

# KPMG Gündem 13

Sayı 13 / Ocak - Mart 2013

## Gündem'dekiler:

- KPMG Türkiye Danışmanlık Bölümü Hizmet Yelpazesi Genişliyor  
**Keith Durward**
- Bilançolarda Şerefiye ve Değer Düşüklüğü Testi - **Hande Şenova**
- Yeni Sermaye Piyasası Kanunu'na Bakış - **Levent Berber**
- Bilgi Teknolojileri Yönetişimi İçin Yeni Bir Adım: COBIT 5  
**Sinem Cantürk**
- EMIR (Avrupa Piyasası Türev Ürünler Altyapı Düzenlemesi)  
**Duygu Avcı**
- Türkiye-Almanya ÇVÖA Uyarınca Royaltelerin Vergilendirilmesi - **Timur Çakmak**
- Serbest Bölgeler İçin Katma Değer Vergisinde İyi Bir Haber - **Yavuz Öner**
- Transfer Fiyatlandırması: Dönem Sonu Kapanış İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gerekenler  
**Murat Kılıç**

**KPMG**  
cutting through complexity™

KPMG Gündem 3 Yaşında



cutting through complexity

# KPMG Üçüncü Defa Dünyanın En Çok Tercih Edilen 2. Şirketi Seçildi

kpmg.com.tr

GLOBAL  
TOP 50

World's Most  
Attractive  
Employers

Powered by UNIVERSUM

2012

3

Senedir

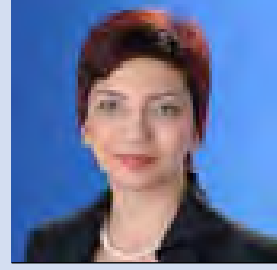
Dünyada

2.

"Big 4" da

1.

# Editörden



**İdil Gürdil**

Sevgili İş Ortaklarımız;

KPMG Gündem'in Ocak-Mart 2013 sayısı ile dergimizin 3. yaşını doldurduğunu sizlere duyurmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. KPMG Gündem yayın hayatı boyunca adına yakışacak bir şekilde gündemdeki gelişmeleri yakından takip etti ve KPMG uzmanlarının gündeme dair değerlendirmelerini sizlerle paylaştı. Her sayımızda çıktayı daha da yükseltme hedefiyle 3. yaşımızda da, sektörümüzdeki tek etkin kurumsal dergi olan KPMG Gündem zengin içeriğiyle sizlerle buluşacak.

Bu sayımızda, hizmet yelpazesi genişleyen KPMG Türkiye Danışmanlık Bölümü Başkanı ve Şirket Ortağı Keith Durward ile danışmanlık hizmetlerinin kapsamı, KPMG Türkiye bünyesinde yeni oluşturulan KPMG Türkiye Strateji Bölümü'nün sunduğu hizmetler ile Türkiye'deki şirket birleşme ve satın alma piyasası konularında bir söyleşi gerçekleştirdik.

Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı Hande Şenova ise "Bilançolarda Şerefiye ve Değer Düşüklüğü Testi" konusunda hazırladığı makalesiyle katkıda bulundu.

Risk Yönetimi Danışmanlığı bölümümüzün çatısı altında faaliyet gösteren Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri profesyonellerimizin hazırladığı, şirketlerin karşı karşıya kaldığı en önemli risklerden biri olan suistimal konusunu farklı yönleriyle ele alan makalelerden oluşan "Suistimal Önleme ve İnceleme Özel Dosyası"nı keyifle okuyacağınızı umuyoruz. "İlaç Sektöründe Suistimal ve Mevzuata Uyum Riskleri"; "Uluslararası Yolsuzluk ve Rüşvetle Mücadele Yükümlükleri"; "Tüketici Piyasalarında Tedarik Sürecinde Karşılaşılan Riskler"; "İyi İnsanlar

Neden Bazen Kötü Şeyler Yaparlar?" ve "Tahkim Diye De Bir Yol Var" başlıklı makaleleri içeren bu dosyanın, iş dünyasında sıklıkla karşılaşılan suistimal sorununun nasıl önlenebileceği ve bu durumla karşılaşıldığında nasıl başa çıkılması gerektiği konusunda okurlarımıza yardımcı olacağına ve yol göstereceğine inanıyoruz.

Finansal Hizmetler gündeminde bu sayıda yer alan konular;

- Bilgi Teknolojileri Yönetişi için Yeni Bir Adım: COBIT 5
- Daha İyi Finansal Raporlamaya Doğru
- İkinci Yılında BDDK Yönetim Beyanı Uygulaması ve Yurtdışı Benzerlerinin Karşılaştırılması
- Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu Yayımlandı
- FATCA Gündemi
- Likidite: Basel Kriterlerinin Yeni Yüzü
- EMIR (Avrupa Piyasası Türev Ürünler Altyapı Düzenlemesi) nedir?
- Verimlilik Disiplinleri
- Altın ve Altına Dayalı İşlemlerde Vergilendirme

KPMG Hukuk Bölümümüzün hazırladığı makaleler;

- Yeni Sermaye Piyasası Kanunu'na Bakış
- Elektrik Piyasasında Hukuki Ayrıştırma

Verginin sıcak gündemindeki konuları inceleyen Vergi Gündemi bölümümüzde yer alan konu başlıkları şöyle:

- Transfer Fiyatlandırması: Dönem Sonu Kapanış İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- Serbest Bölgeler İçin Katma Değer Vergisinde İyi Bir Haber
- Türkiye-Almanya Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması Uyarınca Royalti Ödemelerinin Vergilendirilmesi
- Uluslararası Görevlendirmelerde Vergi Eşitlemesi ve Teorik Vergileme Uygulamaları
- Gümrük İşlemlerinde Damga Vergisi Sorunları
- Rusya - Türkiye Arasındaki Yatırımlarda Vergi Anlaşması ve Vergi Optimizasyon Fırsatları

KPMG'nin ülke masaları faaliyetleri Kasım ve Aralık aylarında Japon ve Rus Masalarının düzenlediği seminerlerle devam etti. 22 Kasım'da Japon şirketlerinin üst düzey yöneticilerinin katıldığı seminerde transfer fiyatlandırması ve gelir vergisi başta olmak üzere güncel vergi konuları aktarıldı. 11 Aralık'ta KPMG Rusya ofisi işbirliği ile düzenlediğimiz seminerimizde ise Türk ve yabancı yatırımcılar ile; Rusya'daki yatırım ortamı, vergi ve gümrük konularındaki mevzuat değişiklikleri ve yabancı yatırımcıların ilgi gösterdiği sektör ve bölgelerle ilgili bilgiler paylaşıldı.

KPMG danışmanlarının hazırladığı, gündemin önemli konularını içeren diğer makaleleri de yine ilgiyle okuyacağımıza inanıyorum.

Keyifle okumanız dileğiyle...

İdil Gürdil

Editör, KPMG Gündem

Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı

## KPMG Gündem

Yılda 3 kez yayınlanmaktadır. Ücretsiz dağıtılır. Dergide yayımlanan tüm yazarların sorumluluğu yazarına aittir. İzinsiz alıntı yapılamaz.

Sahibi  
**KPMG İş ve Yönetim Danışmanlığı A.Ş.**

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

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

Tasarım & Uygulama  
**Tuğsan Vural** tugsan@guncereklam.com

Baskı & Cilt  
**Turap Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.**

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

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

[www.kpmg.com.tr](http://www.kpmg.com.tr)

### Katkıda Bulunanlar

Abdulkadir Kahraman, Begüm Güzel, Bükre Bektaş, Cansu Ağırbaş, Çiğdem Gürer, Damla Aren, Derya Etiz, Duygu Avcı, Eray Büyüksekan, Figen Tahiroğlu Würsching, Gamze Eynur, Gökçe Adıgüzel, Göktürk Tamay, Gülbin Yılmaz, Hande Şenova, Hakan Güzelöğlu, İbrahim Özer, İdil Gürdil, Keith Durward, Levent Berber, Murat Kılıç, Murat Palaoğlu, Nurgül Bilgiçer, Orhan Akova, Sinem Cantürk, Şirin Soysal, Tanıl Durkaya, Timur Çakmak, Tuba Yaman, Tuğrul Uzun, Yavuz Öner, Yuji Komiya, Zeynep Yağcı.

# İçindekiler



**KPMG Türkiye Danışmanlık  
Bölümü Başkanı ve  
Şirket Ortağı Keith Durward**



- 06** KPMG'den Haberler
- 10** Aramıza Katılanlar
- 16** Bilançolarda Şerefiye ve Değer Düşüklüğü Testi - [Hande Şenova](#)
- 20** İyi İnsanlar Neden Bazen Kötü Şeyler Yaparlar? [İdil Gürdil](#)
- 22** İlaç Sektöründe Suistimal ve Mevzuata Uyum Riskleri [Derya Etiz](#)
- 24** Uluslararası Yolsuzluk ve Rüşvetle Mücadele Yükümlüklerinden Haberdar mısınız? [Damla Aren Şentürk](#)
- 26** Tüketici Piyasalarında Tedarik Sürecinde Karşılaşılan Riskler - [Dr. Tuba Yaman Aydın](#)
- 30** Tahkim Diye de Bir Yol Var [Çiğdem Gürer](#)
- 36** Bilgi Teknolojileri Yönetişimi İçin Yeni Bir Adım: COBIT 5 [Sinem Cantürk](#)
- 38** Daha İyi Finansal Raporlamaya Doğru [Şirin Soysal - Bükre Bektaş](#)
- 40** İkinci Yılında BDDK Yönetim Beyanı Uygulaması ve Yurtdışı Benzerlerinin Karşılaştırılması - [Tanıl Durkaya](#)
- 42** Finansal Kiralama, Faktoring Ve Finansman Şirketleri Kanunu Yayımlandı [Orhan Akova - Nurgül Bilgiçer](#)



**KPMG Gönüllüleri FABİDER ile  
Farklı Renklerin Gücünü Gösterdi**



**Yeni Sermaye Piyasası  
Kanunu'na Bakış**



**Finansal Hizmetler Gündemi**

**46** FATCA Gündemi  
Göktürk Tamay

**48** Likidite: Basel Kriterlerinin Yeni Yüzü  
Gökçe Adıgüzel

**52** EMIR (Avrupa Piyasası Türev Ürünler  
Altyapı Düzenlemesi) nedir?  
Duygu Avcı

**56** Verimlilik Disiplinleri  
Tuğrul Uzun

**58** Altın ve Altına Dayalı İşlemlerde Vergilendirme  
Hakan Güzeloğlu

**68** Elektrik Piyasasında Hukuki Ayırıştırma  
Gülbin Yılmaz

**72** Rusya - Türkiye Arasındaki Yatırımlarda Vergi  
Anlaşması ve Vergi Optimizasyon Fırsatları  
Abdulkadir Kahraman

**74** Serbest Bölgeler İçin Katma Değer  
Vergisinde İyi Bir Haber - Yavuz Öner

**78** Türkiye-Almanya Çifte Vergilendirmeyi Önleme  
Anlaşması Uyarınca Royalti Ödemelerinin  
Vergilendirilmesi - Timur Çakmak

**82** Transfer Fiyatlandırması Dönem Sonu Kapanış  
İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gerekenler  
Murat Kılıç

**84** Gümrük İşlemlerinde Damga Vergisi Sorunları  
Murat Palaoğlu

**88** Uluslararası Görevlendirmelerde Vergi  
Eşitlemesi ve Teorik Vergileme Uygulamaları  
Eray Büyükseban



# Islamic Finance News Roadshow'un İstanbul Ayağı 6 Aralık'ta Yapıldı

İstanbul'da ilk defa 2009 yılında gerçekleştirilen Islamic Finance News Roadshow'un Türkiye ayağı 6 Aralık 2012'de Türkiye Merkez Bankası, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) ve Türkiye Bankalar Birliği'nin desteğiyle İMKB binasında yapıldı.

Bu yıl gerçekleştirilen organizasyonda; Türk hükümetinin yakın dönemdeki girişimleri, vergi ve düzenleme alanındaki güncel gelişmeler ile İslami mikro-finansman, KOBİ ve tarımsal finansman sektörlerine yönelik değerlendirmeler dahil olmak üzere katılım finansmanı piyasasına ilişkin kilit meseleler ele alındı.

Organizasyon kapsamında "Türkiye ve Yerel ve Bölgesel Katılım Sermayesi Piyasasının Gelişimi", "Türkiye'deki Katılım Finansmanı Ürün Yapısı, Yenilikçilik ve Gelişim", "Türkiye'de Yenilikçi Ürünler, Yapılar ve Kanallar Aracılığıyla Şeriat Kurallarına Uygun Yatırım Akışını Sağlamak" başlıkları altında üç oturum düzenlendi. KPMG Türkiye Vergi Bölüm Başkanı Abdulkadir Kahraman,



"Türkiye'de Yenilikçi Ürünler, Yapılar ve Kanallar Aracılığıyla Şeriat Kurallarına Uygun Yatırım Akışını Sağlamak" başlıklı panele

katılarak Türkiye pazarı için efektif Tekâfül ürünleri yapılandırma konusunda bilgiler paylaştı.



## Bankacılıkta Güncel Vergi Konuları Semineri

KPMG Türkiye vergi uzmanları, 19 Aralık 2012 tarihinde Swissotel'de Bankacılıkta Güncel Vergi Konuları Seminerini düzenledi.

KPMG Türkiye Vergi Bölüm Başkanı Abdulkadir Kahraman ve Vergi Bölümü Direktörlerinden Hakan Güzelöğlu'nun aktarımıyla interaktif bir şekilde gerçekleşen sunuma, Türkiye'nin en önemli bankalarından yaklaşık 40 üst düzey yönetici katıldı.

Seminerde, bankacılık sektöründe son dönemde artan altın ve altına dayalı ürünlerin vergilendirilmesi, yeni finansal ürünlerin vergilemesindeki belirsizlikler, yeni SPK Kanunu'nun bankacılık sektörüne etkisi, türev işlemlerin vergilendirilmesindeki özellikli durumlar ve benzeri birçok güncel vergi konuları ele alındı.

# KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Eğitimi

KPMG Finansal Hizmetler Ekibi'nin gelenekselleşen FS-LOB toplantısının sekizincisi bu sene 6 Aralık 2012 tarihinde Güneş Sigorta Konferans Salonu'nda gerçekleşti. KPMG Türkiye Denetim Bölümü Başkanı Murat Alsan'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, değerli katılımcıların sektöre ve yeni düzenlemelere ilişkin görüşleri ve bilgi paylaşımlarıyla devam etti.



altyapı kullanımlarını artırmaları gerektiğini belirtti.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. Levent Özer, sigortacılık sektörüne ilişkin değerlendirme ve beklentilerini paylaşarak, sigortacılığın gelişmiş ülkelerde büyümeye doymuş olmasına karşın Türkiye'de hızlı bir şekilde büyümeye devam ettiğine vurgu yaptı. Levent Özer, bu durumun gayrisafi milli hasılaya göre tam tersi şekilde gelişmekte olduğuna değindi. Buna ek olarak kişi başına düşen primin Türkiye'de diğer ülkelere göre daha düşük seviyede olduğunu belirtti. Mütuel Sigortacılık kavramıyla önümüzdeki dönemlerde daha sık karşılaşacağımızı dile getiren Özer, Solvency II'nin üç yapısının tüm şirketlerde bulunduğunu fakat belirli bir sistematik çerçevesinde tekrardan yapılanmasının gerekliliğini vurguladı.

Özelleştirme ve Denetim konularında bilgi ve tecrübelerini paylaşan Boğaziçi Üniversitesi'nden Prof. Dr. Metin Ercan Türk Telekom'un özelleştirmesine ilişkin geniş deneyimlerini aktarmanın yanı sıra, özelleştirme kararı verilirken yapılacak işlemin refah artırıcı etkisinin olup olmaması durumuna göre değerlendirme yapılmasının gerekliliğine ve şirket değerinin doğru belirlenmesinde doğru raporlamanın önemine değindi.

TSPAKB Genel Sekreter Yardımcısı İlker Savuran, Sermaye Piyasası Kanunu

Tasarısına ilişkin önemli noktaları katılımcılarla paylaştı. Yeni Sermaye Piyasası Kanunu ile SPK'nın yetkilerinin genişlediğine, kamu aydınlatma sürecinde ciddi sorumluluklar getirildiğine, yeni sermaye piyasası kurumlarının tanımlandığına, cezalar bölümünde güveni kötüye kullanma suçunun cezası ağırlaştırıldığına vurgu yaptı.

FİDER Genel Sekreteri Hakan Gülelçe, Türkiye'de finansal kiralama sektörü ve 21 Kasım 2012 tarihinde TBMM'de Kabul edilen 6361 sayılı "FİNANSAL KİRALAMA, FAKTORİNG VE FİNANSMAN ŞİRKETLERİ KANUNU"na ilişkin bilgi verdi ve Kanun'un finansal kiralama şirketlerine sağladığı en önemli değişikliğin, bu şirketlerin operasyonel kiralama yapabilmesine olanak sağlaması olduğunu belirtti. Ayrıca satıp geri kiralama işlemlerinin Kanun kapsamına alındığına, tüm finansal kiralama işlemlerinin Birlik'te tescil olacağına, finansal kiralama sözleşmelerinin noterde yapılma zorunluluğunun kaldırıldığına, eski Kanun'da finansal kiralama sözleşmelerinin dört yıldan kısa olamayacağı yönündeki düzenlemeye ilişkin yeni Kanun'da herhangi bir kısıtlama ve düzenleme bulunmadığına dikkat çekti.

KPMG Türkiye Hukuk Bölümü Başkanı Levent Berber ise Yeni Türk Ticaret Kanunu'na ilişkin bilgiler vererek, şirketleri bekleyen yeniliklerin altını çizdi.

Deutsche Bank Yönetim Kurulu Üyesi Özge Kutay bankacılık sektörüne ilişkin beklenti ve durum değerlendirmelerinde günümüz bankacılığında "esneklik" kavramının önem kazandığına değindi. Faiz oranlarının düşmesi ile beraber gelir-gider arasında faiz aralıklarının giderek azalmakta ve müşteri ihtiyaçlarının karşılanmasının daha önemli hale gelmekte olduğuna dikkat çeken Kutay, önümüzdeki dönemlerde müşteri beklentilerine daha iyi cevap veren bankaların öne çıkmasını beklediklerini ve bankaların esnek olabilmek için elektronik

## TKYD Elektronik Genel Kurul Düzenlenmesi Eğitimi



Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından 5 Aralık günü düzenlenen "Elektronik Genel Kurul Düzenlenmesi Eğitimi" ilk olarak TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Murat Doğu'nun "Kurumsal Yönetim İlkeleri ve Elektronik Genel Kurul Sistemi" konulu eğitimi vermiş, ardından Merkezi Kayıt Kuruluşu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Yayla "Anonim Ortakların TTK Uyarınca Yapacakları Genel Kurullar" üzerine bir sunum gerçekleştirmiştir. Merkezi Kayıt Kuruluşu Müdür Yardımcısı Av. Özgür Bülbül tarafından e-Genel Kurul Uygulaması Test Oturumu'nun gerçekleştirildiği eğitimde, KPMG Türkiye Hukuk Bölümü Başkanı Av. Levent Berber, Yeni TTK ile getirilen elektronik genel kurul düzenleme imkânından Türkiye'de ilk yararlanan şirket olan KMPG Türkiye'nin e-Genel Kurul deneyimini aktarmıştır.

# KPMG Türkiye Rus Masası Semineri

KPMG Türkiye bünyesinde bulunan Rus Masası bu yıl KPMG Rusya ofisinin de katılımıyla 11 Aralık'ta ikincisini düzenlediği seminerle Türk ve yabancı yatırımcılara Türkiye ve Rusya pazarı hakkında önemli bilgiler verdi.

KPMG Türkiye bünyesinde bulunan ülke masaları Türkiye'nin son yıllarda yaşadığı ekonomik büyümenin gidişatı, Türk şirketlerinin ve yatırımcılarının izlediği politikalar, yabancı şirketlerin Türkiye pazarına gösterdiği ilgi ve küresel ticaretin son dönemde yaşadığı değişim göz önünde bulundurularak hayata geçirilmiştir. 2011 Kasım ayında KPMG Türkiye Vergi bölümü şirket ortağı Sami Şener'in liderliğinde kurulan Rus masası, bu yılki seminerinde Rusya'daki yatırım ortamını, yabancı yatırımcıların ilgi gösterdiği sektör ve bölgeleri, vergi ve gümrük konularında yaşanan son mevzuat değişikliklerini yatırımcılara aktardı.

Açılış konuşmasını KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunç'un yaptığı seminerin birinci bölümünde KPMG Rusya Moskova Ofisi'nden Sergei Schelkalin, Olga Krayeva ve Ekaterina Kuznetsova Rusya Federasyonu yatırım ortamı, teşvikler,

mevzuat değişiklikleri ve Rusya'nın Dünya Ticaret Örgütü üyeliğinin getirdiği yenilikler hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Seminerin ikinci bölümünde KPMG Türkiye Vergi Bölümü Başkanı Abdulkadir Kahraman, vergi bölümü şirket ortakları Timur Çakmak, Ayhan Üstün ve Hukuk Bölümü Başkanı Levent Berber, transfer fiyatlandırması, Teşvik Yasası, uluslararası vergilendirme ve Yeni Türk Ticaret Kanunu hakkında sunumlar yaptılar.

KPMG Türkiye Rus masası özellikle Türk ve Rus yatırımcıların karşılaştıkları sorunlara hızlı çözüm önerileri getirmeyi, yatırımcılara bu iki pazarda yaşanan gelişmeler hakkında sürekli bilgiler sunarak, karşılıklı ticari ilişkilerin sağlıklı olarak sürdürülmesine katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Gelişmekte olan bu iki ülkenin birbirleriyle olan ticari, sosyal ve kültürel yaklaşması bu iki ülkenin de gelişimine güçlü katkı sağlayacaktır.



## KPMG Global Çin Masası Etkinlikleri



KPMG Global Çin Masası 4-5 Aralık tarihlerinde Romanya'nın başkenti Bükreş'te Orta ve Doğu Avrupa'da giderek artan Çin yatırımlarını ele alan bir seminer gerçekleştirdi. Avrupa, Orta Doğu ve Africa KPMG Global Çin Masası liderlerinin katıldığı toplantıya, KPMG Türkiye'yi temsilen denetim hizmetleri şirket ortağı ve Çin Masası Lideri Orhan Akova katıldı. Seminerde Çin ekonomisi, global makro ekonomik gelişmeler, Çin'e yapılan yatırımlar ve Çinli yatırımcıların son dönemde dünyada yaptığı yatırımlar ele alındı. Seminerde ayrıca otomotiv, madencilik, altyapı, yenilenebilir enerji

sektörlerinde yaşanan son gelişmeler ve Çinli şirketlerin bu sektörlere yaptığı yatırımlar değerlendirildi. Seminere katılan Global Çin Masası Lideri Peter Fung, birçok ülkenin Çin'de son dönemde yaşanan liderlik değişimini ve ülkenin küresel ticaret ve ekonomide giderek artan etkisini yakından takip ettiğine değindi. Fung KPMG'nin Çin Masası ile Çin'in dünya ile entegrasyonuna katkıda bulunduğuna ve 2012 yılında Çinli şirketlerin yurtdışında yaptıkları en büyük üç satın almanın ikisinde danışmanlık hizmeti verdiğine dikkat çekti.



# Japon Masası

KPMG Türkiye Kıdemli Müdürü Yuji Komiya Japon ve Türk iş dünyası arasındaki farklılıkları, Türkiye’de iş yapmayı bir Japon gözüyle dergimiz için değerlendirdi.

## Türkiye’deki iş ortamının Japon şirketleri için zor olduğunu düşünüyor musunuz?

Evet, bir bakıma öyle. Örnek olarak ani regülasyon değişikliklerini (yabancılar için sosyal sigorta ücreti, 1-5 kuralının getirilmesi, özel KDV oranının yükseltilmesi vs.), Yeni TTK yürürlüğe girmeden hemen önce aniden değişiklik yapılmasını verebilirim. Bunlar önceden tahmin edilmesi zor olan ve Japon şirketlerinin burada iş yapmasını zorlaştıran etmenler. Bana kalırsa bu yalnızca Japon şirketleri için değil, aynı zamanda Türk şirketleri için de zorluk yaratıyor.

## Sizce Türkiye’deki ve Japonya’daki iş ortamı arasındaki en önemli üç fark nedir?

1. Yukarıda bahsettiğim gibi olgunlaşmamış regülasyon ortamı
2. Olgunlaşmamış muhasebe standartları (muhasebe= vergi)
3. Türklerin oldukça hızlı iş kararları almaları; Japonların iş kararlarını süreç içerisinde geliştirerek, uzun bir süre sonucunda karar vermeleri

## Japon şirketleriyle iş / iş birliği yapmak isteyen Türk şirketlerine neler önerirsiniz?

Öncelikle Japonların doğasını, özellikle de farklı kültürel geçmişini iyi anlamalarını öneririm. Kimi zaman aşağıdaki gibi, Çiftçi-Avcı benzetmesi yaparız:

### Çiftçiler - Japonlar

- Uzun vadeli yaklaşımlara karşı sabırlıdır – yılda sâdece bir kez hasat toplarlar.
- Büyük gruplar halinde uyum ve karşılıklı güven içinde çalışırlar .
- Detaylı ve geleceğe dönük plan yaparlar.

### Avcılar - Batılılar

- Görece kısa vadeli yaklaşım - karınları açtır, avlanır, yerler.
- Bireysel olarak ya da küçük gruplar halinde çalışırlar.
- Sorunlar ve değişiklikler karşısında hızlı ve etkili tepkiler gösterirler.

## Deneyimleriniz sonucunda Japon yöneticilerin Türk ekonomisi ve bu ülkedeki gelecekleri hakkında neler hissettiği görüşüyorsunuz?

Japonya’yla karşılaştırıldığında Türkiye oldukça yüksek bir ekonomik büyüme oranı ile genç bir nüfusa sahip ve yabancı yatırımcılardan da büyük ilgi görüyor. Japon yöneticilerin Türk ekonomisinin parlak bir geleceği olduğu konusunda güvenleri tam. Bunun sonucu olarak giderek daha fazla Japon şirketi Türkiye’ye yatırım yapmakla ilgileniyor.

## Yakın gelecekte büyük Japon şirketlerinden Türkiye pazarına yeni girişler olacağına inanıyor musunuz?

Evet, şimdiye dek neredeyse her yıl büyük Japon yatırımcıların Türkiye pazarına girdiğini gördük. 2011 ve 2012 yıllarında ise 20’den fazla Japon şirketi Türkiye’ye geldi ki bu oldukça aktif bir ortama işaret ediyor. Yakın gelecekte Türkiye pazarına giren Japon şirketlerinin sayısının 200’e yaklaşacağı inancındayım.



## KPMG Türkiye Japon Masası Semineri

Temmuz 2011 tarihinde hayata geçen KPMG Türkiye Japon Masası’nın ilk büyük semineri, 22 Kasım’da KPMG İstanbul ofisinde gerçekleştirildi. KPMG Türkiye Japon Masası Lideri Nesrin Tuncer ve tecrübeli Türk profesyonellerimizle birlikte koordineli çalışan Japon Masası Türkiye sorumlusu Yuji Komiya’nın önderliğinde gerçekleşen seminere özellikle Japon yöneticiler yoğun

ilgi gösterdiler. Seminerde transfer fiyatlandırması başta olmak üzere, Türkiye’de faaliyet gösteren Japon yatırımcılar için gelir vergisi ve Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun getirdiği yenilikler ile güncel vergi konuları tartışıldı. KPMG Tokyo vergi bölümü şirket ortağı Yokko Hatta’nın da konuk olduğu seminerde Hatta, Japon şirketler için transfer fiyatlandırmasındaki en güncel trendlerden bahsetti.

# Aramıza Katılanlar



**Ruşen Kopmaz**  
İş Geliştirme ve  
Altyapı Yatırımları,  
Şirket Ortağı

Ruşen Kopmaz, Aralık 2012 itibarıyla KPMG Türkiye İş Geliştirme ve Altyapı Yatırımları Şirket Ortağı olarak göreve başladı. İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak Mühendisliği Bölümü'nden 1986 yılında mezun olan Ruşen Kopmaz, yüksek lisansını Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümünde 1989 yılında tamamladıktan sonra çalışma hayatına aynı yıl Arthur Andersen'da Denetçi olarak başladı.

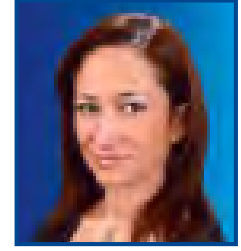
1992-1993 yılları arasında ABD'de FMC Savunma Sistemleri'nin Türkiye Program Denetçisi olarak çalıştıktan sonra 1993-1998 yılları arasında FMC Nürol Savunma Sanayi A.Ş.'de Finansal Kontrolör olarak görev aldı.

1998-2003 yılları arasında VF Ege Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin CFO ve Genel Müdürlüğünü yapan Ruşen Bey, 2003-2007 yılları arasında da Tesco Kipa Kitle Pazarlama A.Ş.'de CFO görevinin yanı sıra İcra ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini de sürdürdü.

Ruşen Kopmaz son olarak 2007-2011 yılları arasında Best Buy İstanbul Mağazacılık Ltd. Şti'de Ülke Başkanlığı görevini üstlendi.



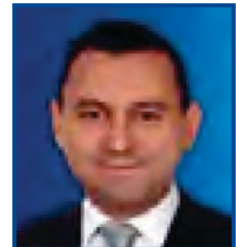
**Pınar Asaryan**  
Vergi, Müdür



**Tuba Yaman Aydın**  
Suistimal Önleme ve  
İnceleme Hizmetleri Müdür

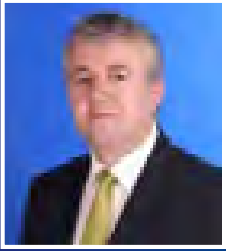


**Merve Kocagil**  
Yatırım Danışmanlığı,  
Müdür



**Selahattin Emre İlgez**  
Vergi, Müdür

## Halil Bağdınlı Şirket Ortaklığına Yükseldi



**Halil Bağdınlı**  
Vergi,  
Şirket Ortağı

Dokuz Eylül Üniversitesi'nden mezun olan Halil Bağdınlı Amerika'da Illinois Üniversitesi'nde Ekonomi Bilimleri konusunda yüksek lisans yaptı. 1993 yılında kariyerine Stajyer Gelirler Kontrolörü olarak başlayan Halil Bağdınlı 1996 yılında Gelirler Kontrolörü ve daha sonra 2003 yılında Gelirler Başkontrolörü olarak atandı. 2008 yılında KPMG Türkiye'de YMM olarak göreve başlayan Bağdınlı Vergi Bölümü Şirket Ortağı olarak görevini sürdürmektedir.

İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde "Introduction to Accounting", "Corporate Accounting" ve "Insurance Accounting" dersleri ile Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesinde, "Tax Law and Accounting" dersleri vermektedir.

"Gelir Vergisi Rehberi" kitabı yanında, başta Capital, Yaklaşım, Vergi Sorunları, EBSO Haber dergileri, Dünya, Referans ve Gözlem gazetelerinde olmak üzere çok sayıda makalesi yayımlanmıştır.

Bugüne kadar çok sayıda ulusal sempozyum ve panelde tebliğ sunumları olan Halil Bağdınlı'nın, meslek mensuplarına verilmiş 20'yi aşkın vergi seminerleri de bulunmaktadır.

Yeminli Mali Müşavir ve Yolsuzlukla Mücadele Uzmanı unvanına sahip olan Halil Bağdınlı, Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği (ESİAD) üyeliği yanında ayrıca, Türk Amerikan İşadamları Derneği İzmir Şubesi Genel Sekreterliği görevini de sürdürmektedir.

# KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİMİZ



KPMG Türkiye olarak kurumsal sorumluluk anlayışımızın temelinde toplumun gelişimine katkı sağlamak yatıyor ve topluma verdiğimiz değeri, özellikle eğitim, kalkınma ve çevre alanlarında yürüttüğümüz sosyal sorumluluk projelerimizle gösteriyoruz.

2012-2013 döneminde ağırlık vermeyi planladığımız kurumsal sosyal sorumluluk projelerimizin ilkinin, her yıl müdürlüğe terfi eden çalışanlarımızın yeni pozisyonları için gerekli eğitimleri aldıkları "New Manager Milestone Event" programı kapsamında KPMG'nin yeni müdürlerinin katılımıyla FABİDER (Farklı Gelişen Bireyler Derneği) ile gerçekleştirdik.

Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere dünyanın birçok farklı ülkesinden ve Türkiye'den 110 KPMG'li müdür; Almanya, İsveç ve Türkiye'den 110 engelli gençle "Tuvaldeki Farklı Renkler" adlı resim atölyesinde bir araya geldiler ve ikiye bölünmüş gruplar halinde ressam Sabahat Balta yönetimindeki Leke Sanat Grubu ekibiyle tuval üzerinde serbest resim projeleri ürettiler.

Resim atölyesinde üretilen eserler bir ay süresince KPMG Kavacık ofisinde sergilendi ve KPMG çalışanlarının yoğun ilgisi sonucunda eserlerin çoğunluğu satıldı ve sağlanan gelir, FABİDER'in öğrencileri için açmaya hazırlandığı kültür-sanat atölyesi fonuna bağışlandı.

KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunç, proje ile ilgili düşüncelerini şöyle ifade etti:

*"Özellikle farklı gelişen bireylerin gerek kendi bünyemizde iş gücüne katkı sağlamalarına olanak yaratarak, gerekse eğitim olanaklarını destekleyerek; sosyal, kültürel ve sanatsal faaliyetlere erişimlerine imkân sağlayarak toplumsal hayata katılmalarını çok önemsiyoruz. Çalışanlarımızı da sosyal sorumluluk bilinciyle bu tür projelerde gönüllü olarak katılmaları konusunda teşvik ediyoruz. KPMG çalışanları bu projede özveriyle yer alarak sosyal sorumluluk alanındaki duyarlılıklarını ortaya koydukları ve katkı sağladıkları için büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz."*



**Türkiye’deki başarılı şirketlerin yurt dışında büyüme olanaklarıyla daha yakından ilgilenmeye başladıklarını görmekteyiz. Bu doğrultuda planlı ve sorumlu bir yaklaşımla yol almak ve bilgiye dayalı kararlar verebilmek için Türkiye’deki müşterilerimiz de KPMG’den destek talep etmektedir.**



# KPMG Türkiye Danışmanlık Bölümü Hizmet Yelpazesi Genişlemeye Devam Ediyor

**KPMG Türkiye Danışmanlık Bölümü Başkanı ve Şirket Ortağı Keith Durward ile danışmanlık hizmetlerinin kapsamı, KPMG Türkiye bünyesinde yeni oluşturulan KPMG Türkiye Strateji Bölümü'nün sunduğu hizmetler ile Türkiye'deki şirket birleşme ve satın alma piyasası konularında bir söyleşi gerçekleştirdik.**

**2012 yılında Türkiye'nin en önemli satın almalarında hizmet veren KPMG Türkiye Danışmanlık hizmetleri bölümü ve faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?**

KPMG tüm dünya genelinde, yatırım odaklı danışmanlık hizmetlerinde pazarın lider firmalarından biridir. Hizmetlerimiz paydaşların, her alandaki yatırım işlemlerinin değerlendirilmesine ve uygulanmasına yönelik bazı temel endişelerine işaret etmeye ve bunları gidermeye yöneliktir.

KPMG Türkiye'de uzun zamandan beri müşterilerimizin çok çeşitli şirket birleşme ve satın alma projelerinde finansal durum tespiti çalışmalarını, değerlendirme ve vergi danışmanlığını da içeren çok başarılı hizmetler sunuyoruz.

Bununla birlikte, Türkiye'deki pazar dinamikleri şirket satın almayı ya da satmayı planlayan müşterilerimizin dikkate almaları gereken bazı konu ve zorluklar ortaya çıkarmaktadır. Müşterilerimizin ihtiyaçlarındaki değişimler Türkiye şirket birleşme ve satın alma piyasasının hızlı ve canlı büyümesini yansıtmaktadır.

**Türkiye şirket birleşme ve satın alma piyasası ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?**

Türkiye şirket birleşme ve satın alma piyasası son yıllarda, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle gördüğü düşük seviyeden sonra hızla toparlanmış ve kayda değer bir büyüme göstermiştir. Bu büyümeyi etkileyen birçok faktör içinde en önemlisi, ekonomideki çarpıcı büyümenin devam etmesi ve doğrudan yabancı yatırımların göreceli olarak artmasıdır.

İkinci olarak, gelişen ve olgunlaşan Türkiye ekonomisinde birçok endüstride akılcı adımlar atılmıştır. Geleneksel olarak parçalı bir yapıda olan perakende, finansal hizmetler ve üretim sektörlerinde şirket birleşme ve satın alma faaliyetleri yürütülmekte, enerji gibi bazı sektörlerde de önemli mevzuat değişiklikleri hayata geçirilmektedir.



Euro Bölgesi'ndeki olumsuz gelişmelerin etkisi halen hissedilmekle birlikte, ülkede pozitif görünümün devam etmesi nedeniyle, orta ve uzun vadede yabancı yatırımcıların birleşme ve devralma iştahlarının daha çok artacağı öngörülmektedir.

Türkiye'de ekonominin güçlü büyümesi ve profesyonel gelişen ortamı iş dünyasında da bazı değişikliklere yol açmıştır. Bunun sonucu olarak, şirket birleşme ve satın alma faaliyetleri yürütülürken birçok karmaşık soru gündeme getirilmektedir.



### Müşterilerinizden Türkiye pazarına ilişkin ne tür sorularla karşılaşıyorsunuz, birkaç örnek verebilir misiniz?

Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler esas soruların daha ağırlıklı finansal ve vergi durum tespiti prosedürleri dışındaki alanlara kaydığını göstermektedir. KPMG'nin Türkiye'de işlem yapmak isteyen bazı müşterilerinin son zamanlarda yönelttikleri sorulardan şu örnekleri verebilirim:

*"Türkiye pazarıyla çok ilgileniyoruz ve bir satın alma fırsatını takip ediyoruz. Bununla birlikte, iç piyasanın kısa ve orta vadede nasıl gelişeceği ve dikkate almamız gereken önemli risk faktörleri hakkında kafamızda bazı soru işaretleri var. KPMG'nin kendi ekibimizle yakın çalışarak bu konuları araştırmasını istedik."*

*Şirket Birleşme ve Satın Alma Bölümü Başkanı, Avusturya, Sanayi Ürünleri.*

*"Şirketin iş modelini çok iyi bilmemize rağmen fizibilite çalışmasına tam güvenemiyoruz. İç piyasa koşulları ve tahmini rekabet ortamının çok kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi gerekiyor."*

*CFO, Birleşik Krallık, Medya.*

*"Yeni üretim tesisimiz için Türkiye'yi kısa listemize aldık, ancak yasal ortam, nitelikli eleman erişimi, tedarik zinciri imkânları vb. konular açısından iş yapma koşullarına ilişkin hâlâ kaygılarımız ve bilgi eksikliğimiz var."*

*CEO, Hollanda, Kimya.*

Deneyimlerimize göre Türkiye'nin gelişmesi, kayda değer düzeyde doğrudan yabancı yatırımı cezbetmektedir. Bunun sonucu olarak da stratejik gerekçe, ticari ve operasyonel fizibilite ile genel işlem stratejisine yönelik sorulara cevap aranmaktadır.

Madalyonun öbür yüzüne baktığımızda da, Türkiye'deki başarılı şirketlerin yurt dışında büyüme olanaklarıyla daha yakından ilgilenmeye başladıklarını görmekteyiz. Bu doğrultuda planlı ve sorumlu bir yaklaşımla yol almak ve bilgiye dayalı kararlar verebilmek için Türkiye'deki müşterilerimiz de KPMG'den destek talep etmektedir.

### Yeni kurulan KPMG Türkiye Strateji Bölümü'nün yapısı ve sunacağı hizmetler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Müşterilerimizin yukarıda aktarılan görüşleri, şirketlerin Türkiye pazarına nasıl baktıklarını ve hangi konularda endişelerin ortaya çıkabileceğini gösteren birkaç örnektir. Uluslararası ölçekte uzman bir firma olarak KPMG elbette tüm bu konularda Türkiye'de de hizmet verebilmektedir. Ancak KPMG Türkiye'de şimdiye kadar özel olarak bu alanda hizmet sunan yerel bir ekibimiz bulunmamaktaydı. KPMG Türkiye'nin Danışmanlık Bölümü çatısı altında sunacağı hizmetlerin kapsamı, uluslararası hizmet ağıımızın da katkısıyla genişletilmektedir. Bunun ilk adımı olarak 1 Ekim tarihinde Raymond Timmer, KPMG Hollanda'dan KPMG Türkiye Yatırım Danışmanlığı Bölümü'nde şirket ortağı olarak aramıza katıldı.

