



VERGİDE ALGI

Serkan Kumdaki

Kat kat karşılık

Öncelikle Ankara'da yaşanan elim terör olayını lanetliyorum ve tüm ölenlere Allahtan rahmet diliyorum. Daha birkaç hafta önce bu köşeden terör olayları ile ilgili değerlendirme yapmışken bu vahim olayın yaşanması beni de derinden üzdü. Tüm milletimizin başı sağ olsun.

Şehirleşmenin hızla geliştiği ülkemizde, özellikle 1970'li yıllardan başından itibaren inşaat sektöründe, teknolojik ve mühendislik faaliyetlerindeki gelişmelerin etkisiyle büyük bir canlılık yaşanmaktadır. Sektördeki bu canlılık aynı zamanda ekonomiyeye dinamizm kazandırmakta ve istihdam yaratmaktadır.

Hızlı nüfus artışı, iç ve dış göç olayları ve sanayi alanındaki gelişmeler; kentlerin büyümesi sonucunu doğurmuştur. Bu durum, özellikle büyük kentlerde, arsa ve arazi fiyatlarını yükseltmiş ve spekülasyonla yollarla büyük kazanç ve servet sahibi insanlar yaratmıştır. Ekonomik ve sosyal politikalar nedeniyle bugüne kadar bu şekilde elde eden kazanç ve servetler tanı olarak vergi kapsamına alınmamıştır.

Arsa fiyatlarındaki aşırı yükselmeler, mühendislik ve müteahhitlik hizmetlerindeki gelişmeler, kendine özgü koşulların sonucunda, "arsa payı karşılığı kat inşaatı" olarak ifade edilen bir olguyu gündeme getirmiştir. Bu faaliyetin doğması ve gelişmesinde etkin olan taraf, kuşkusuz kit olan toprağı elinde bulunduran arsa sahipleridir.

MALİYENİN GÖRÜŞÜ

İnşaat işlerinde, özellikle konut inşaatlarında hangi faaliyetlerin ticari amaçlı olduğunu kestirmek bazen mümkün olmamaktadır. Miras yoluyla intikal eden bir arsanın üzerine evini yıkarak yerine yeni bir bina yapan ve bunlardan bir kaç tanesini satan veya hiç satış yapmayan kişi ile tamamen dairelerinin hepsini satan kişiyi vergilendirilmesi ve bunların birbirinden ayrılması hiç kolay olmamaktadır.

Maliyenin genel olarak görüşü, yıl içerisinde birden fazla gayrimenkul satışının yapıldığı durumlarda bu yapılan işlemin ticari organizasyon dâhilinde yapıldığıdır.

MALİ İDARE VE MAHKEMELER TERS DÜŞÜYÜR

Kat karşılığı inşaat işlerinde genel olarak iki ayrı teslimden söz edebiliriz. Bunlardan ilki, arsa sahibi tarafından müteahhide teslim edilen arsa, ikincisi ise arsa üzerine yapılan inşaat işleri sonrasında arsa sahibine düşen ve müteahhit tarafından arsa sahibine teslim edilen taşınmazlardır. Ülkemiz genel hukuk uygulamaları ve vergi mevzuatı açısından çok enteresan bir ülke. Örneğin; müteahhit tarafından arsa sahibine teslim edilen taşınmazlar, mali idare tarafından KDV'ye tabi tutulurken aynı olayda Danıştay, yapılan işlemin Trampa (Değiş Tokuz) hükümünde olduğu ve her iki taraf adına da menfaat doğurmadığı gerekçesiyle arsa sahibine teslim edilen taşınmazların KDV'ye tabi olmadığını yönünde görüşler vermiştir. Yani mali idare ve mahkemeler ters düşmektedir.

AYRI TELDEN ÇALIYORLAR

Örneğin; arsa sahibi A, kendi arsası üzerine yapılan 10 adet daireden, kendisi ile yapılan %40 sözleşme gereği 4 adet taşınmazı müteahhit B'den teslim almıştır. Almış olduğu bu daireleri yılın değişik zamanlarında satarak gelir elde etmiş ancak ticari mükellefiyet tesis ettirmemiştir. Maliye Bakanlığı'nın yapmış olduğu rutin tapu kayıtları kontrolünde yıl içerisinde birden fazla daire satan ve bu konuda incelemeye alınan A'ya yapılan incelemede KDV ve gelir vergisi tarh edilmiştir. Bay A da yazılan bu raporu dava ederek KDV'yi Danıştay kararları neticesinde kaldırtmıştır. Şimdi hiç ticari mükellefiyet tesis ettirmeyen kişi, yazılan bu KDV'yi dava yolu ile kaldırabilirken, aynı konuda ticari mükellefiyet tesis ettiren kişi KDV'sini ödüyor. Maalesef vermiş olduğumuz basit örnek, bürokrasi ile mahkemelerin ne kadar ayrı telden çaldığının göstergesidir.

