

Gündem

SAYI 24 / EKİM - ARALIK 2015

- **ENERJİDE YENİ ARAYIŞLAR**
Enerji Sektöründe Birleşme ve Satın Alma İşlemleri, Özelleştirmeler ve Yeni Fırsatlar
- **TURQUALITY HİZMET SEKTÖRÜNE YELKEN AÇIYOR**
Sağlık Turizmi, Lojistik, Konaklama ve Bilişim Sektörleri de Programdan Yararlanacak
- **"FIRSATLARI ARAŞTIRIYORUZ"**
Esan Genel Müdürü Serpil Demirel ile Esan'ın Gündemi Üzerine



GÜVENİ YARATIR, DEĞİŞİME GÜÇ KATARIZ

“

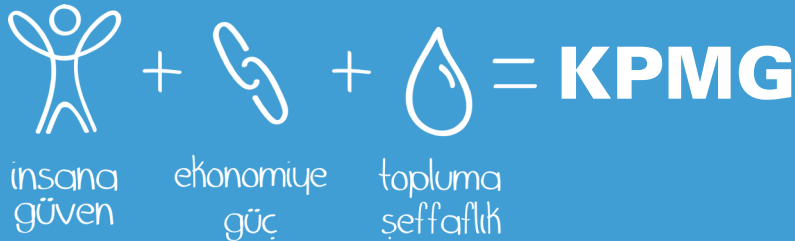
Bizim işimizin kalbinde ne formüller, ne veriler, ne de hesaplar var.
İşimizin kalbinde aslında insan var.

Bazen öncü bir telekomünikasyon şirketinin başkanı Orhan Bey, bazen emekli maaşını her ay güvenle çekeabilen Ayşe Teyze, bazen de kazandığı burs sayesinde üniversiteye gidebilen Zeynep. Hayatlarını doğrudan ya da dolaylı olarak güven içinde sürdürmelerini sağladığımız milyonlarca insan tartışmasız en büyük gururumuz bizim.

Türkiye'nin en büyük şirketleri olan müşterilerimizle yaptığımız yolculuk ise sadece onlara kattığımız değer değil, güçlü bir ekonominin teminatı bize göre. Bilgimiz, bakış açımız, yaratıcı çözümlerimiz en çok ekonomimize güç kattığı zaman anlamlı çünkü.

Akşam başımızı yastığa rahat koyabiliyorsak bu en çok aynı duyguyu başkalarına da yaşatabildiğimiz için. Daha temiz ve daha adil bir dünya hayalini gerçek yapabildiğimiz bir işte çalıştığımız, bunu bir de sosyal sorumluluk çalışmalarımızla destekleyebildiğimiz için. Daha şeffaf bir toplum yaratmanın hem sorumluluğunu hem de ayrıcalığını yaşayabildiğimiz için.

”





FERRUH TUNÇ

KPMG Türkiye
Başkanı,
Kıdemli Ortak

LA FONTAINE'İ OKUMUŞ OLMAK

Bretton Woods düzeni yıkıldığından beri bollaşan para, iletişim ve bilgisayar teknolojisindeki çok hızlı gelişim, küreselleşen ve çok büyük ölçeklere ulaşan finansal yatırımcı egemenliği, kısa vadeli başarıya odaklanan bir yöneticiler grubu yarattı. Öyle ki şirketler, hisse değerlerini korumak için sürekli sahnede olmak duygusuyla yönetilir oldu. Parlak halkla ve yatırımcıyla ilişkiler söylemleri, gerçeğin üstünü örttü ve nihayet kendimizi, önce Enron sonra da Lehman'la sembolize olan yeni bir iş ve şirketler dünyasında yaşıyor bulduk.

Economist Dergisi'nin son sayılarından birinin kapağını "Şirketi Yeniden Yaratmak" konusuna ayırmış olması boşuna değil.

Kurumsal yönetim anlayışının sürdürülebilirliği merkezine alarak yeniden şekilleniyor olmasının nedeni bu. Şirketler artık kendilerini, reklamı aşan sorumlu bir dille konuşmak zorunda hissediyor. Düzenleyiciler daha dikkatli ve bir düzenleme riskinden söz edebilecek ölçüde şirket hayatına müdahale edebiliyorlar. Müşteri ve çalışan başta olmak üzere paydaşlar artık La Fontaine'in "Karga ile Tilki" hikâyesindeki gibi bir baştan çıkarılmanın muhatabı olmak değil doğru içeriğin saygın bir şekilde paylaşıldığı eşit bir iletişimin tarafı olmak istiyor. Hepimiz, güvenin hakim olmasını istediğimiz bir yeni normalin yolcusuyuz diyebiliriz. Şirketler ve iş dünyamız için değişmemekte ısrar, değişmekte yavaşlık çıkar yol değil.

Biz KPMG'liler bu yüzden işimizi, insan için güven, ekonomi için güç, toplum için şeffaflık üretmek olarak yeniden tanımlıyoruz.

Dergimizin bu sayısının bu yolculuğa katkıda bulunmasını umuyoruz.



30

Serpil Demirel

“FIRSATLARI ARAŞTIRIYORUZ”

Esan Genel Müdürü Serpil Demirel’in ana gündemini, sürdürülebilir kârlı büyüme stratejisi oluşturuyor. Sektördeki büyüme fırsatlarını ve yatırım olanaklarını proaktif ve sürekli olarak araştırdıklarını anlatan Demirel, “Yatırım fırsatlarını yurtiçinden yurtdışına, endüstriyel hammaddelerden metalik madenlere ve hatta metalürji alanlarına kadar değerlendiriyoruz” diyor.



Nesrin Tuncer

16

**“ŞİRKETİMİZDE
CAM TAVAN YOK”**

KPMG Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Nesrin Tuncer, KPMG’de çalıştığı için kendini şanslı hissettiğini söylüyor. “Şirketimizde cam tavan yok” diyen Tuncer, başarının terfi için temel kriter olduğunu anlatıyor.

KPMG
Gündem

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

Sahibi

KPMG İş ve Yönetim
Danışmanlığı A.Ş.

**Sorumlu Yazı İşleri
Müdürü / Editör**

İdil Gürdil
igurdil@kpmg.com

Görsel Yönetmen

Murat Engin Bilgin

Baskı & Cilt

Karagön Ofset ve
Matbacılık
Reklam San. ve Tic. Ltd. Şti.
Cemal Nadir Sok.
No:24 Eminönü/Cağaloğlu-
İstanbul
Tel: 0212 511 27 29

Adres

Kavacık Rüzgarlı Bahçe
Mah. Kavak
Sok. No:29 Beykoz 34805
İSTANBUL
Tel: +90 216 681 90 00
Faks: +90 216 681 90 90
www.kpmg.com.tr

Katkıda bulunanlar

Abdülkadir Kahraman, Ayhan Üstün, Bader Arslan, Bahar Caner, Begüm Güzel, Ceyda Bursalı, Cihan Doğrayan, Coşkun Çömlekçi, Çiğdem Atılğan, Damla Timurcioğlu, Ecenur Murat, Emrah Akın, Ergün Kış, Ferruh Tunç, Figen Tahiroğlu Würsching, Hakan Aytekin, Hakan Güzeloglu, Hakan Uçak, İdil Gürdil, Güray Kurşunoğlu, Jean Andre Bonnardel, Kıvanç Oskay, Latif Oylan, Melis Tiryakioğlu, Murat Alsan, Murat Palaoğlu, Nesrin Tuncer, Onur Okutur, Oya Bayraktar, Özge Demirkol Mete, Raymond Timmer, Reyhan Baykara, Sinan Çamlık, Sinem Cantürk, Timur Çakmak

İçindekiler

20

HIZLI BÜYÜYEN PAZARLARIN GELECEĞİ

Büyüyen pazarlarda önemli bir değişim yaşanıyor. Yatırımcılar açısından bu değişimi anlamak kritik öneme sahip.



22 2015'TEN 2016'YA DOLAR VE BÜYÜME

FED'in faiz artırımına başlayacak olması döviz kurları üzerindeki etkisini büyük oranda gösterdi. Büyümede durum biraz daha farklı.

24 YENİ RAPORA HAZIRLIK

Uluslararası Denetim Standartları'na uygun olarak yapılan bağımsız denetimler için yeni gereklilikler, 2016 ve sonrasında sona eren yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek.

28 FİNANSAL OLMAYAN BİLGİLERİN RAPORLANMASINDA DEĞİŞİKLİK

Avrupa Parlamentosu, AB nezdinde yasal raporlama yükümlüğü olan bazı büyük şirket ve gruplar tarafından finansal olmayan bilgilerin raporlanmasını zorunlu kılan direktifi kabul etti.

34 EN ZORLU MÜCADELE

Günümüzde artan sayıda şirket, yolsuzluk ve rüşvetle mücadeleyle üçüncü taraf risklerinin yönetilmesi konularıyla uğraşmayı "zor" buluyor.

36 SİBER SALDIRIYA HAZIR OLUN

Siber saldırılar, son dönemlerin en önemli güvenlik konularından biri. Ancak birçok şirket, mevcut altyapıları veya güvenlik önlemleriyle bu saldırıları öngörüyor.

38 TURQUALITY HİZMET SEKTÖRÜNE YELKEN AÇIYOR!

Hazıranda Turquality Programı'nda yapılan önemli değişikliklerle "döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde" faaliyet gösteren şirketler de program kapsamına alındı.

40 ENERJİDE ARAYIŞLAR

Enerji sektörü, yerli ve yabancı yatırımcının ilgisini çekmeyi sürdürüyor. Sektörde özelleştirmelerin yanı sıra yeni arayışların ve satış tekliflerinin oluşacağı düşünülüyor.

46 KURUMSALLAŞMADA FARKLI BİR OYUN: GRC

Yeni teknolojilerle birlikte iş hayatı yeni risklerle karşı karşıya. "Kurumsal Yönetişim, Risk ve Uyum" (Governance, Risk and Compliance-GRC), bu noktada kilit rol oynuyor.

50 DEĞİŞİM İÇİN DENETİM

Bugün denetim diye bir kavram olmasaydı, kesinlikle icat etmemiz gerekirdi. Peki, yeniden icat edecek olsaydık, yine bugünkü haliyle mi ederdik?

52 UMS 39'DAN UFRS 9'A GEÇİŞ: GAECL

UFRS 9, 1 Ocak 2018 itibarıyla veya sonrasında başlayan yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek. Bu standardın erken uygulanmasına izin verilmektedir.

56 BSMV'DE UYGULAMA FARKLILIKLARI

Banka ve sigorta işlemlerinden doğan bir vergi türü olan Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) uygulamasında önemli farklılıklar söz konusu.

60 GELECEK ÜÇ AYIN VERGİ GÜNDEMİ

1 Temmuz 2015'ten sonra yürürlüğe giren, şirketlerin nakdi sermaye artışlarının teşviki, önümüzdeki günlerde uygulamada etkin olarak kullanılacağı benziyor.

62 "FATCA" NELERİ DEĞİŞTİRİYOR?

ABD, Yabancı Hesapların Vergi Uyum Yasası (FATCA) adlı yasal düzenlemeyi yürürlüğe koydu. Bu anlaşmayla ilgili Türkiye'nin de taahhütleri var.

64 MALİYET DÜŞÜREN 5 ÖNERİ

İthalat yapan şirketler için maliyetlerin azaltılması kritik önemde. Çünkü daha az maliyet daha fazla kâr demek.

66 KDV SÜRPRİZİ

Vergi incelemelerinde öne çıkan konulardan biri de yurtdışındaki ilişkili grup firmalarından para transfer eden ve faiz ödemeyen Türkiye'deki kurumlara yapılan KDV tarhiyatları...

68 İSTİSNALAR DEĞİŞİYOR

Gelir Vergisi Kanunu'nun değiştirilmesine yönelik hazırlanan kanun tasarısı, hisse senedi ve gayrimenkul yatırımlarındaki istisnalarda değişiklik öngörüyor.

72 İLERİYE ATILAN BÜYÜK BİR ADIM

KPMG'nin "Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2015" yayımlandı. Son 6 yıldır düzenli olarak çıkarılan raporun hazırlık sürecine bu yıl 21 ülkeden 90'ı aşkın yönetici katıldı.

VERİ MERKEZİ VE BULUT TEKNOLOJİSİ TARTIŞILACAK

Türkiye'nin en büyük veri merkezi, sanallaştırma ve bulut teknolojisi altyapısı konferansı DataCenterDynamics (DCD) Konferansı, 8 Aralık Salı günü Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek. Bu yıl "DCD Converged Türkiye" yeni ismiyle 6. kez İstanbul'da düzenlenen konferans, Türkiye pazarının yanı sıra Ortadoğu ve Avrupa'dan da katılımcıları çekiyor. Bilişim teknolojilerinin stratejik uygulamalarının detaylı



bir şekilde incelenip veri merkezlerinin geleceğinin konuşulacağı konferansta, sektörün öncüsü olan kuruluşların temsilcilerinin yanı sıra KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve

Şirket Ortağı Sinem Cantürk de konuşmacı olarak yer alacak. KPMG Türkiye'nin "Knowledge Partner" olarak yer alacağı konferansta Sinem Cantürk, "Geleceğin Teknoloji Trendleri ve Güvence" konulu bir sunum gerçekleştirerek sıklıkla duymaya başladığımız büyük veri ve bulut teknolojisi gibi bazı kavramlarla ilgili riskleri ve teknolojiye ilişkin bilinmesi gereken yasal düzenlemeler hakkındaki görüşlerini katılımcılarla paylaşacak.



ULUSLARARASI BAĞIMSIZ DENETİM KONGRESİ

KPMG Türkiye Denetim Bölüm Başkanı Murat Alsan, 9 Eylül Çarşamba günü gerçekleştirilen "Denetim Sektörü ile İletişim" konulu panelde, Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı Sinem Cantürk ise "Bilgi Teknolojileri ve Denetimin Kalitesi Üzerine Etkisi" konulu panelde konuşmacı olarak yer aldı.



GLOBAL TİCARET SEMİNERİ DÜZENLENDİ



KPMG Türkiye ve Thomson Reuters işbirliğinde gerçekleştirilen Global Ticaret seminerinde KPMG Otomotiv Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Ergün Kış, otomotiv sektörünün geleceğe yolculuğuna dair dünya ve Türkiye'deki yöneticilerin öngörülerini, KPMG Türkiye Gümrük ve Dış Ticaret Şirket Ortağı Murat Palaoğlu ise global ticaret ve gümrük konularındaki yeni trendleri katılımcılarla paylaştı.

YEŞİL İŞ 2015

KPMG Türkiye Risk Yönetimi Danışmanlığı Şirket Ortağı İdil Gürdil, Yeşil İş 2015: Sürdürülebilir İş Zirvesi'nde düzenlenen Kurumsal Sürdürülebilirlik Performans Kriterleri oturumunda "Sürdürülebilirlik Yönetimi: Bir Suistimalcinin Profili Nasıl Çizilir?" sunumuyla yer aldı.



SELFİE ÇEKMENİN ÖTV'Sİ

KPMG Gümrük ve Dış Ticaret Kıdemli Müdürü Hakan Uçak'ın KPMG Vergi BLOG için kaleme aldığı "Selfie" Çekmenin ÖTV'si Olur mu?" başlıklı yazısı, yerel ve ulusal basının yanı sıra medyada da geniş yer buldu. Haber portalları ve çeşitli web sitelerinde de yer verilen haber, yaklaşık 9 milyon kişiye ulaştı.





KPMG TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA ÖNCÜ

Dünyanın seçkin sektörel dergileri arasında yer alan International Tax Review (ITR) dergisinde KPMG Türkiye, transfer fiyatlandırması hizmeti veren öncü firmalar arasında PWC, E&Y ve Deloitte ile birlikte ilk grupta (Tier1) yer aldı.



TIDE 19. TÜRKİYE İÇ DENETİM KONGRESİ



19-20 Ekim 2015'te TİDE tarafından 19'uncusu düzenlenen "Kurumsal Şeffaflık için Etkili İç Denetim" temalı Türkiye İç Denetim Kongresi'nde KPMG Türkiye Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölüm Başkanı Hakan Aytekin ve İç Denetim, Risk ve Uyum Hizmetleri Direktörü Naciye Kurtuluş, "Denetim Komitelerinin Gündemi ve İç Denetimde Yeni Trendler" konusunda bir sunum gerçekleştirdi. Kongre kapsamında verilen ödül töreninde sunumları için Hakan Aytekin ve Naciye Kurtuluş'a ödül verilirken, kongrenin stratejik ortaklarından olması nedeniyle KPMG Türkiye'ye verilen ödülü ise KPMG Türkiye İç Denetim, Risk ve Uyum Hizmetleri Kıdemli Müdürü Seda Tığdemir aldı.



BANKACILIK MASAYA YATIRILDI

KPMG Türkiye 6 Ekim Salı günü "Bankalar Toplantısı- Sektöre İlişkin Gelişmeler" toplantısı gerçekleştirdi. Farklı bankalardan katılımcılarla gerçekleşen etkinlikte açılış konuşmasını KPMG Türkiye Denetim Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Murat Alsan yaptı. Ardından kıdemli müdürlerden Cihan Doğrayan "IFRS 9" hakkında bir sunum gerçekleştirdi. Şirket Ortaklarından Hakan Güzeloğlu "Güncel Vergi Konuları / Finansal Vergi Özel Denetimlerinde Karşılaşılan Bulgular" konusunda toplantıya katkı sunarken KPMG Vergi Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Abdulkadir Kahraman "Global Vergi Gelişmeleri – Güncel" konulu bir sunum yaptı. KPMG Hollanda Danışmanlık Bölümü Direktörlerinden Murat Bozdemir "ICAAP" ve KPMG Şirket Ortağı Sinem Cantürk ise "Bankacılık ve Bilgi Sistemleri Denetiminde Geline Son Nokta" başlıklarında katılımcılara bilgi verdi.

BEPS İÇİN YOL HARİTASI



KPMG Türkiye ve Thomson Reuters işbirliğinde 23 Ekim Cuma günü Shangri-La Otel'de gerçekleşen "Türkiye'deki Yöneticiler için BEPS Yol Haritası" seminerinde KPMG Türkiye Vergi Bölüm Başkanı Abdulkadir Kahraman, "Türkiye'nin BEPS Planı" ve KPMG Vergi Direktörü Başak Diclehan "BEPS'in Transfer Fiyatlandırması Dokümantasyonuna Etkisi" konularında katılımcılarla bilgi paylaşımında bulundu.

"İNGİLTERE'DE İŞ YAPMAK" PANELİ

KPMG Türkiye Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölüm Başkanı Hakan Aytekin, 17 Eylül'de TBCCI tarafından düzenlenen UK Turkey Business Forum'unda "Doing Business in the UK and Turkey" (İngiltere'de ve Türkiye'de İş Yapmak) panelinde panelist olarak yer aldı.



TİMUR ÇAKMAK ROUNDTABLE TOPLANTISINDA

Malezya Ticaret Bakanı ve Türkiye'de franchise oluşturmak isteyen iş adamlarından oluşan heyetin katılımı ile 15 Ekim 2015 Perşembe günü, WOW Convention Center'da Roundtable Toplantısı gerçekleşti. Etkinliğe KPMG Türkiye adına, KPMG Türkiye Vergi Ortaklarından Timur Çakmak katılarak, yatırımcılara Türkiye'deki teşviklere ilişkin bilgilendirmelerde bulundu.



CEZAYİR'DE İŞ YAPMA YÖNTEMLERİ



Türkiye Mühendisler Birliği (TMB) ve KPMG Türkiye işbirliği ile Ankara'da düzenlenen "Cezayir'de İş Yapma Yöntemleri ve İş Olanakları" konulu seminerde, KPMG Cezayir ofisi şirket ortaklarından Ramzi Ouali ile KPMG Kıdemli Müdürü Badreddine Dris'in Cezayir pazarına ilişkin sunumları büyük ilgi gördü.

KPMG'DE YENİ ATAMALAR

EMRAH AKIN

Emrah Akın, kariyerine 2000 yılında Maliye Bakanlığı Maliye Teftiş Kurulu'nda Maliye Müfettiş Yardımcısı olarak başladı. Yıllar içinde Gelir İdaresi Başkanlığı Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı'nda grup müdürlüğü, Maliye Bakanlığı'nda maliye başmüfettişi/ vergi başmüfettişi, Ekonomi Bakanlığı'nda Ekonomi Bakanı Özel Danışmanlığı gibi görevler aldı. 2013 yılında KPMG'ye katılan Emrah Akın, ekim ayı itibarıyla Vergi Bölümü Şirket Ortağı oldu. Emrah Akın'ın başlıca uzmanlık alanları arasında vergi mevzuatı, finansal yönetim/kontrol, performans denetimi/yönetimi, yatırım teşvik uygulamaları, ihracat destekleri, serbest bölgeler/özel ekonomi bölgeleri yer alıyor. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde lisans derecesine sahip olan Akın, ardından Boston Üniversitesi'nde finansal ekonomi üzerine yüksek lisansını tamamlamış; aynı dönemde Harvard Üniversitesi'nde de işletme ekonomisi dersleri almıştır. 2013 yılından bu yana YASED Vergi ve Teşvikler Çalışma Grubu Başkanı olan Emrah Akın aynı zamanda Yeminli Mali Müşavir ve Bağımsız Denetçidir.



TANIL DURKAYA

Tanıl Durkaya, kariyerine 2000'de Türk Dış Ticaret Bankası Yönetici Yetiştirme Programı'nda Teftiş Kurulu Başkanlığı Bilgi Teknolojileri Denetimi Bölümü'nde Müfettiş Yardımcısı olarak başladı. 2004 -2005 arasında Petrol Ofisi İç Denetim Bölümü'nde Bilgi Sistemleri ve Süreç Denetçisi olarak çalıştı. 2005'te KPMG'ye katılan Tanıl Durkaya, 2010'da BDDK Bilgi Sistemleri Baş Denetçisi ünvanını aldı. 2012'den bu yana Danışmanlık Hizmetleri alanında görev yapan, Ekim 2015 itibarıyla Risk Yönetimi Danışmanlığı Bölümü'nde BT Danışmanlığı Şirket Ortağı oldu. Uzmanlık alanları banka bilgi sistemleri ve bankacılık süreçleri denetimi, BT stratejileri danışmanlığı, sistem ve süreç geliştirme, BT organizasyon ve yönetimi, siber güvenlik ile satın alma ve birleşmelerde BT odaklı incelemeler olarak özetlenebilir. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden Elektronik Mühendisi lisans derecesine ve CISA, CGEIT, CRMA, CRISC ve ISO27001 LA sertifikalarına sahip olan Durkaya, İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde BT denetimi ve yönetimi alanında yüksek dersler veriyor. Durkaya'nın, birçok yayında yer alan makaleleri bulunuyor.



BANKA EĞİTİMLERİ DEVAM EDİYOR

16 Eylül Çarşamba günü Akbank genel müdürlüğünde ve 1 Eylül Salı günü Yapı Kredi Plaza'da ayrı ayrı iki eğitim toplantısı gerçekleştirildi. Akbank'taki toplantıya yaklaşık 20 kişi katılırken, Yapı Kredi eğitim toplantısında 60 kişi yer aldı. Eğitimlerde KPMG Şirket Ortağı Sinem Cantürk, "Bankacılık ve Bilgi Sistemleri Denetiminde Geline Son Nokta", Abdulkadir Kahraman ve Hakan Güzelöğlü "Güncel Vergi Konuları ve Finansal Vergi Özel Denetimlerinde Karşılaşılan Bulgular", KPMG Kıdemli Müdür Cihan Doğrayan "TFRS 9 / TMS 27" konulu sunum yaptı. KPMG Hollanda Danışmanlık Bölümü Direktörü Murat Bozdemir ise Akbank eğitim toplantısında "ICAAP" üzerine bir sunum gerçekleştirdi.



NAKİT VE HAZİNE ÜZERİNE PERSPEKTİF

KPMG Türkiye Yönetim Danışmanlığı Bölüm Başkanı Kaveh Taghizadeh, 22 Ekim Perşembe günü Eduplus tarafından düzenlenen 3. Mali İşler ve Finans Yöneticileri Zirvesi'nde "Nakit ve Hazine Üzerine Perspektifler" sunumuyla yer aldı.



EMA VERGİ ZİRVESİ

EMA Bölgesi Vergi Zirvesi, 26-28 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirildi. Bu yıl "The Big Tax Conversation" (Büyük Vergi Tartışmaları) ana temasıyla yapılan zirve, Portekiz Lizbon'da düzenlendi. KPMG profesyonelleri ve müşterilerinden oluşan zirveye, KPMG Türkiye adına KPMG Türkiye Vergi Bölüm Başkanı Abdulkadir Kahraman, Vergi Şirket Ortakları Ayhan Üstün, Nihat Sönmez, Yavuz Öner, Murat Palaoğlu, Emrah Akın ile Vergi Direktörü Başak Diclehan katıldı. Vergi alanında küresel çapta farklı kültürlerin etkileşiminin ele alındığı zirvede katılımcılar Matrah Aşındırma Yoluyla Kâr Aktarımını Önleme Projesi'nin (BEPS) küresel ölçekte yarattığı etkileri tartıştı.



VERGİ BÖLÜMÜ 6 ÖDÜL KAZANDI

KPMG Türkiye Vergi Bölümü ortaklarından Ayhan Üstün'ün liderliğindeki KPMG Türkiye Vergi Danışmanlığı Bölümü ekibi, bu yıl M&A ve vergi danışmanlık hizmetleri alanında KPMG Türkiye'ye 6 yeni ödül kazandı. M&A ekibinin bu yıl aldığı ödüller şöyle:

- ➡ **ACQ Global Awards tarafından 2015 yılının en iyi M&A Vergi Firması**
- ➡ **Acquisition International tarafından 2015'in En İyi Türk Vergi Danışmanı**
- ➡ **Finance Monthly tarafından Yılın Vergi Firması**
- ➡ **Global 100 ve Deal Makers tarafından Yılın Vergi Danışmanlık Firması**
- ➡ **M&A Today tarafından Yılın Kurumlar Vergisi ve Uluslararası Vergileme Alanında En İyi Danışmanlık Şirketi**
- ➡ **Corporate LiveWire tarafından M&A Alanında Yılın Vergi Ekibi.**

ekibe yeni katılanlar

RÜÇHANTÜRKÖĞLÜ KPMG OPERASYONLARINDAN SORUMLU YÖNETİCİ



İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olan Rüçhan Türkoğlu, yüksek lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Muhasebe-Denetim Bölümü'nde tamamladı. Çalışma hayatına 1989 yılında Arthur Andersen Denetim Bölümü'nde denetçi olarak başlayan Türkoğlu, 1992-1998 yılları arasında holding yapılarında finans yöneticisi olarak görev yaptı, 2013 yılına kadar farklı sektörlerde finans direktörü (CFO) olarak kariyerine devam etti. KPMG Türkiye'den önce yönetim danışmanlığı yapmakta olan Rüçhan Türkoğlu, Ekim ayı itibarıyla KPMG Türkiye bünyesine katılarak Şirketin Operasyonlarından Sorumlu Yönetici olarak görevine başladı.

OYA BAYRAKTAR DANIŞMANLIK BÖLÜMÜ, İŞ GELİŞTİRME KOORDİNATÖRÜ



İstanbul Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nden 2000 yılında mezun olan Oya Bayraktar, aynı yıl Koç Üniversitesi'nde halkla ilişkiler sorumlusu olarak çalışma hayatına başladı. 2007 yılında Deloitte Türkiye'ye transfer olan Oya Tüzün Bayraktar; satış, iş geliştirme, uyum ve raporlama alanlarında koordinatör olarak kariyerine devam etti. Ekim ayı itibarıyla KPMG Türkiye İstanbul ofisinde Danışmanlık Bölümü'nde İş Geliştirme Koordinatörü olarak göreve başladı.

ÖZLEM VURAL VERGİ BÖLÜMÜ, MÜDÜR



Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden 2007 yılında mezun Özlem Vural, çalışma hayatına 2008 yılında PwC Türkiye'de, Dolaylı Vergiler ve Gümrük Bölümü'nde başladı. Son olarak müdür unvanı ile kariyerine aynı şirkette devam etti. Ekim ayı itibarıyla KPMG Türkiye İstanbul ofisinde Vergi Bölümü, Gümrük ve Dış Ticaret Departmanı'nda Müdür olarak göreve başladı.

TUĞBA KAVAK İNSAN KAYNAKLARI BÖLÜMÜ, MÜDÜR



Yıldız Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 2001 yılında mezun olan Tuğba Kavak, yüksek lisans eğitimini de Yıldız Teknik Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi alanında tamamladı. Çalışma hayatına 2004 yılında Borusan Lojistik'te insan kaynakları bölümünde başlayan Kavak, 2009 yılında Bilim İlaç firmasına insan kaynakları süpervizörü olarak transfer oldu, 2013 yılında ise TEB'e geçerek burada İnsan Kaynakları İş Ortağı olarak görev aldı. Ekim ayı itibarıyla da KPMG Türkiye İstanbul ofisinde İnsan Kaynakları Müdürü olarak görevine başladı.

LİSANSSIZ ÖDEMEMEYE SON!

BDDK, ödeme ve elektronik para şirketlerinin faaliyetlerini yürütmeleri için lisans almalarını zorunlu hale getirdi. BDDK'da 30'un üzerinde müracaat olduğu tahmin ediliyor. Lisans alanların üç tanesinin danışmanlığını yapan KPMG, lisans başvurusu olan 20 şirkete de danışmanlık veriyor. KPMG Şirket Ortağı Sinem Cantürk, lisans için bankalar, telekom şirketleri, uluslararası ödeme şirketleri başta olmak üzere büyük bir ilginin olduğunu ifade ediyor.



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarına yönelik önemli regülasyonlara gitti. Geçen sene yapılan düzenlemelerle bu şirketlerin Türkiye’de faaliyetlerine devam edebilmeleri için BDDK’dan lisans almaları gerekiyor. Bu düzenlemelerle birlikte, halihazırda bir regülasyona tabi olmayan, fatura ödeme, para transferi, mobil ödeme, ön ödemeli kart ve sanal POS benzeri hizmetleri sunan şirketlere yeni kurallar getiriliyor.

Söz konusu lisans başvurularının 20 tanesinde danışman şirket ise KPMG oldu. KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, BDDK’nın getirdiği düzenlemenin etkilerini, hangi sektörleri nasıl ilgilendirdiğini şöyle değerlendirdi:

BDDK’nın yeni regülasyonları ne zamandır gündemde?

BDDK, İmar Bankası vakasından sonra finans dünyasında bilgi teknolojileri (BT) sistem güvenliğine ekstra önem verdi. 2006’dan bu yana standartlar getirdi ve denetimlere başladı. Her yıl buna bankaların hizmet aldığı kurum ve kuruluşlar da ilave edildi. Regülasyonun kapsamını genişletti. Bunun son ayağı olarak 2014 sonunda, banka gibi işlem yapan içinde fatura ödeme noktalarının da olduğu ödeme sistemleri sektörünü bu zince dahil etti. Uyum süresi olarak 2015 Haziran’ı son tarih olarak belirledi. Bu tarihe kadar sektördeki şirketlerin, regülasyonlara uygun hale gelmelerini istedi.

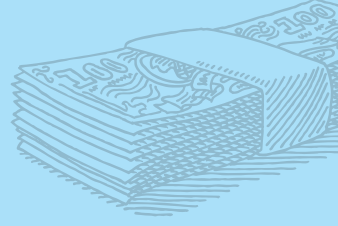
Sektörde lisans alan kuruluşlar oldu mu?

Evet, oldu. KPGM danışmanlığında Aktifbank’ın iki iştiraki UPT Ödeme Hizmetleri ve N Kolay lisans aldı. Yine ilk Ankara merkezli Turuncu Holding’in iştiraki olan Türk Elektronik Para AŞ ise, KPMG danışmanlığında ilk elektronik para kuruluşu lisansını almaya hak kazandı. Bunun üç tanesinin danışmanlığını KPMG yaptı.

BDDK’da 30’un üzerinde başvuru var. Bunların 20’sinin danışmanlığını biz yapıyoruz. Fatura ödeme yapan küçük kuruluşlara henüz lisans verilmedi. Bu tarz iş yapan küçük işletmeler bir araya gelip bize de geliyor. Ancak onların sü-

YENİ DÜZENLEMENİN GETİRDİĞİ ZORUNLULUKLAR

- ✓ Şirketler, AŞ olmak zorunda.
- ✓ Şirket, sadece fatura tahsilatı yapanlar için 1 milyon TL, para transferi yapacaklar için 2 milyon TL, elektronik para işlemi yapacaksa 5 milyon TL sermaye koymalı.
- ✓ BT altyapısı olmalı.
- ✓ Şirket içinde denetim olacak, risk yönetimi yapılacak.
- ✓ Şirketin genel müdürü en az 5 yıllık deneyime sahip ve işletme mezunu olacak.
- ✓ Şirket, bağımsız denetçiler tarafından denetime tabi olacak.



reçlerinin biraz daha uzun olduğu görülüyor. Çünkü kurumsal bir altyapıları henüz yok.

Hangi sektörlerden şirketler, bu alanda yatırım düşünüyor?

Türkiye’de elektronik para işi yapan en önemli sektörlerin başında telekom geliyor. Operatörler, bu alanda şirket kurma çalışması yürütüyor. Sanal kart hizmeti verenler veya sıfırdan bu işe girmek isteyenler de var.

Yabancı yatırımcıların bu alana ilgisi var mı?

Yabancılar da ilgi gösteriyor bu alana. İnternet üzerinden çalışan online bir ödeme sistemi olan PayPal, bu işle ilgileniyor, lisans başvurusu var. Yine en bilindik Western Union ve Money Gram bu işin içinde olacak. Bankalar üzerinden transfer yaparken, şimdi kendileri burada şirket kurup işlemleri kendisi gerçekleştirecek. Bunun yanında bazı global oyuncuların, Türk şirketlerine ‘Siz lisans süreçlerini tamamlayın şirketi işler hale getirin, biz sizi satın alırız veya ortak oluruz’ şeklinde önerilerde bulunduğunu duyuyoruz.

Ödemeler sistemindeki bu düzenlemeler, bankacılık sektörünü nasıl etkiler?

Bu kuruluşlar henüz bankalara rakip olabilecek boyutlara ve hacimlere sahip olmasa da daha uzun vadede ödeme sektörünün bankacılık sektö-

rüyle yarışır hale gelmesi bekleniyor. Bu kuruluşlar çeşitli işlemler için banka altyapılarını kullandıkları için bankalardaki işlem hacminin tamamen bu şirketlere kayması durumu henüz çok olağan görünmüyor. Bankacılar bu gelişmelere çok sıcak bakmadı ama şu aşamada onlara etkisinin az olduğunu da düşünüyorlar. Ödemeler sistemi, bankacılık sisteminin daha az kullanıldığı kırsal bölgelerde daha çok tercih edilecek gibi. Çünkü şehirlerde otomatik ödeme talimatları daha çok kullanılıyor.

Bu düzenlemeler elektronik para uygulamasını da kapsayacak mı?

Elektronik para konusu dünya ve Avrupa Birliği gündemini de yakından ilgilendiren bir konu olarak, Türkiye’de de yeni yeni ortaya çıkan bir oluşum. Ancak Türkiye’deki uygulama bitcoin benzeri “sanal para” uygulamaları şeklinde anlaşılmalı. BDDK’nın tanımında elektronik para tanımı, matbu paraya eşdeğer, paraya dönüştürülebilen ve ön ödemeli bir kart veya kuruluşlar nezdinden bulunan bir e-para hesabı aracılığıyla kullanılan bir ödeme aracı olarak yer alıyor. Ödeme hizmetleri ve e-para ilerleyen dönemde daha çok yaygınlaşacağı ve gündelik kullanımda yer alacağı benziyor. Bu düzenlemeler, elektronik parayı da kapsayacak şekilde hazırlandı. ●



Yeni mezun 110 genç, 1-2 Ekim tarihlerinde İstanbul'da gerçekleşen oryantasyon programını tamamladı.

110 GENÇ KPMG'DE

Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden yeni mezun olan 110 genç, KPMG Türkiye ekibine katıldı. Bu alımlarla çalışan sayısı 900'e ulaşan KPMG Türkiye, yeni mezunlara sağladığı kariyer imkanlarıyla kadrosunu güçlendirdi. Ekibe yeni katılanlar önce İstanbul'da yapılan "Oryantasyon Programı"nı tamamladı sonrasında ise Bodrum'da teknik eğitim alarak işbaşı yaptı.

KPMG Türkiye, küresel ve yerel bilgi birikimini Türkiye'nin genç potansiyeliyle paylaşma vizyonu doğrultusunda her yıl yeni mezunlara ciddi bir istihdam fırsatı yaratıyor. Bu amaç doğrultusunda 2015'te 110 yeni mezunu ailesine katan şirket, yenilikçi düşünce yapısı ve yeni mezunlara sağladığı kariyer imkanlarıyla kadrosunu güçlendirdi. Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden yeni mezun olan 110 genç, 1-2 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen "Oryantasyon Programı"nı tamamladıktan sonra 5-16 Ekim'de Bodrum'da teknik eğitimlere katıldı.

Bu alımlarla birlikte KPMG Türkiye'nin yeni dönemde çalışan sayısı 900'e ulaştı. Vergi, denetim ve danışmanlık hizmetlerinde işbaşı yapacak yeni asistan grubu, 155 ülkede 162 bin çalışanıyla global bir ağı parçası olacak.



KPMG Türkiye Başkanı Ferruh Tunç, ekibe yeni katılanlarla Bodrum'da bir araya geldi.