Raymond Timmer'in yatırım odaklı danışmanlık hizmetlerinde 13 yılı KPMG'de olmak üzere 16 yılı aşkın deneyimi bulunmaktadır. 2003 yılından itibaren, içinde Almanya, İtalya, İspanya, İskandinav ülkeleri ve Hollanda'nın yer aldığı KPMG Uluslararası Yatırım Danışmanlığı Strateji ağıının kuruluşunda görev almıştır.

Kendisinin KPMG Hollanda'da son yıllarda sorumlu olduğu alanlar arasında müşterilere çok çeşitli sınır ötesi projelerde destek sunduğu Hızlı Büyüyen Pazarlar yer almıştır.

Türkiye'de birkaç yıl süreyle görev yapan ve bir Türk ile evli olan Raymond Timmer ülkedeki iş ortamını ve kültürü yakından tanımaktadır. Kendisi son üç yıldan beri KPMG Türkiye ofisinin gelişmesine aktif olarak katkıda bulunmuş ve birçok projede Yatırım Danışmanlığı Şirket Ortakları ile birlikte çalışmıştır. Bu dönem boyunca farklı sektörlerde faaliyet gösteren çok çeşitli müşteriler için durum tespiti ve pazara giriş çalışmaları yapılmıştır.

Raymond Timmer'in katılımı, ekibimizin (operasyonel) strateji ve yeniden yapılandırma konularında bilgi birikimi ve uzmanlığını

güçlendirecek ve KPMG Türkiye'nin müşterilerine, tüm ilgili alanlarda fiilen şirket birleşme ve satın alma desteği sunabilmesine katkı sağlayacaktır.



## Yatırım Danışmanlığı Hizmetleri

### Alıcı Tarafra Destek

Alıcı taraf için seçeneklerin değerlendirilmesi
Pazara Giriş
Masa Başı/Sınırlı Durum Tespitleri (Halka Kapalı Şirket)
Masa Başı/Sınırlı Durum Tespitleri (Halka Açık Şirket)
Özel İnceleme (Finansal Durum Tespiti)
Özel İnceleme (Ticari Durum Tespiti)
Özel İnceleme (Operasyonel Durum Tespiti)
Satış ve Satın Alma Sözleşmesi desteği
Finansal Modelleme (Geliştirme/Değerlendirme)
İşlem yapılandırma desteği
Entegrasyon görüşleri ve desteği
Satın alma sonrası durum tespitleri ve incelemeler
Kapanış hesapları / Fiyat ayarlamaları

### Satıcı Tarafra Destek

Satıcı taraf için seçeneklerin değerlendirilmesi
Şirketin kendi iradesi dışında satışının önlenmesi (teklif verenin durum tespitleri dâhil)
Satış öncesi durum tespitleri
İş kolu satışlarında (carve-out) destek
Veri setleri hazırlamak
Satış ve Satın Alma Sözleşmesi desteği
Finansal Modelleme (Geliştirme/Değerlendirme)
İşlem yapılandırma desteği
Veri odası hazırlama desteği
Satıcı için özel inceleme (Finansal)
Satıcı için özel inceleme (Ticari)
Satıcı için özel inceleme (Operasyonel)
Ayırma/bölünme danışmanlığı ve desteği
Kapanış süreci

KPMG Türkiye Strateji Grubu, bilgi yönetimi veri tabanlarına erişim olanağı sunan ve şemsiyesi altında konusunda ve sektörde uzman 700 kişiyi bir araya getiren uluslararası Strateji Ağı'nın kaynaklarından yararlanabilecektir. Bu ağın aktif kullanımı müşterilerimize en başarılı hizmetleri sunmamızı sağlayacaktır.

Tabloda, halihazırda sunulan hizmetler ile Türkiye pazarındaki değişen müşteri taleplerine cevap verebilmek için hizmet yelpazemize yeni eklenen hizmetler daha kapsamlı bir şekilde gösterilmektedir:

#### Keith Durward

Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Başkanı,  
Şirket Ortağı

**T :** +90 216 681 90 06

**M :** +90 530 387 22 10

**E :** keithdurward@kpmg.com

### Kurumsal Finansman

#### Kurumsal Finansman

Değerleme çalışmaları
Şirket birleşme ve satın alma

### Yeniden Yapılandırma

#### Yeniden Yapılandırma

Bağımsız İnceleme Raporları
-----------------------------

### Diğer

#### Özel Stratejik Destek

Pazara Giriş
Operasyonel Strateji/ Girişim Sermayesi odaklı

2011 yılı hizmet kapsamı

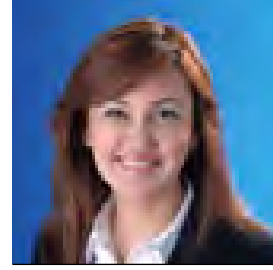
2013 yılında verilecek yeni hizmetler

# Bilançolarda Şerefiye ve Değer Düşüklüğü Testi

Yılsonu geldi çattı, bir yandan bütçe çalışmaları bir yandan finansal tabloların finalize edilmesi ve bağımsız denetim hazırlıkları son hızla devam ediyor. Özellikle finans ve muhasebe bu dönemde son derece yoğun çalışıyor. Acaba bu hazırlıklar arasında, finansal tablolarımızda kayıtlı varlıklarımızın, iştirak ve bağlı ortaklarımızın piyasa değerlerinin test edilip değer düşüş karşılığı ayrılıp ayrılmaması gerektiğini ne kadarımız önceden planlıyor?







Hande Şenova

## Gelişmiş piyasalarda ve günümüz ekonomik koşullarında şirket satın almalarındaki şerefiye hesaplamaları ve sonrasında iştirak ve bağlı ortaklıkların değer düşüklüğü testi, finansal tablo incelemelerinde en öne çıkan noktaların arasında.

**Y**akın geçmişte şirket satın alımı yapıldığı düşünülürse ve bu alım karşılığındaki performansın değişen ekonomik koşullar etkisiyle beklentilerin altında gerçekleşmesi durumu değer düşüş karşılığı ayrılmasını gerektirmektedir.

Değer düşüklüğü testini sadece bir kontrol noktası ve mecburi bir test olarak görmemek gerekir. Bizim sorumluluğumuz finansal tabloların yatırımcılara en doğru ve en güvenilir şekilde aktarılması ve bu doğrultuda yönetimin görüş ve beklentilerini de yansıtmasıdır.

### Neden değer düşüklüğü testi yapılır?

UFRS kapsamında değer düşüklüğü testi gerekliliği ve metodolojileri de belirlenmiştir, IAS36 değer düşüklüğü testi konusundaki regülasyonu anlatır.

Değer düşüklüğü testinin amacı finansal tablolarımızda gözüken varlık değerinin, günümüz koşullarında beklenen gerçek değer veya piyasa koşullarında olası bir el değiştirmede elde edebileceği değer üstünde olmamasını sağlamaktır.

Değer düşüklüğü testi ciddi tahmin ve muhakemelerin yapıldığı mevcut piyasa koşullarının karmaşık yapısının incelendiği bir alandır. Bu doğrultuda IAS36 gereği bu testlerin akredite bağımsız değerleme uzmanları tarafından yapılması en doğrusudur.

### Ne zaman gereklidir?

UFRS kapsamında her raporlama döneminde;

- değer düşüş olasılığı/beklentisi/belirtisi olması durumunda

- ayrıca aşağıdakiler için, değer düşüş belirtisi olmadan da, her yıl yapılması gereklidir.

- o Maddi olmayan varlıklar
- o Şerefiye hesaplamasına konu varlıklar

Değer düşüklüğü olasılığı örneklerine; mevcut bir borçlanma maliyetinin yükselmesi, satın alınan işletmenin piyasa değerinin düşmesi, performansın beklentilerin altında kalması veya sektöre özel olumsuz koşulların oluşması verilebilir.

Finansal tablolardaki değer düşüş karşılığını doğru ve tam olarak ifade etmek bu konuda uzman değerleme analistlerinin teknik görüşleriyle desteklenmelidir. Diğer durumda, yani değer düşüş karşılığına gerek olmadığını test etmek, yönetim ve bağımsız denetim uzmanlarının sorumluluğundadır. Herhangi bir dönemde olası bir değer düşüş karşılığını gerekli teknik detay analizleri gerçekleştirilmeden göz ardı etmek, yatırımcılara karşı ve gelecek döneme ait büyük risk oluşturacaktır.

KPMG olarak değer düşüklüğü testine yaklaşımımız gerek bağımsız denetim uzmanlarının gerekse yönetimin daha rahat ve güvenilir bir süreç içerisinde bu teknik testlerin yapılmasını sağlamaktır. Sektör uzmanlarının da desteğiyle bugüne kadarki geniş şirket değerleme tecrübemizle, KPMG Kurumsal Finansman ekibi olarak objektif ve bağımsız teknik bir analiz gerçekleştirilmesi ana hedefimizdir. Tüm bu analizlerin yılsonu karmaşasına kalmadan önceden planlanması hem risk faktörünü azaltacak hem de analizlerin kalite ve güvenilirliğini artıracaktır.

### Hande Şenova

Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı,  
Şirket Ortağı  
T: +90 216 681 90 15  
M: +90 533 580 27 96  
E: hsenova@kpmg.com

**İyi İnsanlar Neden Bazen Kötü Şeyler Yaparlar?**

**İlaç Sektöründe Suistimal ve Mevzuata Uyum Riskleri**

**Uluslararası Yolsuzluk ve Rüşvetle Mücadele Yükümlüklerinden Haberdar mısınız?**

**Tüketici Piyasalarında Tedarik Sürecinde Karşılaşılan Riskler**

**Tahkim Diye de Bir Yol Var**

İdil Gürdil

Derya Etiz

Damla Aren Şentürk

Dr. Tuba Yaman Aydın

Çiğdem Gürer

# Suistimal Önleme ve İnceleme Dosyası

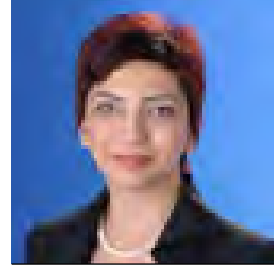
# İYİ İNSANLAR NEDEN BAZEN KÖTÜ ŞEYLER YAPARLAR?\*

**En dürüst ve işine bağlı çalışanlar bile nasıl oluyor da zaman zaman raydan çıkabiliyor?**

**B**unun hakkında bir kitap okudum: "İyi insanlar neden bazen kötü şeyler yaparlar? İş dünyasında etiğin 52 yansıması" yazan Muel Kaptein. Muel, 1991'den beri iş etiği konusunda akademisyen ve danışman olarak çalışıyor. Şu an KPMG Hollanda'da şirket ortağı, aynı zamanda Rotterdam Erasmus Üniversitesi'nde iş etiği profesörü.

Muel, kitabında, insanların doğuştan "iyi" olduklarına değinmiyor ve doğru şeyleri yaptığımızı düşünürken, tüm iyi niyetimize rağmen aslında tam tersi olduğunu fark edip kendimizi "gönüllü emekli" durumunda görebileceğimizin altını çiziyor. Örneğin yüksek cirolar yaptığı için her zaman en yüksek primi alan satış direktörünün aslında müşterilere komisyon verdiğinin anlaşılması veya her zaman iyi finansal sonuçlar sunan CFO'nun, "yaratıcı muhasebenin" işinin ve şirket ahlakının bir parçası olduğunu sandığı için yıllarca muhasebe kayıtlarıyla oynadığının ortaya çıkması.

Sosyal psikolojinin bu soruya verdiği birçok cevap var. Bu kitapta bu cevapların çoğuna yer vermiş Muel. 52 kısa bölümden oluşan kitapta pek çok klasik ve modern deneye de yer verilmiş. İlk bölümde insanların ahlaki değerleri ve çevrenin insan davranışlarını nasıl etkilediği tartışılmış. Deneyler gösteriyor ki insanlar çok küçük yaşlardan itibaren (konuşmaya başlamadan önce) doğru ile yanlış ayırt edebiliyorlar. Tabii ki bu, insanların her zaman doğruyu seçeceği anlamına gelmiyor. Yanlış bazen çok çekici olabiliyor. Lincoln'e göre dürüstlüğün bir fiyatı var ve herkesin dürüstlüğünün fiyatı değişiyor. Siz kendi fiyatınızı biliyor musunuz? Ya da sizinle beraber çalışanların fiyatlarını?



**İdil Gürdil**

Pek çok organizasyon küçük kusurları önemsemiyor maalesef. Oysa işyerleri baştan çıkarıcı küçük şeylerle dolu. KPMG'nin bir araştırmasına göre, çalışanların %21'i çalışma arkadaşlarının masrafları şişirdiğine, %18'i şirkete ait bir varlığın çalındığına, %15'i de şirket kurallarına aykırı hediyeler alındığına şahit olmuşlar. Demek ki küçük kusurlar büyük sonuçlar doğurabiliyor.

## **Peki, davranışlarımız nasıl şekilleniyor?**

Çevremizdekilerin beklentileri, davranışlarımızı etkileyen faktörlerden biri. Kendimize oluşturduğumuz imaj ve kendimizden beklentilerimiz de davranışlarımızı etkiliyor. Ayrıca bir ülkenin "kültürünün" davranışlar üzerindeki etkisi de deneylerle kanıtlanmış. Ray Fisman ve Edward Miguel 146 ülkeden 1700 Birleşmiş Milletler diplomatının New York'taki 5 yıllık park cezalarını incelemiş. Bu araştırmada Transparency International'ın ülke yolsuzluk endeksi ile o ülkeden gelen diplomatların park cezası sayısı arasında güçlü bir ilişki bulunmuş. Transparency International yolsuzluk endeksinde göre daha yozlaşmış ülkelerin diplomatları, diplomat başına daha

\* Muel Kaptein'in "Why good people sometimes do bad things: 52 reflections on ethics at work" adlı kitabından derlenmiştir.



fazla park cezası almışlar. (Kuveyt: 249, Mısır: 141, Çad: 126, Sudan: 121)

Danimarka ve İsviçre gibi ülkelerin diplomatlarının ise hiç trafik cezası almadığı görülmüş. Açıkça, yetiştiğimiz ülkenin kültürü, hangi ülkede yaşıyor olursak olalım, ahlaki değerlerimizi etkiliyor. Aynı şekilde organizasyonların kültürleri de çalışanlardaki yolsuzluk ve suistimal oranını etkiliyor.

Kitabın geri kalanında Muel, organizasyonlarda insanların davranışlarını etkileyen 7 faktöre değinmiş. Bu faktörler:

**1) Netlik:** Direktörler, müdürler ve çalışanlara istenen ve istenmeyen davranışlar konusunda açıklık getirmek gerekiyor. Beklentiler ne kadar açık olursa, insanlar ne yapması gerektiğini daha iyi biliyor ve bildiklerini de uyguluyor. Şirketlerimizi değerler ve prensipler üzerinden yönetmeye çalışıyoruz. Genelde kullandığımız somut prensipler: 'müşteri odaklılık', 'dürüstlük', 'profesyonellik', 'girişimcilik', 'sürdürülebilirlik', vb. Ancak önemli olan, çalışanların bu prensiplerin davranış olarak ne anlama geldiğini algılayıp algılayamadığıdır.

Bir yandan, şirkette kuralların olması, açıklığı ve tutarlılığı sağlar ve faydalıdır. Diğer yandan, Tol Katz-Navon'un araştırmasına göre çok fazla kural iyi değildir. Kurallar arttıkça olay sayısının azaldığı değil arttığı tespit edilmiştir. Büyük bir ilaç şirketi etik kodu ve diğer iç yönetmelik ve prosedürlerini saydığına 900 sayfaya ulaştığını görmüş. Bir çok organizasyon kurallarla dolu sayfalar arasında kaybolmuştur. Önemli olan, kurallarla kişisel sorumluluklar arasında doğru dengenin bulunmasıdır.

**2) Şirketteki rol modellerin yani müdürlerin, üst düzey yönetimin ve direktörlerin davranışları:** Çalışanlar şirkette kendilerine örnek aldıkları yöneticilerin davranışlarını takip ediyor ve kopyalıyor. Anlaşılan, şirketlerde daha fazla etik lidere ihtiyacımız var. Peki, etik lider kimdir? Etik liderlerin ahlaki pusulaları vardır. Doğru ve yanlış ayırt edecek vizyonları vardır, nelerin daha iyi ve doğru yapılabileceğine karar verebilecek sezileri vardır. Etik liderler cesurdur. Akıntıya karşı yüzebilirler ve herkes sustuğunda konuşmaya cesaretleri vardır. Liderlerin bu rollerinin farkında olmaları ve ona göre davranmaları gerekmektedir.

**3) Hedeflerin, sorumlulukların ve görevlerin ulaşılabilir olması:** Bir çok araştırma çalışanlara zorlayıcı, spesifik ve ölçülebilir

hedefler koymanın kişinin performans üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Ancak hedefe giden yolda her zaman gizli tehlikeler vardır. Klasik bir örnek olarak Ford Pinto'nun üretimini verebiliriz. Ford Motor Company 1970'lerde 2000 Amerikan dolarının altında bir araba üretme hedefi belirledi. Güzel bir hedef! Ancak amaca giden yolda bazı güvenlik testleri atlandı ve Ford Pinto pazara sunuldu. Bu güzel hedef, 53 kişinin yaşanan kazalarda ölmesi ile sonuçlandı.

Karşılaştığımız birçok suistimal vakasında da agresif ve gerçekçi olmayan hedeflerin, çalışanların suistimale yatkınlığını artırdığını görüyoruz.

**4) Direktör, müdür ve çalışanların şirkete olan bağlılığı:** Şirket, çalışanlarına ne kadar saygıyla davranırsa ve onları yönetime dâhil ederse, çalışanların da şirket menfaati için o kadar çaba harcadığı görülmüştür.

**5) 'Şeffaflık':** İnsanlar kendi davranışlarının ve diğer insanların davranışlarının sonuçlarını gördükçe daha fazla sorumluluk sahibi oluyor, farkındalıkları artıyor ve kendilerine çekidüzen veriyorlar. Ülkemizde şirketler bir suistimal vakası ile karşılaştıklarında genelde faili erken emekli edip şirket içinde bu konuyu konuşmamayı tercih eder. Peki, bu davranış karşısında geriye kalan çalışanlar ne düşünür dersiniz?

**6) Çalışanların görüşleri, çıkmazları ve duyguları hakkında açıkça konuşabilmeleri:** Bunu genelde etik kodların oluşturulması ve yaygınlaştırılması projelerimizde yakından görebiliyoruz. Etik kodu yazıp sadece intranette yayımlayan şirketlere nazaran, etik kodu oluşturduktan sonra çalışanlara birebir eğitimler verip kararsız kalınan konuları tartışmaya açan şirketler etik koda uyum konusunda daha başarılı oluyor.

**7) 'Uygulama':** Uygulama, şirket çalışanlarının istenen davranışlarının ödüllendirilmesi, istenmeyen davranışlarının cezalandırılmasıdır. Caydırma teorisine göre, cezanın etkili olabilmesi için, ağır, net ve derhal olması gereklidir. Ancak, araştırmalar göstermektedir ki, davranış değişikliği için çok ağır cezalar yerine daha ılımlı cezalar tercih edilmelidir. Ayrıca ödüllendirme de riskli olabiliyor çünkü bize istemeden zorla yaptığımız şeyleri hatırlatabiliyor: çocukken sofrada tabağımızın tümünü bitirdiğimizde tatlıya hak kazanmamız gibi.

Son ekonomik kriz, şirket skandallarındaki insan faktörünü daha da öne çıkardı. Toplum, Sarbanes-Oxley ve benzeri regülasyonlarla şirketleri güvenli ellerde zannederken görüyoruz ki sayfalarca prosedür veya kurulan sistemler çalışanların her zaman "doğru" şeyi yapacağını garantilemiyor. Bu yüzden şirketler artık profesyonel gelişime, etik kodlara, yumuşak kontrollere ve şirket kültürüne daha fazla zaman ayırıyor. Size de tavsiyem, öncelikle şirketinizdeki etik kültürü değerlendirip şirketin etik anlayışı ile çalışanların etik anlayışının uyumlu olup olmadığına bakın.

Her etik kod şirkete özeldir, "kopyala yapıştır" yöntemi yerine etik kodlarınızı oluştururken çalışanların net olmadıkları ve kararsız kaldıkları konuları açıkça tartışmayı tercih edin. Lütfen etik kodları güzel cümlelerle yazıp tozlu raflara terk etmeyin. Çalışanlara anlatmak için etkin yöntemler kullanın; eğitimler, oyunlar veya atölye çalışmaları gerçekleştirin. Son olarak sevgili üst düzey yöneticiler, kendi davranışlarınızın çalışanların davranışları üzerinde büyük etkisi olduğunu unutmayın.

#### İdil Gürdil

Risk Yönetimi Danışmanlığı  
Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı

T : +90 216 681 90 14

M : +90 533 599 56 68

E: igurdil@kpmg.com

# İlaç Sektöründe Suistimal ve Mevzuata Uyum Riskleri



Derya Etiz

Geçtiğimiz aylarda ilaçların tanıtım ve pazarlamasındaki usulsüzlüklere ilişkin ilaç devlerinin maruz kaldığı milyar dolarlık cezalar, sağlık sektöründe dikkatleri tanıtım faaliyetleri üzerine yoğunlaştırdı. Bilindiği gibi, ilaç sektörünün aktiviteleri Türkiye’de ve dünyada çeşitli regülasyonlar ile düzenlenmektedir. Global şirket yapıları, marka bütünlüğü ve firma itibarı göz önünde bulundurulduğunda, bu düzenlemelere uyum gösterebilmek ilaç sektörü için kritik önem taşımaktadır. Suistimal ve kötüye kullanmaya ilişkin durumlar firmaların küresel hedeflerine ters düşebileceği ve itibar kaybına yol açabileceğinden, bu konuda yeterli seviyede belirleyici ve önleyici kontrollerin sağlanması gereklidir.

Özellikle çok uluslu ilaç firmalarının, yeterli nitelikte rüşvet önleyici prosedürler uygulamaları neredeyse kaçınılmaz bir gereksinimdir. Yabancı Kamu Görevlilerine Yönelik Rüşveti Önleme Kanunu (Foreign Corrupt Practices Act-FCPA) ve Birleşik Krallık Rüşveti Önleme Yasası (UK Bribery Act) çok uluslu ticari organizasyonların devlet görevlilerine para ya da hediye teklif etmelerini kanuna aykırı kabul eder. Yerel anlamda da, T.C. Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu tarafından yayımlanan ve 14 Ekim 2012’de üzerinde güncellemeler yapılmış olan Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri hakkındaki yönetmelikte uygulanabilecek ilaç tanıtım aktiviteleri sınırlandırılmaktadır.

İlaç sektörünü kapsamına alan regülasyonlar ve ağır yaptırımlar nedeniyle şirket yöneticileri karşılaşılabilecek riskleri en aza indirmenin yollarını aramaktadır.

Kontrol ortamının güçlü olabilmesi için karşılaşılabilecek risklerin farkında olmak önemlidir. İlaç sektöründeki şirket yönetimlerinin göz önünde bulundurmaları gereken suistimal riskleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

AR-GE	Üretim	Satış ve Pazarlama	Dağıtım Kanalları	Şirket Birleşmesi ve Satın Almalar	İK ve İdari İşler
<ul style="list-style-type: none"> <li>Klinik test sonuçlarının yanlış sunulması</li> <li>Fikri mülkiyetin erken aşamalarda satılması / çalınması</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Satın alma suistimalleri</li> <li>Sürdürülebilirlik ve çevre sorunları</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rüşvet</li> <li>Promosyon harcamalarındaki usulsüzlükler</li> <li>Reklam ve tanıtım harcaması suistimalleri</li> <li>Satış temsilcilerinin masraflarındaki sorunlar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sahtecilik</li> <li>Stoklardaki sapmalar</li> <li>Dağıtım ve nakliye araçlarının etik olmayan uygulamaları</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bilanço dışı kalemler</li> <li>Hileli finansal raporlama</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ücret bordrosu suistimalleri</li> <li>Şüpheli kayıtlar bulunan personelin işe alınması</li> <li>Seyahat ve masraf beyanı suistimalleri</li> <li>İdari giderlerdeki suistimaller</li> </ul>

## Mevzuat ve Yönetmeliklere Uyum Riskleri

Yönetmelik ve kanunlara aykırı yapılan ödemeler söz konusu olduğunda, hem küresel hem de yerel şirketler için ağır cezai yaptırımlar uygulanmakta; aynı zamanda bu konuda yaşanacak sorunlar şirketler için önemli ölçüde

itibar kaybına yol açabilmektedir. Bu konuda dikkat edilmesi gereken hususlardan biri, ihale süreçlerinde satın almanın gerçekleşebilmesi için usulsüz ödemeler yapılmasını önlemektir. Benzer şekilde, ilaç lisanslama süreçlerinde yeterli destekleyici klinik çalışma olmaması, lisans alınabilmesi için ilaç üreticileri tarafından usulsüz ödeme teklifleri yapılmasına yol açabilmektedir. Bu süreçlerde ulusal ve uluslararası yasaları dikkate alan davranış kuralları açıkça belirtilmeli ve süreçler uyum fonksiyonu tarafından dikkatlice takip edilmelidir. Ayrıca sağlık profesyonellerine firmanın ürünlerini reçetelerine yazmaları için usulsüz ödeme yapılmasını önleyecek yeterli kontrol yapısının sağlanması önem taşımaktadır.

Yönetmeliğe uyumsuzluk konusunda dikkat edilmesi gereken bir diğer riskli nokta da kongre, sempozyum gibi yurt içi ve yurt dışı bilimsel toplantılara katılımları için sağlık meslek mensuplarına verilen destekleri kapsamaktadır. Yapılan desteklerin, ilaç üreticileri tarafından etkin bir şekilde takip edilememesi halinde yönetmeliklerde belirtilen limitler aşılabılır. Örneğin ülkemizde yürürlükte bulunan yönetmeliğe göre sağlık mensupları bir yıl içerisinde aynı ruhsat sahibi tarafından ikiden fazla olmamak üzere toplam beş kez bu destekten yararlanabilmektedir. Ar-Ge, satış ve pazarlama gibi bölümler arasındaki iletişim eksikliği ve mevzuat değişikliklerinin güncel takip edilememesi bu konuda ciddi uyum

sorunlarına yol açabilmektedir.

## Satış ve Pazarlamada Karşılaşılabilecek Usulsüzlükler

İlaç firmaları, satış ve pazarlama süreçlerinde potansiyel zarara yol açabilecek çok sayıda



operasyonel risk ile karşılaşmaktadır. İlaç şirketlerinin bu süreçlerde sıklıkla karşılaştığı suistimal risklerinden örnek vermek gerekirse; olası sorunlardan biri eczanelere verilebilecek teşvik amaçlı komisyonlardır. Hastaları, reçetelerinde bulunan ilaçlar yerine belirli firmaların ilaçlarını satın almaya ikna etmeleri için eczanelere teşvik komisyonları ödenebilmektedir. İlaç satışları da göz önünde bulundurulduğunda belirli bir bölgedeki stok devir hızının genel stok devir hızıyla arasında büyük tutarsızlıklar var ise ilaç şirketleri bahsi geçen gibi bir suistimal riski ile karşı karşıya olabilir.

#### İlaç firmalarının göz önünde bulundurması gereken başlıca sorular

- Satış ya da diğer süreçlerinizde suistimal/kötüye kullanma riskleri ile ilgili kaygılarınız var mı?
- Satış ve tanıtım masraflarının prosedürlere/regülasyonlara uygun olduğundan emin misiniz?
- Belirleyici ve önleyici düzeyde kontrolleri içeren bir suistimal karşıtı kontrol yapınız mevcut mu?
- Kurumsal yönetim sisteminizde etigin önemi ve gerekliliği yeterli miktarda vurgulanıyor mu?
- Tedarikçilerinizin ya da distribütörlerinizin etik olmayan uygulamalarda bulunmadıklarından emin misiniz?

Gerçekleşmesi muhtemel suistimal risklerinden bir diğeri ise satış personeli tarafından beyan

edilen fiktif masraflardır. Kişisel harcamaların doktorlara yapılan satışa ilişkin hediye ya da harcama olarak beyan edilmesi ya da gerçek olmayan seyahat ve masrafların talep edilmesi, gerçekleşmesi muhtemel suistimal risklerinden biridir. Destekleyici dokümanları eksik tanıtım ve pazarlama harcamaları ya da gelir seviyesinin çok üzerinde hayat tarzı yaşayan satış temsilcileri böyle bir risk için tehlike işareti olabilir.

İlaç satış temsilcilerinin masraflarında şirket iç prosedürlerine ya da regülasyonlara aykırı durumlar, uyum risklerini ve finansal riskleri beraberinde getirmektedir. Masrafların incelenmesinde düzenli olarak uygulanan veri analizi teknikleri, bu süreçteki sorunların erken ortaya çıkarılması ve gözden kaçırılan risklerin tespit edilebilmesi konusunda şirketlerin en büyük yardımcılarından birisidir. Veri analizi sayesinde sistemlerde tutulan yüklü miktarda veri içerisinde farkına varılmayan anomaliler ya da bilinmeyen işlem düzenleri açığa çıkarılabilmektedir. Etkin ve hedef odaklı bir inceleme gerçekleştirebilmek için veri analizi ile mevcut verilerin %100'ü analiz edebilmektedir.

Her geçen gün daha da sıklaşan regülasyonlar nedeniyle, yasal sorunların en aza indirilebilmesi

#### İlaç satış personelinin masraflarında karşılaşılabilecek sorunların bazıları şunlardır

- Satış temsilcisinin Bölgesine dahil olmayan doktorlar için yapılan masraflar,
- Şirket prosedüründe belirlenmiş onay limitlerinin üzerinde kalan masrafların Limit altında kalacak şekilde Bölünerek beyan edilmesi,
- Şirket yemeklerinde katılımcı sayısı olduğundan fazla gösterilerek kişi başına düşen yemek tutarlarının düşük gösterilmesi,
- Şahsi harcamaların şirket kredi kartıyla ödenmesi,
- Sağlık personeline nakte çevirilmesi kolay hediye, numune ve promosyonlar verilmesi,
- Mükerrer beyan edilen masraf talepleri,
- Şirket prosedürüne aykırı masraf kalemleri,
- Masraf tutarına uygun onay süreci tamamlanmamış veya onay süreci tamamlandıktan sonra değişiklik yapılmış olan masraf talepleri.

için ilaç firmalarının suistimal önleyici risk yönetimi konusunda yüksek standartlarda tedbirler almaları gerekmektedir. İlaç endüstrisi; iş çevresini değerlendirerek sağlam bir uyum programı geliştirmeli, etik ve regülasyonlara uyumlu şirket iç prosedürlerini net bir şekilde oluşturmalıdır. Suistimal risklerinin etkin bir şekilde izlenmesi de, kontrol ortamını güçlendirmekte kritik bir rol oynamaktadır.

Suistimal risklerinin kontrol alanını en kapsamlı şekilde genişletebilmek için, veri analizi ile mevcut verilerin tamamı incelenerek günlük operasyonlar sırasında farkına varılmayan anomali ve işlem düzenleri ortaya çıkarılabilmektedir. Böylece, düzenli ve etkin incelemeler sayesinde sorunları zamanında tespit ederek doğru risk alanlarına odaklanabilmek mümkün olabilmektedir.

Ayrıca tanıtım harcamaları konusunda organizasyon şemasına uygun onay süreçlerinin uygulanması, tedarikçi ve distribütör benzeri aracı kuruluşların uyum prosedürleri hakkında detaylı bilgi edinilmesi ve çalışanların bu konuda en etkili şekilde bilgilendirilmesi, riskleri en aza indirmekte yardımcı olacaktır.

#### Derya Etiz

Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri,  
Kıdemli Danışman

T: +90 216 681 90 00 - 9482

M: +90 530 151 46 94

E: detiz@kpmg.com

# Uluslararası Yolsuzluk ve Rüşvetle Mücadele Yükümlüklerinden Haberdar mısınız?

**20. yüzyılın sonlarında sosyal, ekonomik, politik ve kültürel alanda dünyada esen değişim ve gelişim rüzgârları devletleri, şirketleri ve bireyleri hızla etkisi altına alarak, fırsatların yanı sıra risk ve tehdit oluşturabilecek durumları da beraberinde getirmiştir.**

Riskler artarken, standartların aynı hızla iyileşememesi, günümüzde dikkat edilmesi gereken iki unsuru, rüşvet ve yolsuzluk konularını öne çıkarmıştır.

Rüşvet ve yolsuzlukla mücadele alanında gerçekleşen, günümüzde ve dünyada etkisini koruyan en önemli iki gelişme, 1977 yılında Amerika Birleşik Devletleri tarafından kabul edilen FCPA - Yabancı Kamu Görevlilerine Yönelik Rüşveti Önleme Kanunu ve 1 Temmuz 2011’de yürürlüğe giren UKBA - Birleşik Krallık Rüşveti Önleme Yasası’dır. Bu yasalarla birlikte Amerikan ve İngiliz şirketlerinin tüm dünyadaki iştirakleri, görevlileri, yöneticileri, çalışanları ve acentelerinin “işlerin halledilmesi” ya da “satışların artırılması ya da devamının sağlanması” adına rüşvet, hediye, ya da “değerli herhangi bir şey” vermesi ve alması yasaklanmıştır. Üstelik son yıllarda, bu tür uygulamaların gerçekleşmesi durumunda şirketlerin çok ciddi cezalarla da karşı karşıya kaldığı gözlenmiştir.

## **Örnek vermek gerekirse;**

1998-2008 yılları arasında içinde Türkiye’nin de bulunduğu 22 ülkede rüşvetle kamu ihalelerini kazandığı gerekçesiyle hakkında ABD’de soruşturma açılan otomotiv devi Daimler, 185 milyon dolar ceza ödemeye razı olarak dosyanın kapanmasını sağlamıştır,

Siemens 2000 -2006 yılları arasında uluslar arası ihalelerde Türkiye ve pek çok ülkede 2. 5 milyar dolar rüşvet dağıtmakla suçlanmıştır.





### **Damla Aren Şentürk**

Benzer vakalar, Türkiye’de yer alan yabancı menşeli şirketlerin mevzuata uygun yönetmelik, prosedür ve kontrolleri gözden geçirmeleri, var olan kontrolleri iyileştirme ve konu ile ilişkilendirme gereklilikleri kaçınılmaz bir ihtiyaç haline gelmiştir.

Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından 2012 yılında gerçekleşen, ülkelerin önemli iş adamı, akademisyen ve aydınlarının ülke özelinde yolsuzluğa bakış açılarını ortaya koyan Yolsuzluk Algı Endeksi’nde 176 ülke 100 puan üzerinden değerlendirilmiştir. Araştırmayı oluşturan 176 ülkenin üçte ikisinin, (Türkiye, geçen yıla kıyasla iki sıra yükselmesine rağmen 49 puanla ortalamanın altında 54. olarak yer almıştır) 50’nin altında not alması, ülke yönetimlerinde kamu kuruluşlarının ve şirketlerin daha şeffaf ve hesap verebilir politikalara gereksinimleri olduğunu açıkça göstermektedir.

### **Uyum için atılması gereken ilk adımlar:**

Mevzuatsal Uyum, Kara-Para Aklamanın Önlenmesi, Rüşvet ve Yolsuzluk Önleme gibi konularda şirketlerin daha şeffaf, hesap verebilir politikalara sahip olması ve mevzuatsal uyumun gerekliliklerini yerine getirebilmeleri için atılması gereken ilk adımlar: Yolsuzluk ve rüşvet konularının önemini vurgulayan kurum prosedürlerinin oluşturulması, mevcut prosedürlerin etkinliğinin değerlendirilmesi, şirkete ait işlemlerin incelenerek riskli işlemlerin belirlenmesi, mevcut sistemlerde yolsuzluk ve rüşveti önleme odaklı iyileştirme çalışmalarının yapılması, gözden geçirmeler sonucu ortaya çıkarılan yolsuzluk ve rüşvet vakaları ile ilgili soruşturmanın yürütülmesi ve eğitimler ve vaka çalışmaları yoluyla suistimal farkındalığının yaratılması şeklinde özetlenebilir.

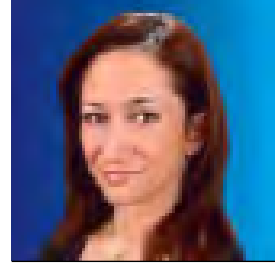
### **Damla Aren Şentürk**

Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri,  
Kıdemli Danışman

**T:** +90 216 681 90 00

**M:** +90 530 035 71 72

**E:** [daren@kpmg.com](mailto:daren@kpmg.com)



Dr. Tuba Yaman Aydın

# TÜKETİCİ PİYASALARINDA TEDARİK SÜRECİNDE KARŞILAŞILAN RİSKLER

**Yakın geçmişe kadar, tüketici piyasalarında karşılaşılan suistimaller, özellikle de tedarik alanındaki suistimaller, günümüzde olduğu kadar başarılı yönetilememekteydi. Aksine, çoğu zaman bir sorun olarak kolaylıkla tespit edilemiyor veya önlenemiyorlardı. Özellikle perakende sektöründeki pek çok şirket, tedarik sürecinde karşılaşılan suistimallerin, göze alınması gereken bir maliyet olduğunu düşünüyor ve etkilenmemeyi umuyordu.**

**S**ertifikalı Suistimal Soruşturmacıları Derneği'nin ("ACFE")'nin yaptığı araştırmaya\* göre Amerikan şirketleri; her yıl, gelirlerinin yaklaşık % 7 suistimaller nedeniyle kaybetmektedirler. Tüm sektörlerin ve diğer ülkelerin kendine özgü yapıları da göz önünde bulundurulduğunda, bu durum, dünya çapında tüketici piyasasının önemsemesi gereken bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Günümüzde tüketici piyasaları kendilerine; tedarik sürecinde oluşan suistimalleri önleme, tespit etme ve soruşturma konularına bakış açılarıyla ilgili zorlu sorular yöneltmeye başlamışlardır. Bu sorulardan bazıları; "Firma satın alım uzmanları, hangi yaklaşımların kabul edilemez olduğu konusundaki mesajı doğru aldılar mı?", "Hediye alma/verme, temsil ağırlama, çıkar çatışması konularındaki politikalara uyumluluk kontrol ediliyor mu?", "Yeni bir satıcı belirlerken veya var olanı değiştirirken durum değerlendirmesi yapılıyor mu?", "Çalışanların ve satıcıların etik ilkelere uyumu özendiriliyor mu?", "Yüksek fiyatlı satışlar veya eksik teslimatları tespit edebilmek amacıyla yönelik denetimler yapılıyor mu?", "Sorumların büyüklüğü ve yapısı ölçülmeye çalışılıyor mu?" şeklindedir.

"Suistimal risk yönetimi etkin gerçekleştirilemezse ne olur?" sorusunun cevabını da, yine ACFE tarafından gerçekleştirilen araştırmada bulmak mümkün. Araştırmaya göre, % 27 bir oranla, en sık karşılaşılan suistimal vakaları; satın alma emirleri, faturalar ve teklifler üzerinden yapılan yolsuzluklardır. Yine araştırma verileri, nakit ödemelerde yapılan yolsuzlukların, şirket varlıkları üzerinden yapılan yolsuzluklardan % 50 daha fazla görüldüğünü ortaya koymaktadır. Etkin iç kontrol mekanizmalarının eksikliği ise, suistimale katkıda bulunan en büyük etmen olarak görülmektedir.

\* 959 Certified Fraud Examiners on Occupational Fraud & Abuse (2008) - Association of Certified Fraud Examiners (ACFE)



## Konuya tüketici piyasaları açısından bakacak olursak; yolsuzluklardan kaynaklanan kayıpları azaltmanın en önemli yollarından biri, en riskli alan olan tedarik sürecindeki riskleri tespit etmek ve o noktalara odaklanmaktır.

