, global büyümenin yüzde 1-1,5 yukarı çıktığını görürsünüz. Ancak bu kısa dönemde mümkün değil. Dünya ticaret anlaşması olması durumunda bu, global büyümeye artı yüzde 2 katkı sağlar, ancak bu da olmayacak.

Son krizleri de düşünürseniz denetim standartları gelecekte değişecek mi?

Yatırımcının yatırım yaparken bakması gereken birkaç şey var. Bunlardan bir tanesi ortada dolaşan bilgilerin doğru olup olmadığı... Şu anda denetlenen konulara bakarsanız yatırımcının ihtiyaç duyduğu ve şirketler tarafından yayınlanan bazı bilgilerin hiç denetlenmediğini görürsünüz. İngiltere’de mesela iki şirket bir birleşme gerçekleştirecekse piyasa bu birleşmeden nasıl bir sinerji doğacağını denetimden geçiriyor. Çoğu ülkede bu yok. Almanya’da ise bankacılıkta eğer türev ürünlerde bir değişiklik yaparsanız bunun finansal etkisini açıklamak ve bunu da denetimden geçirmek zorundasınız. Bu başka hiçbir yerde yapılmıyor. Denetimden geçmesi gereken ancak halihazırda denetlenmeyen konularla ilgili uzun bir liste yapabilirim. Yani aslında yatırımcıların ihtiyaç duyduğu pek çok bilgi denetimden geçmiyor. Amerika’da mesela bizden denetim raporunda daha fazla bilgiye yer vermemizi istiyorlar. Kritik risk nedir, önemli konular neler, bizim varsayımlarımız ne? Bunun üzerinde çalışmamız gerekiyor. Dünya da artık denetim dünya-sının nasıl olacağı üzerine kafa yoruyor. 5-10 yıl içinde denetim dünyası bugünkünden çok farklı olacak. ●

“Dünya ticaret anlaşması olması durumunda bu, global büyümeye artı yüzde 2 katkı sağlar, ancak bu da olmayacak.”

Vergi gündemi

Gelecek üç ayda neler var?

Önümüzdeki üç ayın vergi gündemindeki önemli başlıklar.

G20’den topyekun savaş kararı

G-20’de, OECD’nin hazırladığı 2015’e kadar sürecektir olan BEPS planı üzerinde anlaşıldı.

Dış ticaretteki vergi fırsatları

Gümrük ve dış ticarette avantaj sağlayabilecek birçok teknik veya hukuki düzenleme mevcut.

Yabancılarla gelen indirim

Türkiye’de yaşamayan yabancılarla verilen bazı hizmetlere yüzde 50 vergi istisnası var.

Dar mükelleflere yönelik vergilendirme

Dar mükellefiyete tabi yurtdışında mukim şirketlerin vergilendirilmesi.

Yurtdışı kredide vergiye dikkat

Türkiye’de yerleşik şirketlerin, yurtdışından kredi kullanması işleminin vergisel boyutu ve detayları...

Türkiye hangi ligde?

Türkiye’nin faal mükellef sayısını dengeli şekilde yükseltmesi şart.

GELECEK ÜÇ AYDA NELER VAR?

Önümüzdeki üç ayın en önemli konusu e-fatura ya geçiş ve bunun yaratacağı değişiklikler olacak. Yaklaşık 10 bin mükellefi etkileyecek olan e-fatura başvuruları tamamlandı. Ayrıca Anayasa Mahkemesi 5766 sayılı kanunun geçici 1'inci maddenin hükmünü iptal etti. Dolayısıyla anonim ve limitet şirket temsilcilerinin kamu alacaklarına karşı sorumlulukları yine gündeme taşındı. İşte gelecek üç ayın vergi gündemi...



Timur Çakmak

Vergi, Şirket Ortağı

E: tcakmak@kpmg.com

T: +90 216 681 90 00

M: +90 530 954 64 09

Yılın son çeyreğine girerken vergi gündeminde önceki konulara ilave olarak dönem sonu işlemleri hususu ön plana çıkıyor. Yine mayısta uygulamaya konulan ikinci vergi barışı kanunu kapsamında bildirim ve beyan süreleri Bakanlar Kurulu tarafından 31 Ekim 2013 tarihine uzatıldı. Ayrıca Maliye Bakanlığı'nın gelir ve kurumlar vergisi kanunlarını birleştirmek suretiyle yeni bir yasa tasarısı üzerinde bir gelişme kaydedilmemesine rağmen gündemdeki yerini koruyor. Yaklaşık 10 bin mükellefi doğrudan etkileyen ve kapsama alan e-fatura başvuruları tamamlanmış, ancak uygulamaya geçişler yıl sonuna kadar tamamlanacak. E-fatura uygulamaları ve ortaya çıkaracağı muhtemel sorunlarla elektronik defter konusu önümüzdeki dönemin yine en önemli gündem maddeleri arasında yerini alacak. Ayrıca Anayasa Mahkemesi 5766 sayılı kanunun geçici 1'inci maddesinin hükmünü iptal etmesi dolayısıyla anonim ve limitet şirket temsilcilerinin kamu alacaklarına karşı sorumlulukları yine gündeme taşındı. Aşağıda bu değişiklik ve uygulamaları belirli başlıklar halinde inceledik...

1 VARLIK BARIŞI'NDA SON GÜNLER
Varlık Barışı Kanunu TBMM'de kabul edildikten sonra 9 Mayıs 2013 tarih ve 28661 sayılı kanun Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Söz konusu kanun uyarınca yerli ve yabancılar, 15 Nisan 2013 tarihinden önce yurtdışında bulunan varlıklarını (para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarıyla varlığı kanaat verici bir

belgeyle ispat edilen taşınmazlar), Bakanlar Kurulu'nun kanundan kaynaklanan yetkisini kullanmasıyla bildirim ve beyannameler için başvuru süresi uzatıldı. Söz konusu gerçek ve tüzel kişiler, bu kapsamda varlıklarını gerekli görmeleri halinde 31.10.2013 tarihine kadar banka ve aracı kurumlara bildirmek veya vergi dairelerine beyan etmek zorunda. Ayrıca aynı kanunla getirilen düzenlemeye göre tam mükellefiyete tabi gerçek kişilerle kurumların, yurtdışındaki şirketlere ilişkin iştirak hisselerinin satışından doğan kazançları, yurtdışındaki şirketlerden elde ettikleri iştirak kazançları, yurtdışında bulunan iş yeri ve daimi temsilcileri aracılığıyla elde ettikleri ticari kazançlarını 31.10.2013 tarihine kadar elde edilenler de dahil olmak üzere 9 Mayıs 2013 tarihten itibaren 31.12.2013 tarihine kadar Türkiye'ye transfer edilmesi kaydıyla gelir veya kurumlar vergisinden istisna tutuldu. Yine yurtdışı şirketlerin tasfiyesinden doğan kazançların, 31.12.2013 tarihine kadar Türkiye'ye transfer edilmiş olması kaydıyla gelir ve kurumlar vergisinden müstesna.

2 YENİ GELİR VERGİSİ KANUNU
12 Haziran 2013 tarihinde Başbakanlık tarafından TBMM Başkanlığı'na sunulan yeni gelir vergisi tasarısıyla mevcut 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu ile 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu yürürlükten kaldırılıyor ve gerçek kişi ve kurumlara ilişkin gelir ve kazanç vergilemesi tek bir kanun altında düzenleniyor. Yeni tasarısı, vergi sisteminde çok büyük bir değişikliğe neden olmamakla birlikte özellikle değer artış kazançlarıyla hisse senedi teslimlerindeki istisnaları daraltıyor ve ayrıca özel inşaat işleri için yeni

hükümler getiriliyor. Bununla birlikte son geçici vergi döneminin kaldırılması planlanıyor. Henüz TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda bekleyen tasarının ne zaman görüşülmeye başlayacağı konusu net değil.

3 E-FATURA UYGULAMASI
Mevcut düzenlemeye göre 421 seri numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği uyarınca e-fatura düzenleme zorunluluğu kapsamına giren mükelleflerin uygulamaya geçiş başvuruları 2 Eylül 2013 tarihinde sona erdi. Söz konusu bu mükelleflerin, yıl sonuna kadar e-fatura düzenlemeye başlaması gerekiyor.

4 YENİ EFT - POS CİHAZI KULLANIM ZORUNLULUĞU BAŞLADI
29.6.2013 tarih ve 28692 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 427 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanma mecburiyetine ilişkin geçiş süreci 1 Temmuz 2013 tarihinden 1 Ekim 2013 tarihine uzatılmıştı. Yapılan değişiklikle faaliyetlerinde seyyar EFT-POS cihazı kullananlarla yol kenarı otopark hizmeti veren mükelleflerin, 1 Ekim 2013 tarihinden itibaren yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan EFT-POS özellikli cihazları kullanması gerekiyor.

5 ESKİ HÜKÜMLER GEÇERLİ
5766 sayılı kanunun geçici 1'inci maddesinde, "Bu kanunla 6183 sayılı kanunda yapılan değişiklikler ve eklenen hükümler, hükümlerin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla tahsil edilmemiş bulunan amme alacakları hakkında da uygulanır" hükmü yer alıyordu. Bu hükmün Anayasa Mahkemesi'nin E:2009/39 K:2011/68 sayılı kararı ile iptali sonucunda Maliye Bakanlığı tarafından çıkarılan 5 seri numaralı Tahsilat Genel Tebliği yapılan açıklamalara göre, amme alacağının ödenmesinden 6183 sayılı kanunun 35'inci maddesi çerçevesinde sorumluluğu bulunan ortakların tespitinde amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği tarihte yürürlükte bulunan ilgili kanun hükümleri dikkate alınacak. Aynı şekilde ortaklık payının devriyle ilgili olarak da payın devredildiği tarihte yürürlükte olan kanun hükümlerinin uygulanacağı belirtiliyor. Buna göre Anayasa Mahkemesi'nin maddenin iptaline ilişkin kararının gerekçesinde, 5766 sayılı kanunun yayımlandığı tarihten önceki dönemlere ilişkin amme alacaklarının ödenmesine dair ikincil sorumluluk düzenlemelerinde alacağın doğduğu tarihteki düzenlemelerin esas alınması gerektiği belirtildiğinden, limitet şirketlerin 5766 sayılı kanunun yayımlandığı 6 Haziran

2008 tarihinden önceki zamanlara ilişkin borçlarından sorumlu tutulacak ortakların tespitinde alacağın doğduğu dönem esas alınacak. Benzer açıklamalar, 6183 sayılı kanun mükerrer 35'inci maddesi kapsamında 5766 sayılı kanun ile yapılan sorumluluk düzenlemeleri nedeniyle anonim şirket kanuni temsilcilerinin tespiti açısından da geçerli olup amme alacağından sorumlu kanuni temsilcilerinin müşterek ve müteselsil sorumluluğu bulunan kanuni temsilcilerin tespitinde amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği tarihte yürürlükte bulunan ilgili kanun hükümleri dikkate alınacak.

6 FİNANSMAN GİDER KISITLAMASI
6322 sayılı kanunun 37'nci maddesiyle Kurumlar Vergisi Kanunu'na eklenen ve 1.1.2013 tarihinden itibaren uygulamaya giren bent uyarınca kredi kuruluşları, finansal kuruluşlar, finansal kiralama faktoring ve finansman şirketleri dışında kullanılan yabancı kaynakları özkaynaklarını aşan işletmelerde, aşan kısma münhasır olmak üzere yatırımın maliyetine eklenenler hariç işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz komisyon gibi gider ve maliyet unsurları toplamının yüzde 10'unu aşmamak üzere BKK tarafından kararlaştırılacak kısmı kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılamayacak. Paralel düzenleme GVK'nin 41/9 maddesinde de yapıldı. Ancak söz konusu Bakanlar Kurulu kararı henüz ihdas edilmediğinden bu kısıtlama uygulanmıyor. Dolayısıyla söz konusu BKK'nin önümüzdeki dönemde çıkarılması halinde finansman gider kısıtlamasının uygulanacağını unutmamak gerekir ●

DÖNEM SONUNDA BU HUSUSLARA DİKKAT!

DEĞERLEME İŞLEMLERİ Dönem sonunun yaklaşması nedeniyle şirketlerin aktif ve pasiflerini, VUK hükümleri uyarınca değerlemeleri ticari kazancın tespiti açısından önem taşıyor. Bu nedenle kasa, banka, alacak ve borçlar, menkul kıymetler gibi aktif kalemlerle pasifte yer alan kalemlerin değerlemesi önem arz ediyor.

ÖRTÜLÜ SERMAYE Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 12'nci maddesinde açıklanan örtülü sermaye müessesesi uyarınca kurumların ilişkili olduğu kişilerden almış oldukları borçlarının öz sermaye tutarlarının 3 katını aşması durumunda, söz konusu borçlar üzerinden ödenen veya hesaplanan faizlerin indirimine izin verilmiyor. Bu amaçla dönem sonları ve hatta her geçici vergi dönemi itibarıyla kurumların bu konuyu test etmeleri ve örtülü sermaye üzerinden faiz ödeme durumuna düşmemeleri önemli.

TRANSFER FİYATLANDIRMASI Yine dönem sonları yaklaşırken ilişkili kişilerle yapılan işlemlerin emsaline göre yüksek veya düşük olması nedeniyle örtülü kazanç dağıtımına neden olmaması gerekir. Bu bağlamda Transfer Fiyatlandırma Raporlamaları için gerekli çalışmaların da dönem kapandığında yapılması gerekli.

G-20'DEN TOPYEKÛN SAVAŞ KARARI

G-20'nin ağır siyasi gündemi arasında gözden kaçan bir savaş kararı daha vardı. G-20'de OECD tarafından hazırlanan "Vergi Matrahı Aşındırması ve Sınır Ötesi Kâr Aktarımı (BEPS) Uygulamalarına Karşı Önerilen Aksiyon Planı" görüşüldü ve 2015 yılına kadar sürecek bir aksiyon planı üzerinde anlaşıldı. BEPS kapsamında yer alan aksiyon planları başarıyla hayata geçirilirse uluslararası iş yapan kurumların tabi olduğu vergi rejiminde önemli değişiklikler olacak. Bu nedenle yatırımcıların mevcut ve planlanan yatırımları, bunlara ilişkin işlem yapılarını gözden geçirmesi gerekiyor. En önemlisi BEPS uygulamalarının olası etkilerini belirleyip kendi durumlarına özel bir aksiyon planı geliştirmeleri şart.



Ayhan Üstün

Vergi, Şirket Ortağı

E: ayhanustun@kpmg.com

T: +90 216 681 90 20

M: +90 533 312 29 92

Aslında herkes bilincinde... Dünyanın şu anda içinde bulunduğu ekonomik düzeni şekillendiren en önemli olgulardan biri özellikle 1980'den sonra dünyayı saran küreselleşme olgusu. Küreselleşme başlığı altında sermaye ve iş gücünün uluslararası serbest hareket etme imkânı ve bunu destekleyen teknoloji ve telekomünikasyon alanındaki gelişmeler, şirketlerin kolaylıkla faaliyetlerini bir ülkeden başka bir ülkeye kaydırmalarına imkân sağladı.

Bu süreçte, ulusal ekonomiler daha fazla yabancı yatırım çekmek için vergi rekabetine girmekten de kaçınmadı. Örneğin düşük vergi oranı, yatırım teşvikleri, vergisiz serbest bölge düzenlemeleri gibi... Diğer taraftan, ulusal ekonomiler kendi hakimiyet alanlarında yer alan mali mevzuatı düzenlemek konusunda →



çok hassas davrandı. Uluslararası bir ortak düzenleme eksikliği, bazen yatırımcıların hiç vergi ödemedi kazançlarını bir ülkeden diğerine aktarmasına olanak sağladı.

OECD ülkeleri, bu nedenlerle geline noktada çok uluslu şirketlerin vergi planlaması yoluyla adil olmayan şekilde düşük vergiler ödediğini tespit etti. Bir yandan küresel ekonomik krizle mücadele ederken, diğer yandan daha fazla kaynak ihtiyacı içinde olan ekonomi yönetimleri, bu durumun sürdürülemez olduğu konusunda hemfikir. Dahası, ilgili ülkelerde yaratılan değerle orantılı bir vergi tahsilâtının yapılması gerektiğini düşünüyorlar.

AKSİYON ALMAK ZOR

Ancak bu konuda ulusal yönetimlerin kendi başına bir aksiyon almasının zorluğuna dikkat çekiliyor. Çünkü mevcut küresel ekonomik zorlukları da dikkate alırsak, herhangi bir ulusal ekonominin yabancı yatırımcıları ırkutecek böyle bir kararı kendi başına alması çok zor. Ayrıca, söz konusu yatırımcının aynı faaliyetleri vergi avantajı olan başka bir ülkeye kolaylıkla kaydırması mümkün olduğu için sonuç olarak etkisiz...

Dolayısıyla bir şirket tamamen hukuki düzen içinde kalarak uluslararası faaliyetlerinden doğan kazancı

üzerinden adil olmayan şekilde çok düşük vergi ödenmesini sağlayabiliyor. Yine tüm bu nedenlerle, G20 ülkelerinin liderleri OECD'den "Vergi Matrahı Aşındırması ve Sınır Ötesi Kâr Aktarımı Uygulamaları" (Base Erosion and Profit Shifting: BEPS) ile ilgili uluslararası ve etkin bir mücadele için çalışma yapmasını istedi. OECD tarafından bu kapsamda hazırlanan çalışma ve ilgili aksiyon planı, Temmuz 2013'te G-20 Maliye Bakanları toplantısında kabul edildi ve Eylül 2013'te yapılan G-20 zirvesinde de gelişmeler değerlendirildi.

TÜRKİYE NASIL ETKİLENECEK?

OECD tarafından üzerinde çalışılan BEPS aksiyon planı sadece "vergi kaçakçılığı" olarak bilinen ve kanuna aykırı işlemlerle vergi tahsilâtını engelleyen işlemlerin değil; aynı zamanda "vergiden kaçınma" olarak bilinen işlemlerin engellenmesini amaçlıyor. Kanuna uygun işlemlerin, bazen kanunun ama-

Türkiye'nin BEPS karşısındaki durumu ne?

TÜRKİYE DESTEKLEYECEK Türkiye OECD'de zararlı vergi planlamasıyla mücadeleyi desteklediğini açıklayan ülkelerden biri. Bu kapsamda önerilen aksiyon planının uygulanması ve Türkiye'nin gerekli değerlendirilmelere tabi tutulması süreci de başlamış durumda.

KASIM 2013'TE TAMAMLANACAK Öncelikle, BEPS aksiyon planlarının en önemli ayağı olan bilgi değişimi uygulamalarına ilişkin hukuki altyapı ve bilgi değişiminin etkin kullanımı konularında Türkiye'nin değerlendirmesinin Kasım 2013'te tamamlanması bekleniyor.

GELİŞME NOTUNDA DURUM OECD ilerleme raporu tarafından açıklanan ara değerlendirmede, Türkiye için 5 başlıkta yeşil (büyük ölçüde uygun), 3 başlıkta sarı (uygun ama gelişme alanları var) ve 1 başlıkta kırmızı (uygun değil) gelişme notu verildi. Gerek hükümet yetkililerinin, gerekse Maliye Bakanlığı bürokratlarının beyanlarından ilerleyen dönemde Türkiye'nin BEPS'in önemli destekleyicilerinden birisi ve uygulayıcısı olacağı görülüyor.

BEPS kapsamında önerilen aksiyon planında neler var?

AKSİYON KONUSU	BEKLENEN SONUÇ	ÖNGÖRÜLEN TARİH
Dijital ekonominin vergilendirilmesinde karşılaşılan zorluklar	Dijital ekonomi dolayısıyla etkin olarak uygulanamayan vergi politikalarının belirlenmesi ve çözüm önerileri konusunda tavsiyelerde bulunulması	Eylül 2014
Melez (hybrid) vergi planlama olanaklarının etkisizleştirilmesi	İki ülkede farklı karakterde değerlendirilen ve bu sebeple iki ülkede de vergilendirilmeyen "melez" karakterli yatırım planlarının belirlenmesi ve gerek ulusal mevzuatlarda gerekse vergi anlaşmalarında önleyici düzenlemelerin yapılması	Eylül 2014
Kontrol Edilen Yabancı Kurum (CFC) düzenlemelerinin güçlendirilmesi	Kontrol edilen yabancı kurum vergileme rejiminin güçlendirilmesi ve ülkeler arası standardizasyonun sağlanmasına yönelik politikaların belirlenmesi	Eylül 2015
Faiz ve diğer finansal enstrümanlarla vergi matrahı aşındırmasının sınırlandırılması	Ülkeler arası faiz ve benzeri finansal ödemeler yoluyla vergi matrahının düşürülmesine karşı alınacak önlemler konusunda gerek ulusal mevzuatlarda gerekse transfer fiyatlaması mevzuatında yapılabilecek düzenlemelerin belirlenmesi	Eylül 2015 Aralık 2015 (Transfer Fiyatlaması düzenlemeleri için)
Şeffaflık ve vergi mukimliği alanında zararlı vergi rejimleri ile mücadele	Bilgi değişimi, şeffaflık ve vergi mukimliği kuralları gibi unsurların gözden geçirilerek zararlı vergi rejimi (vergi cennetleri) ile mücadelenin etkinleştirilmesi	Eylül 2014 (OECD üye ülkeleri için) Eylül 2015 (OECD'ye üye olmayan ülkeler için)
Vergi anlaşmalarının kötüye kullanılmasının engellenmesi	Vergi anlaşmalarının sağladığı avantajların kötüye kullanılmasının engellenmesi için vergi anlaşmaları rejimi ve ülkelerin ulusal mevzuatlarında yapılacak düzenlemelerin belirlenmesi	Eylül 2014
İş yeri (PE) statüsünün yapay olarak ortadan kaldırılmasının önüne geçilmesi	Vergi anlaşmalarında diğer ülkede yapılan faaliyetlerin "İş yeri" olarak tanımlanması ve vergilenmesi için gerekli kriterlerin yeniden düzenlenmesi (istisnaların sınırlandırılması)	Eylül 2015



cina aykırı olarak, kullanılması yoluyla adil olmayan derecede az vergi ödenmesi, **“vergiden kaçınma”** olarak biliniyor.