SEÇİL NAMRUK
KPMG TÜRKİYE İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ

“GENÇ EKİBİMİZLE BAŞARILI PROJELERE İMZA ATACAĞIZ”



Türkiye’nin önde gelen üniversitelerinin başarılı mezunlarını bünyesine katarak genç ve dinamik bir organizasyon olarak büyümeye devam eden KPMG Türkiye’nin yeni dönemde de başarılı projelere imza atacağını belirten Seçil Namruk, değerlendirmesine şöyle devam etti: “Ağırlıklı olarak işletme, iktisat, uluslararası ilişkiler ve endüstri mühendisliği bölümlerinden mezun, kadın-erkek oranının eşit olduğu ekibimiz için şirket değerlerimizi, hedeflerimizi ve hizmetlerimizi aktardığımız takım çalışmasını destekleyen keyifli bir oryantasyon programı ve hemen ardından Bodrum’da gerçekleştirilen iki haftalık yoğun bir eğitim dönemi planladık. KPMG ailesine katılan yeni asistanlarımız, 26 Ekim 2015 Pazartesi günü itibarıyla projelerde görev yapmaya başladı.”



Limak Otel’de yapılan oryantasyonda takımlara ayrılan ekip çeşitli aktiviteler gerçekleştirdi.



Yeni başlayan ekibe oryantasyon kokteyli ile sıcak bir karşılama yapıldı.

KPMG ARTIK SİZE DAHA YAKIN

KPMG Türkiye, mobil uygulamasını kasım ayında paydaşlarının beğenisine sunmaya hazırlanıyor. KPMG Türkiye'nin mobil uygulamasıyla farklı ve güncel pek çok bilgiye ulaşmak mümkün olacak. Kıdem ve ihbar tazminatından maaş hesaplamalarına kadar birçok işlemin gerçekleştirilebildiği uygulamada iş ilanları ve kariyer planlamaları da yer alacak. En önemlisi, KPMG'nin sektörlerin bilgisine sunduğu ve düzenli aralıklarla yayınladığı araştırma, rapor ve diğer makaleler de KPMG Türkiye mobil uygulamasında yer alacak.

KPMG Türkiye mobil uygulamasıyla bilgi artık her an yanınızda olacak. Değişen ve devamlı gelişen mobil dünyaya entegre olmak isteyen KPMG Türkiye, mobil uygulamasının tanıtımını gerçekleştiriyor.

Mobil uygulamalarda en önemli özellik olarak karşımıza çıkan "menü kullanım kolaylığı" ile kul-

lanıcılarıyla buluşan KPMG Türkiye mobil uygulaması kullanıcılara sağladığı faydayla öne çıkıyor.

NELERE ERIŞİLİYOR?

Uygulama, KPMG Türkiye'nin düzenli aralıklarla yayınladığı denetim, vergi ve danışmanlık gündemine ait bilgilendirmelere, sektörel araştırmalara ve KPMG Gündem Dergisi'ne kolay erişim sağlıyor. Aynı zamanda KPMG Blog ve KPMG Vergi Blog içeriklerini de tüm gelişmelerden haberdar olmak isteyen kullanıcılara paylaşıyor. Uygulama ile kullanıcılara, yeni içerikler eklendikçe bildirimler gönderilecek.

Çalışanlar için büyük kolaylık sağlayacak KPMG Türkiye mobil uygulaması üzerinden kıdem ihbar tazminatından maaş hesaplamalarına kadar birçok işlem gerçekleştirilebiliyor.

Eğitim takvimine de erişilebilen uygulama üzerinden kullanıcılar form doldurarak eğitimlere kayıt yaptırabiliyor.

RAKİPLERİNDEN AYRIŞIYOR

KPMG Türkiye şirket ortaklarının iletişim bilgilerini de uygulamaya ekleyen KPMG Türkiye, kolay ulaşılabilirlik konusunda rakiplerinden ayrışıyor.

İş ilanlarının ve kariyer planlamalarının da yer alacağı uygulama KPMG Türkiye'de çalışmak isteyenlerin de ilgisini çekecek.

Uygulamanın en önemli özelliği ise yeni içerikler ve güncellemelerle ilgili alacağınız bildirimleri, ilgilendiğiniz alanlara göre istediğiniz gibi sınırlayabilmeniz. Günlük yaşantısında e-posta yoğunluğu içinde araştırma, rapor ve diğer içerikleri takip etmekte zorlanan profesyonellerin tek adresi KPMG Türkiye mobil uygulaması olacak.

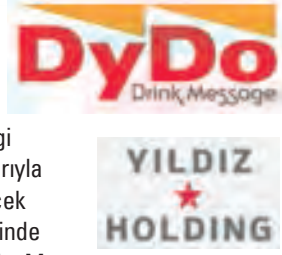
App Store ve Google Play'den ücretsiz indirilebilecek olan uygulama, kasım ayında kullanıcılarıyla buluşacak.



KPMG M&A İŞLEMLERİNE DESTEK VERİYOR

335 MİLYON TL'LİK ANLAŞMA

KPMG Türkiye'nin danışmanlık ve vergi bölümlerinden proje ekiplerinin başarıyla sonlandırdığı anlaşma ile Japon içecek şirketi DyDo Drinco, Yıldız Holding bünyesinde bulunan Della Gıda, Bahar Su ve İlk Mevsim Meyve Suları'nın yüzde 90 hissesini 335 milyon TL karşılığında satın aldı. KPMG Türkiye, mevcut Vendor Due Diligence (VDD) raporunda yer alan vergisel konuların analizi ve yorumlanmasını yaptı. Bunlara ek olarak, hisse satışına konu şirketlerin güncel kurumlar vergisi pozisyonu, geçmiş yapılanmaları, geçmiş vergi incelemeleri, grup içi işlemleri, önceki VDD raporunda belirtilmiş olan vergi risklerinin incelenmesi ve söz konusu risklerin rakamsal olarak ifade edilmesi gibi önem arz eden konular üzerinde çalıştı. Ayrıca yapılan çalışma ve analizler doğrultusunda, DyDo Drinco ile meydana gelebilecek farklı potansiyel vergi riskleri konusunda bilgi paylaşımında bulundu.



STRYKER'DAN DEV SATIN ALMA

KPMG Türkiye'nin vergi, danışmanlık ve denetim bölümlerinden proje ekiplerinin desteğiyle alıcı taraf danışmanlık hizmeti verdiği dünyanın en büyük medikal şirketlerinden Stryker Corporation, Kayserili Muka Metal'in hisselerinin tamamını devralarak son dönemdeki uluslararası çapta en büyük satın almasını Türkiye'de yapmış oldu. KPMG Türkiye, 3,5 ay süren satın alma aşamasında Stryker'a alıcı taraf danışmanlık hizmeti çerçevesinde, hisse alım sözleşmesinin incelenmesi ve due diligence sürecinde tespit edilen vergi risklerine karşı Stryker'ın korunması amacıyla satıcı taraftan gerekli taahhütlerin alınması konularında danışmanlık hizmeti verdi. Ayrıca şu an hala satın alma sonrasında Stryker'ın ihtiyaç duyacağı konularda proje bazlı vergi danışmanlık hizmeti vermeye devam ediyor.



FRANSIZ ÖNCÜ ENERJİ ŞİRKETİNDEN YATIRIM

KPMG Türkiye danışmanlık ve denetim bölümlerinin alıcı taraf danışmanlık hizmeti verdiği Fransız enerji devi Air Liquide, endüstriyel gaz şirketi Messer Group GmbH'in alt kuruluşu olan Messer Aligaz Sanayi Gazları'nı satın aldı. 8 hafta süren proje süresince KPMG Türkiye finansal due diligence, vergi due diligence ve SPA hazırlanması konularında Messer Aligaz Sanayi Gazları'nı satın alarak müşterilerine daha iyi hizmet sunmayı ve Türkiye'deki varlığını güçlendirmeyi amaçlayan Air Liquide'ye (satın alma fiyat ayarlaması) çalışması için danışmanlık ve denetim bölümleri halen post-deal servisleri vermektedir.



“KENDİMİ ÇOK ŞANSLI HİSSEDİYORUM

ŞİRKETİMİZDE CAM TAVAN YOK”

KPMG Türkiye olarak kadın konusuna özel bir önem veriyoruz. Çünkü biz, kadınların değişime ve ilerlemeye olan pozitif katkısının farkındayız. Bu nedenle KPMG Gündem’in bu sayısından itibaren başarılı kadınlarla yaptığımız sohbetleri sizlerle paylaşacağız. İlk konuğumuz ise KPMG Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Nesrin Tuncer...

FERRUHTUNÇ

Biz KPMG Türkiye’de gençlere ve kadınlara özel bir önem veriyoruz. Onların varlığını çok önemsiyor ve yarınımızın güvencesi olarak görüyoruz. Bu nedenle KPMG Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Nesrin Tuncer ile bir söyleşi yaptık. Nesrin Tuncer, iki kızı olan bir anne. Özellikle büyük kızı onu rol model olarak alıyor. “İşini kızlarına nasıl anlatıyorsun” diye sorduğumda yaptığı işi basitleştirerek, “İşlerini doğru yapıp yapmadıklarını kontrol ediyoruz; yapmadıysa ona göre rapor yazıyoruz” diye anlattığını söylüyor. Aslında en merak ettiğim konu ise Nesrin Tuncer’in “bir kadın olarak KPMG’de çalışmak” konusunu nasıl değerlendirdiği... “Kendini şanslı hissettiğini” söylüyor ki bu beni çok mutlu etti. “Hiçbir zaman şirketimizde çalışan kadınların önünde bir cam tavan olduğunu hissetmedik” diyen çalışma arkadaşım Nesrin Tuncer ile hoş bir sohbet gerçekleştirdik. İşte bu sohbetin detayları...

Çocuklarına ne iş yaptığını, nasıl anlatıyorsun?

Şu anda küçük oldukları için mali tablo nedir bilmiyorlar. Ben de, “Şirketlerin işlerini doğru yapıp yapmadıklarını kontrol ediyoruz” diyorum. “Doğru yapmadıkları zaman da rapor yazıyoruz” diye açıklıyorum. Büyük kızım, 2 yıl öncesine kadar benim gibi olmak, benim yaptığım işi yapmak istediğini söylüyordu. Şu anda fikri değişti mi bilmiyorum.

Seni rol model olarak görüyorlar yani...

Evet, özellikle büyük kızımın beni rol model olarak gördüğünü biliyorum.

Bizimle iş görüşmesine gelen üniversite gençlerinden bahsetmek istiyorum biraz da... Onlarla görüşmelere giriyorsun. Bize yönelmelerinin nedeni ne? Kendimizi onlara iyi anlatabiliyor muyuz?

Aslında üniversite gençlerine kendimizi anlatmamız hiç zor olmuyor. Şu anda üniversitedeki gençlik, ne iş yaptığımızı bilerek bize başvuruyor. Sosyal medya sayesinde de bütün forumları okuyorlar. Kiminle görüşeceklerini bile biliyorlar. Görüşecekleri kişinin söylediklerinin olumlu ya da olumsuz bir mesaj taşıyıp taşımadığını anlayacak kadar takipteler. Ben kendi üniversitedeki halimle kıyaslıyorum onları. 21 yıl önce KPMG, üniversitede bir kariyer gününe katılmamıştı. Dışardaki bir arkadaşım KPMG’de çalıştığı için ismini duyup oraya başvuralım diye konuşmuştuk.

Peki yeni neslin bilmediği neler var? KPMG olarak üniversite gençliğinin en değerli kesimini, sektöre yönlendirme konusunda neler yapıyorsunuz?

Bu sektörde çok yoğun çalışıldığını biliyorlar. Çok fazla gezildiğinin farkındalar. Ne yazık ki hızlı terfi olanağı olduğu ve 2-3 yıl sonra iş değiştirebilecekleri gibi yanlış bir algıya da sahipler. Ancak burası iş değiştirmek ya da kademe atlamak için bir basamak olarak görülmemeli. Bizim sektörümüzde de altı çok kesin çizilmiş, kesin kurallarla belli olan bir iş planı ve hayatı var.

Bu sektörde ilerlediğinde kişiyi çok doyurucu ve tatmin edici bir kariyer bekliyor aslında. Kimi zaman yorucu ancak yoruculuğun kendisi de bir o kadar ilginç...

Bunu biliyorlar. Genç arkadaşlarla görüştüğümde onlara, “Burada senden bekleneni verdiğin oranda terfi olanağı çok açık” diyorum. Hatta olağanüstü bir durum olmadığı sürece KPMG’de hangi yıl, hangi pozisyona geçilebileceği de belli. Sadece ortaklık sürecinde şirketin durumuna göre zamanlama değişebiliyor. Ancak kariyer

KANDİLLİ İŞLERİ



planı bu kadar belli olan başka bir hizmet sektörü de fazla yok açıkçası.

Sen 900-1000 arasında çalışanın olduğu bir yapının kadın ortaklarından birisin. Praesta Türkiye ve Forbes Türkiye işbirliği ile gerçekleşen “Yönetim Kurulunda Kadın” adlı programın aktif katılımcılarındansın. Tüm bunlara dair ne söylemek istersin?

Aslında KPMG olarak ajandamızda ve söylemlerimizde yokmuş gibi gözükse de doğal hayatımız içerisine girmiş halde bu durum. Ben kendimi çok şanslı hissediyorum, hiçbir zaman şirketimizde çalışan kadınların önünde bir cam tavan olduğunu hissetmedik. Burayı işe alımların 50% olduğunu söyleyip sonrasında terfilerde ise kişinin başarılı olmasına dayanan bir sistemin olduğu fakat kadınların bu konuda yüreklendirildiğinden bahsedecek şekilde toparlayabilir miyiz? Bunun için gerçekten çok şanslı olduğumu düşünüyorum. Bizi diğer şirketlerden ayıran önemli bir özellik bu... Biz çalışıp başarılı olarak buraya geldik, herhangi bir kota sayesinde değil.

Peki, zaman zaman da olsa herhangi bir cinsiyet engeliyle karşılaşmadınız mı?

Şahsen şirket içinde hiçbir cinsiyet engeliyle karşılaşmadım. Müşterilerimden de böyle bir ayırım görmedim. Üstelik bir dönem kadın ortak olarak çok seyahat eden biriydim. →

“TÜRKİYE’DE SEKTÖRÜN OLGUNLAŞMASI LAZIM”

Bana öyle geliyor ki yaptığımız işin biraz sadeleştirilmesi gerekli. Sonuçta bu işin uzmanı olmayan kişiler, örneğin 2008 krizinde regülatörlere ve denetim dünyasına çok tepki gösterdi. Sokaktaki insana işimizi anlatmamız, bizim işimizi daha şeffaf ve sağlam yapmamıza yardımcı olabilir mi?

Aslında bu tespit çok doğru... Avrupa’daki global krizde denetçilerin rolü ile bizim aramızda da büyük fark var. Türkiye’nin denetimde 40 yıllık bir geçmişi mevcut. Türkiye’de bu sektörün olgunlaşması gerekiyor. Biz şu anda denetimi sadece sokaktaki halkın değil, müşterilerimiz arasında finansman dışındaki departmanların da bilmediğini fark ediyoruz. Şirketler, regülatör istedi diye denetim yaptırmamalı. Aslında şirket sahiplerinin gece rahat uyuyabilmek adına, denetim hizmeti aldıklarını ve bu sayede şirketlerinde kontrolün yapıldığını tüm çalışanlarına anlatmaları gerekli. Bu konunun önemini onların vurgulaması daha etkili olacak. Denetimin vazgeçilmez bir fonksiyon olduğunu ve değerini tüm şirket içinde anlatmaları gerekiyor.

İşin tekniğini bilmeyen insanların da denetimin yararını bilmesi gerekli mi?

Tabii, yatırımcı özelinde bakarsak sadece kurumsal yatırımcıya değil, bireysel yatırımcıya da bu işin önemi anlatılmalı. Bir denetim raporunun ne amaçla ve niçin yazıldığının öğretilmesi lazım. Bu da kamu nezdinde bir farkındalık yaratılmasına neden olur.



Toplumsal olarak kadının yükselmesini engelleyen çok ciddi engellerin var olduğunu bir kenara koyup, uygun bir alanda gerçekten işinin gerektiği gibi davranan bir kadının engelleri doğal olarak bertaraf edebilme şansı olduğu şeklinde yorumlayabilir miyiz bu durumu?

Doğru bir özet oldu. İşi gerektiği gibi yaptığınızda kadın veya erkek değil bir birey olarak değerlendirilip, performansınız ölçülüp sonuçlara göre terfi alıyor veya almıyorsunuz. Biz cinsiyete dayalı bir değerlendirme hiç yapmadık ve ben de böyle bir engelle hiç takılmadım açıkçası.

Belki de içinde bulunduğumuz sektör, hizmet verdiğimiz alan toplumsal olarak üst bir kültürü temsil ediyor. Yine de cinsiyet sorunu buralarda hiç yoktur demek aşırı iddialı olabilir ama en azından biz içimizde bunu hissetmiyoruz.

Türkiye’de bu sektördeki dört büyükte de aynı olgu var. Yani bizdeki gibi şirkette çalışan kadın ora-

nının diğer sektörlerde göre fazla olması durumu. Bu, Türkiye’ye özgü bir şey... Avrupa’daki diğer büyük ülkelerde kadın çalışan ve kadın ortak sayısı Türkiye’deki kadar yüksek değil. Örneğin, Almanya’da, İsviçre’de çalışan kadın ortak sayısı çok az. Kadınların evlendikten ve çocuk sahibi olduktan sonra işe dönme oranları da çok düşük. Türkiye’de bu oran çok yüksek... Benimle beraber bir ya da iki çocuğu olan ortak ve direktör sayısı ciddi derecede yüksek, hatta müdür arkadaşlarımız da aynı durumda.

Şirketin sahipleri ya da üst düzey yöneticileri içinde kadınların olması çalışma ortamını nasıl farklılaştırıyor?

Erkek egemen çalışan profili olan şirkette kadınların da yönetimde söz sahibi olması ortaya bir duygusal zekâ katıyor. Erkekler çok fazla mantıklı karar vermeye çalışırken, kadınlar içgüdüsel olarak duygularını da katarak karar veriyor. Benim gördüğüm şu ki kritik konularda duygusal zekâyla mantıksal zekâyı birleştirdiğiniz zaman daha doğru kararlar verebiliyorsunuz. Çünkü sadece mantıklı düşünürseniz hedefe ulaşmak için izleyeceğiniz yolda hata yapabiliyorsunuz. Bir kadın ortak olarak fikrimi söylediğimde ve arkadaşlarım bunu dikkate aldıklarında, çalışanlarımızın daha memnun olduğu, daha doğru, daha objektif ve daha şeffaf yollardan hedefe ulaşabileceğimizi gördük.

Sence yaptığımız işin toplumsal karşılığını, bireydeki karşılığını yeterince anlatabiliyoruz mu?

Aslında pek anlatamıyoruz. Bunu anlatmak için önce denetim işi nedir, neden yapılır gibi soruların cevabını vermek lazım.

Geminin makine dairesindeki insanlara mı benziyoruz? Yani geminin güvertesinde bir parti var, makine dairesinde uzmanlar var, geminin bir yere çarpıp çarpıp gitmesi için çalışıyor...

Ben kendi açımdan baktığımda durum oldukça basit... Yaptığım işin maddi olarak beni doyurduktan sonra manevi olarak da haz vermesi gerekli. Yoksa bu işi bu kadar uzun süre yapmam mümkün değil. Biz şu anda devletin yetkilendirdiği bir işi yapıyoruz. Devlet bana güvenip denetim yetkisi veriyor. İşte bu durum beni manevi olarak tatmin ediyor. Burada bir bilirdişi konumundayım. Verdiğim görüşün bir değerinin olduğunu bilmek benim için çok doyurucu bir şey.

Peki düzenleyicilerle etkileşimimizi ve iletişimi-mizi düşündüğünde bizim bu rolümüzün ideal bir yerde mi olduğunu düşünüyorsun? Yoksa daha da geliştirilebilir mi?

Son 5 yıla şöyle bir baktığımızda şu anda bu anlamda çok daha iyi bir yerde olduğumuzu söyleyebilirim. Ancak gidecek daha çok yolumuz var. Sonuçta Türkiye’de yasal denetim 2012 yılında yani Avrupa’dan 100 yıl sonra hayatımıza girdi.

“Almanya’da, İsviçre’de kadın ortak sayısı az. Oysa Türkiye’de, bizim alanımızda kadın çalışan ve kadın ortak sayısı fazla.”

“DENETİME UYGUNLUK İÇİN ŞİRKETLERİN 1-1,5 YILI VAR”

Denetim zorunluluğu getirilen daire, çok hızlı genişletilirse sorun olmaz mı ülkemizde?

Bu bir sorun olabilir, haklısınız. Ama hatırlarsanız bu sorunu engellemek için en başta denetime girecek şirket sayısı daha fazla olacakken bazı sınırlar getirildi. Şirketlerin büyüklüklerine göre derecelendirilmesi ve buna göre sıra ile denetim kapsamına alınması; altyapılarını denetime hazırlamasına fırsat veriliyor. Her yıl ocak ayında bu barajlar açıklanıyor. Şirketlerin önünde altyapılarını denetime uygun hale getirmek için 1-1,5 yıl var. Bu süre özellikle bundan sonra kapsama girecek küçük şirketler için yetersiz olabilir; ancak şirketlerin yapısı ve operasyonları da rakamlarına göre küçük olacağı için bu küçük şirketlerde altyapı düzenlemeleri daha kolay olacaktır. Şirketler, küçük oldukları için yeterli gelişmiş sistemleri olmayabilir ancak aynı zamanda küçüklüklerini avantaj olarak kullanmaları mümkün.

Peki, mesele şirketlerin kendilerini denetlenebilir hale getirmesinden ibaret mi, yoksa daire genişledikçe onları denetlenebilir olmaktan alıkoyan etkenler yok mu?

Kendi iradelerinin dışında veya vergiden kaçınma gibi konular nedeniyle denetlenebilir olmaktan uzak uygulamalar olabilir. Bu şirketlerin çevresindekilerin veya iş ortaklarının yaklaşımları nedeniyle de denetimden kaçınabilirler. Bu konu, tek başına düzeltilebilecek bir konu değil. Ne zaman ki bütün taraflar bu sistemin içine girer, o zaman tüm şirketler denetlenebilir altyapıya ulaşmak durumunda kalır. Ne yazık ki bunun için zamana ihtiyaç var.

Ancak bunun da öncesinde bankalar ve sermaye piyasası vardı...

Vardı evet ama sermaye piyasasının kurulması da çok eski değil. Bir de Türkiye’de halka açık şirket sayısı oldukça düşük, 500 civarında. Oysa denetime tabi olacak şirketlerin sayısı 1000’lerle açıklanıyor.

Hangi bakımdan gidecek çok yolumuz var?

Öncelikle denetimin kamu otoritesince ve endüstride öneminin ve farkındalığının artırılması gerekiyor. Burada da regülatörlere çok iş düşüyor. Ama onlarla beraber bize de tabii ki. Bu nedenle regülatörlerle işbirliğimizi artırıyoruz. Eskiden regü-



latörlerin denetim şirketlerini sık ziyaret etmesi negatif olarak algılanırdı fakat bu durum aynı zamanda iletişimi de aza indirgiyordu ki sonraları bunun yanlış kanı olduğu anlaşıldı. Zaten son yıllarda regülatörlerin de denetim şirketlerinin de iletişimi artırmaya yönelik çalışmaları var. Şu anda gittiğimiz yer çok umut verici.

Denetim Türk Ticaret Kanunu’yla zorunlu hale getirildi. Her yıl zorunluluk sınırı genişletiliyor. Önümüzdeki yıllarda çok daha yaygın olacak. Denetimin ne olduğuna dair temel prensipleri koruyarak mı bu genişleme olacak sence?

Aslında denetimin öncelikle değerinin ne olduğunu paydaşlara anlatabilirsek o zaman neden denetim yapılması gerektiği daha kolay kabul edilir diye düşünüyorum. Bu sayede denetim bir zorunluluktan dolayı yapılmaktan çıkar. Denetimin gerçek bir gereklilik olduğu anlaşılır. Bu yüzden “Value of Audit” projesine başladık. Bu projedeki hedef denetimin ne amaçla yapıldığı, kime faydalarının olduğu, nasıl yapılırsa doğru olacağı, eksik yapılırsa ne olacağı gibi soruların cevaplanması. Bu açıdan bakınca regülatörlerin denetimin eksik yapılması riskini engellemek için yaptığı incelemeler çok yerinde oldu. Biliyorsunuz geçen yıl kasım ayında 60 tane denetim şirketi incelendi. Denetimin nasıl yapılması gerektiğiyle ilgili bilgi verme amaçlı analizler yapıldı, eksikler belirlendi. Regülatör; eksik olan şirketlere ceza vermekten çok bu eksiklerin düzeltilmesi ve prosedür olarak uygulanabilir hale gelmesi için bir imkan sağladı. Bu tutum, çok olumlu bir yaklaşım... Regülatörler denetimin “yapılmış gibi” olmasını istemiyor, konuya ciddiyetle ve değer katarak yaklaşıyorlar. Yaklaşımlarını çok olumlu buluyorum açıkçası. ●

HIZLI BÜYÜYEN PAZARLARIN GELECEĞİ



Gelişmekte olan pazarlar ve BRIC ülkeleri gibi kavramlar yeni kullanılmaya başlandığı sıralarda, sanki bu ülkeler sahip oldukları sonsuz potansiyelle hızla büyüyen ekonomilerden oluşan tek bir yapıymış gibi düşünülüyordu. Büyüme hızının Çin gibi ülkelerde tökezlediği ve hatta Brezilya ve Rusya gibi olanlarda olumsuz yönde seyrettiği bugünlerde daha seçici bir yaklaşımın gerektiği çok açık.

Pazarlar birçok şekilde gruplandırılabilir; bunlardan bazıları şöyle: Petrol ve enerji ürünleri ihracatçıları (örn. Brezilya, Rusya); petrol ihracatçıları (örn. BAE, Katar, Venezuela); petrol dışı enerji ürünleri ihracatçıları (örn. Güney Afrika, Endonezya, Malezya, Peru); petrol ithalatçıları (örn. Hindistan, Çin, Endonezya); gıda üreticileri (örn. Kenya, Brezilya, Türkiye); mamul ihracatçıları (örn. Çin, Tayland, Kore, Çek Cumhuriyeti) ve tüketime dayalı ekonomiler (örn. Hindistan, Singapur, Brezilya). Düşen petrol ve enerji fiyatları, Brezilya, Rusya ve Venezuela gibi sırtını tek bir kaynağa yaslayan ülkeleri açığa bıraktı.

Hızlı büyüyen pazarlarda önemli bir değişim yaşanıyor. Yatırımcılar açısından bu değişimi anlamak ise kritik öneme sahip. Bu sayede önümüzdeki yıllar için ne tür sorunları hesaba katmaları gerektiğini daha iyi anlamaları mümkün. İşte tüm detaylarıyla hızlı büyüyen pazarların geleceği...

Öte yandan, ucuz enerji ithalatı sayesinde Hindistan ve Endonezya gibi ülkeler devasa boyutlara varan bütçe açıklarını dengeleyebildi, iddialı ve yapısal yatırımlara fon sağlayacak sermayeyi yaratabildiler. Bazı ülkeler uzun bir süre boyunca açıkça daha yüksek bir hızda büyümeyi başardı. Bu ülkelere bakıldığında ise altyapı yatırımlarına ağırlık verildiği, yasal düzenlemelerin daha gelişmiş olduğu ve yabancı yatırımcılara sağlanan vergi teşvikleri hemen göze çarpıyor. Birçok devletin büyümeye yönelik kendisine rekabet avantajı sağlayacak açık ve net bir stratejisi henüz yok. Öte yandan Myanmar, Moğolistan, Küba gibi ülkeler ise uç pazarlar olarak tanımlanabilir.

BAŞARI MODELLERİ

Oturmuş başarı modellerinin yeniden düşünülmesi gerekebilir. 'Kaplan' ekonomilerinin birçoğu düşük maliyetli iş gücüne dayanan mamul ihracatı sayesinde hızla genişledi. Gelişmiş pazarlardaki tüketim istikrara kavuşurken, Myanmar gibi gelişmeye yeni başlayan pazarların kendilerine en uygun ulusal iş modelini değerlendirmeleri gerekiyor. Onların da başarısı yalnızca imalata mı dayanacak? Ya da fikri sermaye gibi alternatifleri mi düşünmeleri gerekir?

Dünyanın bütün büyüyen ekonomilerinde iş gücüne katılan insanların sayısı gittikçe arttığı halde, temel becerilerin birçoğu hala yetersiz. Kuruluşlar, hem birçok meslek grubunda hem de yönetim ka-

demelerinde, kıdem gerektiren seviyeler için tecrübeli yeteneklere fazlasıyla ihtiyaç duyuyor. Belki de esnaf veya fabrika işçisi konumunda çalışabilecek "teknokrat" kıtlığının bundan daha önemli bir sorun olduğu bile söylenebilir. Ancak eksik olan tek şey yetenek değil. Dünyanın önde gelen şirketlerinden bazılarının gücüne güç katan inovasyon kültürü daha ziyade mühendislik ve düşük maliyetli üretime odaklanan Çin ve Hindistan gibi ülkelerde pek bulunmadığından, bu ülkeler teknoloji, sağlık ve endüstriyel ürünler gibi alanlarda çığır açan bir başarıyı henüz yakalayamadı.

TEKNOLOJİ OYUNU DEĞİŞTİRİYOR

Geleneksel endüstrilerin birçoğunda takibini sürdüren bu pazarların yeni, heyecan verici ve gücünü teknolojiden alan sektörlerde öncülük etme potansiyeli de bulunuyor. Mobil finansal hizmetler, nüfusunun büyük bir kısmının herhangi bir banka hesabına sahip olmadığı ülkelerde hızla geliyor. Tele-sağlık, özellikle kentlere uzakta kalan, geleneksel sağlık hizmetlerine erişimin sınırlı olduğu kırsal bölgeler için ümit vaat eden başka bir alan. Bu ve bunun gibi inovasyonlar, gelişmiş ülkeler tarafından benimsenen geleneksel yaklaşımların ileri sıçrayışını kolaylaştırabilir ve pahalı tesislere bağımlılığı azalan hizmetlerin daha düşük bir maliyetle sağlanmasına ön ayak olabilir.

Ucuz maliyetli paranın gelişmiş pazarlarda bolca bulunabilmesi, yükselen pazarlardaki şirketler için büyümeye ve üretkenliğe, hükümetleri için de altyapıya

yatırım yapmak açısından harika fırsatlar sunuyor. Borç almak her ne kadar borçluluk seviyelerini yükseltip kur dalgalanmalarından etkilenme riskini artıracak olsa bile, sermaye maliyetinin düşüklüğü de göz önünde bulundurulursa bunun alınmaya değer bir risk olduğu söylenebilir.

YENİ RİSK PAKETİ

Yüksek hızda büyüyen pazarlardaki yatırımcılar risk konusuna yabancı değildir ve kaynak milliyetçiliği, gelişmemiş mevzuat rejimleri, zayıf yetenek havuzları, kötü lojistik imkanlar, şeffaflığın olmayışı ve kısıtlayıcı bürokrasi gibi engellere aşınadır. Şimdilerde büyümenin nerede sağlanacağı, tesislerin nerede bulunacağı gibi zor stratejik tercihleri yapmadan önce başka sorunları da ele almaları gerekiyor. Vergi kurumları özellikle baz erozyonu ve kâr aktarımı yoluyla vergi ödemekten kaçınma olarak algılanan her türlü faaliyetin üzerine giderken, madencilik, işleme, imalat ve dağıtım açısından ülkelerin sahip olduğu görece cazibe her an değişebilir. Ayrıca üretim süreçleri de gittikçe otomatikleşirken, düşük iş gücü maliyetlerinin önemi de azalıyor. Şirketlerin herhangi bir yerde ne kadar kapasite geliştirmeleri gerektiğini de kendilerine sormaları gerekiyor. Bir yandan, olası bir talep patlamasını karşılayabilecek esnekliğe sahip olmaları gerekirken diğer yandan da taleplerin hızla değişen niteliği ürünlerin yaşam dönemlerini kısaltıyor ve bu da fazla kapasitenin bir anda gereksizleşmesine yol açabiliyor. ●

BÖLGELERİN POTANSİYELİ

GÜNEYDOĞU ASYA Küresel ekonomik öngörülerin en ilginç olanlarından biri de 2025 yılına kadar dünyadaki tüketicilerin yarısından fazlasının Myanmar'a beş saatlik uçuş mesafesinde olacağı yönünde. Bunun gibi istatistikler Güneydoğu Asya'nın ve ASEAN serbest ticaret bloğunun stratejik açıdan taşıdığı hayati önemi gösteriyor. Ortak bir mevzuat ve düşük ihracat ve ithalat vergileri sayesinde bu bloğun zaman içinde bölgede ticari faaliyetlerin çok daha kolaylaşmasını sağlaması gerekir.

AFRİKA Afrika'da kamu-özel ortaklıkları altyapı, sağlık ve eğitim yatırımlarını finanse ederek yükselişini sürdürürken, Afrika Tripartite Anlaşması gibi serbest ticaret girişimleri de ürün ve insanların dolaşımına imkan sağlıyor. Afrika'nın en büyük ticaret ortağı yine Afrika olsa da kısıtlayıcı gümrük mevzuatını aşabilmek adına zaman zaman ürünlerin kıta dışına çıkarılarak önce Fransa'ya, daha sonra tekrar Afrika'ya gönderilmesi gerekebiliyor. Birkaç ülke Avrupa, ABD, Çin ve Hindistan'dan gelen doğrudan yabancı yatırımlardan faydalıyor, ancak yatırımcılar iş yapma kolaylığı ve şeffaflık konularında daha fazla gelişme istiyor.

ÇİN Büyüme hızının düşmesine yönelik korkular, Çin'in sahip olduğu muazzam potansiyel açısından düşünülmeli. Çin Halk Cumhuriyeti hala yıllık yüzde 7 civarı bir büyüme gösteriyor ve

Çin'e yönelik herhangi bir stratejiye sahip olmamak çok uluslu şirketler için pahalıya mal olacaktır. Henüz belirsizliğini koruyan konulardan biriye Çin'in dünyanın atölyesi olmaya devam edip edemeyeceği. Tek bir şeyden emin olabiliriz: Merkezden yönetilen ve emir-komuta zincirine bağlı Çin ekonomisi gereken değişiklikleri çabucak yapabilme becerisine sahip.

HİNDİSTAN Narendra Modi'nin başbakan olarak seçilmesi, büyümeye yönelik olarak iş dünyasına karşı daha dostane bir ortamın sağlanacağı ve birçok sektördeki kısıtlayıcı mevzuatın ve teşviklerin rahatlatılacağı vaatleriyle Hint Rönesansı'na ilişkin umutları yeniden canlandırdı. Hindistan'da teknoloji herkesin hayatının merkezinde; çevrimiçi perakendeciliğe ve sosyal ağlara güçlü bir ilgi var ve bunun da pazarlama ve dağıtım stratejilerini etkileme ihtimali oldukça yüksek. Örneğin e-ticaret devi Flipkart için 15 milyar doların üzerinde bir değer biçildi ve şirket dünyanın en büyük özel sermaye girişimleri arasında yerini aldı. Airtel Hindistan'daki en büyük, dünyada ise üçüncü en büyük telekomünikasyon şirketi ve Güneydoğu Asya ve Afrika'da 20 ülkede faaliyetleri bulunuyor. Yakından izlenmesi gereken başka bir sektör de savunma. Silahlı kuvvetlerini modernize etmeye çalışan Hindistan, dünyada savunma için en fazla harcama yapan ülke olma yolunda hızla ilerliyor.

2015'TEN 2016'YA DOLAR VE BÜYÜME

Yılın ilk dokuz ayında TL, dolar karşısında yüzde 30, Euro karşısında yüzde 20 değer kaybetti. Yeni döneme piyasalar pek çok olumsuzluğu fiyatlarmış olarak girmiş durumda. FED'in faiz artırımına başlayacak olması da döviz kurları üzerindeki etkisini büyük oranda gösterdi. Büyümede durum biraz daha farklı... 2016 için dış konjonktür açısından gerçek anlamda bir rahatlıktan bahsetmek zor. 2000'li yıllardaki yüksek büyüme dönemi, önümüzdeki yıllarda gelişmekte olan ülkelerin pek çoğu için başka bahara ertelenecek gibi duruyor.



Dr. H. Bader Arslan

Yılın son aylarına giriyoruz. Fakat 2014 yazından beri dillerde olan soru hala kendine cevap bulabilmiş değil: "FED ne zaman faiz artıracak?" Bu konunun akıbeti hala belirsiz olsa da aslına bakarsanız eski önemini kaybetmiş bir sorudan bahsediyoruz. Zira artık merak edilen şey, FED'in ne zaman faiz artıracığından çok, bu artışın ne sıklıkta ve şiddette olacağı. Yani asıl soru "FED ne zaman faiz artırmaya başlayacak" değil; "FED ne sıklıkla faiz artıracak?" ve "2016'da kaç kez faiz artıracak?"

Bunu bir kenara koyalım ve Türkiye'nin de aralarında olduğu gelişmekte olan ülkeler bu süreçten nasıl etkilenecek ona bakalım.

FED'in faiz artırımına başlayacak olması döviz kurları üzerinde etkisini büyük ölçüde gösterdi.