Tedarik sürecinde iki ana unsur dikkat çekmektedir: uygun kaynak sağlama ve satın alma. Kaynak sağlama; işletmelerin maliyet azaltıcı yöntemleri tespit ederek değer yaratması şeklinde gerçekleşir ve bu süreç özel satın alma fırsatlarının tespit edilmesiyle başlar. Bu süreç, rekabete dayalı teklif süreçlerinin tanımlanması yoluyla işletmelere yardım sağlayabilmektedir. Tedarikçi listelerinin oluşturulduğu noktada, tedarik süreci içerisinde yaşanabilecek olası bir suistimal vakasına karşın suistimal riskleri konusunda bilgi sahibi olması önerilen işletmelerin, yine bu riskler karşısında bazı önlemler alması gerekmektedir.

### Tüketici piyasalarında tedarik sürecinde suistimal riskine bakış

Tüm bunlarla birlikte, tüketici piyasalarında yer alan şirketlerde birbirinden farklı suistimale açık durumlar mevcuttur. İşletmenin yapısına, kontrollerine ve süreçlere bağlı olarak, bir işletme bazı riskler karşısında kolay bir hedef olabilmektedir.

#### İşletmelerin karşılaşılabileceği risk unsurları

- Gerçekte var olmadığı halde şirket tedarikçi listesinde yer alan bir tedarikçi ve söz konusu tedarikçiye yapılan uygunsuz ödemeler,
- Teklif veren kimselerle satın alma personeli arasındaki yakın ilişki ve bu ilişkinin kötüye kullanımıyla yukarı çekilen fiyatlar,
- Onaysız, sahte üretimler yoluyla şirketin kendi mallarının riske atılması,
- Anlaşma şartlarına uyulmaması,
- Özellikle riskli bölgelerde gerçekleşen rüşvet ve yolsuzluklar,
- Onaysız ödemeler

İşletmelerin yapısı ve türleri de aynı zamanda suistimaller için fırsatlar sunmaktadır. Özellikle bazı gelişmekte olan ekonomilerde, şirketler daha yüksek suistimal riskleriyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Tedarik süreçlerinde suistimaller, bir işletmenin değişimini ve büyümesini etkileyen fırsatların var olduğu durumlarda daha fazla görülmektedir.

#### Suistimalin gerçekleşme anında olası mevcut durumlar:

- Rüşvetler, hediyeler gibi finansal çıkarların varlığı, suistimali teşvik etmektedir,
- Zayıf kontrol ortamı veya çığnınmeye müsait kontroller, suistimal için fırsat oluşturmaktadır,
- Davranışların haklı gösterilmeye çalışılma çabası gibi etik kuralların tam olarak yerleşmiş olmaması ise suistimali kolaylaştırmaktadır.

### İşletmeler tarafından alınması gereken önlemler nelerdir?

İşletmeler iç kontrol mekanizmaları üzerinden belirtilen risklere karşı bazı temel önlemleri olarak suistimal riskine maruz kalma olasılıklarını azaltabilmektedirler. Bu önlemlerden bazıları;

- Görevler ayrılığı ilkesine uyulması,
- Raporlamaların birbiri ile entegre olması,
- Ortak politikalar,
- Tek bir tedarikçi veri tabanı,
- Tedarikçi listelerinin düzenli aralıklarla gözden geçirilmesi,
- Tek bir ödeme adresi,
- Risk yönetimi kontrolleri,
- Planlanan ve gerçekleşen bütçenin birbiriyle karşılaştırılması,
- Şirket politika ve prosedürlerine uyumluluğun sağlanması,
- Suistimallerin, güvenli şekilde bildirilebileceği bir ihbar hattı oluşturulması,
- Suistimal farkındalığını sağlamak amacıyla çalışanların bilgilendirilmesi,
- Mükerrer ödemelerin tespit edilmesi, onay limitlerinin aşıp aşılmadığının kontrol edilmesi, işlem hacimlerinin ölçülmesi gibi çeşitli nedenlerle veri analizleri gerçekleştirilmesi.

Örnek olarak, görevler ayrılığı ilkesi, uygulanması en basit ancak en etkili kontrollerden birisidir. Tedarikçi seçiminden sorumlu olan kişi ile anlaşmayı imzalayan, gelen malları teslim alan, muhasebe kaydını giren ve ödeme yapan kişilerin farklı çalışanlar olması sağlanarak olası bir suistimal riski azaltılmış olacaktır.

### Şirketleri alarma geçiren işaretler

- Satın alma yapılan şirketlerle yakın ilişkilerde (hediyeler, masraflar, vs.) bulunulması,
- Ticaret siciline kayıtlı olmamak suretiyle gerçekte var olmayan sahte isimlerle yaratılmış şirketlerin ihale süreçlerinde rakip olarak gösterilmek amacıyla listelere alınması,
- Başlangıçta küçük tutarlarda alınan bir teklifin tutarının, satıcıyla ortaklaşa yükseltilmesi,
- Yüksek fiyatlı ancak düşük kaliteli ürünlere devamlı onay verilmesi,
- Onay limitlerini aşmamak maksadıyla, küçük tutarlar için yapılan birçok ödeme emri bulunması,
- Tedarik sürecinde ihtiyaç duyulmayan komisyoncu kullanımlarının var olması,
- Dokümantasyonların, belirlenen süreler içerisinde tamamlanamaması,

- Satın alma işlemlerindeki tutarlarda herhangi bir sınır olmaması,
- Yüksek miktarda envanter düzeltme işlemlerinin mevcut olması,
- Yüksek tutarlarda olağan dışı ödemeler yapılması,
- Talep ve sipariş süreci ile stok ve ödeme sistemlerinin birbirine entegre olmaması.

Yukarıda belirtilen işaretler şirketlerin suistimale karşı önlem alması ve bu riski düşünmesi gereken durumlara birkaç örneği ortaya koymaktadır. Tüm bahsedilenlere ilave olarak ise tüketici piyasalarında faaliyet gösteren işletmeler, müşterileri ve tedarikçileri hakkında detaylı bilgiye sahip olmalıdır. Doğru kurgulanmış bir "muhtemel satıcı değerlendirme süreci" oluşturma yoluyla, suistimal riski azaltılmış olacaktır.

Aynı zamanda, tepe yönetimin konuya olan duyarlılığı ve gerekli şirket politikalarının oluşturulmuş olması ve bununla birlikte söz konusu politikaların şirket çalışanlarına düzenli eğitimler ve duyurular yoluyla ulaştırılmış olması da önem taşımaktadır.

#### Sonuç

Sonuç olarak, gün geçtikçe değişime uğrayan tüketici piyasalarında rekabet eden işletmeler, düzenli olarak tedarikçi değerlendirmeleri yapmalı ve ilgili süreçleri gözden geçirip günümüz şartlarına uygun hale getirmelidirler. Birçok şirket, tedarikçilerini değerlendirmek ve harcamaları izlemek amacıyla çeşitli yöntemler geliştirmişlerdir. Devam eden süreç içerisinde işletmeler, satıcılarla olan ilişkilerini değerlendirmek ve değer yaratmak amacıyla fırsat aramaktadırlar.

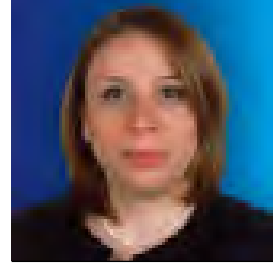
**Dr. Tuba Yaman Aydın**  
Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri, Müdür  
T: +90 216 681 90 00 - 9184  
M: +90 533 294 84 93  
E: tyaman@kpmg.com





# TAHKİM DİYE DE BİR YOL VAR

Tüm evliliklerin “sonsuz kadar” dilekleriyle başlaması gibi, tüm iş anlaşmaları da, işin sonunu sorunsuz ve kazançlı getirebilmek dileğiyle başlar anlaşmanın tarafları için.



Çiğdem Gürer

**İ**şe bir an önce başlamanın telaşından mıdır, karşılıklı duyulan aşırı güvenden ya da iyimserlikten midir bilinmez, sözleşmelerin “uyuşmazlık hallerinde” diye başlayan maddeleri, âdet yerini bulsun diye konur zaman zaman. Uzun yıllarını, temsil ettiği şirketlerin hukuksal sorunlarına adanmış bir hukuk duayeninin, geçtiğimiz günlerde bir sempozyumda söylediği gibi, “sözleşmeler %90 uyuşmazlık riski içerir” oysa.

İşte bu büyük risk gerçekleşip taraflar uyuşmazlığa düştüğünde ise, izlenebilecek –en azından kanuni- üç yol vardır; tarafların aralarında anlaşmaları –ki bu fazla gerçekleşmez, mahkemeye başvurup çözüm aramaları ya da tahkim yolunu seçmeleri.

İki Türk şirketinin, anlaşmazlıkların çözümü için tahkim yoluna başvurmalarına sık sık rastlanıyor olsa da özellikle Türk şirketinin, iş ortaklığı yaptığı yabancı bir şirketle yaşadığı anlaşmazlıklarda, her iki tarafın da tarafsızlığına inanması nedeniyle uluslararası tahkim mahkemelerine başvurusu, uzun zamandır kabul gören bir yoldur.

“Vakit nakittir” düsturunun geçerli olduğu iş dünyasında, özellikle de farklı iki devletin kanunlarına tabi şirketlerin tercih ettiği tahkim kurumunun en önemli avantajlarından biri, uyuşmazlığın çözümünde, konunun uzmanlarına danışılmasına ve hukuki görüşlerin yanında bu danışmanların verdikleri görüşlerin de, tarafsız hakemler tarafından değerlendirilip en doğru sonuca varılmasına imkân vermesidir.

#### UYUŞMAZLIK DANIŞMANLARININ ROLÜ

Tıpkı mahkemelerde uyuşmazlığın finansal kaynağının incelenmesi ve tarafsız bir şekilde ortaya konulması için bilirkişilerin atanabileceği gibi, tahkimde de taraflar, hukuk konularında avukatlarının desteğine başvurmanın yanı sıra, finansal konularda delillerini hazırlarken de, uyuşmazlık danışmanlarına başvurmayı tercih etmektedirler.

Tarafların avukatlarıyla birlikte çalışan danışmanlar, adli muhasebecilik yetileriyle finansal bilgileri, adli bilişim yoluyla da bir araya getirilip işlenmesi zor tüm verileri bir araya getirerek davada kullanılabilecek durumda hukuki danışmanlara teslim ederler. Hakemlerin lüzumlu bulmaları halinde mahkemede ifade de veren uyuşmazlık danışmanları, gerek davaların tahkim süreci sırasında anlaşma yoluyla çözülmesinde gerekse hakemlerin karar vermelerini kolaylaştıracak durum belirlemesini yapmalarında büyük fayda sağlamaktadırlar.

#### Öyleyse...

**Taraflar arasındaki uyuşmazlıkların çözülmesi için bulunan en popüler alternatif yol olan tahkimin, önümüzdeki yıllarda iş hayatında kendine daha da fazla yer bulacağını tahmin etmek zor değil. Bu nedenle, özellikle uluslararası şirketlerle iş ortaklığı yapan Türk şirketlerinin, imzaladıkları sözleşmelere ekleyecekleri tahkim maddelerine dikkat etmeleri, olası bir anlaşmazlık durumunda büyük avantaj sağlayacaktır.**

**Takip eden önemli diğer adımsa, bir anlaşmazlık durumunda ortak çalışılacak olan doğru hukuk danışmanının ve uyuşmazlık danışmanının seçimi olmalıdır. Ancak bu şekilde şirketler, uluslararası tahkim platformunda haklarının korunduğundan emin olabilirler.**

#### NEDEN TAHKİM?

**ICC Uluslararası Tahkim Mahkemesi'nin gerçekleştirdiği bir çalışmaya göre, uyuşmazlık durumlarında tahkimin tercih edilme nedenleri aşağıdaki gibidir:**

Saygınlık
Küresellik
Tarafsızlık
Kolay ulaşılabilirlik
Esneklik
Zamanlamanın ve maliyetlerin kontrol edilebilirliği
Tahmin edilebilir yönetsel maliyetler
Gizlilik
Ara değerlendirmelere imkân vermesi
Uygulamayı kolaylaştırmak adına inceleme yapılmasına hükmedilebilmesi

#### Çiğdem Gürer

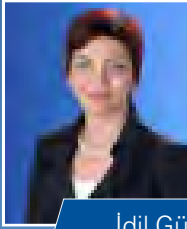
Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri,  
Kıdemli Müdür

T: +90 216 681 91 55

M: +90 530 152 45 96

E: cgurer@kpmg.com

# Suistimal Önleme ve İnceleme Bölümü



İdil Gürdil

Geçtiğimiz yıllarda yaşanan kriz ve durgunluk dönemleri, şirketlerin olası risklerin pek çoğunun farkına varmalarını sağladı. Suistimal riski de bunlardan biriydi.

KPMG Türkiye bünyesinde 6 yıldır hizmet vermekte olan Suistimal Önleme ve İnceleme Bölümü, şirketlerin bu riskle baş etmesine yardımcı olacak çeşitli uzmanlık alanlarına sahip profesyonellerden oluşmaktadır.

Adli muhasebe uzmanlarımız uyuşmazlık ve tahkim konularında, her türlü suistimal soruşturmalarında hizmet verirken, risk yönetimi uzmanlarımız, suistimal risk yönetimi sistemlerinin kurulması, suistimal risklerinin belirlenmesi, davranış kurallarının yazılması,

etik hatlarının kurulumu konusunda destek vermekte, fikir hakları ve üçüncü tarafların sözleşmelere uyumunun kontrol edilmesi, kurumsal araştırmalar, FCPA ve UKBA denetimleri ve kara para aklamanın önlenmesi konularında da çeşitli projeler gerçekleştirmektedirler.

Bünyesindeki Adli Bilişim ekibi, dijital kanıtları toplamak, yüksek hacimli verilerdeki anormallikleri, şüpheli işlemleri, şüpheliler arasındaki bağlantıları, e-postaları, internet kaynaklı verileri ortaya çıkarmak konusundaki deneyimleriyle yasal sınırlar dâhilinde müşterilerin ihtiyaç duyduğu bilgileri sağlamak konusunda profesyonelleşmiştir. Daha fazla detaylı bilgi için:

Daha fazla bilgi için:

## İdil Gürdil

Risk Yönetimi Danışmanlığı  
Başkanı, Şirket Ortağı  
**T:** +90 216 681 90 14  
**M:** +90 533 599 56 68  
**E:** igurdil@kpmg.com

# KPMG Türkiye

## FEM FIRSAT

### EŞİTLİĞİ MODELİ

#### Projesinin

#### Bağımsız Denetim

#### Partneri

Kadın istihdamını teşvik etmek için Türkiye Kadın Girişimciler Derneği'nin (KAGİDER) önderliğinde, Dünya Bankası teknik desteği, PricewaterhouseCoopers ve Ernst&Young işbirliği ile yeni bir sertifika programı geliştirilmiştir.

KPMG Türkiye bu projeye bağımsız denetim partneri olarak destek verecektir.

Sabancı Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Forumu'nun danışmanlık desteği sunduğu program kapsamında pilot çalışma Temmuz 2011'da başlamış ve 12 özel sektör şirketi uygulamaya dahil olmuştur. Bağımsız bir denetleme sürecinden geçtikten sonra Fırsat Eşitliği Sertifikası'na hak kazanan kurumlar, yapıları, eylemleri ve istihdam olguları ile toplumsal cinsiyet eşitliğine ve kadın güçlenmesine duyarlı olduklarını ulusal ve uluslararası kamuoyu nezdinde tescil ettirmiş olmaktadır.

FEM'in pilot uygulamasına dahil olan özel sektör lideri kurumlar şu şekilde sıralanmaktadır:



Pilot uygulamaya dahil olan kurumlar sertifikalarını 14 Eylül 2012 tarihinde gerçekleşen tören ile almışlardır.

Ayrıca bu törende FEM bağımsız değerlendirme partnerleri arasında yer almaya başlayan Deloitte Türkiye ve KPMG Türkiye ile ortaklık anons edilmiştir. FEM kapsamında bugün itibarıyla bağımsız değerlendirme partnerlerimiz Pricewaterhouse Coopers, Ernst&Young, Deloitte, ve KPMG Türkiye'dir.

#### FEM'in Arka Planı

KAGİDER'in Dünya Bankası teknik desteği ile geçen yıldan bu yana geliştirdiği ve Türkiye'ye uyarlayarak ilk kez uygulayacağı Fırsat Eşitliği Modeli'nin temeli Dünya Bankası tarafından farklı ülkelerde uygulanan "Gender Equality Model" Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Modeli'dir.

- Bu model, Dünya Bankası tarafından ilk olarak 2003 yılında Meksika'da uygulandı. Banka modeli finanse etti ve MEG isimli model ortaya çıktı.
- Şili 2008 Aralık ayında kendi sertifikasyon modeli IGUALA'yı uygulamaya başladı. Dünya Bankası eğitim desteği sağladı.
- Arjantin 2009 Mart ayında 13 şirket ve 13.000 çalışan ile bir pilot çalışma başlattı. Sertifikasyon modeli Dünya Bankası'nın desteği ile tasarlandı.
- Paraguay'ın KOBİ'leri hedef alan bir model geliştirmek için Dünya Bankası desteği talep etti.
- Mısır'da benzer bir model 2007-2009 döneminde yine Dünya Bankası tarafından geliştirilip fonlandı. Bu modelde yerel uygulayıcı ortak bir BM kuruluşu olan UNIFEM.

#### Amaç ve Hedefler

Amacımız işe alım, eğitim, kariyer planlama ve geliştirme gibi süreçlerdeki eşitsizlikleri saptamak ve iş yaşamında cinsiyet ayrımcılığına dayalı yaklaşımlara son vermektir.

#### Hedeflerimiz:

- (a) İş yaşamında toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik etmek üzere özel sektöre destek olmak;
- (b) İstihdam ve kazançlarda eşitliği destekleyerek Türkiye iş gücünde kadının üretkenliğini artırmak;
- (c) İş dünyasında fırsat eşitliği prosedürlerini teşvik etmektir.

Başarı Göstergelerimiz: "Birey Düzeyinde", Kadınlar için artan istihdam, çalışma şartlarında ve ücretlerde iyileşme ve "Şirket Düzeyinde": Artan verimlilik, çalışma ortamında artan uyum, birliktelik ve prosedürlerde şeffaflıktır.

#### İnceleme Alanları

Temel olarak incelenecek ve üzerinde uygunluk denetimi yapılacak alanlar şunlardır:

1. Yönetimin fırsat eşitliği konusundaki taahhüdü
2. İşe alım ve seçmede fırsat eşitliği
3. Eğitim fırsatlarına erişimde eşitlik
4. Performans değerlendirme ve terfide fırsat eşitliği
5. Kariyer destek uygulamaları
6. Geribildirim ve şikayetlerin izlenmesi
7. İletişim ve kurumsal reklamlar

#### Sertifikasyon Süreci



#### Bağımsız Değerlendirme Süreci

- Uygunluk değerlendirmesi çalışması, KAGİDER ile mutabık kalınan prosedürlere ilişkin hizmetlerle ilgili 4400 sayılı Uluslararası Denetim Standardına uygun olarak gerçekleştirilmektedir.
- Bağımsız denetim şirketleri raporlarını KAGİDER'e sunmaktadır.
- İlk fazda uygunluk değerlendirmesinde her bir kurumda 3-4 denetçinin çalışacağı öngörülmektedir.
- Bunların 1 tanesi ortak, 1 tanesi yönetici, 1-2 tanesi de denetçi/analist pozisyonunda olacaktır. Kurum çalışan sayısı büyüklüklerine göre, yürütülecek uygunluk değerlendirmesi süreleri ilk faz için ortalama 50 saat olarak belirlenmiştir.
- Kurumların değerlendirme sırasında tespit edilen eksikliklerinin giderilmesine ilişkin olarak kurumlara 1 kereye mahsus olmak üzere 1 aylık süre verilecektir ve eksik olan husus ile ilgili en iyi uygulama örneği kuruma örnek olarak iletilecektir. 1 aylık süre sonunda denetçi kurum tekrar ziyarete gelerek değişikliği gözden geçirecektir.
- Sertifikasyonlar 2 yıl süre ile geçerlidir.

**Bilgi Teknolojileri Yönetişimi İçin Yeni Bir Adım: COBIT 5**

**Daha İyi Finansal Raporlamaya Doğru**

**İkinci Yılında BDDK Yönetim Beyanı Uygulaması ve Yurtdışı Benzerlerinin Karşılaştırılması**

**Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu Yayımlandı**

**FATCA Gündemi**

**Likidite: Basel Kriterlerinin Yeni Yüzü**

**EMIR (Avrupa Piyasası Türev Ürünler Altyapı Düzenlemesi) nedir?**

**Verimlilik Disiplinleri**

**Altın ve Altına Dayalı İşlemlerde Vergilendirme**



Sinem Cantürk

Şirin Soysal - Bükre Bektaş

Tanıl Durkaya

Orhan Akova - Nurgül Bilgiçer

Göktürk Tamay

Gökçe Adıgüzel

Duygu Avcı

Tuğrul Uzun

Hakan Güzeloğlu

# Finansal Hizmetler Gündemi

# Bilgi Teknolojileri Yönetişimi İçin Yeni Bir Adım: **COBIT 5**

Bankacılık sektörü başta olmak üzere hemen hemen tüm alanlarda işletmelerin bilgi teknolojilerine bağımlılığı giderek artmaktadır. Bilgi Teknolojileri odaklı işletme yatırımlarından gereken faydayı sağlayabilmek için iş ve BT uyumuna olan ihtiyaç her zamankinden daha kritik bir noktaya gelmiş durumda. Bunun sonucu olarak, BT yönetişimini kurumsal yönetimden ayırmak artık neredeyse imkânsız hale gelmeye başladı. Böyle bir ortamda yeni ihtiyaçlara cevap vermek amacıyla ortaya çıkan COBIT 5, BT yönetişimine yepyeni bir yaklaşım getirmektedir.



Bilgi Teknolojileri yönetiminde ulaşılması gereken hedefleri ortaya koymak üzere oluşturulan bir çerçeve olan COBIT'in (Control Objectives for Information and Related Technology) ilk sürümü 1996 yılında yayımlandı. COBIT 1'in kapsamı temel olarak, denetim ile sınırlı idi. Her yeni versiyon ile COBIT'in kapsamı farklı kavramlarla genişledi. 1998'de yayımlanan COBIT 2 "kontrol" kavramını ortaya çıkarttı. Ancak, COBIT bu aşamada halen bir BT denetim ve kontrol çerçevesi idi. 2000 yılında yayımlanan COBIT 3 ile birlikte, "yönetim" çerçeve kapsamı içine girdi ve COBIT, BT yönetim çerçevesi haline geldi. 2005 yılında yayımlanan COBIT 4 ve 2007 yılında yayımlanan COBIT 4.1 ile birlikte, artık "BT yönetimi" kavramı çerçeve kapsamına alınıyordu. Serinin son ürünü olan COBIT 5 ise "kurumsal BT yönetimi" kavramını öne çıkarıyor.

Bankacılık sektöründe, BT denetimi konusunda düzenleyici kuruluş BDDK'dır. BDDK'nın da desteklemesi sonucu, Türk bankacılık sektörü uzun bir zamandır COBIT çerçevesini yakından takip etmekte ve uyumlu hale gelmeye çalışmaktadır. BDDK'nın düzenleme ve çalışmalarının, Türk bankacılık sektöründe bilgi teknolojilerinin iş faaliyetlerini desteklemesi, bilgi güvenliği ve süreklilik konularında önemli katkılar sağladığı aşikârdır. Bankalar özellikle bu çalışmaların yürütülmeye başladığı 2006'dan bu yana BT yönetimine ilişkin büyük yatırımlar yapmışlardır.

Şimdi ise, COBIT 5 ile BT yönetiminde yeni bir sayfa açılmaktadır.

Haziran 2012'de yayımlanan COBIT 5'te en temel yenilik; yönetim ve yönetim kavramlarının birbirinden ayrılarak farklı süreçler halinde ele alınmasıdır. Yeni süreç modelinde kurumsal yönetim ve BT yönetimini entegre bir şekilde ele almayı sağlayan yeni bir süreç modeli ortaya konulmaktadır. Bu bağlamda COBIT 5 "yönetim" ve "yönetim" terimlerine aşağıdaki şekilde bir bakış getiriyor:

- Yönetişim, işletme hedeflerinin belirlenmesinde paydaşların ihtiyaçlarının, durumlarının ve tercih haklarının değerlendirilmesini sağlar; önceliklendirme ve karar üretme yoluyla yönlendirir; üzerinde anlaşılmış yön ve hedeflere uyum ve performansı izler.

- Yönetim, işletme hedeflerine ulaşmak için yönetim tarafından saptanmış yön ile uyumlu olarak planlama, inşa etme, işleme ve izleme faaliyetlerini gerçekleştirir.

Yönetim ve yönetim konularının ayrıştırılması, COBIT 5'in yeni süreç modeline de yansımış durumdadır. Önceki versiyonda ME4 maddesi altında bulunan "BT Yönetiminin Sağlanması" kontrol hedefi, yeni modelde "Değerlendirme, Yönlendirme ve İzleme (EDM)" adı altında yeni bir etki alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu etki alanındaki tüm kontrol hedeflerinden sorumlu ise Yönetim Kurulu olarak belirlenmiş durumdadır. Yönetişim ve yönetim uygulamalarının gerçekleştirilmesinde göz önünde bulundurulacak COBIT prensipleri, COBIT 5 ile işletmenin tümünü kapsayacak şekilde daha üst bir seviyeye çekilmektedir. Bu çerçevede COBIT 5'in beş temel prensibini aşağıdaki gibi tanımlayabiliriz:

- Paydaşların ihtiyaçlarını karşılamak.
- İşletmeyi uçtan uca kapsamak.
- Tek bir entegre çerçeve uygulamak.
- Bütünleşik bir yaklaşım sergilemek.
- Yönetişim ile yönetimi birbirinden ayırmak.

Bu prensiplerden de açık bir şekilde görülebileceği üzere artık COBIT, BT'nin konusu olmaktan çıkıp tüm işletmeyi ve paydaşlarını içgildendiren bir çerçeve haline gelmiş durumdadır. Yeni COBIT, daha önceki COBIT 4.1, Val IT 2.0 (BT yatırımlarından en iyi değeri elde etmek için anahtar yönetim uygulamaları) ve Risk IT (BT risk yönetimi) çerçevelerini konsolide ederek tek bir entegre çerçeve haline getiriyor. Bunu yaparken de ITIL ve ISO 27001 gibi standartlar ve en iyi uygulamalar ile de temas halinde görünüyor. Yani ISACA adeta, "Kurumsal BT yönetimi için ihtiyacınız olan her şey burada," diyor.

COBIT 5'in getirdiği bir diğer yenilik de, hedef/ölçü ve girdi/çıkış kavramlarında daha detaylı ve yönlendirici bilgiler içermesidir. Yeni COBIT'te kurum, süreç ve kontrol hedefi (ya da yeni adıyla yönetim ve yönetim uygulamaları) bazında hedef ve ölçülere yer verilmektedir. Bununla birlikte her bir yönetim uygulaması için girdi ve çıktılar tanımlanmış durumdadır. COBIT 4.1'de yalnızca süreç seviyesinde girdi ve çıktılar tanımlı idi. Ayrıca sorumluluk atama çizelgelerinin (RACI charts), iş birimlerini daha çok kapsayacak şekilde detaylandırılmış olması, sorumlulukların daha açık ve anlaşılır şekilde takip edilebilmesini sağlıyor. Bunun sonucu olarak COBIT 5, daha iyi bir yönetim için bir kılavuz olarak eskisinden daha anlaşılır ve yol gösterici olarak karşımıza çıkıyor.

COBIT 5'in belki de en çok merak edilen ve ilgi çeken konularından biri de süreç olgunluk seviyesi modeline (PCM - Process Capability



**Sinem Cantürk**

Model) getirilen değişim konusu idi. Yeni COBIT, daha önceki CMM tabanlı olgunluk modeli yaklaşımını tamamen bırakarak, ISO/IEC 15504 tabanlı yeni bir modele geçiyor. Yeni modeli incelediğimizde, özellikle eski modelde 3, 2 ve 1 olgunluk seviyelerine sahip süreçlerin yeni modelde aşağı düşebileceğini görüyoruz.

Örneğin, eski modelde 1 olgunluk seviyesine sahip olan ve beklenen süreç sonuçlarına ulaşamayan süreçler, yeni modelde 0 seviyesine düşebilecektir. Modeldeki bu değişiklik, bankalar başta olmak üzere COBIT çerçevesi ile değerlendirilen kuruluşlar için önem arz ediyor ve uygulamadaki sonuçların nasıl olacağı hususunu en çok merak edilen konulardan biri haline getiriyor.

En çok merak edilen bir diğer konu ise COBIT 5'in tam olarak ne zaman hayatımıza gireceğidir. Halihazırda, BDDK'nın yayımlanmış olduğu mevzuat doğrultusunda COBIT'in en güncel versiyonu ile yapılması gerekmektedir. COBIT 5 için güvence kılavuzu (COBIT 5 for Assurance) ve risk (COBIT 5 for Risk) dokümanlarının henüz yayımlanmamış olması ve 2013 yılı içerisinde yayımlanmasının planlanması nedeniyle COBIT 5'in tamamlanmamış olduğu ve son güncel versiyon olarak değerlendirilmemesi gerektiği görüşüne varılması nedeniyle, bankalarda 2012 yılı denetimleri COBIT 4.1'e göre gerçekleştirilmektedir. Ayrıca, bankaların COBIT 4.1'e büyük yatırımlar yapmaları ve sektörde uyumun yeni yeni sağlanmaya başlaması gibi nedenlerle, bir geçiş süresi tanınması gibi çeşitli görüşler şu an için gündemde yer almaktadır. Önümüzdeki dönemde geçerli olacak uygulamaların açıklığa kavuşması için herkesin gözü düzenleyici otoritelerin üzerinde olacaktır.

#### **Sinem Cantürk**

Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi

Bölüm Başkanı, Direktör

T: +90 216 681 90 37

M: +90 533 294 36 08

E: scanturk@kpmg.com

# Daha İyi Finansal Raporlamaya Doğru



Şirin Soysal



Bükre Bektaş

**S**on yıllarda özellikle küresel düzeyde meydana gelen krizlerin etkisiyle, sermayenin daha kısıtlandığı bir ortamda, finansal raporlamanın rolü ve geleceği yeniden değerlendirilmeye başlanmıştır. Şirketler, makul bir maliyetle sermaye elde etmek; kurumsal itibarını geliştirmek amacıyla pazarlara kendi hikayelerini anlatabilmek ve bunu da inandırıcı bir şekilde, gelecekteki performanslarına ilişkin öngörülerde bulunarak yapmak istemektedir.

Cari finansal raporlama gereklilikleri ise iş stratejileri ve performans beklentileri konusunda daha detay bilgi sunmak yerine daha çok geçmiş finansal performansın değerlendirilmesini sağlayarak etkili olma eğilimindedir. Bunun için başta muhasebe profesyonelleri olmak üzere; tüm önde gelen şirketlerin yöneticileri, yatırımcılar, regülatörler daha iyi iş performansı raporlaması üzerine kafa yormaya başlamışlardır. Bütün bu gelişmeler geleneksel finansal raporlamanın çok ilgili olmayan bilgi sunmasından değil; daha iyi bir finansal raporlama yapılması adına finansal tablo notlarının ilgisini arttırmak için bir hızlanma; ve bunların hepsini daha uygun bir iş performansı raporlaması formatıyla kaynaşmasını geliştirmektedir.

Amaç gelişmiş bir iş performansı raporlaması kullanarak kritik iş performansı, geleneksel finansal raporlama, yönetim raporunu da dahil ederek, yatırımcıların şirketin geleceğine dair bilinçli yargılarda bulunmasını sağlayabilmektedir. Dolayısıyla, öncelikle, finansal raporların daha geniş bir menfaat grubuna hitap edecek şekilde gözden geçirilmesi ve kapsamın daha fazla genişletilerek risk yönetimi, kurumsal yönetimin etkinliği ve benzeri konuların da dahil edilmesi gündeme gelmektedir.

Şirketlerin finansal raporlamalarını iyileştirmek için hâlihazırda da atabilecekleri bazı adımlar mevcuttur. Mevcut uygulamada, şirketler yatırımcılarıyla daha iyi iletişim sağlamak amacıyla geleneksel finansal raporlarının yanı sıra yönetim raporları gibi ek raporlar da sunabilmektedirler. Bu raporlardaki bilgilerin ve rakamların birbirleriyle tutarlı olması finansal tablo okuyucuları için son derece önemlidir. Finansal raporlarda sunulan dipnotların gözden geçirilerek iyileştirmelere gidilmesi ve konunun özüne ilişkin bilgilerin

sunulması, işletmenin yatırımcılarına yatırım kararlarının verilmesinde göz önünde bulundurulması önemli etmenlerin iletilmesi açısından gereklidir. Böylelikle, farklı raporlarla yatırımcılara sunulan bilgi daha net ve anlaşılır hale gelmiş olacaktır.

**İşletmenin faaliyetlerinde maruz kaldığı risklerin raporlanması yatırımcılar için büyük önem teşkil etmektedir. Özellikle işletmenin sermaye ve likidite risklerini nasıl yönettiği konusunda okuyucuya sunulan bilgiler muhasebe standartlarının gerektirdiği zorunlu bilgilerin sunulmasının ötesine geçememektedir.**

Örneğin, birçok şirket, risklerini minimize etmek için türev araçlar kullanmaktadır.

Ancak bu risklerin sadece raporların finansal araçlar bölümünde raporlanması, yatırımcılara işletmenin risklerini nasıl yönettiği konusunda yeterli bilgi sunamamaktadır. Bir başka önemli adım da, finansal tablolarda sunulan bilgilerle faaliyet raporlarındaki yorumlara dayanan ve stratejik bilgilerin arasında bağlantı kurulmasıdır. Yeni Türk Ticaret Kanunu ile faaliyet raporunun 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulan ve faaliyet gösteren anonim, limited, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler ve şirketler topluluğundaki ana şirketler tarafından hazırlanması gerekmektedir. Faaliyet raporlarında sunulan yönetim görüşlerinin finansal raporlarda sunulan rakamlarla mutabakatının sunulması okuyuculara bu bilgileri yorumlamakta yardımcı olmanın yanı sıra, bilgiye olan güveni de arttıracaktır. Böylelikle, yatırımcıların beklediği anlaşılabilirlik ve tutarlılık sağlanmış olacaktır.

**İşletmeler, finansal raporlarıyla; dünyanın en büyük pazarlarıyla iletişimini geliştirmek ve daha iyi sermaye tahsisi kararlarına katkıda bulunmak için yeni bir döneme girmiştir.**

Bir işletmenin değerinin belirlenmesinde etkili faktörlerin arasında finansal tabloların yanı sıra, insan kaynağı, doğal kaynaklar, entelektüel kapital, rekabet gücü vs. gibi rakamsal olarak ölçülmesi kolay olmayan faktörler de yer almaktadır. İşletmelerin uzun vadeli planlarının anlaşılmasına yardımcı olacak ve sürdürülebilirlikleri ile ilgili yol gösterecek, nitelikli ve finansal olmayan, geleceğe yönelik bilgilerin kullanıcılarla paylaşılması konusunda bir görüş birliği oluşmaktadır. Uluslararası uygulamalarda şirket paydaşlarına ihtiyaç duydukları, sürdürülebilirlik, kurumsal performans, şirketin içinde bulunduğu ticari, sosyal ve çevresel riskler gibi konulara ilişkin değerlendirmeleri içeren finansal ve finansal olmayan bilgilerin bir arada sunulduğu entegre raporlama olarak adlandırılan raporlama tekniklerinin kullanıldığını gözlemliyoruz. Entegre raporlama akımları da önümüzdeki yıllarda şirketlerin faaliyet raporlarının daha da önem kazanacağına işaret ediyor.

Yukarıda belirtilen iyileştirme yöntemlerini sistematik hale getirmek ve bütün şirketler tarafından uygulanabilecek bir rapor şablonu oluşturmak üzere, Uluslararası Entegre Raporlama Komitesi (International Integrated Reporting Council ("IIRC")) kurulmuş ve dünya genelinden şirketlerin katılımıyla bir pilot program uygulanmaya başlanmıştır. Komite, 2013 yılı sonuna kadar taslak rapor şablonu oluşturmayı ve 2014 yılı boyunca bu taslağın test edilmesini planlamaktadır.

Bütün bu gelişmeler ışığında daha iyi raporlama sistemleri üzerinde çalışılması denetçiler, işletmeler ve yatırımcılar açısından finansal raporlamanın amacı ve özellikleri konusunda ortak anlayışlarını yansıtacak bir şekilde gelişmesi kaçınılmaz görünüyor. Kolay anlaşılır, karşılaştırılabilir, şirketin finansal durumunu, geçmiş yıla ilişkin faaliyetlerini, geleceğe ilişkin stratejilerini şeffaf bir biçimde ortaya koyan entegre raporlar, en iyi kurumsal araçlar olarak karşımıza çıkacağı benziyor.

#### Şirin Soysal

Mesleki Uygulama Bölümü  
Başkanı, Şirket Ortağı  
T: +90 216 681 90 00 - 9744  
M: +90 533 581 54 81  
E: ssoysal@kpmg.com

#### Bükre Bektaş

Denetim, Uzman  
T: +90 216 681 90 00 - 9570  
E: bbektas@kpmg.com



# İkinci Yılında BDDK Yönetim Beyanı Uygulaması ve Yurtdışı Benzerlerinin Karşılaştırılması



Tanıl Durkaya

Uygulamanın ikinci yılında, geçen süre içerisinde yaşanan tecrübeler ve izlenimleri de dikkate alarak, BDDK Yönetim Beyanı uygulaması ile yurtdışı benzeri olan Amerika Birleşik Devletleri Sarbanes-Oxley (kısaca SoX) uygulamasını karşılaştırmak istedik. Sizler için faydalı olabilecek bu karşılaştırmaya ilişkin bilgileri yazımızın ilerleyen bölümlerinde bulacaksınız.

Her şeyden önce Yönetim Beyanı ile karşılaştırılacak olan yurtdışı örnek olarak SoX'un seçilmesinin temel sebebinin, bir şirketin iç kontrol ortamının etkinliği ve yeterliliğinin, şirketin kendisi tarafından yapılan çalışmalar sonrasında değerlendirilmesinin ilk ve en yaygın uygulaması olduğunu belirtelim. Her iki düzenleme için ele aldığımız başlıkları ve karşılaştırma sonuçlarını şu şekilde özetleyebiliriz.

	Türkiye – Yönetim Beyanı	Birleşik Devletler – SoX
Hangi şirketler düzenleme kapsamındadır?	Sadece bankalar	Halka açık tüm şirketler
Düzenlemenin yapılmasında etkili olan temel sebepler nelerdir?	Bankaların iç sistemlerinin etkinliğinin daha da artırılmasının sağlanması	ENRON Skandalı ardından halka açık şirketlerin nasıl yönetildiği ve finansal tablolarının güvenilir olup olmadığına ilişkin yatırımcıların güveninin sarsılması
Beyan sunma zorunluluğu kimdedir?	Yönetim Kurulu'nda	Şirket yönetiminde
Beyan kime sunuluyor?	Bağımsız Denetim Kuruluşuna	Kamuya
Kontrol ortamını sahiplenme ve geliştirme sorumluluğu kimdedir?	Yönetim Kurulu'nda	Şirket yönetiminde
Beyanı değerlendirecek şirket içi üst merci kimdir?	Sermaye sahibi	Sermaye sahiplerini temsilen Denetim Komitesi ve Yönetim Kurulu
Bağımsız denetim kuruluşu kendi çalışmalarının sonuçlarını kime sunuyor?	Yönetim Kurulu'na	Denetim Komitesi ve Yönetim Kurulu'na
Beyan kapsamında hangi süreçler yer alıyor?	Önemlilik kriteri dikkate alınarak belirlenmiş tüm finansal raporlama ve operasyonel iş süreçleri	Finansal raporlama ve finansal raporlamayı etkileyen temel süreçler
Beyan neyi kapsıyor?	Tüm süreçlerdeki iç kontrollerin etkinliğine, yeterliliğine ve mevzuata uyumluluğuna ilişkin değerlendirme sonucunu	Finansal raporlama sürecine ilişkin iç kontrollerin etkinliğine ve yeterliliğine ilişkin değerlendirme sonucunu
Kontrol ortamı içerisinde ne tür suistimallerin önlenmesi, suistimale yönelik kontrollerin etkinliğinin sağlanması ve beyana konu edilmesi bekleniyor?	Aktiflerin korunması da dahil tüm suistimallerin	Finansal raporların bilingli olarak yanıltıcı olmasını sağlamaya yönelik suistimallerin
Beyan hangi dönem veya tarih itibarıyla düzenleniyor?	Belirli bir tarihte, tüm bir takvim yılını kapsayacak şekilde düzenleniyor.	Belirli bir tarih itibarıyla düzenleniyor
Beyana ilişkin çalışmaların yürütülme ve sunum detayları nasıl tanımlanmış?	Üst seviyede Yönetmelik ve Genelgeyle	Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) tarafından yayımlanmış çok detaylı standartlarla
Düzenleme ne zamandır uygulamada?	Düzenleme: 2010, İlk Uygulama 2011	Düzenleme: 2002, İlk Uygulama: 2006
İlk uygulamadan bu yana kapsamlı değişiklik yaşandı mı?	Hayır	Evet

BDDK Yönetim Beyanı düzenlemesi kapsamında yapılan çalışmaların ardından 2013 yılının Ocak ayı sonunda bankalar ikinci kez Yönetim Beyanlarını hazırlayarak Bağımsız Denetim Kuruluşlarına sunacaklar.