Türkiye ekonomisi ise bilindiği üzere yapısal, mali ve kültürel sorunları sebebiyle hem “vergi kaçak-çılığı” hem de “vergiden kaçınma” türü işlemlerin halen yoğun gözlemlenebildiği bir yer.

Türkiye’de hükümetler zaman zaman uyguladıkları bazı politikalarla kayıt dışı varlıkların mevcudiyetini kabul ederek, bu varlıkların ülke ekonomisine kazandırılması için özel düzenlemeler yapıyor. Buna en yakın örnek kamuoyunda “Varlık Barışı”

olarak bilinen yasal düzenleme... Dolayısıyla BEPS’in, başarılı bir şekilde uygulanabilmesi halinde, Türkiye’nin vergi alanında kayıp ve kaçak ile mücadelesini etkinleştireceği bir gerçek. Aynı zamanda ekonomik olarak kayıt dışı varlıkların azaltılmasına yardımcı olacağı da öngörülüyor.

VARLIK BARIŞINDA DURUM

Türkiye’de ilk defa 2008 yılında uygulamaya giren ve kamuoyunda “Varlık Barışı” olarak bilinen 5811 sayılı kanun kapsamında, yurtdışında veya yurtdışındaki kayıt dışı varlıkların (para, döviz,

altın, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlar) beyan edilerek Türkiye’de kayıtlı ekonomiye kazandırılması öngörüldü. Daha sonra 21 Mayıs 2013 tarihinde kabul edilen 6486 sayılı kanunla “İkinci Varlık Barışı” yürürlüğe girdi. Bu kanun kapsamında sadece yurtdışında bulunan kayıt dışı varlıkların (para, altın, menkul kıymetler, diğer sermaye piyasası araçları, varlığı kanaat verici bir belge ile ispat edilen taşınmazlar) beyanı ve ülke ekonomisine kazandırılması öngörüldü. Her iki Varlık Barışı kanunu içinde bir yandan da sınırlı bir vergi affı imkanı getirilmesi yoluyla yatırımcıların bu kapsamda olan varlıklarını beyan etmesi teşvik edilmeye çalışılıyor.

Ancak Türkiye Cumhuriyeti hükümetlerinin tek tarafı “Varlık Barışı” gibi düzenlemelerinin yatırımcı kararlarını etkileyen yerel ve uluslararası çerçevede bir değişiklik olmadığı müddetçe kalıcı sonuç bulması mümkün değil. BEPS gibi uluslararası ortak çabalar ve düzenlemelerle Türkiye ekonomisinin hem “vergi kaçakçılığı” hem de “vergiden kaçınma” ile mücadelesinin daha etkinleştirilmesi ve uzun vadede Türkiye ekonomisine bir kaynak dönüşü sağlaması yüksek ihtimal olarak görülüyor.

YATIRIMCILARA ETKİLERİ

OECD tarafından geliştirilen ve G-20 tarafından da desteklenen BEPS aksiyon planı esasında sınır ötesi yatırımları ya da işleri olan kişi ve kurumları kapsıyor. Dolayısıyla Türkiye’ye yatırım yapan yabancı şirketleri ve Türkiye dışına yatırım yapan Türk şirketlerini doğrudan etkileyeceği öngörülüyor.

Ancak diğer taraftan da vergi kayıp ve kaçığıyla mücadelenin uluslararası çerçevesini geliştireceği için Türkiye kaynaklı olup yurtdışında kayıt dışı gelir veya varlıkları olan kişi ve kurumları da etkilemesi kaçınılmaz.

Aralık 2015 sonuna uzanan görece olarak uzun bir zaman planına yayılan BEPS aksiyon planlarının üye ülkelerin taahhüt ettikleri politikaları ne kadar etkin bir şekilde uygulamaya sokacağı henüz belirsiz. Yine de birçok yatırımcının iş yapış şeklini şimdiden gözden geçirmeye başlaması gerekiyor.

NELER OLABİLİR?

Örneğin, aksiyon planlarının en önemli unsurlarından biri kuşkusuz ülkeler arası “bilgi değişimi” konusunda hukuki altyapının geliştirilmesi ve uygulamanın etkinleştirilmesidir. Mevcut durumda yurtdışında sürdürülen bazı faaliyetlerle elde edilen geliri düşük vergi rejimi olan ülkelerde tutan ve Türkiye’de beyan etmeyerek vergi ödemeyen yatırımcıların BEPS aksiyon planları tam olarak uygulandıktan sonra bu imkanı artık ortadan kalkabilir.

Diğer taraftan, Türkiye’ye yatırım yapan bir yabancı kurumun tamamen kanuni çerçevede kurduğu bir vergi planlaması ve transfer fiyatlandırması yapısı BEPS aksiyon planlarının uygulanması sonrası artık uygulama dışı kalabilir. Benzer şekilde, vergi anlaşmalarından yararlanmak için kurulan bazı ortaklık ve işlem yapılarının BEPS aksiyon planlarının uygulanması sonrası artık vergi anlaşması avantajlarından yararlanması reddedilebilir. ●

Vergi rejimi etkilenecek

UZMAN DESTEĞİ ÖNEMLİ

BEPS kapsamında yer alan aksiyon planları başarıyla hayata geçirilirse, uluslararası iş yapan kişi ve kurumların tabii olduğu vergi rejiminde önemli etkileri olacaktır. Bu sebeple yatırımcılar çok geç kalmadan kendi özel durumları, mevcut ve planlanan yatırımları ve bunlara ilişkin işlem yapılarını (tercihen bir vergi uzmanı desteği ile birlikte) gözden geçirmeli.

AKSİYON PLANI GELİŞTİRİLMELİ

Yatırımcılara, BEPS uygulamalarının olası etkilerini belirleyip kendi durumlarına özel bir aksiyon planı geliştirmelerini tavsiye ederiz. Bu bağlamda yürürlükteki “Varlık Barışı Kanunu”ndan yararlanıp yararlanmamayı da tekrar değerlendirmekte yarar var.



BEPS’in taraf olan ülkelere başarılı bir şekilde uygulanabilmesi halinde Türkiye’nin vergi alanında kayıp ve kaçak ile mücadelesini etkinleştireceği ve aynı zamanda kayıt dışı varlıkların ekonomiye kazandırılmasına yardımcı olacağı öngörülüyor.

AKSİYON KONUSU	BEKLENEN SONUÇ	ÖNGÖRÜLEN TARİH
Gayrimaddi haklar: Transfer fiyatlaması sonuçlarının “değer yaratma” ölçütü ile orantılı olması	Gayrimaddi hakların ülkeler veya şirketler arası transfer edilerek matrah aşındırması / kâr aktarımının önüne geçilmesi için vergi anlaşmalarında ve transfer fiyatlaması mevzuatında düzenlemeler yapılması	Eylül 2014 Eylül 2015 (Transfer Fiyatlaması düzenlemeleri için) 8
Risk ve sermaye yatırımları: Transfer fiyatlaması sonuçlarının “değer yaratma” ölçütü ile orantılı olması	Risk ve sermaye yatırımlarında, ilgili ülkede oluşturulan değer ile orantılı bir vergileme yapılmasını sağlamak için vergi anlaşmalarında ve transfer fiyatlaması mevzuatında düzenlemeler yapılması	Eylül 2015 9
Diğer yüksek riskli işlemler: Transfer fiyatlaması sonuçlarının “değer yaratma” ölçütü ile orantılı olması	İlişkili olmayan kişiler arasında uygulanması olası olmayan diğer riskli işlemler vasıtasıyla ülkeler veya şirketler arası matrah aşındırması / kâr aktarımının önüne geçilmesi için vergi anlaşmalarında ve transfer fiyatlaması mevzuatında düzenlemeler yapılması	Eylül 2015 10
BEPS verilerinin toplanması ve analiz edilmesi için ortak metodoloji belirlenmesi	Kontrol edilen yabancı kurum vergileme rejiminin güçlendirilmesi ve ülkeler arası standardizasyonun sağlanmasına yönelik politikaların belirlenmesi	Eylül 2015 11
Mükelleflerin vergi planlama yapılarını beyan etmesi zorunluluğu getirilmesi	Üye ülkelerin vergi mevzuatlarında mükelleflerin vergi tasarrufu amacı güden vergi planlama yapılarını beyan etmelerini zorunlu kılacak düzenlemeler konusunda tavsiyeler sunulması	Eylül 2015 12
Transfer fiyatlaması belgelendirme yönteminin gözden geçirilmesi	Şeffaflık ve daha etkin bilgi toplanmasını sağlamak amacıyla transfer fiyatlaması mevzuatının belgelendirmeye ilişkin politikalarının değiştirilmesi	Eylül 2014 13
İhtilaf çözme süreçlerinin etkinleştirilmesi	İki ülke idaresi arasında vergi anlaşması gibi bir konuda ortaya çıkabilecek ihtilafların daha etkin bir şekilde çözülmesi için düzenlemeler yapılması	Eylül 2015 14
Çok taraflı bir vergi platformu oluşturulması	Üye ülkelerin vergiye ilişkin politikalarının, gelişmelerin ve BEPS aksiyon planı uygulamalarının paylaşıldığı çok taraflı bir platformun uygulamaya geçilmesi	Aralık 2015 15

DIŞ TİCARETTEKİ VERGİ FIRSATLARI

Türk şirketleri, ithalat ve ihracatla sınır ötesi ticarete

önemli bir rol oynuyor. Türkiye ekonomisi, 2012'de 200'den fazla ülkeye ve bölgeye ihracat gerçekleştirdi. Aynı yıl dış ticaret hacmi, 389 milyar doları aştı. Dış ticaretimizdeki bu gelişmeler, gümrük işlemleriyle muhatap olan şirket sayısını da hızla artırıyor. Gümrük ve dış ticarete ise çeşitli fırsatlar söz konusu. Şirketlere vergisel avantajlar veya operasyonel kolaylıklar sağlayabilecek birçok teknik veya hukuki düzenleme mevcut. Dolayısıyla şirketler, çeşitli gümrük ve dış ticaret araçlarını kullanarak maliyetlerini düşürüp kârlılıklarını artırabilir.



Murat Palaoğlu

Gümrük ve Dış Ticaret,
Direktör

E: mpalaoglu@kpmg.com
T: +90 216 681 91 62
M: +90 533 280 50 84

Ülkemizin dış ticaret hacmi, yıllar itibarıyla önemli artışlar gösteriyor. TÜİK verilerine göre 2012 yılında toplam ithalat ve ihracat tutarı, 389 milyar doları aştı. Bunun yanında Türk şirketlerinin yeni pazarlara açılma stratejisi, dış ticaret hacmindeki artışı sürdürülebilir kılarak bölgesel krizlere bağlı kırılganlıkları da azaltıyor. Özetle dış ticaret hacmimizdeki bu gelişmeler sonucunda, gümrük işlemleriyle muhatap olan şirket sayısı da artıyor ve dış ticaret enstrümanlarının doğru bir şekilde kullanılması daha da önemli hale geliyor. Dolayısıyla gümrük ve dış ticarete hangi araçlarla maliyetlerin minimize edilebileceğine ilişkin fırsatlar da bu açıdan çok önemli.

Gümrük ve dış ticaret alanında vergisel avantajlar veya operasyonel kolaylıklar sağlayabilecek birçok teknik veya hukuki düzenleme mevcut. Dış ticaret işlemleriyle muhatap olan şirketler, çeşitli gümrük ve dış ticaret araçlarını kullanarak maliyetlerini düşürüp kârlılıklarını artırabilir. Bu noktada, şirketin kullanabileceği araçların doğru bir şekilde analiz edilmesi önemli. Zira dış ticaret yapan şirketlerin mali yapısı, ithalat ve ihracat dağılımları ve faaliyet gösterdikleri sektörler gibi değişkenler, bu araçların verimliliğini veya kendilerinden beklenen amacı etkiliyor. Bunun yanında her şirketin kendine özgü

koşulları da gözetilmeli; kullanılacak enstrümanların riskleri, gereklilikleri ve maliyetleri de hesap edilerek karşılaştırmalı analiz yapılmalı.

Gümrük ve dış ticaretteki fırsatlar, kaynağı ve alanı itibarıyla çeşitlilik gösteriyor. Bu fırsatların bir kısmı, ithalat ve ihracat gibi mal hareketlerine dayanırken bir kısmı ise dış ticaretin finansmanına ilişkin olabilir. Gümrük ve dış ticaretteki belli başlı fırsatlar ise şöyle...

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

Luluslararası sözleşmelerden kaynaklanan nedenlerle bazı ülkelerden yapılan ithalatlarda, daha düşük gümrük vergisi uygulanıyor. Örneğin, AB'den yapılan sanayi ürünleri ithalatlarında, gümrük

vergisi tahsil edilmiyor. Dolayısıyla ithalatın, bu tarz tercihlili tarife tanınan ülkelere yapılması durumunda, ithalat maliyetleri azaltılabilir. Bunun yanında serbest ticaret anlaşmaları (STA) kapsamında menşe kuralları ve vergi oranları analiz edilerek uygun tedarik zinciri kurgusu yapılacak etkin vergi planlaması yapılabilir. Ayrıca STA'lar, ihracatçılar için mevcut pazarların daha etkin kullanılması ve yeni pazarlara girilmesi noktasında da fırsatlar yaratabilir. AB, Güney Kore, Gürcistan gibi bazı ülkelere Türk ürünlerine daha düşük gümrük vergisi uygulanıyor. Türk menşeli ürünlerin, STA bulunan ülkelere ihracatında, karşı ülkede vergi tahsil edilmemesi veya daha düşük →

Uyumsuzlukla gelen yüksek maliyet

KÂRLILIĞI ETKİLİYOR Dış ticaret işlemlerinde, şirketlerin yüklenmiş olduğu maliyetler, tıpkı diğer maliyet kalemlerinde olduğu gibi doğrudan kârlılığı etkiliyor. Lojistik, operasyon veya satın alma gibi unsurların dışında, belirlenen kurallara uyum konusundaki olası eksiklikler de maliyet kalemi oluşturabiliyor. Gümrük ve dış ticaret işlemlerindeki eksik, hatalı veya yanlış uygulamalar, şirketlere beklenmedik yüksek maliyetler yaratıyor.

YÜKSEK VERGİ VE CEZALAR Örneğin, dahilde işleme rejimi gibi usul yönünden dikkat gerektiren önemli kurallara uyulmaması durumunda yüksek vergi ve cezalarla muhatap olunabiliyor. Böyle bir durumda teşvik odaklı bir gümrük enstrümanı kullanan şirket, rejimden beklenen amacı elde edemeyerek vergi ve ceza gibi öngörülme ek maliyetlere de katlanabiliyor.

vergî uygulanması sebebiyle bir rekabet avantajı sağlanabilir. Türk menşeli ürünlerin ithalatında tahsil edilen vergî, ithalatçı firma üzerinde bir yük olarak kalıyor. Türk ürünlerini ithal eden şirketlerin daha düşük gümrük vergisi ödemesi, bu malların ithalini cazip kılabilir. Böylelikle tercihli tarife uygulaması, ihracatı olumlu yönde etkiliyor.

2 SERBEST BÖLGELER

Serbest bölgeler, gümrük mevzuatına göre yurtdışı sayılan yerlerdir. Serbest bölgelere yapılan teslimler, ihracat hükümlerinden yararlanıyor. Ayrıca üretim tesisinin serbest bölgede kurulması durumunda, yurtdışından gelen girdiler üzerinden herhangi bir vergî tahsil edilmediği için üreticiler açısından ithalat vergileri odaklı

bir maliyet oluşmuyor. Ticaret yapan şirketlerin de serbest bölgelere ithalat vergilerini ödemedene eşya getirmeleri mümkün. Serbest bölgelerde faaliyet gösteren şirketler için kurumlar vergisi muafiyeti gibi birtakım avantajların yanında, üreticiler açısından ürünlerin yüzde 85'inin ihraç edilmesi durumunda ayrıca istihdam ettikleri personele ilişkin ücretlere dair gelir vergisi muafiyeti de sağlanabilir.

Ekonomi Bakanlığı verilerine göre serbest bölgelerin ticaret hacimi 2011 itibarıyla 22 milyar doların üzerinde gerçekleşti. Bu rakam, toplam dış ticaret hacminin yaklaşık yüzde 6'sına tekabül ediyor.

3 YATIRIM TEŞVİK BELGESİ

Yatırımlarda 'Devlet Yardımları Hakkında Karar' uyarınca, yatırım teşvik belgesi kapsamında yapılan ithalatlarda, gümrük vergisi ve katma değer vergisi istisnası öngörülüyor. Yatırımlara konu eşyaların, yatırım teşvik belgesi eşliğinde ithal edilmesi durumunda gümrük ve katma değer vergisi ödenmiyor. Bu uygulamadan yararlanan şirketler, ithalat dolayısıyla vergî ödemeyecekleri için ithalat maliyetlerini de düşürmüş oluyor.

4 MUAFİYET HÜKÜMLERİNDEN YARARLANMA

Gümrük Kanunu'nda yer alan muafiyet hükümlerinin dikkatli analiz edilmesi sonucunda gümrük vergisi maliyetleri de düşürülerek kârlılık artırılabilir. Örneğin, hava taşımacılığı yapan şirketlerin, bu faaliyetleri kapsamında ithal edecekleri eşyalar, Gümrük Kanunu'nun 167'nci maddesi uyarınca gümrük vergisinden muaf oluyor. Söz konusu muafiyet, katma değer vergisi açısından da geçerli olacağından bu maddeye istinaden yapılacak ithalatlarda ayrıca avantaj sağlanabiliyor.

5 FİNANSAL ARAÇLARIN DOĞRU KULLANILMASI

Finansal araçların doğru kullanılması, ithalatta maliyetleri azaltıcı etki yaratabilir. İthalat bedellerinin transferinde kredi araçlarının kullanılması durumunda, hem kredi faizi hem de kredi masrafları şirketlere ekstra maliyet yüklüyor. İthalat sonrasında bedel transferinin yapılması durumunda ise yüzde 6 oranında KKDF ödenmesi gerekir. Ancak finansal araçların doğru bir şekilde kullanılmasıyla örneğin, Merkez Bankası'nın 96/2 sayılı genelgesi kapsamında bedelin bir kısmının ithalat sonrasında gönderilmesi durumunda dahi KKDF ödenmeksizin ithalat yapılabilir. Ayrıca ithalat faktoringi gibi enstrümanların kullanılmasıyla KKDF açısından fırsatlar yaratılabilir.

6 GÜMRÜK REJİMLERİ FIRSAT YARATİYOR

Gümrük Kanunu'nda yer alan gümrük rejimleri de birtakım fırsatlar yaratıyor. Bu rejimlerin kullanılmasıyla kazanılması muhtemel fırsatların ayrıntılı olarak analiz edilmesi durumunda, gerek ithalat gerekse ihracat maliyetleri azaltılabileceği gibi üretim veya tedarik zinciri kapsamında en uygun modelin seçilmesi de sağlanabilir.

Dahilde işleme: Bu rejimi, özellikle ithal girdi kullanarak üretim yapan ihracatçılar kullanabilir. Bu rejimle ithal ürünlerine ilişkin vergiler, üretim sonrası elde edilen ürünlerin ihraç edilmeleri kaydıyla ithal anında ödenmeyebilir. Bu durumda ihracatçı şirketler, ithalat anında bir vergî yükü altında kalmayacakları için maliyetlerini ve dolayısıyla kârlılıklarını artırabilir.

Geçici ithalat: Geçici ithalat rejimi, serbest dolaşımda olmayan eşyanın, belli bir süre için gümrük vergilerinden kısmen veya tamamen muaf bir şekilde yurda girişini ve kullanımını sağlıyor. Rejim kapsamında yapılan ithalat geçici olduğu için kesin ithalata göre maliyetler daha düşük oluyor. Tam muafiyette, geçici ithalat konusu eşya için vergî tahsil edilmezken kısmi muafiyette ise her ay ithalat vergilerinin yüzde 3'ü tahsil ediliyor.

Gümrük kontrolü altında işleme:

Bu rejimle ithal edilen eşyadan daha düşük gümrük vergisine tabi bir ürün elde edilerek etkin vergî planlaması yapılabilir. Örneğin, ithali yüzde 20 gümrük vergisine tabi bir ithal girdi kullanımıyla yüzde 5 gümrük vergisi oranına tabi eşya üretiliyorsa ilk ithalatta yüzde 20 vergî teminata

alınarak üretim sonrası elde edilen ürün üzerinden yüzde 5 vergî ödenerek kesin ithalat yapılabilir.