2014 yazından bu yana farklı büyüklüklerde olsa da gelişmekte olan ülkelerin para birimleri dolar karşısında ciddi oranda değer kaybetti. İktisat teorisine uygun bu gelişme, beklenen faiz artırımının normal bir sonucu. Belki şimdi sorulması gereken soru, faiz artırımını başladığında dolardaki güçlenmenin devam edip etmeyeceği.

ABD'nin 1990'lardan bu yana yaptığı faiz artırımları incelendiğinde görülen sonuç, faiz artırımını başladıktan sonra dolardaki güçlenmenin zaman zaman hız kaybederek devam etmesi. Bu defa da aynı şeyi görebilir miyiz?

HIZ KESİLECEK

İşaretlere bakılırsa, ABD tarafından kesintisiz ve hızlı bir faiz artırım süreci yapılmayacak. Bu, dolardaki artışın hızını kesecektir.

Ancak, Euro Bölgesi daha uzun süre düşük faiz politikasına devam edecek gibi görünüyor. Bu ise doların, en büyük rakibi Euro'ya karşı güçlü kalacağına işaret ediyor.

Diğer yandan, Çin ekonomisindeki yavaşlama ve diğer bazı gelişmelere tepki olarak Yuan'ın değerinin düşürülmesi de FED'in faiz artırımını ve doların güçlenmesi önündeki başka yavaşlatıcı faktörler.

Gelişmekte olan ülkeler son bir yılda ciddi sarsıntı yaşadı. Doların yüzde 20 civarında yükselmiş olmasının yanında; faiz oranlarındaki yükseliş ve bazı ülkeler için hammadde fiyatlarındaki sert gerileme, ekonomileri oldukça yavaşlattı. Ekonomik performansları ihracata bağımlı olan ülkeler özellikle 2015'in ilk yarısında büyük oranda zorlandı.

İşte bu nedenlerle doğal olarak FED faiz artırımını konusunda daha itidalli davranacaktır. Hızlı ve sert bir artırım süreci küresel dengeyi sarsacağı için bu, FED'in de işine gelmez. Nitekim, zayıf küresel talep hiçbir ülke için olmadığı gibi ABD için de bir avantaj değil.

2016 NASIL GEÇECEK?

BAŞKA BAHARA 2016, dış konjonktür açısından 2015'ten daha rahat bir yıl olacak gibi görünmekle birlikte, gerçek anlamda bir rahatlıktan kimse bahsedemez. 2000'li yıllardaki ve 2010-2013 dönemindeki küresel likidite bolluğu, yüksek büyüme dönemi önümüzdeki yıllarda gelişmekte olan ülkelerin pek çoğu için başka bir bahara ertelenecek.

ŞANSIZLIKLAR VARDI Bu yıl Türkiye olarak birkaç şanssızlığımız vardı. Rusya'daki ekonomik yavaşlamanın beklenenden sert geçmesi, Irak ve Suriye'de işlerin daha da kötüleşmesi ve Yunanistan ile Ukrayna'daki gelişmeler ihracat, turizm, büyüme ve istihdam açısından bizi olumsuz etkiledi. Bu krizler yaşanmamış ya da daha yumuşak yaşanmış olsaydı bugünkünden daha iyi büyüme ve ihracat rakamları görebilirdik.

TÜRKİYE HAZIRLIKLIDYI Yine de kamu tarafında ekonomi ve ticaret gibi alanlarda ciddi hazırlık ve planlar yapıldı ve bu yılki küresel şoka hazırlıklı giren ülkelerin başında yer aldık. 2016'da bu ülkelerde bir iyileşme olur mu bilinmez ama İran konusundaki gelişmeler artı hanesine yazılacakların başında yer alıyor.

Bu konuda net bir şey söylemek imkansız. Yakın ancak, 2016 sonuna kadar yaşayacağımız süreç FED'in yavaş ve yumuşak bir faiz artırımı süreci yürüteceğine işaret ediyor. Küresel ekonomide sarsıcı başka bir gelişme olmaz ise dolar güçlü kalmaya devam edecek ama son bir yıldaki yükseliş gibi yeni bir yükseliş de muhtemelen yaşanmayacak.

- 1.Yüksek oranda ihracata dayalı büyüyen ekonomiler
2. Hammadde üretim ve ihracatına bağımlı ekonomiler
- 3.Yüksek oranda cari açık veren ekonomiler

Bu ülkeler içinde sadece Türkiye için bir açıklama yapmakla yetinelim. Yukarıdaki üç ülke grubunu görenler, Türkiye'nin bunlardan ikisinde (1 ve 3) yer aldığını düşünebilir. Bu çok da yanlış bir değerlendirme olmaz, ama doğru olduğunu da kesin bir dille ifade edemeyiz. Neden?

Gelelim cari açık konusuna. “Yüksek oranda cari açık veren ülkeler, ABD Doları’nın değer kazanması sebebiyle daha az büyüyecek” iddiası Türkiye’yi de kapsar mı?

çok uzaktayız.

Şu anda merak edilen konu FED'in ne zaman faiz artıracığından çok bu artışın ne sıklıkta olacağı...

YENİ RAPORA HAZIRLIK

Uluslararası Denetim Standartları'na uygun olarak yapılan bağımsız denetimler için yeni gereklilikler, 15 Aralık 2016 ve sonrasında sona eren yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek. İşte bu nedenle yeni gereklilikler için denetim sürecinde yer alan bütün paydaşların bu değişime hazırlanması gerekiyor. Yeni denetçi raporlarının halka açık şirketler ve yatırımcılar arasındaki iletişimi artırması bekleniyor. Ayrıca bu raporlar denetçilerin işletmelerle ilgili daha fazla bilgi paylaşması için de fırsat yaratıyor.



Çiğdem Atılğan
Mesleki Uygulama Bölümü,
Direktör

E: catilgan@kpmg.com
T: +90 216 681 90 66
M: +90 533 580 27 97



Latif Oylan
Mesleki Uygulama Bölümü,
Müdür

E: loylan@kpmg.com
T: +90 216 681 90 33
M: +90 533 296 56 50

Yakın zamanda yürürlüğe girecek yeni uluslararası bağımsız denetçi raporlama gereklilikleri için hazırlanmak gerekiyor. Yatırımcılar, uzun zamandır olumlu/olumsuz iki tip görüş olan bağımsız denetçi raporlarından daha fazlasını talep ediyor. Bağımsız denetçilerin sorumluluklarına ilişkin daha fazla şeffaflık istiyorlar. Bağımsız denetçiden denetim sırasında değerlendirdiği temel alanlar ve denetçinin bu alanlara ilişkin yaptığı çalışmalar hakkında daha fazla bilgi vermesi bekleniyor.

Yeni uluslararası bağımsız denetçi raporlama gerekliliklerinin yürürlüğe girmesi, daha fazla bilgi paylaşımı için bir fırsat sunuyor. Yeni bağımsız denetçi raporlarının halka açık şirketler ve yatırımcılar arasındaki iletişimi artırması planlanıyor.

Değişiklikler, herkes için yeni uygulamalar içerdiğinden doğru dengeyi bulmak bütün paydaşların önemli bir rol oynadığı ve sürekli gelişen bir süreç olacak. Böylelikle bağımsız denetçi raporlamasının geleceği de şekillenecek.

ULUSLARARASI BİR DEĞİŞİKLİK

Yeni gerekliliklerin uygulanması ülkeler arasında farklılıklar gösterebilir ama başarmak istenen hedefler birbiriyle aynı.

Peki ne değişiyor? Yeni denetçi rapor-

larında işletmenin sürekliliğine verilen önem dikkat çekiyor. Getirilen değişikliklerle işletmenin sürekliliğini tehdit edebilecek durumlarda daha fazla bağımsız denetçi çalışması planlanıyor. Önemli bir belirsizlik olduğunda dipnot açıklamalarının yeterliliğine artık daha fazla önem veriliyor. Bağımsız denetçilerin işletmenin sürekliliğine daha fazla odaklanması işletme yönetimi tarafından hazırlanan dipnot açıklamalarının iyileştirilmesini sağlayabilir. Aynı zamanda, yeni raporlarda işletmenin sürekliliğine ilişkin işletme yönetiminin sorumluluğu ile ilgili yeni bir tanıma yer veriliyor.

Yeni raporlarda bağımsız denetim süreci ve bağımsız denetçilerin sorumluluklarına daha fazla yer veriliyor. Standart uyarınca bu sorumluluklardan bazılarının bağımsız denetçi raporunun ek kısmında yer almasına izin veriliyor.

DEĞİŞİMDEN KİM ETKİLENİYOR?

Yeni gerekliliklerin uygulanmasında ana sorumluluk bağımsız denetçilerin olabilir, ama değişiklikler diğer paydaşları, özellikle halka açık şirketlerde yatırımcılar ve denetim komitesi üyelerini de ilgilendiriyor ve etkiliyor. Yatırımcılar, halka açık şirketlerde daha önceden sahip olmadıkları bilgiye, yeni bağımsız denetçi raporlarıyla sahip olacak. Bu bilgilerin halka açık şirketleri değerlendirirken veya birbirleriyle karşılaştırırken



nasıl etkisi olacağı değerlendirilebilir. Ek olarak yeni bağımsız denetçi raporlarında yer alacak bilgiler, denetim kalitesini ölçmek için de kullanılabilir. Bu raporlar halka açık şirketlerde şirket yönetimi ve denetim komitesiyle mütalaa edilmesi gereken alanlara ilişkin de bilgi sağlayabilir.

Yeni gereklilikler uygulanırken halka açık şirketlerde denetim komitesi üyelerinin denetçileriyle daha fazla iletişime geçmesi muhtemel. Özellikle genişletilmiş bağımsız denetçi raporları yayımlanmadan önce bağımsız denetçilerle kurulan iletişimlerin artması bekleniyor. Denetim komiteleri bunu finansal tablolardaki, faaliyet raporundaki veya diğer yatırımcı bilgilerinde sunulan dipnot açıklamalarını değerlendirmek için fırsata çevirebilir. Dipnotlar etkin olarak kul-

Yeni uluslararası bağımsız denetçi raporlama gerekliliklerinin yürürlüğe girmesi, daha fazla bilgi paylaşımı için fırsat sunuyor.



lanılmıyorsa bağımsız denetçi raporunda belli bir hususta halka açık bir şirketin sunduğundan daha fazla bilgi sunulması söz konusu olabilir. Bağımsız denetçi ile erken ve açık bir iletişim kurmak dipnot açıklamalarını değerlendirirken yardımcı olabilir.

NE ZAMANYÜRÜRLÜĞE GİRİYOR?

Uluslararası Denetim Standartları'na uygun olarak yapılan denetimler için yeni gereklilikler, 15 Aralık 2016 ve sonrasında sona eren yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek. Ancak isteyen bağımsız denetçiler, bu gereklilikleri daha erken uygulamayı seçebilir. Çoğu ülkede finansal tablo denetimlerinin gerçekleştirilmesi ve raporlanmasına ilişkin mevzuat, uluslararası denetim standartlarını temel alıyor. Uluslararası denetim standartlarını model alan ülkelerin yeni gereklilikleri kendi mevzuatlarının bir parçası olarak kullanacağını düşünüyoruz. Buna bağlı olarak yeni gerekliliklerin Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından da uluslararası uygulamalarla eş zamanlı olarak Türkiye Denetim Standartları'na eklenmesini bekliyoruz. Bazı ülkeler münferit olarak bağımsız denetçi raporlama gerekliliklerini uluslararası denetim uluslararası denetim standartlarından etkilenmeden genişletti. Örneğin,

İNGİLTERE'DEN ÖRNEK 1

KPMG LLP tarafından 28 Şubat 2015 tarihinde sona eren yıla ilişkin Stobart Grubu hissedarlarına sunulan denetim raporunun özeti: Şerefiye (59.0 m £), maddi olmayan duran varlıklar (57,2 m £) ve maddi duran varlıklar (221,9 m £) ile ilgili değer düşüklüğü

➡ Risk

Geçmiş yıllarda grup faaliyetlerini satın almalar ve maddi duran varlıklara yapılan yatırımlarla genişletti. Sonuç olarak grubun net varlıkları London Southend Airport (LSA) ile ilgili önemli miktarda (153,1 m £) şerefiye, maddi olmayan duran varlık ve maddi duran varlıklar içermektedir. Grubun sahip olduğu belli şirketler, LSA dahil ticaretin erken aşamalarında olduğundan ilk beklentiler ve tahminlerle uyumlu şekilde faaliyet gösteremeyebileceğinden şerefiye, maddi olmayan duran varlık ve maddi duran varlıkların defter değerinin geri kazanılabilir tutarından fazla olmasına ve dolayısıyla değer düşüklüğü muhasebeleştirilmesine neden olabilir. Ek olarak grubun yıl sonunda pazar kapitalizasyonu hissedarlara karşılık gelen net varlık değerinin altında bulunmaktaydı. Nakit yaratan birimlerin geri kazanılabilir tutarı kullanım değeri temel alınarak hesaplanmaktadır. Bu geri kazanılabilir tutarlar direktörlerin belli temel girdilere ilişkin, örneğin hasılatın artışı, iskonto oranı, uzun dönem büyüme oranı ve enflasyon oranları, kullandığı muhakemeleri içeren ileriye dönük iskontolanmış nakit akış tahminlerini kullanmaktadır. Bütün olarak kullanılan muhakemelerin kapsamı ve önemli defter değerleri dikkate alındığında bu alan denetimimiz odaklandığı temel muhakeme alanlarından biridir.

➡ İlgili riske karşı uygulanan denetim prosedürleri

Denetim prosedürlerimiz grubun bütçeleme prosedürlerini (tahminlerin dayandığı) ve iskontolanmış gelecekteki nakit akışları modellerinin prensiplerini ve doğruluğunu test edilmesini içermektedir. Her bir tahmin modelinden elde edilen hesaplamaların doğruluğunu test ettik ve hasılat artışı, iskonto oranı ve döner sermaye varsayımlarındaki girdileri yönetim kurulu tarafından onaylanan tahmin modelleri, grubun dışındaki verileri ve kendi görüşlerimizi kullanarak değerlendirdik. İskonto oranı ve uzun dönem büyüme oranının uygunluğunu değerlendirirken kendi değerleme uzmanlarımızdan yararlandık. Tahminlerin geriye dönük doğruluğunu değerlendirmek için yıl içinde gerçekleşen sonuçlarla ilk tahminleri karşılaştırdık. Marka isimlerine ilişkin gelecekteki nakit akışlarının, telif haklarının ve iskonto oranının uygunluğunu ve kullanılan varsayımların geçerliliğini, geçerli olduğunda süresiz ömür varsayımının uygunluğunu, değerlendirmek için kritik değerlendirmelerimizde kendi değerleme uzmanlarımızı kullandık.

Grubun değer düşüklüğüne ilişkin dipnot açıklamalarının yeterliliğini ve değer düşüklüğü değerlendirmesindeki sonucun temel varsayımlarda oluşabilecek değişikliklere duyarlılığının değerlendirmelere ilişkin mevcut risklerle ilgili dipnotlarda uygun şekilde yer alıp almadığını değerlendirdik.

İNGİLTERE'DEN ÖRNEK 2

KPMG LLP tarafından 31 Aralık 2014 tarihinde sona eren yıla ilişkin ITV hissedarlarına sunulan denetim raporunun özeti:
Telif hakkı tahakkukları (70 milyon £)

Risk

Grup kullanılan içeriğe ilişkin doğrudan sanatçılara ve yapımcılara telif hakkı ödemektedir. İlgili bilişim teknolojisi sistemleri sürecin sadece bir parçasını ele aldığından grup tarafından tahakkuk eden telif haklarının hesaplanmasında önemli bir manuel unsur kullanımını gerektirmektedir. Bütün olarak süreç grubun faaliyetlerinin temeli olsa da karmaşıktır. Muhasebeleştirilen ve değerlendirilen sözleşmelerin tutarı ve tipleri sürecin manuel unsuru ile birleştirildiğinde hata riskini artırmaktadır.

İlgili riske karşı uygulanan denetim prosedürleri

Diğer prosedürlerin yanında telif haklarının maliyetinin kaydedilmesi ve telif hakkı ödemelerinin onaylanmasına ilişkin kontrolleri test ettik. Ek olarak grubun yıllık telif hakkı hesaplamalarının bir örneklemini yeniden hesaplayarak sözleşmelerdeki temel girdilere ve temel alınan sistem verilerine mutabakatı yapıldı. Ayrıyeten telif hakkı maliyetlerini ilgili hasılat akışlarının yüzdesi olarak bilinen bütün değişiklikleri dikkate alarak bütçelere ve geçmiş dönemlerle karşılaştırdık.

Yatırımcılar, halka açık şirketlerde daha önceden sahip olmadıkları bilgiye, yeni bağımsız denetçi raporlarıyla sahip olacak.

İngiltere'de genişletilmiş bağımsız denetçi raporlarına ilişkin gereklilikler, 2013 yılından beri uygulanırken bağımsız denetçi raporlarında denetçinin odaklandığı temel alanlar ve bu alanlara ilişkin yapılan çalışmalara yer veriliyordu.

GELENTEPKİLER

İngiltere'de genişletilmiş bağımsız denetçi raporlarına ilişkin kullanıcılardan ve düzenleyici kurumlardan alınan ilk tepkilerin olumlu olması göze çarpıyor. 2013 yılında İngiltere'de yapılan bir anket, yeni bağımsız denetçi raporlarının desteklendiği sonucunu ortaya koyuyordu. Yatırımcılar, aynı zamanda yeni bağımsız denetçi raporlarıyla halka açık şirket hakkında verilen bilgilere de değer veriyor. Bu durum Yatırım Birliği tarafından 2014 Kasım tarihinde İngiltere'de düzenlenen denetçi raporlama ödülleri KPMG İngiltere ofisine verilen "En Paylaşımçı Denetçi Raporu" ödülüne ve yapılan övgülere de yansdı.

Yeni bağımsız denetçi raporlarının başarılı bir şekilde İngiltere'de uygulanabilmesinin temel unsurları arasında yeni raporlama gerekliliklerinin bütün denetim paydaşları tarafından desteklenmesi, paydaşlar arasında etkin iletişim ve uygun hazırlık gösteriliyor. Ülkemizde de yeni standartların sorunsuz bir şekilde uygulanabilmesi için bu unsurları değerlendirmek gerekir.

DEĞİŞİM İÇİN NASIL HAZIRLANABİLİRSİNİZ?

Yeni bağımsız denetçi raporları ile getirilecek değişiklikler önemli olduğundan gerekliliklerin sorunsuz bir şekilde uygulanması büyük önem taşıyor. Genişletilmiş bağımsız denetçi raporlarının ilk defa 15 Aralık 2016 ve sonrasında sona eren yıllık hesap dönemleri için uygulanacağı düşünülürse denetim komitelerinin ve halka açık şirketlerde şirket yönetimlerinin şimdiden belli adımları atması tavsiye ediliyor.

Halka açık şirketlerde denetim komitelerinin ve şirket yönetimlerinin ilk olarak yeni gerekliliklerin farkında olması ve anlaması gerekiyor. Sonrasında ise bağımsız denetçileri tarafından hazırlanan yeni gereklilikleri uygulama planını değerlendirmeleri önem kazanıyor. Uygulama planının yeni gerekliliklerin sorunsuz ve zamanında uygulanması için temel bir unsur olduğunu vurgulamak gerekir. Ek olarak yeni bağımsız denetçi raporunun şeklinin de eski denetçi raporlarından farklı olacağı düşünülürse yeni raporun şeklinin denetçi ile değerlendirilmesi de yararlı olabilir. Son olarak uygulama planının üzerinde mutabık kalınan bir zaman çizelgesi içermesi tavsiye ediliyor.

Yukarıda bahsedilen atılması gereken adımlara ek olarak söz konusu paydaşlar diğer destekleyici adımları da atabilirler. İlk olarak yeni raporlama gerekliliklerine göre yurtdışında yayımlanan bağımsız denetçi raporlarının incelenmesi değişiklikler hakkında fikir verebilir. Diğer destekleyici adım da yeni raporlara ilişkin beklentilerin bağımsız denetçilere işaret edilmesi olabilir. Yeni gerekliliklerin hayata geçmesi için az bir süre kaldığı düşünülürse bağımsız denetim sürecinde yer alan paydaşların kendilerini değişime hazırlaması ve gerekli adımları atması geçiş döneminin sorunsuz şekilde yönetilmesi için büyük önem taşıyor. ●

FINANSAL OLMAYAN BİLGİLERİN RAPORLANMASI

BÜYÜK

DEĞİŞİKLİK

Avrupa Parlamentosu, 14 Nisan 2014'te Avrupa Birliği (AB) nezdinde yasal raporlama yükümlüğü olan bazı büyük şirket ve gruplar tarafından finansal olmayan bilgilerin raporlanmasını zorunlu kılan direktifi kabul etti. Direktif 1 Ocak 2017 tarihinde ve sonrasında başlayan yıllık raporlama dönemleri için geçerli olacak. Direktif kapsamındaki işletmelerin yönetim raporlarında çevresel, sosyal ve çalışanlara ilişkin hususların yanı sıra insan hakları, yolsuzlukla mücadele ve yönetim kurulu üyelerine ilişkin çeşitlilik konularıyla ilgili performans göstergelerini de açıklaması gerekiyor.



Murat Alsan
Denetim Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı

E: malsan@kpmg.com
T: +90 216 681 90 02
M: +90 533 276 21 69



Latif Oylan
Mesleki Uygulama
Bölümü, Müdür

E: loylan@kpmg.com
T: +90 216 681 90 33
M: +90 533 296 56 50

14 Nisan 2014'te Avrupa Birliği (AB) nezdinde yasal raporlama yükümlüğü olan bazı büyük şirket ve gruplar tarafından finansal olmayan bilgilerin raporlanmasını zorunlu kılan direktifle ilgili detayları 10 soruda inceledik.

1 NEDEN GEREK DUYULDU?

Mevcut 2013/34 sayılı AB direktifi belli işletmelerin yıllık finansal tabloları, konsolide finansal tabloları ve hazırladığı diğer raporlara ilişkin hükümleri düzenlerken finansal olmayan bilgilerin açıklanmasını da ele alıyor. Ancak, mevcut direktifin finansal olmayan bilgilerin açıklanmasına ilişkin gereklilikleri açıklamada belirsiz ve etkisiz olduğu paydaşlar tarafından dile getiriliyor. Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin bu gereklilikleri farklı yorumlaması da uygulamada yeknesaklığı engelliyor. Mevcut durumda en büyük AB şirketlerinin yüzde 10'undan azı finansal olmayan bilgileri düzenli olarak açıklıyor. Zaman içinde bazı üye ülkeler finansal olmayan bilgilerin açıklanmasına ilişkin orijinal direktifin ötesinde gereklilikler getirdi. Örneğin, İngiltere'de bu gereklilikler 2006 yılında yürürlüğe girdikten sonra 2013 yılında güncellendi. İsveç'te gereklilikler 2007 yılında, İspanya'da ise 2011 yılında yürürlüğe girdi.

2 NELER DEĞİŞİYOR?

2013/34 sayılı AB direktifinde yapılan değişikliklerin amacı AB şirketlerinin şeffaflığını, çevresel ve sosyal alanlardaki sorumluluklarını artırarak uzun dönemde büyüme ve istihdama katkıda bulunmak. Kapsamındaki işletmelerin yönetim raporlarında çevresel, sosyal ve çalışanlara ilişkin hususlar, insan hakları, yolsuzlukla mücadele ve yönetim kurulu üyelerine ilişkin çeşitlilik konularıyla ilgili performans göstergelerini açıklaması gerekiyor. Bunu yaparken performans göstergelerine ilişkin durum tespiti (due diligence) çalışmaları dahil politikaları, sonuçları ve riskleri açıklamaları gerekecek. Şirketler isterse bilgileri ayrı bir raporda sunabiliyor. Bu bilgileri açıklarken şirketlere kendi durumları ve iş ortamlarına uyacak şekilde uluslararası, AB nezdindeki uygulamalardan veya ulusal rehberlerden yararlanmaları tavsiye ediliyor. (Örneğin Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi, ISO 26000 veya Alman Sürdürülebilirlik Kodu)

3 İŞLETME ŞEFFAFLIĞI NEDEN ÖNEMLİ?

Şeffaflık daha iyi performans sağlıyor. Bu sadece finansal bilgilerin açıklanmasıyla değil finansal olmayan bilgilerin (Örneğin çevresel ve sosyal bilgilerin) açıklanması ile de sağlanabiliyor.

Şeffaf şirketler zaman içinde daha iyi performans gösterirken finansman maliyetleri de azalıyor. Ayrıca bu tarz şirketler donanımlı çalışanları etkilerken, onları ellerinden kaçırmıyor ve daha başarılı oluyor. Yatırımcılar ise şirketlerin gelişimi, performansı, durumu ve faaliyetlerinin etkisi hakkında daha kapsamlı bir anlayışa sahip olmak için finansal olmayan bilgilere ilişkin daha fazla bilgi sahibi olmak istiyor.

4 YASAL ZORUNLULUK GEREKLİ Mİ?

Peki bu konuda tamamen gönüllü temele dayalı bir yaklaşım yeterli olmaz mı? Yıllar boyunca gönüllü temele dayalı bir yaklaşımın sınırlarına tanıklık edildi. Günümüzde AB nezdindeki büyük şirketlerin yüzde 10'undan azına tekabül eden 2 bin 500 büyük AB şirketi düzenli olarak çevresel ve sosyal bilgileri yayımlıyor. Avrupa Komisyonu tarafından özellikle en küçük işletmeler için gereksiz uyum yükü maliyetlerini önlerken bazı minimum gereklilikleri düzenlemenin, şu an için en uygun karar olduğu belirtiliyor.

5 KİMLER FAYDALANACAK?

Finansal olmayan temel performans göstergelerinin açıklanmasından kimlerin fayda sağlayacağına gelince... Sosyal ve çevresel konulara ilişkin şeffaf bilgi açıklayan her şirket zaman içinde önemli faydalar elde edecek. Bu faydaların arasında daha iyi performans, düşük finansman maliyetleri, daha az ve önemsiz iş aksaklıkları, müşteri ve paydaşlarla daha iyi ilişkiler sayılabilir. Yatırımcılar ve finansman sağlayıcılar işletme faaliyetlerinin etkilerinden daha fazla haberdar olacak ve daha etkin bir yatırım kararı sürecinden faydalanacak. Tüm toplum şirketlerin çevresel ve sosyal zorlukları daha etkin ve sorumlu biçimde yönetmesinden fayda görecek.

6 KOBİ'LER NASIL UYUM SAĞLAR?

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin çevresel ve sosyal bilgileri açıklaması gerekmiyor. Bu durum, küçük ve orta ölçekli işletmelerin şeffaflıktan yararlanamayacağı anlamına gelmemeli. Fakat daha küçük şirketler gerekli insan kaynaklarına sahip olmadığı için gerekli bilginin toplanması, ayrıştırılması ve raporlanmasına ilişkin maliyetleri daha fazla olabilir.

Bu direktif tek başına küçük işletmeler için uyum yüküne neden olmayacaktır. Avrupa Komisyonu daha büyük işletmeler için uyum yükünü hafifletmek adına çeşitli önlemler aldı.

7 KAÇ ŞİRKET OLACAK?

Avrupa Komisyonu getirilen raporlama gerekliliklerinden maksimum faydanın elde edilmesi ve gereksiz uyum yükününün yaratılmaması için uygun bir denge kurulduğunu belirtti. Bununla ilgili olarak küçük ve orta ölçekli işletmeler için yeni bir yükümlülük gelmediği özellikle belirtildi.

Mevcut durumda 2 bin 500 büyük AB şirketi çevresel ve sosyal bilgileri düzenli olarak raporluyor.



Direktif, çalışan sayısı 500 ve üstü olan büyük kamu yararını ilgilendiren kuruluşlara uygulanacak. Bu gerekliliklerden AB genelinde yaklaşık olarak 6 bin büyük şirket ve grup etkilenecek. Kamu yararını ilgilendiren kuruluşlar tanımına borsaya kote olan şirketlerle beraber bazı kote olmayan şirketler, örneğin bankalar, sigorta şirketleri ve AB'ye üye ülkeler tarafından faaliyetleri, büyüklüğü veya çalışan sayıları bakımından kapsamda belirtilen diğer şirketler giriyor.

8 MALİYETİ NE?

Gerekli dipnotlara ilişkin maliyetler bilginin değeri ve kullanılabilirliği ve işletmenin büyüklüğü ve karmaşıklığı ile orantılı. Birçok şirket sosyal ve çevresel hususlara ilişkin raporlamanın şirket içi karar alma süreçleri ve kurumsal iletişimleri için stratejik değerinin farkına vardı.

Avrupa Komisyonu çevresel ve sosyal konulara ilişkin kapsamlı raporlamayı teşvik etse de direktif bunu zorunlu kılmıyor. Direktif sadece politika, sonuçlar ve riskler hakkında belli bilgilerin açıklanmasını gerektiriyor. Bu gerekliliğin büyük şirketler için ek maliyetinin doğrudan yıllık 5 bin Euro'dan az olması bekleniyor (AB kapsamında da 30 milyon Euro'dan az).

9 YÖNETİM KURULU ÇEŞİTLİLİĞİ ÖNEMLİ Mİ?

Borsaya kote büyük ölçekli şirketlerin genellikle farklı sektörlerde uluslararası faaliyetleri ve uluslararası hissedarları olabilir. Geçmişte yapılan araştırmalar AB şirketlerinin genellikle çeşitlilik içeren bir yönetim kuruluna sahip olmadığını gösteriyor. Benzer eğitim ve profesyonel geçmişe, yaşa ve cinsiyete sahip üyelerin olduğu bir yönetim kurulu yönetim kararlarının etkin olarak sorgulanmasına ve yenilikçi fikirlerin yönetim kuruluna sunulmasına izin vermeyen dar bir grup düşüncesiyle yönetiliyor.

10 DENETİMETABİ Mİ?

Yeni direktif uyarınca yasal denetçilerin ve denetim şirketlerinin sadece finansal olmayan bilgilerin yönetim raporunda veya ayrı bir raporda sunulup sunulmadığını kontrol etmesi gerekiyor. AB üye ülkeleri finansal olmayan bilgilerin bağımsız bir denetçi tarafından denetlenmesini gerekli kılabilir.

AB üye ülkelerinde yasal raporlama yükümlülüğü olan şirketlerin yukarıda detayları belirtilen direktifle mevcut uygulamalarını karşılaştırıp uyum için gerekli adımları atması gerekiyor. ●

“FIRSATLARI ARAŞTIRIYORUZ”

Esan, madencilik alanında faaliyet gösteren önemli bir kuruluş. Eczacıbaşı Holding’e bağlı kuruluşun Genel Müdürü Serpil Demirel’in ana gündemini, sürdürülebilir kârlı büyüme stratejisi oluşturuyor. Sektördeki büyüme fırsatlarını ve yatırım olanaklarını proaktif ve sürekli olarak araştırdıklarını anlatan Demirel, “Yatırım fırsatlarını yurtiçinden yurtdışına, endüstriyel hammaddelerden metalik madenlere ve hatta metalürji alanlarına kadar değerlendiriyoruz” diyor.

Esan, Eczacıbaşı Holding’e bağlı olarak çalışan bir kuruluş. Grubun seramik fabrikalarına hammadde temin etmek üzere 1978’de kurulan şirket, 2004’te Eczacıbaşı Doğa Madencilik ile birleşerek ürün portföyünü zenginleştirdi. Kuruluş bugün başta seramik sanayi olmak üzere kaynak elektrod, cam, refrakter, emaye, abrasiv, izolasyon, boya, plastik, inşaat, demir çelik, döküm, deterjan ve tarım alanında 150’den fazla ürün grubuyla hizmet sunuyor.

Bugün Avrupa’nın önde gelen endüstriyel mineral üreticilerinden biri olan kuruluş, 37 aktif ocak ve 7 tesisle 40’tan fazla ülkeye ihracat yapıyor.

Şirketin genel müdürü Serpil Demirel, ajandasının en önemli maddesinin Esan’ın büyüme ivmesini korumak olduğunu söylüyor. Demirel, “Madencilik adına yapılacak iyi bir şey varsa bunun öncüsü Esan olmalı diye düşünüyorum” diyor.

Esan Genel Müdürü Serpil Demirel ile kuruluşunun ve sektörün bugünü ve yarını konuştuk:

Esan nasıl bir şirket? Kısaca bilgi verir misiniz?

1978 yılında kurulan Esan, bugün Avrupa’nın önde gelen endüstriyel mineral üreticilerinden biridir. 37 aktif ocak ve 7 tesisle 40’tan fazla ülkeye ihracat yapan kuruluşumuzun İtalya, Çin ve Ukrayna’da temsilcilik ofisleri var. Kuruluşumuz, bugün ISO 500 sıralamasına göre Türkiye’nin en büyük 190’ıncı sanayi kuruluşu.

Esan’ın üretim faaliyetleri hangi madenleri kapsıyor?

Uzun yıllar boyunca endüstriyel mineral üretimi yapıldıktan sonra 2004 yılında aynı topluluk çatısında faaliyet gösteren Eczacıbaşı Doğa Madencilik ile birleşilerek bu tarihe kadar yürütülen feldispat, kil, kaolin, kuvars ve bentonit hammaddelerinin üretim ve satış faaliyetine ek olarak çeşitli sektörlerde ticari ürünler olarak adlandırdığımız kimyasallar, mineraller, ısı izolasyon malzemeleri, seramik fırın ve fırın ekipmanlarının pazarlama ve satışı da gerçekleştirilmeye başlandı.

2009 yılında Balya Kurşun ve Çinko Madeni’mizi işletmeye almamızla Esan, yepyeni bir alana adım atarak metalik madenlerin üretimine başladı. Bugün Balya Madeni 760 metre derinlik ve 46 km’lik yeraltı galeri uzunluğuyla Türkiye’nin en derin kurşun çinko madenidir.

2009 yılında metalik madenlerle yakaladığımız gelişim ve değişim rüzgârı bize daha sonra Türkiye için stratejik yatırım statüsüne erişecek olan çok önemli bir proje için cesaret verdi. 2012 yılında Türkiye’nin ilk primer magnezyumunu üretmek için yatırım kararı alındı.

Madencilikte sistemleri doğru kurup yatırımları doğru yönlendirir ve yönetirsek dünyada önemli bir oyuncu olacak kaynaklara sahibiz.



ESAN'IN BÜYÜME PLANLARI

- 1 Uzun vadede “sürdürülebilir kârlı büyüme” stratejisine sahibiz.
- 2 Sektörümüzdeki büyüme fırsatlarını ve yatırım olanaklarını proaktif ve sürekli olarak araştırıyoruz.
- 3 Yatırım fırsatlarını yurtiçinden yurtdışına, endüstriyel hammaddelerden metalik madenlere ve hatta metalürji alanlarına kadar değerlendiriyoruz.
- 4 Henüz faaliyette bulunmadığımız alanlarda saha alım ve tesis yatırımlarına yönelik çalışmalarımız var.
- 5 Organik ve inorganik büyüme fırsatlarını sürekli olarak değerlendiriyoruz.
- 6 Mevcut işletmelerimizi geliştirmek, verimliliklerini ya da kapasitelerini artırmak anlamında devam eden ve planlanan yatırımlarımız mevcut.
- 7 Yeni iş alanları için hem yurtiçinde hem de yurtdışında iş geliştirme ve arama departmanlarımızın liderliğinde proaktif bir arayış sürecine sahibiz.
- 8 Vizyonumuz, tüm alanlarda global bir şirket haline gelmek.

Bu büyüklükte bir proje için rekor sayılabilecek kadar kısa bir sürede gerçekleştirilen projelendirme ve inşaat çalışmaları, dünyanın çeşitli yerlerindeki uzman kişilerden alınan danışmanlıkla geçtiğimiz Ekim ayında tamamlandı ve ilk magnezyum külçe üretimimiz gerçekleşti. Böylece Esan olarak büyük gurur duyduğumuz, Türkiye’nin ilk, Avrupa’nınsa tek primer magnezyum üretim tesisini ülkemize kazandırmış olduk.

Esan, Türkiye’nin en büyük 500 şirketi arasında yer alıyor. 2014 yılında ciroda çift basamaklı bir büyüme yakaladı. Büyümede itici gücü neler oluşturuyor? Nasıl bir büyüme stratejisi var?

Esan olarak uzun vadede “sürdürülebilir kârlı büyüme” stratejisine sahibiz. Bu nedenle sektörümüzdeki büyüme fırsatlarını ve yatırım olanaklarını proaktif ve sürekli olarak araştırıyoruz. Yatırım fırsatlarını yurtiçinden yurtdışına, endüstriyel hammaddelerden metalik madenlere ve hatta metalürji alanlarına kadar değerlendiriyoruz. Bu kapsamda, faaliyette bulunduğumuz ürün gamları için yeni saha alımları ve mevcut üretim hatlarında kapasite artışlarına odaklanırken henüz faaliyette bulunmadığımız alanlarda da saha alım ve tesis yatırımlarına yönelik çalışmalarımız var.

Bugün Esan’ın büyüme ve yatırım ajandasının temel başlıklarını oluşturan unsurlar neler?

Biz çeşitliliğe ve yenilikçiliğe önem veren bir kuruluşuz. Bu bağlamda organik ve inorganik büyüme fırsatlarını sürekli olarak değerlendiriyoruz. Endüstriyel mineraller, metalik madenler ve metalürji alanlarında hâlihazırdaki işletmelerimizi geliştirmek, verimliliklerini ya da kapasitelerini artırmak anlamında devam eden ve planlanan yatırımlarımız mevcut. Bunun dışında yeni iş alanları için hem yurtiçinde hem de yurtdışında iş geliştirme ve arama departmanlarımızın liderliğinde proaktif bir arayış sürecine sahibiz.