Bu karşılaştırmalardan da anlaşılacağı gibi Yönetim Beyanı çalışmalarının kapsamı, SoX çalışmalarının kapsamından çok daha geniştir. Bu sebeple iç kontrol ortamının tüm süreçleri kapsayacak şekilde oluşturulması daha rahat hedeflenebilmektedir. Diğer taraftan etkin, yeterli ve uyumlu bir iç kontrol ortamı hedefine ulaşılması ve etkinliğin sürekli kılınmasının sağlanması sorumluluğu Yönetim Beyanı uygulamasında Yönetim Kurulu'nda, SoX uygulamasında ise bu sorumluluk şirket yönetimindedir. Organizasyonel, süreçsel ve mali açıdan tüm işlevsel yetkinin şirket yönetiminde olduğu günlük hayatta, iç kontrol ortamının oluşturulması ve etkinliğinin sürekli kılınmasının sorumluluğunun da şirket yönetiminde olması, iç kontrol ortamının geliştirilmesi amacıyla daha fazla yatırım ve düzenleme yapılmasının sağlanması aşamasında avantaj yaratabilmektedir. Şirket yönetiminin daha düşük ölçüde sahiplendiği bir iç kontrol ortamının etkinliğinin geliştirilmesinin önünde bazı zorluklar yaşanabilmesi olasıdır.

SoX uygulamasında beyanı veren taraf olan şirket yönetiminin ilk elden Yönetim Kurulu ve ayrıca kamuya karşı hesap verme sorumluluğu, iç kontrol ortamının şirket yönetimi tarafından daha etkin sahiplenilmesini ve benimsenmesi sonucunu destekleyebilir.

Buna karşın bu sorumlulukların Yönetim Kurulu'na verilmesi de, Yönetim Kurullarının faaliyetlere dönük işlevselliğini artırmada bir araç olarak görülebilir.

Yönetim Beyanı uygulamasında Yönetim Kurulu tarafından Bağımsız Denetim Kuruluşuna sunulan bir beyanın, içeriği değerlendirilerek bağımsız denetim raporu aracılığı ile tekrar Yönetim Kurulu'na geri bildirimde bulunulması, nihai üst karar ve aksiyon makamı açısından bir kapalı çevrim yaratmaktadır. SoX uygulamasında bu çevrim, beyanın şirket yönetimi tarafından verilmesi yoluyla engellenmiş gibi görünmekle birlikte, her iki durumda da, düzenleyici kurumların sürece yapıcı müdahaleleri iç kontrol ortamlarının etkinliğinin artırılmasındaki en önemli faydalı bileşen olarak kendini göstermektedir.

Sonuç olarak her iki düzenleme de şirketlerin iç kontrol ortamlarının geliştirilmesini ve paydaşların şirketlere daha güvenle bakmalarını sağlamak için oluşturulmuştur. Uygulama sürecinde elde edilen veriler ile süreç ve düzenlemelerin sürekli olarak geliştirileceği muhakkaktır. İyileştirici her uygulamada olduğu gibi bu gibi düzenlemelerde de nihai hedef, uygulamaların kuruluşlarca benimsenmesi ve içselleştirilmesidir. Bu benimsenme sağlandığı noktada her iki düzenlemenin de, düzenleyici açısından başarıya ulaştığını söylemek yanlış olmayacaktır.

#### **Tanıl Durkaya**

Bilgi Teknolojileri Danışmanlığı, Direktör

**T:** +90 216 681 90 35

**M:** +90 533 597 09 92

**E:** [tdurkaya@kpmg.com](mailto:tdurkaya@kpmg.com)



Orhan Akova



Nurgül Bilgiçer

# Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu Yayımlandı

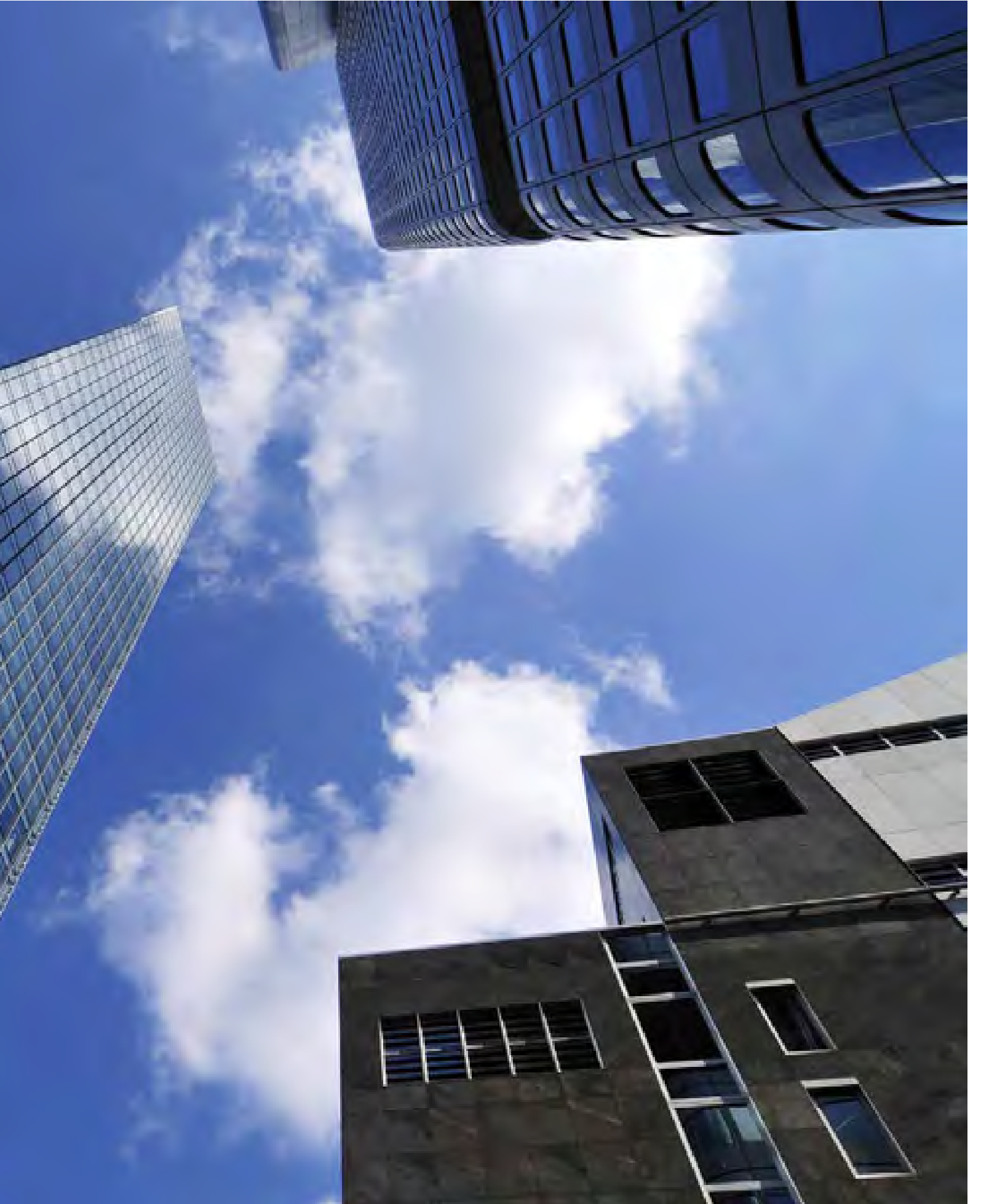
Türkiye’de kurulu finansal kuruluş olarak faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları ile finansal kiralama, faktoring ve finansman sözleşmelerine ilişkin usul ve esaslarını düzenlemek amacıyla hazırlanan ve Türkiye Büyük Millet Meclisi Genel Kurulu’nun 21 Kasım 2012 tarihli oturumunda kabul edilen 6361 sayılı “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu” (“Kanun”) 13 Aralık 2012 tarih ve 28496 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

**K**anun’un yürürlüğe girmesiyle birlikte; finansal kiralama şirketlerinin kuruluş ve faaliyetlerini düzenleyen 10 Haziran 1985 tarih ve 3226 sayılı “Finansal Kiralama Kanunu” ile faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve faaliyetlerini düzenleyen 3 Eylül 1983 tarih ve 90 sayılı “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ek ve değişiklikleri ile birlikte yürürlükten kaldırılmıştır. Finansal sektörde görülen değişiklikler ve uygulamada ortaya çıkan ihtiyaçlar neticesinde bu düzenlemelerin, söz konusu şirketlerin güvenilir ve etkin bir şekilde faaliyetlerini yerine getirebilmeleri yönünden yeterli olmadığı görülmüştür. Bahse konu şirketlerin günümüz ihtiyaçlarına cevap verebilen yasal düzenlemeler çerçevesinde faaliyet göstermeleri ve ilgili

şirketlerin kuruluş ve faaliyetlerinin tek bir kanun çatısı altında düzenlenmesini teminen bu Kanun hazırlanmıştır.

1 Kasım 2005 tarih ve 25983 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve faaliyetlerinin gözetim ve denetimi Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (“BDDK”) görev ve yetkileri arasına girmişti. Kanun ile BDDK’nın görev ve yetkisi devam etmekle birlikte, BDDK tarafından yayımlanan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik (“Yönetmelik”) ile belirlendiği bazı hususlara ilişkin hükümler Kanun’da yer bulmuştur.





BDDK tarafından yapılan basın duyurusunda da ifade edildiği üzere finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri; mali piyasaların derinleşmesinde, ülke ekonomilerinin kalkınmasında, KOBİ'lerin desteklenmesinde ve yeni sanayilerin doğmasında ve güçlenmesinde etkin rol oynayan finansal araçlardır. Kanun ile; söz konusu şirketler finansal kuruluş olarak tanımlanarak mali sistemimizin önemli bir parçasını oluşturdukları vurgulanmış ve şirketlerin kuruluş ve faaliyetlerini finansal kuruluş ciddiyetine yakışır bir biçimde yürütebilecekleri yasal altyapı ile etkin gözetim ve denetim sistemi oluşturulmuştur.

Kanun'la KOBİ'lere ve alternatif finansman arayışı içerisinde olan ticari işletmelere, ihtiyaç duydukları finansal hizmetleri bir bütün olarak verebilmeleri için finansal kiralama, faktoring ve finansman işlemlerinin tanımının uluslararası standartlarla uyumlu hale getirilmesi amaçlanmıştır.

Kanun; banka dışı mali sektörün gelişimine imkân verecek, rekabet eşitliğini sağlayacak ve sektöre ilişkin önyargıları bertaraf edecek düzenleyici hükümler getirilerek, şirketlerin etkin ve sağlıklı işleyen bir sistem içerisinde faaliyette bulunmaları amacıyla hazırlanmış ve Kanun'un ekonominin dinamik kanadını oluşturan KOBİ'ler başta olmak üzere ticari işletmelerin finansman ihtiyaçlarının giderilmesine önemli katkı sağlaması düşünülmüştür.

Kanun kapsamında, Türkiye'de kurulu finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri ile bankalarca yapılan faktoring işlemleri ile katılım bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarınca yapılan finansal kiralama işlemleri bulunmaktadır.

## Bu çerçevede Kanun'la birlikte öne çıkan önemli hususlar ve değişiklikler aşağıdaki gibidir:

- Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin anonim şirket şeklinde kurulması ve kurucu ortak sayısının beşten az olmaması gerekmektedir. 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren Türk Ticaret Kanunu anonim şirketlerin tek ortakla kurulmalarına izin verirken finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin en az beş ortakla kurulmaları şartı dikkat çekmektedir.
- Kanun'da Türkiye'de kurulacak bir şirketin nakden ve her türlü muvazaadan arı olarak ödenmiş sermayesinin en az yirmi milyon Türk Lirası olması zorunluluğu getirilmiştir. Bununla birlikte, hâlihazırda faaliyette bulunan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerine Kanun'un yayımı tarihinden itibaren üç yıl içinde sermayelerini en az yirmi milyon Türk Lirası'na intibak ettirme zorunluluğu getirilmiştir. Şirketlerin asgari

ödenmiş sermayelerinin günün şartlarına uygun hale getirilerek faaliyetlerine finans kurumu olmanın gerektirdiği güçlü sermaye ile devam etmelerinin sağlanması hedeflenmiştir. Ayrıca, kuruluş aşamasında planlanan faaliyetleri gerçekleştirme ehliyetinden yoksun, sisteme zarar verebilecek, etkin denetimi engelleyecek ve iyi yönetime sahip olmayan şirketlerin sektöre girmelerinin önlenmesi amaçlanmıştır. Öte yandan, şirketlerin faaliyete geçebilmeleri için Kanun'da öngörülen asgari sermayelerinin yüzde beşi tutarında sisteme giriş payı ödemeleri hüküm altına alınmıştır.

- Şirketlerin işlemlerinden kaynaklanan alacaklarından doğmuş veya doğması beklenen ancak, miktarı kesin olarak belli olmayan zararlarını karşılamak amacıyla BDDK tarafından belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde şirketlere karşılık ayırmak zorunluluğu getirilmiştir. Söz konusu zorunluluk BDDK tarafından daha önce Yönetmelik ve tebliğ yoluyla düzenlenmiştir.

- Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri için büyük önem arz eden, ayrılacak karşılıkların kurumlar vergisi matrahının tespitinde indirilebilir gider olarak dikkate alınabilmesine dair Kanun'da herhangi bir hükme yer verilmemiştir.

- Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu tarafından belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde işlemlerini muhasebeleştirmeleri ve finansal raporlarını düzenlemeleri gerekecektir. Ayrıca, şirketlerin bağımsız denetimi Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu'nun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname çerçevesinde yapılacaktır.

- Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri her ne ad altında olursa olsun şube dışında teşkilatlanmaya gidemeyecekler ve acentelik veremeyeceklerdir. Yönetmelik'te şube dışında temsilcilik yapılmasına izin verilirken Kanun'la temsilcilik yoluyla teşkilatlanma olanağı kaldırılmaktadır. Bu durum özellikle faktoring şirketlerinin yapılanmalarını büyük ölçüde etkileyecektir.

- Kanun'un tasarı aşamasında tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşları olan Finansal Kiralama Şirketleri Birliği, Faktoring Şirketleri Birliği ve Finansman Şirketleri Birliği olarak ayrı ayrı üç birliğin kurulması öngörülürken, yasalaşan Kanun'da Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği adı altında tek bir birlik kurulması hükme bağlanmıştır. Birlik, Kanun'un yürürlük tarihinden itibaren altı ay içinde kurulacaktır. Ayrıca, şirketlere faaliyet izni aldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Birliğe üye olma zorunluluğu getirilmiştir.

- Finansal kiralama şirketlerine, operasyonel kiralama (faaliyet kiralaması), alt kiralama yazılımların kiralınması, satın geri kiralama gibi faaliyetlerde bulunmalarına olanak sağlanarak sektöre yeni ürünler kazandırılmış ve yurtdışından ülkemize yapılan finansal kiralama işlemlerinde, süre, tescil gibi konularda uygulamanın önünü açacak yeni hükümler yürürlüğe konulmuştur.

Bu bağlamda, Kanun'la finansal kiralama şirketlerine operasyonel kiralama yapabilmeye (faaliyet kiralaması) hakkı verilmiştir. Ancak, finansal kiralama şirketlerince yapılan faaliyet kiralaması işlemleri hakkında Kanun'un finansal kiralama işlemlerine ilişkin hükümleri uygulanmayacaktır.

Kanun'la birlikte finansal kiralama şirketlerinin müşterileri ile yapacağı sözleşmeler çerçevesinde ve yaptığı işlemin bir parçası olarak müşterilerine ilave finansman sağlamak amacıyla toplamı ödenmiş sermayesinin yüzde birini geçmeyecek şekilde nakdi kredi kullandırmalarına izin verilmiştir.

Patent gibi fikri ve sınai haklar hariç olmak üzere bilgisayar yazılımlarının çoğaltılmış nüshaları finansal kiralama sözleşmelerine konu edilebilecektir.

Bütünleyici parça veya eklenti niteliklerine bakılmaksızın asli niteliğini koruyan her mal tek başına finansal kiralama sözleşmesinin konusu olabilecektir.

Yolcu ve yük taşıma faaliyetinde bulunan havayolu şirketlerine hava taşıma araçlarının, motorlarının ve bunların aksam ve parçalarının; kurulu bulunan ülke mevzuatına göre bunları kiralama yetkisini haiz olan şirket, kuruluş ve finansal kiralama şirketleri tarafından en az iki yıl süreyle yurtdışından kiralınması da finansal kiralama sayılacaktır.

Bütün ortakları Türkiye'de kurulu finansal kiralama şirketi olmak kaydıyla, kuruluş ve faaliyet izni almaksızın sadece bir gemi kiralamak üzere finansal kiralama şirketi kurulabilecektir.

Kanun'la birlikte satın geri kiralama işlemleri Kanun kapsamına alınmış, satın geri kiralama yöntemi ile yapılan kiralama sözleşmeleri kapsamında kiralanın taşınmazların sözleşme süresi sonunda kiracı adına tapuya tescilinin tapu harcından istisna tutulduğu belirtilmiştir.

Yurt dışından yapılacak finansal kiralama sözleşmeleri Birlik tarafından tescil edilecek ve yurt dışından yapılacak finansal kiralamalara ilişkin usul ve esaslar Kurul'un uygun görüşü alınmak suretiyle Birlik tarafından belirlenecektir.

Kanun, "Finansal Kiralama Kanunu"nda belirtilen sözleşmenin noter huzurunda yapılması gerekliliğini ortadan kaldırmış olup, sözleşmenin





yazılı olarak yapılmasını yeterli kabul etmiştir. Özel bir sicile kayıtlı olmayan taşınır mallara ilişkin sözleşmeler Birlik tarafından tutulacak özel sicile tescil edilecektir. Söz konusu özel sicil herkese açık olacak ve hiç kimse sicildeki bir kaydı bilmediğini ileri süremeyecektir. Ayrıca, taşınmaz mallara ve özel sicili bulunan taşınır mallara ilişkin sözleşmeler kiralayan tarafından Birliğe bildirilir.

Sözleşmede açıkça belirtilmek kaydıyla, sözleşme konusu mal henüz imal edilmemiş veya kiracıya teslim edilmemiş olsa dahi, sözleşme tarihinden başlamak üzere kira bedellerinin tahsiline imkân tanınmıştır.

- Kanun'la faktoring işleminin çerçevesi uluslararası uygulamalara paralel olarak yeniden düzenlenmesi ve faktoringin, işletmelerin finansal ihtiyaçlarını hızlı, esnek ve güvenilir şekilde karşılayabilecekleri enstrüman haline getirilmesi hedeflenmiştir. Faktoring işlemlerinde eksikliği hissedilen merkezi fatura kayıt sistemi hayata geçirilerek faktoring işleminde sadece mal veya hizmet satışına dayanan alacakların şirketler tarafından finanse edilmesinin sağlanması, mükerrer fatura kullanımının ise engellenmesi amaçlanmıştır.
- 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'den aldıkları yetkiye istinaden ikrazatçılık faaliyetinde bulunanların Kanun'un yürürlüğe girdiği tarihten itibaren altı ay içinde Kanun'da sayılı faaliyetlerden birini yürütmek amacıyla BDDK'ya başvuruda bulunabilecekleri, bu süre içinde mevcut sözleşmelerinden kaynaklanan alacaklarının tahsiline yönelik işlemler dışında yeni bir ikrazatçılık faaliyetinde bulunamayacakları ve BDDK'ya başvurmayan veya başvurduğu halde gerekli izinleri alamayanların ikrazatçılık faaliyetlerinin kendiliğinden sona ereceği hükme bağlanmıştır.

Finansal piyasalarda meydana gelen gelişmeler ve uygulamada ortaya çıkan ihtiyaçlar neticesinde finansman sistemi içinde yer alan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin güvenilir ve etkin bir şekilde faaliyetlerini yerine getirebilmesini sağlamak amacıyla hazırlanan bu Kanun'un banka dışı finans sektöründe olumlu gelişmelerin önünü açacağını öngörmekteyiz.

#### **Orhan Akova**

Denetim, Şirket Ortağı

**T:** +90 216 681 90 12

**M:** +90 533 281 27 74

**E:** oakova@kpmg.com

#### **Nurgül Bilgiçer**

Denetim, Müdür

**T:** +90 216 681 90 83

**M:** +90 533 599 18 95

**E:** nbilgicer@kpmg.com

# FATCA Gündemi



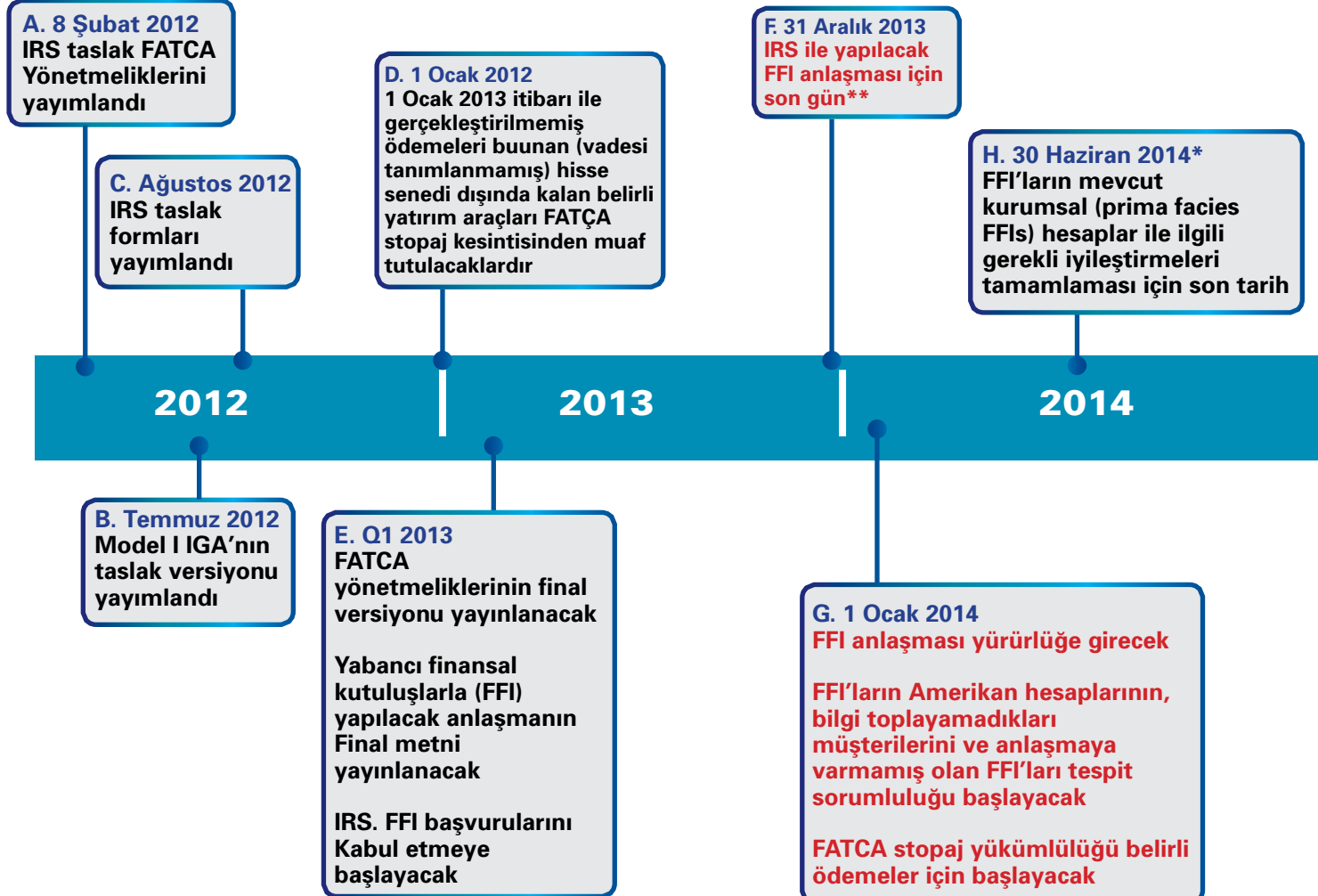
Göktürk Tamay

**FATCA gündeminde geçtiğimiz üç ayda özellikle Kasım ayı içerisinde yabancı finansal kuruluşlar açısından oldukça önemli gelişmeler yaşandı. Bu gelişmelerin en önemlisi IRS'in (Internal Revenue Services – Amerikan Gelir İdaresi) FATCA zaman çizelgesi üzerinde ertelemelere yönelik beklentileri karşılayacak değişiklikleri ilan etmesi oldu.**

**T**ürkiye’de yer alan finansal kuruluşlar tarafından da FATCA yönetmelikleri açısından en çok merak edilen konulardan bir tanesi olan yeni zaman çizelgesine ilişkin en dikkat çekici nokta, IRS ile yabancı finansal kuruluşların yapacağı anlaşma için son tarihin 2013 yılı sonuna alınmış olması olarak değerlendirilebilir. Son düzenlemeye göre 2013 ve 2014 yılındaki hesapları içerecek ilk raporlamanın da 2015 yılı Mart ayı sonunda yapılması planlanıyor.

Amerikan Maliye Bakanlığı tarafından yine Kasım ayı içerisinde yapılan bir diğer önemli açıklama da FATCA düzenlemeleri üzerinde anlaşmaya varmak üzere olduğu ülkelerle ilgili idi.

**Amerikan Maliye Bakanlığı, 8 Kasım tarihinde yaptığı açıklama ile dünya genelinde içlerinde “offshore cenneti” olarak bilinen birçok ülke ile birlikte dünyanın ekonomik gücünü oluşturan lokomotif ülkelerin de birçoğunun yer aldığı 50’nin üzerinde ülke ile FATCA düzenlemelerine uyum anlaşmalarının yapıldığını veya yapılmak üzere olduğunu duyurdu.**



Her ne kadar Türkiye'nin ismi bu ülkeler içerisinde geçmese de, bu açıklama ile ABD'nin FATCA düzenlemeleri ile ilgili öncelikli olarak anlaşmaya varmayı hedeflediği, ekonomik açıdan büyük olan veya "offshore cenneti" olarak nitelendirilen ülkeler ile ilgili stratejisinin başarıya ulaştığı görülmüş oldu. ABD, Amerikan kaynaklı gelirler üzerindeki stopaj kozunu bu elliye aşkın ekonomik açıdan etkin ülke üzerinden kullanarak, diğer ülkeleri de anlaşmaya yaklaşma konusunda daha kolay ikna etmeyi hedefliyordu ve yapılan bu açıklama ile FATCA'nın etkilerinden kaçış yolu kalmadığı resmi olarak duyurulmuş oldu. Bu durum henüz görüşmelere başlamamış olan Türkiye için de çemberin giderek daraldığını gösteriyor.

Amerikan Maliye Bakanlığı'nın yaptığı açıklamaya göre Birleşik Krallık ile devletlerarası karşılıklı anlaşma sağlandı. 2013 yılı başına kadar anlaşma sağlanması beklenen ülkeler arasında ise; Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, Japonya, İsviçre, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Guernsey, İrlanda, Man Adası (Isle of Man), Jersey, Meksika, Hollanda ve Norveç yer alıyor.

Devletlerarası anlaşma konusunda önemli yol kaydedilen ülkeler arasında; Arjantin, Avustralya, Belçika, Cayman Adaları,

Kıbrıs, Estonya, Macaristan, İsrail, Kore, Liechtenstein, Malezya, Malta, Yeni Zelanda, Slovakya, Singapur ve İsveç sayılıyor.

Devletlerarası anlaşma konusunda çeşitli çözümler üzerinde uzlaşma sağlanmaya çalışılan ülkeler ise; Bermuda, Brezilya, Birleşik Krallık Virgin Adaları, Şili, Çek Cumhuriyeti, Cebelitarık, Hindistan, Lübnan, Lüksemburg, Romanya, Rusya, Şeyseller, St Martin, Slovenya ve Güney Afrika olarak belirtiliyor.

Amerikan Maliye Bakanlığı, belirtilen bu ülkelerin yanı sıra Arap Yarımadası'nda da FATCA düzenlemelerine ilişkin anlaşma zemini aradığını ayrıca belirtiyor ve öncelikle Katar Merkez Bankası ile Aralık ayı içerisinde bir ön toplantı yapacağını duyuruyor.

Yine Kasım ayı içerisinde IRS, Model 2 olarak bilinen versiyon için devletlerarası taslak anlaşma metnini yayımladı. Daha önce İsviçre ve Japonya ile prensipte anlaşmaya varıldığı duyurulan Model 2 versiyonu, daha çok yabancı finansal kuruluşların yerel mevzuatlarla raporlama yapacakları bir model üzerinde duruyor. Dolayısıyla Model 2, Japonya örneğinde olduğu gibi tüm finansal kuruluşlarını direkt olarak IRS ile anlaşma yapmaya yönlendirmeyi değil, finansal kuruluşların IRS'e kaydolup uyum konusunda

yerel mevzuatlarla mutabık kalacakları bir anlaşma modelini tercih eden devletlerin uygulayacağı versiyon olarak görülüyor. Bunun yanı sıra Model 2'yi seçen ülkelerde yer alan yabancı finansal kuruluşlar için ilk etapta Model 1'de yer alan stopaj kesintisi avantajından faydalanılamayacağı anlaşıyor.

**Öne çıkan bu gelişmeler göz önüne alındığında FATCA uyum sürecinde Türkiye olarak biraz daha hızlı hareket etmemiz gerektiği görülüyor. Henüz bu konuyu gündemlerine almamış olan finansal kuruluşlar var ise, geç kalmadan bir an önce ön değerlendirme çalışmalarına başlamaları; süreci zamanında ve etkin bir şekilde yönetmeleri açısından oldukça önem taşımaktadır.**

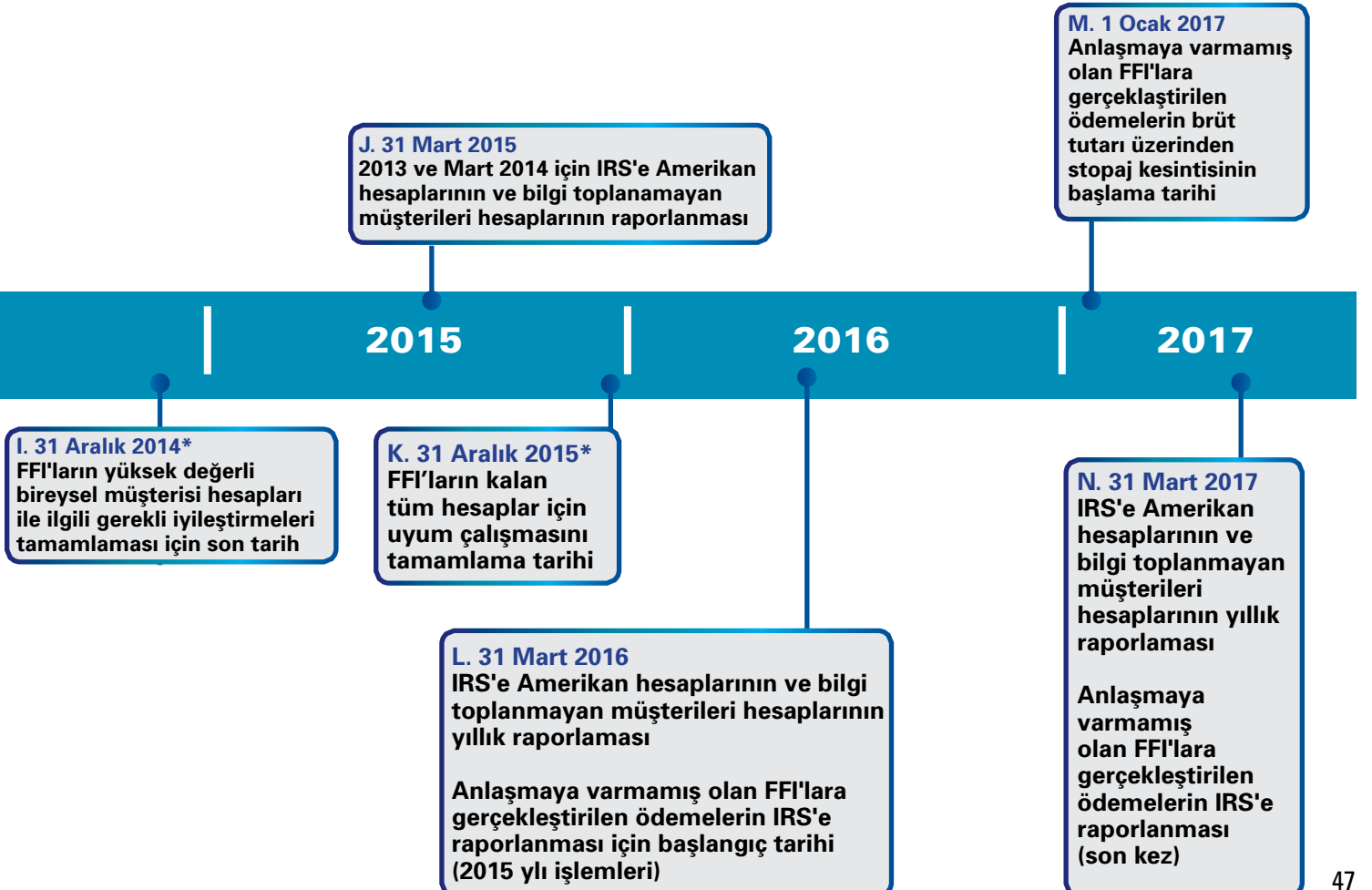
#### Göktürk Tamay

Danışmanlık, Müdür

T: +90 216 681 90 00 - 9448

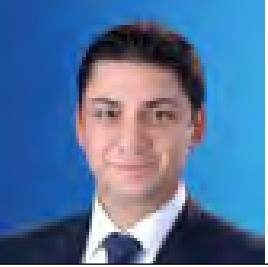
M: +90 533 581 94 78

E: gtamay@kpmg.com



# LİKİDİTE: BASEL KRİTERLERİNİN YENİ YÜZÜ

Bankaların belli bir süredir gündem maddesi olan Basel II uygulamalarıyla ilgili tartışmaların külü henüz soğumamışken Basel III ve getireceği yeni yükümlülükler bankaların dikkatini çekmeye devam edeceğe benziyor. Unutmamak gerekir ki, Basel Bankacılık Denetim Komitesi (Basel Komitesi) bu yeni paketini özünde 2000’li yılların sonlarında yaşanan krizlerden kazandığı, hafızalarda yeri halen taze olan tecrübelerden yola çıkarak hazırladı. Bu özelliği ile de bu yeni paketin bankalara daha ihtiyatlı olma yönünde ek yükümlülük ve yeni sorumluluklar getirecek olması sanırım şaşırtıcı olmayacaktır.



Gökçe Adıgüzel

**A**ncak bu krizlerde yaşananlar kaybedilen sermayenin bir anlamda bankaların kaybettiği kanın kendisi kadar, bu zor zamanlarda nefes almaya ihtiyaç duyulan havanın yani likiditenin de hayatta kalmak için ne kadar önemli olduğunu ortaya koymuş olacak ki; bu yazıda Basel Komitesi’nin hep tartışılan sermaye yeterliliğiyle ilgili gerekliliklerini değil likidite ile ilgili getirdiği iki yeni kavramı önemi dolayısıyla ele alacağız: Likidite Karşılama Oranı (the Liquidity Coverage Ratio (LCR)) ve Net İstikrarlı Fonlanma Oranı (the Net Stable Funding Ratio (NSFR)). Bu yeni likidite gerekliliklerinin bankalara sermayeyle ilgili olanlardan daha büyük maliyetler getireceği şimdiden tartışılan

bir konu olmakla beraber öncelikle belki ne olduklarını, amaçlarını ve bankaların bu yükümlükleri nasıl yerine getirebileceklerini anlamak faydalı olacaktır.

LCR’nin ters şoklara karşı bankaların direncini güçlendirmek amacıyla tasarlanmış bir likidite yükümlülüğü olduğu söylenebilir. Bu oran bankaların, gelecek en az 30 günlük sürede ani ve sert nakit çıkışlarını (stres şartları) karşılayacak yeterli oranda yüksek kaliteli likit varlık (nakit, DİBS ya da diğer likit menkul araçlar gibi) tutmalarını gerekli kılmaktadır.

Bu 30 günlük dönem için yapılacak hesaplamada başlıca stres şartları olan aşağıdaki durumlar sonucu oluşacak nakit çıkışları dikkate alınmaktadır:







- vadesiz ve vadesine 30 gün kalan müşteri mevduatının (retail deposits) ülke ve bankaya özel şartlara bağlı olarak müşteri ve KOBİ mevduatlarının istikrarlı kabul edildiği durumlarda %5'ten, daha az istikrarlı değerlendirildiği durumlarda %10'dan az olmayacak bir

oranının bankadan çekilmesi,

- operasyonel bir ilişkisi olduğu (takas, emanet, nakit yönetimi gibi) müşterilerine ait kurumsal/banka mevduatlarının (wholesale deposits) %25'inin bankadan çekilmesi,
- kurumsal ve kamu sektörü mevduatının %75'inin bankadan çekilmesi,
- diğer tüm kurumsal/banka mevduatlarının (wholesale deposits) %100'ünün bankadan çekilmesi,
- banka tarafından verilen taahhütlerin %5 ile %100 arasında ödemeye hazır hale getirilmesi,

- güvence ve teminat altına alınmış kredilerden gelecek kısmi zararın tanzimi,

- artan piyasa dalgalanmalarına karşı doğan ek teminat gerekliliklerini yerine getirecek olmanın etkisi,

- bankanın kendi kredi risk notunda üç kademe düşme olması halinde katlanacağı sözleşmelerinden kaynaklanacak nakit çıkışları ve ek teminat sağlama gerekliliklerinin etkisi.

Bankaların 30 günlük bir dönem için bu şekilde bulunacak nakit çıkışlarından aşağıdaki nakit girişlerini netleştirmesine izin verilmektedir:

- müşteri ve KOBİ mevduatlarından gelecek nakit girişlerinin %50'si (yeni kredi tahsisine ya da mevcut taahhütlerin yerine getirilmesi için)
- Finansal olmayan kurumlardan gelen nakit girişlerinin %50'si ve
- Finansal kurumlardan gelecek nakit girişlerinin %100'ü.

Ancak her halükârda netleştirilecek nakit girişlerinin, nakit çıkışlarının %75'inden fazla olmasına izin verilmemektedir.

Bu şekilde gelecek 30 gün için hesaplanacak nakit çıkışlarının en az %100'ünü karşılayacak oranda bankalarca yüksek kaliteli likit varlık tutulması zorunlu hale gelmiştir. Bu elde tutulacak varlıklar da iki kademeye ayrılmıştır.

İlk kademe nakit, Merkez Bankası mevduat ve rezervleri, sermaye ağırlığı sıfır olarak değerlendirilmiş devlet borçlanma senetlerinden oluşmakta olup bu varlıklar hesaplamada bir limit olmaksızın tam değerlerinden dikkate alınmaktadır.

İkinci kademe ise varlığa dayalı menkul kıymet, yüksek kaliteli finans kurumları dışındaki kurumların bonoları (en az AA olarak derecelendirilmiş olan) ve sermaye

ağırlığı %20 olarak değerlendirilmiş devlet borçlanma senetlerinden oluşmakta olup bu varlıklar hesaplamaya katılımı bankanın toplam yüksek kaliteli likit varlıklarının %40'tan fazlasını oluşturamayacak şekilde sınırlandırılmıştır. Tüm bu ikinci kademe likit varlıklar dikkate alınırken ayrıca değerleri üzerinden %15 iskontoya tabi olacaklardır.