Gümrük antrepo: Antrepo rejimi, serbest dolaşımda olmayan eşyanın sınırsız bir şekilde depolanmasını sağlayan rejim olarak tanımlanabilir. Özellikle finansal açıdan zorluk çekilen dönemlerde, nakit akışının sağlanmadığı durumlarda, KDV odaklı finansman tedbirleri gerektiğinde veya eşyanın ithalinde KKDF ödeneceği durumda, bu rejimin kullanılmasıyla söz konusu alanlarda iyileştirme sağlanabilir. Eşyanın antrepo rejimi kapsamında depolanması ve finansal açıdan en uygun zamanda ithalatın gerçekleştirilerek vergilerin eşya geldikten daha sonra ödenmesi sağlanabileceği gibi gerekli koşulları sağlayarak KKDF ödenmeksizin ithalat gerçekleştirilebilir. Bu yolla ithalat maliyetleri finansman avantajının yanında KKDF odaklı olarak da azaltılabilir.

Nihai kullanım: Nihai kullanım, eşyanın belirlenen amaçlarda kullanılması durumunda ithalatında daha düşük gümrük vergisi ödenmesini sağlayan sisteme denir. Bu sistemle ithalat maliyetleri düşürülebilir. Örneğin,

"Hindistan cevizi yağı" ithalinde yüzde 46,8 oranında gümrük vergisi tahsil ediliyor. Söz konusu eşya, eğer aroma üretiminde kullanılacak ise nihai kullanım sisteminden yararlanılarak gümrük vergisi ödenmeksizin ithal edilebilir. Böylelikle nihai kullanım yöntemiyle gümrük vergisi ödenmeksizin ithalat yapılarak ithalat maliyetleri düşürülebilir.

Tarife kontenjanı Tarife kontenjanı, bir mal ya da mal grubunun gümrük vergisi oranlarında belirli bir miktar veya değer için indirim yapılması ya da muafiyet sağlanmasını ifade eder. Tarife kontenjanı uygulaması kapsamında, belli üretim alanlarında kullanılan eşyaların ithalinde, Ekonomi Bakanlığı tarafından verilecek izinle daha düşük gümrük vergisi ödenerek ithalat yapılabilir. Örneğin 2010/888 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile "palm yağı" cinsi eşyanın ithalatında tarife kontenjanı açıldı. Bu kapsamda palm yağının tatlı bisküvi üretiminde kullanılması durumunda gümrük vergisi ödenmeden ithalat yapılabileceği belirtiliyor. Bisküvi üretimi yapan bir şirket, tarife kontenjanından istifade ederek palm yağını ithal etmesi durumunda yüzde 46,8 oranında gümrük vergisi ödemiyor ve yüksek bir maliyet yükünü bertaraf etmiş oluyor.



"Gümrük ve dış ticaret işlemlerindeki eksik, hatalı veya yanlış uygulamalar, şirketlere beklenmedik yüksek maliyetler yaratabilir."

YABANCILARLA GELEN İNDİRİM

Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Haziran 2012'de

önemli bir değişiklik yapıldı. Bu değişiklik, Türkiye'de yaşamayan yabancılara verilen bazı hizmetlere yüzde 50 oranında kurumlar vergisi istisnası sağlıyor. Amaç ise uzmanlaşmış, yabancı dili olan nitelikli iş gücünü muhafaza ederek beyin göçünü engellemek ve bazı hizmetlerin Türkiye'den verilmesini teşvik etmek. Bu sayede yeni ihracat alanları da yaratılıyor.



Güray Kurşunoğlu

Vergi, Direktör

E: gkursunoglu@kpmg.com

T: +90 232 464 20 45 - 112

M: +90 533 448 73 75

A Milli Futbol Takımı'mız açısından büyük önem taşıyan Türkiye-Hollanda müsabakası, 15 Ekim 2013 tarihinde Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Stadı'nda oynanacak. Milli takımımızdan mutlak galibiyet beklediğimiz, ancak bir yandan da futbolun geriliminin ve sertliğinin yaşanmamasını ümit ettiğimiz bu müsabakada, rakibin önemli silahlarından olan Arjen Robben'in milli futbolcularımızdan biriyle girdiği pozisyonda yaşadığı çarpışma neticesinde (temennimiz olmasın) milli futbolcumuzla birlikte tedaviye götürüldüğünü düşünelim. Milli futbolcumuza verilen sağlık hizmeti nedeniyle elde ettiği kazancın tamamının vergisini ödeyecek olan hastanenin, Arjen Robben'e vereceği sağlık hizmetlerinin yüzde 50'si vergiden istisna durumda. Peki bu yüzde 50'lik istisna, sadece Robben'e mi sağlanıyor? Elbette hayır. Gelin mevzuatımıza 2012'de dahil olan yüzde 50'lik bu istisnanın detaylarına birlikte bakalım.

YABANCI MÜŞTERİLER GÖZDE

Türkiye'de yerleşik olmayanlara verilen bazı hizmetlerde, Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Haziran 2012 döneminde yapılan düzenlemeyle yüzde 50 oranında kurumlar vergisi istisnası sağlandı. Düzenlemeyle Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişilerle iş yeri, kanuni ve iş merkezi yurtdışında bulunanlara, Türkiye'de verilen ancak sadece yurtdışında yararlanılan bazı hizmetlerden ve Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişilere verilen eğitim ve sağlık hizmetlerinden elde edilen kazançların yüzde 50'sinin beyan edilen kurum kazancından indirilebileceği hüküm altına alınmış durumda. Peki bu düzenlemeyle



HEDEF:

Düzenlemeyle hedeflenen, ülkemizde uzmanlaşmış, yabancı dili olan nitelikli iş gücünü muhafaza ederek beyin göçünü engellemek ve bazı hizmetlerin Türkiye'den verilmesini teşvik etmek.

hangi hizmetler bu istisnadan faydalanabiliyor? Yasaya göre Türkiye'de yerleşik olmayan ve iş yeri, kanuni ve iş merkezi yurtdışında olanlara verilen mimarlık, mühendislik, tasarım, yazılım, tıbbi raporlama, muhasebe kaydı tutma, çağrı merkezi, veri saklama hizmetleri istisna kapsamında yer alıyor. Ayrıca ilgili bakanlığın izni ve denetimine tabi olarak eğitim ve sağlık alanında faaliyet gösteren ve Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişilere hizmet veren işletmelerin sadece bu hizmetlerinden elde ettikleri kazancın yüzde 50'sinin beyan edilen kurum kazancından indirilebileceği de hüküm altına alınmış durumda.

5 KRİTİK KRİTER

Yüzde 50'lik istisnadan yararlanmak için ise belli şartlar aranıyor. Örneğin ilgili şirketlerin ana sözleşmelerinde yazılı esas faaliyet konuları arasında, mimarlık, mühendislik, tasarım, yazılım, tıbbi raporlama, muhasebe kaydı tutma, çağrı merkezi, veri saklama, eğitim ve sağlık hizmetleri bulunmak zorunda. Ayrıca bu hizmetler, Türkiye'den sadece yurtdışı mukimi kişi veya kurumlar için veriliyor olmalı. Faturanın yurtdışı mukimi kişi veya kurum adına düzenlenmesi de gerekiyor. Türkiye'den verilen, mimarlık, mühendislik, tasarım, yazılım, tıbbi raporlama, muhasebe kaydı tutma, çağrı merkezi ve veri saklama hizmetlerinden yurtdışında yararlanılması da bir başka zorunluluk. Bunun dışında eğitim ve sağlık hizmetleri fiziki olarak Türkiye'de verilmekle birlikte yararlanıcısının Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişiler olması da isteniyor.

HESAPYÖNTEMİ

Peki istisna kazancın tespiti nasıl yapılıyor? Düzenlemeye göre, indirim kapsamında kabul edilen faaliyetlerden elde edilen hasılatтан, bu faaliyetler nedeniyle yüklenilen gider ve maliyet unsurlarının düşülmesi sonucu bulunacak kazancın yüzde 50'si vergiden istisna sayılıyor. Öte yandan indirim kapsamında kabul edilen faaliyetler ile bu kapsama girmeyen işlerin birlikte yapılması halinde, indirim uygulanacak kazançla ilişkin hasılat, gider ve maliyet unsurlarının ayrı olarak tespit edilmesi esas alınıyor.

Gider ve maliyet unsurlarının ayrı hesaplarda izlenmek suretiyle tespitinin mümkün olmadığı hallerde ise müşterek genel giderler, bu faaliyetler ile ilgili →

olarak cari yılda oluşan hasılatın toplam hasılatı oranı esas alınarak hesaplanıyor. Örneğin, hem yerli hem yabancılara hizmet veren bir hastane işletmesinde müşterek genel giderler, Türkiye’de yerleşmiş olmayan kişilere verilen hizmetlerden doğan hasılatın toplam hasılatı oranı dikkate alınarak dağıtılıyor ve istisna kazancın hesaplamasında dikkate alınıyor.

DETAYLI BİLGİ İSTENİYOR

Milli Eğitim Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığı’nın izni ve denetimine tabi olarak eğitim veya sağlık alanında faaliyet gösteren işletmelerin, yurtdışı yerleşik kişilere verdikleri hizmetlerden elde ettikleri kazançlarının yüzde 50’sini indirim konusu yapabilmesi için çeşitli bilgileri bildirmesi gerekiyor. Hizmet verilen yurtdışı yerleşik gerçek kişilere ilişkin adı, soyadı ya da unvan bilgileri, müşterinin hangi ülkenin uyruğunda olduğu, pasaport numarası, düzenlenen faturanın



tarih ve sayısı, verilen hizmetin niteliği ve hizmet bedeli gibi bilgileri içeren formun, her bir geçici vergi beyannamesi ile birlikte beyanname eki olarak verilmesi isteniyor. Ayrıca sağlık alanında faaliyet gösteren işletmelere, Sağlık Bakanlığı’na verilen ruhsatın, eğitim alanında faaliyet gösteren işletmelere de Milli Eğitim Bakanlığı’na verilen izin belgesi veya ruhsatın bir örneğinin, istisnadan faydalanılacak ilk yıl, yıllık kurumlar vergisi beyanname verme süresi içerisinde bağlı bulunan vergi dairesine verilmesi gerekiyor.

Ancak bu uygulama ile yıl boyunca binlerce yabancı hastaya hizmet veren bir hastaneye, her müşterisine ait uyruk, pasaport, fatura, hizmet bedeli gibi bilgilere geçici vergi beyannamesi ekinde yer verme gibi bir yükümlülüğün getirilmesi, o hastanenin muhasebe birimlerinde ciddi bir iş yüküne neden oluyor.

BİLGİ TOPLAMA: Eğitim ve sağlık alanında faaliyet gösterip indirimden yararlanmak isteyenler, şu bilgileri toplamak zorunda: Hizmet verilen kişilere ilişkin adı, soyadı ya da unvan bilgileri; müşterinin hangi ülkenin uyruğunda olduğu; pasaport numarası; düzenlenen faturanın tarih ve sayısı; verilen hizmetin niteliği ve hizmet bedeli...

İŞ YÜKÜ: Uygulama ile yıl boyunca binlerce yabancı hastaya hizmet veren bir hastaneye, her müşterisine ait uyruk, pasaport, fatura, hizmet bedeli gibi bilgilere geçici vergi beyannamesi ekinde yer verme gibi bir yükümlülüğün getirilmesi, o hastanenin muhasebe birimlerinde ciddi bir iş yüküne yol açıyor.

MUHTEMEL BİR RİSK

Düzenlemede, eğitim ve sağlık hizmetleri fiziki olarak Türkiye’de verilmekle birlikte yararlanıcısının Türkiye’de yerleşmiş olmayan kişiler olması isteniyor. Oysa pek çok yabancıların yerleşik olarak yaşadığı ülkemizde, tedaviye gelen bir yabancı hastasına fatura kesen bir hastanenin, pratikte bu kişinin Türkiye’de yerleşik olup olmadığını bilmesi çok mümkün değil.

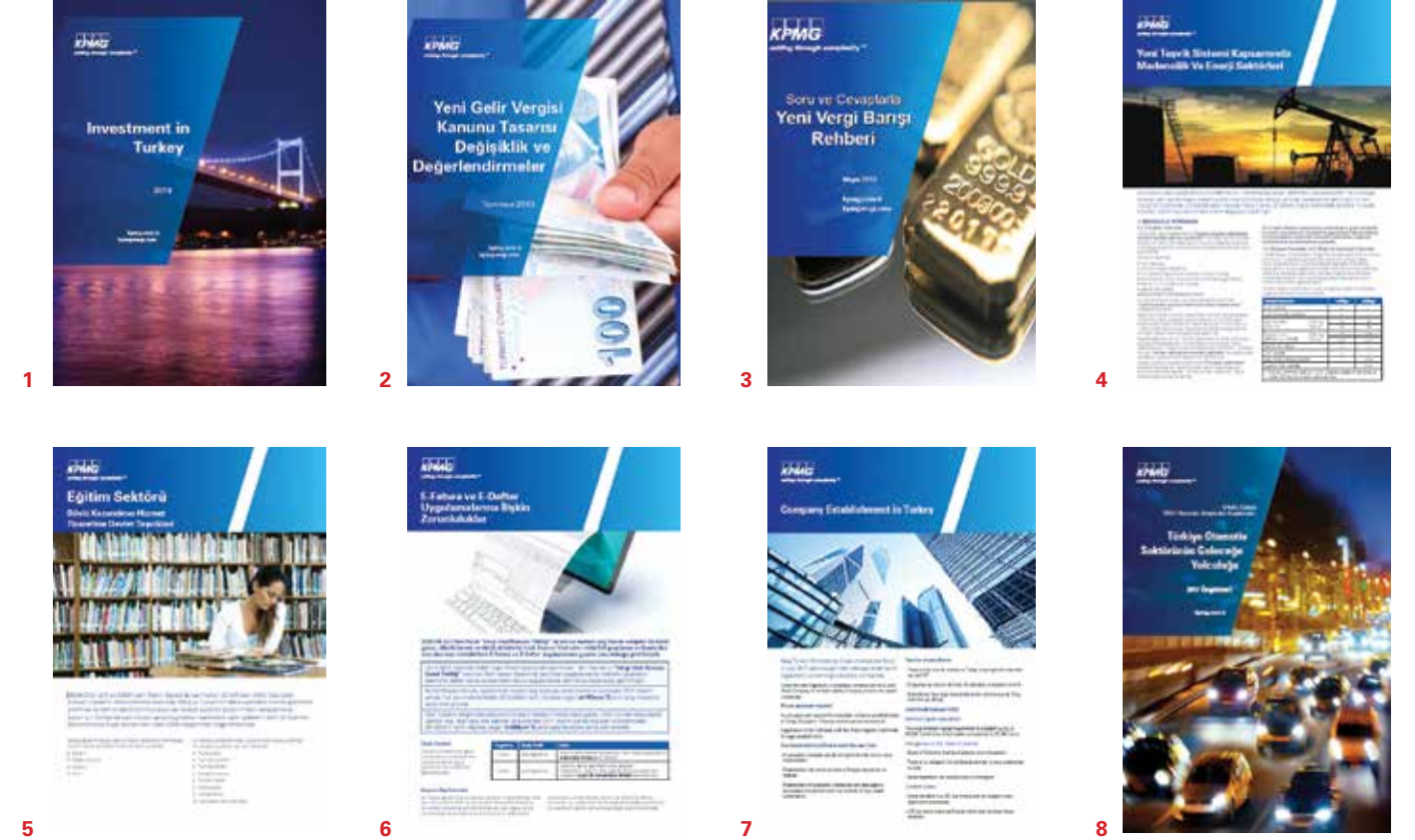
Bu aşamada biz, tebliğde istenildiği şekilde pasaport, uyruk, hizmet detayı gibi bilgilere beyannamelerinin ekinde yer vererek üzerine düşen yükümlülüğü yerine getiren mükellefler nezdinde cezai bir yaptırım olmayacağını düşünüyoruz. Bununla birlikte Türkiye’de yerleşik olduğundan emin olunan, yıl boyunca düzenli olarak hastaneye tedaviye gelen bir yabancı uyruklu için söz konusu istisnadan faydalanılmamasında fayda var.

YENİ ALANLARYARATILIYOR

Bu düzenlemeyle ülkemizde uzmanlaşmış, yabancı dili olan nitelikli iş gücünü muhafaza ederek beyin göçünü engellemek ve bazı hizmetlerin Türkiye’den verilmesini teşvik etmek hedefleniyor. Bu sayede yeni ihracat alanları da yaratılıyor.

Bilhassa nitelikli, yüksek katma değer oluşturması muhtemel hizmetlerin destekleniyor olması ise gayet olumlu. Bununla birlikte eğitim ve sağlık hizmetleri alanında mükelleflere yüklenen ciddi evrak toplama ve bildirim yükümlülüğünün biraz daha esnetilebileceğini düşünüyoruz. En azından bu beyanların her geçici vergi döneminde yapılması yerine yıllık Kurumlar Vergisi beyannamesi ekinde yapılmasının, işletmelerin gündelik operasyonlarına daha fazla konsantre olabilmesi anlamında daha faydalı olacağı kanaatindeyiz. ●

gündem yayınlarımız



1. Investment in Turkey 2013

KPMG Türkiye vergi profesyonelleri tarafından İngilizce olarak her yıl hazırlanan ve Türkiye’de iş yapan ya da yatırım yapmayı düşünen yabancı yatırımcılar için Türkiye’deki vergi sistemine ışık tutan genel bir el kitabı niteliği taşıyan Türkiye’de Yatırım (Investment in Turkey) yayımlanmıştır. **Dili:** İngilizce

2. Yeni Gelir Vergisi Kanunu Tasarısı Değişiklik ve Değerlendirmeler

KPMG Türkiye Vergi Bölümü uzmanları tarafından hazırlanan çalışmada, Yeni Gelir Vergisi Kanunu Tasarısı ile ilgili değişiklikler ve bu değişikliklere ilişkin değerlendirmeler yer almaktadır. **Dili:** Türkçe

3. Soru ve Cevaplarla Yeni Varlık Barışı Rehberi

Varlık Barışı Kanunu ikinci kez gündeme getirilmiş ve TBMM’de kabul edildikten sonra 9 Mayıs 2013 tarih ve 28661 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Vergi Bölümü uzmanları tarafından hazırlanan bu rehberde, Varlık Barışı konusu soru ve cevaplarla ele alınmıştır. **Dili:** Türkçe

4. Yeni Teşvik Sistemi Kapsamında Madencilik ve Enerji Sektörleri

2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı’nın eki “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar” ile yürürlüğe konulan yeni yatırım teşvik sistemi yatırımcılar için birçok yeniliği ve fırsatı beraberinde

getirmiştir. En son 15/02/2013 tarihinde 2013/4288 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yatırım teşvik sisteminde özellikle “Elektrik Üretimi” yatırımları bakımından önemli değişiklik yapılmıştır. Bilgilendirme dokümanınız burada dikkat edilmesi gereken noktaları özetlemektedir. **Dili:** Türkçe/İngilizce

5. “Eğitim Sektörü” Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Devlet Teşvikleri

25/06/2012 tarih ve 28334 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2012/4 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile Türkiye’nin döviz kazandırıcı hizmet gelirlerinin artırılması ve hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesini amaçlamakta; bunun için Türkiye’de yatırımcıların gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin giderlerin belirli bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanması öngörülmektedir. Bilgilendirme dokümanınız burada dikkat edilmesi gereken noktaları özetlemektedir. **Dili:** Türkçe/İngilizce

6. E-fatura ve E-defter Uygulamalarına İlişkin Zorunluluklar

2012/99 421 Seri No.lu “Vergi Usul Kanunu Tebliği” uyarınca madeni yağ lisansı sahipleri ile kolalı gazoz, alkolü içecek ve tütün ürünlerini imal, inşa ve ithal eden mükellef gruplarına ve bunlardan mal alan bazı mükelleflere E-Fatura ve E-Defter

uygulamasına geçme zorunluluğu getirilmiştir. Bilgilendirme dokümanınız burada dikkat edilmesi gereken noktaları özetlemektedir. **Dili:** Türkçe/İngilizce

7. Company Establishment in Turkey

Yeni Türk Ticaret Kanunu Temmuz 2012’de yürürlüğe girmiş ve bağlı şirketler açısından birtakım değişiklikler getirmiştir. Yeni kanuna göre, bağlı bir şirket, her ikisi de sermaye firması olduğu için anonim şirket ya da limited şirket olabilmektedir. Bilgilendirme dokümanınız Türkiye’de yeni TTK’ya göre şirket kuruluşu konusunda dikkat edilmesi gereken noktaları özetlemektedir. **Dili:** İngilizce

8. KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması: Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu

KPMG’nin küresel olarak 14 yıldır, dünyanın en önemli otomotiv firmalarının yöneticilerinin katılımıyla hazırladığı Küresel Otomotiv Yöneticileri araştırması, sektör genelinde ciddi bir algı oluşturmuş durumda ve güçlü bir etki alanına sahip. Buradan hareketle, KPMG Türkiye olarak otomotiv sektörü yöneticilerinden son yıllarda aldığımız, Türkiye’nin özel durumunu da görmek istedikleri yönündeki geribildirimlerin de etkisiyle, küresel araştırmanın bir uzantısı olarak KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması hazırlanmıştır. **Dili:** Türkçe / İngilizce

Dar mükelleflere yönelik vergilendirme



İ. Halil Bağdınlı, YMM
Vergi, Şirket Ortağı
E: hbagdinli@kpmg.com
T: +90 232 464 20 45 - 104
M: +90 530 519 95 17

Türkiye’de dar mükellefiyete tabi yurtdışında mukim şirketlerin vergilendirilmesi her zaman özellikli bir konu oldu. Dar mükelleflerin Türkiye’de kurulu bir başka şirkette sahip olduğu iştirak hisselerinin devri ise özel bir vergileme rejimine tabi tutuluyor. Bu nedenle Türkiye’deki şirketlere ait iştirak hissesini elden çıkaran dar mükelleflerin, elde ettikleri kazancın vergilendirilmesi konusunda, yerel mevzuat ve çifte vergilemeyi önleme anlaşmalarını irdelemeleri gerekiyor.