Genel müdür olarak sizin ajandanızdaki öncelikli başlıklar neler? Nasıl bir gündeminiz var?

Ajandamın en başında Esan’ın büyüme ivmesini korumak ve hatta artırmak var. Madencilik adına yapılacak iyi bir şey varsa bunun öncüsü Esan olmalı diye düşünüyorum.

Esan sürekli büyüyen, gelişen ve bu paralelde de gençleşen bir kuruluş. İlk yola çıktığımız noktadan bugüne kadar hem Esan iş portföyü olarak çok farklı bir yere geldi hem de içinde faaliyette bulunduğumuz iş dünyası çok değişti. Önemli olan bu değişimlere uyum sağlayabilmek ve hatta değişimin bir parçası olabilmek. Aramıza yeni katılan çok sayıda arkadaşımızla beraber aynı hedefe →

doğru uyum içinde çalışabilmek ve Esan'ı hayal ettiğimiz yere taşıyabilmek arzusundayız. Bu da hızlı, ancak aynı zamanda da istikrarlı bir değişim ve gelişim sürecine girmek ve bu süreci tek vücut halinde yürütebilmek anlamına geliyor. Esan'ın geleceğinin daha sağlam temeller üzerine oturtulması adına yaşanan bu değişimin insan kaynağı, verimli üretim metotları, sistemsel altyapılar gibi tüm unsurlarıyla yönetimi ise şu an için ajandamızın öncelikli maddelerinden. Ek olarak yalnızca benim değil Esan'daki herkesin ajandasında büyük bir yer kaplayan, İSG ve sürdürülebilirlik konuları var. Bizim en büyük değerimiz, "insan." Bu nedenle bu konular, her türlü faaliyetimizde önceliğe sahip. 2015 yılında yatırıma ayırdığımız toplam bütçenin yüzde 7'si sadece İSG geliştirmeleri için ayrıldı. Beyaz yaka personelimizin yüzde 10'u İSG uzmanı. Sadece bu iki rakamın bile konunun bizim için önemini anlatır nitelikte olduğunu düşünüyorum. Sürdürülebilirlik açısından ise faaliyette bulunduğumuz yerlerde toplumsal, sosyal ve çevresel sürdürülebilirliğe ilişkin çok çeşitli çalışmalarımız var.

Bu çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Birkaçından çok kısa başlıklarla bahsetmek gerekirse yerel istihdam ve satın alma politikaları, bölgedeki işgücüne eğitimler yoluyla nitelikli eleman özelliği kazandırılması, toplumsal fayda sağlayacak sponsorluk, bağışlar gibi kısa ve uzun vadeli etkiye sahip çalışmalarımız bulunuyor. Enerji ve su kaynaklarının verimli kullanımı için akıllı çözümler, toz kontrol sistemleri gibi proaktif yaklaşımlar, "sıfır atık"a yönelik geliştirme faaliyetleri, planlı terk ve rehabilitasyon çalışmaları yapıyoruz. Karbon salımının azaltılması amacıyla yenilenebilir kaynakların kullanımının artırılması için güneş enerjisi santralleri kuruyoruz. Şu anda iki tesisimizde mevcut olan santrallerimizle yılda yaklaşık 2 milyon tondan fazla karbon salımını engellenmeyi amaçlıyoruz. Esan'ın günlük iş süreçleri içerisinde ayrılmaz bir yeri olan İSG ve sürdürülebilirlik çalışmalarını artırmak ve daha da çeşitlendirmek planlarımız arasında.



Esan, uzun vadede nasıl bir şirket olma vizyonu ile ilerliyor? Geleceğe nasıl bakıyor?

Vizyonumuz, Esan'ı faaliyet gösterdiği tüm alanlarda global bir şirket haline getirmek. Esan, kurulduğundan bu yana çok yol kat etmiş bir kuruluş. Hep yaptıklarımız arasında daha iyi ya da farklı yapabileceğimiz bir şey var mı ve şu an yaptıklarımızın dışında ne yapabiliriz sorularını soruyoruz kendimize. Vizyonumuz, gözümüz ve kulağımızın sürekli yurtiçinde ve yurtdışında yeniliklere açık olmasını gerektiriyor.

Türk madencilik sektörü ihracatla bağlantılı olarak büyümesini sürdürüyor. Siz sektörün büyüme ve ihracat anlamında gelişim ivmesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu ivmenin artırılabilmesi için nelerin değişmesi veya neyin farklı yapılması gerekiyor?

Sektörün kurumsallaşması, standardizasyonun artması ve standartların yükselmesine ihtiyaç var. Daha geniş kaynaklara sahip kurumsal firmalar, mevzuat gerekliliklerini aşan standart ve kalitelerde çalışmalarını sürdürürken, sürdürülebilir madencilik gerektirdiği maden rezervlerinin optimum şekilde değerlendirilmesi konusunda da çok daha başarılı olabiliyor. Burada sektörümüze, yurtdışı ofis, stoklama, lojistik ve pazarlama şirketleri açısından devlet tarafından verilebilecek destekler de önemli bir itici güç olacaktır.

DEVLET DESTEKLERİ DİKKAT ÇEKİYOR

Yurtdışında uygulamasını gördüğünüz ve Türkiye madencilik sektöründe uygulanması halinde fark yaratabileceğini düşündüğünüz uygulamalardan örnekler verebilir misiniz?

Dünyada madencilik konusunda örnek gösterilen ülkelere baktığınızda, sistemlerinin ne kadar oturmuş, şeffaf ve hata, eksik kabul etmez olduğunu görüyorsunuz. Aynı şekilde bu ülkelerde madencilik devlet tarafından verilen destekler de oldukça dikkat çekiyor. Şeffaflık, standardizasyon, teknoloji kullanımı, sürdürülebilir madencilik anlayışı gibi ortak noktaların dışında kolay vergilendirme, ruhsat işlemlerinin ve ihalelerin şeffaflığı gibi konular da öne çıkıyor.

Türkiye sahip olduğu zengin maden rezervleriyle dünya pazarında madencilik sektörünün en önemli oyuncularından biri olarak kabul ediliyor. Bu açıdan bakınca siz sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye’de madencilik henüz daha gelişiminin başında sayılır. Toplum olarak madenciliği tanımadığımız gibi sürekli değişen mevzuatımızla sistemsel olarak da yeterince desteklenmediğimizi düşünüyoruz. Ülkemizin sahip olduğu kaynakların etkin ve doğru olarak değerlendirilebilmesi için öncelikle içinde bulunduğumuz sistemin kendini tanımlamış, standartlarını belirlemiş ve etkin bir biçimde uygulamaya almış olması gerekli. Burada global ölçekte düşündüğümüzde ihracat ve yatırımcı çekme açısından mevzuatımızın dünyada kabul edilebilir standartlarda olması çok önemli. Sistemin şeffaf ve eşitlikçi bir anlayışla standartların altında kalanları ayıklayabiliyor olması daha önce bahsettiğim kurumsal şirketlerin sektördeki ağırlığının artmasına, böylece sektörün her açıdan kalitesinin artmasına ve büyümesine neden olacaktır.

Sektörün potansiyelinin realize olabilmesi için nasıl dinamikler ve değişimler gerekiyor?

Sektörümüzün potansiyelinin realize olması için elimizdeki kaynaklardan sürdürülebilir şekilde faydalanabiliyor olmamız şart. Yani makro ölçekte baktığımızda, dünya çapında ekonomik ve miktarsal büyüklük anlamında öne çıkan maden rezervlerimize “değer zincirine” ve kâr maksimizasyonuna göre öncelik verilirken devlet tarafından da destek verilerek yatırımlara yön verilmeli ve buradan

STRATEJİK KONUMLANDIRMA ÇALIŞMASI

PLANLAMANIN ÖNEMİ Rüzgarın hedefini bilmeyen gemiye faydası olmayacağından hareketle proje ve yatırımların gelir sağlama aşamasına gelmesinin çok uzun yıllar aldığı madencilik sektöründe, stratejik planlamasının doğru ve sağlıklı yapmayan şirketlerin uzun vadede ayakta kalmasının mümkün olmayacağını düşünüyoruz.

ÇALIŞMALARIMIZ SÜRÜYOR Bu nedenle kısa, orta ve uzun vadede Esan’ın hangi sektörlerde, hangi ürün gruplarında nasıl bir organizasyon yapısıyla faaliyet göstermesi gerektiği konusunda çalışmalarımız sürekli olarak devam ediyor. Bu bağlamda KPMG ile en son gerçekleştirdiğimiz “Stratejik Konumlandırma” çalışması, Esan’ın bu konuya verdiği önemin en güzel göstergesi.

gelen rüzgar sektöre itici güç olarak kullanılmalıdır. Mikro ölçekte ise şirketler sahip olduğu rezervleri uzun vadede hem kendileri hem de toplum için en büyük faydayı yaratacak şekilde değerlendirmelidir.

Sektör oyuncularını, madencilik sektörünün dünya piyasasında ilk sıraya oynayan bir oyuncu olabileceğini zaman zaman dillendiriyor. Sizin bu konudaki görüşleriniz neler?

Ülkemiz birçok konuda olduğu gibi madencilik açısından da sistemlerini doğru kurup yatırımlarını doğru yönlendirir ve yönetirse dünyada önemli bir oyuncu olacak kaynaklara sahip. Burada madenciliğin metalürji ile paslaşarak daha da büyük bir değer yaratması ülkemiz için önemli bir atılım fırsatı olacaktır. ●



RAYMOND TIMMER
KPMG Türkiye Strateji
Bölüm Başkanı



JEAN ANDRE BONNARDEL
KPMG Türkiye Strateji
Bölümü Direktör



COŞKUN ÇÖMLEKÇİ
KPMG Türkiye Strateji
Bölümü Müdür

“ÖRNEK BİR PROJEYE İMZA ATTIK”

ÜRETİMİN YAPI TAŞI Madencilik, tüm üretim endüstrilerinin hammadde sağlayıcısı olan bir sektör olarak aslında üretimin yapıtaşı olarak adlandırılabilir. Özellikle sanayi üretiminin hızlandığı son yüzyılda madenlerin ve madenciliğin değeri artmış ve bu durum, paralelinde rekabeti getirmiştir.

Yatırım harcamalarının diğer sektörlerle kıyasla yüksek olduğu bu sektörde, teknik altyapı, bilgi birikimi ve tecrübenin uzun dönemli stratejilerle desteklenmesi, artan rekabet ortamında şirketlerin doğru adımlar atması ve kârlı büyümelerini devam ettirebilmeleri için kritik bir önem arz etmeye başladı.

STRATEJİ ÇALIŞMASI Madencilik, küresel yarışın etkilerinin yakından hissedildiği bir sektör olup yatırımların başarısı ancak uzun dönemli küresel etkilerin önceden doğru bir şekilde öngörülüp risklerin ortadan kaldırılmasıyla sağlanabilmektedir. Tam da bu noktada Esan’ın

gerek yurtiçi gerekse yurtdışı yatırımlarını şekillendirmesi için KPMG ile beraber yürüttüğü bu proje, hem Esan için hem de ülkemiz için büyük önem taşıyor. Esan için KPMG olarak yapmış olduğumuz uzun dönemli strateji çalışmasında, küresel dinamiklerin madencilik sektörünün geleceğine etkilerini etrafıca inceleyip yatırım fırsatları ve risklerini şirketin kendi gerçekleriyle bir araya getirerek en doğru stratejiyi ve gerekli adımları belirledik.

İKİ ŞİRKETİN SİNERJİSİ Esan, sektöründe 40 yıla yakın tecrübe ve birikimiyle başarılı iş sonuçlarına ulaşmış bir şirket. Bu şirketi daha ileriye taşımak ve sürdürülebilir iş modelini geliştirmek için şirketin proje ekibi ve Türkiye KPMG strateji ekibi olarak özverili ve yoğun çalışma döneminde, Global KPMG ağından bilgi birikimi ve kaynak bakımından destek alarak madencilik sektöründe örnek bir projeye imza atmış olduğumuzu düşünüyoruz.

EN ZORLU MÜCADELE



İdil Gürdil
Risk Yönetimi Danışmanı,
Şirket Ortağı
E: igurdil@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00
M: +90 533 599 56 68

Günümüzde artan sayıda şirket, yolsuzluk ve rüşvetle mücadele ile üçüncü taraf risklerinin yönetilmesi konularıyla uğraşmayı “zor” buluyor. KPMG Global Rüşvet ve Yolsuzlukla Mücadele Hizmetleri Lideri Jimmy Helm’e göre şirketlerin karmaşık yapısı, artan global operasyonlar ve farklı bölgelerde farklı regülasyonlara uyma zorunluluğu, bu zorluğun ana nedenlerini oluşturuyor.



Sinan Çamlık
Suistimal Önleme
ve İnceleme
Hizmetleri, Müdür
E: scamlik@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00
681 92 92
M: +90 539 587 72 76

Yolsuzluk ve rüşvetin önlenmesine yönelik olarak birçok ülkede uzun yıllardır uygulamada olan hukuki düzenlemeler, son yıllarda giderek önemini artırıyor. Özellikle Çin ve Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelere dikkat ettiğimizde, bu konudaki iç hukuk düzenlemelerinin son yıllarda hayata geçirilmesiyle birlikte uluslararası arenadaki düzenlemelerin önemini daha da artırdığını gözlemliyoruz. Tüm dünyada birçok düzenleme hayata geçirilirken bu ülkelerde faaliyette bulunan firmalar ne durumda?

Bu soruya cevap arayan KPMG, farklı sektörlerden ve değişik ciro büyüklüklerine sahip halka açık ya da açık olmayan, yerel ve uluslararası regülasyonlara tabi firmaların rüşvet ve yolsuzlukla mücadeledeki zayıf ve güçlü yönlerini belirlemek için Singapur Yönetim Üniversitesi ile birlikte bir anket düzenledi. 64 ülkeden 659 kişinin katıldığı bu ankettten ilginç sonuçlar çıktı. Buna göre şirketler globalleştikçe, üçüncü taraf risklerinin yönetilmesi, rüşvet ve yolsuzluğun önlenmesi uygulamalarındaki en büyük zorluk olarak ortaya çıkıyor. Bu doğrultuda şirketlerin üçüncü taraflarla yürüttükleri iş ilişkilerinin denetlenmesi, birçok düzenlemeyle zorunlu hale getirilmesine karşın KPMG anketine katılanların yarısına yakınının üçüncü tarafları tespit ve denetleme haklarını kullanmadıklarını görüyoruz.

“İTİBAR VE GELİR KAYBI YAŞANABİLİR”

ÖNEM KAZANDI Şirketler için rüşvet ve yolsuzlukla mücadele, gerek uluslararası düzenlemeler gerekse Türkiye’deki regülatörlerin hayata geçirdiği yasa ve tebliğlerin artmasıyla daha da önem kazandı. Global şirketlerin Türk şirketlerine olan ilgisinin artması, yerli firmaların yabancı firmalar tarafından satın alınması, birleşmesi veya global tedarik zincirlerinin bir parçası haline gelmesiyle sonuçlanıyor.

RİSKLERE DİKKAT Türkiye’deki şirketler global piyasalarda faaliyet gösterirken kendilerini bekleyen riskleri de göz önünde bulundurmalı. Bu riskleri değerlendirmeyi ihmal eden şirketler, çok ciddi zararlara uğrayabilir, itibar ve gelir kayıplarıyla karşılaşabilirler. Bu riskleri en aza indirebilmek için şirketler, kendi rüşvet ve yolsuzlukla mücadele politikalarını oluşturarak bunları etkin bir şekilde hayata geçirmeli ve yukarıdan aşağıya tüm çalışanları tarafından içselleştirilerek uygulanmasını sağlamalıdır.

NE YAPILMALI? KPMG Türkiye olarak şirketlere etkin bir risk değerlendirmesi süreci oluşturmalarını, üçüncü parti denetim haklarını kullanmalarını, şirket birleşmeleri sürecinde hedef şirket için rüşvet ve yolsuzluk durum değerlendirmesi yaptırmalarını, rüşvet ve yolsuzlukla mücadele politikalarını yazılı olarak oluşturmalarını ve eğitimlerle desteklemelerini tavsiye ediyoruz.

İDİL GÜRDİL / KPMG TÜRKİYE RİSK YÖNETİMİ DANIŞMANLIĞI ŞİRKET ORTAĞI

EKSİKLİKLER FAZLA

KPMG Orta ve Doğu Avrupa Suistimal Önleme ve İnceleme Lideri ve KPMG Global Rüşvet ve Yolsuzlukla Mücadele Hizmetleri Lideri Jimmy Helm, artan sayıda şirketin rüşvet ve yolsuzlukla mücadele konularıyla uğraşmayı giderek daha zor bulduğunu söylüyor. Helm’e göre bunun nedeni ise şirketlerin karmaşık yapısından, artan global operasyonlarından ve farklı bölgelerde farklı regülasyonlara uymak zorunda olmalarından kaynaklanıyor.

Rüşvetin nihai alıcıya ulaşmasında üçüncü kişilerin kullanıldığını dikkate aldığımızda, anket sonuçlarının son derece kaygı verici olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle rüşvet ve yolsuzluk riskinin yönetilebilir olması, firmaların operasyonlarında son derece önemli. Ancak ankete katılanların yaklaşık yüzde 34’ünün yüksek riskli üçüncü tarafları tanımlamak için belirli bir süreçleri olmadığını belirtmesi, bu konuda firmaların daha çok yol alması gerektiğini gösteriyor.

M&A SÜRECİNDE ÖNEMLİ

“Beraber iş yapmaya karar verme sürecinde

6 ÖNEMLİ GÜÇLÜK

Genel olarak değerlendirmek gerekirse anket katılımcılarının rüşvet ve yolsuzlukla mücadelede karşılaştıkları en büyük zorlukları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

- ➔ Üçüncü tarafların rüşvet ve yolsuzlukla mücadele kurallarına uyup uymadıklarının denetlenmesi
- ➔ Ülkelere göre değişiklik gösteren gereklilikler, veri gizliliği vb.
- ➔ Yabancı ülkelerde yapılacak durum değerlendirmesi çalışmalarındaki zorluklar
- ➔ Yeterli kaynak bulunamaması
- ➔ Risklerin belirlenmesi ve değerlendirilmesi
- ➔ Kültür ve lisan farklılıklarına bağlı zorluklar



şirketler dikkatli olmalı” diyen KPMG Amerika Şirket Ortağı Marc Miller, bu konudaki risklere şöyle dikkat çekiyor:

“Sadece iş yapılacak diğer şirketleri değerlendirmekle yetinilmemeli, bu şirketlerin arkasında yer alan kişiler de değerlendirilmeli. Bu şekilde bu şirketlerle iş yapıp yapmamaya karar vermeden önce daha etkin bir değerlendirme yapılabilir ve üçüncü tarafa ödenen miktarın piyasa değerinde olup olmadığı anlaşılabilir. Bunun içinse şirketler, üçüncü tarafın performansının nasıl ölçüldüğünü ve arkasında kimin olduğunu görmeli.”

Üçüncü tarafların muhasebe defter ve kayıtlarını müşterilerine açmak konusunda isteksiz olabileceğine dikkat çeken Miller, “Bu durumda bağımsız bir servis sağlayıcının düzenli olarak üçüncü tarafları denetlemesi ve risk derecelendirmesini etkileyebilecek hususları tanımlaması istenebilir. Bu durumda üçüncü tarafların sadece Google üzerinden araştırılması yetersiz kalacaktır” diye değerlendiriyor.

Son dönemde artan şirket satın alma ve birleşme kararlarında, satın almaya konu olan şirketlerin geçmişinin ve operasyonlarının yolsuzluk ve rüşvet konusu özelinde incelenmesi de bu konuda şirketlerin karşılaşılabileceği riskleri belirlemek ve değerlendirerek önlem almak konusunda önem teşkil ediyor. Buna karşın, ankete göre Amerika ve İngiltere’de halka açık şirketlerin sadece yüzde 69’unun, satın alma esnasında rüşvet ve yolsuzlukla mücadele değerlendirmesini süreçlerine dahil ettiği görülüyor. Halka açık olmayan şirketlerde ise bu oran yüzde 54.

PROGRAMLARIYOK

Araştırmanın sonuçları ortaya koyuyor ki şirketler rüşvet ve yolsuzlukla mücadelede zorlu

zamanlar geçiriyor. Uluslararası operasyonların yoğunluğu arttıkça, rüşvet ve yolsuzlukla mücadele konusundaki düzenlemeler sıklaşıyor ve tedarik zincirinde yer alan tedarikçilerin de bu kurallara uymaları bekleniyor. Bir yandan artan üçüncü taraf riskini bertaraf etmeye çalışırken diğer yandan da artan yerel regülasyonlara uyulması ise son derece zorlu bir süreç.

KPMG Türkiye tarafından kısa bir süre önce gerçekleştirilen “Türkiye’de Yöneticilerin Yolsuzluk ve Rüşvet Algısı Araştırması” sonuçları da KPMG tarafından yapılan anket sonuçlarının nedenli önem teşkil ettiğini gözler önüne seriyor.

Bu çalışmaya göre, ankete katılan yöneticilerin tamamına yakınının (%98) rüşveti önemli bir sorun olarak görmelerine karşın büyük bir çoğunluğunun (%79) şirket içinde uygulanmak üzere yürürlükte bulunan rüşvet ve yolsuzluk karşıtı uyum programlarına sahip olmadıklarını görüyoruz.

Sonuç olarak, global düzeyde birçok ülkede sıkı rüşvet ve yolsuzlukla mücadele politikaları yürürlüğe alınmış olsa da şirketler, hala sıkılaşan regülasyonlara uymakta başarısız olabiliyor. Bunun birçok nedeni olmakla birlikte en önemlilerinden birinin şirket üst yönetimlerinin bu düzenlemelere ve şirketlerin maruz kalabileceği risklere yeterince odaklanmamasından, orta kademe yöneticilerin ise bu politikaları özümseyip iş yapış şekillerini bunlara uygun olarak geliştirmemesinden kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Özellikle regülasyonların karmaşıklık ve etki düzeyleri dikkate alındığında rüşvet ve yolsuzlukla mücadelenin sadece tek elden yürütülebilecek bir konu olmadığı, iş dünyası ve dünya liderlerinin bu konuya özel önem göstermesi ve birlikte hareket etmeleriyle başarıya ulaşabilecekleri bir gerçek. ●

SİBER SALDIRIYA



Hakan Aytekin
Risk Yönetimi Danışmanlığı
Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
T: +90 216 681 90 82
M: +90 537 859 85 01
E: hakanaytekin@kpmg.com



Kıvanç Oskay
BT Danışmanlığı,
Kıdemli Danışman
T: +90 216 681 90 00-98 63
M: +90 530 280 56 53
E: kivancoskay@kpmg.com

Siber saldırılar, son dönemin en önemli güvenlik konularından biri. Birçok şirket, mevcut altyapısı veya güvenlik önlemleriyle bu saldırıları öngöremiyor. Üstelik pek çoğu, ancak saldırı gerçekleştikten sonra sorunu tespit edebiliyor. Bu da birçok kayıp anlamına geliyor. Son 10 yılda markalaşma ve know-how konusunda ciddi ilerleme gösteren Türk şirketlerinin de bu saldırılara hazırlıklı olması gerekiyor.

Artık siber güvenlik olayları daha sık yaşanmaya başladı. Buna paralel olarak bu ihlallerin nasıl yönetileceği sorusu, iş dünyasının gündemini oldukça meşgul ediyor.

Siber saldırganlar dikkatlerini, sunucu ve işletim sistemleri yerine sayıları sürekli artan riskli sitelerden program, uygulama ve eklenti indiren kullanıcılara çevirdi. Şirket çalışanları ise siber saldırganlara farkında olmadan destek veriyor. Bu durum, internet tarayıcısı eklentisi (Örneğin Flash, Silverlight gibi) saldırılarında

yüzde 280, spam ve kötü amaçlı yazılımların bilgisayarlara indirilmesini sağlayan reklam istisnalarında ise yüzde 250 artışa sebep oldu (Cisco, 2015 Yıllık Güvenlik Raporu).

Yurtdışında siber saldırıların şiddeti o kadar yükselmiş durumda ki Amerika'daki pek çok halka açık şirketin yönetim kurulunda bu konu, son zamanlarda sürekli olarak gündem maddesi oluyor. Saldırıların amacı politik, siyasi veya sadece eğlenme amaçlı da olsa önemli bir kısmı şirketlerin ticari sırlarını ele geçirmeyi hedefliyor. İşte bu nedenle Amerikan Security Exchange Commission, siber saldırılara maruz kalan şirketlerin bu sebepten oluşan zararlarını finansal raporlarında deklare etmelerini zorunlu kıldı.

Türk şirketleri de geçtiğimiz son 10 yıl içinde hem markalaşma hem know-how konusunda ciddi bir konuma geldi. Bu nedenle siber saldırıların Türk şirketlerini de ciddi bir şekilde etkilemeye başlayacağını ileren yıllarda daha da çok göreceğimizi öngörmek mantıksız olmaz.

YAYGIN YÖNTEMLER

Bilgisayar korsanları veya siber suçlular, bilgi sistemlerimize zararlı yazılım bulaştırmak için her türlü fırsatı değerlendiriyor. Virüsler, truva atları, solucanlar, kullandığımız işletim sistemleri, yazılımların açıkları ve hedefe odaklı olta-lama teknikleri aracılığıyla bilgisayarlara zararlı yazılımlar bulaştırmaya çalışıyorlar. Maddi değere sahip olabilecek her tür bilgi hedef konumuna geliyor. E-posta parolası, sosyal medya hesapları, kredi kartı bilgilerinden şirketin kritik verilerinin tutulduğu veri-tabanlarına kadar tüm bu bilgiler, siber suçluların gözünden paraya dönüştürülebilecek hedefler olarak görülüyor.

En sık karşılaşılan siber saldırı olaylarına baktığımızda, verilerin şifrelenerek fidye istenmesi hatta internet üzerinde herkesin erişimine açık biçimde ifşa edilmesi gibi durumların yükselişte olduğunu görüyoruz.

YETENEKLERİNE GÖRE KÖTÜCÜL YAZILIMLAR (MALWARE)

Advanced Persistent Threat (APT) Belirli bir amaca ve bu amaca ilişkin hedefe adanmış sofistike kötücül yazılımlardır.

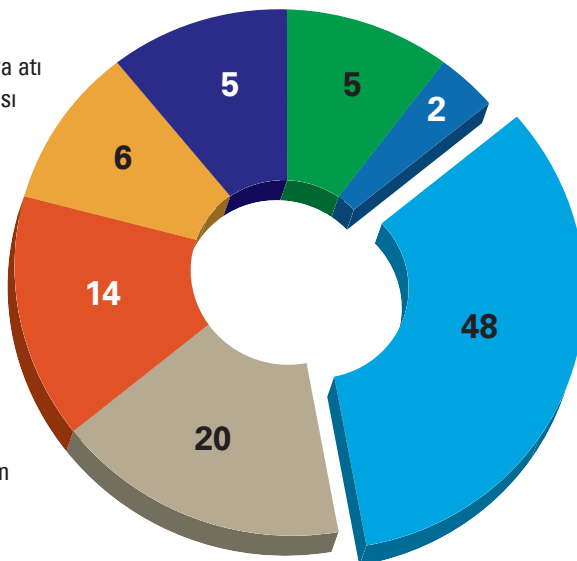
Trojan Truva atları, genellikle diğer bir kötücül yazılımı yüklemek, kullanıcıdan bilgi çalmak, sistemi farklı hedeflere saldırı amacıyla kullanmak gibi hedef sistemde belirli bir fonksiyonu yerine getirmeye çalışan yazılımlardır.

InfoStealer Kimlik çalan olarak adlandırabileceğimiz bu tür truva atı yazılımları, bankacılık uygulaması giriş bilgileri gibi hassas kimlik bilgilerine odaklıdır.

Backdoor Saldırganın sistemi kontrol etmesine yönelik bir arka kapı oluşturan kötücül yazılımlardır.

Virus/Worms Virüsler ve solucanlar gibi kötücül yazılımlar, kendilerini diğer sistemlere kopyalayarak yayılmayı, ağ trafiğini sömürmeyi, çeşitli dosya türlerine zarar vermeyi veya daha ileri bir aşama için diğer kötücül yazılımları indirmeyi hedefleyen yazılımlardır.

Kötücül yazılım dağılımı



- InfoStealer
- Bot
- Exploit kit
- Trojan
- Backdoor
- Virus/Worm
- Bilinmeyen

HAZIR OLUN!

NELERYAPILABİLİR?

Öncelikle şirketiniz için kritik olan verilerin, varlıkların belirlenip bu verilerin korunması için katmanlı güvenlik önlemlerinin alınması gerekiyor. Seçilecek standartlar doğrultusunda risk yönetimi uygulamalarının hayata geçirilmesi ve oluşabilecek ihlallere karşı uygulanabilir eylem planlarının oluşturulması atılabilecek ilk adımlar.

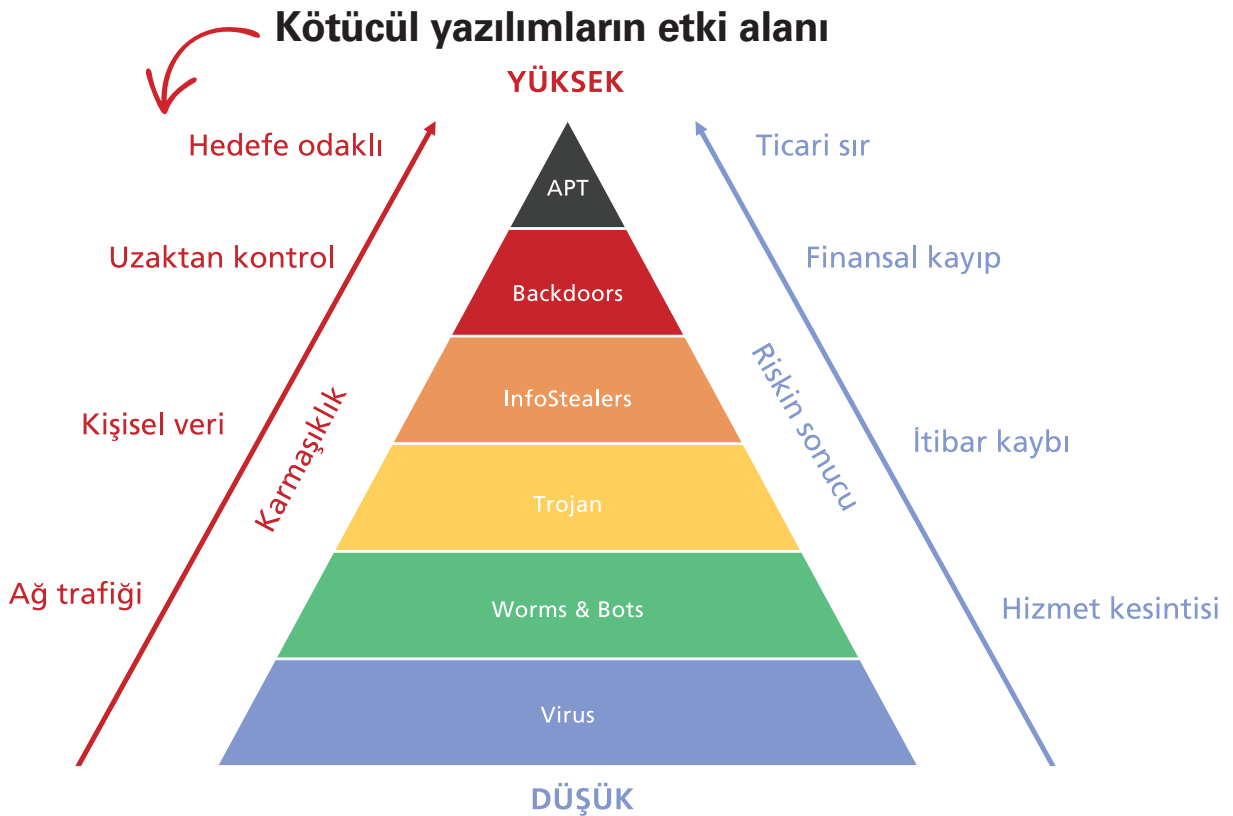
Peki siber saldırıya maruz kaldığınızı fark ettiğinizde ne yapacaksınız? Eğer yaşanan sadece teknolojik bir aksaklık değilse saldırının türünü ve hedefini belirlemekle başlayabilirsiniz. Saldırıyla ilgili verilerin toplanması ve kayıt altına alınması, bu ihlalin bir fotoğrafını çekmenizi sağlayacak ve eylem planınız çerçevesinde iletişime geçilecek kişi, kurum veya kuruluşlar için ihlalin araştırılmasında başlangıç noktası olacaktır. Saldırı sonrasında ise ağ trafiği anormalliklere karşı izlenmeye devam edilerek davetsiz misafirin sınır dışı edildiğinden emin olunmalıdır.

DESTEK ALIN

Şirketler çoğu zaman siber saldırılara maruz kalıyor. Ancak birçok şirket, mevcut sistem altyapıları veya güvenlik önlemleriyle söz konusu saldırıları öngöremiyor ve tespit edemiyor.

Söz konusu saldırıların ancak gerçekleşikten sonra tespit edilmesi, aslında birçok kaybın gerçekleştiği anlamına geliyor ve aslında olay sonrasında düzeltici faaliyetler gerçekleştiriliyor.

KPMG Türkiye, Almanya ve İngiltere ofislerinin ortak kurduğu deneyimli siber güvenlik ve adli bilişim uzman kadrosu, saldırılara karşı önleyici kontrol ortamının kurulması, gerçekleşen saldırıya ilişkin sonucun analiz edilmesi ve şirketinizin siber güvenlik programını oluşturulmasında yardımcı olabilir. ●



TURQUALITY HİZMET SEKTÖRÜNE YELKEN AÇIYOR!

Haziran ayında Turquality Programı'nda yapılan önemli değişiklikle "döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde" faaliyet gösteren şirketler de program kapsamına alındı. Bu sayede sağlık turizmi, lojistik ve konaklama gibi sektörlerin yanında Türkiye hizmet ihracı için kilit öneme sahip bilişim sektörü de Turquality desteklerinden yararlanabilecek.



Emrah Akın
Vergi, Şirket Ortağı,
YMM
E: eakin@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00
M: +90 530 173 08 47

2 Haziran'da yayımlanan 2015/9 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar ile Turquality'de devrim niteliğinde diyebileceğimiz bir değişiklik yapıldı. "Döviz kazandırıcı hizmet sektörü" de Turquality Programı kapsamına dâhil edildi.

Bu son adımın önemini algılayabilmek için 2014 yıl sonu ödemeler dengesi istatistiklerine bir göz atmak gerekiyor. 2014'te 45,8 milyar dolar olarak gerçekleşen cari işlemler açığımızın iki temel bileşeninden "dış ticaret dengesi" 63,6 milyar dolar "açık" vermişken; "hizmetler dengemiz" 25,3 milyar dolar "fazla" vermiş durumda. Bu tabloya bakınca hizmet ihracatının, sürdürülebilir bir cari işlemler dengesi için Türkiye'nin en önemli silahı olduğu ortaya çıkıyor. Bu açıdan, Turquality'de yapılan son değişikliği de doğru bir adım olarak değerlendirmek gerekiyor.

TURQUALITY DEYİNCE...

Kasım 2004'ten bu yana başarıyla uygulanan ve devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı olarak niteleyebileceğimiz Turquality, markalaşma potansiyeli olan ürün ve hizmet gruplarına sahip firmaların, kurumsallaşarak uluslararası pazarlarda kuvvetli aktörler olmalarını amaç edinmiş önemli bir program. Bu bağlamda, Turquality'nin

ana hedeflerini şu şekilde belirtebiliriz:

- Marka potansiyeli olan firmalara, küresel markalaşma yolunda finansal kaynak sağlamak,
- Küresel ölçekte markalar yaratabilmek için ihtiyaç duyulan strateji, operasyon ve organizasyon gibi örgütsel yapıları firmalarda geliştirmek için gerekli destek mekanizmalarını oluşturmak. Bu yolla firmaların kurumsallaşmalarına da destek olmak.

Yola, 2004'te pilot sektör olarak seçilen "tekstil ve hazır giyim" ile çıkan ve sonradan hızlı tüketim ve dayanıklı tüketim ürünleri, kuyum/mücevherat,



2 Haziran'dan itibaren döviz kazandırıcı hizmet sektörü Turquality programı kapsamına dahil edildi.

otomotiv, endüstriyel makine ve gastronomiyle kapsamı genişleyen Turquality'nin kapsamında şu an 105 firmanın 116 markası bulunuyor.

HİZMET SEKTÖRÜ DE YARARLANACAK

Hazıranda Turquality programında yapılan önemli değişiklikle "döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde" faaliyet gösteren firmaların markalaşma amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin giderler de artık program kapsamına alınmış oldu. Bu sayede, uluslararası rekabet üstünlüğümüzün olduğunu söyleyebileceğimiz sağlık turizmi, lojistik ve konaklama gibi hizmet sektörleriyle hizmet ihracatımız için kilit öneme sahip bilişim sektörü de Turquality desteklerinden yararlanabilecek.

Önceki satırlarımızda değindiğimiz, hizmetler dengemizin altındaki en büyük iki gelir kaynağının da "taşımacılık ve seyahat" olduğunu ayrıca belirtelim. Dolayısıyla bu iki sektörle sağlık turizmi sektörünün Turquality'nin hizmet sektörü açılımı için pilot olarak ele alınmaları da kimseye şaşırtıcı gelmeyecek.