NSFR ise daha yapısal bir ölçü olup bankanın en az orta ve uzun vadeli ihtiyaç duyulan borçlanmasını (bankanın varlıklarının cinsine göre belirli ağırlıklandırma yapılarak hesaplanan) karşılayacak yeterli düzeyde sabit fona (bankanın yükümlülüklerini cinsine göre belirli indirim oranları uygulayarak hesaplanan) sahip olmasını gerektirmektedir.

**Bu yeni likidite oranlarının oluşturulmasıyla Basel Komitesi bankaların ters şoklara karşı güçlendirilmesini, varlık ve yükümlülükleri arasındaki yapısal uyumsuzlukların ortadan kaldırılması ve kısa vadeli alternatifler yerine daha istikrarlı borçlanma kaynağı olan orta ve uzun vadeli kaynaklara eğilimi teşvik etmeyi amaçlamaktadır.**

## YENİ LİKİDİTE ORANLARININ BANKALARA OLASI ETKİLERİ

Basel III paketi kapsamında likidite oranlarını sağlayamayan bankaların bilançolarını düzenlemeleri gerekecektir. Bu düzenleme, bilançoların varlık tarafında daha fazla yüksek kaliteli likit varlık tutmak ve bazı verilen kredilerin vadelerinin kısaltılması şeklinde; yükümlük tarafında ise daha fazla müşteri mevduatı (retail deposits) ve daha uzun vadeli kurumsal/banka mevduatı (wholesale deposits) tutulması şeklinde olması beklenmektedir. Bu durum banka varlıklarından elde edilecek kazancı düşürürken yükümlülüklerinin maliyetlerinin artmasına sebep olacağı düşünülebilir.

**“Likidite pozisyonlarını korumak ya da iyileştirmek isteyen bankaların çoğunun benzer önlemleri aynı zamanda almaya teşebbüs edecek olmalarının bu bankalara karşı bir piyasa hareketine sebep olabileceği ve bu sebepten ek maliyetlerin oluşabileceği de ayrıca dikkate alınması gereken diğer bir husustur.”**

Daha özelde birçok banka için ilk olarak LCR ve NSFR oranlarının yerel/solo ve global/konsolide olarak hesaplanması, izlenmesi ve raporlanmasını sağlayacak bilgi ve raporlama sistemlerin kurulması gerekli olacaktır.

Bu kapsamda bankaların stres ve davranışsal varsayımlarının kullanıldığı hesaplamaları yapmaları için gerekli olduğu kadar likidite oranlarının geleceğe dönük değerlendirmelerini yapabilecekleri bilgi, süreç ve sistem gerekliliklerini yerine getirmek zorunda olacaklarını düşünmek sanırım yanlış olmayacaktır. Ayrıca, bu sistemlerin likidite pozisyonlarının yönetilmesinde kullanılabilecek alternatifleri değerlendirmekte ya da bu pozisyonda yapılacak muhtemel düzenlemelerin etkilerini önden gösterecek özelliklere de sahip olması gerektiği de düşünülmelidir.

Basel III likidite oranlarının uygulanmasıyla ilgili olarak yasal zorunluluk olmadan önce bankaların bu iki oranla ilgili durumlarının takip edilebilmesi için kendi bankacılık otoritelerine raporlama yapacakları bir “gözlem dönemi” öngörülmüştür. Bu anlamda birçok ülkede LCR'nin, 2014'e kadar sürecek gözlem döneminden sonra 1 Ocak 2015 yılından sonra NSFR'nin ise 2017 yılına kadar devam edecek gözlem dönemi sonunda 1 Ocak 2018'den sonra asgari standartlar olarak uygulanması hedeflenmektedir.

**Sonuç olarak, Basel III'ün likidite ile ilgili getirdiği gerekliliklerin etkileri ülkeden ülkeye değişebileceği gibi bankaların kendi yapılarına**



**ve ya global yapılarına göre bile değişiklik arz etmektedir. Türkiye gibi mevduat vade yapısı nispeten daha kısa olan ve yüksek kaliteli varlık tanımına girecek finansal araçların daha kısıtlı olduğu ülkelerde bu minimum likidite oranına uyum için yapılacak düzenlemelerin etkisinin maliyeti daha yüksek olacağı söylenebilir.**

Diğer yandan likidite oranlarına uyum için öngörülen aktif pasif yapısının karlılık üzerine etkileri ve hatta bankaların bu uyum için aynı zamanda beraber hareket etmelerinin piyasa üzerinde maliyet artırıcı etkisi uygulamalarda birçok tartışma doğuracağı kesindir. Gerekli sistem ve altyapı yatırımları da bankaların ayrı bir zaman ve kaynak harcayacağı ve şimdiden planlamalarda dikkate alınması gereken önemli bir husustur. Tüm bu özellikleri ile yeni likidite oranlarının banka yönetimlerinin gündeminde hak ettiği yeri kısa zamanda alacağı düşüncesindeyiz.

### Gökçe Adıgüzel

Denetim, Kıdemli Müdür

T: +90 216 681 90 77

M: +90 533 297 61 76

E: gadiguzel@kpmg.com

## European Market Infrastructure Regulation ("EMIR")

# EMIR (Avrupa Piyasası Türev Ürünler Altyapı Düzenlemesi) nedir?

**Bear Stearns, Lehman Brothers ve AIG gibi büyük şirketlerin yaşadıkları krizler neticesinde yıkılışları ile birlikte, karşı taraf risk değerlemesi ile yeterli sermaye yapısına sahip olunmamasının ve bunlarla ilgili olarak da tezgâh üstü piyasası türev işlemlerinde önemli sorunlar yaşandığı daha çok göz önüne çıkmıştır.**



Duygu Avcı

**9** Şubat 2012 tarihi itibarıyla Avrupa Konseyi ve Parlamentosu türev işlem piyasalarının dengesi, şeffaflığı ve etkinliği ile ilgili düzenleme yapmak konusunda görüş birliğine varmıştır. Bu düzenleme Avrupa finans piyasaları için daha güvenli ve ses getiren bir çalışma özelliğindedir.

EMIR düzenlemesi ile Merkezi Takas Kuruluşları ve Risk Azaltımı Teknikleriyle risklerin sınırlandırılması, Türev Kayıt Kuruluşları aracılığıyla şeffaflığın artırılması ve Merkezi Karşı Taraflar'ın finansal sağlamlığının temin edilmesi amaçlanmaktadır. Yeni düzenleme çerçevesinin, tezgâh üstü türevlerin alım satımından kaynaklanan riskleri azaltması öngörülmektedir.

Düzenleme, Avrupa'daki tüm türev işlemleri ile ilgili bilgilerin İşlem Veri Tabanı'na ve Avrupa Sermaye Piyasası Otoritesi'ni ("ESMA") de içine alan tüm denetleyici kuruluşlara akışını, kural koyucu ve denetleyicilere piyasada neler olup bittiği hakkında net bir bakış açısı edinme imkânını sağlamaktadır.

### **Piyasa büyüklüğü nedir? Piyasa hangi ürün çeşitlerini içermektedir?**

Tezgâh üstü piyasa türev işlemleri tüm türev piyasasının %95'ini oluşturmaktadır. Avrupa'da 2011 yılında açık tezgâh üstü türev işlemi nominal tutarı 540 trilyon Avro ile 707 trilyon Avro aralığında gerçekleşmiştir.

Tezgâh üstü piyasası türev işlemleri değişik karakterlere sahip varlığa çeşitli etkileri olan (faiz oranı, kredi, sermaye, kur farkı, emtia) hedge, yatırım veya spekülasyon amaçlı kullanılmak üzere geniş çeşitlilikte ürün gamına sahiptir.

### **Düzenlemenin amacı nedir?**

EMIR Eylül 2009 tarihinde Pittsburg'da düzenlenen G20 liderler zirvesinde yapılan anlaşmaya dayanmaktadır.

Anlaşmaya göre 2012 yıl sonuna kadar, standartlaşmış tezgâh üstü piyasası türev işlemleri merkezi karşı taraflar yolu ile takas edilmelidir uygulaması başlamalıdır. Buradaki amaç tezgâh üstü piyasa türev işlemlerindeki sistematik riski minimize edebilmektir. Diğer bir deyişle piyasada bulunan büyük oyuncuların domino etkisinden korunması hedeflenmektedir (Örneğin Lehman Brothers, Eylül 2008).

Avrupa'daki bu düzenleme Amerika Birleşik Devletleri'nde yasalaşan tüketici koruma yasası Dodd Frank'ın VII. maddesi ile eşdeğerdir.

Finansal kriz sonrası diğer kanunlardan farklı olarak EMIR sadece bankacılık sektörü ile ilişkili olmayıp reel sektörü de hedef almaktadır.

Finans sektörü için bekleyen düzenlemeler (özellikle Dodd Frank, EMIR ve Basel III) dolaysız olarak şirketler üzerinde etkilidir. Dodd Frank ve EMIR standartlaşmış türev işlemlerinin merkezi olarak takas edilmesini öngörürken, Basel III türevlerden kaynaklanan risklerin sermaye yeterliliği üzerindeki etkilerini düzenlemektedir.

### **EMIR'in temel özellikleri aşağıdaki gibidir:**

- Merkezi Karşı-Taraflar (Central Counterparties) aracılığıyla merkezi taraflar arasında gerçekleşen "makul" tezgâh üstü türev piyasaları türev işlemlerinin zorunlu takas süreci





- Merkezi olarak takas edilmemiş türev işlemlerinin risk yönetimine ilişkin gereklilikleri

- İşlem veritabanına yapılan tezgâh üstü piyasası türev işlemleri ile tüm döviz işlemlerinin zorunlu raporlamaları

- Merkezi Karşı-Taraflar ve işlem veri tabanlarının yetkilendirilmesi, kayıt süreci ile tanımlanması ile onların gözetimi  
Aşağıdaki sayılan kriterleri sağladığı takdirde, tezgâh üstü piyasası türev işlemlerinin takas sürecinde bir Merkezi Karşı Taraf kullanılmak zorundadır:

- ESMA'nın (European Securities and Markets Authority) önerisi uyarınca, Komisyon tarafından takas yapma yükümlülüğüne tabi olduğu bildirilen bir grup türev enstrümanı ("Özellikli/Nitelikli karşı-taraf")

- Aşağıda yer alan kategorilerden herhangi

birisine giren ("Özellikli/Nitelikli karşı-taraf") her iki taraf için:

**1)** Mali sektörde faaliyet gösteren karşı-taraflar, örneğin yatırım firmaları, kredi kuruluşları, sigorta firmaları, reasürans firmaları, emeklilik fonları ve yetkilendirilmiş ya da kayıtlı araçlar tarafından yönetilen alternatif yatırım fonları

**2)** Tezgâh üstü piyasası türev işlemleri ile hazine fonlama setleri, Komisyon tarafından belirlenen takas yapma eşliğini aşan Avrupa Birliği sınırları içinde kurulmuş reel sektördeki karşı taraflar

**3)** Avrupa Birliği Sınırları içinde kurulmuş olmak kaydıyla takas yapma yükümlülüğüne tabi olan Avrupa Birliği üyesi olmayan diğer ülkeler (Bir tezgâh üstü piyasası türev işlemi iki taraf arasında gerçekleşmesine rağmen, Avrupa Birliği üyesi olmayan diğer ülkeler aşağıdaki şartların olması durumunda takas yapma yükümlülüğüne tabi olacaklardır:

- Yapılan kontratın Avrupa Birliği içinde dolaysız, önemli ve gözlemlenebilir bir etkiye sahip olması

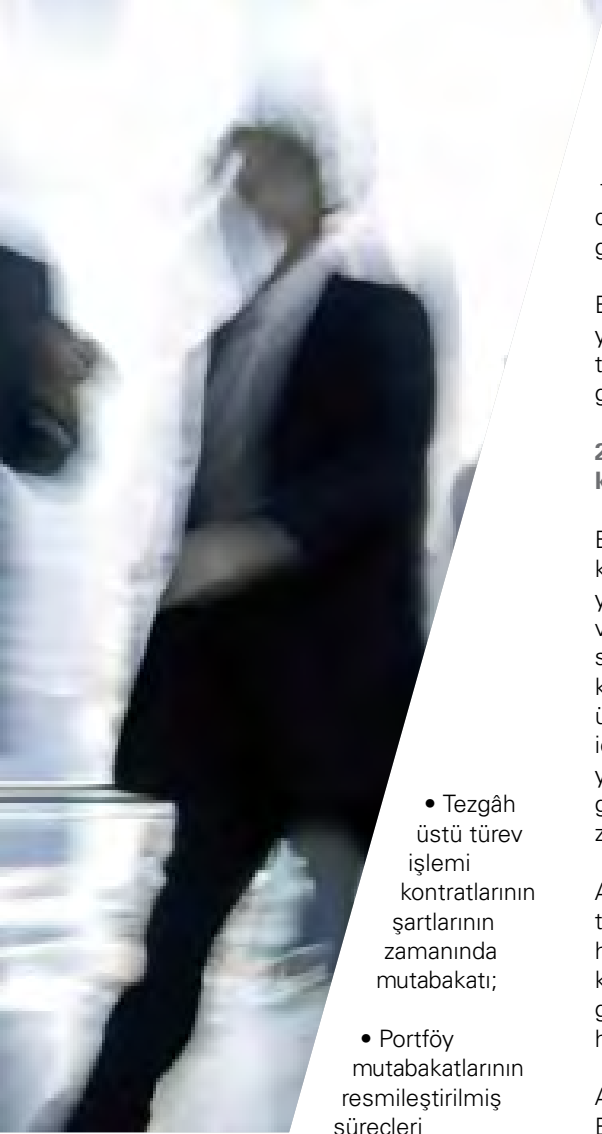
- Takas yapma yükümlülüğünün ilgili EMIR düzenlemesinin yaptırım gücünün yeterli düzeyde olması

Takas yapma yükümlülüğüne tabi olan kontratlar ya Avrupa Birliği merkezi karşı tarafları vasıtasıyla ya da tanınmış/genel kabul edilmiş Avrupa Birliği üyesi olmayan bir ülkenin merkezi karşı tarafı vasıtasıyla takas edilmelidir.

#### **Çift taraflı takas edilen kontratlar**

Bir merkezi karşı taraf vasıtasıyla takas edilmemiş, mali ya da reel sektörde faaliyet gösteren karşı taraflar arasında gerçekleşmiş tezgâh üstü türev işlemleri, karşı taraf kredi riski ile operasyonel riski azaltmayı hedefleyen aşağıda sayılmış yükümlülüklerle tabi olacaktır:





- Tezgâh üstü türev işlemi kontratlarının şartlarının zamanında mutabakatı;

- Portföy mutabakatlarının resmileştirilmiş süreçleri

- Mevcut kontratların günlük piyasa değerlemeleri (ya da piyasa koşullarının bu değerlemeyi yapmayı engellediği durumlarda: marking-to-model)

**Reel sektörde faaliyet gösteren karşı taraflar, takas eşik değerini aşarsa aşağıdaki iki yükümlülüğe de tabi olacaklardır:**

#### 1) Raporlama yükümlülüğü

Özellikli/nitelikli olup olmadığına bakılmaksızın tüm karşı taraflar ve merkezi karşı taraflar, tezgâh üstü türev piyasalar tüm türev işlemlerinin detaylarından emin olmak zorunda olacaklardır. Bu türev işlemleri, tezgâh üstü türev piyasalarında ya da değişim yoluyla takas edilmesine bakılmaksızın, kayıtlı Avrupa Birliği üyesi ülkelerde faaliyet gösteren, Avrupa Birliği üyesi olmayan diğer ülkelerde kurulan ya da ESMA tarafından tanınmış işlem veritabanlarına raporlamaları yapılmalıdır. (Eğer böyle bir kayıtlı ya da tanınmış veritabanı mevcut değilse, işlem ESMA ya raporlanmalıdır.) Bu raporlama yükümlülüğü

sadece girilen yeni işlemlere uygulanmayacak olup, devam eden işlemin tadil edilmesi ya da feshedilmesi durumlarında da uygulanacaktır. Raporlama yükümlülüğü, kontratın süresinin dolması, tadil edilmesi ya da feshedilmesini takip eden ilk iş gününden daha sonra olmayacak şekilde yerine getirilecektir.

ESMA ve Ulusal Gözetim Kuruluşları gibi yetkili makamlar işlem veritabanı kuruluşları tarafından kayıt altına alınan işlem bilgilerini giriş hakkına haiz olacaklardır.

#### 2) Merkezi karşı taraf ve işlem veri tabanı kuruluşları

Bir Avrupa Birliği üyesi merkezi karşı tarafı kurulduğu üye devletin ilgili yetkin kurumuna yetki için başvuruda bulunacaktır. Yetkinin verilip verilmemesine ilişkin karar verme sürecinde, üyeleri ESMA ile aday merkezi karşı tarafının önemli faaliyet göstereceği üye ülkelerin uzman yetkililerini de içerecek devletin yetkili makamı, kurulacak, yönetilecek ve belirli bir pozisyona getirilecek kurum zihniyetiyle hareket etmek zorundadır.

AB üyesi olmayan ülke merkezi karşı tarafları ise ESMA tarafından tanınma hakkına sahiptir. Tanınma tamamlanınca, bu kuruluşlar AB üyesi ülkeler içinde faaliyet gösteren takas ve takas merkezlerine takas hizmetlerini verebilirler.

AB üyesi işlem veri tabanı kuruluşları ESMA'ya kayıt yaptırmak zorundadır. Bu kayıtlar tüm AB üyelerini kapsamaktadır. ESMA belirli şartların sağlanması durumunda AB üyesi olmayan ülkeleri de tanıyabilir.

#### İstisnalar ve muafiyetler nelerdir?

EMIR kapsamında, türev işlemleri ile karşı tarafların belirli sınıflarına çeşitli istisnalar ve muafiyetler getirilmiştir. Örneğin, EMIR'ın yürürlüğe girdiği ilk üç yıl süresince, takas yapma yükümlülüğü emeklilik fonlarının ödeme gücüne bağlı olarak yatırım risklerini koruma amaçlı girilen türev araçlarına uygulanmayacaktır. Aynı şekilde, grup içi işlemler belirli koşullar altında takas yapma yükümlülüğünden muaf tutulacaktır.

Bunlara ilave olarak, reel sektörde faaliyet gösteren firmanın hazine fonlama ya da ticari faaliyetlerine yönelik riskten korunma amaçlı türev işlemleri, türev pozisyonun takas eşikini aşıp aşmadığının hesaplanmasında dikkate alınmamaktadır. Ancak, eşik aşıldığı andan itibaren, diğer nitelikli/özellikli karşı tarafla işleme girilen tüm tezgâh üstü piyasa türevleri bir merkezi karşı taraf aracılığıyla takas edilmelidir.

#### Yürürlüğe girme tarihi ne zamandır?

Tezgâh üstü piyasa türev işlemlerinin Merkezi Karşı Taraf ve İşlem Veri Tabanı ilgili olan bu düzenleme ("EMIR") 4 Temmuz 2012 tarihi itibarıyla kabul edilmiş olup, 27 Temmuz 2012 tarihinde Avrupa Birliği Resmi Gazetesi'nde yayımlanmıştır. 16 Ağustos 2012 tarihi itibarıyla da yürürlüğe girmiştir.

30 Eylül 2012 tarihi itibarıyla Avrupa Komisyonu tarafından talep edilen teknik standartlar düzenlemeye eklenmiştir.

Standartların değişiklik yapılmaksızın uygulanması halinde EMIR'ın içeriğinde yer alan teknik standartların büyük bir kısmı 2013'ün ilk çeyreğinde yürürlüğe girecektir.

Yerel düzenleyiciler ve endüstri eksperleri tarafından, düzenlemenin Eylül 2013 tarihinden itibaren etkin olarak işleyeceği tahmin edilmektedir.

EMIR tüm AB üyesi ülkelerde dolaysız olarak uygulanacak ve ilgili ülkelerin kendi kanunlarını uyumlu hale getirmeye gerek duyulmayacaktır. Ancak, takas yapma ve raporlama yükümlülüğünü de içerecek şekilde çoğu kural, ancak Komisyon "Yönetmelik Teknik Standartlar ve Uygulama Teknik Standartları" içerecek şekilde yetkilendirme ve uygulama maddelerini kabul ettikten sonra yürürlüğe girmiş olacaktır.

#### Kaynaklar:

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/financial-markets/derivatives/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/financial-markets/derivatives/index_en.htm)  
<http://www.mondaq.com/x/186494/Commodities+Derivatives+Stock+Exchanges/EU+Council+Approves+EMIR>  
<http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=2aa98e6c-5f9d-4bcb-b09b-834606ec7ba2>  
[http://www.dtcc.com/downloads/products/derivserv/ESMA\\_Doc\\_18\\_Nov\\_16\\_Web.pdf](http://www.dtcc.com/downloads/products/derivserv/ESMA_Doc_18_Nov_16_Web.pdf)  
<http://www.energybusinesslaw.com/tags/emir/>  
[http://ec.europa.eu/internal\\_market/financialmarkets/docs/derivatives/doc\\_121114\\_emirfaq\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/financialmarkets/docs/derivatives/doc_121114_emirfaq_en.pdf)  
<http://www.eba.europa.eu/cebs/media/aboutus/News%20and%20Communications/JC-DP-2012-01-ver1-Draft-discussion-paper-on-RTS-on-Article-6-3-EMIR-.pdf>

#### Duygu Avcı

Denetim, Müdür

T: +90 216 681 90 00 -9597

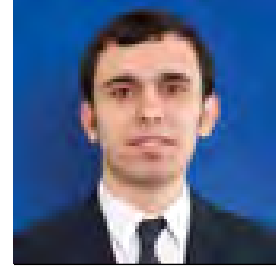
M: +90 533 290 57 67

E: davci@kpmg.com

# Verimlilik Disiplinleri

Diyetisyenlerin çoğunun da hem fikir olduğu gibi aniden ve plansız başlanan şok diyetlerin başarıya ulaşması zor olmakla beraber, diyet bırakıldığı an eski kilolar hızlı bir şekilde geri alınabilir. Aynı durum şirketler için de geçerlidir. Kısa dönemli ve ani maliyet kesintileri nadiren uzun dönemli gelişmeler sağlayabilir.





Tuğrul Uzun

**F**inansal krizin çalkantılı dönemlerinde şirketler ani ve büyük hacimli maliyet azaltmalarına gittiler fakat finansal krizin nispeten azaldığı bu günlerde maliyetler yeniden artmaya başladı. KPMG araştırmaları gösteriyor ki, yönetim birimlerinin maliyet-verimlilik bazlı programlarını yeniden gözden geçirme zorunluluğu doğmuştur. Bu durumda iki ana bölümde aksiyon alınması gerekli görünüyor.

**İlk olarak**, maliyet yükünden kurtulmak amacıyla şirketlerin yüksek verimlilik

yaratarak üretimin gelişmesini sürekli kılacak anahtarları oluşturmaları gerekmektedir. **ikinci olarak** ise günümüz iş dünyasındaki yüksek satış ve düşük maliyet odaklı yaklaşımın yanında akıllı şirketler yüksek kar marjı getirecek ürünleri harmanlayarak doğru ürün sepeti oluşturacak ve sermaye ihtiyacını azaltacak kaldıraçlar üzerine odaklanmalıdır. Bu iki ana konunun beraber ulaşacağı başarı sayesinde, şirketlerin verimlilik disiplinlerinde istenen düzeye ve canlılığa gelmesi sağlanabilecektir.

Nasıl bir olimpiyat atletin yeterli idman ve hazırlık olmadan altın madalyaya ulaşması mümkün değilse, değerli sermaye ve insan gücü talep eden şirketlerin de öncelikle belirli anahtar disiplinlere kendilerinin ne kadar hazır olduklarına bakmaları gerekmektedir.

**Üretim stratejisi:** Üretimin kurumsal strateji oluştururken ne kadar rol oynadığına ilişkin bir disiplindir. Üretim rekabette önemli bir rol oynuyor mu? Gelir artışı ana hedef midir? Üretim artışı maliyet azaltışını sağlayabilecek ana unsur mudur?

#### **Gelir ve maliyet faktörlerinin şeffaflığı:**

Şirket ve çalışanları gelir ve maliyet üreten faktörleri ne kadar biliyor ve anlayıp benimseyebiliyorlar? Bu faktörler performans yönetim sistemine ne kadar entegre edilebiliyor? Eğer şirket çalışanları bu faktörleri iyi anlayıp benimseyebilirlerse, başarı daha kolay sağlanabilir.

**Müşteri değeri yaratılabilmesi:** Müşteriler değerli olarak neyi görüyorlar? Müşterilerin talepleri doğrultusunda değer yaratacak konulara daha sistematik yaklaşılabilir mi? KPMG araştırmalarına göre güçlü bir müşteri odaklı servis anlayışı zayıfıma kıyasla %25 daha ucuz olabilir.

**Sürekli gelişim:** Birçok maliyet azaltış programları orta ve uzun vadede verimlilik getiremiyor. Bunun ana nedeni ise şirketlerin birim bazlı maliyete zaman içinde yeterli kadar inememeleridir. Operasyonel model

değişim programları sayesinde kalıcı bir verimlilik sağlanabilir. Mesela, tekrar eden fonksiyonları zaman için gözlemleyerek bertaraf etmek, dışarıdan farklı hizmetler almak ve üretimin bazı aşamalarını yurtdışında gerçekleştirmek gibi örnekler verilebilir.

**Yatırım ve fon yönetimi:** Yatırım ve fonlama işlemleri şirket içinde nasıl dağılım gösteriyor? Etketif bir bölümsel/yukarıdan-aşağıya yatırım süreci zorluk çıkmadan yaratılabilir mi? Fonlama tercihleri sabit mi yoksa yıl içinde şartlar çerçevesinde farklılık gösterebiliyor mu? Öncü şirketler verimlilik ve maliyet analizlerini bölümlendirirken yatırım harcamalarını ve getirilerini paralel bir şekilde yapılandırarak hedeflenen gelecek operasyonel modeli yaratmaya çalışıyorlar.

**Araçlar ve teknikler:** Şirketler stratejilerini oluştururken ve gerçekleştirme aşamalarında hangi araçları ve teknikleri ne düzeyde ve nasıl kullanıyorlar? Gerekli finansal ve operasyonel bilginin bu bilgiyi yorumlayabilecek ve kavrayabilecek insanlara teslim edilerek bir gelişim ve üretim döngüsü yaratılması mutlaka gereklidir.

**Kültür:** Eğer insanlar “yaptığım hiçbir şey bir değişiklik yaratmaz.” veya “eğer değişirsek işimi kaybedebilirim.” inancındaysalar, üretim stratejilerinin ve verimlilik disiplinlerinin başarıya ulaşması oldukça zordur. Şirket çalışanları eğer maliyet yükünü azaltacak ve verimliliği arttıracak fikirler ile gelir veya bu fikirleri faaliyete geçirir her türlü destekleneceklerine inandırılmalıdır. Çalışanların güvenleri ve çalışma istekleri bütün disiplinlerden daha önemlidir. KPMG araştırmaları gösteriyor ki, şirket kültürü ve çalışanların heves ve isteklerinin oluşturulması en önemli ve üzerinde hassasiyetle durulması gereken konudur.

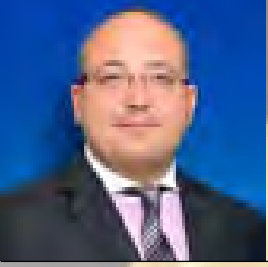
#### **Tuğrul Uzun**

Denetim, Müdür

T: +90 216 681 91 39

M: +90 530 386 90 33

E: tuzun@kpmg.com



Hakan Güzeloğlu

# Altın ve Altına Dayalı İşlemlerde Vergilendirme

**Türkiye’de geleneksel yatırım aracı olan altının, son dönemlerde en gözde yatırım aracı olarak karşımıza çıkması ile altın ve altına dayalı işlemlerden elde edilen kazançların vergilendirilmesine yönelik vergisel değerlendirmelerimizi sizlerle paylaşmak istedik.**

## Altın ve ekonomideki yeri?

Tüm dünyada yaşanan ekonomik istikrarsızlıklar ile uygulanan düşük faiz ve gevşek para politikaları sebebiyle altın ve altına dayalı ürünler yatırımcılar tarafından alternatif yatırım araçları olarak tercih edilmektedir. Benzer eğilim geleneksel olarak ülkemizde yaşanan bir vakıdır.

Halkın sahip olduğu birikimler yanında devletler de rezervlerini altın olarak tutmaktadırlar. Rezerv içerisindeki altının payı ise sırasıyla ABD’de %75, Almanya’da %71,9 iken Türkiye’de bu oran %13 seviyesindedir. Sadece bu açıdan bile bakıldığında altın konusunda daha alınacak çok yol olduğu görülmektedir. (Kaynak: World Gold Council)

Gelişmiş ülkelerin altın rezervleri ile Türkiye’ye ait rezervleri karşılaştırdığımızda Ağustos 2012 tarihi itibarı ile ABD’de 8.133 ton, Almanya’da 3.395 ton olan altın rezerv rakamının Türkiye için sadece 244 ton olduğunu görmekteyiz.

Ancak son zamanlarda, TC Merkez Bankası zorunlu karşılık düzenlemeleriyle TL ve döviz zorunlu karşılıklarının belli oranlarda altın olarak tutulmasına izin vererek kendi rezervlerini artırmaktadır. Buna ilave olarak hükümetin yastık altı altınların ekonomiye kazandırılmasına yönelik olarak hayata geçirdiği düzenlemeler ise bankalar tarafından yatırımcılara sunulan altın ve altına dayalı ürün yelpazesinde genişlemeye yol açmıştır.

Bunun yanında halka ait yastık altı miktarı 3

ila 5 bin ton arasında olduğu tahmin edilen altınların ekonomiye kazandırılmasına yönelik olarak finans sistemindeki gelişmeler neticesinde yatırımcılar altın mevduatı başta olmak üzere birçok altına dayalı yatırım araçları ile tanışmıştır.

## Altın işlemlerinden elde edilen gelirler vergiye tabi mi?

Gerçek kişilerin altın işlemlerinden elde edilen değer artışının vergiye tabi tutulmuyor olması da, düşük faiz ortamında yatırımcıları fiziki olarak altın yatırımı yapmak yerine hem güvenli olması hem de maliyetinin daha düşük olması nedeniyle altın hesabı ve altına dayalı ürünlere yöneltmektedir.

Ancak ticari faaliyet kapsamında altına dayalı işlemler yapılması ile karşımıza birçok özellikli durum çıkmaktadır. Vergi kanunlarının içerisinde altın ve altına dayalı işlemler incelendiğinde özellikle Vergi Usul Kanunundaki değerlendirme hükümleri açısından altın işlemlerine yaklaşım farklı yorumlara neden olmaktadır. Önümüzdeki dönemlerde altın işlemlerindeki hacimlerin artmasıyla birlikte vergisel düzenlemelerde de sadeleştirmeye gidilerek altın ve altına dayalı ürünlerden elde edilen kazançların vergilendirilmesinde de ortak bir yol izlenmesinin sağlanabileceği ve böylece yaşanan karışıklıkların da ortadan kalkacağı beklentisindeyiz.

“Altın ne tür bir iktisadi kıymettir?” sorusuna verilen cevap emtia olunca, Vergi Usul



Altın bir emtia mıdır?  
VUK 274 ve 262 Maddeleri

Altın bir  
yabancı para mıdır?  
VUK 280 Md.

### Kambiyo Mevzuatı

Bankalar, döviz tevdiat hesapları ve altın depo hesapları açabilir, Anapara ve faizlerin transferleri ile altının iadesi bankalarca kendi kaynaklarından karşılanır.

Altın Özel  
Değerleme  
hükümlerine mi  
tabidir?  
VUK 289 Md.

Vergi İdaresi:  
Altın emtia olup  
maliyet değeri  
ile değerlendirilir.

### Vergi mevzuatı değerlendirme hükümleri karşısında altın ne tür bir iktisadi kıymettir?

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ve bu karara ilişkin 2000-32/25 sayılı Tebliğ’de bankalarca altın depo hesapları açabileceği, altın kredisi kullanılabileceği, altın depo hesaplarına bankalarca faiz tahakkuku yapılabileceği ve faiz ödemelerinin altın veya altının ödeme günündeki TL veya döviz karşılığı ile yapılabileceği belirtilmektedir. Buna göre yukarıdaki şemada konu özetlenmeye çalışılmıştır.





Usul Kanunu'ndaki değerlendirme hükümleri çerçevesinde altının bir mal, emtia olarak değerlendirilmesi gerektiği yönündedir. Bu durumda da altın bir emtia olarak maliyet bedeli ile değerlendirilecektir.

Her ne kadar karşı argüman olarak altının İstanbul Altın Borsası'nda işlem görmesi ileri sürülse de altın menkul kıymet olarak veya Vergi Usul Kanunu'nun 280. maddesine göre yabancı para olarak değerlendirilememektedir.

Sonuç olarak altının bankalarca bir ödeme aracı olarak kullanılamaması, Vergi Usul Kanunu'nda belirlenen diğer değerlendirme ölçülerinin kullanılmasına engel oluşturmaktadır.

### **Altın kredi ve mevduatlarının vergi karşısındaki durumu nedir?**

Türkiye'de bankalarca toplanan altın mevduatının ya da kaynağının yeterli ölçüde krediye dönüştürülememesinin

ana nedenlerinden biri olarak bu kredinin sadece kıymetli maden üretimi veya ticareti ile iştigal edenlere verilebilmesi gösterilebilir. Ancak altına endeksli kredi verilmesi durumunda söz konusu kredi dövizle endeksli kredi olarak sayılabilmektedir.

Altın kredisinin borçlu işletme açısından değerlendirme ölçüsü borçlar için belirlenen "mukayyet değer", altın kredisi veren alacaklı banka açısından ise yine aynı şekilde "mukayyet değer" esasında değerlendirilmesi gerektiği sonucuna varılmaktadır. Vergi İdaresi'nin bu konudaki görüşü bulunmaktadır. İdare'nin muktezasındaki sonuç görüşü şu şekildedir (B.07.1.GİB.4.34.19.02-105sayılı ve 22/03/2012 tarihli mukteza):

Kanunu 262. maddesinde; maliyet bedeli şu şekilde tanımlanmıştır.

"Maliyet bedeli, iktisadi bir kıymetin iktisap edilmesi veya artırılması münasebetiyle yapılan ödemelerle bunlara müteferri bilumum giderlerin toplamını ifade eder."

Aynı Kanun'un 265. maddesinde ise "Mukayyet değer, bir iktisadi kıymetin muhasebe kayıtlarında gösterilen hesap değeridir," şeklinde tanımlanmıştır.

Aynı Kanun'un borçların değerlendirme ölçüsünün düzenlendiği 285. maddesinde; "Borçlar mukayyet değerleriyle değerlendirilir. Mevduat veya kredi sözleşmelerine müstenit borçlar değerlendirme gününe kadar

hesaplanacak faizleriyle birlikte dikkate alınır," hükmü yer almaktadır.

Kanun'un "Özel Haller" başlıklı 289 uncu maddesinde ise, değerlendirme esasları bölümünde yazılı olmayan veya yazılı olup da kendi ölçülerıyla değerlendirilmesine imkân bulunmayan iktisadi kıymetlerden bina ve arazinin vergi değerleriyle, diğerlerinin ise, varsa borsa rayıcı, yoksa mukayyet değerleri, o da yoksa emsal bedeliyle değerlendirileceği belirtilmiştir.

Yukarıda yer vermiş olduğumuz kanun maddeleri çerçevesinde altının hangi değerlendirme ölçüsüne dahil olacağına ilişkin mevzuatımızda özel bir belirleme yapılmamıştır. Ancak, Vergi İdaresi'nin bu noktadaki görüşü 32 sayılı Karar ve Vergi

• “Bahsi geçen Tebliğin 10 uncu maddesine göre, bankalar altın alışı ve satış fiyatlarını serbestçe belirleyebildikleri için, altının İstanbul Altın Borsasındaki değerinin değil, krediyi kullandıran bankanın altın kredisi için tespit etmiş olduğu satış fiyatının esas alınması,

• Bankadan alınan altın kredisi, kredi sözleşmesine dayanan bir borç niteliği taşıdığından mukayyet değerle değerlendirilmesi, geçici vergi dönemi ve hesap dönemi sonundaki dönem için altın olarak hesaplanan faizin de mukayyet değere eklenmesi,

• Kredinin geri ödemesi sırasında mukayyet değerle geri ödeme tarihinde bankanın hesapladığı değer arasındaki farkın, gelir veya gider hesaplarına intikal ettirilmesi,

• Kredi olarak alınan altının, işletme için emtia niteliğinde olması sebebiyle aktifte maliyet bedeli ile kaydedilmesi, geçici vergi dönemi sonları itibarıyla stokta bulunan fiziki altın mevcudunun maliyet bedeli ile değerlendirilmesi ve satılmadığı sürece gelir veya gider hesaplarını etkilememesi.”

Bu görüşe göre, altın kredisi faizlerine ilişkin reeskontların gelir/gider hesaplarına intikal ettirileceği ifade edilmiştir.

Diğer taraftan, altın mevduatında ise aynı değerlendirme hükümleri uygulanmakta, faiz reeskontlarının ise gelir/gider hesaplarına intikali gerekmektedir. İdare'nin muktezasındaki sonuç görüşü şu şekildedir (B.07.1.GİB.4.99.16.02-BSMV/28-60 sayılı ve 22/02/2012 tarihli mukteza):

“BSMV de vergiyi doğuran olayın meydana gelmesi için bir muamele yapılması ve bu muamele sonucu lehe para kalması şartlarının birlikte gerçekleşmesi gerekmektedir. Bir işlem neticesinde gelir elde edilmemişse (lehe para kalmamışsa) BSMV ye tabi bir matrah da bulunmamaktadır.

Bu hüküm ve açıklamalara göre,

• Bankanız tarafından kendi nam ve hesabına yapılan altın alım satım

işlemlerinde altının alış tarihindeki TL değeri ile satış tarihindeki TL değeri arasındaki fark üzerinden %5 oranında BSMV hesaplanması gerekmektedir,

• Bankanız tarafından müşterileriniz nam ve hesabına yapılan altın alım satım işlemlerinde, alınan komisyon bedelleri üzerinden %5 oranında BSMV hesaplanması gerekmektedir,

• Altının müşteriye satıldığı fiyattan piyasadan alınması ya da müşteriden alınan fiyattan piyasaya satılması ve dolayısıyla bankanız lehine para kalmaması halinde BSMV doğmamaktadır.”

Altın mevduat işleminde Gelir Vergisi stopajı açısından hesabın vadeli olup olmadığı önem arz etmektedir. Eğer vadeli hesap ise elde edilen faizler %15 oranında stopaja tabi olup vadesiz hesaplarda ise herhangi bir stopaj söz konusu değildir.

### Altın türev işlemleri

Türev işlemlerin vergilendirilmesinde genel olarak Vergi İdaresi'nin yaklaşımı türev işlemlerin vade sonunda gerçekleşen değerleri ile sonuç hesaplarına yansıtılması şeklindedir. Bu yaklaşımın ardındaki gerekçe, türev işlemlerinin sözleşmeler belirtilen bir hakkın kullanılmasına dayandığından işlemin gerçekleştiği tarihe kadar olan dönem içinde yapılan değerlemelerin (reeskont işlemlerinin) kurum kazancı ile ilişkilendirilmemesidir. Bu durumun istisnası Türkiye’de kurulu “Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasında” (VOB) gerçekleştirilen vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri olup, bu nitelikteki sözleşmelerin değerlendirilmesinde oluşan borsa rayıcı ile değerlendirilecektir. Altına dayalı olarak VOB’da gerçekleştirilen işlemler bu kapsamdadır.

Öte yandan BSMV açısından ise altına dayalı türev işlemleri kambiyo işlemi (efektif dahil yabancı para ile ödemeyi sağlayan her nevi hesap, belge ve vasıtalar) olarak dikkate alınmadığından “fiziki teslim” ile sonuçlansa dahi bu işlemler nedeniyle lehe alınan paranın %5 oranında BSMV’ye tabi

olması gerekecektir. Ancak VOB’da yapılan opsiyon sözleşmelerinden lehe kalan paralarda ise BSMV istisnası nedeniyle BSMV hesaplanması gerekmediğini hatırlatmak isteriz.