Dar mükelleflerin sahibi olduğu Türkiye’de kurulu şirketlerin iştirak hisselerini elden çıkarmaları önemli bir konu. Bunun için öncelikle dar mükellefin mukimi olduğu ülke ile Türkiye arasında imzalanan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasının dikkatlice incelenmesi gerekiyor. Türkiye’deki şirketlere ait iştirak hissesini elden çıkaran dar mükelleflerin, elde ettikleri kazancın vergilendirilmesi konusunda, yerel mevzuatı da incelemesi gerekiyor.

YEREL MEVZUAT

Ana kural olarak, dar mükelleflerin Türkiye’de elde ettiği gelirler üzerinden gelir veya kurumlar vergisi ödemeleri gerekiyor. Bu konuda netleştirilmesi gereken konu ise Türkiye’de gelir elde etmenin ne anlama geldiği... Gelir Vergisi Kanunu’nda açıklandığı üzere, her bir gelir türü itibarıyla elde etme farklı esaslara bağlanmış durumda. İştirak hisse satışlarında gelir elde etme ise satış işleminin Türkiye’de yapılmasına veya Türkiye’de değerlendirmeye bağlı bir konu olarak görülüyor. Türkiye’de değerlendirme tabiriyle kast edilen ise iştirak hisse satışına ait ödemenin Türkiye’de yapılması veya ödeme yabancı memlekette yapılmışsa, Türkiye’de ödeyenin veya nam ve hesabına ödeme yapılanın

hesaplarına intikal ettirilmesi veya kârından ayrılmasıdır.

Buna göre, çifte vergileme anlaşması hükümleri ihmal edildiğinde, yurtdışında mukim dar mükellef şirketlerin, ortağı olduğu Türkiye’de kurulu bir şirkete ait hisseleri yine Türkiye’de kurulu bir başka şirkete satması durumunda, satış gelirleri üzerinden Türkiye’de beyanda bulunması ve vergi ödemesi gerekiyor. Dar mükellef şirketin, ortağı olduğu Türkiye’de kurulu bir şirkete ait hisseleri yabancı bir ülkede kurulu bir başka şirkete satması durumunda ise satış gelirleri üzerinden Türkiye’de beyanda bulunulmasına ve vergi ödenmesine gerek yok.

ÇİFTE VERGİLEMİYİ ÖNLEME

Dar mükelleflerin sahibi olduğu Türkiye’de kurulu şirketlere ait iştirak hisselerinin satışında yerel mevzuat gerekli düzenlemeleri yapmış durumda. Ancak dar mükellefin mukimi olduğu ülke ile Türkiye arasında çifte vergilemeyi önleme anlaşmasının olması durumunda, yerel mevzuat hükümleri önceliğini yitiriyor. Bu durumda, vergilemenin nasıl olacağı tamamıyla çifte vergilemeyi önleme anlaşması hükümlerine göre belirleniyor.

Bu konuda anlaşmaların 13’üncü maddesi benzer hükümler içermekle birlikte tek tek anlaşma hükümleri

TEMEL FARKLILIKLAR

Türkiye’nin imzaladığı anlaşmalar incelendiğinde, iştirak hisse satışlarında aşağıda yer alan temel farklılıklara da rastlanıyor.

Hollanda, Belçika, İspanya ve İtalya ile imzalanan anlaşmalar, 1 yıldan daha uzun bir süre elde tutulan iştirak hisselerinin elden çıkarılmasından doğan kazançların Türkiye’de vergilendirilmesini, hisse devrinin ancak Türkiye’de yerleşik birine yapılması şartına bağlıyor.

01

Yunanistan, İngiltere, Almanya, Çin, Fransa, ABD ile imzalanan anlaşmalarda ise satışın kime yapıldığına bakmaksızın sadece iktisap ile elden çıkarma süresinin bir yıldan kısa olması durumunda Türkiye’ye vergileme hakkı veriyor.

02

Japonya ile imzalanan anlaşmada ise hiçbir süreye ve alıcının mukimi olduğu ülkeye bakmaksızın kazancın Türkiye’de vergileneceğini belirtiliyor.

03

irdelendiğinde, önemli bazı farklılıklara da rastlanıyor. Genel olarak anlaşma hükümleri uyarınca, iştirak hisselerinin elden çıkarılmasından doğan kazançlar yalnızca, elden çıkaranın mukim olduğu devlette vergilendirilebiliyor. Bununla beraber, iştirak hisselerin, iktisap tarihinden itibaren bir yıl içinde elden çıkarılmasından dolayı elde edilen kazanç ise Türkiye’de vergilendiriliyor. ●

ANLAŞMALARI DİKKATLİ İNCELEMEK ÖNEMLİ

Dar mükelleflerin sahibi olduğu Türkiye’de kurulu şirketlerin iştirak hisselerini elden çıkarmaları durumunda, öncelikle dar mükellefin mukimi olduğu ülkeyle Türkiye arasında imzalanan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasının dikkatlice incelenmesi gerekiyor. Anlaşmalar genel olarak iktisap tarihinden itibaren bir yıl içinde elden çıkarılan iştirak hissesi satış kazançlarının, Türkiye’de vergilendirilmesi gerektiğini belirtmekle birlikte, tek tek anlaşmalarda farklı şartlara da yer verilebiliyor.



Hakan Güzeloglu

Vergi, Direktör

E: hguzeloglu@kpmg.com

T: +90 216 681 91 69

M: +90 530 387 61 53

YURTDIŞI KREDİDE VERGİYE DİKKAT

TCMB'nin eylül ayında yayınladığı verilere göre özel sektörün yurtdışından sağladığı uzun vadeli kredi borcu 145,9 milyar dolara ulaştı. Bu rakam, borçluluğun geçen yıla göre 6,9 milyar dolar arttığına işaret ediyor. Peki yurtdışından kredi kullanımının vergisel boyutu ne durumda? Vergiyle ilgili tüm detayları sizin için derledik....

TCMB'nin 17 Eylül 2013 tarihinde yayınladığı verilere göre 2013 Temmuz sonu itibarıyla özel sektörün yurtdışından sağladığı uzun vadeli kredi borcu, 2012 yıl sonuna göre 6,9 milyar dolar artarak 145,9 milyar dolara ulaştı. Bu kredilerin döviz kompozisyonuna bakıldığında ise özel sektörün yurtdışından sağladığı 145,9 milyar dolar tutarındaki uzun vadeli kredi borcunun yüzde 58'i dolar, yüzde 34,6'sı Euro ve yüzde 7,4'ü diğer döviz cinslerinden oluşuyor. Aynı verilere göre, özel sektörün yurtdışından sağladığı uzun vadeli kredi borcunun yüzde 57,9'u finansal olmayan kuruluşların yurtdışından sağladığı kredilerden oluşuyor.

Bir işletme sermayesinin ne kadarının kredi, ne kadarının ortaklardan sağlanan özsermayeyle sağlanacağı şirketlerin en önemli kararlarından biridir. Bu karar alınırken özellikle yurtdışından kullanılan kredilerin vergisel etkilerinin de şirket yöneticileri tarafından bilinmesi gerekiyor. Sermaye verimliliği değerlendirmelerinin de dikkate alınması önemli.... Peki Türkiye'de yerleşik şirketlerin yurtdışından kredi kullanması durumunda bu işlemin vergisel boyutu nedir? Bu ve pek çok sorunun yanıtını sizler için araştırdık.

KURUMLAR VERGİSİ AÇISINDAN

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun "Dar mükellefiyette vergi kesintisi" başlıklı 30'uncu maddesi uyarınca, serbest meslek kazançları, gayrimenkul sermaye iratları, her nevi alacak faizleri,

menkul sermaye iratları, telif, imtiyaz, ihtira, işletme, ticaret unvanı, alameti farika ve benzeri gayri maddi hakların satışı, devir ve temlik mukabilinde alınan bedeller kurumlar vergisi stopajına tabi tutuluyor.

Söz konusu maddeye ilişkin 2009/14593 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına göre, kurumlar vergisi stopajı; yabancı devletler, uluslararası kurumlar veya yabancı bankalardan ya da bulunduğu ülkede mutad olarak kredi vermeye yetkilendirilmiş olup sadece ilişkili bulunduğu kurumlara değil tüm gerçek ve tüzel kişilere kredi veren kurumlardan alınan her türlü krediler için ödenecek faizlerden yüzde 0, diğer faizlerden (alacak faizi) yüzde 10 oranındadır. 1 Seri no'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nin "30.5.3 Vergi kesintisi kapsamında olmayan ödemeler" başlıklı bölümünde şu ifadeye yer verilmiştir:

"Bakanlar Kurulunca belirlenecek ülkelerdeki finans kuruluşlarından temin edilen borçlanmalara ilişkin ana para, faiz ve kâr payı ödemeleriyle sigorta ve reasürans ödemeleri üzerinden bu fıkra kapsamında vergi kesintisi yapılmayacak, finans kuruluşları dışındakilere bu mahiyette yapılan ödemeler ise vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

Sözü edilen finans kuruluşu, münhasıran finansman hizmeti veren, mukimi bulunduğu ülkenin mevzuatına göre finansal kaynak sağlamaya yetkili olan kuruluşları ifade ediyor. Ancak, sadece ilişkili şirketlere finansman temin eden kuruluşlar bu kapsamda değerlendirilmeyecektir."

Bir işletme sermayesinin **ne kadarının kredi, ne kadarının ortaklardan sağlanan özsermayeyle sağlanacağı** şirketlerin en önemli kararlarından biri.

Doğru karar almak için...

YURTDIŞI KREDİ KURULUŞUNUN ANLAMI

Öte yandan, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından yayımlanan 01.12.2002 tarihli Sermaye Hareketleri Genelgesi'nde, yurtdışı kredi kuruluşları ifadesinden, bu kuruluşların mukimi bulundukları ülkenin mevzuatına göre mali kaynak sağlamaya yetkili olan ve esas faaliyet konularından birisi de kredi vermek olan kuruluşların anlaşılması gerektiği belirtiliyor.

Bu doğrultuda, kredi kullanılan finansman kuruluşunun, yurtdışında mukim banka ya da sadece ilişkili bulunduğu kurumlara değil tüm gerçek ve tüzel kişilere kredi veren kredi kuruluşu sayılması halinde ödenecek faizlerin yüzde 0 oranında stopaja tabi tutulması mümkün olacak.

Aksi takdirde çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki hükümler saklı kalmak üzere yurtdışındaki dar mükellef finans kuruluşuna yapılacak faiz ödemeleri, alacak faizi olarak kabul edilip yüzde 10 oranında stopaja tabi olacaktır.

Ayrıca, yurtdışındaki dar mükellef finans kuruluşunun Türkiye'deki şirketin ortağı olması halinde ise ortaktan alınan bu kredinin örtülü sermaye hükümlerine göre şirketin hesap

döneminin başındaki özsermayesinin 3 katına kadar olan kısmının örtülü sermaye sayılmayacağı hususunun da dikkate alınması gerekiyor. Aşan kısmına ilişkin borçlanmaya isabet eden faiz ve kur farklarının gider olarak dikkate alınmayacağını da hatırlatmakta fayda var.

DAMGA VERGİSİ AÇISINDAN

Damga Vergisi Kanunu'na ekli (2) sayılı tabloda damga vergisinden istisna edilen kağıtlar belirtiliyor. Tablonun "IV. ticari medeni işlerle ilgili kağıtlar" başlıklı bölümünün (23) numaralı fıkrası en son 6322 sayılı kanunla değiştirilerek bankalar, yurtdışı kredi kuruluşları ve uluslararası kurumlarca kullanılacak kredilere, bunların teminatlarına ve geri ödenmelerine ilişkin kağıtlar ve bu kağıtlar üzerine konulacak şerhler (kredilerin kullanımları hariç) olarak düzenlenmiş durumda.

6322 sayılı kanun ile yapılan değişiklikle istisna kapsamının daha da genişletilmesi amaçlanıyor.

Diğer taraftan, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından yayımlanan 2 Ocak 2002 tarihli Sermaye ve Hareketleri Genelgesi'nin "Yurtdışından

PEK ÇOK KONU DEĞERLENDİRİLMELİ

Türkiye'de yerleşik işletmelerin yurtdışından kredi kullanımında doğru karar alması için gerçekleştirilen faiz ödemelerinden kredinin vadesine, yurtdışı kredi kuruluşunun statüsünden imzalanan anlaşmaya kadar birçok konunun vergi mevzuatı kapsamında değerlendirilmesi gerekiyor.

YÜZDE 0 STOPAJA TABİ Kurumlar vergisi stopaj uygulaması açısından kredi kullanılan finansman kuruluşunun, yurtdışında mukim banka ya da sadece ilişkili bulunduğu kurumlara değil tüm gerçek ve tüzel kişilere kredi veren kredi kuruluşu sayılması halinde ödenecek

Alınacak Nakit Kredilerde Damga Vergisi ve Harç Mükellefiyeti" başlıklı 1.1.7 bölümünde;

- Yurtdışı kredi kuruluşları ifadesinden, bu kuruluşların mukimi bulundukları ülkenin mevzuatına göre mali (finansal) kaynak sağlamaya yetkili olan ve esas faaliyet konularından birisi de kredi vermek olan kuruluşların,
- Uluslararası kurumlar ifadesinden gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarının veya bir ülkenin yeniden yapılandırılmasının finansmanın temini amacıyla bu ülkelere kredi veren Dünya Bankası (Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası), Uluslararası Para Fonu, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, İslam Kalkınma Bankası ve benzeri kuruluşların anlaşılmasının gerektiği belirtiliyor.
- Söz konusu genelgede,
- Yurtdışındaki kuruluşun kredi kuruluşu olup olmadığı konusunda karar verilememesi halinde, kredi alınan kuruluşun kendi ülke mevzuatına göre kredi vermeye yetkili kuruluş olduğunun tevsik edilmesi gerektiği,
- Tevsik işlemi için kredi veren kuruluşun ülke resmi makamlarından almış olduğu, kredi kullandırmaya yetkili olduğuna dair belgenin de bu ülkede bulunan ülkemizin büyük elçilikleri veya konsoloslukları ya da ekonomi müşavirleri tarafından onaylanmış olması gerektiği ifade ediliyor.

Bu çerçevede, yurtdışında yerleşik finans kuruluşunun kendi ülke mevzuatına göre borç vermeye yetkili olup olmadığının tevsik edilmesi halinde damga vergisi istisnası söz konusu olabiliyor.

faizlerin yüzde 0 oranında stopaja tabi tutulması mümkün olacak.

RESMİ BELGE SUNULMALI

Türkiye'de bir şirketin yurtdışındaki bir finans kuruluşundan kredi kullandığında kredi veren kurumun kredi vermeye yetkili olduğunu gösterir ilgili ülke makamlarınca düzenlenmiş resmi belge sunulması gerekecek. Bu belge, ilgili ülke Merkez Bankası tarafından verilen bir belge olabileceği gibi o ülkenin Türkiye'deki BDDK dengi bir kurumunca verilen bir belge de olabilecek.

Son olarak, Kurumlar Vergisi Kanunu uygulamasından farklı olarak bu yurtdışı kredi kuruluşunun sadece grup şirketlerine kredi veriyor olması, Damga Vergisi Kanunu'na ekli (2) sayılı tabloda özel bir belirleme olmaması nedeniyle damga vergisi istisnası uygulamasına bir engel teşkil etmiyor. Damga vergisi istisnasının tamamen kredi kullanılan kuruluşun kendi ülke mevzuatına göre kredi vermeye yetkili kuruluş olduğunun tespitiyle mümkün olacağını da belirtmekte fayda var.

GİDER VE KATMA DEĞER VERGİLERİ

Gider Vergileri Kanunu'nun alt başlığı olan BSMV (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi) Türkiye'de yerleşik banka ve sigorta şirketleri tarafından ödenen bir vergi türü. Yurtdışında yerleşik bir banka veya kredi kuruluşundan alınan kredilere ilişkin ödenen faizler banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi'nin konusuna girmiyor.

Bu çerçevede, yurtdışı finans kuruluşunun banka ya da kredi kuruluşu olarak sayılması halinde bu kurumdan alınacak olan kredilere ilişkin ödenecek faizler BSMV'nin konusuna girmeyip KDV'den ise istisna oluyor.

Öte yandan, yurtdışından alınacak kredinin banka ya da kredi kuruluşu olarak sayılan bir kurumdan alınmaması halinde Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/4-e maddesi hükmü ve 46 nolu KDV Genel Tebliği'ndeki açıklamalar çerçevesinde

VERGİ RİSKİ TAŞIYOR Finans kuruluşu yerli ve yabancı şirketlere finansman kredi sağlama yetkisini haiz bir şirket olsa da Damga Vergisi uygulaması açısından ayrıca değerlendirilmesi gerekir. Bu durumda da kurumlar vergisi stopajı uygulaması açısından yüzde 0 stopaja tabi olsa da kurumun banka ya da kredi kuruluşu sayılmaması Damga Vergisi ve KDV açısından vergi riski taşıyacağı anlamına gelecektir. Ayrıca, bu kredinin TL ile döviz veya altın kredisi olması durumuna göre KKDF'ye de tabi olacağı unutulmamalı.

değerlendirilmesi ve kredi işlemi kapsamında ödenen faiz, komisyon ve bunlara ilişkin kur farklarının sorumlu sıfatıyla katma değer vergisine tabi olması gerekecektir.

KAYNAK KULLANIMINI DESTEKLEME FONU

Kaynak kullanımını destekleme fonuyla ilgili bu yıl başında yayımlanan bir Bakanlar Kurulu Kararı ile kesinti oranları bankalar ve finansman şirketleri

dışında Türkiye'de yerleşik kişilerin yurtdışından sağladıkları döviz ve altın kredilerinde değiştirilmiş durumda.

Buna göre, bankalar ve finansman şirketleri dışında Türkiye'de yerleşik kişilerin yurtdışından sağladıkları döviz ve altın kredilerinde kaynak kullanımı destekleme fonu oranı şu şekilde tespit edildi:

- Ortalama vadesi bir yıla kadar olan olanlarda yüzde 3
 - Ortalama vadesi 1 yıl (1 yıl dahil) ile 2 yıl arasında olanlarda yüzde 1
 - Ortalama vadesi 2 yıl (2 yıl dahil) ile 3 yıl arasında olanlarda yüzde 0,5
 - Ortalama vadesi 3 yıl (3 yıl dahil) ve üzerinde olanlarda yüzde 0
- Bu kapsamda, yurtdışı finans kuruluşlarından kullanılan döviz kredilere ilişkin KKDF kesintilerinin vadelerine göre anapara ve faiz tutarı üzerinden yukarıdaki oranlarda hesaplanacak. Öte yandan, bankalar ve finansman şirketleri dışında Türkiye'de yerleşik kişilerin yurtdışından sağladıkları TL kredilerde ise kaynak kullanımı destekleme fonu oranı tahakkuk ettirilen faiz tutarı üzerinden yüzde 3 oranında uygulanmaya devam etmektedir. ●



Vergi mükellefi sayısında son tablo

Türkiye hangi ligde?

OECD verilerine bakınca, Türkiye'nin faal mükellef sayısını dengeli şekilde yükseltmesi şart. Bu, ekonominin kayıt altına alınması, verginin tabana yayılması ve dolayısıyla istikrarlı bir büyüme için de önemli....

17 Mayıs'ta OECD tarafından yayımlanan "Tax Administration 2013" raporu, farklı ülkelerdeki verileri karşılaştırmak adına oldukça önemli mesajlar içeriyor. Raporda OECD üyesi olan ülkelerle diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerdeki vergi idarelerine ilişkin önemli birçok veriyi karşılaştırmalı olarak görmek mümkün. Rapor, oldukça büyük hacimli. Burada ayrıntılara girmeden önce sadece mükellef sayılarıyla nüfus ilişkisine dair verilere değinmekte fayda var. OECD Raporu'nun verilerine göre 2011'de Türkiye ve bazı gelişmiş ve gelişmekte olan

ekonomilerdeki "gelir vergisi mükellef sayılarının" toplam nüfusa oranı aşağıdaki haritanın üzerinde gösterildiği gibi gerçekleşmiş durumda. Haritaya baktığımızda (altta), gelişmiş ülkelerde "gelir vergisi mükellef sayılarının" genel nüfusa oranında "genelde yüksek oranlar dikkat çekiyor. Gelişmiş ülkelerin dışında değerlendirebileceğimiz Yunanistan, Polonya ve Macaristan gibi ülkelerde bile oranın oldukça yüksek olduğu görülüyor. Kurumsallaşmış bir "vergi yapısı ve sistemi" olduğunu söylemekte bile zorlanacağımız Suudi Arabistan ile Hindistan'da ise oranların nispeten düşük olduğunu söylemek mümkün. →



Emrah Akın
Vergi, Direktör
E: eakin@kpmg.com
T: +90 (216) 681 9000
M: +90 (530) 173 0847



**GELİR VERGİSİ
MÜKELLEFLERİNİN
NÜFUSA ORANI (2011, %)**

KAYNAK: "OECD TAX ADMINISTRATION 2013 REPORT"

PEKİYATÜRKİYE?

Harita da Türkiye'nin yanında gördüğümüz oran sadece yüzde 2,3. Bu rakamdan da anlaşıldığı gibi OECD Raporu'na göre 2011 için ülkemizde gelir vergisi mükellef sayısının toplam nüfusa oranı oldukça düşük bir rakam. Özetle, bu oranla Suudi Arabistan'ın üzerinde, ancak Hindistan'ın biraz altındayız.