HANGİ DESTEKLER VERİLECEK?

Turquality destek programı, şirketlere aşağıda belirtilen harcamalar konusunda önemli destekler sağlayacak. Bu destekler programa alındıktan sonra 5 yıl boyunca devam edecek, hatta uzatılabilecek. Hizmet sektörünün yararlanabileceği destekler ise şunlar:

• Firmalar tarafından, ürün ve hizmet tesciline ilişkin yapılacak harcamalar ile Turquality Sertifikası'na haiz markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderler,

• Kalite, hijyen, çevre belgeleri, ilgili ruhsat ve izinler ile bir ülke pazarına girişte zorunlu olarak aranan veya pazara girişte avantaj sağlayan belge/sertifikalara ilişkin eğitim, danışmanlık dahil her türlü belgelendirme giderleri,

• Programa dâhil edilen yararlanıcılar tarafından aynı anda istihdam edilen en fazla 5 adet aşçı/şef, yazılımcı, mühendis/sağlık kuruluşları için tercüman istihdamına yönelik giderler,

• Program kapsamına alınan markalar için yapılan reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları,

• Yurtdışında açılan 50 adet mağaza, konaklama tesisi, klinik, ön tanı merkezi, eğitim merkezi, lokanta, kafe, ofis, showroom vb. ilişkin brüt kira, belediye giderleri, kiralanmaya yönelik uygun mahal araştırması ve komisyon harcamaları ile hukuki danışmanlık giderleri. Ayrıca yurtdışı birim başına azami 200 bin dolar olmak üzere, kiralanın birimlerin konsept mimari çalışma ve kurulum/dekorasyon/teknik donanım harcamaları,

• Franchise verilmesi halinde, franchising sistemi ile yurtdışında faaliyete geçirilecek, 5 yıllık destek süresi boyunca toplam azami 100 adet mağaza/konaklama tesisi/klinik/lokanta/kafe için birim başına yıllık en fazla 200 bin dolara kadar kira giderleri ile birim başına 100 bin dolara kadar kurulum/dekorasyon/teknik donanım harcamaları,

• Veri madenciliği/veri izleme/değerlendirme faaliyetleriyle mali ve hukuki raporlar da dâhil olmak üzere pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderler,

• Yararlanıcıların uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırmak üzere alacakları danışmanlık faaliyetlerine ilişkin giderleri... ●

DESTEĞİN KAPSAMI

YÜZDE 50'Sİ DESTEKLENİYOR Turquality destek programı uyarınca belirlenen desteklerin şirketlerin hangi harcamalarına yönelik olduğunu yazımızda sıraladık. Ancak şunu da belirtmek lazım, bu sıraladığımız harcamaların sadece yüzde 50'lik kısmı destekleniyor. Destek için belli bir limit öngörülen harcamaların (mağaza, konaklama tesisi, klinik temel kurulum gideri vb.) yüzde 50'lik kısmı için belirlenen limitin üzerine çıkılamıyor. Ancak limit tespit edilmeyen diğer harcamalarda (mağaza, konaklama tesisi, klinik kira giderleri vb.) yapılan gerçek harcamanın tutarı ne olursa olsun yüzde 50'lik kısmın tamamı destekleniyor.

200 BİN DOLARA KADAR Turquality Destek Programı kapsamına alınan yararlanıcıların Ekonomi Bakanlığı tarafından yetkilendirilen danışmanlık şirketlerince gerçekleştirilecek "Gelişim Yol Haritası" çalışmasını yaptırmaları da zorunlu. Bu kapsamda yapılacak harcamaların da 200 bin dolara kadar ve yapılan harcamanın yüzde 75 oranında desteklendiğini ayrıca vurgulayalım.

5 YIL UZAYABİLİR Hizmet sektöründen program kapsamına alınacak yararlanıcılara sağlanacak desteklere bakınca, bir firmanın markalaşma ve kurumsallaşma yolunda ihtiyacı olan neredeyse her türlü harcamanın desteklendiği görülüyor. Firmalara 5 yıl sağlanan bu desteklerin ilk 5 yılın sonunda yapılacak performans değerlendirilmesine göre bir 5 yıl daha uzatılması da mümkün.

ENERJİDE ARAYIşLAR



Enerji sektöründe 2014'te özelleştirmeler hariç 32 işlem gerçekleştirildi. 2015'in ilk 8 ayında bu rakam 25'e ulaştı. Yerli ve yabancı yatırımcının ilgisini çekmeye devam eden sektörde yeni fırsatlar gündemde. 2015 içinde yapılması beklenen özelleştirmelerin yanı sıra yenilenebilir enerjide, elektrik dağıtımında, yeni arayışların ve satış tekliflerinin oluşacağı düşünülüyor.



Ayhan Üstün
Vergi, Şirket Ortağı
E: ayhanustun@kpmg.com
T: +90 216 681 90 20
M: +90 533 312 29 92



Onur Okutur
Danışmanlık Bölümü,
Kıdemli Müdür
E: ookutur@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00
M: +90 530 035 38 79

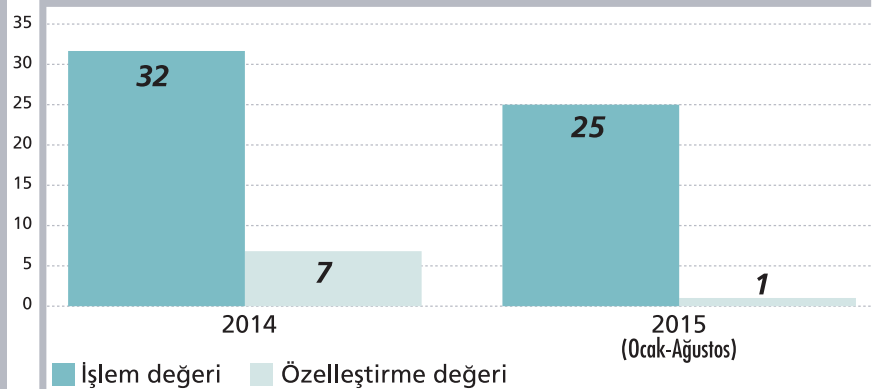
Enerji, Türkiye'nin son yıllarda birleşme ve satın alma işlemlerinde en aktif sektördür. Enerji sektörü açısından önemli gelişmeler yaşandığı 2015 yılında, değişken politik ve ekonomik koşullarda bile önemli sayılabilecek satın alma ve birleşme işlemleri gerçekleşti.

2015 yılında enerji piyasalarında en çok elektrik üretim varlıkları talep görürken, doğalgaz dağıtım, elektrik satış, akaryakıt dağıtım ve petrol rafineri gibi varlıklar da el değiştirdi. Mitsubishi'nin Çalık Enerji'ye 80 milyon dolarla ortak olması, Dünya Bankası kuruluşu IFC'nin Ünal Aysal öncülüğündeki enerji grubu Unit Investment'a 137,5 milyon dolarla yüzde 23 oranında ortak olması, GSD Holding'in Ciner Grubu'na ait Silopi Elektrik'in yüzde 15'ine 125 milyon dolarla ortak olması ve Demirören Grubu'nun Total Oil'in akaryakıt dağıtım ağını 356 milyon dolara satın alması 2015 yılının önemli enerji işlemleri arasında sayılabilir.

Yasal altyapısı geliştirilmiş ve de operasyonel yönlerden daha sağlam temellere oturmaya başlayan enerji sektörü, görüldüğü üzere iki genel seçim gerçekleştirmiş olacağımız bir yılda dahi yerli ve yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor.

Enerji sektöründe 2014 yılında özelleştirmeler hariç 32 işlem gerçekleşirken 2015'in ilk 8 ayında bu rakam 25 oldu. 1 Kasım 2015'te gerçekleşeceği açıklanan erken seçimden sonra belirginleşecek →

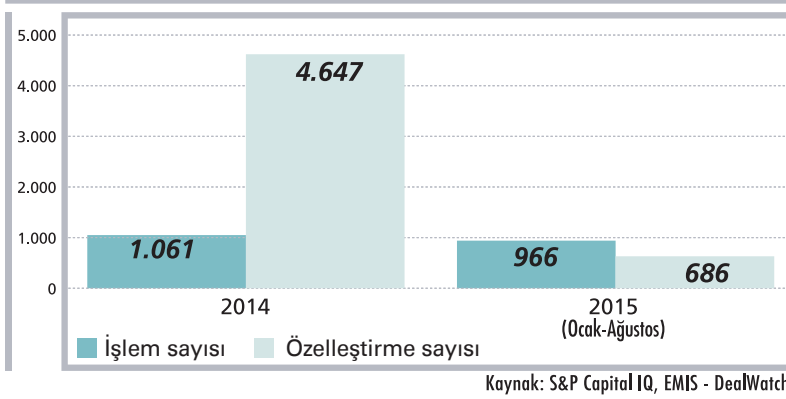
Enerjide kaç M&A işlemi gerçekleşti?



Kaynak: S&P Capital IQ, EMIS - DealWatch



Enerjide gerçekleşen M&A işlemlerinin değeri nedir? (milyon \$)

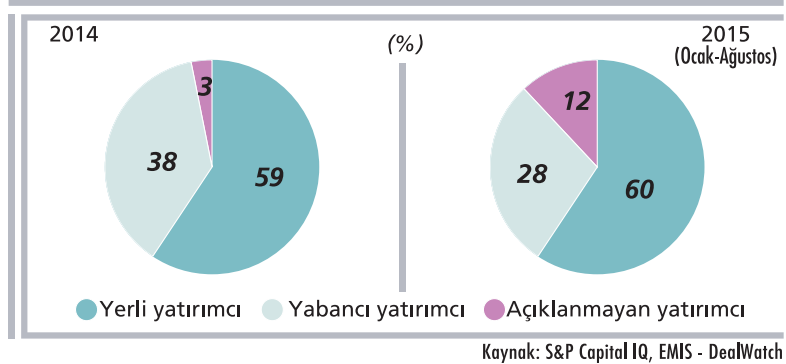


olan politik ortamla birlikte toplam işlem sayısının 2014 ile benzer bandta olacağını bekliyoruz. İşlem tutarlarında, 2014 yılında özelleştirmeler hariç 32 işlemde 1,06 milyar dolar el değiştirirken, 2015'in ilk 8 ayında 966 milyon dolarlık işlem gerçekleşti. 2015'in kalan aylarında 2014 tutarının üzerine çıkılacağını öngörüyoruz. Ancak özelleştirmeden kaynaklanan işlem hacminin 2014 yılının bir hayli altında kalacağı bekleniyor. İşlemlerin yaklaşık üçte biri, 2014'te olduğu gibi yabancı yatırımcılar tarafından, yaklaşık üçte ikisi de yerli yatırımcılar tarafından gerçekleştirildi.

ÖZELLEŞTİRMELER SÜRECEK

Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun (ÖYK) 2006 yılında başlattığı Elektrik Üretim'e (EÜAŞ) ait elektrik üretim santrallerinin özelleştirme çalışmaları 2015 başına kadar hızla devam etti.

M&A işlemlerinde yerliler ağırlıkta



Önümüzdeki yıllarda EÜAŞ özelleştirmeleri, enerji sektöründeki birleşme ve satın alma faaliyetlerinin esaslı bir parçası olmayı sürdürecektir.

2014 yılında 7 ayrı enerji üretim santrali ihalesinde 4,65 milyar dolar gelir elde edilirken, 2015'te tamamlanan tek işlem, 990MW gücündeki Soma B Termik Santrali'nden 685,5 milyon dolar gelir sağlandı.

Yerli grup ve yatırımcıların talep gösterdiği bu işlemlerin, 2015 Ekim ve Kasım aylarında 7 ayrı ihaleyle devam etmesi planlandı. Her ne kadar yerli ve yabancı yatırımcıların ihale süreçlerine ilgileri ve katılımları devam etse de 2015'in son çeyreğindeki politik ve ekonomik atmosferde bu ihalelerin başarılı bir şekilde tamamlanmasının zor olacağı görüşündeyiz. Ancak önümüzdeki yıllarda EÜAŞ özelleştirmeleri, enerji sektöründeki birleşme ve satın alma faaliyetlerinin esaslı bir parçası olmaya devam edecek.

YENİLENEBİLİR ENERJİ HALA CAZİP

1 Ekim 2013'te yürürlüğe giren, 5346 sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun (YEK Kanunu) gereğince hazırlanan Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Belgelendirilmesi ve Desteklenmesine İlişkin Yönetmelik (YEKDEM Yönetmeliği), yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretimini desteklemek için bir fiyat-alım garantisi sağlıyor. Jeotermal, rüzgâr, güneş, su ve biyokütleden elektrik üretenlere, asgari bir fiyattan alım garantisi sağlayan bu programa göre, elektrik üreticilerine hidroelektrik ve rüzgarda MWh (megavatsaat) başına 73 dolar, jeotermalde 105 dolar, güneş ve çöp gazı dahil biyokütleyle dayalı üretimde 133 dolar ödeme gerçekleştiriliyor.

Elektrik üreticileri eğer üretim sistemlerinde yerli parça kullanıyorsa bu rakamlar, biraz daha yukarı çıkıyor. Örneğin rüzgar türbininin kanatları yerli üretimse 6 dolar/MWh, güneş panellerinin PV modülünü oluşturan hücreler yerli üretimse 35 dolar/MWh ek teşvik ödemesi gerçekleştiriliyor. Serbest elektrik piyasalarında (PMUM) oluşan son 12 aylık Piyasa Takas Fiyatı (PTF) 144 TRY/MWh iken, YEKDEM teşviki (dolar bazlı ve yüksek fiyatlı satın alma garantisi) pek çok yatırımcıya cazip geliyor.

Genel olarak şu özelliklere sahip yenilenebilir enerji yatırımları yerli ve yabancı yatırımcılara fırsat yaratıyor:

- Yatırım maliyetleri döviz cinsinden olan
 - Yatırım finansmanı yine döviz cinsinden kredilerle sağlanan
 - Serbest elektrik piyasalarında TL cinsinden gelir sağlanırken YEKDEM üzerinden Amerikan Doları cinsinden gelir getiren, kur riskine karşı korumalı olan
 - Yüksek fiyattan geliri 10 yıl boyunca devlet garantisinde olan
 - Düzenli nakit getiri sağlayan
- Önümüzdeki dönemde, yağış beklentilerinin ve →

Özelleştirilme süreci 2015 başına kadar hızlı seyretti

İşlem tarihi	Özelleştirilen varlık	Alıcı	İşlem değeri (milyon \$)
18.04.2014	Kemerköy ve Yeniköy Termik Santralleri ile Kemerköy Liman Sahası	IC İçtaş Holding	2.671,00
21.05.2014	Kayaköy HES	Veysi Madencilik	10,30
21.05.2014	Dere ve İvriz HES	Ülke Yatırım	2,30
21.05.2014	Esental ve Işıklar HES	Metek Hidro Enerji	1,85
12.06.2014	Yatağan Termik Santrali; Güney Ege Linyit İşletmesi	Elsan Elektrik Gereçleri	1.091,00
09.12.2014	Çatalağzı Termik Santrali	Elsan Elektrik Gereçleri	350,00
17.12.2014	Orhanlı ve Tunçbilek Termik Santralleri, Bursa Linyitleri İşletmesi	Çelikler İnşaat	521,00
13.01.2015	Soma B Termik Santrali	Konya Şeker	685,50

Kaynak: S&P Capital IQ, EMIS - DealWatch

2015'in bekleyen özelleştirmeleri

İşlem tarihi	Özelleştirilecek varlık
27.10.2015	Grup 1 HES - Karacaören 1 ve Karacaören
14.10.2015	Grup 2 HES - Kepez 2 ve Manavgat
05.10.2015	Grup 3 HES - Fethiye
10.11.2015	Grup 4 HES - Kadıncık 1 ve Kadıncık 2
20.11.2015	Grup 5 HES - Doğankent, Kürtün ve Torul
20.11.2015	180 MW Aliağa KÇGT
26.11.2015	1460 MW Bursa Doğalgaz Santrali

Kaynak: ÖİB

DOĞALGAZ İÇİN ZOR BİR YIL

YÜKLÜ MALİYET 2015 yılında doğalgaz santrallerinin, iki farklı sebepten dolayı finansal güçleri test edildi. Öncelikle yakıt maliyetleri döviz cinsinden olduğu için yüklü bir maliyet artışlarıyla karşılaştılar. İkinci olarak da Türkiye'nin artan üretim kapasitesi sonucu, özellikle hava koşulları nedeniyle iyi bir üretim profili gösteren hidroelektrik ve rüzgar üretimi, serbest elektrik piyasalarında (PMUM) elektrik takas fiyatlarının düşük olmasına yol açtı.

SINIRLI ÜRETİM Maliyetleri artan ve Türk Lirası cinsinden satış fiyatları düşen doğalgaz santralleri, bu yıl çok limitli saatlerde üretim gerçekleştirebildi. 2016 yılına doğru portföylerine hidroelektrik santral katmak, bu firmalar için bir çıkış yolu olabilir. Hem maliyetlerini paçalda düşürüp hem de daha fazla saatte üretim gerçekleştirerek finansal yükümlülüklerini yerine getirebilirler. Bu senaryo da hidroelektrik santrallere olan ilginin artacağını gösteriyor.



su rezervuarının azalması halinde, üretiminde ve dolayısıyla kredi ödemelerinde nakit sıkıntısı yaşaması muhtemel olan hidroelektrik projelerinin, gerekli teknik ve finansal incelemeler sonucunda alım için uygun fırsatlar haline gelebileceğini öngörüyoruz.

YATIRIMLAR İÇİN DOĞRU ZAMAN MI?

Enerji şirketlerinin yeni ortaklık arayışları ve enerji varlıklarının devri devam ederken çeşitli yatırımcı grupları da tamamen sıfırdan enerji üretim tesisleri planlıyor. Özellikle yenilenebilir enerji kaynakları üzerinde büyük talep bulunuyor. Yüksek YEKDEM desteğinden faydalanmak isteyen yatırımcılar, güneş projelerini, uygun arazisi bulunan yatırımcılar rüzgar projelerini yakından takip ediyor. Bazı büyük gruplar, kendi endüstri tesislerinin enerji maliyetlerini düşürmek veya uygun maden sahalarını daha verimli değerlendirmek ya da artan tüketim talebini karşılamak gibi sebeplerden büyük kapasiteli kömür ve doğalgaz projeleri geliştiriyor.

Artan kur nedeniyle ilk yatırım maliyeti artarken, şirketlerin yatırımlarının operasyonel risklerini de yakından takip etmesi gerekiyor. İster lisanslı ister lisanssız (1MW'tan küçük kapasiteli) enerji projelerinde, çeşitli bakanlıklardan, devlet kurumlarına, yerel belediyelerden, teknik denetim kurumlarına pek çok kuruluştan toplanması gereken onaylar, hem yatırım sürecini uzatıyor hem önceden planlanmamış ek maliyetler getiriyor. Projelerin iletim ağına hangi trafo merkezinden bağlanacağı ve o trafo merkezindeki kapasitenin uygunluğu bile aynı bölgede kümelenmiş güneş ve rüzgar projelerinin atıl bir şekilde kalmasına yol açıyor.

Uzayan süreçler ve plansız artan maliyetler, yatırımcıların hevesini kaçırırken özellikle güneş ve rüzgar yatırımlarını yakından takip eden yabancı yatırımcıların yatırımlarından vazgeçmelerine yol açıyor.

MEVZUAT ZORLUKLARI

Enerji sektöründe mevcut yatırımların verimliliğini ve birleşme ve satın alma işlemlerinin değerlemesini etkileyen önemli faktörlerin arasında vergi ve mali mevzuatı da sayabiliriz. Kısaca özetlemek gerekirse elektrik üreticisi/tedarikçisi firmaların, tüketicilere yaptıkları elektrik satışlarının üzerinden hesaplamak zorunda oldukları vergiler aşağıdaki gibidir:

- **TRT Fonu:** Elektrik enerjisi perakende satış bedeli ve kayıp kaçak bedelinin toplamı üzerinden yüzde 2 oranında alınan katkı payıdır. TRT Giderleri Kanunu'na göre Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu'nun giderlerini karşılamak amacıyla kullanılır.
- **Enerji Fonu:** Elektrik enerjisi perakende satış bedeli ve kayıp kaçak bedelinin toplamı üzerinden yüzde 1 oranında alınan katkı payıdır.
- **Belediye (Elektrik) Tüketim Vergisi:** Elektrik enerjisi perakende satış bedeli ve kayıp kaçak bedelinin toplamı üzerinden mesken ve ticarethane aboneleri için yüzde 5, sanayi aboneleri için yüzde 1 oranında alınır.
- **KDV:** Elektrik satış bedeli üzerinden (yukarıdaki vergi ve harçlar da dahil olacak şekilde) yüzde 18 KDV tahsil edilir.

Bu gibi sektöre özgü vergi ve fonların varlığı ve yüksekliği elektrik maliyetlerinin nihai tüketiciler nezdinde çok yükselmesine neden oluyor. Bu da elektrik tüketimi üzerinde olumsuz etki yaratıyor ve tüketicilerle elektrik firmaları arasında ihtilaflara sebep oluyor.

Diğer taraftan söz konusu vergiler, genellikle elektrik satış bedeli üzerinden tahakkuka bağlı olarak uygulanıyor ve ilgili kurumlara (TRT, belediye, vergi dairesi) aktarılıyor. Bu husus, özellikle müşterilerinden tahsilatlarını gecikmeyle yapan veya bazen hiç yapamayan elektrik dağıtım firmaları için önemli bir finansman yükü veya ek maliyet ortaya çıkarıyor.

Kur değişikliklerinden kötü etkilenen gruplar ile ana işi farklı olan grupların, yeni arayışlar içinde olacağı tahmin ediliyor.



DAĞITIMDA FIRSAT DOĞACAK

Yine sektöre özgün bir konu olarak, elektrik kayıp/kaçak bedellerinin elektrik satış bedeli içinde tüketicilere yansıtılması; bir de üzerinden yukarıda bahsedilen vergi ve fonların tahsil edilmesi olumsuz etkileri daha da artırıyor.

Sektör yetkililerinin vurguladığı belli başlı çözüm önerileri arasında sektöre özgü alınan vergi ve fonların oranlarının kademeli olarak düşürülmesi (nihayetinde ortadan kaldırılması), bu fon ve vergilerin sadece tahsil edildiğinde ilgili kurumlara ödenmesi ve KDV matrahından diğer harç ve vergilerin çıkartılması yolu ile nihai tüketicinin çifte vergi maliyeti ile karşılaşmasının önlenmesi yer almaktadır.

Bu alanda yapılabilecek iyileştirmeler yoluyla elektrik piyasası işleyişini hem üretici/tedarikçi firmalar hem de tüketiciler için daha verimli hale getirilebilir ve olası birleşme ve satın alma işlemlerinin de daha olumlu bir şekilde değerlendirilmesi ve sonuçlanması sağlanabilir. ●

MÜŞTERİ ODAKLI DÖNEM Son dönemi 2010 yılında başlayan elektrik dağıtım şirketleri özelleştirmeleri, Kasım 2013'te Toroslar EDAŞ'ın EnerjiSA'ya devriyle tamamlandı. ABD Doları üzerinden özelleştirilen bu firmalar, bir yandan ödeme yükümlülüklerini yerine getirirken bir yandan da gerek teknik gerek operasyonel altyapılarını iyileştirmekle meşguldü. Elektrik şebekesi, OSOS (Otomatik Sayaç Okuma Sistemleri), SCADA gibi dağıtım yatırımları gerçekleştirilirken, aynı zamanda da hızla serbestleşen elektrik satış piyasalarında müşteri ilişkileri ve hizmetleri konularında daha müşteri odaklı bir seviyeye gelindi.

TEKLİFLER ARTABİLİR Brüt kâr marjı devlet garantisi altında olan, tahsilat oranı yüksek, düzenli nakit getirili, müşteri sayıları yüksek elektrik dağıtım şirketleri, gerek yerli gruplar gerekse yabancı yatırımcılar için iyi bir fırsat oluşturuyor. Kur değişikliklerinden kötü etkilenen grupların, ana iş alanı inşaat gibi elektrik dağıtımında olmayan grupların, yeni ortaklıklar ya da sektörden çıkmak için satış arayışı içerisinde olacağını tahmin ediyoruz. Özellikle Ocak 2016'da yürürlüğe girecek 5 yıllık Üçüncü Uygulama Dönemi ile maliyet ve yatırım planları belirlendikten sonra bu firmalara ortaklık veya satın alma tekliflerinin artacağını bekliyoruz.

KURUMSALLAŞMADA FARKLI BİR OYUN:

GRC



Hakan Aytekin
Risk Yönetimi Danışmanlığı
Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
E: hakanaytekin@kpmg.com
T: +90 216 681 90 82
M: +90 537 859 85 01

Yeni teknolojilerle birlikte iş hayatı yeni risklerle karşı karşıya. “Kurumsal Yönetişim, Risk ve Uyum” (Governance, Risk and Compliance-GRC), bu noktada kilit rol oynuyor. Ancak doğru GRC’yi seçmek için bu oyundaki başrol oyuncularını tanımak ve oyunun temel kurallarına hakim olmak gerekiyor. İşte o oyuncular...



Ceyda Bursalı
Bilgi Teknolojileri Danışmanlığı
Hizmetleri, Müdür
E: cbursalı@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00 - 9962
M: +90 539 519 66 16

Gelişen teknolojiler ve bunların kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte kolaylaşan iş hayatı, bu rahatlığın getirdiği birtakım yeni risklerle karşılaştı. İş süreçlerinin gelişimi ve bu süreçlerin zamanla karmaşıklaşmasıyla birlikte risk çeşitliliğinin yıllar içerisinde arttığı gözlemleniyor.

Hemen umutsuzluğa kapılmayın! Tüm bunlar için de yeni bir teknoloji ve yaklaşım düşünüldü elbette: “Kurumsal Yönetişim, Risk ve Uyum- Governance, Risk and Compliance (GRC)”

Kurumsallaşma hedefleriyle risk yönetim ihtiyaçlarını bir araya getirmek isteyen bir kurumun GRC’nin ortaya çıkışındaki temel ihtiyacı anladık-tan sonra kelimelerin taşıdığı anlamları özümsemesi gerekiyor. Kurum çapında birbiriyle ilişkilendirilmiş bir bakış açısıyla iç denetim, risk ve uyum

süreçlerinin etkinliğini artırmaktan bahsederken farklı sözlükler kullanmak bu ilişkiyi temelden zedeleyecektir.

Kurumsal yönetişim, bir kurumun yönetilmesinde etken hedefleri, kültürü, süreci ve kanunları işaret eden bir kavram olarak girer hayatımıza. Riski, hedefe ulaşmaya engel olabilecek durumların gerçekleşme olasılığı ve gerçekleştiği durumdaki etkisi olarak kabul ederiz. Uyum ise mevcut yasa ve yönetmeliklerin yanı sıra sektörün gerekliliklerinin ilgili politika, yöntem ve kontrollerle kaydedilip takip edilmesine işaret eden kavramlar olarak özümseriz.

BÜYÜKTEHDİT

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yaşanan büyümeler, yatay ve dikey birleşmelerle



birlikte yönetimi karmaşıkleşan iş süreçleri, bilgi çağı-
nın getirdiği gelişmeler gibi etkenlerle bilgi teknolojileri
(BT), itibar, yasal ve operasyonel risklere maruz kalıyor.
Bu riskler sürekli ve çok yönlü olarak ele alınmadığın-
da etkin olarak yönetilemiyor. Söz konusu riskler, farklı
sektörlerde faaliyet gösteren birçok kurumun sürdürü-
lebilirliğini tehdit ediyor.

Maruz kalınan risklere ek olarak ülke bazında uygu-
lanması ve takip edilmesi gereken mevzuatların sayısı
ve kapsamı arttıkça denetim, risk ve uyum süreçlerinin
üzerindeki iş yükü göz ardı edilemeyecek bir şekilde
artıyor. Globalleşme hedefleriyle birlikte yerel mevzu-
atımıza ek olarak uluslararası temelde uyulması ge-
reken standartlar ve bu standartların yarattığı zorunlu
periyodik kontroller, denetim, risk yönetimi ve uyum
süreçleri göz önüne alındığında tüm bunlara yeni bir
boyut ve maliyet ekliyor.

Manuel kontrol ortamları düşünülerek tasarlanan
bir denetim, risk yönetimi ve uyum süreç döngüsünde
etkin işletimden bahsetmek çok iyimser olacaktır. Bu
süreçler, güçlü bir uygulama altyapısı olmadan yönetil-
diğinde yoğun manuel iş yükünden dolayı risk ve süreç
odaklı, ileriye yönelik bir bakış açısıyla denetime vakit
ayrılmazaması, orta ve uzun vadede kurumları daha bü-
yük risklere maruz bırakarak sürdürülebilirliği önemli
ölçüde tehdit eder hale gelebiliyor.

BAŞROL OYUNCULARI

Bugün Türkiye’de bir kurumun kendisine beklediği

faydayı yaratacak bir GRC belirlemesi çok kolay de-
ğil. Sadece iç denetim veya risk yönetimi doğrultu-
sunda ilerlemenin ötesinde bütünleşik bir yaklaşımla
GRC’ye yönelik geliştirilen çözümler, küresel boyutta
oluşturdıkları etkilerle kuralları hızla değişen bir reka-
bet oyunu sergiliyor. Doğru GRC’yi seçmek için bu
oyundaki başrol oyuncularını tanımak ve oyunun tem-
mel kurallarına hâkim olmak gerekiyor.

MetricStream, hızla büyürken yeni ürün geliştir-
melerle birlikte büyüme gücünü kanıtıyor. “Kurum-
sal risk yönetimi”, “iç denetim yönetimi”, “uyum yö-
netimi” bileşenlerinden oluşan, yoğun ancak pratik
bir uygulama olarak ortaya çıkıyor. Vizyon anlamında
GRC’yi çözüm getirdiği kurumda çalışan tüm perso-
nelin günlük operasyonuna dâhil etmeyi benimse-
mek olarak kendini konumlandıran bu uygulamada,
kolay anlaşılabilir ve yeniden kullanılabilir kod kütüp-
haneleriyle yapı taşlarının hızlıca oluşturulmasına hiz-
met ediyor. MetricStream, bugün baktığımızda pek
çok farklı sektörde başarıyla kullanılıyor.

SAP GRC ürün ailesi, oyunun kurallarını, sunduğu
pek çok farklı bileşenle zorlaştırıyor. Bu bileşenlerin
içerisinde en öne çıkan modülün, “erişim yönetimi”
kısmı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu
modül, kullanıcı yetkilerinin görevler ayrılığı ilkesine
(SOD) göre yönetilmesini ve olası SOD ihlallerinin
tespit edilerek tercihe göre engellenmesini sağlıyor.
Erişim yönetimine ek olarak geliştirilen bir diğer yay-
gın SAP GRC ailesi üyesi, “süreç yönetimi”dir. Bu →

modül, temel anlamda etkin kontrollerle sürekli uyumluluğu yakalamayı amaçlıyor. İş süreçlerini en uygun hale getirmek, merkezi bir kontrol ve izleme ortamı kurmak için birçok farklı sektörde faaliyet gösteren küresel şirketler tarafından kullanılıyor. "Risk yönetimi" ve "sürdürülebilir performans yönetimi" bileşenleriyle aile tamamlanıyor.

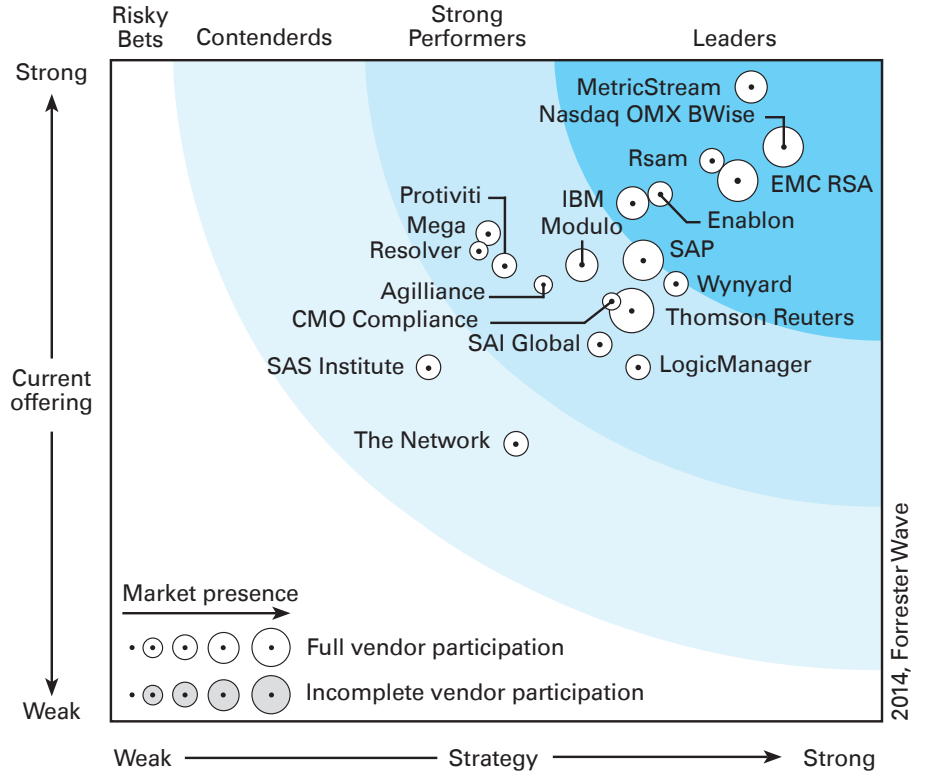
EMC RSA Archer, pek çok katma değer sağlayabilecek yeni bileşenler geliştirmiş bir uygulama olarak karşımıza çıkıyor. "Denetim yönetimi", "politika yönetimi", "risk yönetimi", "uyum yönetimi", "kurumsal yönetim" gibi temel bileşenlere ek olarak "olay yönetimi", "tedarikçi yönetimi", "tehdit yönetimi" ve "iş sürekliliği yönetimi" çözümleriyle tam birleşik bir strateji ve bakış açısıyla öne çıkıyor. Özellikle bankacılık, telekomünikasyon ve sigortacılık sektörlerinde pazar liderliğine ortak oluyor.

Oracle Fusion, GRC yaklaşımını "risk ve finansal yönetim", "gelişmiş denetimler" ve "erişim & görevler ayrılığı ilkesi denetimi" bileşenleriyle gösteriyor. Yapılandırılmış modüllerle tek bir konsolide platform üzerinden GRC girişimlerini yönetmek üzere esnek değerlendirme araçlarından oluşuyor. Fusion Middleware teknoloji platformu sayesinde Oracle E-Business Suite veya PeopleSoft Enterprise iş sistemleriyle sağladığı kusursuz entegrasyonun yanı sıra heterojen yapıda pek çok uygulamayla esnek bir iletişim kurabiliyor.

Nasdaq OMX BWISE, oyundaki en güçlü oyuncuların biridir. Bu başarı, sorunsuz bir şekilde bütünleşebilen çoklu yapılar sağlama-sından geliyor. BWISE platformuyla sunulan çözümleri başlıca "iç denetim", "risk yönetimi", "uyum ve politika yönetimi", "iç kontrol" "BT yönetimi" ve "sürdürülebilir performans yö-

SEKTÖR OYUNCULARI

2014 Forrester araştırmalarına bakıldığında bu oyuncuların stratejik güç, arz/talep, piyasadaki yeri gibi kıstaslara göre belirlenen liderlik düzlemleri aşağıdaki gibi karşımıza çıkıyor.



netimi" oluşturuyor. Uygulama altyapısının bütünleşme kabiliyetine ek olarak doküman yönetim tarafının etkinliği öne çıkıyor. Bankacılık, sigorta, enerji, kamu hizmetleri ve üretim olmak üzere pek çok farklı sektöre GRC çözümleri kapsamında liderlik ediyor.

Türkiye'de GRC'nin yurtdışındaki özgün uygulamalara göre biraz geriden gelmesi farklılık gösteren küresel ve yerel uyumluluk gereksinimlerinin (BDDK, PCI, Basel II, CoBIT vb.) ayrı projeler olarak ele alınmasından kaynaklanıyor. Projelerin sayısı arttıkça yatırım maliyeti de benzer oranda artıyor. Aynı amaç için mükerrer değerlendirmeler yapmadan sistemi oluşturabilecek ve çalıştırabilecek tasarım ve modellemeyle hedefe ilerlemek doğru bir yaklaşım olacaktır. Önemli olan yol arkadaşlarınızı belirleyecek uygun stratejileri belirlemek ve yolculuğun vaktinin geldiğini fark etmektedir. Mevcut bilgi teknolojileri altyapınıza en uygun GRC'yi belirlemek entegrasyon maliyetlerini en aza indirerek en etkin çözüme yaklaşmanızı kolaylaştıracaktır.

Tüm bu gelişmeler ışığında bahsettiğimiz kavramların anlamları özüksendikçe Türkiye'de de GRC çalışmaları ve uygulama adaptasyonu pozitif ivme alacaktır. ●

Mevcut bilgi teknolojileri altyapınıza en uygun GRC'yi belirlemek entegrasyon maliyetlerini en aza indirerek en etkin çözüme yaklaşmanızı kolaylaştıracaktır.



finans gündemi

DEĞİŞİM İÇİN DENETİM

Bugün denetim diye bir kavram olmasaydı, kesinlikle icat etmemiz gerekirdi. Peki, yeniden icat edecek olsaydık, yine bugünkü haliyle mi ederdik?