### Altın yatırım fonu

Son dönemlerde altın yatırım fonu sayısında bir artış gözlenmektedir. Yatırım fonu büyüklüklerinin gelişmiş ülke piyasaları ile karşılaştırıldığında ülkemizde bu pazarda potansiyelin yüksek olduğu söylenebilir.

Nitekim bireysel emeklilik sisteminin de bu alanda önemli bir rol üstleneceği aşîkârdır. Ancak mevcut düzenlemelerde beklenen değişiklik ile portföylerine altın alamayan bireysel emeklilik yatırım fonlarının da önümüzdeki dönemlerde altın yatırımı yapabilmelerinin önü açılacaktır.

Türkiye’de kurulu borsalarda işlem gören altın ve kıymetli madenlere dayalı yatırım fonlarının portföy işletmeciliği kazançları kurumlar vergisinden istisnadır. Bu fonların portföy işletmeciliğinden doğan kazançları da fonun kendi bünyesinde stopaja tabi olmayıp katılma payı sahiplerinin elden çıkarması esnasında kişinin tam veya dar mükellef gerçek kişi veya kurum olmasına göre %0-%10 oranında stopaja tabidir.

Değerleme esasına göre bu fonlar her gün bilanço ve gelir tablosu oluşturdıklarından borsa rayıcı ile değerlendirilmektedir.

BSMV açısından ise altın yatırım fonlarının altın alım satım işlemleri nedeniyle elde ettiği portföy kazançları BSMV’den istisnadır.

### Hakan Güzeloglu

Vergi, Direktör

T: +90 216 681 91 69

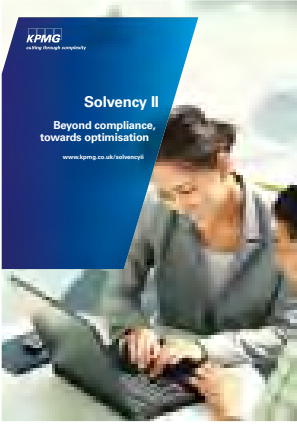
M: +90 530 387 61 53

E: hguzeloglu@kpmg.com

# KPMG Yayınları

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

## Solvency II ile Finans ve Risk Fonksiyonlarınızı Nasıl Optimize Edebilirsiniz?



Solvency II konusunda çalışmalarını sürdüren birçok firmayla gerçekleştirdiğimiz incelemelerimiz sonucunda oluşan tecrübemizle, firmaların bundan sonraki adımlarına yönelik öngörüler oluşturmaya başladık. Solvency II uygulamalarını başarılı bir şekilde oluşturan ve devam ettiren şirketlerin uzun vadede önemli kazanımlar sağlayacağını düşünüyoruz. “Solvency II Beyond Compliance, Towards Optimisation” yayınıımızda, Finans ve Risk birimlerinin performans ve kontrol gelişimlerini nasıl optimize edeceğinin bir özetini bulabilirsiniz.

## Mevzuat ve Uyum’un Geleceği Şekilleniyor



Tüm dünyada Mevzuat ve Uyum dünyası yeniden şekilleniyor. Geçmişte yaşanan finansal krizlerin sonucunda, tüm dünyada regülatörler, finansal hizmetler sektörü için, sıkı regülasyonlarla desteklenen güçlü takip programları hazırlıyorlar. Üst yönetim uyum raporlamalarında şeffaflık öngörülürken aynı zamanda, uyum birimlerinin iş dünyasının stratejik ve tamamlayıcı bir parçası olması bekleniyor.

## Yükselen Yeni Bakış Açısı: Tüketicinin korunması temelli yeni iş dünyası



Yaşanan finansal krizlerin etkisiyle beraber, tüketiciyi koruma başlığı ajandamızda ilk sırayı almaya başladı. Krizlerin direkt maliyetleri tüketicileri sınırlı biçimde etkilemiş olsa da, uzun vadede gerçekleşecek olası iki etki mevcuttur. Bunlardan ilki; yükselen risk algısı ve buna bağlı olarak gelişen korunma ve güven isteğidir. İkincisi ise; ciddi biçimde zedelenen güvenin sonucu olarak, finansal krizin ilk etkilerinin ötesinde, diğer finansal hizmet aktivitelerinin yeniden detaylı bir şekilde gözden geçirilmesidir. “New Light on Old Truths Consumer protection and good business sense” yayınıımızda tüketicinin korunmasına ilişkin dünyadaki değişiklikleri ve bu değişikliklere ilişkin olası sorularınıza hazırlanmış cevapları bulabilirsiniz.

## Ufuktaki Yenilik: Global Sigortacılık Muhasebesi



IFRS Newsletter’ın yeni sayısı FASB ve IASB’nin ortak olarak yürüttüğü yeni sigortacılık muhasebe standardı üzerinde Ekim 2012’de gerçekleştirdikleri çalışmaları, projenin güncel durumunu ve tamamlanması için hazırlanan planlamayı içeriyor. Çalışmaların güncel durumu yeni sigortacılık muhasebe standardının (IFRS 4 Faz II) 2018’den önce yürürlüğe girmeyeceğini gösteriyor. IASB, yeni standardın yayınlanması ile yürürlüğe girmesi arasında 3 yıllık bir süre öngörüyor. Fakat sigorta şirketlerinin 2015 yılında IFRS 9’u uygulamak için de hazır olmaları gerekiyor !

## KPMG Türkiye Finansal Hizmetler



Murat Alsan

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

KPMG Türkiye finans sektöründe lider pozisyonu ile bankalar,

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

Daha fazla bilgi için:

**Murat Alsan**

Denetim Bölümü Başkanı,  
Şirket Ortağı, Finansal  
Hizmetler Sektör Lideri

**T:** +90 216 681 90 02

**M:** +90 533 276 21 69

**E:** malsan@kpmg.com

# Yeni Sermaye Piyasası Kanunu'na Bakış



Levent Berber

**Y**eni Kanun'u iyi analiz edebilmek için; bu Kanun'un hazırlanmasında belirleyici olan etkenlerin bilinmesi ve getirilen yeniliklerin, yapılan değişikliklerin değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

Yeni Kanun'un hazırlanmasında; AB müktesebatına uyum, yeni Türk Ticaret Kanunu ile anonim şirketler hukuku alanında yapılan reformlar, eski Sermaye Piyasası Kanunu'nun yetersiz kalması ve eksiklikleri gidermek amacıyla çıkartılan ikincil düzenlemelerin yaratmış olduğu karmaşık yapı etkili olmuştur. Ayrıca, sermaye piyasasında ihraççı, yatırımcı ve piyasa işlemi üçlüsünü dikkate alan "piyasa düzenleyici bir metne" olan ihtiyaç bu mevzuat değişikliğinde önemli rol oynamıştır.

Yukarıdaki etkenler nedeniyle hazırlanmış Yeni Kanun'un amacı ise; uluslararası piyasalardaki gelişmeler dikkate alınarak sermaye piyasasının işleyişinin ve aynı zamanda gelişmesinin sağlanması, rekabet gücünün artırılması ve yatırımcıların hak ve menfaatlerinin korunması için sermaye piyasasının düzenlenmesi ve denetlenmesidir.

Söz konusu Kanun kapsamına; sermaye piyasası araçları, bu araçların ihracı, ihraççılar, halka arz edenler, sermaye piyasası faaliyetleri, sermaye piyasası kurumları, borsalar ile sermaye piyasası araçlarının işlem gördüğü diğer teşkilatlanmış piyasalar, piyasa işleticileri, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, Türkiye Değerleme Uzmanları Birliği, merkezi takas kuruluşları, merkezi saklama kuruluşları, Merkezi Kayıt Kuruluşu ve Sermaye Piyasası Kurulu ("Kurul") ile ilgili hükümler girmektedir. Ancak, halka açık olmayan anonim ortaklıkların halka arz edilmeyen pay ihraçları ise, bu Kanun kapsamı dışında kalmaktadır.

Yeni Kanun'un getirmiş olduğu bazı yenilikler ve değişiklikler ise genel olarak aşağıdaki hususlara ilişkindir:

## 1. Sermaye Piyasası Araçları ve İhraççılar

- Sermaye piyasası araçlarının ihraç veya halka arzı için öngörülen Kurul kaydına alınma sistemi kaldırılarak yerine AB mevzuatına paralel bir biçimde, izahnamenin Kurulca onaylanması uygulaması sistemine geçilmiştir. Ancak, izahnamenin onaylanmasının, izahnamede yer alan bilgilerin doğru olduğunun Kurulca tekeffülü anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu sermaye piyasası araçlarına ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemeyeceği açıkça düzenlenmiştir.

- İzahname geçerlilik süresi kavramı da ilk kez ülkemiz mevzuatına kazandırılarak, her ihraç öncesi onay, tescil ve ilan süreçlerinin tekrarlanmasının ve her araç için farklı izahname hazırlanmasının getirdiği ek maliyetlerin azaltılarak ihraçlara kolaylık sağlanması amaçlanmıştır.

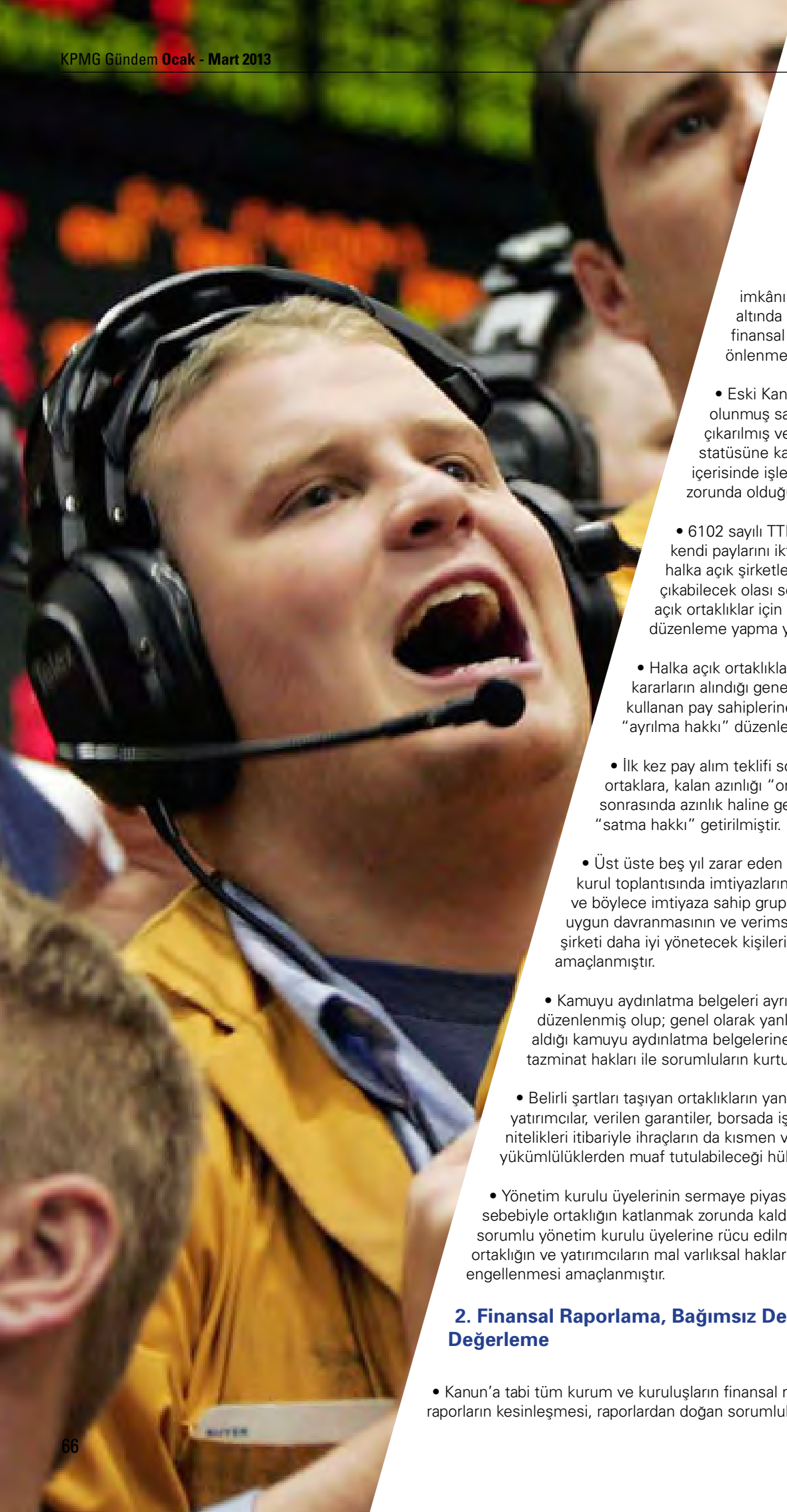
- Diğer bir yenilik olarak; izahnamede değişiklik yapılması halinde, yatırımcılara bu değişikliklerin yayımlanmasından itibaren iki iş günü içinde taleplerini geri alma hakkı tanınmıştır.

- Paylarının piyasa fiyatı veya defter değeri, nominal değerinin altında olan şirketlerin, nominal değerinin altında bir fiyatla pay ihraç edebilmesine Kurulca izin verilmesi

**6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ("Yeni Kanun") 30 Aralık 2012 tarih ve 28513 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girmiştir. Böylece, 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ("Eski Kanun") yürürlükten kalkmıştır.**







imkânı getirilerek, payları nominal değer in altında işlem gören borsa şirketlerinin finansal sorunlarının derinleşmesinin önlenmesi amaçlanmıştır.

- Eski Kanun'da 250 ortak olan halka arz olunmuş sayılma kriteri, yeni Kanun'la 500'e çıkarılmış ve ortaklıkların halka açık ortaklık statüsüne kavuştuktan sonra en geç iki yıl içerisinde işlem görmek için borsaya başvurmak zorunda olduğu düzenlenmiştir.

- 6102 sayılı TTK ile getirilen anonim ortaklıkların kendi paylarını iktisabına ilişkin düzenlemelerin halka açık şirketler için uygulanmasında ortaya çıkabilecek olası sorunları bertaraf amacıyla tüm halka açık ortaklıklar için Kurul'a pay geri alımlarına ilişkin düzenleme yapma yetkisi verilmiştir.

- Halka açık ortaklıklar bakımından ilk kez, önemli kararların alındığı genel kurullara katılarak olumsuz oy kullanan pay sahiplerine paylarını şirkete satma hakkı veren "ayrılma hakkı" düzenlenmiştir.

- İlk kez pay alım teklifi sonrası belirli bir pay oranına ulaşan ortaklara, kalan azınlığı "ortaklıktan çıkarma hakkı" ile teklif sonrasında azınlık haline gelen pay sahiplerine paylarını ortaklığa "satma hakkı" getirilmiştir.

- Üst üste beş yıl zarar eden ortaklıklarda yapılacak ilk genel kurul toplantısında imtiyazların kaldırılacağı hüküm altına alınmış ve böylece imtiyaza sahip grupların diğer ortakların da menfaatine uygun davranmasının ve verimsiz yönetimlerin değiştirilerek şirketi daha iyi yönetecek kişilerin göreve gelmesinin sağlanması amaçlanmıştır.

- Kamuyu aydınlatma belgeleri ayrı bir kavram olarak mevzuatta ilk kez düzenlenmiş olup; genel olarak yanlış, yanıltıcı ve eksik bilgilerin yer aldığı kamuyu aydınlatma belgelerine dayanarak işlem yapan yatırımcıların tazminat hakları ile sorumluların kurtuluş karineleri belirlenmiştir.

- Belirli şartları taşıyan ortaklıkların yanı sıra; büyüklük, satış yapılan yatırımcılar, verilen garantiler, borsada işlem görme, satış yöntemi gibi belirli nitelikleri itibarıyla ihraçların da kısmen veya tamamen Kanun kapsamındaki yükümlülüklerden muaf tutulabileceği hükme bağlanmıştır.

- Yönetim kurulu üyelerinin sermaye piyasası mevzuatına aykırı işlemleri sebebiyle ortaklığın katlanmak zorunda kaldığı idari para cezalarının, ortaklığın sorumlu yönetim kurulu üyelerine rücu edilmesinin zorunlu olduğu düzenlenerek, ortaklığın ve yatırımcıların mal varlıksal haklarının korunması ve kârın azaltılmasının engellenmesi amaçlanmıştır.

## 2. Finansal Raporlama, Bağımsız Denetim, Derecelendirme ve Değerleme

- Kanun'a tabi tüm kurum ve kuruluşların finansal raporlama standartları, söz konusu raporların kesinleşmesi, raporlardan doğan sorumluluk, bunların kamuya açıklanması

ve bağımsız denetime tabi tutulma esasları hakkında düzenleme yapılmıştır.

- Diğer taraftan Kanun ile sermaye piyasasında derecelendirme ve değerlendirme alanlarında düzenleme yapma yetkisi Kurul'a tanınmış, bu kurumların sorumluluk esasları açıkça belirlenmiştir.

### 3. Sermaye Piyasası Faaliyetleri, Aracılar, Öz Düzenleyici Kuruluşlar

- Kanun'la sermaye piyasası mevzuatında ilk kez "borsalar"a ilişkin kapsamlı hükümler öngörülmüş, borsaların taşımaları gereken esaslar yasal düzenleme altına alınmıştır.

- Finansal altyapı kuruluşları olan (financial markets infrastructure) merkezi takas, merkezi saklama ve veri depolama kuruluştan yasal düzenlemeye kavuşturulmuştur.

- Merkezi karşı taraf (central counterparty) düzenlemeleri yasal yapıya kavuşturulmuştur.

- Sermaye piyasalarında gerçekleştirilen hemen her işlemin veri olarak depolanabileceği "veri depolama kuruluşları" (trade repositories) yasal altyapıya kavuşturulmuştur.

- AB düzenlemelerine paralel olarak sermaye piyasası faaliyetinde bulunan kuruluşların mali açıdan sıkıntıya düşmeleri durumunda yatırımcıların tazminine yönelik olarak Yatırımcı Tazmin Merkezi oluşturulmuştur.

- Mevcut Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşların Birliği'nin yapısı revize edilerek Birliğin sadece aracı kurumların değil sermaye piyasasında faaliyet gösteren tüm aktörlerin temsiline imkân sağlayan bir yapıya dönüşümü sağlanmıştır.

### 4. Kurumsal Yatırımcılar

- Yatırım fonu ve yatırım ortaklığı sektörüne ilişkin olarak daha rekabetçi ve AB düzenlemeleri ile uyumlu bir yapıya kavuşturulması amaçlanmıştır.

- AB UCITs Direktifi kapsamında ana faaliyet konusu yatırım fonlarının kurulması ve yönetimi olan Portföy Yönetim Şirketini tanımlamaktadır.

- Kolektif yatırım kuruluşlarının portföylerindeki varlıklara ilişkin olarak saklama hizmeti ilk defa AB Düzenlemelerine uygun olarak Kanun'da tanımlanmakta ve portföy saklama hizmetini yürütecek kuruluşların sorumlulukları belirlenmektedir.

- "Değişken Sermayeli Yatırım Ortaklığı" adı altında Türk Hukuku için yeni olan bir şirket türü ihdas edilmektedir. Bu şirket türü AB UCITs Direktifi kapsamında fon ile yatırım ortaklığı modelinin bir bileşimi olarak düzenlenmiş olup, ortaklığın farklı portföylerden oluşacak şekilde yapılanmasına imkân vermektedir.

- Konut finansmanı sistemi ile ilgili tamamlayıcı değişiklikler yapılmış, Konut ve Varlık Finansmanı ile İpotek Finansmanı Kuruluşları tanımlanmıştır.

### 5. Denetim ve Tedbirler

- Kurul'a denetim faaliyetlerine ilişkin önemlilik ve öncelik ilkeleri ile risk değerlendirmelerinde dikkate alınacak ölçütleri ve uygulama esaslarını belirleme ve denetim faaliyetinin, önemlilik ve öncelik ilkeleri ile risk değerlendirmeleri kapsamında oluşturulacak program uyarınca yürütme yetkisi verilmektedir.

- Denetimin kapsamı daha detaylı olarak tanımlanmaktadır.

- Kanun'da ilk kez Kurul'dan izin almaksızın yapılan halka arz ile toplanan paraların iadesi için usul ve esaslar öngörülmüştür.

- Elektronik ortam üzerinden gerçekleştirilen izinsiz faaliyetlere ilişkin düzenlemeler yapılmıştır.

- Örtülü kazanç aktarımı yaptıkları tespit edilen şahısların aktardıkları tutarı şirkete iade etmeleri gereği açık olarak düzenlenmiştir.

- Gerçeğe aykırı bağımsız denetim raporu düzenlenmesinin yanı sıra, gerçeğe aykırı değerlendirme ve derecelendirme raporlarının düzenlenmesi de suç kapsamına alınmıştır.

- Kurul'un, sermaye piyasası kurumlarının hukuka aykırı faaliyet veya işlemlerinde uygulayacağı tedbirler açıkça düzenlenmiştir. Ayrıca, sermaye piyasası suçlarıyla ilgili

olarak alınacak tedbirler Kanun'da sayma usulü ile belirtilmiştir.

### 6. Piyasa Suçları ve Yaptırımları

- Kanun'da, AB düzenlemeleri çerçevesinde piyasa suçları ve yaptırımları ile ilgili değişiklikler yapılmış ve bazı yeni suçlar düzenlenmiş, mevcut suçların kapsamı ve bu suçlara bağlanan cezai yaptırımlar ekonomik suça ekonomik ceza esasına göre yeniden kaleme alınmıştır.

- Bilgi suiistimali (içeriden öğrenenlerin ticareti) suçu ile ilgili olarak Kanun'da söz konusu suç AB düzenlemeleri de dikkate alınarak kapsamlı olarak yeniden tanımlanmış ve suçun faili olabilecekler sayılmıştır.

- Kanun'da manipülasyon olarak bilinen suç tipi "Piyasa Dolandırıcılığı," yine içeriden öğrenenlerin ticareti olarak bilinen suç tipi "Bilgi Suiistimali", olarak düzenlenmiştir. Bu suç tipleri AB direktifi dikkate alınarak yeniden kaleme alınmış, bu çerçevede, sermaye piyasası araçlarının fiyatlarının yanı sıra değerlerini ve yatırım kararlarını etkileyebilme hususları ile emir vermenin de ilgili suç kapsamında olduğu; buna ek olarak, açıklamakla yükümlü oldukları bilgileri açıklamayan ya da zamanında açıklamayanların cezai sorumlulukları Kanun'daki ilgili maddelere eklenmiştir.

- Kanun'da piyasa dolandırıcılığında etkin pişmanlık hükmü öngörülerek bu suçla elde edilen menfaatin yeniden ekonomiye kazandırılması da temin edilmiştir.

**ÖNEMLİ UYARI:** Yukarıdaki açıklamalar, genel bilgilendirme amacıyla yapılmış olup, herhangi bir gerçek veya tüzel kişinin özel durumuna hitap etmemektedir. Hiç kimse özel durumuna uygun bir uzman görüşü almaksızın, bu bilgilere dayanarak hareket etmemelidir. Yukarıdaki bilgiler herhangi bir tavsiye değildir ve bunlara dayanarak işlem yapılması halinde ortaya çıkacak sonuçlardan KPMG herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir.

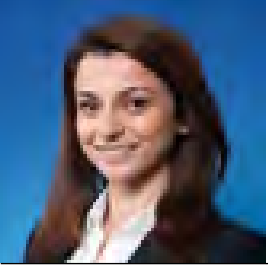
**Levent Berber**

Hukuk Bölüm Başkanı

T : +90 216 681 91 72

E : Lberber@kpmg.com

# ELEKTRİK PİYASASINDA HUKUKİ AYRIŞTIRMA



Gülbin Yılmaz

## Hukuki Ayrıştırmanın Dayanağı

Avrupa Birliği tarafından hazırlanan Elektrik Direktiflerine paralel olarak, 2008 yılında yapılan değişiklik ile Elektrik Piyasası Kanunu'na (EPK) "Dağıtım şirketleri, üretim ve perakende satış faaliyetlerini, 01.01.2013 tarihinden itibaren ancak ayrı tüzel kişilikler altında yürütürler" ibaresi eklenmiştir. Dağıtım ve perakende satış faaliyetlerinin hukuki ayrıştırılmasına ilişkin usul ve esaslar ise 12.09.2012 tarihinde 4019 sayılı Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK) kararı ile belirlenmiştir.

## Hukuki Ayrıştırmanın Usul ve Esasları

### Hukuki Ayrıştırma Yöntemi

EPDK kararında hukuki ayrıştırma esnasında kısmi bölünme yöntemi uygulanacağı açıkça belirtilmiştir. Kısmi bölünme, Türk Ticaret Kanunu (TTK) ve ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilecektir.

### Devralan Şirketin Ortaklık Yapısı ve Yönetim Ayrıştırılması

Devralan şirketin paylarının, bölünen şirketin ortakları tarafından iktisap edileceği belirtilmiştir. Hukuki ayrıştırma işlemleri tamamlanana kadar, devralan şirket ile bölünen şirketin aynı kontrol yapısına sahip olması zorunludur. Dağıtım şirketi ile dağıtım şirketiyle aynı kontrol ilişkisine sahip üretim ve perakende satış şirketlerinin yönetim kurulu üyesi, genel müdür ve genel müdür yardımcısı unvanları ile başka unvanlarla istihdam edilseler dahi yetki ve görevleri itibarıyla genel müdür yardımcısına denk veya daha üst makamlarda imza yetkisini haiz diğer yöneticiler ve denetçilerin 01.01.2013 tarihinden itibaren farklı kişilerden oluşturulması zorunludur.

### Ara Bilanço ve Bölünme Sözleşmesinin Hazırlanması

Dağıtım şirketlerinin, bölünme sözleşmesinin hazırlanmasına başlamadan önce, bir ara bilanço çıkarması gerekmektedir. Daha sonra dağıtım şirketleri tarafından, sistematik, açık ve anlaşılır olan bir bölünme sözleşmesi

hazırlanması ve dağıtım şirketi tarafından onaylı bir örneğinin, tamamlanma tarihini takip eden 5 iş günü içerisinde Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na (Kurum) sunulması gerekmektedir.

### Yeni Şirket Kurulması

Kısmi bölünme işlemlerine başlamadan önce, dağıtım şirketleri tarafından anonim şirket kurulması gerekmektedir. Söz konusu şirket ana sözleşmesinde, şirketin amaç ve konusu, hisse senetlerinin nevi, hisse senetlerinin devri, birleşme ve ana sözleşme değişikliği ile ilgili yönetmelikte yer alan hükümlere ilişkin düzenlemelere yer verilmesi gerektiği belirtilmiştir.

### Maliyetler

Hukuki ayrıştırmanın zaruri kıldığı iş ve işlemlere ilişkin zorunlu maliyetler, ilgisine göre, dağıtım şirketinin veya perakende satış şirketinin tarifesine yoluyla karşılanacaktır. Tarifeye yansıtılması talep edilen maliyetler hakkında Kurum'a bir rapor sunulması ve söz konusu maliyetlerin belgelenmesi zorunludur.

### Lisans İşlemleri

Perakende satış şirketlerinin, Kurum'a perakende satış lisansı başvurusunda bulunması için son tarih 15.12.2012 olarak belirlenmiştir. Başvuru dilekçesi ekinde şirket esas sözleşmesi, şirket ortaklık yapısı belgelerinin Kurum'a sunulması gerekmektedir. Dağıtım şirketleri de, sahip olduğu perakende satış lisansının sonlandırılması amacıyla, perakende satış şirketi ile eş zamanlı olarak Kurum'a başvuruda bulunmalıdır. Başvuruların Kurum tarafından değerlendirilerek, eş zamanlı olarak, dağıtım şirketinin perakende satış lisansı 31.12.2012 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere sona erdirileceği ve perakende satış şirketine, 01.01.2013 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, eskisinin devamı mahiyetinde yeni lisans verileceği belirtilmiştir. Yeni lisans başvurusunda bulunulurken, yeni tarife önerisinde bulunulmayacaktır.

**Enerji sektöründe serbest ve rekabetçi bir piyasa ortamı sağlamak için hukuki ayrıştırma bir çözüm yolu olarak karşımıza çıkmaktadır. Hukuki ayrıştırma, dağıtım lisansı sahibi tüzel kişiler tarafından dağıtım ve perakende satış faaliyetlerinin ayrı tüzel kişilikler altında yürütülmesi olarak tanımlanabilir.**

Perakende satış şirketi, 01.01.2013 tarihinden itibaren, kısmi bölünme ve diğer devir işlemlerinin tamamlandığı tarihe kadar, ilgili mevzuat kapsamında sunmakla yükümlü olduğu hizmetleri dağıtım şirketinden hizmet alımı yoluyla temin edecektir. Ancak söz konusu hizmet alımı 6 aydan fazla olamayacaktır.

## Değerlendirme

Dağıtım ve perakende faaliyetlerini tek elden yürüten şirketlerin 2012 yılına sonuna kadar kısmi bölünme yolu ile ayrıştırılmasının, rekabetçi ve serbest piyasa ortamına sağladığı faydalar gelecek yıllarda görülebilecektir. Ayrıştırmanın elektrik piyasasında etkili olabilmesi için tüm kurumların birlikte hareket etmesi gerekmektedir. Özellikle Rekabet Kurulu ve EPDK tarafından enerji sektöründeki ayrıştırmanın etkili olabilmesi için gerekli düzenlemelerin yapılması büyük önem taşımaktadır.

### Gülbin Yılmaz

Hukuk, Müdür Yardımcısı

T: +90 216 681 90 00 - 9279

E: [gyilmaz@kpmg.com](mailto:gyilmaz@kpmg.com)



# Vergi Gündemi

- Rusya - Türkiye Arasındaki Yatırımlarda Vergi Anlaşması ve Vergi Optimizasyon Fırsatları  
**Abdulkadir Kahraman**
- Serbest Bölgeler İçin Katma Değer Vergisinde İyi Bir Haber  
**Yavuz Öner**
- Türkiye Almanya Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması Uyarınca Royaltı Ödemelerinin Vergilendirilmesi  
**Timur Çakmak**
- Transfer Fiyatlandırması Dönem Sonu Kapanış İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar  
**Murat Kılıç**
- Gümrük İşlemlerinde Damga Vergisi Sorunları  
**Murat Palaoğlu**
- Uluslararası Görevlendirmelerde Vergi Eşitlemesi ve Teorik Vergileme Uygulamaları  
**Eray Büyüksekan**



# Rusya - Türkiye Arasındaki Yatırımlarda Vergi Anlaşması ve Vergi Optimizasyon Fırsatları



Abdulkadir Kahraman

## Uluslararası Yatırımlarda Holding Yer Seçimi Önemli midir?

Şirketler ve yatırımcıların amacı en genel şekliyle yapacakları yatırımlardan elde edecekleri kârı azami seviyelere ulaştırmaktır. İşletme kuruluş yeri seçiminde olduğu gibi, uluslararası yatırımlarda da holding yeri seçimi önem arz etmektedir. Holding yeri seçiminde ekonomik, sosyal, hukuki altyapı ve finans kaynakları gibi faktörler dikkate alınmalıdır. Bu nedenle, holding yeri seçimi uluslararası yatırımlardan elde edilecek kâr ve nakit akımlarında doğrudan etkisi olan bir etkidir. Çünkü söz konusu faktörler kârlılığı doğrudan etkilemektedir. Dolayısıyla kuruluş yerinin "network" ve "stratejik avantajları" karar sürecinde fark yaratan unsurlar olup, daha fazla detaya inildiğinde vergi anlaşmaları da taşıdıkları avantajlar nedeniyle şirketlerin kâr maksimizasyonunda etkilidirler.

Bir OECD üyesi olan Türkiye, imzaladığı vergi anlaşmalarında genel olarak "OECD Model Vergi Anlaşması" ile belirlenen sistematığı esas almaktadır. Bu anlaşmalar sayesinde, bir taraftan çifte vergilendirme önlenirken diğer taraftan ayırım yapılmama ilkesinin bir sonucu olarak, yabancı ülke mukimlerinin gelirin elde edildiği devlette o devletin mükelleflerine göre daha ağır ve aleyhe vergilendirilmesinin önüne de geçilmekte ve böylece yabancı girişimci kurumların (veya kişilerin) yatırım yaptıkları diğer devlette vergilendirme ile ilgili belirsizliklerle karşılaşmamaları sağlanmakta veya güvence altına alınmaktadır.

**Gelişen uluslararası ticaret ve sermaye hareketleri yatırımcıların ilgilendikleri pazarlara doğrudan veya dolaylı iştiraki "holding yeri seçimi" konusunu gündeme getirmiş ve bu nedenle karar**



## sürecinde diğer faktörler kadar “vergi yükü” konusundaki alternatifler de önemli hale gelmiş bulunmaktadır.

### Türk Holding Şirketi ile Diğer Ülke Holding Şirket Rejimleri Farklı mıdır?

Türkiye ekonomik gelişmişlik düzeyini artırmak amacıyla yabancı sermaye çekmek ve uluslararası ekonomik faaliyetler açısından bir merkez haline gelebilmek için çeşitli yasal değişiklikler yapmaktadır. Bunlardan biri de 2006 yılında yapılan vergi reformu ile getirilen “Türk holding rejimi” olarak adlandırabileceğimiz vergi düzenlemeleridir.

“Türk holding rejimi” ile ilgili düzenlemeler kurumlar vergisinin istisnalar ile ilgili maddesinde yer almaktadır. Belli şartları taşıyan tam mükellefiyete tabi anonim şirketler, yurt dışı iştiraklerden elde edilen temettü gelirleri ile iştirak hisselerinin satışından elde edilen değer artış kazançlarını kurumlar vergisinden istisna etmektedir. İstisna için aranan şartlar şu şekildedir:

- Yurt dışı iştiraklerinin anonim veya limited şirket niteliğinde olması ve bu iştiraklerin Türkiye’de tam mükellef olmaması,
- Yurt dışı iştirak kazancının elde edildiği tarih itibarıyla; aralıksız olarak en az bir yıl

süreyle nakit varlıklar dışında kalan aktif toplamının %75 veya daha fazlasının yurt dışı iştirak hisselerinden oluşması ve yurt dışı iştiraklerinin her birinin sermayesine en az %10 oranında iştirak etmesi,

- Satışa konu iştirak hisselerini, elden çıkarma tarihi itibarıyla en az iki tam yıl (730 gün) süreyle aktifinde tutmuş olması.

Türkiye yukarıdaki düzenlemelere ilave olarak diğer bazı yenilikleri de vergi sistemine monte etmiştir. Böylece, tam mükellefiyete tabi kurumların yurt dışı faaliyetlerine yönelik vergileme prensipleri kapsamında, kontrol edilen yabancı kurum ve vergi cennetleri ile mücadeleyle ilişkin düzenlemeler vergi mevzuatımıza girmiştir. Özellikle kontrol edilen yabancı kurum düzenlemeleri ile “Türk holding şirket” sistemi ile rekabet içinde olacak holding rejimleri hedeflenmiştir.

Söz konusu rakip holding rejimi ülkeleri, genel olarak gelişmiş ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Hollanda, İspanya, İsviçre, Belçika ve Lüksemburg buna örnek olarak gösterilebilir. Söz konusu holding rejimlerinde “temettü kazançları istisnası” ile ilgili özet tablo aşağıdaki gibidir:

Ülke	Temettü gelirleri vergilemesi
Hollanda	Belirli şartlar ile istisna
İsviçre	Belirli şartlar ile istisna
İspanya	Belirli şartlar ile istisna
Belçika	Belirli Şartlar ile istisna
Lüksemburg	Belirli şartlar ile istisna

Ancak yazımızın başında da belirttiğimiz gibi yatırımcılar kendilerine en fazla kâr veya nakit akımı sağlayan imkânı verecek holding yeri alternatiflerini değerlendirmektedirler. Diğer taraftan, söz konusu alternatifler her ticari faaliyet için geçerli olmayabilir. Örneğin; yurt dışındaki inşaat, onarım, montaj işleri Türkiye’de kurumlar vergisi istisnasına sahip olduğu için bu alanda faaliyet gösteren bir inşaat şirketi için söz konusu yapılandırma gereksizdir.

### Rusya Yatırımları İçin Holding Yeri Seçimi ve Dikkate Alınacak Etkenler

Uluslararası yatırım kararı sırasında ilgili ülkeye yatırımcının mukim olduğu ülkeden doğrudan yatırım yapılabileceği gibi, daha iyi avantaj sağlayan bir ülke üzerinden de yatırım yapılabilir. Bu aşamada dikkate alınması gereken ekonomik, ticari ve vergi ile ilgili özellikler değerlendirmede veya karar sürecinde önemli olup, bunlar ana hatları ile şöyle sıralanabilir:

- Yatırım yapılan şirket tarafından doğrudan

Türk holding veya bir başka ülke holding şirketine ödenen temettü gelirlerinin vergi karşısındaki durumu (istisna kazanç olarak dikkate alınıp alınmayacakları gibi),

- Doğrudan Türk holding veya bir başka ülke holding şirketi aracılığı ile yatırım halinde yatırımcı tarafından elde edilecek temettüler üzerindeki vergi yükü,
- Doğrudan Türk holding veya bir başka holding şirketinin bu yatırıma ait şirket hisselerinin satışından elde edeceği değer artış kazançlarının vergi karşısındaki durumu (istisna kazanç olarak dikkate alınıp alınmayacakları gibi),
- Doğrudan Türk holding veya bir başka ülke holding şirketi aracılığı ile yatırım halinde nihai yatırımcı tarafından elde edilecek değer artış kazançlarının vergi karşısındaki durumu,
- Kontrol edilen yabancı kurum düzenlemeleri,
- Zararlı vergi rekabeti düzenlemeleri,
- Holding şirketi kurma ve idame ettirme maliyetleri,
- Kambyo rejimi düzenlemeleri,
- Holding şirketlerine sağlanan istisnalardan yararlanma durumunda yerel ve uluslararası vergi anlaşmalarındaki vergiden kaçınma ve benzeri yerel düzenlemeler.

Yukarıda belirtilen etkenlere paralel olarak, söz konusu yatırımdan beklenen gelir/kazanç türü veya iştirakler yapılacak işlemlerde göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin, yatırım yapılacak ülkedeki iştirak kredi ile finanse edilecek veya grup içinde nakit havuzu (fiziki veya farazi /notional havuzları) ise faiz kazançları, know-how gibi gayrimaddi hak sağlanacak ise royalty kazançları üzerindeki vergi ve kambyo mevzuatı hükümleri dikkate alınmalıdır.

Yukarıda belirttiğimiz etkenlerin, Rusya’ya yapılacak yatırımlar ile ilgili modellemelerde özel olarak dikkate alınması gereklidir. Aksi takdirde bir yatırımdan beklenen nakit akımlarında vergi yükleri sonucunda istenmeyen nakit çıkışları nedeniyle yatırımdan beklenen geri dönüşler beklenen sürelerde gerçekleşmeyecektir. Dolayısıyla karar sürecinde doğru bilgi ve tecrübe ile hareket ederek sürprizler bertaraf edilebilecektir.

### Abdulkadir Kahraman

Vergi Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı

Yeminli Mali Müşavir

T: +90 216 681 90 04

M: +90 533 294 97 24

E: akahraman@kpmg.com

# Serbest Bölgeler İçin Katma Değer Vergisinde İyi Bir Haber

Serbest Bölgeler ihracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek, doğrudan yabancı yatırımları ve teknoloji girişini hızlandırmak, işletmeleri ihracata yönlendirmek ve uluslararası ticareti geliştirmek amacıyla kurulmuşlardır. Ancak, teşvik amacıyla kurulan serbest bölgelerdeki firmalar zaman zaman vergi ve gümrük düzenlemelerine ilişkin yorumlara bağlı olarak beklenmeyen vergi tarhiyatları ve cezalarla karşılaşmaktadır.







Yavuz Öner

**S**erbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalar ile Vergi İdaresi arasında ortaya çıkan ihtilaflardan biri de serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmaların aldıkları hizmetlerin katma değer vergisi karşısındaki durumudur. Bu yazımızda, serbest bölgelere gerek yurt içinden, gerekse yabancı ülkelere sunulan hizmetler katma değer vergisi bakımından değerlendirilecektir.

#### Serbest Bölgelerde Yaşanan KDV Sorunu Nedir?

Serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmaların gerek yurt içinden gerekse yurt dışından aldıkları ve serbest bölgede yararlandıkları hizmetlerin katma değer vergisine tabi olup olmadığı mükellefler ile vergi idaresi arasında ihtilaf konusudur.