OECD buradaki oranı hesaplarken sadece beyanname veren faal gelir vergisi mükelleflerini dikkate alıyor. Kesinti (stopaj) esasında vergilendirilen mükellefler burada dikkate alınmıyor. Ancak bunlar dikkate alınsa bile tablo Türkiye için ciddi biçimde farklılaşmıyor. Şöyle ki;

● Gelir İdaresi Başkanlığı'nın açıkladığı istatistiklere göre 2013 Ağustos sonu itibarıyla vergi türleri bazında faal mükellef sayımızı aşağıdaki gibi özetlememiz mümkün...

Mükelleflerin vergi türlerine göre dağılımı nasıl?

Mükellefiyet türü	Faal mükellef sayısı (2013 ilk 8 ay)
Gelir vergisi	1,794,860
Kira geliri (GMSİ)	1,559,634
Basit usul	696,421
Gelir vergisi stopajı	2,466,381
Kurumlar vergisi	663,102
KDV	2,374,628

● Tabloda yer alan KDV hariç tüm mükellef sayılarımızı toplayıp nüfusumuza oranlasak bile yüzde 10'lar civarını bile tutturmakta zorlanıyoruz. Kaldı ki OECD'nin raporunda yer alan diğer ülkeler için de bu hesabı yaparsak onların oranlarının da yükseldiği ve makasın pek de daralmadığı gerçeğiyle yüzleşiyoruz.

NEYAPMALI?

OECD verilerine bakınca Türkiye'nin faal mükellef sayısını dengeli şekilde yükseltmesi şart görünüyor. Bu, ekonominin kayıt altına alınması, verginin tabana yayılması ve dolayısıyla istikrarlı bir büyüme için önemli. Zaten konuyla ilgili oranlar ve rakamlar, faal mükellef sayımızın Türkiye ölçeğindeki bir ülke için çok düşük olduğunu gösteriyor.

"Kayıt dışılıkla mücadelenin başarıya ulaşması, bir Devlet politikası olarak bu mücadelenin kararlı ve sürekli bir biçimde takip edilmesiyle mümkün olduğundan (...) Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı güncellenerek, 2011-2013 yıllarını kapsayan yeni Eylem Planı hazırlanmıştır."

Bu satırlar 2011-2013 Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı'ndan. Kayıt dışı ekonomiyi, devletten gizlenen, kayıt altına alınmayan ve bu nedenle de denetim dışı faaliyetler olarak tanımlayabiliriz. Kayıt dışı ekonominin azaltılması genel ekonominin ve kamu maliyesinin sağlığı açısından oldukça önemli. Bu nedenle tüm devletler bu konuda etkili bir mücadele vermeye gayret ediyor. Beyanname veren, faal mükellef sayısının artırılması da bu konuda en önemli araçlardan biri. Beyannameyle kayıt altına alınan mükelleflerin takibi hem daha kolay hem de daha az maliyetli. Beyanname veren faal mükellef sayısının artırılması için temel hedef kitlenin de kayıt dışı ekonomi içinde faaliyet gösteren kesim olması bu anlamda bir gereklilik.

"GELİR VERGİSİ KANUN TASARISI ÖNEMLİ BİR FIRSATI!"

Şu sıralar TBMM gündeminde olan Gelir Vergisi Kanun Tasarısı hem kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması hem de faal mükellef sayısının artırılması bakımından bir anahtar konumunda. Üstelik oldukça önemli fırsatlar sunuyor. Tasarının mevcut halinde bu amaca yönelik önemli hükümler var. Diğer yandan bu düzenlemelerin zenginleştirilmesi ve çeşitlendirilmesi yararlı olacak gibi görünüyor. Kaldı ki tasarıda "Gerçek kişilerin yıllık beyan ile bildirdikleri gelir ve kazançlardan indirimleri önemli ölçüde sınırlandıran" hükümler yer alıyor. Bu hükümlerin, beyan sisteminin kapsamının genişletilmesi ve faal mükellef sayısının artırılmasına yönelik amaca ciddi zarar verebileceğini de vurgulamak gerekir. Eğitim ve sağlık harcamalarına ilişkin indirimlere getirilen "asgari ücretin yıllık tutarı" sınırlamasının, bu çerçevede tekrar ele alınması bir zorunluluk gibi görünüyor.

Gelir Vergisi Kanun Tasarısı'nın faal mükellef sayısını artırmaya hizmet edecek müdahalelerle zenginleştirilmesi, beyanname veren mükellef sayımızın artırılması ve gelişmiş ülkeler düzeyine çıkarılmasına önemli katkıda bulunacaktır. ●

Borsanın değişim yolculuğu

İMKB'nin İstanbul Altın Borsa'sını ve VOB'u da yanına alarak İstanbul Borsa'sına dönüşüm hikayesi.

İzinli bankacılık

1 Eylül'de başlayan yeni dönemde, bankalarla bireysel müşterilerinin ilişkileri yeniden şekillendi.

İslami bankacılık iki kat büyüyecek

Türkiye'de katılım bankalarının finansal ürün ve hizmetlerinde artış var.

Değer yaratan**5 önemli kaldıracağı**

Sigorta sektöründe risk yönetimiyle değer yaratmada beş önemli kaldıracağı öne çıkıyor.

Bankaların 2014 ajandası

KPMG Amerika'nın bankacılık eğilimlerini ortaya çıkaran büyük anketinden çıkan çarpıcı sonuçlar...

Finans gündemi

BORSANIN DEĞİŞİM YOLCULUĞU

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) 27 yıl önce

80 şirketle yola çıktı. Zaman içinde pek çok değişimden geçen İMKB, geçtiğimiz nisan ayında İstanbul Altın Borsası'nı ve VOB'u da yanına alarak Borsa İstanbul'a dönüştü.

Dönüşümden sonra dünya borsası olma yolunda pek çok önemli adım atıldı. Teknolojik altyapının geliştirilmesi, ürün çeşitliliğinin artırılması, halka arzların teşviki bu adımlardan bazılarıydı. 2016'da halka açılmaya hazırlanan Borsa İstanbul'da, finansal varlıkları çeşitlendirme çalışmaları da sürüyor.



Murat Alsan

Denetim Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı

E: malsan@kpmg.com

T: +90 216 681 90 02

M: +90 533 276 21 69



Cihan Doğrayan

Denetim, Müdür

E: cdograyan@kpmg.com

T: +90 216 681 90 67

M: +90 533 599 31 24

27

YIL ÖNCE KURULAN İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), yolculuğuna Borsa İstanbul Anonim Şirketi (Borsa İstanbul) olarak devam ediyor. Türkiye'deki 3 borsayı aynı çatı altında toplayan "Borsa İstanbul", 5 Nisan 2013 günü gerçekleşen gong töreniyle resmen faaliyetine başladı. 1986 yılının başında işlemlere başlayan İMKB, 2012 yılında yeni bir dönüşüm sürecine girdi. Yeni Sermaye Piyasası Kanunu'nun sağladığı hukuki zeminle birlikte değişim rüzgarını arkasına alan İMKB, İstanbul Altın Borsası ve İzmir Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası, İstanbul'un uluslararası bir finans merkezi olmasında kilit rol oynayacak. Borsa İstanbul →



çatısı altında birleştirildi. Bu yeni yapının, borsaya yapacağı yatımlarda büyük esneklik, etkinlik ve hız kazandırması bekleniyor. Borsanın anonim şirket statüsüne kavuşturulması, İMKB'nin, İstanbul Altın Borsası'nın ve İzmir Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nın Borsa İstanbul çatısı altında toplanması Türkiye sermaye piyasaları açısından tarihi bir gelişmeydi. Peki, bu noktaya nasıl gelindi?

YENİ BİR SÜREÇ

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu, 30 Aralık Pazar günü Resmi Gazete'de yayımlandı ve bu çalışmalar yürürlüğe girdi. Bununla beraber yeni bir süreç başladı. 4 Nisan 2013'te Borsa İstanbul esas

sözleşmesi tescil edildi. Böylece İMKB ve İstanbul Altın Borsası'ndan oluşan Borsa İstanbul Anonim Şirketi kurulmuş oldu. Borsa İstanbul kurulduktan bir ay sonra VOB ortakları gönüllü olarak Borsa İstanbul'a müracaat ederek kanunun vermiş olduğu hakkı kullandılar ve paylarını değiştirdiler. Dolayısıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İzmir Ticaret Borsası, Garanti Bankası, İş Bankası, Akbank, Yapı Kredi Bankası, Vakıfbank, TSKB, Borsa İstanbul'un ortakları haline geldi.

FİNANSAL ÇEŞİTLİLİK

Gerek teknolojik altyapının geliştirilmesi gerek ürün çeşitliliğinin artırılması gerek halka arzların teşviki gerekse uluslararası ilişki alanlarında geçtiğimiz yıl önemli gelişmelere sahne oldu. Bu dönüşümlerle daha esnek, etkin ve etkili bir yapıya kavuşan Borsa İstanbul, dünya borsası olma yolunda çok önemli bir mesafe kat etmiş durumda. Tüm bu yapılanlar, Borsa İstanbul açısından deyim yerinde ise bir "devrim" niteliğinde.

Borsa İstanbul, yatırımcılarına derinliği olan finansal varlıklar sunmak için satılan finansal varlıkları çeşitlendirme çabası içerisinde. Eskiden

borsada ağırlıklı olarak sadece pay senetleri ile devlet iç borçlanma senetleri işlem görürken, bunlara ek olarak şimdi artık pay senetlerine dayalı vadeli işlem sözleşmeleri ve opsiyon sözleşmeleri de devreye alınmış durumda. 5 Nisan 2013'te Borsa İstanbul yeni kurumsal kimliğiyle açılış gongunu çaldığında, endekse dayalı opsiyon ve vadeli işlem sözleşmeleri de işlem görmeye başladı.

DERİNLEŞME SÜRÜYOR

Borsa İstanbul'un mevcut sertifikalar, opsiyonlar, vadeli işlem sözleşmeleri gibi ürünlerin derinliğini, hacmini artırma yönünde çalışmaları devam ediyor. İşlem gören ama yeteri kadar hacim kazanmamış olan kıymetli madenlere dayalı ya da döviz kurlarına dayalı, türev enstrümanların derinleşmesi ve gelişmesi bekleniyor. Emtiaya dayalı sözleşmelerin işlem göreceği gibi yeni piyasaların kurulması da gündemde. Enerji piyasasının 2013 yılı sonuna kadar Enerji Bakanlığı ile birlikte kurulması ve piyasa işletmecisinin Borsa İstanbul olması bekleniyor. Yine önümüzdeki dönemde, emtia ile ilgili, hem tarımsal emtia hem de diğer madenler demir, çelik, bakır gibi emtiaya dayalı sözleşmelerin hepsinin belirli bir takvim içerisinde Borsa İstanbul'da alım-satım işlemlerinin yapılması bekleniyor.

STRATEJİK ORTAKLIK

Borsa İstanbul, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi projesinin odak noktası olarak uluslararası standartlarda finansal hizmet sunan bir borsa olabilmek için teknolojik altyapısını da iyileştirmeye devam ediyor. Bu nedenle Borsa İstanbul, stratejik ortaklıklarla teknoloji transfer edebilmek adına NASDAQ OMX ile temmuz ayında ön anlaşma imzaladı. NASDAQ OMX, ABD ve Avrupa'da çeşitli sermaye piyasası ürünlerinin alım satımının yapıldığı 26 piyasa, 3 takas merkezi ve 5 merkezi kayıt kuruluşunun sahibi olup kullandığı teknoloji, 50 ülkede faaliyet gösteren 70 piyasada kullanılıyor.

Borsa İstanbul, böylece bütün varlık türlerinde alım satım, takas, piyasa gözetimi ve risk yönetimi uygulamalarına bütünlük bir yapıda imkan tanıyan NASDAQ OMX'in dünya standartlarında bilişim

BORSA TÜRKİYE'Yİ NASIL ETKİLEDİ?

MODERNLEŞMENİN ADIMLARI Sermaye ihtiyacı duyan ve büyümek isteyen üreticilerin, birincil piyasada şirket hisselerini arz etmesi ve söz konusu hisselerin ikincil piyasalarda alım satım işlemlerini kolaylaştıran gelişmeler, Türkiye'nin modern bir sermaye ülkesi olma yolunda atılan adımlar olarak kabul ediliyor. Önceleri çok basitçe çalışan İMKB seans odasının, dijital sisteme geçmekle hisselerin dijital sistemde korunmasına ve arz-talebin dijital sistemde karşılaşılarak alım satım işleminin sistem içerisinde eş zamanlı gerçekleşmesine imkan sağladığı söylenebilir.

KURUMSALLAŞMAYI SAĞLADI Borsa İstanbul'da işlem gören şirket sayısı, 1986 yılında 80 iken 2013 Ağustos ayında 416'ya ulaşarak yaklaşık olarak 5 kat artış sergiledi. Borsada işlem görmek isteyen Türk ekonomisinin geleneksel yaklaşıma sahip büyük şirketleri, işlem görme kısıtlarını sağlamak için kurumsallaşma çalışmalarına yönelmek zorunda kaldı ve bu da ekonominin uluslararası normlara kavuşmada bir dönüm noktası olarak nitelendirilebilir.

teknolojisi yazılım çözümünü, enerji sözleşmeleri de dahil olmak üzere tüm finansal sözleşmeler için kullanabilir hale gelecek. İki borsa, bölgede de etkin işbirliğinde bulunacak ve bu stratejik ortaklık, her iki tarafın üyelerine ve müşterilerine fayda sağlayacak uzun vadeli bir taahhüt olarak dikkat çekiyor. Borsa İstanbul'un 2016 yılının başında da halka arzının tamamlanması bekleniyor.

Borsa İstanbul çatısı altında gerçekleşen, başta "dönüşüm" olmak üzere tüm projeler, yatırımlar ve ortaklıklar, Türkiye ekonomisinin büyümesine paralel olarak gerçekleştiriliyor. İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi'nin temel taşı Borsa İstanbul, uluslararası bir finans merkezi, küresel bir oyuncu, yerli ve yabancı sermaye piyasası araçlarının işlem göreceği bir platform olma, dünya borsalarıyla işbirliğini artırma ve stratejik ortaklıklar kurma hedeflerinde ilerliyor. ●

GÜÇLERİN BİRLEŞTİRİLMESİ GEREKİYOR

YOĞUN REKABET Dünyadaki borsacılık sektörü, çok ciddi bir rekabet ortamında faaliyet gösteriyor. Borsalar gelişmiş ülkeler piyasasında birbirleriyle sürekli rekabet halinde. Bir yandan birbirleriyle rekabet ederken diğer yandan borsa dışı diğer organize alım satım platformlarıyla da rekabet ediyorlar. Bu yoğun rekabet ortamında dinamik ve etkin hareket edip verimliliğin esas alınması gerekiyor.

ÖLÇEK EKONOMİSİ Bütün bunlar için ise ölçek ekonomisi çok önemli. Bu nedenle dünyadaki bütün borsalar birleşmeyi tercih ediyor. Hem aynı ülke içerisinde piyasalar birleşiyor hem de ABD, Fransa, Belçika, Hollanda ve Portekiz borsaları hepsi bir araya geliyor. Dolayısıyla İstanbul'u uluslararası finans merkezi yapabilmek için bütün güçlerin birleştirilmesi gerekiyordu.

Yeni borsada yeni ne var?

- 1 Pay senetleri ile devlet iç borçlanma senetlerine ek olarak pay senetlerine dayalı vadeli işlem sözleşmeleri ve opsiyon sözleşmeleri de devreye alındı.
- 2 Bu yıl, 5 Nisan 2013'te Borsa İstanbul'un yeni kurumsal kimliğiyle açılış gongunu çaldığında, endekse dayalı opsiyon ve vadeli işlem sözleşmeleri de işlem görmeye başladı.
- 3 Borsa İstanbul'un mevcut sertifikalar, opsiyonlar, vadeli işlem sözleşmeleri gibi ürünlerin derinliğini, hacmini artırma yönünde çalışmaları devam ediyor.
- 4 İşlem gören ama yeteri kadar hacim kazanmamış olan kıymetli madenlere dayalı ya da döviz kurlarına dayalı, türev enstrümanların derinleşmesi ve gelişmesi bekleniyor.
- 5 Emtiaya dayalı sözleşmelerin işlem göreceği gibi yeni piyasaların kurulması da gündemde.
- 6 Enerji piyasasının 2013 sonuna kadar Enerji Bakanlığı ile birlikte kurulması ve piyasa işletmecisinin Borsa İstanbul olması bekleniyor.
- 7 Yine önümüzdeki dönemde emtia ile ilgili, hem tarımsal emtia hem de diğer madenler demir, çelik, bakır gibi emtiaya dayalı sözleşmelerin hepsinin belirli bir takvim içerisinde alım satım işlemlerinin yapılması bekleniyor.

İZİNLİ BANKACILIK



Ehtiram İsmayilov

Bilgi Sistemleri Risk
Yönetimi, Müdür

E: eismayilov@kpmg.com

T: +90 216 681 91 61

M: +90 533 294 61 13

Türkiye Bankalar Birliği'nin yeni düzenlemesiyle bankacılıkta yepyeni bir döneme girildi. 1 Eylül tarihinin milat olduğu bu yeni dönemde, bankayla bireysel müşterilerinin ilişkileri yeniden şekillendi. Sözleşmelerden faiz ve ücretlere, şikayetlerden formlara kadar geniş bir yelpazede değişiklik getiren yeni düzenleme, müşterilerin onayının alınması ve bilgilendirilmesi esasına dayanıyor.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından, tüketici haklarının korunmasına yönelik olarak yeni bir düzenleme gerçekleştirildi. Bu düzenleme, bankalar ile bireysel müşterilerin arasındaki ilişkileri yeniden şekillendiriyor. Düzenlemenin yürürlüğe girmesiyle birlikte banka ve müşteri ilişkilerinde yeni bir dönem başladı. Bu yeni dönem, müşterilerin bankacılık hizmetleri konusunda

bankalar tarafından daha fazla bilgilendirildiği ve dolayısıyla giderek daha bilinçli tüketiciler haline dönüştüğü bir anlayış üzerinde yükseliyor.

BDDK'nın rehberliğinde ve uygun görüşü alınarak hazırlanan bu düzenlemeyle bankaların bireysel müşterilerini alacakları ürün ve hizmetler hakkında önceden açıkça ve doğru şekilde bilgilendirmesi hedefleniyor.

Yeni düzende her bir ürün veya hizmetler için ayrı ayrı müşterilerin talebinin alınması artık zorunlu...

TEMEL DEĞİŞİKLİKLER

Yeni düzenleme, 1 Eylül 2013 tarihinden itibaren yürürlüğe girdi. Müşterilere maddi yükümlülük doğuran hususlarda yapılacak değişiklikler için getirilen bildirim ve bilgilendirme yükümlülükleri, 1 Eylül 2013 tarihinden önce yapılmış sözleşmeleri de kapsıyor.

Peki bu düzenlemeyle nasıl temel değişiklikler gerçekleşti? Öncelikle yeni düzenlemeyle bankaların bireysel müşterilerine sunabilecekleri hizmetleri ve müşterilerle yapacakları sözleşmelerin şekli belirlendi.

Sözleşmelerde yer alması gereken ana unsurlar, tarafların karşılıklı hak ve yükümlülükleri, sözleşmenin sona ermesi ve fesih şartları da düzenlendi. Her bir ürün veya hizmet için ayrı ayrı olmak üzere müşterinin talebinin alınması ise zorunlu hale getirildi. Sözleşmeler kapsamında müşterilere maddi yükümlülük doğuran hususlar, tanımlanacak bilgi formunda yer alacak şekilde ve sözleşmenin ayrılmaz bir eki olarak, bir nüshası müşteriye verilecek şekilde düzenlendi. Müşterilere maddi yükümlülük doğuran hususlardaki değişikliğin nasıl yapılacağı ve geçerlilik

“Faiz ve ücretlerdeki değişikliklerin, müşteriye en az 30 gün önce bildirilmesi zorunlu hale getirildi. Ayrıca, bildirim sonrasında müşteriye yeni dönem başladıktan itibaren 15 gün sonrasına kadar vazgeçme hakkı da verildi.”



kriterleri de saptandı. Düzenlemeye aykırı hareket eden bankalara ilişkin şikayetlerin değerlendirilmesi ve karara bağlanması kapsamında usul ve esaslar da düzenlendi.

SÖZLEŞMELERE ETKİSİ

Yeni düzenleme, sözleşmeleri yeniden şekillendiriyor. Buna göre 1 Eylül 2013 tarihinden itibaren bir bireysel bankacılık işlemi sözleşmesi imzalandıktan sonra sözleşmeye konu tüm bankacılık ürün ve hizmetleri için ayrı birer form düzenlenmesi gerekiyor. Bu formlarda, müşteriden tahsil edilecek faiz, ücret tutarları, bunların tahsil yöntemi, geçerli olduğu süre, geçerlilik süresi sonunda yapılacak değişikliğin tutarı ya da oranı ve değişikliğin hangi esasa göre yapılacağı bilgileri de yer alıyor.

Tüm bankalar tarafından ortak olarak kullanılan bu formlar, banka ve müşteri tarafından imzalanarak bir nüshası müşteriye teslim ediliyor. Böylelikle müşterilerin o ürünle ilgili oluşan toplam masraflardan ya da masraf türlerinden haberdar olması sağlanıyor. İmzalanan sözleşmeye konu olan bir ürünün kullanılmaya başlanmasından önce müşterinin talebinin alınması zorunlu hale getiriliyor. Müşteri talebinin yazılı olarak alınması esas olmakla birlikte talep, ATM, kısa mesaj ya da telefon aracılığıyla da alınabiliyor.