UMS 39'DAN UFRS 9'A GEÇİŞ: GAECL

UFRS 9, 1 Ocak 2018 tarihi itibarıyla veya sonrasında başlayan yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek. Bu standardın erken uygulanmasına izin verilmiyor.

BSMV'DE UYGULAMA FARKLILIKLARI

Banka ve sigorta işlemlerinden doğan bir vergi türü olan Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) uygulamasında önemli farklılıklar söz konusu.



DEĞİŞİM İÇİN DENETİM

Bugün denetim diye bir kavram olmasaydı, kesinlikle icat etmemiz gerekirdi. Peki, yeniden icat edecek olsaydık, yine bugünkü haliyle mi ederdik? Bundan emin değiliz. Denetim süreci ve çıktıları büyük ihtimalle çok daha farklı olurdu.



Sinem Cantürk
Bilgi Sistemleri
Risk Yönetimi
Bölüm Başkanı, Finansal
Hizmetler Sektör Lideri,
Şirket Ortağı
E: scanturk@kpmg.com
T: +90 216 681 90 37

Hız kesmeden gelişmekte olan ve git-tikçe daha karmaşık hale gelen tek-nolojilerin, öne çıkan özelliklerinden birisi de kendisini gündelik hayatın bir parçası haline getirip vazgeçilmez kılmasıdır. Dijital yenilikler, sosyal ağların gelişmesi, siber saldırıların çoğalması, verilerin büyüklüğü, karmaşıklığı ve veri hacminin büyümesi finansal hizmetler sektöründeki şirketleri de derinden etkiliyor. Bu bakış açısıyla bilgi sistemlerinin verimli ve etkin kullanılıyor olması, önemli birer risk ve katma değer unsuru haline gelmesine neden oluyor. Diğer yandan, teknolojiye doğrudan etkilenen geleneksel finansal denetim yöntemleri de gelecekteki şartlara göre şekillenerek ortama cevap vermekte yetersiz kalabiliyor. Teknoloji kaynaklı risklerin kontrol altına alınması ve kayıpların önlenmesi, etkin ve entegre bir finansal denetim ve bilgi teknolojileri (BT) denetimi yaklaşımını gerektiriyor. Bu dönüşüme uyum sağlayabilmek ve bu değişimlerden doğan risklerin önüne geçmek adına yeni denetim metodlarının ve yeni yaklaşımların uygulanması kaçınılmaz görünüyor.

DENETİM NEDEN DEĞİŞMELİ?

Finansal denetimin öncelikli amacı, finansal tablolarda yer alan bilgilerin doğruluğunu ve bütünlüğünü teyit etmek ve finansalların mevzuata

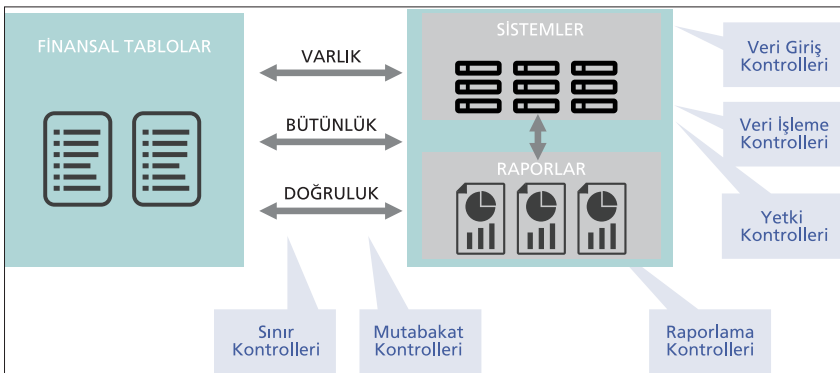
uyumlu bir şekilde hazırlanmış olmasına güven-ce vermektir. Finansal denetimi desteklemek üzere yapılan süreç ve BT denetimlerinin amacı ise finansal tablolarda yer alan verinin doğruluğuna, bütünlüğüne ve varlığına ilişkin kontroller (örneğin veri giriş kontrolleri, mutabakatlar, yetki kontrolleri...) ve finansal veriyi oluşturan verileri sağlayan kaynak sistemlere güvence vermektir denilebilir.

Bankacılık sektöründe, BDDK'nın denetim yaklaşımına göre finansal denetimin altında bankacılık süreçleri ve bilgi sistemleri denetimi gerçekleştiriliyor. Bu denetimlerde bankaların iç sistemler yapısı da dikkate alınarak bütünleşik bir denetim yapısı ortaya çıkıyor. Mevcut durumda bankalarda üçlü sac ayağı modeliyle bir güvence sağlanıyor. Bu üçlü sac ayağını oluşturan bileşenler düzenleyici denetimi, iç denetim ve bağımsız denetim kuruluşlarından oluşuyor.

Türkiye'de böylesine etkin ve yaygın uygulamasını bankalarda gördüğümüz finansal, BT ve süreç denetimi yapısı o halde neden yetersiz kalabilir? Aslında, mevcut yapıdaki problem, denetimin geriye yönelik, yani "retrospektif" ve örneklemeye dayalı bir inceleme olmasından kaynaklanıyor. Şirketlerin adeta bir veri okyanusunda yüzmekte olduğunu, mobil ve sosyal medya teknolojilerinden her an etkilenebileceğini ve sürekli olarak altyapı ve dönüşüm projeleri içinde yer aldığını düşünürsek, çoktan gerçekleşmiş ve kayba neden olmuş riskleri "belirlmek" ve bu riskleri düzeltici faaliyetleri gerçekleştirmek yeterli olmayabilir. Bunun ötesinde, riskleri "gerçekleştikleri anda ve yerinde" tespit etmek, mümkünse gerçekleşmeden engellemek, denetim ve risk bakış açımızı önemli ölçüde geliştirecektir.

GELECEKTE NASIL OLACAK?

Denetimin nasıl değişeceğine birkaç örnek vermek gerekirse, örneğin alternatif dağıtım kanalları sürecinde yapılan denetimlerde sadece



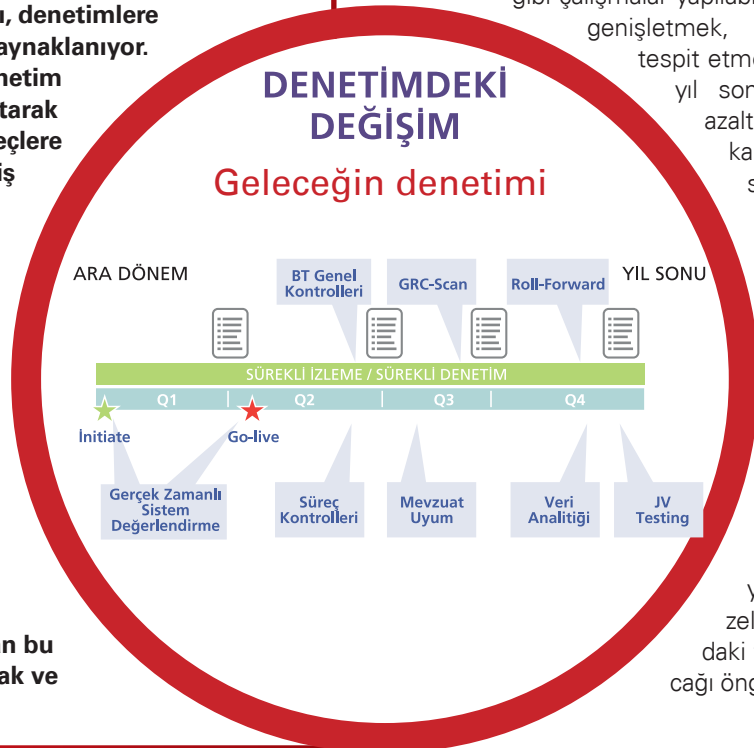


BT DENETİMİNİN FAYDASI

Son zamanlarda geleneksel denetim yöntemlerinin sorgulanıyor olması, denetimlere katılan değer tartışılmasından kaynaklanıyor. Örneğin yürütülen BT ve süreç denetim çalışmaları manuel iş yükünü azaltarak verimliliği ve kaliteyi artırıyor. Süreçlere ve kontrollere daha yaygın ve geniş bir örneklem ışığında bakarak güvence kapsamının artırılmasını sağlıyor. Aynı zamanda BDDK ve SPK gibi düzenleyici otoritelerin taleplerine karşılık olarak şirketlerin mevzuata uyumu hakkında güvence sağlıyor. En son ve en önemli olarak BT denetimleri, müşteriye iyileştirme noktalarının sunulması ve bir yol haritasının oluşturulması konusunda yardımcı oluyor. Denetim metodlarının sağlayacağı fayda yelpazesine her geçen gün yeni bir renk ekleniyor. Önemli olan bu değişim ve gelişimin farkında olmak ve ona uyum sağlamaktır.

DENETİMDEKİ DEĞİŞİM

Geleceğin denetimi



internet bankacılığını incelememiz yeterliyken, artık mobil uygulamaların da kapsama girip girmeyeceği değerlendirilmelidir. Teknolojik gelişmelerin yanı sıra artan mevzuat ve bundan kaynaklı zorluklar, bankaların süreçlerini ve yönetim yapılarını geliştirmelerini ve GRC (yönetişim, risk ve uyum) çerçeveleri oluşturmalarını gerektiriyor. Büyük verinin getirmiş olduğu zorluklar, örneklem yapmak yerine, denetimin güvencesini artırmak için popülasyonun daha büyük bir bölümünün ve hatta tamamının incelenmesiyle aşılabılır. Risklerin önceden ve gerçekleştiği anda tespiti için önerilen çözüm ve yöntemler "sürekli izleme/sürekli denetim" adı altında toplanıyor.

Son olarak ise sürekli olarak yazılım ve teknolojik altyapıyı ilgilendiren projelerin gerçekleştirildiği kompleks ortamlarda, proje kaynaklı risklerin proje canlıya alındıktan ve riskler gerçekleştikten sonra, yani yıl sonunda incelenmesi de faydasız bir faaliyet olarak kalabilir. Bunun yerine, analiz, tasarım, geliştirme, kabul, onay ve proje sonrası aşamalarında olası riskleri belirleyip önlemleri alma ve mevcut sistemlere ve finansallara etkilerini minimize etme yöntemlerine denetim terminolojimiz içerisinde "gerçek zamanlı sistem değerlendirme" diyoruz.

Şu ana kadar yapmış olduğumuz geleneksel denetim yöntemleri ile bir yılı çeyreklerle bölerek, işin çoğunu yıl sonunda gerçekleştiriyoruz. Ancak yeni denetim yöntemleriyle ara dönem denetimlerinde BT genel kontrolleri ile süreç denetimini gerçekleştirip, yıl sonunda yalnızca muhasebe fişlerinin testi, ara dönem denetimlerinin tamamlanması (roll-forward) ve veri analitiği gibi çalışmalar yapılabilir. Bu çerçeveyi genişletmek, riskleri anında tespit etmek ve denetimin yıl sonundaki yükünü azaltmak adına, banka tarafından da sürekli izleme ve sürekli denetim modeli kurularak tüm yıla yayılan bir kontrol ortamı oluşturulabilir. Şirketler bu sürekli denetim yaklaşımını benimzediklerinde ise yıl sonunda düzeltilemez durumdaki tespitlerin azalacağı öngörülebilir. ●

UMS 39'DAN UFRS 9'A GEÇİŞ GAECCL



Murat Alsan
Denetim Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı

E: malsan@kpmg.com
T: +90 216 681 90 02
M: +90 533 276 21 69



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



Melis Tiryakioğlu
Finansal Yönetim ve
Raporlama Hizmetleri,
Müdür
E: mtiryakioğlu@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00 - 9679
M: +90 539 660 78 13

UFRS 9 Finansal Araçlar Projesi, sınıflandırma ve ölçme, değer düşüklüğü ve riskten korunma muhasebesi kavramlarının ayrı ayrı bölümler halinde tamamlanarak bir araya getirilmesiyle tamamlandı. UFRS 9, 1 Ocak 2018 tarihi itibarıyla veya sonrasında başlayan yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek olup bu standardın erken uygulanmasına izin verilmektedir.

UMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme standardının değiştirilmesi kapsamında başlatılan UFRS 9 Finansal Araçlar Projesi, sınıflandırma ve ölçme, değer düşüklüğü ve riskten korunma muhasebesi kavramlarının ayrı ayrı bölümler halinde tamamlanarak bir araya getirilmesiyle tamamlandı. UFRS 9 Finansal Araçlar standardının nihai hali Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK) tarafından 24 Temmuz 2014 tarihinde yayınlandı. UFRS 9, 1 Ocak 2018 tarihi itibarıyla veya sonrasında başlayan yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek olup, bu standardın erken uygulanmasına izin verilmektedir.

UMS 39'a göre UFRS 9 standardında en önemli ve köklü değişikliğin yapıldığı faz olarak "beklenen kredi zararları" karşımıza çıkıyor. UFRS 9, ilk muhasebeleşmeden sonra kredi kalitesindeki değişime dayanan 3 aşamalı değer düşüklüğü modeli oluşturuyor.

Birinci aşama, ilk muhasebeleştirmeden bir sonraki raporlama dönemine kadar kredi riskinde önemli bir artış olmayan veya raporlama tarihinde düşük kredi riski olan finansal araçları kapsıyor. Bu varlıklar için 12 aylık beklenen kredi zararı muhasebeleştiriliyor.

İkinci aşamada, ilk muhasebeleşmeden sonra kredi riskinde önemli artış olan fakat değer düşüklüğüne ilişkin tarafsız bir kanıt olmayan finansal varlıkları kapsıyor. Bu varlıklar için ömür boyu beklenen kredi zararı muhasebeleştiriliyor. Bu aşamadaki beklenen kredi zararları, ortalama kredi zararı ve temerrüt riski (Probability of Default PD) ile ağırlıklandırılıyor.



Üçüncü aşama, raporlama tarihinde değer düşüklüğü için tarafsız kanıtın olduğu finansal varlıkları içeriyor. Bu varlıklar için ömür boyu beklenen kredi zararı muhasebeleştiriliyor.

BASEL'DEN FARKI

UFRS 9 standardının uygun gördüğü yeni kredi karşılıkları modeli, temel olarak Basel'in içsel derecelendirmeye dayalı kredi riski ölçüm modelleriyle benzerlik gösteriyor. Ancak detaylarına inildiğinde rakamsal sonuçları önemli derecede etkileyebilecek temel farklar da bulunuyor. UFRS 9 standardı yayınlandığından bu yana geçen süre zarfında UFRS 9 ve Basel arasındaki bu farklılıklar düzenleyici otoriteler ve Avrupa bankalarının gündemini meşgul ediyor.

Bu nedenle Bank for International Settlements (BIS) kurumu Şubat 2015'te UFRS 9'un Basel ile olan farklarının da eleştiri konusu yapıldığı beklenen kredi zararları modeli üzerine bir kılavuz makale yayınladı (Guidance on accounting for expected credit losses – GAECI Paper). Bu kılavuz makalenin temel amacı uluslararası bankaların ve finansal kuruluşların UFRS 9 uygulamalarında tutarlılık oluşturmak ve bankaların uygulamalarının karşılaştırılabilir olmasını sağlamaktır.

UMS 39'a göre UFRS 9 standardında en önemli ve köklü değişikliğin yapıldığı faz olarak "beklenen kredi zararları" karşımıza çıkıyor.

GAECI'IN HAZIRLANMA AMACI

UFRS 9 ilke bazlı bir standart olup uygulama anlamında farklılaşmalar meydana gelmesi ve finansal tabloların karşılaştırılabilir olmaması riskini barındırıyor. Basel komitesi ise UFRS 9'un yorumlanmasında farklı uygulamaları önleyebilmek ve UFRS 9 geçiş sürecinde finansal kuruluşlara kolaylık sağlamak amacıyla GAECI hazırladı. GAECI kredi riski uygulamalarında beklenen kredi kaybı muhasebe modeli uygulamalarıyla ilgili olarak yönetsel gereklilikleri belirlemeyi amaçlıyor. Bu uygulamalar, bir bankanın kredi riski yönetimi için uyguladığı prosedürleri tüm yönleriyle barındırıyor. Bununla birlikte GAECI kredi riski →



UFRS 9 standardı ve GAECCL farklı bir dil ve farklı bir felsefe kullanıyor. Bunun nedeni ise farklı amaçlar için hazırlanmış olmaları...

uygulamalarının kapsamını, kredi karşılıklarının değerlendirilmesi ve ölçümüyle ilgili uygulanan muhasebe prensipleri çerçevesinde belirledi.

Bankaların finansal durumu kredi riskinde meydana gelen artışa son derece duyarlı. Bu nedenle bankacılık sektöründe kredi riskinde meydana gelen artışın nasıl, ne zaman ve hangi tutarda olacağının belirlenmesi sektörde bulunan banka yönetimleri, yatırımcılar, denetçiler ve finansal tablo kullanıcıları dahil olmak üzere tüm paydaşlar için oldukça önemli. Basel komitesi, kredi risklerinin izlenebilmesi için beklenen kredi kaybı muhasebe çerçevesinin geliştirilmesini destekliyor. Kredi riski çerçevesinin geliştirilmesi, banka portföylerinde gerçekleşen kredi riski artışı ve kredi kalitesi bozulmalarını, kredi kayıp olaylarının gerçekleşmeden önce tespit edilmesini sağlıyor. Bankaların kredi riski uygulamalarının kaliteli, sağlam ve tutarlı beklenen kredi kaybı muhasebe modeli uygulamaları için temel oluşturması ve uygulanan muhasebe çerçevesi ve sermaye yeterliliği ölçümüyle uyumlu olması bekleniyor.

FARKLI FELSEFE

GAECCL beklenen kredi kaybı muhasebe modelinin bir bankanın genel kredi riski uygulamaları ve düzenlemeleriyle nasıl bir etkileşim içinde olacağı gerekliliklerini açıklıyor, fakat bunu yaparken Basel sermaye çerçevesine göre düzenleyici sermaye gereksinimleri kapsamındaki beklenen kredi karşılıklarını düzenlemeyi amaçlamıyor.

UFRS 9 standardı ve GAECCL farklı bir dil ve farklı bir felsefe kullanıyor. Bunun nedeni ise farklı amaçlar için hazırlanmış olmaları. Bu durum da GAECCL'in yorumlanmasında taraflar arasında potansiyel ayrışma meydana getiriyor. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu'na göre GAECCL, UFRS 9 uygulamasında pratik yöntemlerin uygulanmasında belirli kısıtlamaların ortadan kaldırılmasına odaklanıyor ve UFRS 9 prensipleriyle çakışmıyor. Basel Komitesi'ne göre beklenen kredi kaybı tahmini için hesaplamalarda kullanılan makul bilgilerin tamamı dikkate alınmalı ve uygulamalar dönemler itibarıyla tutarlı olmalıdır.

HESAPLAMADA TEMEL FARKLAR

GAECCL'a göre yasal sermaye için hesaplanan beklenen kredi kayıp ölçümü, UFRS 9 kapsamında hesaplanan beklenen kredi kayıp ölçümü için bir başlangıç noktası olmakla birlikte yasal sermaye ve UFRS 9 sermaye hesaplama verisinde ve amacıyla bazı temel farklılıklar bulunması nedeniyle iki uygulama arasında bazı düzeltmeler yapılması gerekiyor. Bunun nedeni ise Basel ve UFRS 9 uygulamalarında ve kullanılan verilerde bazı temel farkların bulunmasıdır. Bu farklılıkları 8 başlıkta özetlemek mümkün:

1. UFRS 9'a göre tüm finansal varlıklar için 12 aylık (tek dönemlik) beklenen kredi karşılığı hesaplaması, finansal varlığın başlangıç tarihinden sonra kredi riskinde önemli bir artış bulunması durumunda ise finansal varlığın ömrü boyunca (çoklu dönem) beklenen karşılık hesaplaması yapılması gerekiyor. Basel'e göre ise tüm finansal varlıklar için 12 aylık (tek dönemlik) beklenen kredi karşılığı hesaplaması yapılması gerekiyor.

Basel Komitesi'ne göre 12 aylık beklenen kredi karşılığı hesaplaması sadece 12 ay içinde beklenen kaybı değil aynı zamanda finansal varlığın ömrü boyunca muhtemel kayıp riskini kapsıyor. Bunun nedeni ise temerrüt olasılığının 12 aylık hesaplanmasına rağmen temerrüt halinde kaybın finansal varlığın tüm ömrünü kapsayacak şekilde hesaplanıyor olmasıdır. Basel Komitesi'nin bu bakış açısına göre finansal varlığın ömrü boyunca (çoklu dönem) kredi karşılığı hesaplama kavramı Basel'de bulunmuyor.

2. UFRS 9'a göre finansal varlığın geri ödemesinde 30 günlük gecikme bulunması kredi riskinde önemli bir artış göstergesi, 90 günlük gecikme bulunması ise finansal varlığın temerrüde düşme göstergesi oluyor. Bununla birlikte Basel'de böyle bir kriter bulunmuyor. UFRS 9'a göre finansal var-

Farklar

	UFRS 9	Basel
1	Çoklu dönem beklenen kredi karşılık hesaplaması (Aşama 1: 12 aylık, Aşama 2&3: Kredinin ömrü boyunca)	Tek dönemlik beklenen kredi karşılık hesaplaması (12 aylık)
2	30 ve 90 günlük aksi ispat edilebilir karineler	-
3	Temerrüt olasılığı; belirli bir zaman dilimi (Point-in-time PD-(PIT PD))	Temerrüt olasılığı; yaşam döngüsü (Through-the cycle PD-TTC PD)
4	Temerrüt halinde kayıp; negatif ve pozitif senaryolar	Temerrüt halinde kayıp; negatif senaryolar
5	Temerrüt halinde kayıp; tahsilat giderlerini içermiyor	Temerrüt halinde kayıp; hesaplaması sermaye maliyeti ve genel giderleri içeriyor.
6	Temerrüt halinde risk tutarı; belirli bir zaman dilimi	Temerrüt halinde risk tutarı; negatif senaryolar, uzun süreli gözlem (5 veya 7 yıl)
7	Temerrüt halinde risk tutarı; bilanço dışı varlıkların hesaplamaya dahil edilmesi konusu kesinlik kazanmadı	Temerrüt halinde risk tutarı; bilanço dışı varlıklar için hesaplama yapılmaktadır
8	-	Duyarlılık analizleri ve validasyon



liğin geri ödemesinde 30 günlük gecikmenin bulunması durumunda finansal kuruluşlar, meydana gelen gecikmenin kredi riski artışının göstergesi olmadığı tezini, 90 günlük gecikmenin bulunması durumunda ise bu gecikmenin temerrüde düşme göstergesi olmadığını öne sürebilir. Ancak bunun için önemli bir gerekçe veya birden fazla gerekçe bulunması gerekiyor. Diğer bir deyişle 30-90 günlük gecikme kriteri UFRS 9'da önemli bir kriter olmakla birlikte standartta bunun aynı zamanda aksi ispat edilebilir karine olduğu da belirtiliyor.

Basel Komitesi finansal varlıkların geri ödemele- rinde meydana gelen gecikmelerin önemli bir kredi riski artış/temerrüt göstergesi olduğu konusunda UFRS 9 standardı ile aynı görüşte. Bununla birlikte Basel Komitesi finansal kuruluşların sağlam bir kredi riski değerlendirme ve yönetim süreci geliştirme- si ve kredi riskinde meydana gelen artışın finansal varlıkların gecikmeye düşmeden tespit edilmesi ge- rektiğini savunuyor. Bu nedenle Basel'de gecikme günü kriteri bulunmuyor.

3. UFRS 9'a göre beklenen kredi karşılığı hesap- laması (Point-in-time PD-PIT PD) tüm konjonktürel değişiklikler ve borçluya özgü tüm değerler bir araya getirilerek uygun olasılıklar ile ağırlıklandırılıyor ve beklenen kredi karşılığı hesaplanıyor. Basel'e göre beklenen kredi karşılığı hesaplaması ise finansal varlığın yaşam döngüsü boyunca (through-the cycle PD-TTC PD) hesaplanıyor. Uzun dönemli ortalama kredi döngüsünü yansıtmak için ilgili kredi tahmi- ni süresi (forecasting horizon) boyunca temerrüde düşme olasılığı da değerlendiriliyor.

4. Basel'de temerrüt halinde kayıp hesaplama- sında sadece negatif yönlü (downturn) ekonomik

koşullar kullanılırken UFRS 9'da negatif-pozitif yön- lü olmak üzere mevcut tüm ekonomik koşullar dik- kate alınıyor. Başka bir deyişle UFRS 9'da Basel'de olduğu gibi "muhafazakâr yaklaşım" kavramı bu- lunmuyor.

5. UFRS 9'a göre temerrüt halinde kayıp he- saplaması yapılırken gelecekte oluşması muhtem- el tahsilat giderleri hesaplamaya dahil edilmiyor. Basel'de temerrüt halinde kayıp hesaplamasında ise sermaye maliyeti ve genel giderleri dahil edile- rek hesaplama yapılıyor.

6. UFRS 9'a göre temerrüt halinde risk hesap- laması finansal varlığın türüne göre belirli bir dö- nemi kapsayacak şekilde yapılıyor. Basel'e göre yapılan temerrüt halinde risk hesaplamasında ise negatif senaryolar dikkate alınıyor ve 5-7 yıllık geç- miş dönem verileri kullanılıyor.

7. UFRS 9'da temerrüt halinde risk hesaplama- sına bilanço dışı hesapların dahil edilip edilmeye- ceği konusu henüz kesinlik kazanmadı. Basel'de ise temerrüt halinde risk hesaplamasına bilanço dışı hesaplar dahil edilmekte olup yapılan hesap- lamada negatif senaryoların dahil edildiği kredi dö- nüşüm faktörü kullanılıyor.

8. Basel Komitesi model tabanlı derecelen- dirme sistemlerinin doğruluğunu ve tutarlılığını ve modellerde kullanılan tüm ilgili risk bileşenleri için yapılan tahminleri valide etmek için bankala- rın sağlam politika ve prosedürlere sahip olmaları gerektiğini belirtiyor. Model validasyonu kredi riski ölçüm modeli ilk geliştirildiğinde ve modellerde önemli değişiklikler yapıldığında gerçekleştiriliyor. UFRS 9 standardında ise duyarlılık analizi ve vali- dasyon kavramından bahsedilmiyor. ●

BSMV'DE UYGULAMA FARKLILIKLARI

Banka ve sigorta işlemlerinden doğan bir vergi türü olan Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) uygulamasında önemli farklılıklar söz konusu. Bu farklılıklar konusunda bilgi sahibi olmak ise şirketlere avantaj sağlıyor. Bu sayede uygulamalarına yön verip daha sağlıklı ilerleyebiliyorlar.



Hakan Güzelöğlu
Vergi, Şirket Ortağı

E: hguzeloglu@kpmg.com
T: +90 216 681 91 69
M: +90 530 387 61 53

Banka ve sigorta şirketlerinde son dönemde farklı konu başlıkları altında vergi incelemeleri gerçekleşiyor. Bu incelemelerde vergi müfettişlerinin en çok önemseydiği konuların başında Gider Vergileri Kanunu'nda yer alan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) uygulamaları geliyor. Bunu son dönemde gerçekleştirilen sovtaj gelirleri, sınav ücretleri ve Western Union işlemlerine ilişkin vergi denetimlerinde görüyoruz.

Finans sektörünün işlem vergisi olan bu verginin banka ve sigorta şirketlerindeki iştirak hissesi ve gayrimenkul satışları uygulamasındaki matrah tespiti ve bu matrah tespitinde Gelir İdaresi'nin farklı görüşleri yazımızın konusunu oluşturuyor.

NELER VERGİYE TABİ?

Gider Vergileri Kanunu'nun 28'inci maddesinde yer verilen, BSMV'ye göre banka ve sigorta şirketlerinin (Finansal Kiralama Kanunu'na göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere) yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine nakden veya hesaben aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisine tabidir.

BSMV hesaplanması için önce bir işlemin gerçekleşmesi, daha sonra da bu işlem neticesinde lehe alınmış bir parasal tutarın olması esastır.

Burada, özellikle nakden veya hesaben lehe alınan para ifadesini yapılan tüm tahsilat olarak değil; işlem sonucunda ortaya çıkan, lehe alınan para olarak değerlendirmek doğru olacaktır.

TAŞINMAZ SATIŞINDA MATRAH

Örneğin, bir bankanın satış işlemine konu ettiği bir gayrimenkulün alış bedeli 100 bin TL olup, 1 milyon 200 bin TL'ye satılmış olsun. Burada satış bedeli olan 1 milyon 200 bin TL ile tarihi alış bedeli olan 100 bin TL arasında oluşan 1 milyon

100 bin TL lehe alınan tutar olarak değerlendirileceğinden, bu tutar üzerinden işleme herhangi bir istisna olmadığı varsayımı ile yüzde 5 oranında BSMV hesaplanması gerekmektedir.

Aynı örnekteki işlemde bahse konu gayrimenkulün defter değerinin 1 milyon 500 bin TL olduğunu varsaydığımızda ise, satış işlemine ilişkin muhasebe kaydına göre banka bu işlemden 300 bin TL zarar edecektir. Ancak satış tutarı 1 milyon 200 bin TL olan gayrimenkulde lehe alınacak olan para tutarının yine 1 milyon 100 bin TL olarak BSMV'ye tabi tutulması gerekecektir. Bankanın duran varlık kayıtlarında ise 1 milyon 500 bin TL değerindeki bir taşınmazın satışı ve buna bağlı kâr/zarar kayıtları dikkate alındığında, kayıtlarda zararlar sonuçlanan bir satış işlemi olsa da lehe alınan tutar sebebiyle BSMV ödenmesi gerekir.

Sonuç olarak, gayrimenkul ve iştirak hissesi satışlarında lehe alınan paradaki yorumumuz örneğimizdeki tarihi maliyet bedeli ile satış bedeli arasındaki pozitif farkın değerlendirilmesi yönünde olmalıdır.

GELİR İDARESİ'NİN GÖRÜŞÜ

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın vermiş olduğu görüşlerde taşınmaz ve iştirak





Vergi incelemelerinde vergi müfettişleri en çok Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi'ni önemsiyor.



hissesi satışlarında BSMV matrahı tarihi maliyet değeriyle satış bedeli arasındaki fark olarak ifade ediliyor.

Gelir İdaresi'nin resmi internet sitesinde yer verilen 18.06.1997 tarih ve B.070. GEL.0.56/5601-840/254035 sayılı özelgede maliyet artış fonunun da matrahtan ayrıştırılamayacağı ifade ediliyor:

"(...) Bu nedenlerle bankanıza ait gayrimenkul veya iştirak hisselerinin alış bedeli ve satış bedeli arasındaki fark banka ve sigorta muameleleri matrahını oluşturacağından, bankanız lehine alınan ve Maliyet Artış Fonu olarak isimlendirilen kısmın da yüzde 5 nispetinde banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi tutulması gerekmektedir."

Burada, tarihi maliyet değeriyle satış bedeli arasındaki farkın dikkate alınması gerektiği belirtiliyor. Söz konusu özelgeyle maliyet artış fonu gibi benzeri fonların hesaplamada dikkate alınmayacağı, hesaplamanın çok açık bir şekilde kıymetin satış tutarından tarihi maliyetinin düşülmesi şeklinde yapılması gerektiği belirtiliyor.

Öte yandan, 2013 yılında bir bankaya verilen özelgede, "... Ayrıca bankanız aktifine kayıtlı olan gayrimenkulün satılması halinde BSMV matrahı, bu gayrimenkulün satış bedelinden, birikmiş amortismanlar ve enflasyon düzeltmesi farklarının da dikkate alınması suretiyle hesaplanacak olan kayıtlı değeri düşülerek bulunacak tutardır" ifadesine yer veriliyor.

HESAPLAMALAR ÖRTÜŞMÜYOR

Taşınmaz satış bedelinden, birikmiş amortismanlar ve enflasyon düzeltme farklarının da düşülmesi, sonucu dikkate alınacak tutarın BSMV matrahı olarak hesaplanması gerektiği ifadesi banka aktifindeki taşınmazın kayıtlı değerlerinin enflasyon muhasebesi etkisinin dikkate alınması anlamına geliyor. Bu durum bir önceki örneğimizde de vermiş olduğumuz, öteden beri bankalarca uygulanmakta olan hesaplamayla örtüşmüyor.

Komisyon özelgesi olmayan bu özelgedeki ifadenin benzeri yine Türkiye Bankalar Birliği'nin internet sitesinde yayımlanan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi Kitabı'nın "12. Menkul ve Gayrimenkul Satışları" başlıklı bölümünde de yer alıyor. Türkiye Bankalar Birliği'nin görüşü olmamakla birlikte söz konusu çalışmada Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından 31.07.2012 tarih ve 172 sayılı başka bir özelgedeki görüşe göre, banka ve sigorta şirketlerinin aktifine kayıtlı olan gayrimenkullerin satışında BSMV matrahının bu kıymetlerin satış bedelinden birikmiş amortismanlar ve enflasyon düzeltmesi farklarının da dikkate alınması suretiyle hesaplanacak olan kayıtlı değer düşülerek bulunacağı ifade ediliyor. ●

KPMG DEĞERLENDİRMESİ

FARKLILIKLAR VAR Yer vermiş olduğumuz örnek özelgelerden görüleceği üzere, görüş farklılıkları olan bu konuda BSMV uygulamasının net bir şekilde satış bedelinden tarihi alış bedelinin düşülmesi ile bulunacak pozitif matrahtan hesaplanacak vergi tutarı olması gerekiyor. Aynı şekilde zarar edilen bir işlemin sonucunda lehe para kalmayacağı gerekçesi ile işlemin BSMV'ye tabi olmayacağını düşünmenin vermiş olduğumuz örneklerde olduğu gibi doğru olmayacağını, bunun aksine zarar edilen işlem sonucunda BSMV hesaplanması gerekebileceğini de hatırlatmakta yarar var.

SORU İŞARETLERİ Sonuç olarak, öteden beri bankalarca uygulanmakta olan tarihi maliyet satış bedeli arasındaki farkın BSMV matrahı olarak dikkate alınması uygulaması yanında bahse konu özelgelerdeki görüş farklılıklarının kafalarda soru işareti yarattığı aşikar. Bankaların sahibi olduğu gayrimenkullerin değerleri göz önüne alındığında yüksek matrah farkları doğurabilecek bu konuda Gelir İdaresi tarafından uygulamanın açıklığa kavuşturulması faydalı olacaktır.

Finans yayınlarımız

1. Gelişen Bankacılık Regülasyonları- Birinci Bölüm: Dizayndan Uygulamaya

Gelişen Bankacılık Regülasyonları 2015 yayınının, bir rapor serisi olarak basımı gerçekleştirildi. Söz konusu yayın "Birinci Bölüm: Dizayndan Uygulamaya" ile başlıyor. Rapor güncel ve gelecek bankacılık regülasyonlarını inceliyor ve spesifik konulara odaklanan önümüzdeki sayılara zemin hazırlıyor.

2. Gelişen Bankacılık Regülasyonları- İkinci Bölüm: Görünür Strateji Arayışı

Gelişen Bankacılık Regülasyonları yayınının ikinci kısmı düzenlemeler ve ticari baskıların iş modellerini değiştirdiği günümüz dünyasında, bankaların yapılarına, uygulanabilir ve sürdürülebilir gelecek arayışlarına odaklanıyor.

3. Banka Satın Almalarında İlk 10 Trend

Düzenleyici kurallar, pazara yeni giren şirketler, değişen market dinamikleri ve yeniden yapılanmanın sonucunda 2014 yılı M&A (birleşme ve kazanma) işlemleri için ideal bir yıldır. Bu yüzden KPMG bünyesinde 2015 yılı için trend olacak 10 tahmin hazırlandı.

4. Sigorta Riski ve Sermaye Dönüşümü

Sigorta Sektöründe Finans ve Risk başlıklı yayınlarımızın üçüncüsü olan bu yayın risk konusuna odaklanmaktadır.



1



2



3



4

vergi gündemi

GELECEK ÜÇ AYIN VERGİ GÜNDEMİ

1 Temmuz 2015'ten sonra yürürlüğe giren, şirketlerin nakdi sermaye artışlarının teşviki, önümüzdeki günlerde uygulamada etkin olarak kullanılacağı benziyor.

"FATCA" NELERİ DEĞİŞTİRİYOR?

ABD, Yabancı Hesapların Vergi Uyum Yasası (FATCA) adlı yasal düzenlemeyi yürürlüğe koydu. Bu anlaşmayla ilgili Türkiye'nin de taahhütleri var.

MALİYET DÜŞÜREN 5 ÖNERİ

İthalat yapan şirketler için maliyetlerin azaltılması kritik önemde. Çünkü daha az maliyet daha fazla kâr demek.

KDV SÜRPRİZİ

Vergi incelemelerinde öne çıkan konulardan biri de yurtdışındaki ilişkili grup firmalarından para transfer eden ve faiz ödemeyen Türkiye'deki kurumlara yapılan KDV tarhiyatları...

İSTİSNALAR DEĞİŞİYOR

Gelir Vergisi Kanunu'nun değiştirilmesine yönelik hazırlanan kanun tasarısı, hisse senedi ve gayrimenkul yatırımlarındaki istisnalarda değişiklik öngörüyor.



GELECEK ÜÇ AYIN VERGİ GÜNDEMİ

1 Temmuz 2015'ten sonra yürürlüğe giren, şirketlerin nakdi sermaye artışlarının teşviki, önümüzdeki günlerde uygulamada etkin olarak kullanılacağı benziyor. Yine perakendeci şirketler açısından, mevcut banka POS cihazlarının yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara (ÖKC) adapte edilme süresinin daralması vergi gündeminde önemli bir yer tutacak gibi duruyor.