Vergi İdaresi; serbest bölgelerin coğrafik olarak Türkiye siyasi sınırları içinde olmaları nedeniyle bu bölgelerdeki işletmelerin aldıkları hizmetleri, hizmet ister yurt dışından ister yurt içinden alınsın, hizmetten yurt içinde yararlanıldığı gerekçesiyle katma değer vergisine tabi kabul etmektedir.

Vergi idaresi görüşüne göre, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/4-ı Maddesi kapsamında fiilen serbest bölge içinde gerçekleşen hizmetler istisna kapsamındadır. Bu çerçevede, serbest bölge içinde gerçekleşen taşıma işleri, fiilen serbest bölgede yapılan yapım, montaj, bakım gibi hizmetler katma değer vergisinden istisna tutulmaktadır.

Ayrıca, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11. Maddesi kapsamında serbest bölgelerdeki firmalara verilen fason hizmetler de katma değer vergisinden istisnadır. Buna göre, yurt içindeki bir firmanın serbest bölgedeki müşterisine yaptığı fason tekstil hizmetleri ihracat istisnası kapsamına girmekte ve hizmet ihracı kabul edilmektedir.

Sayılan iki istisnai durum dışında, serbest bölgelerdeki firmaların yurt içinden aldıkları pek çok hizmette yurt içindeki satıcılar katma değer vergisi uygulamakta, yurt dışından alınan hizmetlerde ise serbest



bölgelerdeki firmaların sorumlu sıfatıyla katma değer vergisi beyan etmeleri gerekmektedir. Ancak, katma değer vergisi mükellefiyetleri olmadığı ya da katma değer vergisine tabi işlemlerle ilgili olmadıkları için yüklenilen söz konusu KDV tutarları, serbest bölgede faaliyet gösteren firmalar tarafından indirim ve iade konusu yapılamamakta ve maliyetlerini artırıcı bir yüke dönüşmektedir. Bu ise serbest bölgelere sağlanan teşviklerden etkin biçimde yararlanılamamasına neden olmakta ve söz konusu firmaların rekabet güçlerini olumsuz etkilemektedir.

#### **Serbest Bölgelerde Hizmetten Yararlanma Nerede Gerçekleşmektedir?**

Serbest bölgelerde faaliyette bulunan şirketler ya da şube konumundaki işletmeler yurt dışındaki firmalardan çeşitli hizmetler almaktadırlar. Özellikle yabancı sermayeli şirketlerin yurt dışındaki grup firmalarından çeşitli danışmanlık, bilgi işlem, know-how, teknik destek ve benzeri yönetsel hizmetler alması sıkça karşılaşılan bir durumdur.

Vergi İdaresi bu tür hizmetleri serbest bölgelerde olsa da Türkiye sınırları içinde yararlanılmış kabul ederek sorumlu sıfatıyla katma değer vergisine tabi tutmaktadır. Zaman zaman bu yönde yapılan vergi incelemeleri nedeniyle mükellefler katma değer vergisi ve vergi ziyaı cezası tarhiyatlarına maruz kalmaktadırlar. Yukarıda da belirttiğimiz gibi Vergi İdaresinin bu yaklaşımı, serbest bölgelerin coğrafi olarak Türkiye siyasi sınırları içinde kabul edilmesine ve bunun sonucu olarak hizmetten Türkiye’de yararlanıldığı iddiasına dayanmaktadır.

Yurt içinden serbest bölgelere verilen hizmetler bakımından da benzer bir durum söz konusudur. Yukarıda belirtildiği gibi Kanun’da yalnızca fiilen serbest bölgelerde gerçekleşen hizmetler ile serbest bölgelerdeki müşteriler için yapılan fason hizmetler istisna olarak belirlendiği için yurt içinden serbest bölgedeki müşterilere yapılan diğer hizmetler katma değer vergisine tabi tutulmaktadır. Örneğin yurt içinden serbest bölgedeki bir firmaya yapılan danışmanlık, araç ve iş makinesi kiralama gibi hizmetler katma değer vergisine tabi kabul edilmektedir.

#### **Vergi Yargısının Görüşü Farklı**

Son dönemde karşılaşılan çeşitli yargı kararları yukarıdaki uygulamayı onaylamamaktadır.

Yargı organlarının kararlarında serbest bölgeler her ne kadar coğrafi olarak Türkiye içinde yer alsalar da; serbest bölgelerin kuruluş amacının ihracatın teşvik edilmesi olması, serbest bölgelerin Türkiye gümrük bölgesinin dışında oluşu nedeniyle esasen serbest bölgelerin **“ekonomik anlamda”** Türkiye dışından kabul edilmesi, bu nedenle serbest bölgelerdeki firmalara verilen hizmetlerin katma değer vergisine tabi tutulmaması gerektiği, belirtilmektedir.

Fason tekstil hizmetlerinin Katma Değer Vergisi Kanunu’nda yapılan değişiklikle ihracat istisnası kapsamında alınmasından önceki dönemlere ilişkin bir uyumsuzlıkla ilgili olarak Danıştay 9. Dairesi’nin Esas No: 2008/1701 Karar No : 2009/736 sayılı 11.2.2009 tarihli kararında özetle;

*“.....Dosyanın incelenmesinden, davacının serbest*

*bölgede faaliyet gösteren alıcı için fason tekstil işi yaptığı ve düzenlediği faturaların da fason işçilik bedeli olduğu, davacının dahilde işleme için taahhüdüne, alıcı firmanın dahilde işleme izin belgesine sahip oldukları, teslim edilen ürünlerin serbest bölgeye gittiğini ve 3 ay içinde ihraç edildiğini gösteren gümrük çıkış belgelerinin ve karşılığı dövizin alındığını gösterir döviz alım belgelerinin mevcut olduğu, ancak davacının yaptığı işin hizmet ifası olacağı bu durumda serbest bölgeye yaptığı hizmetin katma değer vergisi istisnasından yararlanamayacağı, sonuçta mahsuben alınan katma değer vergisi iadelerinin geri istenilmesi amacıyla dava konusu cezalı tarhiyatın yapıldığı anlaşılmaktadır.*

*İhracatta katma değer vergisi istisnasının getiriliş amacı ihracatın teşviki ve döviz kazandırıcı faaliyetlerde rekabetin desteklenmesi olup bu amaçla mal ve hizmet ihracında katma değer vergisi istisnası getirilmiştir. Günümüzde mal ve hizmet ihracı doğrudan yabancı ülkelere olduğu gibi ülke sınırları içerisinde olmakla birlikte gümrük hattı dışında sayılan serbest bölgelere de yapılabilmektedir. Serbest Bölgelerin kuruluş gayesi de buraya yapılacak teslim ve hizmet ifasıyla yine döviz kazandırılmasıdır.*

*3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu’nda mal tesliminde katma değer vergisi istisnası için serbest bölgelerin açıkça sayılarak serbest bölgeye yapılan teslimlerin yurtdışına yapılmış sayılması, ancak hizmet ihracında katma değer vergisi istisnasında serbest bölge ifadesine yer verilmediği görülmekteyse de, bu durum yurtdışı ifadesine siyasi ve coğrafi anlam yüklenilmesi halinde geçerli olmakla birlikte ticari ve ekonomik anlamda serbest bölgelerin yurtdışı kabul edilmesi gerektiği gerçeğini değiştirmemektedir.*

*Bu nedenle ihracatı ve döviz kazandırıcı faaliyetleri desteklemek amacıyla kurulan serbest bölgelere yapılan hizmet ifasının yurtdışı sayılmaması hukuka aykırı olacaktır.*



*Kaldı ki serbest bölgelere yapılan hizmet ifasının mal tesliminden farklı olmadığını gören yasa koyucu tarafından 3065 sayılı Kanunun 12. maddesine 6.6.2008 tarih ve 5766 sayılı Kanunun 12/e maddesiyle eklenen b fıkrasının 3. bendinde serbest bölgelere yapılan fason hizmetlerin katma değer vergisi istisnasından yararlanmasını getiren düzenleme yapılmıştır.*

*Bu durumda davacının serbest bölgedeki firmaya yaptığı fason işçilik hizmetinin katma değer vergisi istisnasından yararlandırılması yoluyla mahsuben yapılan iadenin geri istenilmesi amacıyla adına salınan katma değer vergisi ile kesilen vergi ziyaı cezasında isabet görülmediğinden, aksi yönde verilen mahkeme kararında isabet bulunmamaktadır.....”*

şeklinde hüküm tesis edilmiştir.

Benzer bir olayda Danıştay 3. Dairesi'nin E:2008/3510 K:2010/204 sayılı 28.1.2010 tarihli bir diğer kararında ise:

*“..... Değinilen düzenlemeler uyarınca; ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla beraber gümrük vergileri ile ticaret politikaları ve kambiyo mevzuatının uygulanması bakımından Türkiye gümrük bölgesi dışında olduğu kabul edilen serbest bölgelere yapılan hizmet ifasının, mal tesliminden bir farkı bulunmadığı, yürürlükteki mevzuata uygun gerçekleştiği takdirde ihracat istisnası hükümleri çerçevesinde işlem görmesi gerektiği sonucuna varılmış olup; 6.6.2008 tarih ve mükerrer 26898 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 5766 sayılı Kanun ile 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 12'nci maddesinde yapılan değişiklikle de serbest bölgedeki müşteriler için yapılan fason hizmetlerin ihracat istisnası kapsamında olduğu hususunun açıklığa kavuşturulmuş olması karşısında, davanın reddi yolunda verilen kararda hukuka uygunluk görülmemiştir.”*

şeklinde hüküm tesis edilerek vergi

mahkemesi kararını temyiz eden mükellef lehine karar verilmiştir.

Söz konusu iki örnek kararda, fason tekstil hizmetlerinin Kanun'da açıkça istisnaya tabi tutulmasından evvel gerçekleşen ihtilaflarla ilgili olarak, yurt içinden serbest bölgeye verilen hizmetlerin, aslında yurt dışına verilen hizmetler gibi değerlendirilerek ihracat istisnasından yararlanabileceğini kabul etmektedir.

Serbest bölgede şube olarak faaliyette bulunan bir başka firma, yurt dışındaki grup şirketlerinden sağladığı çeşitli hizmetlerle ilgili olarak sorumlu sıfatıyla ödediği katma değer vergisini dava konusu yapmış; İstanbul 3. Vergi Mahkemesi 2011/407 Esas, 2012/378 Karar sayılı ve 22.2.2012 tarihli kararında vergi tahakkukunda yukarıda emsal kararlara benzer gerekçelerle yasal isabet görmemiştir. İstanbul 3. Vergi Mahkemesi'nin söz konusu kararı Danıştay 9. Dairesi'nin, 2012/5142 Esas, 2012/5321 Karar sayılı ve 9.10.2012 tarihli kararı ile onanmıştır.

### Değerlendirme

Yargı organlarının yukarıda açıklanan yaklaşımı serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalar bakımından önemli bir fırsat ortaya çıkarmaktadır. Yargı organları serbest bölgeleri, katma değer vergisi bağlamında yurt dışı olarak tanımlamakta, bu yerlere sunulan hizmetleri yurt dışına sunulan ve yurt dışında yararlanılan hizmetler olarak kabul etmektedir.

Henüz Vergi İdaresinin görüş ve uygulaması değişmemiş olsa da, serbest bölgede faaliyet gösteren mükelleflerin özellikle yurt dışından

aldıkları hizmetler için sorumlu sıfatıyla verecekleri 2 No.'lu Katma Değer Vergisi Beyannamelerine ihtirazi kayıt konularak dava yoluna gidilmesi, hem vergi risklerini ortadan kaldıran hem de oluşan vergi yükünden kurtulma fırsatı veren bir yol olarak görülmeli ve bu alternatif iyi değerlendirilmelidir.

Serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalar katma değer vergisi mükellefiyetleri olmaması ya da aldıkları hizmetlerin serbest bölge içinde yürüttükleri ve katma değer vergisine tabi olmayan hizmetlerle ilgili olması sebebiyle, aldıkları hizmetler üzerindeki katma değer vergisini indirim konusu yapamamakta ya da iade talep edememektedirler. Bu durumda, söz konusu katma değer vergisi tutarları kendi üzerlerinde kalmakta ve bir maliyet unsuru teşkil etmektedir.

Bu durum aslında ihracatı teşvik etmek üzere kurulan serbest bölgelerdeki firmaların ihracata yönelik faaliyetlerinin maliyetini artırmakta ve adeta serbest bölgede faaliyette bulunan işletmeleri cezalandıran bir uygulamaya dönüşmektedir. Bu nedenle, vergi yargısının serbest bölgelerdeki katma değer vergisi sorununa ilişkin müstakar hale gelmiş olumlu kararlarını dikkate alarak ihtirazi kayıtlarla verilecek beyannamelerin dava konusu yapılması risksiz bir fırsat olarak görülmelidir.

### Yavuz Öner

Vergi, Şirket Ortağı

T : +90 216 681 90 42

M : +90 530 461 35 78

E: yoner@kpmg.com



# Türkiye Almanya Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması Uyarınca Royalti Ödemelerinin Vergilendirilmesi

**“Türkiye Cumhuriyeti ile Almanya Federal Cumhuriyeti Arasında Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmeyi ve Vergi Kaçakçılığını Önleme Anlaşması” 1 Ocak 2011 tarihinden sonraki vergilendirme dönemleri için uygulanmak üzere, 1 Ağustos 2012 tarihinde yürürlüğe girmiştir.**



Timur Çakmak

**G**enel olarak değerlendirildiğinde Türkiye ile Almanya arasındaki eski ÇVÖ Anlaşması’nda yer alan “gayri Maddi hak bedelleri” ile ilgili 12. madde metni ile yeni ÇVÖ Anlaşması’nın 12. Maddesi arasında “Satış” işlemi dışında çok büyük bir farklılık bulunmamaktadır. Ancak bu kapsamdaki ödemeler sırasında hem gayrimaddi hakların tanımının neleri kapsadığı hem de gerek iç



gerekse anlaşma hükümlerine göre nasıl vergilendirilmesi gerektiği konusunda yaşanan tereddütler ile ilgili görüşlerimiz aşağıda ele alınacaktır .

## Gayrimaddi Hak Bedellerinin Türk Vergi Mevzuatı Açısından Değerlendirilmesi

Konu iç vergi uygulamaları açısından değerlendirildiğinde gayri maddi hak bedellerinden elde edilen gelirler bireyler açısından “gayrimenkul sermaye iradı” olarak değerlendirilirken, şirketler veya kurumlar açısından ise “ticari kazanç” diğer bir anlatımla kurum kazancı olarak vergilendirilmektedir. Ayrıca gerçek kişiler açısından da gayri maddi hakların ticari veya zirai bir işletme kapsamında elde edilmesi halinde söz konusu gelirler ticari veya zirai kazanç olarak dikkate alınacaktır.

Diğer taraftan, dar mükellefiyete tâbi kurumların bu kapsamda elde ettikleri “gayri menkul sermaye iratları”, diğer bir anlatımla royalti gelirlerinin, bu kazanç ve iratları (avanslar da dahil olmak üzere) nakden veya hesaben ödeyen veya tahakkuk ettirenler tarafından %15 oranında kurumlar vergisi kesintisi yapılacağı hükme bağlanmıştır. Ancak söz konusu bu stopaj oranı Bakanlar Kurulu Kararı ile %20 olarak belirlenmiş ve bu şekilde uygulanmaktadır. Aynı stopaj uygulaması gerçek kişiler için de geçerli bulunmaktadır.

## TÜRKİYE ALMANYA ARASINDAKİ ÇVÖ ANLAŞMASI AÇISINDAN GAYRİMADDİ HAK BEDELİ ÖDEMELERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Ancak iç mevzuat düzenlemelerine ilave olarak gayri maddi hak bedeli ödemelerinin Anlaşma hükümleri çerçevesinde nasıl vergilendirileceği, tereddüt oluşturan ve dikkat edilmesi gereken bazı hususlar ayrıntılı olarak aşağıdaki bölümlerde açıklanmıştır.

### Gayrimaddi Hak Bedeli Ödemelerinin Anlaşma Hükümleri Uyarınca Vergilendirilmesinin Sınırı

Anlaşma’nın 12. Maddesi hükümlerindeki genel prensip, gayri maddi hak gelirlerinin mukim olunan ülkede vergilendirilmesi esas olduğudur. Diğer bir anlatımla örneğin bir Alman mukiminin sahip olduğu bir gayri maddi hakkı Türkiye’de mukim bir şirkete kullandırma karşılığında elde ettiği gelir genel olarak Almanya’da vergilendirilmektedir. Bununla beraber mukim olunan ülkede vergilendirilme prensibinin bir istisnası olarak ödemenin yapıldığı kaynak ülkeye de bir vergilendirme hakkı verilmektedir. Ancak kaynak ülkeye

vergilendirme hakkı verilmesine rağmen bu hak tamamen kaynak ülkenin, diğer bir anlatımla Türkiye’nin veya Almanya’nın iç mevzuatına terk edilmemiş ve bu tür ödemeler üzerinden yapılacak vergilendirme %10 ile sınırlandırılmıştır.

### Anlaşmaya Göre Gayrimaddi Hakkın Tanımı ve Kapsamı

Yürürlükteki Türkiye-Almanya ÇVÖ Anlaşması’na göre gayrimaddi haklar;

- Sinema filmleri ile
- Radyo ve televizyon kayıtları dahil olmak üzere,
- Edebi, sanatsal veya bilimsel her nevi telif hakkının,
- Her nevi patentin,
- Ticari markanın,
- Desen veya modelin, planın,
- Gizli formül veya üretim yönteminin kullanımı veya kullanım hakkı karşılığında veya
- Sınai, ticari veya bilimsel tecrübeye dayalı bilgi birikimi için veya
- Sınai, ticari veya bilimsel teçhizatın kullanımı veya kullanım hakkı karşılığında

yapılan her türlü ödemeyi ifade etmektedir.

Bununla birlikte “gayrimaddi hak bedelleri” terimi aynı zamanda kişinin isminin, görüntüsünün veya her türlü benzeri şahsi hakkının kullanımı veya kullanım hakkı karşılığında yapılan her türlü ödemeyi de kapsamaktadır.

Yukarıdaki herhangi bir konuda diğer ülke mukimine yapılacak ödemeler üzerinden maksimum %10 stopaj suretiyle vergilendirme yapılabilmektedir. İç mevzuatta daha düşük bir oran olması veya hiç vergilememe olması halinde iç mevzuat hükümlerinin uygulanacağı tabiidir.

### Gayrimaddi Hakların Elden Çıkarılması (Satışı)

Yeni Anlaşma gayrimaddi bir hakkın satışı karşılığında yapılan ödemeleri, royalti olarak tanımlamamış “sermaye değer artış kazançları” kapsamında vergilendirme esasını benimsemiştir. Burada da özellikle bir hakkın elde edilmesi ile elden çıkarılması arasındaki süreye dikkat etmek gerekmektedir.

### Teknik Hizmetler Karşılığı Yapılan Ödemelerde Gayrimaddi Hak Bedeli – Serbest Meslek Kazancı Ayrımı

Türkiye- Almanya ÇVÖ Anlaşması’na ekli Protokol’ün ikinci maddesinde söz konusu bu karışıklığın önlenmesi amacıyla özel bir madde hükmü mevcut bulunmaktadır. Buna göre; bilimsel, jeolojik ya da teknik nitelikteki çalışmalar veya araştırmalar dâhil olmak

üzere teknik hizmetler veya ozalit çizimler dahil olmak üzere mühendislik mukaveleleri veya danışmanlık ya da denetim hizmetleri karşılığında alınan ödemeler, Anlaşma’nın 7. veya 14. Maddesi hükümlerinin uygulanacağı ödemeler olarak kabul edilecektir. Bunun anlamı ise bu tür ödemelerin hiçbir şekilde gayrimaddi hak bedeli olarak dikkate alınmaması gerektiği yönündedir. Ancak söz konusu bu madde özellikle hizmet sözleşmeleri içerisinde yer alan know-how sorununu çözmemektedir. Dolayısıyla özellikle Türkiye’de mukim olup Almanya’daki bir şirket ile “Management Contract” veya “Service Contract” olarak isimlendirilen anlaşma yapılması durumunda know-how ve royalti ödemelerine benzer nitelikteki ödemelere dikkat edilmesi gerekmektedir. Konu hakkında daha geniş bilgi aşağıdaki bölümde belirtilmiştir.

### “Know-How” Serbest Meslek Faaliyeti Ayrımı

Gayrimaddi haklar kapsamındaki yukarıda belirtilen her bir unsuru ayrı ayrı incelemek mümkündür. Çünkü yapılan ödemelerin her zaman gayri maddi hak karşılığında mı, yoksa diğer bir gelir unsuru kapsamında mı yapıldığı zaman zaman karışabilmektedir. Örneğin teknik hizmetler karşılığında yapılan ödemeler bazen know-how ödemelerini de kapsayabilmekte ve dolayısıyla örneğin serbest meslek faaliyetleri karşılığında yapılan ödemelerin Anlaşma hükümlerine göre Türkiye’de belirli şartların gerçekleştiği durumda vergilendirilmemesi gerekirken know-how bedelleri üzerinden bir stopaj ödemesi zorunluluğu doğabilmektedir.

Bu yazıda çok derinliğine girmemekle birlikte belirtmek gerekir ki, bugüne kadar bir çok uzman tarafından, sınai, ticari ve bilimsel deneyimle ilgili bir bilgi karşılığında yapılan ödemeler know-how olarak tanımlanmaktadır. Burada transfer edilen bilginin patent veya diğer şekilde tanımlanan entelektüel varlıklardan olmaması önem taşımaktadır. Know-how genel olarak sınai, ticari ve bilimsel bir yapısının ve önceki deneyimlere dayalı olmasının yanı sıra herkes tarafından bilinen bir bilgi de olmaması, diğer bir anlatımla, açığa vurulmaması gereken bir bilgiyi içermesi gerekmektedir. Bu şekilde yapılan bir bilgi transferinin know-how olarak değerlendirilebilmesi için bilgiye sahip olan tarafın, bu bilginin karşı tarafça uygulamasında herhangi bir şekilde yer almaması ve sonuçlarını garanti etmemesi gerekmektedir.

Dolayısıyla, özellikle Türk mukimi şirketlerin Alman ortakları veya Alman mukimleri ile aralarında yaptıkları yönetim veya hizmet anlaşmalarında bu hususlara dikkat etmeleri, daha sonra beklenmeyen vergi yükleriyle karşılaşmalarını açısından önem taşımaktadır.

## Sınai, Ticari Veya Bilimsel Teçhizatın Kullanımı veya Kullanım Hakkı Karşılığında Yapılan Ödemeler

Türkiye-Almanya Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması'nda hükme bağlanan gayrimaddi hak tanımı, Türkiye'nin rezervi ile OECD uygulamalarından ayrı olarak **sınai, ticari ve bilimsel bir teçhizatın kullanımı veya kullanım hakkı karşılığında yapılan ödemeleri de** içermektedir. Bu güne kadarki uygulamalara bakıldığında bazen söz konusu bu düzenlemenin yanlış şekilde yorumlandığı ve hatta yargı kararlarına da yanlış şekilde yansdığı görülmüştür. Türkiye açısından anlaşma politikasının son derece önemli bir ayağını oluşturan söz konusu teçhizatların kiralanması karşılığında yapılacak gayrisafi ödemeleri üzerinden maksimum %10 oranında stopaj yapılması gerekmektedir.

Ayrıca şunu da belirtmek gerekir ki Anlaşma'ya göre kaynak ülkenin vergileme hakkı bulunan gayrimaddi hak bedellerinin, diğer ülke mukimleri açısından hangi gelir türüne göre vergilendirildiğinin Türkiye açısından bir önemi bulunmamaktadır. Dolayısıyla, her şartta örneğin Almanya mukimi bir şirkete Anlaşma kapsamında Türkiye mukimi bir şirket tarafından gayrimaddi hak ödeme yapılması halinde, Türkiye'nin bu ödeme üzerinden istisnasız bir şekilde vergileme hakkına sahip olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle özellikle, Almanya'dan kiralanacak uçak, helikopter, makine, araç vb tüm araç ve gereçlerin kullanılması veya kullanım hakkı karşılığında yapılan ödemelerin bu kapsamda vergilendirilmesi gerektiğinin bilinmesi önem arz etmektedir.

## ANLAŞMAYA GÖRE TÜRKİYE'DE VERGİLENDİRİLMEMESİ GEREKEN GAYRIMADDİ HAK BEDELLERİ ÜZERİNDEN YAPILAN STOPAJLAR NEDENİYLE DÜZELTME VE İADE İŞLEMLERİ

Anlaşma'nın yürürlükte olmadığı ve bu nedenle % 20 stopaj yapıldığı dönemler ile ilgili % 10 oranında fazla stopaj ödemelerinin düzeltilmesi hakkı doğmuştur.

Düzeltilme işlemlerinin kaynakta kesilen vergiler yönünden nasıl yapılması gerektiği konusu her iki ülke mukimleri açısından önem arz etmektedir.

Buna göre bir Alman mukiminin düzeltme ve iade talebi;

i. Almanya'nın Anlaşma'yı uygulamaya yetkili otoritelerden alacakları mukimlik belgesinin ve noterce onaylı Türkçe tercümesi ile birlikte doğrudan kesintinin yatırıldığı vergi dairesine bir dilekçe ile başvurusu halinde,

ii. Dar mükellef Alman mukimin noter kanalıyla bir şahsa özel vekâletname<sup>1</sup> vermesi halinde (yurtdışındaki noter vasıtasıyla verilen vekâletnamede Türk elçilik veya konsoloslukların onayı olmalı) yine yetkili otoriteden alınan mukimlik belgesi ve yine noter onaylı Türkçe tercümesi ile birlikte vekili tarafından yine kesintinin yapıldığı vergi dairesine başvurusu halinde,

iii. Veya vergi sorumlularının doğrudan düzeltme talebine izin verilmesi halinde vergi sorumluları tarafından doğrudan bir dilekçe ile ve kesinti yapılan Alman mukime ait yetkili otoriteden alınan mukimlik belgesiyle muhtasar beyannamenin verildiği vergi dairesine düzeltme başvurusunda bulunması halinde, yerine getirilebilecektir.

Türkiye'de elde edilen ve kaynakta vergilenen gelirler itibarıyla mükellef; bu gelirleri elde eden Alman mukimleridir. Dolayısıyla iç mevzuat açısından asıl olan kaynakta vergilenen gelirler nedeniyle dar mükellef Alman mukimlerinin düzeltme talebinde bulunmasıdır. Ancak bununla birlikte iç uygulamada sorumlu sıfatıyla kesinti yapan vergi sorumlularına da düzeltme imkânı tanınması gerektiği kanaatindeyiz. Özellikle net esas üzerine yapılan gayrimaddi hak bedeli sözleşmelerine istinaden yapılan ödemelerin, sorumlu sıfatıyla brütleştirilerek üzerinden stopaj yapılması durumunda bu yöntemin uygulanması gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü VUK'un 8. Maddesi mükellef tabirinin vergi sorumlularını da kapsayacağı hükmünü içermektedir. Kaldı ki Vergi İdaresinin bugüne kadar yapılan uygulamalarında vergi sorumlularına düzeltme imkânının tanındığı bilinmektedir.

## SONUÇ

Türkiye- Almanya ÇVÖ Anlaşması'nın 01.08.2012 tarihinde 01.01.2011 tarihinden geçerli olarak yürürlüğe girmesiyle her iki ülke mukimlerine de anlaşmanın olmadığı dönemler için yerel mevzuatlar uyarınca yapılan yüksek vergileme nedeniyle iade hakkı doğduğunun bilinmesinde fayda görülmektedir. Türkiye açısından söz konusu bu iadeler, VUK'ta yer alan düzeltme hükümleri ve daha önceki uygulamalara göre Alman mukimler tarafından alınabilecektir.

Düzeltilme ve iade işlemleri ise bundan önceki olaylarda olduğu gibi ilgili vergi dairesine başvurulması halinde yerine getirilecektir. Burada düzeltme başvurularının Anlaşma'nın 27. Maddesinde yer alan 4 yıllık süre içerisinde yapılmasına dikkat etmek gerekmektedir.



### Timur Çakmak

Vergi, Şirket Ortağı

T: +90 312 491 72 31

M: +90 530 954 64 09

E: tcakmak@kpmg.com

<sup>1</sup>Söz konusu özel vekâletnamelerde; vekâlet verilen kişinin adı, adresi, varsa vergi numarası, iadesi talep edilen verginin cinsi, miktarı ve yılına (dönemine) ilişkin bilgilerin ve "bu vekâletname ile vekil tayin edilen kişinin azledilmesi halinde, azil tarihi ile durumun ilgili vergi dairesine yazı ile bildirildiği tarihe kadar geçen süre içinde vergi dairesince yapılacak işlemlerden vergi idaresi sorumlu değildir" ifadesinin yer alması gerekmektedir.

# Transfer Fiyatlandırması

## Dönem Sonu Kapanış İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gerekenler



Murat Kılıç

**Bilindiği üzere 2007 yılından geçerli olmak üzere yürürlüğe giren ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer verilen Transfer Fiyatlandırması düzenlemeleri ile aslında daha önceden de mevzuatımızda yer alan "emsal bedeli" veya "emsale uygun fiyat" kavramı daha yapısal hale getirilmiş ve söz konusu düzenlemelerin OECD ilkeleri kapsamında yeniden ele alınması sağlanmıştır.**

**S**öz konusu düzenlemelerle birlikte, daha önce tanım itibarıyla çok dar kalan ve bu nedenle çok geniş bir yorum alanı bulan emsal bedel kavramı, artık daha metodolojik bir yaklaşımla ele alınmakta ve bu çerçevede sayesinde öznel değerlendirmeler asgariye indirilmeye çalışılmaktadır. Ancak Transfer Fiyatlandırması mevzuatının ve uygulamasının, diğer Batı ülkelerine nazaran Türkiye'de halen yeni sayılması nedeniyle sistemin ve uygulamanın tam anlamıyla yerine oturduğunu ve uygulamada her şeyin açık olduğunu söylemek güçtür. Bu nedenle vergi çevreleri ile mükellef ve vergi idaresi arasında zaman zaman görüş ayrılıkları oluşabilmekte ve bazı özellikli hallerde muhafazakâr yaklaşım ya da mevzuatta yer alan eksiklikler nedeniyle mükellefler olumsuz durumlarla yüzleşebilmektedir. Bu yazımızda, hesap dönemi sonunun da gelmesi nedeniyle, Transfer Fiyatlandırması ile ilgili yılsonu kapanış işlemleri sırasında dikkat edilebilecek önemli noktaları aşağıdaki gibi özet bir yaklaşımla sıralamaya çalıştık.

### Grup ya da Şirketinizin Transfer Fiyatlandırması Politikası Var mıdır?

Başta yurtdışındaki ilişkili taraflarla işlemleri olan mükellefler olmak üzere, tüm mükelleflerin ilişkili taraf işlemleri için Transfer Fiyatlandırması politikası oluşturup, yıl içerisinde ve hesap dönemi sonunda gerçekleşen işlemlerinin bu politikalarla uyguladığının düzenli bir şekilde kontrol edilmesiyle mükelleflerin mevzuata uyumları daha etkin bir biçimde sağlanabilecektir. Bu sayede vergi mükelleflerinin sonradan karşılaşılabilecek vergi incelemesi gibi farklı durumlarda daha güvenilir ve tutarlı bilgilerle, kendilerini doğru ve kabul edilebilir bir şekilde ifade edebilmeleri mümkün olacaktır. Söz konusu politikaların belirlenmesi sırasında, Transfer Fiyatlandırması mevzuatı

ve bu mevzuata dayanak oluşturan OECD ilkeleri esas alınmalıdır.

### Rutin ve Sürekli İşlemler Dışında Cari Yılda Farklı Bir İşlem Türü Var mıdır?

Pek çok mükellef sürekli ve rutin işlemleri için bir Transfer Fiyatlandırması politikası oluşturmakla birlikte, cari yıl içerisinde diğer yıllardan farklı işlemler olabileceğinden, yıl kapanışı gerçekleşmeden bu yeni işlemlere ilişkin politika ve yöntemin belirlenmesi, muhtemel hataların geç olmadan engellenmesini sağlayıp, mevzuata uygunluğun sağlanması için zaman yaratacak ve cezalı tarhiyatların önüne geçilebilecektir.

### Yurtiçi İşlemlerde Hazine Zararı Konsepti ve Her Yıla Özel Değerlendirme

Bilindiği üzere, yurtiçi ilişkili taraf işlemlerinde, Transfer Fiyatlandırması sonucu kazanç aktarımı ve olası tarhiyatlar Hazine Zararı kavramı çerçevesinde de değerlendirecek olup, hazine zararı olmayan hallerde tarhiyat yapılmayacağı belirtilmiştir. Hazine zararı kavramı, genel anlamda devletin ilişkili taraflardan tahsil edeceği toplam vergide azalmaya yol açacak işlemleri kapsamakta ve dolayısıyla bu kavram sadece Kurumlar Vergisi'ni değil, KDV gibi dolaylı vergileri de içerisine almaktadır. Bu nedenle yurtiçi işlemlerde şirketlerin vergi pozisyonları her mali yıl için ayrı olmak üzere iyi analiz edilmeli ve Transfer Fiyatlandırmasına konu işlemler bu kapsamda değerlendirilmelidir.

Hazine zararıyla ilgili diğer önemli konu ise hazine zararının hangi süre zarfında dikkate alınacağı konusundaki belirsizliktir. Diğer bir deyişle "zaman aşımı süresi", işlemin yapıldığı yılı da aşarak zaman süresi içinde mi ele alınacaktır? Burada

iki farklı görüş belirtilmekte olup, ilki hazine zararının sadece ilgili mali yılda değerlendirilmesini savunurken; daha muhafazakâr olan ikinci görüş ise zarar devri gibi hallerde hazine zararının zaman aşımı süresince gerçekleşebileceği yaklaşımı ile 5 yıllık zamanaşımı süresinin dikkate alınması gerektiğini savunmaktadır. Bu duruma bir netlik kazandırılması gerekliliği önemli olup, şirketlerin vergi pozisyonlarını değerlendirirken şu aşamada zamanaşımı süresini de dikkate almaları gerektiğini hatırlatmak isteriz.

## Transfer Fiyatlandırması Düzeltme İşlemleri

İlişkili taraflar arasındaki işlemler için mevzuata uygun Transfer Fiyatlandırması politikası olmasına rağmen, yıl içerisinde oluşan fiyatlarda yukarı ya da aşağı yönlü farklılıklar oluşabilmektedir. Pek çok şirket dönem başında geçmiş veriler ya da öngörüler doğrultusunda sabit bir fiyat oran ya da politika benimsemekte ancak yıl içerisinde çeşitli nedenlerle sapmalar oluşabilmektedir. Bu tür durumlarda yılsonunda oluşan farklılıklar tespit edilerek düzeltme işlemleri yapılmaktadır. Düzeltmeye ilişkin gerek Kurumlar Vergisi Kanunu ilgili maddesinde gerekse ilgili Transfer Fiyatlandırması tebliğinde açıklamalar yapılmış olup ilişkili tarafların yurtiçinde olduğu durumlarda düzeltme işlemleri herhangi bir sıkıntıya yol açmamaktadır. Ancak yurtdışından yapılan alımlarda yurtdışından gelen düzeltmeye ilişkin borç dekontu (debit note) ya da alacak dekontu (credit note) uygulamalarının KDV ve gümrük uygulamaları açısından ayrıca değerlendirilmesi gerekmektedir.

Vergi İdaresi'nin daha önce verdiği ve süreklilik kazanan görüşüne göre yurtdışından yapılan alımlara ilişkin daha sonra gelen alıcı lehine düzenlenen alacak dekontlarının ayrıca KDV'ye tabi olmadığı ve KDV açısından herhangi bir düzeltmeye gerek bulunmadığı belirtilmekte idi. Ancak 2012 Temmuz'da verilen bir özalgede fiili ithal tarihinden sonra Transfer Fiyatlandırması düzeltmesi çerçevesinde lehte bir fiyat indirimi yapılması halinde, yapılan indirimlerin işlemin matrahında değişiklik meydana getirdiği ve bu değişikliğin KDVK 35. maddesi hükümlerine göre düzeltilmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu kapsamda, malların ithali sırasında ödenen KDV tutarlarının indirim konusu yapıldığı düşünülürse, mal bedelinde meydana gelen değişikliğe ilişkin indirim tutarları da düzeltilcektir denilmektedir.

Söz konusu uygulama nedeniyle şirketler zaten gümrükte ödedikleri ve daha sonra



indirim konusu yaptıkları KDV'ye ilişkin indirim hakkını kaybetmekte ve uygulamada söz konusu KDV'nin Gümrük İdaresi'nden iade alınmasının çok mümkün olmaması nedeniyle, mükellef üzerinde, malın KDV'si kadar ilave bir finansal yük oluşmasına neden olabilmektedir. Bu uygulamanın mükellef nezdinde bariz bir haksızlığa neden olduğunu düşünmekle birlikte, mükelleflerin dönem sonu gelmeden düzenli olarak bütçe-gerçekleşen takibi yapmalarının faydalı olacağını hatırlatmak isteriz.

## Diğer Hususlar

Hesap dönemi kapanışı yapılmadan önce dikkat edilmesi gereken konulardan birisi de ilişkili taraflar mutabakatı olup, yurtiçinde her iki şirketinde kurumlar vergisi beyannamesine ekli Transfer Fiyatlandırması formu doldurması nedeniyle ilişkili taraflar arasında mutabakatların özellikle yapılması tutarlı bildirim için önem arz etmektedir.

Ayrıca ilgili yıla ilişkin ekonomik kriz, sektöre özgü özellikli durumlar ve mali yıl verilerine etkisi ile benzer sıra dışı durumların somut bir şekilde analizinin yapılması ve etkilerinin ortaya konması, farklılıkların açıklanması için faydalı olacaktır. Bu nedenle bu çalışmaların belgelendirilmesinin mükellef lehine olacağını hatırlatmak isteriz.

Diğer taraftan, yurtiçi işlemlerde Transfer Fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak

dağıtılan kazanç tutarının iştirak kazancı (kâr payı) geliri olarak dikkate alınabilmesi ve iştirak kazançları istisnasından yararlanmasının düzeltme işlemi yolu ile gerçekleşeceği açıklanmıştır. Bu konu ile ilgili olarak İdare'nin 18.01.2012 tarih ve B.07.1.GLB.4.35.16.01-176300-56 sayılı özalgesinde verdiği görüş özetle şu şekildedir.

*"... kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleştiği anlaşıldığından uzlaşma sonucu kesinleşen vergilerin ödenmiş olması şartıyla ve şartların varlığı halinde, Transfer Fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç tutarının örtülü kazanç dağıtılan kurum nezdinde iştirak kazançları istisnası kapsamında değerlendirilerek gerekli düzeltme işlemlerinin yapılabilmesi mümkündür."*

Bu özalgeden de anlaşılacağı üzere, kesinleşme halinde kazancı elde eden kurumun "iştirak kazançları" istisnasından yararlanması mümkün olacaktır.

## Murat Kılıç

Global Transfer Fiyatlandırması Hizmetleri, Müdür

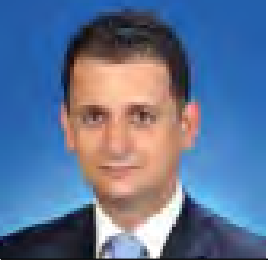
T: +90 216 681 91 70

M: +90 533 296 64 14

E: mkilic@kpmg.com



# Gümrük İşlemlerinde Damga Vergisi Sorunları



**Murat Palaoğlu**

## Damga Vergisinin Konusu Nedir?

Damga vergisinin konusunu kanun ekinde yer alan belgeler oluşturmaktadır. Damga vergisinin konusunu oluşturan belgeler başlıkları itibari ile;

- Akitlerle İlgili Kâğıtlar
  - Kararlar ve Mazbatalar
  - Ticari İşlemlerde Kullanılan Belgeler
  - Makbuz ve Diğer Kâğıtlar
- olarak belirlenmiş, daha detaylı listelere Kanun ekinde yer verilmiştir.

## Damga Vergisini Doğuran Olay Nedir?

Damga vergisini doğuran olay, Kanun'da ve eki listelerde belirtilen kâğıtların düzenlenerek imzalanmasıdır.

## Damga Vergisinin Mükellefi Kimdir?

Damga vergisinin mükellefi, verginin konusunu oluşturan kâğıtları imzalayanlardır. Yurt dışında düzenlenmiş olan ve Damga Vergisi Kanunu ekinde yer alan kâğıtları Türkiye'deki resmi kurumlara ibraz edenler de mükellef olacaktır.