MÜŞTERİ VAZGEÇEBİLİR

Yeni düzenleme faiz ve ücretlerdeki değişikliklerin de müşteriye en az 30 gün önce etkin bir yolla bildirilmesini zorunlu hale getiriyor. Bu bildirim üzerine müşteriye, yeni dönem başladıktan itibaren 15 gün sonrasına kadar ürünü veya hizmeti kullanmaktan vazgeçme hakkı veriliyor. Bu hakkın kullanılması halinde müşteriden yeni döneme ilişkin olarak hiçbir şekil ve surette ilave faiz veya ücret talep edilemiyor.

Bir takvim yılı içinde ücret, masraf ve komisyonlarda yüzde 20'nin üzerinde artış öngören değişiklikler için de ayrıca talep alınması zorunlu hale getiriliyor. Artış oranının yüzde 20'nin altında olması durumunda ise müşterilere bilgi verilmesi gerekiyor. Havale, elektronik fon transfer (EFT) sistemi gibi anlık işlemlerde ise işlem anından önce bilgilendirme yapılıyor.

Banka ve bireysel müşteri ilişkisinde, bir bankanın sözleşmeye aykırı bir uygulamaya yer verdiği iddiasıyla yapılan şikayetlerde yargı aşamasına gerek olmadan da bankanın sözleşmeye aykırı davrandığı Türkiye Bankalar Birliği nezdinde tespit edilirse bankaya Birlik Yönetim Kurulu tarafından para cezası uygulanıyor. ●

Kaynak:

**Müşteri Şikayetleri Hakem Heyetinin Oluşumu, Çalışma Esas ve Usulleri Hakkında Tebliğ*

**Türkiye Bankalar Birliği'nin Bankalar ile Bireysel Müşterileri Arasında İmzalanacak Sözleşmelerin Şekil ve İçeriğinde Yer Alması Gereken Asgari Hususlar ile Sözleşmelerin Uygulanacağı İşlemlere İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ*



Hakem heyetlerinde neler değişti?

YENİ DEĞİŞİKLİKLER Müşteri Şikayetleri Hakem Heyeti, TBB bünyesinde yer alan, üyelerle bireysel müşteriler arasındaki uyuşmazlıkların değerlendirilmesi ve çözüme kavuşturulmasını sağlamak üzere faaliyet gösteren bir komite. Yeni düzenlemeyle bu heyetlere ilişkin yeni değişiklikler yapıldı. Buna göre hakem heyetlerinde, BDDK ve TBB üyesi bankalardan seçilen temsilcilerin görev alması sağlandı. Heyetlerin 2 bin TL'ye kadar müşteri lehine verdikleri kararlara bankalar için uyma zorunluluğu getirildi. Söz konusu tutar her yılbaşında tüketici enflasyonu oranında artırılabilecek.

SÜRELER UZADI Sözleşmelere ilişkin yapılan değişikliklere aykırı işlem yapılmasından kaynaklandığı tespit edilen başvuruların değerlendirilmesinde, başvurunun müşteri lehine sonuçlandırılması esas kabul edildi. Kararın müşteri aleyhine sonuçlanması durumunda müşteri için yargı yolu açık bırakıldı. Başvurunun hakem heyetine iletilme süresi, şikayete konu olan işlem veya eylem gerçekleştiği tarihten itibaren 1 yıldan 2 yıla çıkarıldı. Müşterinin heyete başvuruda bulunma süresi ise 30 günden 60 güne uzatıldı.

BİLGİLENDİRMEK ESAS Bankaların, internet sitelerinde müşteri hakem heyetinin sayfasına bağlantı vererek müşterilerini bilgilendirmesi ve şubeleriyle genel müdürlüklerinde broşür ve şikayet formu bulundurması zorunluluğu getirildi. Bankalar, bireysel şikayetlere verdikleri yanıtlarda, heyete başvuru yapılabileceği konusunda müşterilere bilgi aktarmak zorunda.

UYMAYANA CEZA VAR “Müşteri Şikayetleri Hakem Heyetinin Oluşumu, Çalışma Esas ve Usulleri Hakkında Tebliğ” hükümlerine uymayan bankalar hakkında, TBB Yönetim Kurulu tarafından Bankacılık Kanunu'nun 81'inci maddesinin 3 numaralı fıkrası uyarınca 2 bin TL'den 20 bin TL'ye kadar idari para cezası uygulanabilecek.

İSLAMİ BANKACILIK İKİ KAT BÜYÜYECEK

Dünyada İslami finansal varlıkların büyüklüğünün

2020 yılına kadar 6,5 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Türkiye’de de dünyaya paralel olarak İslami bankacılık kurallarına göre faaliyet gösteren “katılım bankalarının” finansal ürün ve hizmetlerinde artış var. Söz konusu ürün ve hizmetler aracılığıyla katılım bankalarının şu an itibarıyla Türk bankacılık sektörü içindeki payı yüzde 5. Sektör temsilcilerinin hedefinde ise bu oranı yüzde 10’a çıkarmak var.



DÜNYADA İSLAMİ FİNANSAL VARLIKLARDA SON TABLO

- 2012 yıl sonunda toplam büyüklüğün 1,6 trilyon dolar civarına ulaştığı düşünülüyor.
- Bir önceki yıllara kıyaslandığında yıllık büyüme oranı yüzde 20,4.
- 2008-2012 yılları arasındaki toplam ortalama yıllık büyüme oranı yüzde 19,5.
- 2012-2013 arasındaki büyüme oranının yüzde 12,5 artması bekleniyor.
- 2020 yılında küresel İslami finansal varlıkların büyüklüğü 6,5 trilyon dolara ulaşacak.
- Küresel İslami bankacılıkla ilgili varlıklar 2020 yılına kadar yaklaşık 2,5 kat artacak.



Abdulkadir Kahraman, YMM

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

Dünyada İslami finansal varlıkların büyüklüğünün 2012 yıl sonunda 1,6 trilyon dolar civarına ulaştığı tahmin ediliyor. Bir önceki yıllara kıyaslandığında yıllık büyüme oranı yüzde 20,4. Diğer taraftan, 2008-2012 yılları arasındaki toplam ortalama yıllık büyüme oranı yüzde 19,5 olarak gerçekleşti. 2012-2013 arasındaki büyüme oranının ise 1,8 trilyon dolara ulaşarak yüzde 12,5 oranında artması bekleniyor. 2020 yılında küresel İslami finansal varlıkların 6,5 trilyon dolara ulaşacağı ise tahminler arasında. Diğer bir deyişle küresel İslami bankacılıkla ilgili varlıklar 2020 yılına kadar yaklaşık 2,5 kat artacak.

ARTIŞ NEDENLERİ

Küresel İslami finansal varlıkların artmasında birkaç neden etkili ⁽¹⁾. Bunların başında bu alanda

giderek artan oyuncu sayısı geliyor. Özellikle yeni ülkelerin katılımından kaynaklanan artışlar söz konusu...

Yasal düzenlemelerle yapılan reformlar da artışı olumlu etkiliyor. Teşvikler ve hükümetlerin destekleriyle başlatılan İslami bankacılık hizmetler pazarı ve İslami kurallarla uyumlu ürün ve hizmetlerdeki artış da İslami finansal varlıkların büyümesinde önemli etkenler arasında yer alıyor.

Türkiye’de de benzer nedenlerle İslami bankacılık kurallarına göre faaliyet gösteren “katılım bankalarının” finansal ürün ve hizmetlerinin arttığı görülüyor. Söz konusu ürün ve hizmetler aracılığıyla katılım bankalarının, şu an itibarıyla Türk bankacılık sektörü içindeki payı yüzde 5. Sektör temsilcilerinin hedefinde ise bu oranı yüzde 10'lara çıkarmak var.

2013 yılının ilk çeyreğinde “aktiflerin gelişimi”

incelendiğinde “katılım bankaları” grubu yüzde 6,3 oranında bir büyüme gerçekleştirmiş durumda ⁽²⁾. Bu rakam, sektör ortalaması olan yüzde 4,2’nin üzerinde olması nedeniyle dikkat çekici. Buna ilave olarak, 2012 sonunda katılım bankalarının alternatif fon sağlama kapasitesindeki artış nedeniyle yüzde 5,9 ile en yüksek oranda “kredi artışı” gerçekleştiren bankacılık grubu olduğu görülüyor.

YENİ ARAÇLAR GÜNDEMDE

2013 yılının başından bu yana Türkiye Hükümeti, ekonomik büyümeye yardımcı olacak kaynakları çeşitlendirebilmek amacıyla önemli kanun ve düzenlemeler gerçekleştirdi. Bu süreç daha önce başladı ve 2011 yılından bu yana çeşitli kamu finansmanı ve vergi kanunlarında değişikliklere gidildi. Yapılan son değişikliklerin ardından, hem Hazine hem de özel sektörün sukuk veya İslami

borçlanma araçları ihracına olanak tanıdı.

Kamu Finansmanı Kanunu’nda yapılan değişikliklerle Hazine tarafından oluşturulan özel amaçlı kuruluşların (Kamu Varlık Kiralama Şirketi), tüm vergi muafiyetleri sağlandı. Bu durum, özel sektör tarafından oluşturulan Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ) ile Kamu VKŞ’nin kıyaslanması kamu VKŞ lehine bir durum oluşturuyor. Ancak söz konusu farklılık, kamuyla özel sektör borçlanma araçları arasında da mevcut olup, kamu veya Hazine finansmanı için bir zorunluluktan kaynaklanıyor. Bu sayede Hazine’nin de daha farklı finansal araçlar ile değişik finans kaynaklarına erişme imkanına kavuştuğu görülüyor ⁽³⁾.

MUAFİYET VE İSTİSNALAR

Mevcut yasal düzenlemelere ek olarak, esas itibarıyla Türkiye’de “katılım bankaları” olarak →

adlandırılan İslami finans kuruluşlarına ilişkin bazı vergi kanunlarında değişikliklere gidildi. Böylece sukuk ihracına yönelik olası vergi sorunları artık ortadan kalkmış oldu. Bu kapsamda özel sektör tarafından kurulan özel amaçlı kuruluşlara (VKŞ) tanınan muafiyet ve istisnalar şöyle sıralanıyor:

- Varlıkların sukuk ihracı yapacak özel amaçlı kuruluşlara (VKŞ) devri veya sukuk sahibine iadesinden kaynaklanan kazancın vergiden istisna olduğundan değer artış kazançları vergilemesine yol açmıyor.
- Katma Değer Vergisi Kanunu'na göre, VKŞ tarafından ihraç edilen kira sertifikalarının teslimi, gayrimenkul ve maddi olmayan varlıkların VKŞ'ye devri ve bu varlıkların VKŞ tarafından kiralanması ve devralınan kuruma devri KDV'den istisna ediliyor.
- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi Kanunu'na göre, VKŞ tarafından yurtiçinde Türk Lirası cinsinden ihraç edilen kira sertifikalarının, geri alım ve satım taahhüdüyle iktisap veya elden çıkarılması karşılığında lehe alınan paralarla vadesi beklenmeksizin satışı nedeniyle lehe alınan paralar BSMV'ye tabi tutuluyor. Bu durum özel sektör kaynaklı ihraçlar için bir dezavantaj oluyor.
- Damga Vergisi Kanunu'na göre, menkul, gayrimenkul ve maddi olmayan varlıkların

Devlet tarafından kurulan kuruluşlara tanınan muafiyetler

Hazine veya devlet tarafından kurulan özel amaçlı kuruluşlara (VKŞ) tanınan muafiyet ve istisnalar şöyle sıralanıyor:

1. Türk Ticaret Kanunu'nda yer alan denetleme ve sermaye yükümlülüklerinden muafiyet,
2. Borçlar Kanunu'nun kira sözleşmelerini düzenleyen IV. bölümünden muafiyet,
3. Vergi Usul Kanunu'na göre defter tutma, fatura düzenleme, beyanname verme gibi yükümlülüklerden muafiyet,
4. Oda aidatlarından muafiyet,
5. İhraç edilen kira sertifikalarından elde edilen getirilere BSMV istisnası,
6. Deprem sigortasından muafiyet,
7. Haciz ve ceza hukuku gibi konularda ihraç süresince de devlet malı olma statüsü,
8. Emlak vergisi muafiyeti,
9. Kurumlar vergisi muafiyeti.

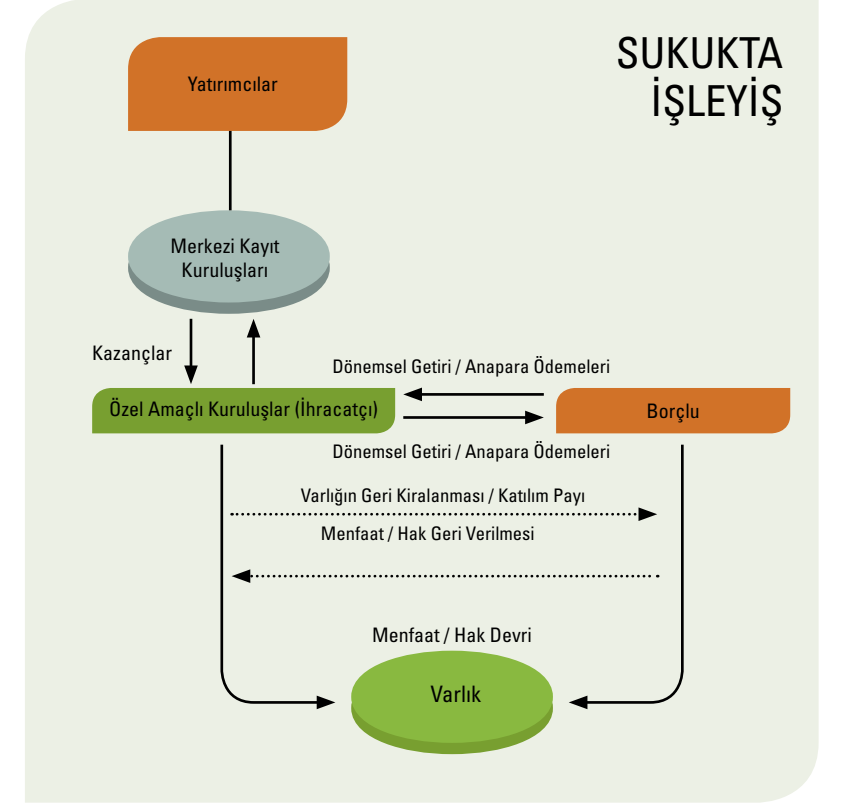
varlık kiralama şirketine devri, bunların varlık kiralama şirketince devralınan kuruma devri, bu devirlere bağlı olarak yapılan ipotek işlemleriyle bunların varlık kiralama şirketlerince kiralanması nedeniyle düzenlenen kağıtlar ve kira sertifikaları, damga vergisinden istisna ediliyor.

- Harçlar Kanunu'na göre, menkul, gayrimenkul ve maddi olmayan varlıkların, varlık kiralama şirketine devriyle bunların varlık kiralama şirketince devralınan kuruma devri ve bu devirlere bağlı olarak yapılan ipotek işlemleri harçlardan istisna ediliyor.
- Sukuk sahiplerine özel amaçlı kuruluşlar (VKŞ) tarafından yapılan ödemeler sukuk (menkul kıymet) vadesine bağlı olarak farklı oranlarda stopaja tabi. Söz konusu kira sertifikalarını iktisap edenlerin elde edecekleri getiriler vadelerine bağlı olarak yüzde 0 veya yüzde 10 oranında stopaja tabi olabiliyor. ●

¹ Redmoney Events, Presentation: Assessing the Growth Potential for Shariah Compliant Banking & Financial Inclusion in Turkey, Baljeet Kaur Grewal, Kuwait Finance House Research, sayfa 3.

² BDDK, Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü-Mart 2013, sayfa 15.

³ BDDK, Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü-Mart 2013, sayfa 18.



Tablo 1: Sukuk ihracına örnek (Kaynak: KPMG, Temel İslami Bankacılık ürünleri yapısı ve işleyişi, Mayıs 2011).

Sat - geri kiralama işlemleri sukuk ihracını etkileyecek

İŞLEM HACMİ ARTACAK Yeni Finansal Kiralama Kanunu ile "sat-geri kiralama" sözleşmeleri de finansal kiralama sözleşmesi kapsamına alındı. Bu nedenle finansal kiralama hizmeti veren "katılım bankalarının", "sat-geri kiralama" sözleşmeleriyle finansal kiralama işlem hacimlerini artıracak bekleniyor. "Katılım bankaları" bu sayede daha fazla "kira sertifikası ihracına" kaynak olabilecek işlemlere erişme imkanına sahip oluyor.

İYİLEŞTİRME GEREKLİ VKŞ'lere taşınmaz devri sırasında tanınan hakların "sat-geri kiralama" sözleşmeleri içinde sağlanmış olması olumlu bir gelişme. Ancak, "sat-geri kiralama" sözleşmeleri için sağlanan KDV istisnası için bir iyileştirme daha yapılması gerekiyor. KDV Kanunu'nun 17/4-y maddesi ile getirilen kısmi istisna düzenlemesi taşınmazı satan ve geri kiralayan açısından KDV sorunu yaratıyor. Sorun "sat-geri kiralama" sözleşmesi kapsamında taşınmaz devreden kurumun "kısmi" istisna işlemi nedeniyle ilgili taşınmazın alımı sırasında yüklenilen KDV'nin düzeltilmesi ilave vergi ödemesi sorununu doğuruyor.

SORUN NASIL ÇÖZÜLÜR? Bahse konu sorunu ortadan kaldırmak için "istisna edilmiş işlemlerde indirim" ile ilgili düzenlemenin yer aldığı KDVK'nın 32. maddesine, KDVK'nın 17/4-y maddesi uyarınca "vergiden istisna edilmiş bulunan işlemlerle" KDV'nin mükellefin vergiye tabi işlemleri üzerinden hesaplanacak Katma Değer Vergisi'nden indirime imkan verilmesi gerekiyor. Bunun için maddede yer alan "(s) bendi uyarınca" ibaresine, "(y)" ilave edildiğinde sorun çözülebilir. Aksi takdirde katılım bankalarının sağlayacağı finansmanın maliyeti yükselecektir.

DEĞER YARATAN 5 önemli kaldıraç

Sigorta sektöründe risk yönetimi çok önemli. Sektör, son 10 yılda risk

yönetimini bir fonksiyon olarak tanımlamaya başladı. Hatta bu fonksiyon, artık yönetim kurullarında da temsil ediliyor. Bugün ise sigorta sektörü, riskleri yöneterek nasıl değer yaratacağı konusuna odaklanmış durumda. Risk yönetimiyle değer yaratmada ise beş önemli kaldıraç öne çıkıyor. İşte o kaldıraçlar...



Ali Tuğrul Uzun

Denetim, Kıdemli Müdür

E: tuzun@kpmg.com

T: +90 216 681 90 00

M: +90 530 386 90 33

KÜRESEL ANLAMDA SİGORTACILAR, kârlı büyüme, sermayeden maksimum getiri sağlama, giderlerin azaltılması ve riskin minimum düzeye çekilmesi hedefleriyle çalışıyor. Bütün bu hedefler ve inisiyatifler doğrultusunda, sigortacıların risk yönetimi fonksiyonlarına daha fazla önem vermesi kaçınılmaz. Günümüzde ise küresel anlamda sigortacılar, çeşitli risklerle karşı karşıya kalıyor. Küresel piyasalardan kaynaklanabilecek finansal riskler, bulundukları ülkeye bağlı olarak regülasyon riskleri, işletme kaynaklı işletme riskleri, sigorta sektörünün temel risklerinden olan katastrofik riskler, sağlık riskleri, kaza riskleri sigortacıların karşılaşılabilecekleri risklere örnek olarak verilebilir. Dolayısıyla risk yönetimi, sigorta sektörü için yeni bir konu değil. Ancak değişim geçirmeye başlaması yeni.

Son 10 yılda risk yönetimi, ayrı bir fonksiyon olarak tanımlanmaya başlandı. Ayrıca bu birim artık şirketlerin yönetim kurullarında riskten sorumlu yöneticiler tarafından temsil ediliyor. Bu değişimlerin en önemli dayanağı, kuşkusuz regülatör istekleri ile sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarının bu konuda artmış olması. Özellikle Avrupa'da Solvency II ile ilgili uygulamalar, gelişmiş içsel risk modelleri ve risk yönetimi konularında gelişimi hızlandırdı.

Peki kurumsal bir çerçeveden bakılırsa, risk yönetiminin gelişmesi için anahtar faktörler neler? Değer yaratabilmek için risk yönetiminin, sermayeden yaratılacak gelire olumlu katkı yapması gerekir. Artan bu gelir, risk azaltımıyla sağlanan giderlerin düşmesinden, azalan sermaye maliyetlerinden ve risk kavrayışıyla gelişen yeni gelir alanlarından sağlanabilir.

Bu doğrultuda sigortacılıkta risk yönetimiyle nasıl değer yaratılır? Bunun için beş önemli kaldıraç var. İşte bu kaldıraçlar...