Timur Çakmak
Vergi, Şirket Ortağı

E: tcakmak@kpmg.com
T: +90 216 681 90 00
M: +90 530 954 64 09

Türkiye'nin peşi sıra iki ayrı seçim atmosferi yaşaması ve hükümet kuruluş süreçleri, daha önce vergi gündeminde olan Gelir Vergisi Yasa Tasarısı ve Vergi Usul Kanunu yenileme çalışmalarını erteleyecektir. Bununla birlikte özellikle bu süreçte yapılan bazı düzenlemeler, şirketlere hem yeni teşvikler hem de yeni yükümlülükler getiriyor. Bu açıdan bakıldığında, aşağıda ayrıntıları verilen konulardan özellikle 1 Temmuz 2015'ten sonra yürürlüğe giren, Şirketlerin Nakdi Sermaye Artışlarının Teşvik Edilmesi, önümüzdeki günlerde uygulamada etkin olarak kullanılacağı benziyor. Yine perakendeci firmalar açısından mevcut banka POS cihazlarının yeni nesil ÖKC'lere adapte edilme süresinin daralması vergi gündeminde önemli bir yer tutacak gibi duruyor. Bununla birlikte önümüzdeki üç aylık dönemde ilave bir vergi artışının yapılmayacağını tahmin ediyoruz.

1 NAKDİ SERMAYE ARTIŞI TEŞVİKİ
6637 Sayılı Kanun'un 8'inci maddesiyle Kurumlar Vergisi Kanunu'na 10/l bendi olarak eklenen hükümle 1 Temmuz 2015 tarihinden itibaren

barın sermaye şirketlerinin ticaret siciline tescil edilmiş olan, ödenmiş veya çıkarılmış sermaye tutarlarındaki nakdi sermaye artışları veya yeni kurulan sermaye şirketlerinde ödenmiş sermayenin nakit olarak karşılanan kısmına ilişkin hesaplanan faiz tutarının, BKK tarafından farklılaştırılma yetkisi dahilinde yüzde 50'sinin kurumlar vergisi matrahından indirilmesine imkan tanınmıştır. Konuyla ilgili olarak, indirimin hangi oranda uygulanacağına ilişkin, 26.06.2015 tarihinde 2015/7910 Sayılı BKK yayımlanmış ve halka açık olma, sermaye iştirak payları, gelirin niteliği vb. kriterlere göre farklı oranlar tespit edilmiştir.¹

Şirket faaliyetlerinin özkaynakla finansmanının teşvik edilmesini sağlayan düzenlemeye ilişkin uygulamada tereddütlerin kaldırılması için bu defa Gelir İdaresi Başkanlığı bir tebliğ taslağı hazırlamıştır. Buna göre kısaca, indirim kapsamında sadece nakdi sermaye artışlarının dikkate alınacağı, ortaklar tarafından kredi kullanılması veya borç alınması suretiyle yapılan sermaye artışları; finans, bankacılık ve sigorta sektöründeki şirketlerle KİT'ler bu indirimden faydalanamayacaktır. Diğer yandan indirimden sadece anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler faydalanacaktır. Nakdi sermaye artışı üzerinden TCMB tarafından indirimden yararlanılan yıl için en son açıklanan ticari krediler faiz oranı dikkate alınarak, ilgili hesap döneminin sonuna kadar hesaplanan tutarın Bakanlar Kurulu'na belirlenen orana isabet eden kısmı ilgili dönem kurum kazancından indirilebilecektir. Şirketlerin indirim uygulamasını nakdi sermaye artışlarının tescil edildiği tarihten sonraki dönemlerde kullanılabileceğini, nakdin şirketin banka hesabına muhakkak yatırılması gerektiğini aksi halde indirim hakkının yitirilebileceğini de ekleyelim.

Yine bu konuda en çok merak edilen hususlardan biri olan indirim hakkından yararlanmada bir süre sınırı olmayacak ve sermayenin azaltılmaması halinde her dönem için indirim uygulamasından ayrı ayrı yararlanmak mümkün olacaktır. Kazancın yeterli olmadığı durumda; indirim hakkı sonraki döneme değerlenmeksizin devredilebilecektir. Ayrıca, sermaye artışı öncesi veya sonrası sermaye azaltımına gidilmesi halinde indirimden yararlanılamayacaktır. Son olarak, indirimden geçici vergi dönemleri itibarıyla yararlanmak mümkün olmayacaktır.

2 YENİ TASARI VE ÇALIŞMADAN SESYOK

Yeni Gelir Vergisi Kanunu Yasa Tasarısı ile Vergi Usul Kanunu yenileme çalışmalarından henüz ses yok. Daha önceki Gündem yazılarımızda da bahsettiğimiz yeni Gelir Vergisi Kanun Tasarısı ara ara gündeme geliyor. Konuyla ilgili yetkililerden, tasarının ele alınacağına yönelik açıklamalar geliyor. Ancak 7 Haziran seçimlerinin sonucunda hükümetin kurulamaması ve 1 Kasım için tekrar

seçim atmosferine girilmesi nedeniyle yıl sonuna kadar bu tasarıda bir ilerleme beklemiyoruz. 2006'ya doğru Kurumlar Vergisi Kanunu çalışmalarının bitirilmesinde gündeme gelen Vergi Usul Kanunu'na ilişkin yenileme çalışmaları yine zaman zaman gündeme gelmekle birlikte önümüzdeki seçim süreci dolayısıyla yakın zamanda aktif bir gündem oluşturmaya değerlendiriliyor.

3 YENİ NESİL ÖDEME KAYDEDECİ CİHAZLAR

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma zorunluluğu 426 Seri No.lu Genel Tebliği'yle getirilmiştir. Tebliğ ile 3100 sayılı kanun mevzuatına göre ödeme kaydedici cihaz kullanmak mecburiyetinde olanlar (Bakanlıkça muaf tutulanlar hariç): VUK'a göre birinci ve ikinci sınıf tacir kapsamına girenler, perakende olarak mal satışı veya hizmet ifasında bulunanlar ve VUK'a göre fatura düzenleme zorunluluğu olmayan satışları bulunan diğer bir ifadeyle, perakende satış fişleri ile belgelendirilebilecek nitelikte satışları olan (Mükellefin bütün satışları için kendiliğinden fatura düzenliyor olması yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyetini kaldırmaz.) Mükellefler yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanma mecburiyeti kapsamına giriyor.

451 Seri No.lu VUK Tebliği ile değiştirilen 435 Seri No.lu VUK Tebliği uyarınca, basit/bilgisayar bağlantılı yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) kullanan mükelleflerin, işletmelerindeki harici banka POS cihazlarını 01/01/2016 tarihine kadar yetkili ÖKC firmaları aracılığıyla yeni nesil ÖKC'lere (Gelir İdaresi Başkanlığı Mesajlaşma Protokolleri'ne uygun olarak) bağlatmaları zorunlu. Bu tarihten sonra yeni nesil ÖKC'den bağımsız banka POS cihazlarını kullanmaları artık mümkün olamayacak.

Özellikle perakende sektöründe birçok mağaza ile çalışan mükellefler açısından, gerek maliyet gerekse uyumlaştırma zorluklarının zaman alması dikkate alındığında uygulamada ciddi sorunlar yaşanması muhtemel. Bu uygulamadan beklenen faydanın sağlanamayacağını düşünüyoruz. Şu anda kapsama giren perakendecilerin her bir mağazası için yeni nesil ÖKC bulunması zorunlu tutuluyor. Ancak her bir ÖKC'ye mevcutta sadece bir POS makinesi bağlanabiliyor. 01.01.2016 tarihinden sonra bir değişiklik olmaz ise tüm banka kartı tahsilatı satış işlemlerinin ÖKC ile başlayıp ÖKC ile bitirilmesi de amaçlanıyor. Fatura düzenleyen mükelleflerin ÖKC'den sadece bilgi fişi üretmeleri gerekiyor. Tüm bunlarla birlikte, mevcut sistemde tek bir mağaza için tek bir yeni nesil ÖKC bulundurulması teorik olarak mümkün görünse de teknik açıdan mümkün olmayacağı dikkate alındığında, uygulama başlamadan önce idarenin konuyu taraflarıyla görüşerek bir çıkar yol bulması uygun olacaktır.

Bizim düşüncemize göre özellikle idarenin burada, örneğin bir perakendecinin aynı anda e-defter, e-fatura ve e-arşiv kapsamına girdiği hususu dikkate alındığında, normalde kullanmadığı ve ihtiyaç duymadığı bir ÖKC için yeni yatırımları gerekecek. Bu da şirketlere ekstra harcama ve maliyet yaratacaktır. ÖKC'ye ihtiyacı olmayan mükellefler için vergi kaybı olmayacağından, bu uygulamaya çok gerek yok. Özellikle de kayıt dışı işlemlerin kavranmasında sadece bu hususun çok da etkili olmayacağını düşünüyoruz.

4 YENİ "E" UYGULAMALAR YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Gelir İdaresi Başkanlığı sön dönemde yaptığı düzenlemelerle elektronik tebligat ve elektronik yoklama uygulamalarını yürürlüğe koydu. Özellikle çağımız gerekliliklerinin yakın bir şekilde idarece takip edilmesi ve uygulamaya konması önemli. Bununla birlikte özellikle elektronik tebligat işlemlerinin alt yapısının kurularak özel sektör için de uygulanabilir hale getirilmesini, özellikle de telekom, elektrik, gaz vb. birçok aboneyle çalışan şirketler açısından alacakların takibi nedeniyle son derece önemli buluyoruz. Bunun yanında, e-defter ve e-fatura uygulamasının kapsamı 454 Sıra No.lu VUK Tebliği ile oldukça genişletildi. Şirketler için de önümüzdeki süreçte uyum sağlama zorunluluğu gündemde önemli yer edineceğe benziyor. ●



"FATCA" NELERİ DEĞİŞTİRİYOR?

ABD, Yabancı Hesapların Vergi Uyumlu Yasası (FATCA) olarak anılan ve finansal kuruluşların belli hesaplara ilişkin bildirimleri yapma yükümlülüğü zorunluluğu getiren yasal düzenlemeyi yürürlüğe koydu. Türkiye, karşılıklı bilgi değişimine olanak veren bu anlaşmayı imzalamak suretiyle destekledi. Anlaşma ile Türkiye, ABD ile paylaşılacak bilgiler karşılığında kendi Türkiye Cumhuriyeti mukimlerine ait hesaplara ilişkin bilgileri eşit düzeyde değiştirmeyi taahhüt ediyor.



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

2008 yılındaki ekonomik kriz sonrasında devletler en sağlam kamu finansman kaynaklarından biri olan vergiler için kendi vergi tabanlarını daha iyi kavramaya yönelmeye başladı. Bu amaçla en başta yerel düzenlemeler yaptılar. Fakat yerel düzenlemeler belli ölçüye kadar işlev gördüğünden işin sınır ötesi tarafını kavramak üzere imzalanmış "çifte vergilemeyi önleme anlaşmaları" ötesinde daha kapsamlı bir düzenleme ihtiyacı olduğu anlaşıldı. Bu ihtiyacı fark ederek eyleme geçen ilk ülke Amerika Birleşik Devletleri oldu. ABD bu kapsamda, "Yabancı Hesapların Vergi Uyumlu Yasası" olarak anılan (FATCA) vergi uygulamalarını 2010 yılında yasalaştırdı. Böylece ABD, FATCA ile yerel bir yasal düzenlemeyi global olarak yürürlüğe koymak suretiyle yeni bir çıkış açtı. Diğer bir deyişle yeni bir "norm" geliştirmiş oldu.

FATCA'nın amacı, Amerikan vatandaşlarının uluslararası alanda vergi kaçırma faaliyetini engellemek amacıyla, yabancı finansal kuruluşlarla yapılan anlaşma dâhilinde hareket edilmesini ve bu kişilerin kuruluşlara rapor edilmesini sağlamaktır.

ABD'nin bu düzenlemesi sonrasında, G-20'nin de girişimiyle global düzeyde şeffaflığı artırmak üzere "Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması", 3 Kasım 2011 tarihinde düzenlenen "G-20 Ülkeleri Liderler Zirvesi"nde imzaya açıldı.

Anlaşma, Türkiye'nin de dahil olduğu 93 ülke tarafından imzalandı. Anlaşmayı imzalayan ülkeler, 2017 yılı sonrasında "otomatik bilgi değişimi" uygulamasını benimsedi. Ancak, ABD bu anlaşmayı imzalamadı. Çünkü ABD'nin FATCA düzenlemeleri çerçevesinde ülkelerle imzaladığı anlaşmalar "otomatik bilgi değişimi" amacını sağlamış bulunuyor.

FATCA'DAKİ MODELLER

ABD, FATCA anlaşmaları ile "vergi kayıp ve kaçığı" ile etkili bir şekilde mücadele edilmesi amacıyla anlaşmayı imzalayan ülkeler arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi hedefliyor.

FATCA anlaşmaları, iki model çerçevesinde imzalanıyor: Model I anlaşması, FATCA anlaşma modelleri arasında Model II anlaşmasına göre daha kolay uygulanabilir olanıdır. Model I'in diğer bir avantajı da ABD'ye bildirilecek veya paylaşılacak bilgilerin, doğrudan "yabancı finansal kuruluşlar" yerine karşı ülke "vergi otoritesi" aracılığıyla paylaşılmasıdır.

Oysa Model II uygulamasında ABD'ye bildirilecek veya paylaşılacak bilgiler, yabancı finansal kuruluşlarca doğrudan ABD Gelir İdaresi (IRS) arasında paylaşılmaktadır. Ayrıca Model II kapsamında karşılıklı bilgi değişimi yoktur.

BİLGİLER PAYLAŞILACAK

ABD ile Türkiye arasında imzalanan anlaşma ile Türkiye, finansal kuruluşlardaki ABD mukimi hesap sahiplerinin bilgileri ile ABD mukimi finansal kuruluşlardaki Türkiye mukimi hesap sahiplerinin bilgileri "karşılıklılık" esasında düzenli olarak "bilgi değişimi" yolu ile paylaşılacak.

Türkiye'nin imzaladığı anlaşma, FATCA anlaşmalarının iki çeşidinden ilki olan "Model I" anlaşması esas alınarak hazırlandı. Diğer taraftan, Türkiye'nin imzaladığı FATCA anlaşması, Türkiye ile ABD arasında 28.03.1996 tarihinde imzalanan ÇVÖA'nın 26'ncı maddesi ile "vergilendirme amaçlı bilgi değişimi" konusunda verilen yetkiye dayandırıldı. Ancak Türk iç hukuk engelleri nedeniyle (finansal faaliyetleri düzenleyen hukuki düzenlemeler gibi) ÇVÖA hükümlerine ilave olarak bu anlaşma imzalandı. Karşılıklı bilgi değişimi Türkiye'nin de vergi tabanını genişletmesinde ve vergi kayıplarıyla mücadele etmesinde olumlu bir gelişmedir.

Türkçe ve İngilizce olarak ve her iki metin de aynı derecede geçerli olmak üzere 29.07.2015 tarihinde düzenlenen anlaşma, TBMM tarafından onaylandıktan sonra yürürlüğe girecek.

KAPSAMA ALANI

Anlaşmanın 1'inci maddesi tanımlara ayrılmış durumda. Bu tanımlar arasında finansal kuruluş, mevduat hesabı, saklama hesabı, bildirim zorunlu hesaplar, vergi kimlik numarası gibi birçok terim açıklanıyor. Bunlara ilaveten kapsam ile ilgili olarak, anlaşmaya EK-II eklenmiş. Anlaşmanın 1'inci maddesinde bildirim tabi "finansal kuruluş" ibaresi tanımlanıyor. Buna göre; "finansal kuruluş"; mevduat kuruluşlarını (bankalar, katılım bankaları, yatırım bankaları gibi), saklama kuruluşlarını (başkalarının hesabına finansal varlık bulunduran kurumlar), yatırım kuruluşlarını (aracı kurumlar, portföy şirketleri)

ve belirli sigorta şirketlerini kapsıyor.

Anlaşmada Türk finansal kuruluşu tanımı açık ve net. Buna göre Türkiye'de mukim herhangi bir "finansal kuruluş" (kanuni merkezi Türkiye'de bulunan bir mevduat bankası gibi) ile Türkiye'de mukim olmayan herhangi bir finansal kuruluş (kanuni merkezi Türkiye'de olmayan bir mevduat bankasının Türkiye şubesi gibi) FATCA kapsamında yer alıyor. Bu nedenle, Türk finansal kuruluşlarının yabancı ülkelerdeki şubeleri, Türkiye ile ABD arasında imzalanan bu anlaşma kapsamında değil. Söz konusu şubeler faaliyette bulundukları ülkelerin düzenlemelerine tabi.

BİLGİ DEĞİŞİMİNİN ZAMANI

Anlaşmanın 3'üncü maddesine göre genel ilke, "bildirimi zorunlu hesaplar" ile ilgili ödemelerin tutarı ve niteliği "Türk vergi kanunlarının ilkelerine" veya "ABD federal gelir vergisi kanununun ilkelerine" uygun olarak belirlenebiliyor. Ancak bu genel ilkeyi takiben, anlaşma kapsamındaki bilgiler (3'üncü maddenin 3'üncü fıkrasında belirtilen özel belirlemeler hariç) 2014 takvim yılı ve takip eden tüm yıllara ilişkin olarak sağlanacak ve değişime konu edilecektir.

Anlaşmanın 2'nci maddesi kapsamında değişime tabi bilgiler, bilginin ait olduğu takvim yılının sona ermesini takiben "dokuz ay" içinde değişime tabidir.

Gerek "otomatik bilgi değişimi" gerekse "uyum konusunda işbirliği ve yaptırımlar" konularında yöntem belirlemek üzere ABD-Türkiye ÇVÖA Anlaşması'nın 25'inci maddesinde öngörülen "karşılıklı anlaşma usulü" çerçevesinde Türk Gelir İdaresi ve ABD Gelir İdaresi arasında bir anlaşma ve düzenleme yapılması gerekiyor. Anlaşma kapsamında değiştirilen tüm bilgiler ve bu bilgilerin kullanımını kısıtlayan hükümler ABD-Türkiye ÇVÖA ile öngörülen "gizlilik" ve "diğer koruma" hükümlerine (Herhangi bir ticari sırrı veya ticari işlemi açıklama gibi) tabidir.

FATCA Anlaşması'nın 5'inci maddesinde, anlaşma kapsamındaki uyumsuzluklar, "küçük ve idari hatalar" ve "ciddi uyumsuzluk" olarak tanımlanmış durumda. Bu kapsamda öncelikli olarak doğru bilgi değişimi sağlamak için iç mevzuat hükümleri uygulanacaktır.

Ancak "ciddi uyumsuzluk" eğer bildirim yapan Türk finansal kuruluşu ise bu uyumsuzluğun ilk bildiriminden sonraki 18 aylık süre içinde bu yaptırım uygulamaları, uyumsuzluğa çözüm getirmede olduğu durumda ABD, Türk finansal kuruluşunu "katılımı olmayan finansal kuruluş" olarak değerlendirilecektir. Diğer bir deyişle, ABD söz konusu kuruma yapılan ödemelere "vergi kesintisi" uygulayacaktır.

Anlaşmada iki ek bulunmaktadır. EK-I ile "bildirimi zorunlu ABD hesaplarının tespiti" ile "katılımcı olmayan kuruluşlarca tutulan hesapların tespiti" için yöntemlere ilişkin detaylar belirlenmiştir. EK-II ile ise anlaşmanın kapsamına ilişkin detaylar belirlenmiştir. Peki FATCA'ya Türk finans sektörü hazır mı? FATCA'ya uyum konusunda Türk finans sektörü Model I kapsamında gerekli hazırlıklarını Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi ile diyalog halinde yürüttü. Anlaşma TBMM'de onaylanıp yürürlüğe girdikten sonra gerekli bilgiler raporlanacak durumda. ●



ANLAŞMANIN TÜRKİYE MUKİMLERİNE ETKİSİ

KAPSAMLI GELİR TAKİBİ Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle "karşılıklı bilgi değişimi" sayesinde Türkiye kendi vatandaşları ile ilgili daha kapsamlı gelir takibi yapabilecek. Böylece Türk Vergi İdaresi, ABD Gelir İdaresi bildirimleri sayesinde T.C. vatandaşlarına ait ABD kaynaklı gelirlere ilişkin bilgiler (2014 takvim yılı ve takip eden tüm yıllara ilişkin) erişim olanağına kavuşacaktır.

GÖNÜLLÜ BEYAN Böylece Gelir İdaresi bu şekilde kendi mükelleflerinin vergi kanunlarına uyum sağlayıp sağlamadıklarını kontrol edebilecektir. Ancak bunun için anlaşmanın bir an önce TBMM'de onaylanması ve yürürlüğe girmesi gerekiyor. Bu nedenle, bugüne kadar söz konusu gelirleri beyan etmemiş veya edememiş olan T.C. mukimi kişiler, bu gelirleri gönüllü beyan etmek suretiyle, vergi cezası ve gecikme faizinden kurtulabilir.

MALİYET DÜŞÜREN 5 ÖNERİ



İthalat yapan şirketler için maliyetlerin azaltılması kritik önemde. Çünkü daha az maliyet daha fazla kâr demek. Bu şirketler, birkaç aksiyonla ithalat maliyetlerini düşürebiliyor. Gümrük tekniği, mevzuat düzenlemeleri ve uluslararası anlaşmalar, bu alanda altyapıyı hazırlıyor. İşte, uygun alanda ve mevzuat uyumu içerisinde kullanıldığında fırsat sunabilecek 5 öneri...



Murat Palaoglu
Gümrük ve Dış Ticaret,
Şirket Ortağı

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



Hakan Uçak
Gümrük ve Dış Ticaret,
Kıdemli Müdür

E: hucak@kpmg.com
T: +90 216 681 91 62
M: +90 530 035 38 84

Ticaret yapan şirketler için maliyetlerin azaltılması, kârlılıkları olumlu yönde etkiliyor. Bu nedenle birçok şirket, yatırım kararı almadan önce fizibilite çalışmaları yapıp, fayda maliyet analizinden istifade edip, kârlılıklarını önceden planlayabiliyor. İthalat yapan şirketler, ithalat maliyetlerini azaltmaları durumunda, yurtdışında yapmış oldukları ticari faaliyetlere ilişkin satış fiyatını yükseltmeden kârlılıklarını arttırabiliyor.

Bu kapsamda, ithalat yapan şirketler tarafından alınacak birkaç aksiyonla ithalat maliyetleri düşürülebiliyor. Gümrük tekniği, mevzuat düzenlemeleri ve uluslararası anlaşmalar, bu alanda altyapıyı hazırlıyor. Uygun alanda ve mevzuat uyumu içerisinde kullanıldığında sizlere fırsat sunabilecek 5 basit öneriyi derledik:

1. BASİTLEŞTİRİLMİŞ USULLER (AEO/YYS, OKSB)

Dış ticaret yapan şirketler, birtakım şartlara sahip olmaları durumunda gümrük işlemlerinde ayrıcalıklara sahip olabiliyor. Onaylanmış kişi statüsüne ve yetkilendirilmiş yükümlü statüsüne sahip firmalar, gümrük işlemlerinde hızı artıran ve ayrıca maliyetlerini de azaltan bazı ayrıcalıklara sahip oluyor.

Onaylanmış kişi statü belgesine sahip şirketler, mavi hat gibi özel ayrıcalıklara sahip olarak, gümrük işlemlerini kısa süre içerisinde tamamlıyor ve depolama gibi gümrükleme maliyetlerini minimize

edebiliyor. Ancak onaylanmış kişi statü belgeleri, 01.01.2017 tarihinden itibaren geçerliliğini kaybedecek.

Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü (YYS) veya Authorized Economic Operator (AEO) onaylanmış kişi statüsünden daha fazla ayrıcalık sağlayan bir statü olarak değerlendiriliyor. Bu statüye sahip olan şirketler, gümrük işlemlerinde ayrıcalığa sahip olmakla birlikte ithalat veya ihracatta yerinde gümrükleme iznine sahip şirketler, bu süreçlerini kendi tesislerinde yerine getirebiliyor. Bu durum neticesinde ithalat ve taşıma maliyetleri azaltılabiliyor.

Bu statülerin temini, belirli koşullara ve süreçlere bağlı olmakla birlikte statünün devamlılığını sağlamak da ayrı bir öncelik olarak değerlendiriliyor. Bu kapsamda şirketlerin denetim süreçlerine de ağırlık vermeleri bekleniyor.

2. TERCİHLİ TARİFE UYGULAMALARI

Uluslararası anlaşmalar kapsamında bir kısım ülkelerden yapılan ithalatlarda daha düşük gümrük vergisi uygulanıyor. Bu kapsamda, mümkün olduğu takdirde ithalat yapan şirketlerin tedarik sürecini vergisel avantaj uygulanan ülkelere göre uyarlaması faydalı oluyor.

Ülkemizle AB arasında Gümrük Birliği Anlaşması bulunuyor. Gümrük birliği kapsamında sanayi ürünleri ithalatında gümrük vergisi muafiyeti uygulanıyor. Bu açıdan, AB'den yapılacak sanayi ürünleri

5. EKONOMİK ETKİLİ GÜMRÜK REJİMLERİ

Gümrük Kanunu'nda yer alan ekonomik etkili gümrük rejimlerinden istifade edilerek ithalat maliyetleri azaltılabilir. Bu rejimlerin kullanılmasıyla kazanılması muhtemel fırsatların ayrıntılı olarak analiz edilmesi ithalat yapan şirketlerin yararına olacaktır. Zira her rejimin ayrı avantajları, kuralları ve müeyyideleri bulunuyor.

Dâhilde işleme rejimi İthalat yapan ihracatçıların kullanabileceği bir rejim olarak karşımıza çıkıyor. Dâhilde işleme rejimiyle üretim için gerekli girdilerinin ithalatında gümrük vergileri tahsil edilmiyor. Bu durumda ihracatçı firmalar, ithalat anında bir vergi yükü altında kalmayacakları için ithalat maliyetlerini azaltarak kârlılıklarını artıracaktır.

Geçici ithalat Geçici ithalat rejimi, serbest dolaşımda olmayan eşyanın, belli bir süre için gümrük vergilerinden kısmen veya tamamen muaf bir şekilde ithalini sağlayan gümrük rejimi olarak tanımlanıyor. Geçici ithalat rejiminden yararlanılması durumunda kesin ithalata göre maliyetler daha düşük olacaktır. Tam muafiyette, geçici ithalat konusu eşya için vergi tahsil edilmezken kısmi muafiyette ise her ay ithalat vergilerinin yüzde 3'ü tahsil edilecektir. Üretim araçlarının bir kısmının geçici ithalatla tedarik edilmesi durumunda, ithalat maliyetleri düşürülebilecektir.

Gümrük kontrolü altında işleme rejimi İthalat yapan şirketler, gümrük kontrolü altında işleme rejimiyle yüksek vergi oranına tabi girdileri rejim kapsamında gümrük vergisi ödenmeksizin ithal ederek üretimde kullanabilir. Üretim sonucunda elde edilen ve daha düşük gümrük vergisine tabi ürün üzerinden gümrük vergisi ödeyerek ithalat işlemlerini tamamlayabilirler. Örneğin yüzde 20 oranındaki gümrük vergisine tabi eşyadan yüzde 5 oranına tabi eşya üretilebilir. Bu rejimden yararlanmak suretiyle yüzde 15 (vergilerin daha düşük tahsil edilmesi) ithalat maliyeti düşürülmüş olacaktır.

Gümrük antrepo rejimi Antrepo rejimi, serbest dolaşımda olmayan eşyanın sınırsız bir şekilde depolanmasını sağlayan rejim olarak tanımlanıyor. Özellikle finansal açıdan zorluk çekilen dönemlerde ve nakit sıkışıklığının olması durumlarında, eşyanın mal mukabili olarak ithal edilmesi halinde yüzde 6 Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ödenmektedir. Ancak söz konusu eşyanın antrepo rejimi kapsamında depolanarak, finansal açıdan en uygun zamanda ithalatının gerçekleştirilmesi yoluyla KKDF ödenmeksizin ithalat gerçekleştirilebilecektir.

ithalatında gümrük vergisinin maliyet olmayacağı değerlendiriliyor.

Diğer yandan, ülkemiz tarafından imzalanan serbest ticaret anlaşmaları (STA) kapsamında yapılacak ithalatlarda da vergisel avantajlardan istifade edilerek ithalat maliyetleri azaltılabilir. Tedarik süreçlerini alternatifler arasından STA anlaşmalarına ve menşe gerekliliklerine göre tasarlamak ciddi maliyet avantajları sağlayabiliyor.

3. YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALMAK

Ekonomik faaliyetlere ilişkin yatırımda kullanılacak malların yurtdışından tedarik edilmesi söz konusu ise yatırım teşvik uygulamasından istifade edilerek, ithalat maliyetleri azaltılabilir. Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar uyarınca, yatırım teşvik belgesi kapsamında yapılacak ithalatlarda gümrük vergisi ve KDV istisnası uygulanıyor.

Ayrıca, KKDF'ye ilişkin mevzuat uyarınca, yatırım teşvik belgesi kapsamında yapılan vadeli ithalatlar fon tahsil edilmiyor. Bu noktada, yatırım mallarının vadeli olarak ithal edilebilmesi mümkün kılınıyor.

1.000 TL değerinde olan makinenin, vadeli olarak yatırım teşvik belgesi kapsamında ithalatında ödenecek vergiyle teşvik belgesi olmaksızın ithal edilmesinde ödenecek vergiye ilişkin örnek karşılaştırma tablosu aşağıda yer alıyor. Bu tablodan da görüleceği üzere yatırım teşvik kapsamında yapılan ithalatla, ithalat maliyetleri yüzde 36,88 oranında düşürülebiliyor. Nispi değerlerin farklılık gösterebileceği not edilmelidir.

	NORMAL İTHALAT	YATIRIM TEŞVİK KAPSAMI İTHALAT
Gümrük Vergisi (%10)	100 TL	0
Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (%6)	60 TL	0
Katma Değer Vergisi (%18)	208,80 TL	0
Toplam Vergi	368,80 TL	0

4. ALTERNATİF FİNANSMAN VEYA ÖDEME

Vadeli ithalatlar üzerinden birçok ürün için Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) tahsil ediliyor. Vadeli ithalatlarda tahsil edilen KKDF ithalatçılara yüzde 6 oranında ek bir maliyet getiriyor. İthalde tahsil edilen KKDF, aynı zamanda ithalatta ödenen KDV ve ÖTV'nin de matrahına girdiği için ekstra vergi artışlarına neden olabiliyor. Dış ticarete kullanılan üç ödeme şekli üzerinden KKDF tahsil ediliyor. Bu ödeme şekilleri şöyle:

- Kabul Kredili Ödeme
- Vadeli Akreditif
- Mal Mukabili Ödeme

Kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekillerinde ithalattan sonra eşya bedelleri yurtdışına transfer ediliyor. İthalde tahsil edilen KKDF'nin noksan tahsil edilmesi durumunda 2014/6852 sayılı Vadeli İthalatta Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintilerinin Takip ve Tahsili Hakkında Karar uyarınca 3 kat ceza uygulanıyor.

Vadeli ithalatlar üzerinden KKDF tahsil edilmesi nedeniyle birçok ithalatçı şirket, pazarlık neticesinde elde ettiği vadelerden yararlanamıyor.

Farklı finans araçları kullanarak, KKDF ödemeden ithalat yapılabilir. İthalatın finansmanın, faktoring veya ithalat finansman sözleşmeleri kapsamında yapılması durumunda KKDF masrafına katlanılmadan ithalat yapılabilir. ●

KDV SÜRPRİZİ

Son dönemde vergi incelemelerinde öne çıkan konulardan biri de yurtdışındaki ilişkili grup firmalarından para transfer ederek kaynak sağlayan, ancak karşılığında herhangi bir faiz ödemesi yapmayan Türkiye'deki kurumlara yapılan KDV tarhiyatları... Çok değil 2-3 yıl önceye kadar mükellefler, yurtdışından sağlanan kaynak nedeniyle faiz ödemeyerek hazine zararına sebebiyet verecek bir matrah aşındırması yapmadığı için rahattı. Ancak son yıllarda gündeme gelen "faizsiz para kullanma işleminin emsal bedel üzerinden KDV'ye tabi olduğu" yorumu nedeniyle artık eskisi kadar rahat değiller...



Güray Kurşunoğlu
Vergi, Direktör

E: gkursunoglu@kpmg.com
T: +90 232 464 20 45-112
M: +90 533 448 73 75

A talarımızın bir lafı vardır: "Bedava sirke baldan tatlıdır." Esasen bu tabirle; parasız alınan bir şeyin, para verilerek alınabilecek daha güzel bir şeye göre daha tercih edilebilir olacağı vurgulanıyor. Karşılığı talep edilmeksizin verilecek şey, bazen hediye edilen bir iktisadi kıymet, bazen karşılıksız bir para, bazen de kullanmak için verilen ancak karşılığında faiz vb. herhangi bir semeresi istenilmeyen para şeklinde karşımıza çıkabilir. Zaten bu yüzden vergi uygulamalarında, "ana şirket" ve "yavru şirket" tabirleri türememiş midir? Yani, bir kol kanat geren taraf ve bir de kol kanat gerilen, faydalanan taraf...

Son dönemde Vergi İdaresi; kol kanat gerenlerin bilhassa yurtdışında olduğu durumlarda, Türkiye'deki yavru şirkete sağlanmakta olan faizsiz kaynaklara gözünü dikmiş durumda. Buna göre yavru şirketler yurtdışındaki ilişkili firmalardan sağladıkları kaynaklar nedeniyle herhangi bir faiz ödemiyor olsa dahi, ödenmeyen bu faizin KDV'sinden sorumlu tutulmaya başlandı. Bu işin çıkış noktasına ve konuyla ilgili gelişmelere şimdi kısa kısa değinelim...

TARHİYATLARIN DAYANAĞI

Mükelleflerin yurtdışındaki ilişkili kurumlardan bedelsiz olarak temin ettiği kaynaklar üzerinden, son dönemde vergi müfettişlerince emsal faiz hesaplandığını ve KDV tarh edildiğini görüyoruz. Vergi müfettişleri, KDV Kanunu'nda "Emsal Bedel ve Emsal Ücret" ile ilgili yapılmış olan, bedeli bulunmayan veya bilinmeyen işlemlerle bedelin mal, menfaat, hizmet gibi paradan başka değerler olması halinde matrahın işlemin mahiyetine göre emsal bedeli veya emsal ücreti olduğu, emsal bedeli ve emsal ücretinin Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre tespit edileceği yönündeki ifadeleri dikkate alıyor. Yine idarenin son dönem

verdiği özelgelerde, yurtdışında grup şirketlerinden edinilen bedelsiz (faizsiz) finansman kaynaklarında, emsal bedel üzerinden katma değer vergisi hesaplanması gerektiği yönünde görüş ileri sürülüyor.

Hal böyle olunca, muhtelif nedenlerle grup firmalarından Türkiye'ye kaynak transfer etmiş bulunan ve faiz ödemeyen firmalar, sorumlu sıfatıyla KDV tarhiyatıyla muhatap oluyor.

MESNEDİYOK

KDV Kanunu'nda yer alan emsal bedelle ilgili müessese, esasen işlemin her iki tarafının da tam mükellef olduğu ilişkilerde söz konusudur. Doğrudan KDV beyan edip ödemesi gereken satıcı veya hizmet veren, yani fatura bedeliyle beraber katma değer vergisini de tahsil edip beyan etme yükümlülüğü olan mükellef nezdinde gündeme gelir.

Tevkifat uygulamasının olduğu katma değer vergisi işlemlerinde ise emsal bedele dayalı KDV tevkifatı tarhiyatının yapılması çok dayanaklı değildir. Böyle bir durumun, yani tevkifat yapılması gereken bir işlemin, taraflar arasında belgesiz olarak gerçekleştirildiğinin tespiti halinde, belgelendirilmeyen yani beyan dışı kalan kazancın tespitinin ilk olarak asıl katma değer vergisi mükellefi nezdine gerçekleştirilmesi gerekir. Söz konusu kurum nezdinde elde edilmiş ancak belgelendirilmemiş kazancın tespiti halinde bu incelemeden elde edilen verilerden hareketle KDV tevkifatı yapması gereken mükellef nezdinde işlem yapılabilir.

Oysa yurtdışından sağlanan kaynaklarda, ortada ne satıcı, ne hizmeti veren yurtdışındaki firmanın elde ettiği bir kazanç vardır ne de esasen taraflar arasında vergiye tabi bir işlem. Bütün bunlara rağmen inceleme elemanlarınca vergiye tabi bir işlemin olduğu düşünülüyorsa ilk olarak finansman hizmeti vermekten elde ettiği kazancın



tespitine ilişkin, öncelikle yurtdışındaki firmanın mukimi olduğu ülkenin gelir idaresine müracaat edilmeli. İşlemin hukuki niteliğinin tam olarak tespiti sonrasında yine de ilgili şirketçe elde edilmiş olması gereken bir kazancın varlığı kabul ediliyorsa Türkiye'deki şirkete dönülmesi ve işlem yapılması gereklidir.