## Damga Vergisi Nasıl Hesaplanır?

Damga vergisi iki türlü hesaplanmaktadır. Bunlardan ilki maktu damga vergisi olup, düzenlenen kâğıtlarda yer alan kıymetten bağımsız olarak belirlenmektedir. Örneğin, gümrük giriş beyannamesi için ödenen 46,10 TL damga vergisi maktu vergi olarak değerlendirilmelidir. Bununla birlikte iki firma arasında yapılan satın alma sözleşmesinde belli bir kıymet öngörülüyor ise bu kıymetin binde 8,25'lik kısmı damga vergisi olarak hesaplanır. Bu şekilde hesaplanan vergiye ise nispi damga vergisi denir.

## Gümrük İşlemlerinde Damga Vergisi Uygulamaları Nelerdir?

Gümrük işlemlerine muhatap olan kişiler, çeşitli işlemlerden dolayı damga vergisi ödemektedirler. Gümrük işlemlerinde damga vergisi ödenecek durumlar özetle aşağıda yer almaktadır.

### a) Gümrük Beyannameleri Nedeniyle Damga Vergisi

Gümrük işlemleri kapsamında gümrük idaresine verilen beyannamelerden bir kısmı

damga vergisine tabi olacaktır. Damga Vergisi Kanunu'nun ekinde yer alan tablonun III Ticari İşlemlerde Kullanılan Kâğıtlar kısmında yer alan beyannamelerden damga vergisi tahsil edilecektir. Söz konusu beyannameler aşağıda belirtilmiştir:

- Serbest Dolaşıma Giriş Beyannamesi
- Antrepo Beyannamesi
- Transit Beyannamesi
- Geçici İthalat Beyannamesi

İhracat rejimi kapsamında düzenlenen beyannameler ile dahilde işleme rejimi kapsamında tescil edilen beyannameler döviz kazandırıcı işlem olarak değerlendirildiğinden, bu beyannameler için damga vergisi yükümlülüğü doğmamaktadır.

### b) Menşe Şahadetnameleri

Ülkemiz tarafından tercihli tarife uygulanan ülkelere yapılan ithalatlarda kullanılan menşe ispat belgeleri Kanun'un "III Ticari İşlemlerde Kullanılan Kâğıtlar" kısmında yer almasından dolayı damga vergisine tabi olacaklardır. Damga vergisine tabi olacak menşe ispat belgeleri aşağıda yer almaktadır.

- EUR.1
- EUR-MED
- FormA
- Fatura Beyanı
- EUR-MED
- Fatura beyanı
- Menşe Şahadetnamesi

**Damga vergisi hukuki işlemlere geçerlilik kazandıran ve belli hususları ispat eden taahhütname, sözleşme, şahadetname gibi çeşitli belgelerden maktu veya nispi olarak tahsil edilen bir tür işlem vergisidir. Damga vergisinin kanuni dayanağını 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu oluşturmaktadır.**



### c) Taşıma İşlemleri Nedeniyle Damga Vergisi

Taşıma işlemleri esnasında düzenlenen taşıma senetleri, ordinolar ve eşyanın gümrük idaresine ilk beyanı olan özet beyan formlarının düzenlenmesi durumunda; damga vergisi mükellefiyeti doğacaktır.

### İthalat Anında Tahsil Edilen Katma Değer Vergisinin Matrahı Nedir?

İthalat anında tahsil edilen katma değer vergisi, 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 21. maddesinde düzenlenmiştir. Söz konusu madde uyarınca, ithalatta katma değer vergisi matrahı aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

*a) İthal edilen malın gümrük vergisi tarhına esas olan kıymeti, gümrük vergisinin kıymet esasına göre alınmaması veya malın gümrük vergisinden muaf olması halinde sigorta ve navlun bedelleri dahil (CIF) değeri, bunun belli olmadığı hallerde malın gümrükçe tespit edilecek değeri,*

*b) İthalat sırasında ödenen her türlü vergi, resim, harç ve paylar,*

*c) Gümrük beyannamesinin tescil tarihine kadar yapılan diğer giderler ve ödemelerden vergilendirilmeyenler ile mal bedeli üzerinden hesaplanan fiyat farkı, kur farkı gibi ödemeler.*

Yukarıda yer alan kanun maddesinde de görüleceği üzere ithalatta KDV matrahını oluşturan ilk unsur eşyanın gümrük kıymetidir.

Gümrük kıymetine, ithalat sırasında ödenen her türlü vergi, resim, harç ve paylar dâhil edilecektir. Burada altı çizilmesi gereken önemli bir nokta da ithalat sırasında ödenen vergilerin matraha dâhil edilmesi gerektiğidir. İthalat sırasında ödenen ve katma değer vergisi matrahına dâhil edilen başlıca vergiler aşağıda sıralandırılmıştır:

- Gümrük Vergisi
- Ek Mali Yükler
- Damping Vergisi
- Özel Tüketim Vergisi
- Damga Vergisi





Yukarıda yer alan ve ithal sırasında ödendiği için katma değer vergisi matrahına dâhil olan vergilerden olan damga vergisini biraz daha farklı değerlendirmek gerekmektedir. Esasen ithalat sırasında ödenen damga vergisi, genel olarak beyannamenin tescil tarihi itibarıyla ödenen damga vergisidir. Bu bağlamda makalemizin önceki kısımlarında açıklanan serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescil ettirilmesi ile ödenen damga vergisi ithal anında ödendiği için katma değer vergisi matrahına dâhil olmakta, eşyanın taşınması veya antrepolarda depolanması için açılan beyannameler için ödenen damga vergileri ise matraha dâhil edilmemektedir.

İthal anında tahsil edilen katma değer vergisinin matrahını oluşturan üçüncü kısım ise serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescil tarihine kadar yapılan giderlerden vergilendirilmeyen gider ve harcamalar ile fiyat farkı ve kur farkı gibi ödemelerdir. Bu ödemelerin tamamı değil de sadece serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescil tarihine kadar yapılan giderler matraha dâhil olacaktır.

### **Gümrük İşlemlerinde Yaşanan Damga Vergisi Eksenli Sorunlar:**

Gümrük uygulamalarında son dönemlerde birtakım sorunlar yaşanmaktadır. Söz konusu sorunların belli başlılarına aşağıda yer vermeye çalışacağız.

#### **a) Antrepoda Bulunan Eşyanın Devrinde Damga Vergisi Tahakkuk Ettirilmesi ve Bu Vergi Üzerinden Katma Değer Vergisi Tahakkuk Ettirilmesi**

Gümrük uygulamalarında yaşanan damga vergisi eksenli değineceğimiz ilk sorun, antrepolarda bulunan eşyaların devrinde damga vergisi tahakkuku yapılması ve bu verginin ithal anında tahsil edilen katma değer vergisi matrahına dâhil edilmesidir.

Millileşmemiş eşyanın genel kaide olarak süre ile sınırlı kalmaksızın gümrük gözetimi altında depolandığı yerlere gümrük antreposu denilmektedir. Gümrük antrepolarına konulan ve millileşmemiş eşyanın sahibi olan kişiler Gümrük Yönetmeliği'nin 333. maddesi uyarınca bu eşyayı başkalarına devredebilmektedir.

Antrepolarda devir işleminin gerçekleşmesi için devir alan ve devreden bu iradelerini karşılıklı olarak gümrük idaresine yazılı olarak bildirmesi gerekmektedir. Bu bildirim sonucunda devir isteğinin gümrük idaresince uygun görülmesi halinde devir işlemi gerçekleşecektir.

Gümrük antrepolarındaki eşyaların devrinde yaşanan sorunlardan ilki bu devir işlemleri üzerinden damga vergisi tahakkuk ettirilmesidir. Antrepo devirlerinde damga vergi mükellefiyeti doğup doğmadığı tartışmalı bir konudur. Şöyle ki:

Gümrük antrepolarında, devreden ile devralan arasında yapılan ve gümrük idaresine sunulan irade beyanının bir sözleşme veya taahhütname niteliğinde olmadığı için damga vergisinin konusuna girmediğini düşünmekteyiz.

Danıştay Vergi Daireleri Kurulu tarafından verilen 20.11.1998 sayılı 196 esas no.lu kararda özetle; antrepolarda yapılan devirlerde gümrük idarelerine yapılan beyanın taahhüt olarak değerlendirilmemesi gerektiği, Gümrük Yönetmeliği'nde yer alan hükmün yerine getirilmesi amacıyla mükellefler tarafından



gümrük idaresine beyan yapıldığı, söz konusu beyanın da 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'na vergiyi doğuran bir olay olarak değerlendirilmemesi gerektiği yer almaktadır.

Yukarıda yer alan Danıştay Kararı'na göre, antrepo devirlerinde damga vergisi doğmamaktadır.

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 21/b maddesi uyarınca ithalat sırasında ödenen her türlü vergi resim harç ve payların ithalde tahsil edilen katma değer vergisi matrahına dâhil edileceği belirtilmiştir. Ancak gümrük idareleri tarafında antrepodaki eşyaların devirlerine ilişkin hesaplanan damga vergisi, ayrıca ithalde tahsil edilen katma değer vergisi matrahına da dâhil edilebilmektedir.

Antrepolardaki eşyanın devrinde bir damga vergisi mükellefiyeti doğmadığı düşüncesi ile ithalat sırasında ödeme zorunluluğu olmayan bu vergi üzerinden ayrıca katma değer vergisi tahakkuku yapılması da Katma Değer Vergisi Kanunu'na aykırı olacaktır.

#### **b) İthalat Sözleşmeleri Üzerinden Damga Vergisi Tahakkuk Ettirilmesi ve Bu Verginin**

#### **İthalde Tahsil Edilen Katma Değer Vergisi Matrahına Dâhil Edilmesi**

Damga vergisine ilişkin olarak gümrük uygulamalarında yaşanan bir diğer güncel sorun da, ithalatçı firmalar tarafından gümrük idarelerine sunulan ithalat sözleşmeleri üzerinden damga vergisi tahakkuk ettirilerek bu verginin ithal anında tahsil edilen katma değer vergisi matrahına dâhil edilmesidir. İki firma arasında düzenlenen sözleşmeler, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu uyarınca damga vergisine tabi olacaktır. Yapılan sözleşmeler eğer belli bir parayı ihtiva ediyorsa bu nispi oranda damga vergisine tabi olacaktır. Söz konusu vergi ödeme yükümlülüğü, sözleşmenin imzalanması ile doğmaktadır.

Danıştay Yedinci Dairesi'nin 04.04.2000 günlü 2761 sayılı kararında; damga vergisini doğuran olayın sözleşmenin imzalandığı tarihte meydana geldiği ayrıca belirtilmiştir.

Yukarıda yer alan açıklamalarımız ışığında, ithalat sözleşmeleri üzerinden damga vergisi tahakkuk ettirilmesi gerekmektedir.

Son dönemde bazı gümrük idareleri, sözleşme nedeniyle ödenen damga vergisini ithalatta alınan katma değer vergisi matrahına dâhil ederek ayrıca damga vergisi üzerinden katma değer vergisi ve cezası tahakkuk ettirmektedirler.

İthalat sözleşmeleri üzerinden hesaplanan damga vergisinde vergiyi doğuran olay, sözleşmenin tanzim edilerek imzalanmasıdır. Damga vergisi ödeme yükümlülüğü, ithalat nedeniyle değil, sözleşme nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle sözleşme nedeniyle ödenen damga vergisinin ithalat sırasında ödenen bir vergi olmadığı söylenebilir. Zira ithalat yapılmasa dahi damga vergisi ödenmiş olmaktadır. Bir diğer nokta da, sözleşmenin imza tarihinden çok uzun bir süre sonra dahi sözleşme kapsamında bir ithalat gerçekleştirilebilmesidir.

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 21. maddesi, yukarıda belirtilen Danıştay kararları ve vergiyi doğuran olay bir arada değerlendirildiğinde, ithalat sözleşmeleri nedeniyle ödenen damga vergisinin ithal sırasında tahsil edilen bir vergi olmadığı ve bu nedenle katma değer vergisi matrahına ilave edilemeyeceğini söylemek mümkündür.

#### **Sonuç:**

Gümrük işlemleri ile muhatap olan kişiler için Damga Vergisi birkaç yönü ile önem arz etmektedir. İmzalanan, ibraz edilen veya işlemlere konu edilen belgelerin Damga Vergisi'ne tabi olup olmadığı bunun bir boyutunu oluştururken, Damga Vergisi'nin ithalde alınan KDV'nin matrahına girip girmediği ise diğer boyutunu oluşturmaktadır.

Antrepolarda eşya devrinden ve/veya gümrük idarelerine ibraz edilen sözleşmelerden doğan damga vergisi ve bu vergi üzerinden alınan katma değer vergisi veya cezasına ilişkin uygulamalarda tartışmalı noktalar bulunmaktadır.

Antrepolarda eşya devrine ilişkin yapılan bildirimler kapsamında damga vergisi doğmadığı, bu nedenle damga vergisi ve buna ilişkin katma değer vergisi ve cezasının tahakkuk ettirilmesinin yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

Bunun yanında, sözleşmelere ilişkin damga vergisinin de ithalat sırasında ödenmemesi nedeni ile ithalde alınan KDV matrahına girmeyeceği, bu nedenle katma değer vergisi ve cezası tahakkukuna konu edilmemesi gerektiği düşünülmektedir. Gümrük idareleri tarafından benzeri nedenlerle haklarında tebligat ve/veya ceza kararı tanzim edilmiş firmaların, konunun yasal dayanaklarını iyi değerlendirmeleri, hak mahrumiyetine uğramamak için bu kapsamdaki vergi ve ceza tahakkukları karşısında usul hükümlerine uymaları gerekmektedir.

Ayrıca, Gümrük Kanunu ve ilgili mevzuat ile düzenlenmiş bulunan uzlaşma, peşin ödeme indirimi, itiraz ve dava haklarının münhasıran değerlendirerek, yöneticiler tarafından verilecek stratejik kararlarda gözetilmesinde fayda olduğunu vurgulamak isteriz.

#### **Murat Palaoğlu**

Gümrük ve Dış Ticaret, Direktör

T: +90 0216 681 91 62

M: +90 533 280 50 84

E: mpalaoglu@kpmg.com

#### **Bunları biliyor muydunuz?**

- İlk gümrük birliğinin 1818 yılında Alman eyaletleri arasında "Zollverein" adı ile kurulduğunu?
- Efes Antik Kentinde bulunan Efes Gümrük Yazıtında ilk gümrük kanun düzenlemelerinin yer aldığını? Bu yasaya göre İstanbul ve Kadıköy'ün gümrük vergi istasyonu olduğunu ve gümrük vergisi oranının %2,5 olduğunu?
- Türkiye'nin 1990 yılı dış ticaret hacmi 35 Milyar ABD Doları iken, 2011 de bu rakamın 375 Milyar ABD Doları olduğunu?
- Türkiye'nin otomotiv ürünlerinde dünyanın en büyük 9'uncu, tekstil ve hazır giyimde dünyanın en büyük 4'üncü ihracatçısı olduğunu?
- İthalde eşyanın tanımını, kıymet veya miktarını yanlış beyan etmenin kabahat veya suç olabileceğini?
- Ülkemize toprak ithalatının yasak olduğunu?
- Gümrük idaresine beyan edilmeyen her 100 TL Katma Değer Vergisi matrahı için genel oran üzerinden vergilerin yanında 54 TL ceza ödenmesi riskinin bulunduğunu?
- Radyo fonksiyonu olan cep telefonlarının ithalinde TRT bandrolü tahsil edildiğini?
- 1072 sayılı Rulet, Tilt, Langirt ve Benzeri Oyun Alet ve Makinaları Hakkında Kanun uyarınca, langirt cinsi eşyanın ithali, bulundurulması ve imalının yasak olduğunu, söz konusu yasağa aykırı davranışın cezasının ise 1 yıldan 5 yıla kadar hapis olduğunu?

# ULUSLARARASI GÖREVLENDİRMELERDE VERGİ EŞİTLEMESİ ve TEORİK VERGİLEME UYGULAMALARI



**“Vergi eşitlemesi” (Tax equalization) kavramı, uluslararası göreve tabi olan kişilerin, iki ülke arasındaki vergi rejimi ve vergi oranları ile ilgili farklılıklardan etkilenmemesini sağlamayı amaçlamaktadır. Bu amaca yönelik araç da “teorik vergi” (hypothetical tax) olarak ortaya çıkmakta; kişinin uluslararası göreve gönderilmediği durumda kendi ülkesinde ortaya çıkacak olan vergi tutarı teorik vergi olarak hesaplanıp diğer ülkedeki vergi yükümlülüklerinin finansmanında kullanılmak üzere çalışanın ücretinden kesilmektedir.**

**V**ergi eşitlemesi diğer ülkede gerçekleşen vergi yükünün teorik vergiden eksik ya da fazla olması durumunda çalışanın bundan etkilenmemesi ve farkın işveren tarafından üstlenilmesi esasına dayanmaktadır. Türkiye açısından bakıldığında oldukça yeni olan bu konu, vergisel anlamda bazı

tereddütleri beraberinde getirmektedir. Ancak gerek insan kaynakları yönetimine getirdiği kolaylık, gerek kişilerin kaynak ülkelerindeki ana işverenleri ile iş sözleşmelerinin sürdürülmesini ve sosyal güvenlik sistemlerine katkıda bulunmaya devam etmelerini sağlıyor oluşu, gerekse de kişinin gittiği ülkede yasal mevzuat açısından yerine getirmesi gereken yükümlülüklerin

takip ve tespitini sağlayabilecek olması gibi nedenlerle önümüzdeki dönemlerde de artarak uygulanmaya devam edeceğini tahmin ediyoruz.

## Giriş

Dünyayı hızla saran küreselleşme akımının öncülerinden birisi de bilindiği üzere küresel ölçekte iş yapmakta olan şirketlerdir. Bu





Eray Büyüksekan

vergi yükü halihazırda bulunmaktadır. Kişi, bu vergi yüküne katlanmakta ve bunun neticesinde şirkette istihdam edilmeyi kabul etmektedir. Dolayısıyla kişinin, uluslararası görevlendirmeye gönderildiğinde de bu vergi yükünü hâlâ kabul edeceği varsayılmaktadır.

**Hayat standartları ile ilgili diğer düzeltmeler ilave prim ve menfaatlerle yerine getirilmekte ve hayat standartları her iki ülkede benzeştirilmektedir. Vergisel olarak da teorik vergileme bu benzeştirilmeye hizmet edecektir.**

Teorik vergilemenin yapılması için kişinin öncelikle uluslararası görevlendirme sürecinde kendi ülkesindeki işveren şirket ile iş ilişkisini sürdürmesi ve ücretini bu şirketten almaya devam etmesi gerekmektedir. Bu durum, bilhassa sosyal güvenlik sistemine katkılarının da devamını sağlayacak olması sebebiyle kişi tarafından da tercih edilebilecektir. Kişinin ücret ödemeleri yapıldığında, uluslararası göreve gönderilmemiş olsaydı kesilecek olan vergi, kendi ülkesindeki şirketinin ücret hesaplamasında yine kesilecekti. Tek fark, bu verginin aslında teorik bir vergi olması ve vergi dairesine fiilen ödenmeyecek olmasıdır. Dolayısıyla kişi aslında ekonomik anlamda bir vergi kesintisi ile karşı karşıya kalıyor da olsa aslında fiilen tahakkuk ettirilen ve ödenen bir vergi bulunmamaktadır. **Kişinin kendi ülkesindeki şirket, bu vergiyi kesmekte ve kişinin diğer ülkede ortaya çıkacak olan vergilerinin ödenmesinde kullanılmak üzere muhafaza etmektedir. Verginin teorik olması da bu nedenledir; fiilen ödenen bir vergi bulunmamaktadır.**

#### Teorik Bir Vergi Olabilir mi?

Bu kavramların değerlendirilmesi ile ilgili ortaya çıkan ilk tereddüt verginin teorik mahiyette olmasıdır. Zira bir şirketin kendi kayıtlarında yer alan bir çalışanına yaptığı ücret ödemesi ile ilgili bir vergi kesmesi ve fakat bu verginin tahakkuk ettirilip ödenmemesi alışılmış bir durum değildir. Burada oluşan durum vergi idaresi nazarıda da aslında verginin hiç kesilmemiş olduğu durumdan farksızdır.

Burada odaklanılması gereken esas konu, ilgili ülkenin mevzuatına göre verginin kesilmesini

şirketlerin hayatımıza getirdiği yeniliklerden birisi de uluslararası görevlendirmeye tabi olan çalışanların ve bu görevlendirme kapsamına giren ülkelerin giderek artmasıdır. Böylesine bir artış elbette ki yeni kavramları ve bunun yanında yeni soru ve sorunları gündemimize getirmektedir.

Son zamanlarda gündeme gelen yeni kavramlar arasında vergi eşitlemesi (tax equalization) ve bu kavramın doğal sonucu olarak ortaya çıkan teorik vergi (hypothetical tax) yer almaktadır. Bu yazımızda kısaca bu kavramların tanımına, Türkiye'ye uluslararası görev kapsamında gönderilen çalışanlar ve bu çalışanları kabul eden Türk şirketler için vergisel durumuna değineceğiz.

#### Vergi Eşitlemesi ve Teorik Vergileme Nedir?

Uluslararası görevlendirme kapsamındaki kişilere şirketleri tarafından görevin kabulü

ve hatta bazı zamanlarda özendirilmesi amacıyla belli ödemeler yapılmakta ve menfaatler sağlanmaktadır. Böylece kişilerin kendi ülkeleri ile gittikleri ülkeler arasında hayat standartları anlamında ortaya çıkacak olan farklılıkların ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır. **Vergi eşitlemesi de benzer şekilde, uluslararası göreve tabi olan kişilerin, iki ülke arasındaki vergi rejimi ve vergi oranları ile ilgili farklılıklardan etkilenmemesini sağlamayı amaçlamaktadır.** İnsan kaynakları yönetimi açısından ise vergi eşitlemesi, uluslararası görevlendirmeye tabi olan çalışanlar tarafından sıkça itirazlara ve şikâyetlere konu olan vergi yükü meselesini tartışma konusu olmaktan çıkarmakta ve kişilerin bu gibi görevleri tercih etmesini kolaylaştırmaktadır.

Vergi eşitlemesi kavramının aracı ise teorik vergidir. Kişinin, kendi ülkesinde, herhangi bir uluslararası göreve gönderilmeden evvel tabi olduğu bir vergi rejimi ve katlandığı



gerektiren bir durum olup olmadığıdır. Kişi, uzun vadeli bir uluslararası görevlendirme kapsamında başka bir ülkeye gönderildiğinde gittiği ülkede tam mükellef konumuna gelecektir. Kişi, yine ücret ödemesine konu olan hizmetlerini de kendi ülkesinde değil diğer ülkede icra edecektir. Dolayısıyla fiilen hizmetlerini ifa ettiği ülkede vergilemeye tabi olması doğaldır. Böyle bir durumda, genel olarak uygulamada olan ülkeler arası çifte vergilendirmeyi önleme vergi anlaşmalarının 15/1. Maddesi hükümlerine de bakıldığında kişinin bir ülkede mukim olması ve aynı zamanda hizmetlerini de o ülkede ifa ediyor olması halinde vergileme hakkı sadece o ülkeye tahsis edilmektedir.

Buna göre, kişinin sadece kendi ülkesinden bir ödeme alıyor olması, uluslararası vergileme anlamında ödemenin yapıldığı ülkede bir vergileme hakkı ortaya çıkarmamalıdır. Bu durum, pek çok ülkenin vergi uygulamalarında yerini bulmuştur ve zaten vergilemeye gerek görülmemektedir. Ülkemiz açısından ise bu konular nispeten yeni konulardır ancak Gelir İdaresince son dönemlerde verilen özlükler incelendiğinde, ödeme sırasında yüklenilen ücret maliyetlerinin kişinin gittiği ülkede yer alan şirkete yansıtılıyor olması şartıyla sadece ödemenin Türkiye’de yapılıyor olmasının vergilemeyi gerektirmeyeceği görüşünün ortaya çıkmaya başladığı görülmektedir.

Sonuç olarak fiilen bir vergileme yapılmasının gerekmediği durumlarda (yukarıda bahsi geçen şartların yerine geldiği durumlarda) teorik bir verginin kesiliyor olması bir sorun teşkil etmemelidir.

**Şirket, kişinin gittiği ülkede yapacağı vergi ödemelerinin finansmanında kullanmak kaydıyla bu fonu muhafaza etmektedir. Böylece ilgili ülkede vergileme ile ilgili uygunluğun yerine getirildiğinin takibi ve tespiti de çok daha kolay olacaktır.**

## Türkiye açısından Vergisel Değerlendirme

Başka bir ülkeden uluslararası görevlendirme kapsamında Türkiye’ye gönderilen bir kişi açısından değerlendirdiğimizde, kendisinin görev süresince Türkiye’de tam mükellef konumuna gelmesi ve dünya üzerindeki tüm gelirleri üzerinden Türkiye’de vergiye tabi olması muhtemeldir. Bu olmasa bile, kişinin belli bir süreden fazla Türkiye’de kalacak ve hizmetlerini ifa edecek olması nedeniyle gerek Gelir Vergisi Kanunu’nun 7. Maddesi



gerekse vergi anlaşmalarının 15/2. Maddeleri çerçevesinde ücret gelirlerini Türkiye’de vergiye tabi hale getirecektir. Teorik olarak yurtdışındaki ana işveren tarafından kesilmiş olan tutarlar da bu verginin finansmanında kullanılacaktır.

**Sıklıkla karşılaşılan durum, bu kişinin ücret maliyetlerine gönderen şirket tarafından katlanılması nedeniyle, gerek gittiği ülkedeki şirket için çalışıyor olması, gerekse kendi ülkesindeki Transfer Fiyatlandırması kurallarının bir gereği olarak gönderen şirket tarafından katlanılan bu ücret maliyetlerinin gittiği ülkedeki şirkete yansıtılmasıdır.**

Bizim örneğimizde Türkiye’deki şirket, yansıtma işlemi sonucunda, herhangi bir ücret ödemesinde bulunmadığı bir kişi ile ilgili olarak yurtdışındaki şirkete, ilgili kişinin ücret ödemelerine istinaden borçlu hale gelmektedir.

Bu noktada bir parantez açarak, yurtdışından yapılan bu tür ücret ödemeleri ile ilgili olarak vergisel değerlendirme konusunda açıklık getirmek isteriz. Yurtdışındaki şirket tarafından, Türkiye’deki şirket namına kişilere yapılan ücret ödemeleri Türkiye’deki şirkete yansıtıldığında yurtdışındaki şirketin bir serbest meslek kazancı elde ettiği ve bu nedenle ödemelerin Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 30. Maddesi uyarınca kurum stopajına tabi tutulması gerektiği yönünde görüşlere rast gelmekteyiz. Bu yazımız kapsamında detayına girmeyecek olmakla birlikte bu durumda, **dar mükellef kurumun elde ettiği bir kazanç olmadığı, yabancı kurumun sadece kişinin ücret ödemesine aracılık ettiği ve bunu da birebir yansıttığı ve bu nedenle kurum stopajı vergilemesinin söz konusu olmayacağı kanaatindeyiz.** Buradaki vergisel uygulamanın, kişinin ücret ödemesinin doğrudan Türkiye’de yer alan



şirket tarafından yapıldığı durumla benzerlik teşkil etmesi gerektiği kanaatindeyiz. Bu yansıtma bir kâr marjının uygulanacak olması halinde ise o kâr marjının dar mükellef kurum tarafından elde edilen gelir olarak nitelendirileceği ve kurum stopajına tabi tutulması gerektiği açıktır.

Vergisel uygulamanın, ücret ödemesinin doğrudan Türkiye’de yer alan şirket tarafından yapıldığı durumla benzerlik teşkil etmesi, bordroda tevkifat suretiyle vergileme yapılması anlamına gelecektir. Tek farklılık da esasen ücret ödemesi ile ilgili borcun kişiye değil bu kişiye Türkiye’deki şirket namına ödeme yapan yabancı şirkete oluşacak olmasıdır.

## Vergi Hesaplaması

Bordroda yapılacak olan vergileme ile ilgili olarak sıkça rastlanan hatalardan birisi ise

yansıtılan tutarın tamamının doğrudan net tutar olarak algılanıyor olmasıdır. Bunun da asıl nedeni, yansıtma sonrası Türkiye’deki şirketten yurtdışındaki ana şirkete o tutarda bir borçlanma ortaya çıkmasıdır. Vergilemenin, sadece bu nedenle brütleştirme yoluyla yapıldığı ve Türkiye’deki şirketin işgücü maliyetlerinin yersiz olarak artırılabilmesini gözlemlemekteyiz.

Pek çok durumda Türkiye’deki şirkete yansıtılan tutar teorik vergiyi de içermektedir; zira tüm maliyetin Türkiye’deki şirket tarafından üstlenilmesi öngörülmektedir. Ancak zaten çalışandan kesilmiş bulunan ve Türk vergi makamlarına beyan edilip ödenmek üzere Türkiye’deki işverene aktarılan teorik vergi tutarı, çalışana sağlanan ve ücret olarak vergiye tabi bir kazanç ya da menfaat değildir. Vergi hesaplamasında kişinin teorik vergi hesaplanmadan evvelki brüt ücretinden net gelire gidecek şekilde bir vergi hesaplaması yapılması ya da teorik vergi kesilmesi sonrası kalan net ücretin dikkate alınarak brütleştirme yoluyla bir vergi hesaplaması yapılması gerekmektedir.

Bu şekilde hesaplanan vergiler, Türkiye’deki şirket tarafından muhtasar beyanname ile beyan edilecektir. Yurtdışında kesilen tutarlar, Türkiye’deki şirket tarafından beyan edilen vergilerin finansmanında kullanılabilecektir. Ücret gelirlerinin kişinin kendisi tarafından yıllık beyan usulüyle vergilenecek olduğu durumda da işleyiş çok farklı olmayacaktır. Kişi tarafından yıllık gelir vergisi beyanamesi ile beyan edilen tutarların ödenmesi için yurtdışında kesilen tutarların kişinin hesabına nakledilecek ya da doğrudan vergi dairesine kişinin nam ve hesabına ödenecektir.

## Teorik Vergi ile Fiili Vergi Yükü Arasında Fark Oluşması Durumu

**Teorik vergi ile fiili vergi yükü arasında bir fark oluşması doğaldır. Zira teorik vergi, kişinin kendi ülkesinde kaldığı ve hiçbir uluslararası göreve gönderilmediği durumda oluşacak olan vergi yükünü temsil etmektedir. Oysa fiili vergi yükü ise kişinin bizzat çalıştığı ülkede ve o ülkenin vergi rejimine göre ortaya çıkmaktadır.**

Vergi eşitlemesi kavramı bu farkların çalışana yansıtılmaması prensibine dayanmaktadır. Bir başka deyişle, kişinin daha düşük bir vergi yükünün olduğu ülkeye gönderiliyor olması halinde fazla kesilen vergi kişiye iade edilmemekte ve aynı şekilde daha yüksek bir vergi yükünün olduğu ülkeye gönderiliyor olması halinde aradaki fark kişiden talep

edilmemektedir. En başta bahsedildiği üzere, kişinin bu vergi yüküne razı olduğu ve hayat standartları aşağıya çekilmediği müddetçe vergisel farkların görev kabulü ile ilgili bir etken olmayacağı varsayılmaktadır.

Ancak fiilen hesaplanan ve beyan edilen vergi ile teorik olarak kesilen verginin yine de karşılaştırılması gerekecektir. Aksi halde teorik verginin, fiili vergi yükünü karşılamadığı durumda ödenmeyen bir vergi söz konusu olabilecektir. Bu da sene sonu mutabakatı (year-end reconciliation) kavramını gündeme getirmektedir. Böyle bir farkın varlığı halinde, söz konusu fark tutarı kişinin kendi şirketi tarafından kişiye ödenmekte ve böylece ertesi yıl için yeniden vergiye tabi bir gelir ortaya çıkarılmaktadır.

## Sonuç

Bu yazımızda değindiğimiz konuların Türkiye açısından gerek yurtdışına gönderilecek çalışanlar gerekse Türkiye’ye gelecek olan çalışanlar açısından düşünüldüğünde oldukça yeni konular olduğunu ve uygulamasının tam olarak yerleşmesinin zaman alacağını söylemek mümkündür. Ayrıca konunun muhasebe ve vergisel boyutu yanında sosyal güvenlik mevzuatı ve İş Kanunu ile bağlantılı değerlendirilmesi gerektiğini de düşünüyoruz.

Ancak yazımızın ilgili bölümlerinde de değindiğimiz üzere temel olarak aşağıdaki yararlarından ötürü teorik vergileme, uluslararası görevlendirmelerde sıklıkla ortaya çıkmaktadır ve bu durumun artarak devam etmesi beklenmektedir. Buna göre, bu sistemin uygulanması halinde;

1. Kişinin, herhangi bir hak kaybına uğramaksızın kendi ülkesinde sosyal güvenlik sistemine katkıda bulunması mümkün olmaktadır.
2. Kişi, uluslararası göreve gönderiliyor olması nedeniyle vergisel anlamda herhangi bir kazanç ya da zararla karşı karşıya kalmamaktadır. Böylece bilhassa insan kaynakları yönetimi açısından kişinin görev kabulünde vergi bir etken olmaktan çıkarılmaktadır.
3. Kişinin gittiği ülkede vergi kanunları açısından yerine getirmesi gereken yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediği takip ve tespit edilebilmektedir.

## Eray Büyüksekan

Vergi, Direktör

T: +90 216 681 90 49

M: +90 533 280 5079

E: ebuyuksekan@kpmg.com

## KPMG Vergi Platformunu İlgile Takip Ettiğiniz için Teşekkür Ederiz...

Vaktin değerini biliyoruz,  
Bu yüzden vergi ve mali hukuk konularında en güncel ve kapsamlı bilgileri  
tek tıkla ulaşılır hale getirmeye devam ediyoruz...

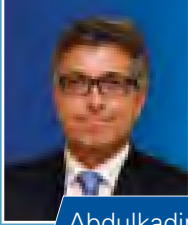
**[www.kpmgvergi.com](http://www.kpmgvergi.com)**

aracılığı ile,

- Mali Gündemdeki son gelişmelere,
- Son 24 saat içerisindeki ekonomik ve politik haberlere,
- En güncel vergi/gümrük/bankacılık/ sigortacılık/sermaye piyasası Mevzuatına,
- KPMG Vergi uzmanlarının mevzuattaki değişikliklere getirdikleri yorumlara,
- Mali Bülten ve makalelere,
- Yerel ve global tüm KPMG yayınlarına,
- KPMG seminer ve diğer etkinlik duyurularına,
- Güncel Mali Takvime
- Para Piyasaları ile eşzamanlı güncellenen döviz kurlarına, repo oranlarına, ÜFE/TÜFE rakamlarına
- Sıklıkla ihtiyaç duyulan pratik bilgilere (vergi ve SSK mevzuatı ile ilgili oranlar, hadler, cezalar ve süreler) ve daha birçok yararlı bilgiye kolayca ulaşabilirsiniz.

Ayrıca, "Benim Sayfam" seçeneği ile sayfanızı görmek istediğiniz gibi düzenlemekte özgürsünüz!  
Bu erişim sayesinde, ilgilenmediğiniz alanları sayfanızdan çıkarır, önem verdiğiniz alanları dilediğiniz yere taşırsınız.

## KPMG Türkiye Vergi Hizmetleri



Abdulkadir Kahraman

Daha fazla bilgi için:

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

KPMG Türkiye olarak, yerel ve uluslararası ölçekte vergi danışmanlık hizmetleri sunmaktayız. Günümüz ekonomisinde, etkin vergi önerileri farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlere piyasada rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Bu nedenle, vergi hizmetlerimiz müşterilerimizin ticari hedefleriyle uyumlu, maliyet tasarrufu sağlayan bir faaliyet yapısı yaratmayı amaçlamaktadır.

Müşterilerimizin mali mevzuata uyumuna yönelik hizmetler verirken onların faaliyetleri konusundaki kapsamlı bilgi ve tecrübemizi kullanarak karşılaştırmalı analizler ve alternatif çözümler sunmaktayız.

Yerel ve uluslararası ölçekte sunduğumuz başlıca vergi hizmetlerimiz:

- Kurumlar Vergisi Tam Tasdik hizmetleri
- Katma Değer Vergisi İadesine ilişkin YMM tasdik hizmetleri ile dolaylı vergilere ilişkin diğer tasdik ve danışmanlık hizmetleri
- Şirket birleşmeleri, satın almaları ve şirketlerin yeniden yapılandırılmaları ile ilgili danışmanlık hizmetleri
- Transfer Fiyatlandırması hizmetleri
- Bireysel Vergi Danışmanlığı hizmetleri
- Mali Hukuk hizmetleri
- Uluslararası Vergi Danışmanlığı hizmetleri
- Yabancı yatırımlar ve vergi teşviklerine ilişkin danışmanlık hizmetleri
- Muhasebe, bordro yönetimi ve vergi beyannamesi hazırlanması ile ilgili hizmetler

# Yayınlarımız

Yayınlarımıza ulaşmak için [tr-fmmarkets@kpmg.com.tr](mailto:tr-fmmarkets@kpmg.com.tr) adresine iletişim bilgileriniz ile birlikte mail gönderebilirsiniz.



## Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda Son Değişiklikler

Kanun'daki değişiklikler şu ana başlıklar altında özetlenmektedir: Önemli Bazı Tarihlerde Değişiklikler, Şirket Evrakı, Ticari Defterler ve Finansal Tablolar, Finansal Tablolarda TMS Uygulamasına Geçiş, Denetime Tabi Olacak Şirketler, Denetçiler, Yöneticilerde Aranılan Şartlar, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun Kalp Atışları (2011-2015 tarihleri arasındaki değişikliklerin haritası), İşlem Denetçileri, Denetçi Görüşü, Limitet Şirkette Sermayenin Ödenmesi, Şirkete Borçlanma, İnternet Sitesi Zorunluluğu, Kusur ve İspat Yükü, Suç ve Cezalar. Dili: Türkçe/İngilizce



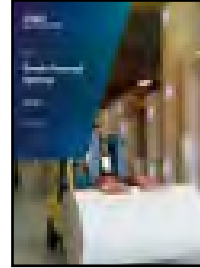
## KPMG Küresel İnşaat Araştırması 2012

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



## Soru ve Cevaplarla Yeni Yatırım Teşvik Sistemi

15 Haziran 2012 tarihinde yürürlüğe giren yeni yatırım teşvik sisteminin soru ve cevaplarla detaylandırıldığı bu çalışmada; yatırımcıların yeni yatırım teşvik sistemiyle ilgili sıklıkla sorduğu sorulardan ve uygulamada karşılaştığı sorunlardan hareket edilerek, yeni teşvik sisteminin daha iyi anlaşılmasını sağlamak amacıyla yasal düzenlemeler perspektifinde konuya açıklık getiren yanıtlar oluşturulmuştur.



## Örnek Finansal Tablolar

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



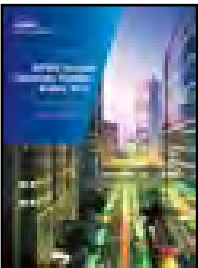
## The New Investment Incentives in Turkey

KPMG Türkiye Vergi Bölümü tarafından hazırlanan bu doküman, Türkiye'de yatırım ve iş yapmayı düşünen yatırımcılar için son derece değerli olan yatırım teşvikleri sistemine ilişkin uygulamaya yönelik bilgileri aktarmayı hedeflemektedir. Dili: İngilizce



## Investment in Turkey

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



## KPMG Küresel Otomotiv Yönetici Anketi 2012

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



## Bilinmeyen Beklemek: Değişen Bir Dünyada Değer Yaratmak

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



# İletişim Bilgilerimiz

## Ferruh Tunç

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

## Murat Alsan

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

## Abdulkadir Kahraman

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

## Keith Durward

Danışmanlık Bölüm Başkanı,  
Şirket Ortağı  
T: +90 216 681 90 00  
E: keithdurward@kpmg.com

## İdil Gürdil

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

## Arslan Kaya

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

## İsmail Önder Ünal

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

## Halil Bağdınli

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

## Eylem Yalın

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

## Figen Tahiroğlu Würsching

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

## Begüm Güzel

Kurumsal İletişim ve Pazarlama Bölümü,  
Uzman  
T: +90 216 681 90 00  
E: bguzel@kpmg.com

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.