1 OPERASYON MODELİ OLUŞTURULMALI Genelde sigortacılar, birbirleriyle ve şirketle uyum olmayan risk ve kontrol modelleri kuruyor. Hatta hangi riskin, hangi birime ait olması gerektiği hakkında da anlam karmaşaları yaşanabiliyor. Etkin bir risk yönetimi modeli, bütün önemli birimleri kapsamalı. Genelde risk çerçeveleri şirket hiyerarşisini, yönetim kurulu ile belirlenmiş limitleri ve prosedürleri kapsar. Bu çerçeve, işletmelerin risk aktivitelerini izlemek ve kontrol etmek için ana kaynaktır ve işletmeden ayrı tutulmalıdır. Risk aktivitelerini hayata geçirebilecek bir operasyon modeli oluşturmak, birinci kaldıraç unsuru olmalıdır. Operasyon modeli ve risk çerçevesi risk yöneticilerinin bazı aktiviteleri yapmalarını zorunlu hale getirir. Bunlardan biri, risk iştahı yaratıp içsel analizlerde risk tercihlerini belirleyerek tolerans sınırını belirlemektir. Raporlama birimleri ve risk kategorilerine de değecek şekilde risk analizleri yapmak, stratejik planlamayla finansal risk analizlerinden çıkan sonuçlara göre risk pozisyonlarını belirlemek ve yeni fırsatlar yaratmak da bu zorunlu aktivitelerden birkaçıdır. Bunların dışında risk politikalarının ve prosedürlerinin uygulandığından emin olmak gerekir. Yeterli düzeyde risk raporlaması yapılması, menfaat sahipleri ile birlikte bu raporlamaları yönetecek yönetim mekanizmaları geliştirmek ve işletme içinde risk aktivitelerini destekleyen iç kontrol çerçevesi hazırlayarak uygulanmasını sağlamak da risk yöneticilerinin yapmak zorunda olduğu aktivitelerden. →



Sigortacılar neler yapmalı?

MALİYETLER BELİRLENMELİ Gelecekte risk fonksiyonları, hem ticari anlamda hem de yasalara uyum çerçevesinde maliyetleri belirlemek zorunda.

YENİDEN YAPILANDIRILMALI Halihazırda birçok risk faktörü, önemli gelişmeler göstermesine rağmen tekrar gözden geçirilmeli ve ticari ve yasal perspektiflere göre gerekiyorsa yeniden yapılandırılmalı.

BİRİMLER İYİ KURULMALI Etkin ve tutarlı risk çerçevesi yerleştirmek, en önemli konu olmakla birlikte teknoloji ve raporlama birimleri de iyi bir şekilde kurulmalı ve işletmenin gereksinimleriyle uyumlu.

TARAFLAR İKNA EDİLMELİ Kuşkusuz en büyük zorluk, maliyet ölçme ve değer yaratma konularında nasıl çalışıldığına dair menfaat sahiplerini de ikna etmek olacaktır.

HEDEF, RİSKLERİ İYİ DEĞERLENDİRMEK

İSTİKRARI SAĞLIYOR Solvency sistemi, sigorta ve reasürans şirketlerinin, finansal açıdan güçlü olmasını ve ekonomik kriz, büyük kayıplara yol açan olaylar gibi zor dönemlerde sağlıklı şekilde faaliyetlerini yürütebilmelerini sağlamayı hedefliyor. Böylece bir yandan tüketiciler ve şirketler korunurken diğer yandan da bir bütün olarak finansal sistemin istikrarı sağlanıyor.

RİSK BAZLI DÜZENLEME Solvency II projesi, Avrupa Birliği'nde Solvency I ile başlayan çalışmanın devamı niteliğinde. Solvency I, Avrupa Birliği sigorta piyasasında sermaye yeterliliği rejimini yeniden düzenleyip güncelleştirirken Solvency II, çok daha kapsamlı düzenlemeler getiriyor. Solvency II'de ana hedef, sermaye yeterlilik sistemini oluştururken sigorta şirketinin karşı karşıya kaldığı riskleri daha iyi değerlendirmek.

NELERİ ÖLÇÜYOR? Solvency II, mevcut sistemi çok daha geniş bir perspektiften gözden geçirirken günümüzdeki çok çeşitli riskleri, risk yönetimini, finans tekniklerini ve finansal raporlama gibi uygulamaları dikkate almayı amaçlıyor. Solvency II tek başına muhasebe penceresinden yapılan hesaplara ve aktiflerin durumuna değil, gerçek risk ölçümlerine dayanıyor ve varlıklarla beraber yükümlülükleri de daha fazla dikkate alan bir uygulama getirmeyi amaçlıyor. Sonuç olarak, yeni sistemin hem daha “dinamik”, hem de daha fazla “riske dayalı” olması bekleniyor.

2 SORUMLULAR BELİRLENMELİ

Risk çerçevesinin başarıya ulaşması için yönetim ve personel boyutu çok önemli. Yönetim zaten riskle doğrudan ilişkili olduğundan, yönetimle beraber insan kalitesi de önem kazanıyor. Gerekli raporlama birimleri, kaliteli insan gücü, yeteneği ve tüm bunların koordineli bir şekilde yönetilmesi gerekiyor.

Buna rağmen risklerin sahiplenilmesi ve yönetilmesi anlamında daha üst birimlerde anlam karmaşası yaşanabiliyor. Daha alt birimlerdeki karışıklarla beraber risk çerçevesinin etkin ve efektif şekilde yönetilmesi zorlaşıyor. Burada ilk adım, hiyerarşi olarak en üst düzeyde risk algılarının ve sorumlularının belirlenmesi ve işletmede her düzeye bunun benimsenmesidir. Finansal ve mali raporlamadan sorumlu yönetim kurulu üyesi, riskten sorumlu yönetim kurulu üyesi ve şirket baş aktüeri,

risk algıları konusunda beraber çalışarak farkındalık yaratabilir. Günümüzde bu farkındalık daha da fazla artmış görünüyor.

3 RİSK SÜREÇLERİ OLUŞTURULMALI Risk çerçevesi ve yönetimi sağlandıktan sonra gerekli düzeyde ve derinlikte risk süreçleri oluşturulması gerekiyor. Tutarlı ve etkin risk yönetimi süreçleri riskin belirlenmesi, tanımlanabilmesi, izlenebilmesi, kontrol edilebilmesi ve raporlanabilmesine yardımcı oluyor. Buna rağmen birçok sigortacı, stratejik planların hazırlanması, kararların verilmesi, risk iştahlarının oluşturulması ve bunların performans sonuçlarına nasıl bağlanacağı konusunda sıkıntı yaşıyor. Gelişmiş risk yönetimi için gelişmiş risk süreçleri oluşturulması zorunlu.

4 TEKNOLOJİYE YATIRIM Sigortacılar tarafından halihazırda kullanılan sistemler, gelişmiş risk çerçevesine ve süreçlerine cevap veremeyecek düzeyde. Bunun birçok nedeni var. Sigortacıların yasal sistemler ve sorumluluklar nedeniyle karşılaştıkları teknolojik sınırlamalar, bu nedenlerden biri. Hızlı ve güvenilir risk verisi oluşturabilecek bilişim sistemlerine yeteri kadar yatırım yapılamaması, anahtar risk göstergelerinin çok fazla sayıda ya da hacimde belirlenerek güvenilir risk raporunun oluşturulmasının zorlaşması da önemli etkenler arasında yer alıyor. Nedenler ne olursa olsun bugün güncel işletme gereksinimlerine uygun olarak risk bazlı işletim sistemlerinin fonksiyonları ve verimliliği bizce artırılmalı. Hedef operasyon modelleri, zamanında ve kaliteli risk verisi oluşturulması için gerekli teknolojik altyapıları kapsamalı. Bütün bu faydaların sağlanabilmesi için risk, aktüerya ve raporlama sistemleri ve birimleri birbirleriyle işbirliği içinde çalışmalı ve sermaye yeterliliği, ekonomik göstergeler ve diğer kritik kararların verilmesine yardımcı olmalı.

5 ETKİN RAPORLAMA Risk sistemleri gibi raporlama mekanizmaları da birçok sigortacı açısından beklenen düzeyde sonuçlar oluşturmuyor. Bu nedenle raporlama mekanizmalarını daha etkin hale getirebilmek için risk ile ilgili menfaat sahiplerinin (mesela, risk komitesi) ihtiyaçlarına ve beklentilerine karşılık verilmesi gerekiyor. Güvenilir raporlama metodolojisi ve veri ölçümü, işletmenin bütün birimleri arasında tutarlı ve kabul edilebilir formatlar oluşturulmasını sağlar. Bu sayede finansal performansın ölçülebileceği içsel raporlama kriterlerinin oluşturulmasına yardımcı olur.

Son olarak sigortacılık ve risk yönetimi, gerek ticari gerekse yasal kaygılar nedeniyle her zaman birbirleriyle iç içedir. Son dönemlerde artan piyasa baskıları ve küreselleşen dünyada risk yönetiminin işletmenin en üst seviyede temsil edilmesi, diğer birimlerde de benimsenmesi ve harekete geçirilmesi şart. ●

finansal hizmetler yayınlarımız



1. Fon Denetimi Stratejimiz

KPMG olarak menkul kıymet yatırım fonları ve emeklilik yatırım fonları denetimlerinde bir yandan müşterilerimizin memnuniyetini ve denetim kalitesini artırmak bir yandan da denetim raporlarının en verimli şekilde hazırlanması amacıyla 2012 yılı sonundan itibaren bir proje başlattık. Bu projenin devamı olarak, 31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla yapılacak denetimlerde uygulayacağımız prosedürler hakkında detaylı bilgilere ulaşabileceğiniz “Fon Denetimi Stratejimiz” yayınlanmıştır.

2. Frontiers in Finance - Eylül 2013: Gerçek Kültürel Değişimlerin Benimsenmesi ve Risk Yönetimi

Yayınımız, finans kuruluşlarının değişimlere ayak uydurmak için gerek duyacakları kültürel değişiklik adımlarına değiniyor. Finansal kuruluşların beklentileri regülasyonlar ve siyasi beklentiler ışığında kökten bir değişim yaşamış olmakla birlikte en önemli değişim müşteriler ve toplum tarafında yaşandı. Bu nedenlerle yayınınızın bu sayısında finans kuruluşlarının gerek duyacağı kültürel değişikliklere değindik.

3. Bankalar için Bilişim Riskleri

Klasik banka soygunu dendiğinde akla gelen suç tanımı artık geçmişte kalıyor. Bilişim suçları artık kontrol edilmesi güç hale gelen ve hızla büyüyen bir suç tipine dönüşmüş durumda. Hızla artan sayıdaki suçlular, modern teknolojinin kendilerine sundukları hız, kolaylık ve gizlilik gibi avantajları sonuna kadar kullanmaya çalışıyor. İnternet, doğası gereği dünyanın her yerinden suç işlemeyi kolaylaştırıyor ve ülkelerin kendi çevrim dışı iletişim ağlarını adapte etmesini zorunlu kılıyor. Yayınımız, bankaların karşılaştıkları potansiyel tehdit ve etkiler hususunda konuyu özetliyor.

4. KPMG IFRS Sigortacılık Haber Bültenleri 34. Sayı

“IFRS Newsletter: Insurance - issue 34, February 2013” yayınımız, IASB ve FASB’ın 6-19 Şubat 2013 tarihlerinde “Müşterek Sigorta Anlaşmaları”na ilişkin gerçekleştirdikleri çalışmaların sonuçlarına dikkat çekmekle birlikte çalışmaların halihazırdaki durumuna ve tahmini tamamlanma süresine ilişkin bilgi veriyor.

5. Sigorta Sektörünün Finans ve Risk Alanlarındaki Sorularını Cevaplandıran Serinin 3. Sayısı Yayında

Sigortacılık sektöründeki finansal ve risk odaklı konuları ele alan yayınınızın 3. sayısında risk yönetimi fonksiyonunun şirkete değer katması için hangi noktalara odaklanması gerektiği hakkında bilgilendirmeleri sizinle paylaşıyoruz..

6. KPMG Global UFRS Bankacılık Dergisi'nin 10. Sayısı Yayınlandı

KPMG'nin Uluslararası Standartlar Grubu'nun ve UFRS Bankacılık Uzmanları'nın geliştirmiş olduğu UFRS Bankacılık Dergisi'nin son sayısını sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Her çeyrekte hazırlanan yayınımda bankaların karşılaştıkları güncel UFRS konuları yer alıyor. Yayınımızı, bankalarda görev alan siz değerli yöneticilere yardımcı olmak amacıyla hazırlıyoruz.

Büyük Anketten Çıkan Çarpıcı Sonuçlar

BANKALARIN
2014
AJANDASI

KPMG Amerika, her yıl bankacılık eğilimlerini ortaya

koyan bir anket düzenliyor. Bu yıl beşincisi yapılan anketten de çarpıcı sonuçlar çıktı. Ankete göre bankacılar, mevzuatlardaki değişiklikleri ve bunun getirdiği maliyetleri, büyümenin önündeki en büyük engel olarak görüyor. Bunu aşmak için iş süreçlerini yeniden yapılandırıp yeni müşteri kazanmaya odaklanan bankacılar, en çok parayı da BT yatırımlarına harcayacaklarını söylüyor. Bunu mevzuat düzenlemelerine ve coğrafik alanda büyümeye yapılan yatırımlar izleyecek.



Sinem Cantürk

Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi
Bölüm Başkanı, Direktör

E: scanturk@kpmg.com

T: +90 216 681 90 37

M: +90 533 294 36 08

KPMG Amerika'nın geleneksel bankacılık eğilimleri anketinin bu yıl beşincisi gerçekleştirildi. Ankette Amerika'daki banka yöneticilerinden, farklı konu başlıkları altında önümüzdeki döneme yönelik beklentileri, önlerindeki bariyerleri ve fırsatları değerlendirmeleri istendi. Bu yılki anket sonuçlarında, mevzuat düzenlemelerinin bankacılık sektöründe büyümeyi baskılaması, bankaların büyüme arayışları, harcama eğilimleri, satın alma ve birleşme konuları öne çıkan başlıklar oldu.

Anket, banka yöneticilerinin en çok mevzuattaki düzenlemelerden etkilendiğini ortaya koyuyor. Yöneticilerin, "Mevzuat düzenlemeleri hakkında ne düşünüyorsunuz" sorusuna verdiği yanıtlardan, gelecek yıl yönetsel bakımdan en çok vakitlerini almasını bekledikleri konunun düzenlemelerin bankadaki etkisini yönetmek olduğu gözlemleniyor. Maliyetlerin düşürülmesi, bankanın risk yönetim programlarını ve süreçlerini geliştirmek ise bu ilk cevabı çok yakından takip ediyor.

Organik büyüme için yatırım yapma, birleşme ve satın alma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi, operasyon süreçleri ve ilgili teknolojilerde büyük geliştirme faaliyetleri ise 2012 yılından itibaren önemi azalan konular arasında yer alıyor. Bunun nedeninin ise mevzuattaki düzenlemeler ve ekonomik belirsizlikler olduğu düşünülüyor.

EN BÜYÜK ENGEL

"Bankaların büyümesinin önündeki en büyük engel nedir" sorusuna verilen yanıtlarda ise çok sayıda ve kapsamlı mevzuat düzenlemeleri sıkı açık ara öne çıkıyor. Bu yanıtı, risk yönetimi

sorunları ve fiyatlandırma üzerindeki baskılar takip ediyor. İlk üç sıradaki cevapların yüzdesel olarak oranına baktığımızda, bankaların büyümesinde negatif etkiye sahip olarak gözlemlenen en büyük etkenin, düzenlemelerin getirdiği maliyet yükleri olduğu göze çarpıyor.

Bankaların geleneksel iş modellerinin düzenlemeler ve politik belirsizlikler nedeniyle değişim eğilimine girme korkusu da banka yöneticilerinin ajandalarında en üst sırada kendisine yer buluyor. Ayrıca bu karmaşa dönemi ve zor süreçte vizyon sahibi yönetici eksikliği de dikkat çeken başka bir husus olarak karşımıza çıkıyor.

Bankaların ekonomik ve mevzuat düzenlemeleri nedeniyle operasyona ilişkin üzerinde durdukları en önemli hususlar, banka iç süreçlerinin ve sistemlerinin tekrar gözden geçirilmesi, müşterilere sunulan yeni ürünlerle ve müşteri tabanlarını genişleterek büyüme trendi yakalanmaya çalışılması olarak belirliyor.

Sektör üzerinde ekonomik resesyon ve mevzuat düzenlemelerinin getirdiği baskılar üzerine bankalar, risk yönetimi

ve uyum programlarını gözden geçirerek, uluslararası pazarlara açılarak, reklam ve pazarlamaya daha büyük bütçeler ayırarak büyümelerini yukarı çıkarmayı hedefliyor.

BT ÖNE ÇIKIYOR

Anket bankaların hangi alanlara yatırım yapacağını da ortaya koyması açısından önemli. "2013 yılında en büyük harcama kalemleri ne olacak" sorusuna verilen yanıtlar geçmiş yıllara göre büyük farklılık gösteriyor. Yanıtlarda, bilgi teknolojileri yatırımları öne çıkıyor. Bu yanıtı, mevzuat düzenlemeleri ve kontrol ortamı üzerine yapılan yatırımlar ve coğrafik alanda büyüme yatırımları takip ediyor.

En büyük harcama kalemi olacağı tahmin edilen BT'ye ise mevzuat düzenlemeleri için verilerin analiz edilmesi ve düzenlenmesi, bankacılık uygulamalarının ve altyapısının sadeleştirilmesi ve mobil bankacılık için yatırım yapılacak.

Verilerin analizi, bankalarda organizasyonel olgunluğun önemli bir göstergesi olarak kabul görüyor. Risk yönetimi ve uyum, ürünlerin doğru şekilde konumlandırılması, operasyonel verimliliğin artırılması konularında geliştirmeye yardımcı olma da aktif olarak daha çok yer almaya başlıyor. Verilerin en uygun şekilde işlenmesi konusunda yöneticilerin verdikleri cevaplarda ise risk yönetimi yüzde 51 ile başı çekiyor. Risk yönetimi konusunu, operasyonların iyileştirilmesi ve BT altyapısının geliştirilmesi takip ediyor. Dolayısıyla veri analizi hususundaki bu yükseliş eğiliminin devam etmesi sonucunda bankaların bu konuda daha çok uzman istihdam etmesi bekleniyor.

ROTA GELİŞEN ÜLKELER

Banka yöneticilerinin birleşme ve satın alma konusundaki görüşleri ise büyük çoğunlukla mevzuat düzenlemeleri konusuna odaklanıyor. Yöneticilerin yüzde 57'si, birleşme ve satın almaların önündeki en büyük engelin, düzenlemelerle ilgili sıkıntılar olduğu konusunda hemfikir. Birleşme veya satın alma planlanması durumunda ise dikkat

BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN YÖNÜ

NEYE VAKİT
HARCAYACAKLAR?

Bankacılar, gelecek yıl mevzuatlardaki düzenlemelerin bankadaki etkisini yönetmek için çok vakit harcayacak. Bunu maliyetlerin düşürülmesi ile risk yönetim programlarını ve süreçlerini geliştirmek izleyecek.

BÜYÜMELERİNE NE
ENGEL OLACAK?

Çok sayıda ve kapsamlı mevzuat düzenlemeleri en önemli engel olacak. Risk yönetimi sorunları ve fiyatlandırma üzerindeki baskılar da etkili olacak.

HANGİ BAŞLIKLARA
ODAKLANACAKLAR?

Banka iç süreçlerini ve sistemlerini tekrar gözden geçirecekler. Müşterilere sunulan yeni ürünlerle ve müşteri tabanlarını genişleterek büyüme trendi yakalanmaya çalışacaklar.

BÜYÜMEK İÇİN
NELER YAPACAKLAR?

Bankalar, risk yönetimi ve uyum programlarını gözden geçirerek, uluslararası pazarlara açılarak, reklam ve pazarlamaya daha büyük bütçeler ayırarak büyümelerini yukarı çıkarmayı hedefliyor.

BANKALAR NEREYE
PARA YATIRACAK?

Bilgi teknolojileri bu yatırımlar da öne çıkacak. Mevzuat düzenlemeleri ve kontrol ortamı üzerine yapılan yatırımlar ile coğrafik alanda büyüme yatırımları da yapılacak.

BT YATIRIMLARINDA
NE ÖNE ÇIKACAK?

BT yatırımları içinde verilerin analiz edilmesi ve düzenlenmesi, bankacılık uygulamalarının ve altyapısının sadeleştirilmesi ve mobil bankacılık öne çıkacak.

KÖKLÜ DEĞİŞİKLİKLER

DEĞİŞİM Anketi genel olarak değerlendirdiğimizde, banka yöneticilerinin önümüzdeki yıl içinde düzenlemelere bağlı olarak geleneksel iş modelleri ve operasyonel yapıda köklü değişikliklerle ilgilenecekleri düşünüyor.

FIRSAT Bankaların bu değişimi bir fırsat dönüştürerek yenilikçi teknolojileri kurumlarında uygulamaya geçirmesi ve ürün bazlı bir strateji yerine, müşteri bazlı bir strateji izleyerek büyümelerini artırmaya çalışmaları bekleniyor.