KARARLAR MÜKELLEF LEHİNE

2014 yılında yerel mahkemelerde verilmiş iki karara baktığımızda, vergi mahkemesi kararlarının temel olarak yurtdışından borç veren ortakla Türkiye'deki mükellef arasındaki parasal işlemin gerçek mahiyetinin tespit edilmesi ve KDV olup olmayacağına buna göre karar verilmesi gerektiği esasları üzerine oturtulduğunu görüyoruz. Diğer bir anlatımla her olayın kendi gerçekleri ışığında değerlendirilmesi gerektiği; bunun "özün önceliği prensibi"nin bir gereği olduğu, bu parasal ilişkinin gerçek mahiyeti tespit edilirken de söz konusu işlemler için faiz alınmıyor olmasının, bunun gerekçelerinin önemli olduğu ve niyet muhakemesinden hareket edilmemesi gerektiği vurgulanmış ve ilgili tarhizatlar kaldırılmıştır.

Yine 2015 tarihli bir yerel mahkeme kararında da geçmişte yurtdışından sermaye avansı mahiyetinde sağlanmış bir kaynağı, kısa süre içerisinde sermayeye eklenmemiş olması nedeniyle faizsiz

kredi gibi değerlendiren davalı idareye karşı, mükellef haklı bulunmuştur.

Verilen mahkeme kararlarına esas uyumsuzlukların detayına bakıldığında, dava konusu olaylarda yurtdışından aktarılan kaynakların bir faiz karşılığının bulunmadığı açıktır. Ancak sağlanan kaynakların hep şirket bünyesinde tutulmuş olması, geri ödenmemesi, geçmişte kısmen de olsa sermayeye eklenmiş bulunması gibi faktörler göz önüne alınarak bir nevi öz kaynağa dönüştüğü, sermayeleştiği hususiyetlerinin mahkemelerce göz önüne alındığını görüyoruz.

BU SEÇENEĞE DİKKAT!

Konuyla ilgili Danıştay'ın vereceği kararlar, elbette konuya önümüzdeki yıllarda ışık tutacaktır. Bununla birlikte, şu an için verilmiş yerel mahkeme kararlarına bakıldığında, geçmişte yurtdışı ilişkili firmalardan Türkiye'ye transfer edilmiş bulunan ve üzerinden faiz ödenmeyen meblağları, sonradan sermayeye ekleme yönünde hareket etmiş mükelleflerin davaları kazandığı görülüyor. Bu kapsamda, henüz çok net bir içtihat oluşmamış bulunan konuyla ilgili olarak, yurtdışına benzer nitelikte borcu bulunan mükelleflerin de kısmen ya da tamamen bu borçları sermayeye ilave etme seçeneğini göz önünde bulundurmalarında fayda olacaktır. ●

- Referanslar
(1) 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu
(2) İzmir 3. Vergi Mahkemesi 2014/597 Sayılı Kararı
(3) İzmir 3. Vergi Mahkemesi 2014/608 Sayılı Kararı
(4) İzmir 3. Vergi Mahkemesi 2015/752 Sayılı Kararı

İSTİSNALAR DEĞİŞİYOR

Gelir Vergisi Kanunu'nun değiştirilmesine yönelik hazırlanan kanun tasarısı 2013 yılı içerisinde TBMM'ye sunuldu. Bu tasarı, hisse senedi ve gayrimenkul yatırımlarındaki istisnalarda değişiklik öngörüyor. Yeni düzenleme, mevcut istisnaları daraltarak yatırımcıların koşullara göre azalan oranda da olsa mutlaka bir miktar vergi beyan edip ödemesini öngörüyor.



Ayhan Üstün

Vergi, Şirket Ortağı

E: ayhanustun@kpmg.com

T: +90 216 681 90 20

M: +90 533 312 29 92

Gelir Vergisi Kanunu'nun (GVK)¹ değiştirilmesine ilişkin Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan bir kanun tasarısı 12/06/2013 tarihinde TBMM'ye sunulmuştu. O tarihten bugüne tasarının yasa- laşma süreci tamamlanmadı. Ancak bu tasarıda yer alan bazı konular, özel öneme sahip ve kamuoyunda hak ettiği kadar yer almıyor. Özellikle istisnalar üzerinde planlanan önemli değişiklikler yatırımcıları yakından ilgilendiriyor.

Bu yazımızda Gelir Vergisi Kanun Tasarısı içinde "değer artış kazançlarının vergilenmesi" ile ilgili getirilmesi düşünülen yeni düzenleme- yi hatırlatıp mevcut sisteme göre nelerin de- ği- şeceği konusunda yatırımcıları bilgilendirmeyi amaçlıyoruz.

Peki mevcut düzenleme ne diyor? Öncelikle mevcut sistemde gelir vergisi mükellefleriyle ku- rumlar vergisi mükellefleri için yer alan düzenle- meleri hatırlayalım.

GELİR VERGİSİ MÜKELLEFLERİ

GVK hükümlerine göre gerçek kişilerin bir şirketin hissesine yatırım yapmaları durumunda gelecekte bu hisseleri elden çıkarmaları halinde elde edecekleri gelirin türü, "değer artış kazan- cı" olarak tanımlanıyor. Normal koşullarda bu kazanç, GVK içinde belirlenen oranlarda (yüzde 15- yüzde 35 aralığında) vergilendiriliyor. Gayri- menkullerin satışından kaynaklanan kazançlar da benzer vergi rejimine tabi.

Ancak GVK içinde yer alan özel bir düzen- leme sonucu, 2 yıldan fazla elde tutulan hisse senetlerinin elden çıkarılmasından sağlanan ka- zanç, vergilendirilecek değer artış kazançları ta- nımı dışında tutulmuş.² Yani gerçek kişi olarak bir şirkete ortak olan yatırımcılar, başka bir koşula

tabi olmadan, 2 yıl elde tutma koşulunu sağla- ması halinde değer artış kazançları üzerinden hiç vergi ödemiyor.

Bu istisnanın uygulanmasında dikkat edilme- si gereken bir detay, kanunun vergi dışı bıraktığı kazançların "hisse senedi" işlemleri için tanımlanmış olması. Hukuken sadece anonim şirket- ler hisse senedi çıkarabildiği için bu istisna sade- ce A.Ş. türünde şirketlere ortak olan yatırımcılar için uygulanıyor. Ancak limited şirkete ortak olan gerçek kişiler, herhangi bir istisnadan yararlanamıyor. Gayrimenkul satış kazançları için ise GVK içinde yine benzer bir düzenleme getirilmiş ve gayrimenkulün 5 yıldan fazla elde tutulması ha- linde elde edilen değer artış kazançlarını vergi dışı bırakmıştır.³ Ayrıca bedelsiz olarak veya vera- set yoluyla edinilen gayrimenkullerin elden çık- arılması da vergiden istisna edilmiştir. Bu istisna düzenli olarak gayrimenkul alım satımı (ticareti) yapanlar tarafından uygulanamıyor.

KURUMLAR VERGİSİ MÜKELLEFLERİ

Kurumlar Vergisi Kanunu'na (KVK) göre bir kurumun başka bir kurumdaki ortaklık payını veya gayrimenkul yatırımını elden çıkarması du- rumunda elde edilen değer artış kazancı, nor- mal dönem kazancına dahil ediliyor ve genel oran olan yüzde 20 oranında kurumlar vergisine tabi oluyor.

Ancak aynı GVK'da olduğu gibi KVK'da da istisna hükümleri düzenlenmiş. Bir kurumun başka bir kurumun hissesini veya taşınmazla- rı elden çıkarması sonucu elde edilen kazanç, aşağıdaki koşulların bir arada sağlanması halin- de, yüzde 75 kurumlar vergisinden istisna edile- biliyor. Sadece kalan yüzde 25 vergilendiriliyor (Bu da yüzde 20 kurumlar vergisi oranı uygulan-

diğında efektif olarak vergi yükünü yüzde 5'e düşürüyor):

- İştirak hisselerinin veya taşınmazların 2 yıldan fazla elde tutulması gerekiyor.
- Elde edilen kazancın istisna edilen kısmının (yüzde 75) 5 yıl işletmeden çekilmemesi ve ortaklara dağıtılmaması gerekiyor.
- Satış bedelinin 2 yıl içinde tahsil edilmesi gerekiyor.

Menkul kıymet veya taşınmaz ticareti ve kiralanmasıyla uğraşan kurumlar bu istisna kapsamı dışında kalıyor.

Söz konusu istisnanın uygulanmasında, gerek KVK gerekçesi gerekse ilgili tebliğ hükümleri doğrultusunda, şirketlerin mali yapısını güçlendirmeyi hedefleyen nakit karşılığı satışlar istisnadan yararlanabiliyor. Bu istisnanın uygulanmasında, GVK'dan farklı olarak iştirakin anonim şirket veya limited şirket olması fark etmiyor. Ancak özellikle elde edilen değer artış kazancının istisna edilen kısmının 5 yıl işletmeden çıkarılmaması yatırımcılar için ilave bir sorun ve istisnanın uygulanmasını zorlaştırıyor.

ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLER

Yeni düzenleme, artık hiçbir durumda yüzde 100 istisna imkanı tanımıyor. Yani yatırımcıların koşullara göre azalan oranda da olsa mutlaka bir miktar vergi beyan edip ödemesini öngörüyor.

Özellikle mevcut düzenlemede sadece 2 yıl elde tutma koşulunu yerine getirerek hisse senedi satış kazançlarını yüzde 100 vergi dışı bırakma hakkı olan gerçek kişiler için yeni düzenleme önemli bir fark getiriyor. Yeni düzenleme, hisselerin 5 yıldan fazla elde tutulması halinde bile en fazla yüzde 75 istisna olanağı getiriyor.

Gayrimenkul yatırımlarında ise mevcut düzenlemede 5 yıl elde tutma koşuluna bağlı olarak elde edilen yüzde 100 istisna yerine 2 yıldan başlayarak 5 yıla kadar elde tutma süresine bağlı olarak en fazla yüzde 75 istisna olanağı tanıyor. Yani bir yandan gayrimenkul yatırımcılarına 5 yıldan erken satışlar için de kısmi istisna olanağı getirirken, diğer yandan uygulanabilecek en yüksek istisna oranını yüzde 100'den yüzde 75'e indiriyor.

Tüzel kişi ortaklar ise bugün 2 yıl elde tutma koşuluyla hak kazandığı yüzde 75 istisna olanağına, ancak 5 yıl elde tutma halinde ulaşabiliyor. Diğer taraftan mevcut düzenlemede yer alan kazancın 5 yıl işletmeden çekilmemesi koşulu tasarıda yer almadığı için en azından yatırımcılara istisnanın uygulamasına ilişkin daha fazla esneklik sağlıyor.

Halka arz yoluyla yapılan hisse satışlarında ise daha yüksek vergi istisnası imkanı getirilerek şirketlerin halka arz edilmesi teşvik edilmek isteniyor.

Sonuç olarak tasarıda yer alan yeni düzenleme, bugünkü sistemle karşılaştırıldığında mev-



Değer artış kazançlarının vergilendirilmesiyle ilgili yeni düzenleme, yatırımcıların mutlaka bir miktar vergi ödemesini öngörüyor.

Kaynak

¹93 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu

²Gelir Vergisi Kanunu, Mükerrer Madde 80/1

³Gelir Vergisi Kanunu, Mükerrer Madde 80/6

cut istisnalarla hak kazanılması için hem daha uzun bir süre yatırımı elde tutmak şartı getirirken hem de uygulanabilecek istisnaları azaltarak her durumda bir miktar vergi ödenmesini gerektiriyor.

DÜZENLEMELERİN AMACI

Türkiye'nin son yıllarda gerçekleştirdiği ekonomik büyüme ve buna bağlı gelişmeler sebebiyle hem şirketlerin hem gayrimenkul yatırımlarının değerlerinde önemli artışlar olduğu görülüyor. Yatırımcılar, işlemin türüne göre hiç vergi ödemeden veya görece az miktarda vergi ödeyerek değer artış kazançlarını elde ederken kamu maliyesi bu değer artışından yeterli anlamda pay alamıyor. Değer artışına sebep olan genel ekonomik ortamın kamu yatırımları ve kamu hizmetlerindeki artışa da bağlı olduğu düşünüldüğünde söz konusu değer artışından bu yatırımları ve hizmetleri finanse edebilecek bir kaynağın kamuya aktarılması ancak bu istisnaların daraltılması yoluyla mümkün görülüyor.

Diğer taraftan yatırımcılar, bu şekilde elde edilen yüksek kazançların geniş vergi istisnalarından yararlanırken özellikle ücretli ve asgari ücretli kesim üzerinde oluşan vergi yükü toplumda vergi adaleti duygusunu zedeliyor.

Sonuç olarak yeni düzenleme hem vergi adaleti sağlanması hem kamu maliyesinin yatırımları ve hizmetleri sürdürebilecek şekilde yatırımcıların elde ettiği değer artışından pay alabilmesi amacıyla hiç vergi ödenmemesi sonucu doğuran yüzde 100 istisna olanağını kaldırıyor. Ama aynı zamanda yatırımcıların faaliyetlerini teşvik edebilecek düzeyde ve uluslararası örnekler ile kıyaslanabilir şekilde kademeli bir vergi istisnası sistemi öneriyor.

NELERE DİKKAT ETMELİ?

Bu tasarının geleceği, ne zaman ve ne şekilde yasalaşabileceği belirsiz; yeni bir meclis ve hükümet kuruluncaya kadar gerçekçi bir yorum yapmak mümkün değil. Ancak en azından yatırımcıların, Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan ve TBMM'de bekleyen bu tasarıdan haberdar olması, olası değişikliklerin getireceği farklılıkları anlaması ve işlemlerini buna göre planlaması önemli. Örneğin hisse senedi veya gayrimenkul yatırımları olan ve bunları elden çıkarmayı planlayan yatırımcıların, mümkünse bu işlemlerini 2015 mali yılı içinde ve mevcut düzenlemeye göre tamamlaması ve geleceği yönelik belirsizlik riskini almaması tavsiye edilebilir.



YENİ GVK'NIN ÖNGÖRDÜĞÜ DÜZENLEMELER

Öncelikle yeni tasarı gelir vergisi ve kurumlar vergisini tek bir mevzuatta düzenlemeyi amaçlıyor. Yani tasarı bu haliyle yasalaşırsa hem gerçek kişi hem tüzel kişi yatırımcılar, aynı esasa göre vergilendirilecek.

***Taşınmazlar ve pay senetlerinin elden çıkarılmasında sağlanan değer artış kazançlarının vergileme koşulları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:**

- 2 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 40'ı
- 3 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 50'si
- 4 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 60'ı
- 5 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 75'i vergiden istisna edilmiştir.

***Halka arz yoluyla hisse satışı için aşağıdaki şekilde özel bir düzenleme yapılmıştır:**

- 2 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 60'ı
- 3 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 70'i
- 4 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 80'i
- 5 yıldan fazla elde tutulandan elde edilen gelirlerin yüzde 90'ı vergiden istisna edilmiştir.

Yatırımcıların, Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan ve TBMM'de bekleyen bu tasarıdan haberdar olması, olası değişikliklerin getireceği farklılıkları anlaması ve işlemlerini buna göre planlaması önemli. Örneğin hisse senedi veya gayrimenkul yatırımları olan ve bunları elden çıkarmayı planlayan yatırımcıların, mümkünse bu işlemlerini 2015 mali yılı içinde ve mevcut düzenlemeye göre tamamlaması ve geleceği yönelik belirsizlik riskini almaması tavsiye edilebilir.

Diğer taraftan, elindeki yatırımları yakın zamanda satmayı planlamayan yatırımcılar da mevcut iştirak/holding yapılarını gözden geçirip bir yeniden yapılanma planlayabilir. Ayrıca yabancı yatırımcıların Türkiye'deki yatırımlarına ilişkin elde edilebilecek kazançların vergilendirilmesinde çifte vergilendirmeyi önleme (ÇVÖ) anlaşmalarının da dikkate alınması gerektiğinden, yabancı bir yatırımcının yukarıda açıklanan uygulamadan farklı ve daha az oranda vergi ödemesi veya hiç vergi ödememesi mümkün olabilir.

Bu gibi yeniden yapılanma planları, sadece kısa vadeli ve hisse satışı gibi bir işleme özel değil, uzun vadeli ve yatırım, finansman, nakit akışı, hisse satışı gibi olası birçok alternatif değerlendirilerek yapılmalıdır. Bu sebeple bu alanda yetkin vergi uzmanlarına danışılmasını tavsiye ederiz. Talep edilmesi halinde, KPMG bünyesinde yer alan ve şirket birleşme satın almaları ve uluslararası vergilendirme alanında uzman vergi danışmanlık ekibimiz aracılığıyla müşterilerimize destek olmaktan memnuniyet duyarız. ●

12 aylık yayınlarımız



1



3



5



7



2



4



6

1. Yenilenebilir Enerji için Vergi ve Teşvikler Araştırması 2015

KPMG Global tarafından, enerji ve doğal kaynaklar özelinde küresel çapta hazırlanan, içlerinde Türkiye'nin de yer aldığı 31 ülke genelindeki yenilenebilir enerjiyi teşvik politikalarına ilişkin en son güncellemelere yer veren Yenilenebilir Enerji İçin Vergi ve Teşvikler Araştırması 2015, sektör yöneticilerine, küresel yenilenebilir enerji üretiminin mevcut durumunu, en büyük 5 yenilenebilir enerji üreticisine ilişkin son gelişmeleri ve 31 ülke genelinde, yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimini destekleyen yerel programlara ilişkin detayları içeren bir özet çalışma sunuyor.

Dili: İngilizce

2. KPMG Türkiye 2015 Otomotiv Yöneticileri Araştırması:

Türkiye Otomotiv Sektöründe Yeni Stratejik Yatırım Hedefleri İlki 2013'te gerçekleştirilen ve Türkiye'nin en kapsamlı ilk yerel otomotiv araştırması olan KPMG Türkiye Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nın üçüncüsü otomotiv sektörü yöneticilerinin önümüzdeki 5 yıla yönelik beklentilerini ve görüşlerini kapsıyor.

Dili: Türkçe/İngilizce

3. Investment in Turkey 2015

KPMG Türkiye vergi profesyonelleri tarafından İngilizce olarak her yıl hazırlanan

ve Türkiye'de iş yapan ya da yatırım yapmayı düşünen yabancı yatırımcılar için Türkiye'deki vergi sistemine ışık tutan genel bir el kitabı niteliği taşıyan Investment in Turkey 2015 yayımlanmıştır.

Dili: İngilizce

4. Otomotiv Sektörü Yeni Teşvik Sistemi

En son 15/02/2013 tarih ve 28560 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2013/4288 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı eki "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar" ile otomotiv sektörü ana ve yan sanayi yatırımlarına yeni ve önemli destekler öngörülmüştür. Varlık Barışı Kanunu ikinci kez gündeme getirilmiş ve TBMM'de kabul edildikten sonra 9 Mayıs 2013 tarih ve 28661 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu sektördeki yeni teşviklerin neler olduğunu özetleyen dokümanımız güncellenmiştir.

Dili: İngilizce

5. "Eğitim Sektörü" Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Devlet Teşvikleri

25/06/2012 tarih ve 28334 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2012/4 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile Türkiye'nin döviz kazandırıcı hizmet gelirlerinin artırılması ve

hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesini amaçlamakta; bunun için Türkiye'de yatırımcıların gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin giderlerin belirli bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılanması öngörülmektedir. Bilgilendirme dokümanımız burada dikkat edilmesi gereken noktaları özetlemektedir.

Dili: Türkçe/İngilizce

6. Yeni Teşvik Sistemi Kapsamında Madencilik ve Enerji Sektörleri

2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nın eki "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" ile yürürlüğe konulan yeni yatırım teşvik sistemi yatırımcılar için birçok yeniliği ve fırsatı beraberinde getirmiştir. En son 15/02/2013 tarihinde 2013/4288 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yatırım teşvik sisteminde özellikle "Elektrik Üretimi" yatırımları bakımından önemli değişiklikler yapılmıştır. Bilgilendirme dokümanımız burada dikkat edilmesi gereken noktaları özetlemektedir.

Dili: Türkçe/İngilizce

7. KPMG Türkiye 2015 İnşaat Yöneticileri Araştırması

KPMG 2005 yılından bu yana her yıl gerçekleştirdiği Küresel İnşaat Araştırması ile bu yıl da sektörün öncelikli konularını gündeme taşıdı.

Dili: Türkçe

İLERİYE ATILAN BÜYÜK BİR ADIM

KPMG'nin "2015 Gayrimenkul Kredileri Barometresi", kısa bir süre önce yayımlandı. Son 6 yıldır düzenli olarak çıkarılan raporun hazırlık sürecine bu yıl 21 ülkeden 90'ı aşkın finans kurumu yöneticisi katıldı. Bu yıl Türkiye de araştırmaya dahil oldu. Bu yılki rapora göre, gayrimenkul yatırım ve inşaat projelerinin banka finansmanı konusunda Avrupa genel anlamda "ileriye doğru büyük bir adım" atıyor. Türkiye'de ise aşamalı iyileşme sürüyor.



KPMG tarafından kısa bir süre önce yayımlanan "2015 Gayrimenkul Kredileri Barometresi" raporu, temelde bankaların gayrimenkul finansmanı ve kilit finansman parametrelerine yönelik hassasiyetini değerlendiriyor. Son 6 yıldır düzenli olarak çıkarılan raporda bu yıl, 21 ülkeden 90'ı aşkın finans kurumu yetkilileriyle görüşme gerçekleştirildi. Kıbrıs, Yunanistan, Hollanda, İspanya, Türkiye ve İtalya, bu yıl ilk kez araştırmaya katıldı.

2015 Gayrimenkul Kredileri Barometresi, araştırmanın yürütüldüğü 21 Avrupa piyasasına ilişkin inceliklerin yanı sıra katılımcıların gelecek 12-18 aylık döneme ilişkin beklentilerine yer vermesi bakımından banka finansman olanaklarını araştıranlar için önemli bilgiler içeriyor. Rapor, bir yandan Avrupa'daki kredi piyasası koşullarına

ilişkin görüş sağlarken bir yandan da benzersiz karakteristiklerini vurgulamak amacıyla araştırmaya katılan her ülke için ayrı ayrı enstantanelere de yer veriyor.

KPMG'nin ortaklarından Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi Gayrimenkul Bölümü Başkanı Andrea Sartori tarafından koordine edilen raporda, bankalar açısından emlak finansmanının stratejik önemi, değer kaybına uğramış krediler ve bunların ne şekilde yönetileceği gibi konulara odaklanılıyor. Farklı bankaların ortalama ve tercih edilen kredi/anlaşma büyüklükleri, yeni finansman fırsatları ve bankaların varlık sınıfı tercihleri değerlendiriliyor. Araştırmaya katılan her ülke için yeni emlak projelerine, gelir getiren gayrimenkulleri finanse etmeye yönelik müteahhitlere ve yatırımcılara yönelik tahminlere ve mevcut şartlara da değinilerek yatırımcıların beklentilerine yer veriliyor.

BANKALAR DAHA İSTEKLİ

Rapora göre, gayrimenkul yatırım ve inşaat projelerinin banka finansmanı konusunda Avrupa genel anlamda "ileriye doğru büyük bir adım" atıyor. Araştırma ayrıca Avrupa finans kurumlarının gayrimenkul inşaat/yatırım projelerine kredi verirken dikkate aldığı kriterlere ilişkin değerlendirmeler sunuyor.

Araştırmada ekonomiler, "baskın¹", "yerleşik²" ve "diğer³" daha az yerleşik ekonomiler olarak kategorize ediliyor. Rapordan elde edilen bulgulara bakıldığında, katılımcıların bilhassa baskın ve yerleşik ekonomilerde yeni geliştirmelere kıyasla halen daha gelir getiren projeleri tercih ettiği gözlemleniyor.

Andrea Sartori, raporun "Bankaların hassasiyetlerinin iyileşme seyrinde olduğuna ve bankaların inşaat projelerini finanse etmeye daha istekli bir hale geleceğine" işaret ettiğini söylüyor ve şöyle devam ediyor:

REKABET ARTIYOR

RAKİPLER KİM? Raporun ortaya koyduğu bir diğer sonuç, bankalarla alternatif kredi sağlayıcıları arasındaki rekabetin arttığıdır. Daha yerleşik ekonomilerde bankalar, yerel olmayan ticari bankaları ve bunları takiben özel sermaye fonlarını en büyük rakipleri olarak görürken daha az yerleşik ekonomilerde özel sermaye fonları bankaların en büyük rakibi olarak değerlendiriliyor.

NE TERCİH EDİLİYOR? Araştırmada kategorize edilen yerleşik ve baskın ekonomilerde geliştirme finansmanı sağlanması söz konusu olduğunda bankalar açısından tercih edilen varlık sınıfının konut segmenti olduğu ve bunu, mağaza, ofis ve endüstriyel alan sınıflarının izlediği görülüyor. Daha az yerleşik ekonomilerde ise ofis alanları birinci sırada yer alırken bunu mağaza, konut ve endüstriyel varlık sınıflarının takip ettiği elde edilen ilginç diğer bulgular arasında.

"Avrupa, rekor düzeyde düşük faiz oranları görüyor. Bunun yanı sıra Avrupa Merkez Bankası tarafından başlatılan bir varlık satın alma programının da bankaların likidite pozisyonunu iyileştirmesi bekleniyor. Öte yandan bankalar da özel sermaye/borçlanma fonları ve yatırım bankaları gibi alternatif kredi sağlayıcıları dolayısıyla artan rekabetle yüzleşiyor. Sonuç olarak, yatırımcılar daha yerleşik ekonomiler başta olmak üzere Avrupa gayrimenkul piyasalarındaki tercihli ürünleri havada kapıyor."

BÜYÜME İŞARETİ

KPMG'nin raporuna göre daha az yerleşik piyasalardaki bankalar, yüklü miktardaki batık kredilerden kaynaklanan güçlüklerle yüzleşmeye devam edecek gibi gözüküyor. Emlak kredilerindeki iyileşme, daha gelişmiş Avrupa ekonomilerinde en somut halde görülmekle birlikte daha az gelişmiş ülkeler ise halen küresel mali krizin sebep olduğu hasarla mücadele etme baskısı altında. Bu ekonomilerde, değer kaybına uğramış kredilerin daha büyük orana sahip olması, bankaları emlak sektörüne kredi verme konusunda daha çekimser hale getiriyor.

KPMG Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Ortağı Tayfun Pişirir tarafından Türkiye özelinde yapılan değerlendirmeye göre, GSYİH'nin 2014 yılında bir önceki yıla göre düşüş göstermesi, iç talep üzerinde olumsuz etkiye yol açan katılaştıran para politikalarının etkisini yansıtıyor. Bireysel ve kurumsal müşteri hassasiyeti, yaklaşan genel seçim atmosferiyle kötüleşti ve siyasi belirsizlik arttı. Türkiye geçici süreyle hız kesmiş olmasına rağmen gayrimenkul piyasasında hız artışı sürdü ve 2014 boyunca piyasada yabancı yatırımlar etkin oldu. Genişleyen ekonomi, aynı zamanda güçlü turizm sektörüyle desteklenen emlak piyasasının 2015 yılında da büyüyeceğine işaret ediyor. Mevcut birinci sınıf gelir getiren ürünlerin eksikliği, yatırımcıları yeni gayrimenkul geliştirme ve yenileme projelerine yönlendiriyor. Bununla birlikte ya-

DEĞER KAYBEDEN KREDİLER

Emlak kredilerindeki iyileşme, daha az yerleşik ülkelere kıyasla baskın ve yerleşik ekonomilerde daha görünür halde. Değer kaybına uğramış kredilerin oranı, çoğu daha az yerleşik ekonomide halen yüksek seyrediyor. Bu yüzden bankalar, emlak finansmanı sunma konusunda tedbirli yaklaşımlarını sürdürmeye devam ediyor.

SORUNLU KREDİLER

Sorunlu kredilerle mücadelede rehinli malları haczetme yoluna gitmek yerine, mevcut kredileri yeniden yapılandırma yöntemi tercih edilmeye devam ediliyor. Başarılı yeniden yapılandırma açısından güçlü iş modellerine sahip nitelikli projeler ve kooperatif projeleri daha fazla şansa sahip.

TAM UYUMLU KREDİLER

İspanya istisnası haricinde, araştırmanın kapsadığı tüm Batı Avrupa ülkelerinde tam uyumlu kredilerin oranı yüzde 80'den daha yüksek. Buna rağmen Türkiye, Macaristan, Romanya, Yunanistan, Bulgaristan ve Kıbrıs açısından tam uyumlu kredilerin oranı halen yüzde 65'in altında seyrediyor.

tırımcılar, bölgedeki jeopolitik gerilimi dikkate alarak tedbirli bir şekilde hareket ediyor.

İYİLEŞME SÜRÜYOR

Tayfun Pişirir'e göre Türkiye kredi piyasası, son zamanlarda aşamalı bir iyileşme sergiliyor. İpotekli gayrimenkul kredilerinin hacmi, 2014'te bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artış gösteriyor. Önceki yılda kolaylaşan finansman koşullarının daha da iyileşeceği bekleniyor. Araştırmaya katılan bankaların yüzde 50'si için bu durum önemli ya da çok önemli bir konu olarak değerlendiriliyor. Diğer yüzde 50'si, orta ile düşük önem düzeyi sergiliyor. Bankalar alternatif kredi sağlayıcıları içerisinde ticari bankaları ve yatırım bankalarını en büyük rakipleri olarak görürken bunları özel sermaye/borçlanma fonları takip ediyor. Görüşülen bankaların yüzde 75'i kredi kullandırma düzeylerinin yeterli olduğunu ifade ederken yalnızca yüzde 25'i yeterli düzeyin nispeten altında olduğunu açıklıyor. Bankalar hem yeni inşaat projeleri hem gelir getiren projeler için finansman sağlamaya açık olduklarını ifade ediyor. Kullandırılan toplam kredi hacmine bakıldığında, kredilerin yüzde 73'ü yeni geliştirmelere ve yüzde 27'si gelir getiren projelere tahsis ediyor.

Son olarak Türkiye'den araştırmaya katılanların hiçbirinin gelecek 12-18 aylık dönemde kredi hacimlerinde herhangi bir düşüş öngörmemiş olması bakımından hem kendileri hem bütün kredi sektörünün kredi portföyü büyüklüklerine dair beklentileri olumlu yönde. Araştırmaya verilen yanıtlar, bankacılık sektöründe potansiyel daha fazla büyüme açısından olumlu düşünceler öne sürüyor.

Rapora göre genel itibarıyla finansman koşulları, önceki yıllara kıyasla daha elverişli bir hale gelmiş durumda. Bu durum farklı etmenlere (yani bankalar için mevcut daha düşük fon maliyeti, emlak finansmanında artan faiz oranı ve bankalar tarafında daha fazla risk toleransı) atfediliyor. ●



1. İtalya, Almanya, İspanya, Birleşik Krallık
2. Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Polonya, Slovakya, İsveç
3. Baltık devletleri, Bulgaristan, Hırvatistan, Kıbrıs, Yunanistan, Macaristan, Romanya, Sırbistan ve Türkiye

İletişim

İş Geliştirme ve Pazarlama Lideri M.Sait Gözüm

+90 0216 681 90 00
sgozum@kpmg.com

Kurumsal İletişim Figen Tahiroğlu Würsching

Kurumsal İletişim ve Pazarlama
Kıdemli Müdür
+90 0216 681 90 00
ftahiroglu@kpmg.com

Ferruh Tunç

KPMG Türkiye Başkanı,
ftunc@kpmg.com

Murat Alsan

Denetim Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı
malsan@kpmg.com

Abdulkadir Kahraman

Vergi Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı
akahraman@kpmg.com

SEKTÖRLER

Endüstriyel Üretim Hakan Ölekli

Denetim, Şirket Ortağı
holekli@kpmg.com

Finansal Hizmetler Murat Alsan

Denetim Bölüm Başkanı,
Şirket Ortağı
malsan@kpmg.com

Gayrimenkul ve Altyapı İsmail Önder Ünal

Denetim, Şirket Ortağı
iunal@kpmg.com

İlaç Nesrin Tuncer

Denetim, Şirket Ortağı
ntuncer@kpmg.com

Kamu Ferruh Tunç

Kıdemli Ortak, Türkiye Başkanı
ftunc@kpmg.com

Otomotiv Ergün Kış

Denetim, Şirket Ortağı
ergunkis@kpmg.com

Tüketici Ürünleri ve Perakende Fikret Selamet

Denetim, Şirket Ortağı
fselamet@kpmg.com

ÜLKE MASALARI

ALMANYA Ergün Kış

Denetim, Şirket Ortağı
Almanya Masası Lideri
ergunkis@kpmg.com

AMERİKA Hakan Aytekin

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

FRANSA Jean-Andre Bonnardel

Danışmanlık, Direktör
Fransa Masası Lideri
jeanbonnardel@kpmg.com

İTALYA Tayfun Pişirir

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

JAPONYA Tayfun Pişirir

Vergi, Şirket Ortağı
Japonya Masası Lideri
ebuyukseban@kpmg.com

HOLLANDA Raymond Timmer

Danışmanlık, Şirket Ortağı
Hollanda Masası Lideri
raymondtimmer@kpmg.com

KPMG OFİSLER

İSTANBUL (Merkez Ofis)

Rüzgarlıbahçe Mh. Kavak Sk.
No:29, 34805
Kavacık-Beykoz, İstanbul Türkiye

İZMİR

Heris Tower, Akdeniz Mah.
Şehit Fethi Bey Cad.
No:55 Kat 21, 35210
Alsancak, İzmir Türkiye

Halil Bağdınlı

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

İsmail Önder Ünal

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

ANKARA

The Paragon İş Merkezi
Kızılırmak Mah.
Ufuk Üniversitesi Cad.
1445 Sok. No: 2 Kat: 13
Çukurambar. Ankara
06550 Türkiye
+90 (312) 491 72 31

Timur Çakmak

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

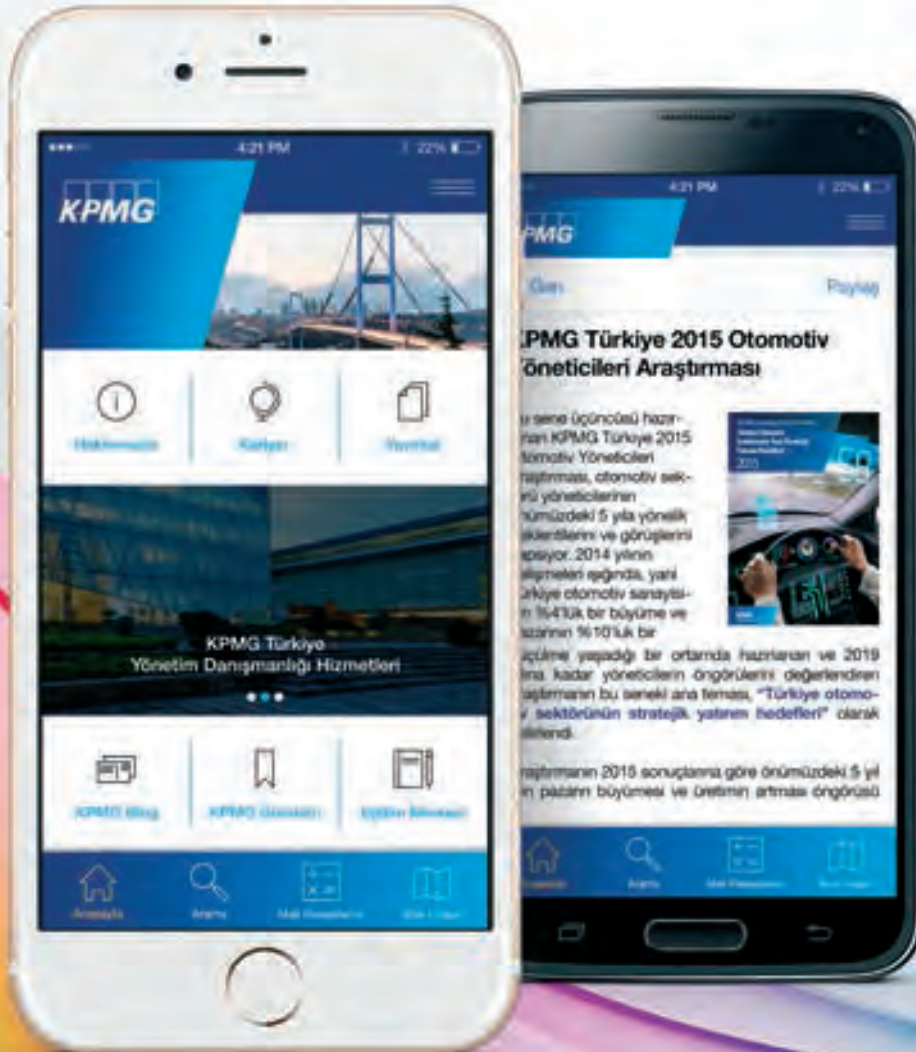
Engin Ölmez

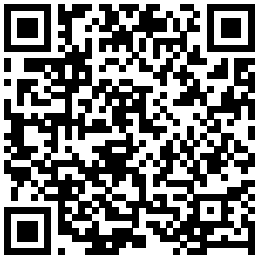
Denetim, Kıdemli Müdür
+90 312 491 72 31
eolmez@kpmg.com

YENİ

KPMG Türkiye Mobil Uygulamamız ile Her An Bilgiye Ulaşın!

Tek dokunuşla, denetim, vergi ve danışmanlık gündemine dair bilgi ve yayınlara ulaşabilir, KPMG Gündem dergisini ve blog yazılarını okuyabilir, eğitimlerimize kayıt yaptırabilir; iş ilanlarımıza başvurabilir ya da bizi sosyal medyada takip edebilirsiniz!





KPMG Gündem'in
diğer sayılarını
okudunuz mu?

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

© 2015 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 beslenmiştir.