ŞANSLILAR Bu değişim rüzgarını kabul eden, çabuk uyum sağlayan ve içselleştiren kurumların bu dönemi fırsata dönüştürerek atlatacağı neredeyse kesin gibi gözüküyor.

edilecek en önemli hususun coğrafi koşullar olduğu görülüyor. Dolayısıyla satın alma konusunda bankaların uluslararası pazarlara açılması konusu ağır basıyor. Gelişen ülkeler arasında yer alan Brezilya, Çin, Hindistan, Türkiye gibi ülkeler ise yapılacak yatırımların büyük bir kısmını çekecek gibi görünüyor. Yöneticilerin genel ekonomik durumla ilgili düşünceleri ise bir önceki yıla göre biraz daha kötümser durumda. Yöneticilerin yüzde 15'i (geçtiğimiz yıl bu oran yüzde 3'tü) gelecek yıl ekonomik durumun daha kötüye gideceğini düşünüyor. Ancak banka gelirlerinin artması konusunda iyimser bir hava var. Yöneticilerin yüzde 76'sı banka gelirlerinin artacağını düşünüyor. Ancak istihdam için aynı şeyi söylemek mümkün değil. Yöneticiler devam eden mevzuat değişiklikleri nedeniyle artan maliyetlerin, bankanın personel sayısında azaltmaya gideceği konusunda görüş açıklıyor. ●

"Gelişen ülkeler arasında yer alan **Brezilya, Çin, Hindistan, Türkiye gibi ülkeler yapılacak satın alma yatırımlarının** büyük bir kısmını çekecek gibi görünüyor."

EN ETKİLİ suistimal

Enron skandalının üzerinden tam 11 yıl geçti.

Döneminin devlerinden biri olan bu şirketin yöneticileri, gerçek finansal durumu saklayıp değiştirerek olduğundan parlak ve kârlı bir tablo yaratmıştı. Sonuçta Enron, ABD tarihinin en büyük iflası olarak hafızalara kazandı. Binlerce kişi bu iflastan etkilendi. Enron örneğinde olduğu gibi mali tablo suistimallerinin etki alanı oldukça geniş. Dolayısıyla bu tarz suistimallere konu olmak istemeyen şirketlerin, kendilerine özgü bir “suistimal risk yönetimi” sistemi oluşturması gerekiyor.



Çiğdem Gürer

Suistimal Önleme ve
İnceleme Hizmetleri,
Direktör
E: cgurer@kpmg.com
T: +90 216 681 91 55
M: +90 530 152 45 96

Suistimal, görev ve yetkilerin kanunsuz ya da adil olmayan bir şekilde, kazanç ya da avantaj sağlamak için kötüye kullanılmasını ifade eden, uygulamalarını uzun yıllardır görüyor olsak da resmi anlamda tanımını son birkaç yıldır kullandığımız bir terim. Suistimalin, kasa hırsızlığından stokların çalınmasına, bilgilerin yetkisiz paylaşılmasından varlıkların kötüye kullanılmasına, tedarikçilerle işbirliği yapıp şirketi zarara uğratmaktan müşteri ödemelerini zimmete geçirmeye kadar uzanan pek çok çeşidi var. Bununla birlikte en büyük boyutlu ve zararları en geniş alana yayılan çeşidi, yakın zamanda gerçekleşen örneğini Enron vakasıyla yaşamış olduğumuz “mali tablo” suistimalleridir.

Mali tablo suistimallerini, “bir şirketin mali durumunu, bilerek ve istemli olarak bazı işlemleri gerek yok saymak gerek olduğundan farklı göstermek suretiyle mali tablo kullanıcılarını yanlış yönlendirecek şekilde saptırmak” olarak tanımlarsak yanlış yapmış olmayız.

Mali tablolar, suistimali gerçekleştirenin amacına göre olduğundan iyi ya da kötü gösterilmek istenebilir. Eğer yönetimin performansı, bonus ve benzeri menfaatleri şirket performansına bağlı ise ya da yönetimin, özellikle borsaya kote şirketlerin hisse değerlerini yükseltmesi gerekiyorsa yöneticiler, varlıkları ve gelirleri olduğundan fazla, yükümlülükleri ve giderleri olduğundan az gösterme eğiliminde olabilir. Bunun tam





BU İŞARETLERE DİKKAT!

Yalnızca aşağıdaki işaretlere bakarak bir şirkette, mali tablo suistimali olduğunu söylemek mümkün değil. Ancak bu işaretlerden birden fazlasının görüldüğü şirketi daha yakından takip etmekte fayda var.

- İç ve dış denetçilerle kurulan zayıf ilişkiler, gerekli bilgi ve belgelerin temin edilmemesi ya da çok zor ve eksik temin edilmesi
- Aşırı gizlilik
- Yöneticilerin satış ya da kâr rakamlarına çok ciddi şekilde bağlı bonus ve maaş artışı alıyor olması
- Yüksek beklentili analizler, agresif bütçeler
- Piyasadaki benzer şirketlere kıyasla belirgin bir şekilde yüksek ya da düşük kâr marjları
- Karışık ve yetersiz açıklamalı muhasebe işlemleri
- Çoklu bankacılık işlemleri
- Geçmiş dönemlere yönelik yüksek tutarlı ve fazla sayıda muhasebe kayıtları
- Şirketin yüksek satış ve yüksek kâr rakamlarına uygun olmayan nakit sıkıntıları
- Yüksek yönetici değişim hızı
- İlişkili şahıs ve şirketlerle normalden yoğun ilişkiler
- Karmaşık şirket yapıları
- Uzaktan kumandayla yönetilen operasyonlar

tersi olarak şirketin vergi yükümlülüğü azaltmak isteyen şirket yöneticileri de gelir ve varlıkları olduğundan az, yükümlülük ve giderleri olduğundan fazla göstermek eğiliminde olabilir. Ancak hangi yöntem uygulanırsa uygulansın, her iki yöntemin de uygulayıcıları şirket yöneticileri olduğu için mali tablo suistimleri, diğerlerinden daha karmaşık ve daha fazla etkili olur.

ÖRNEK SUİSTİMAİLER

Hayali gelirler Hayali gelir yaratmak yoluyla gerçekleştirilen suistimallerin temeli, mal ya da hizmet satışlarının, muhasebe prensiplerine uygun olmayan bir şekilde kaydedilmesine dayanır. Şirketler bunu yaparken, henüz gerçekleşmemiş bir geliri, gerçekleşmiş gibi gösterebilir. İade ve indirimleri doğru şekilde kaydetmeyebilirler ya da şartlı satış ya da konsinye satış gibi özellikli satışları, muhasebe prensiplerine uygun olmayan bir şekilde kaydedebilirler.

Zamanlama farkları Zamanlama farkları yoluyla gerçekleştirilen mali tablo suistimleri, gelir ya da giderlerin, olması gerekenden farklı bir döneme kaydedilmesi şeklinde hayata geçirilir. Örneğin, bir gelir kalemi aralık ayına, ancak ilgili giderleri sonraki yılın ocak ayına kaydedilirse mali tablolar yıl sonu itibarıyla olduğundan daha iyi gösterilmiş olur. Bir diğer sık karşılaşılan metot ise özellikle bonusları satışlara sıkı sıkıya bağlı olan yöneticiler tarafından gerçekleştirilen, yüklü miktarda, ancak gelecek dönemde alım yapacak müşterilere, normalin çok üzerinde indirimler önererek satışları mevcut döneme çekmek ve bu yolla alınacak bonusu artırmak metodudur.

Gizlenmiş gider ve yükümlülükler Mali tabloları olduğundan iyi göstermenin bir diğer metodu da giderlerin tedarikçilerle anlaşılıp farklı bir dönemde fatura edilmesini ya da mevcut dönemle ilişkilendirilmesi gereken yükümlülüklerle ilgili karşılıkların kaydedilmemesini sağlamak şeklinde gerçekleşir. Böylece şirketin bilanço ve gelir tablosunu, olduğundan iyi göstermek mümkün olur.

Uygun olmayan dip notlar Şirketler, yalnızca mali tablolarını muhasebe prensiplerine uygun tutmakla değil, bilinen muhasebe varsayımlarını ve henüz kaydedilmemiş, ancak gerçekleşmesi muhtemel yükümlülüklerini de dipnotlar aracılığıyla mali tablo okuyucularına bildirmekle mükelleftir. Şirketlerin mali tablo dipnotlarında, gerekli olduğu halde açıklamadıkları ya da yetersiz detayla sundukları her

Suistimal risk yönetimi programının içeriği nasıl olmalı?

Önleme	• Yolsuzluk ve suistimal risklerinin belirlenmesi	• Davranış kurallarının ve standartlarının oluşturulması	• Çalışan ve üçüncü şahıslar ile ilgili değerlendirmeler	• Kurum içi iletişim ve eğitim	• Süreçlere özel yolsuzluk kontrolleri
Ortaya Çıkarma	• Yardım ve ihbar hattının kurulması ve etkin çalışması	• Denetleme ve izleme	• Proaktif suistimal veri analizleri		
Tepki	• İç soruşturma protokolleri	• Uygulama ve güvenilirlik protokolleri	• Bilgilendirme protokolleri	• İyileştirme aksiyonları protokolleri	

bilgi, yatırımcıları yanlış yönlendirdiği için mali tablo suistimali olarak değerlendirilir.

Gerçeği yansıtmayan varlık değerlemeleri

Şirketlerin bilançosunda gösterilen varlıkları, kısa vadeli ve uzun vadeli varlıklar olarak ikiye ayrılır. Bir yıl içinde nakde dönmesi beklenen varlıklar kısa vadeli, bir yıldan uzun süreyle şirketin elinde tutacağı varlıklar uzun vadeli varlıklar olarak sınıflandırılır. Şirketlerin bilançoda gösterdikleri varlıklar ne kadar değerliyse şirket de yatırımcıların gözüne o kadar değerli görünür. Bu nedenle şirketler, zaman zaman stoklarını, sabit kıymetlerini ya da alacaklarını olduğundan fazla göstermek yoluyla mali tablo suistimleri gerçekleştirir. Kimi zaman da şirketler nakit sıkıntıları olmadığı mesajını vermek için uzun vadeli varlıklarını, kısa vadeli olarak sınıflandırabilir.

RİSKYÖNETİMİ

Enron gibi hem kendi şirketlerinin kapanmasına ve çalışanlarının işsiz ve güvencesiz kalmasına hem de bir denetim şirketinin mali piyasalardan silinmesine neden olan ve dünyadaki pek çok düzenlemenin yeniden gözden geçirilmesinin kapılarını açan bir skandaldan sonra görüldü ki mali tablo suistimleri etki alanı bakımından en büyük suistimal çeşidini oluşturuyor. Ancak diğerlerinden bu noktada ayrılma da önlenmesi, ortaya çıkarılması ve etkilerinin en aza indirilmesi, metotları bakımından diğer suistimallere benziyor. Bu konuda da en doğru yol, şirketlerin kendilerine özgü bir “suistimal risk yönetimi” sistemi oluşturmasından geçiyor. Ayrıca bu sistemi en temel adımından en son adama kadar güncel tutup uygulamaya koymaları da gerekiyor. ●

“Enron gibi dünyadaki pek çok **düzenlemenin yeniden gözden geçirilmesinin kapılarını açan bir skandaldan sonra görüldü ki mali tablo** suistimleri etki alanı bakımından en büyük suistimal çeşidini oluşturuyor.”

KİRALAMA İŞLEMLERİNDE YENİ YOL HARİTASI

Küresel kriz, kiralama işlemleri finansal raporlamasının

yeniden şekillenmesine neden oldu. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK) tarafından bu konuya ilişkin oluşturulan nihai taslak ise Mayıs ayında yayımlandı. Bu taslağın standart olarak ne zaman geçerli olacağı ve yeni modelin neleri değiştireceği büyük önem taşıyor. Mevcut taslaktaki değişiklikler ise en çok kiralama işlemlerinin yoğun olduğu perakende, taşımacılık, finansal hizmetler ve iletişim sektörlerini etkileyeceğe benziyor.



Şirin Soysal

Mesleki Uygulama Bölüm
Başkanı, Şirket Ortağı

E: ssoysal@kpmg.com

T: +90 216 681 90 19

M: +90 533 581 54 81



Latif Oylan

Mesleki Uygulama
Bölümü, Müdür

E: loylan@kpmg.com

T: +90 216 681 90 33

M: +90 533 296 56 50

2 008'de yaşanan küresel ekonomik kriz, kiralama işlemlerinin finansal raporlamasını yeniden şekillendiriyor. Mayıs 2013'te UMSK (Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu), yeni yol haritasının bir parçası olarak revize edilmiş kiralama işlemleri standardının nihai taslağını yayımladı. Nihai taslağın finansal raporlama üzerindeki etkilerini anlamak büyük önem taşıyor. Yeni kiralama işlemleri standardının yayımlanma tarihi ve geçerli olacağı dönemin belli olmaması şirketler için ayrı bir belirsizlik. →

Yeni Modelin Getirdikleri

Nihai taslaktaki öneriler kiralama işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde kiralama işlemlerinin tanımını, kayda alınmasını, ölçümünü ve açıklanmalarını etkiliyor.

Taslağa göre tanım kullanma hakkının karşılık sonucunda başka tarafa verilmesine yol açan anlaşmalar oluyor. Şirketlerin herhangi bir anlaşmanın kiralama sözleşmesi içerip içermediğini anlaması için nihai taslak tarafından önerilen tanımları kullanması gerekiyor. 12 aydan az olan kiralama işlemleri UMSK tarafından bu projenin dışında tutuluyor.

Kiralama işlemlerinin kayda alınması için de nihai taslak, tek model yerine iki model sunuyor: A ve B tip kiralama işlemleri.

NİHAİ TASLAĞA GELEN İLK TEPKİLER

Bu nihai taslak, bazı istisnalar dışında tüm kiralama işlemlerinin bilançoda takip edilmesini öngörüyor. Değişiklikler en çok kiralama işlemlerinin yaygın olduğu perakende, taşımacılık, finansal hizmetler ve iletişim sektörlerini etkileyecek gibi duruyor. En çok etki görecektir işlemler ise yüksek değerli varlıklar.

Örneğin üretim tesisleri veya uçaklara ve benzeri varlıklara ait kiralama işlemleri oluyor. Tabii ki ofis, şirket aracı ve bilgisayar kiralama işlemleri gibi küçük bedelli kiralama işlemlerinin de incelenmesi gerekiyor.

Nihai taslağa ilk gelen tepkiler, projeyi desteklemekle beraber taslağın UMSK tarafından yapılan önerileri tamamen karşılamadığı yönünde. Bazı paydaşlar, yeni modelin gereksiz bir karışıklık yaratacağı görüşünde hemfikir. Kiralama işlemlerine tabi bir durumun olup olmadığının belirlenmesi için taraf olunan anlaşmaların incelenmesi konusu ise çok önemli... Dolayısıyla bu konuda deneyimli uzmanlardan yardım alınması gerekiyor.

KİRACILAR İÇİN BEKLENEN DEĞİŞİKLİKLER

Kiralama işlemlerinin kayda alınması için de nihai taslak, tek model yerine iki model sunuyor: A ve B tip kiralama işlemleri. Nihai taslak, mülklerle



ilgili kiralama işlemlerini B tipi, mülklerden başka varlıklarla ilgili kiralama işlemlerini de A tipi olarak sınıflandırıyor. Bu sınıflandırma şu anda UMS 17'de olan modelin yerini alacak. Şu andaki model, kiralama anlaşmalarını finansal ve faaliyet kiralama olarak ayırıyor. Bunu yaparken de kullanılan mülkiyete bağlı risk ve ödüllerin transferinin değerlendirilmesini öngörüyor.

Sınıflandırmadan sonra kiracının yapması gereken iki kayıt var. İlk olarak kiracı, bütün kiralama işlemleri için kullanma hakkı varlığını ve kiralama işlemleri borcunu kayıt altına alıyor. Bunu yaparken de kiralama işlemleri ödemelerinin bugünkü değerini kullanıyor. Sonradan ölçümleme içinde kiracının yapacağı işlem, kiralama işlemine göre değişiyor. Kiracının A tipi için kiralama işlemin borcunu itfa edilmiş maliyet temeline göre ölçmesi lazım.

Aynı zamanda varlığın üzerindeki kullanma hakkını da "varlık üzerindeki ekonomik yararları kullanma modeline" göre ölçmesi gerekiyor. B tipi için ise kiralama işlemleri borcu itfa edilmiş maliyet temeline varlığın üzerindeki kullanma hakkını da doğrusal amortisman yöntemine göre ölçmesi gerekiyor. A tipinde ise amortisman ve faizle birlikte mevcut durumdan daha fazla önden gider yazılması etkisi oluşuyor.

YA BUNDAN SONRA?

Sonuç olarak yeni öneriler UMSK'nın kiralama işlemlerinin muhasebesini tek modele indirme hedefini gerçekleştiriyor ve paydaşların beklentilerini nasıl karşılayacağı belirtilmiyor. Bunlar dikkate alındığında UMSK'nın bu konuda nasıl bir çözüm getireceği merak konusu... ●

Nihai taslağın kiracılar için finansal etkileri

YENİ SINIFLANDIRMA	BİLANÇOYA ETKİSİ	GİDERLERİN KAYIT TRENDİ
A TİPİ	Kullanma hakkı varlığı ve kiralama yükümlülüğü	Kiralama işlemlerinin ilk yıllarında daha fazla gider kaydı
B TİPİ	Kullanma hakkı varlığı ve kiralama yükümlülüğü	Eşit gider kaydı

Kiralayanlar için beklenen değişiklikler

KALINTI DEĞER Kiralayanın kiralama işlemlerini muhasebeleştirilmesi doğal olarak kiracının yaptığı sınıflandırmayla paralellik gösteriyor. A tipi anlaşmalar için kiralayanın işleme konu varlığı kayıt dışı bırakması ve kiralama işlemi alacağıyla kalıntı değer kaydetmesi gerekiyor.

KİRA GELİRİNİ EŞİT KAYDETMEK Aynı zamanda kiralayanın

kiralama alacağı ve kalıntı varlığı üzerindeki iskonto tutarını kiralama işlemi süresi boyunca pay geliri olarak kaydetmesi gerekiyor. Kiralayanın B tipi anlaşmalar için ise işleme konu varlığı finansal raporlarında kayıt etmeye devam edip kira gelirini, kira sözleşmesi süresince eşit olarak kaydetmesi gerekiyor.

iletişim

Ferruh Tunç

KPMG Türkiye Başkanı,
Kıdemli Ortak
ftunc@kpmg.com

Murat Alsan

Denetim Bölüm Başkanı,
şirket Ortağı
malsan@kpmg.com

Abdulkadir Kahraman

Vergi Hizmetleri Bölüm Başkanı,
şirket Ortağı
akahraman@kpmg.com

Keith Durward

Danışmanlık Bölüm Başkanı,
şirket Ortağı
keithdurward@kpmg.com

SEKTÖRLER

Endüstriyel Üretim

Hakan Ölekli

Denetim, şirket Ortağı
holekli@kpmg.com

Gayrimenkul ve Altyapı

İsmail Önder Ünal

Denetim, şirket Ortağı
iunal@kpmg.com

Otomotiv

Ergün Kış

Denetim, şirket Ortağı
ekis@kpmg.com

Enerji ve Madencilik

Sami Şener

Vergi, şirket Ortağı
ssener@kpmg.com

İlaç

Nesrin Tuncer

Denetim, şirket Ortağı
ntuncer@kpmg.com

Tüketici Ürünleri ve

Perakende

Fikret Selamet

Denetim, şirket Ortağı
fselamet@kpmg.com

Finansal Hizmetler

Murat Alsan

Denetim Başkanı,
şirket Ortağı
malsan@kpmg.com

Kamu

Ferruh Tunç

Kıdemli Ortak, Türkiye Başkanı
ftunc@kpmg.com

ÜLKE MASALARI

ALMANYA

Ergün Kış

Denetim, şirket Ortağı
Almanya Masası Lideri
ekis@kpmg.com

AMERİKA

Hakan Aytakin

Danışmanlık, şirket Ortağı
Amerika Masası Lideri
hakanaytekin@kpmg.com

ÇİN

Orhan Akova

Denetim, şirket Ortağı
Çin Masası Lideri
oakova@kpmg.com

HOLLANDA

Raymond Timmer

Danışmanlık şirket Ortağı
Hollanda Masası Lideri
raymondtimmer@kpmg.com

İNGİLTERE

Keith Durward

Danışmanlık Bölüm Başkanı,
şirket Ortağı
İngiltere Masası Lideri
keithdurward@kpmg.com

İTALYA

Tayfun Pişirir

Danışmanlık, şirket Ortağı
İtalya Masası Lideri
tayfunpisirir@kpmg.com

RUSYA

Sami Şener

Vergi, şirket Ortağı
Rusya Masası Lideri
ssener@kpmg.com

JAPONYA

Nesrin Tuncer

Denetim, şirket Ortağı
Japonya Masası Lideri
ntuncer@kpmg.com

KPMG OFİSLER

İZMİR

Halil Bağdınlı

Vergi Hizmetleri, şirket Ortağı
+90 232 464 20 45
hbagdinli@kpmg.com

İsmail Önder Ünal

Denetim, şirket Ortağı
+90 232 464 20 45
iunal@kpmg.com

ANKARA

Arslan Kaya

Vergi Hizmetleri, şirket Ortağı
+90 312 491 72 31
akaya@kpmg.com

Timur Çakmak

Vergi Hizmetleri, şirket Ortağı
+90 216 681 90 00
tcakmak@kpmg.com

Özgür Sivacı

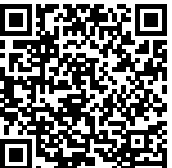
Denetim, şirket Ortağı
+90 216 681 90 00
osivaci@kpmg.com

Ergün Kış

Denetim, şirket Ortağı
İş Geliştirme
+90 0216 681 90 00
ekis@kpmg.com

Figen Tahiroğlu Würsching

Kurumsal İletişim ve Pazarlama
Kıdemli Müdür
+90 216 681 90 00
ftahiroglu@kpmg.com



KPMG Gündem'in
diğer sayılarını
okudunuz mu?

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 ağıının 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.

© 2013 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.