Aynı kanunun bu kadar farklı yorumlandığı başka bir ülke var mıdır, bilmiyorum? Ama bu ve buna benzer birçok konuda idarelerin uygulamaları ile mahkemelerin görüşleri çelişmektedir. Devletin bir kurumunun verdiği kararın, devletin mahkemeleri böyle aykırı bularak kaldırdığıdır. Hal böyle olunca da vatandaş mahkemeye mi günecek yoksa devlet kurumlarına mı, şaşırıp kalıyor.

Sonuç olarak; aslında vergi kanunları başta olmak üzere, tüm kanunların elden geçirilmesi lazım... Yorum farklılıkları neticesinde bir mahkemenin verdiği karara diğer mahkeme tam tersi görüş verebiliyor veya idarenin verdiği bir kararın mahkeme bozabiliyor.

Unutmayalım; "Adaletin kuvvetli, kuvvetli-lerin de adaletli olması gerekir..."



Yabancılar kaptırıyoruz

H.Merkezi (E.Çözüm)

İç pazarda yabancı markalar ilerliyor. Yerliler pay kaybediyor. Avrupa Franchise Federasyonu istatistiklerine göre, Türkiye, 'zincir sayısı' bakımından 2010 yılından bu yana 'Avrupa liderliği' konumunu koruyor. Ancak iç pazarda yabancı markaların yükselişi bakımından da Avrupa lideri. Başka bir ifade ile 2010'dan bu yana yabancı markalar iç pazarda hızla ilerlerken yerli markalar pay kaybediyor. Avrupa Franchise Federasyonu'na göre, 2010 yılında franchise veren yerli markaların pazar payı yüzde 74'tü. 2011 yılında yüzde 81 ile zirveye ulaştı. Ancak sonraki yıllar trend değişti. 2013 ve 2014'te yüzde 64'e geriledi. Başka bir ifade ile yerli markalar pazar payında 17 puanlık kayıp yaşarken yabancıların payı yüzde 19 seviye-

lerinden yüzde 36'ya çıktı.

HIRVATİSTAN VE TÜRKİYE

20 Avrupa ülkesi franchise marka verilerinin değerlendirildiği federasyonun yaptığı sıralamaya göre, Türkiye, bu 20 ülke içinde 'yabancıların en çok pazar payı aldığı ülke' unvanını Hırvatistan ile paylaştı. Türkiye ve Hırvatistan dışında yabancılar sadece Macaristan ve Slovenya'da pazar payı kazandı. Kalan 16 ülkede ise yerliler ya geriledi ya da aynı kaldı. Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Finlandiya gibi bazı ülkelerde ise yerliler pay kazandı.

Türkiye'de franchise veren şirket sayısı 471. Ancak bu şirketlerden bazıların bir den fazla markası franchise veriyor. Türkiye, Avrupa Franchise Federasyonu değerlendirmelerine alındığı 2010 yılından bu yana franchise veren marka sayısı bakımından birinci sırada. 2010 yılında bin 669 marka

franchise veriyorken, 2014 itibarıyla bu sayı bin 840'a çıkmış. Türkiye'yi bin 796 marka ile Fransa, bin 199 marka ile İspanya izliyor.

101 AYIN REKORU!

Öte yandan, Türkiye'ye uluslararası doğrudan yatırım girişi, bu yılın temmuz ayında 3 milyar 392 milyon dolar olarak gerçekleşirken, bu rakam aylık bazda, 2007 Ocak'tan bu yana en yüksek seviye oldu. Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, uluslararası doğrudan yatırım girişi, bu yılın ocak-temmuz döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22,1 artışla 9 milyar 715 milyon dolara ulaştı.

Türkiye'ye sadece temmuzda gelen yabancı doğrudan yatırım ise 3 milyar 392 milyon dolarla, 101 ayın ardından en yüksek seviyeye çıktı. Bu rakam, 2007 Ocak'taki 6 milyar 453 milyon dolarlık doğrudan yatırım girişinden bu yana en yüksek seviye oldu.

Haftalık yönetim kurulu toplantısına Mimar ve Mühendisler Grubu İzmir Şubesi konuk oldu. Derece Koleji'nde düzenlenen akşam yemekli toplantıya MÜSİAD İzmir Başkanı Ümit Ülkü, MMG İzmir Şubesi Başkanı Doç. Dr. Musa Alcı ve her iki derneğin yönetim kurulu üyeleri katıldı.



MÜSİAD ve MMG işbirliği atağı

H.Merkezi (E.Çözüm)

TOPLANTIDA konuşan MÜSİAD İzmir Başkanı Ümit Ülkü, "Bu toplantımızda da MMG üyesi dostlarımızla bir arada olmaktan dolayı mutluyuz. Sizler ile işbirliğini çok önemsiyoruz. Bizler işadamları olarak sermaye ve cesaretimizi, sizlerin bilgisiyle bir araya getirdiğimizde çok daha katma değeri yüksek projeler geliştireceğimize inanıyoruz" dedi.

Her başlangıcın sürecek için yeni ümitler olduğunu söyleyen Ülkü, sunulan söyledi: "Yeni fırsatlar için de başlamak önemlidir. Ancak başlanılan

bir faaliyet veya bir işi devam ettirerek, geliştirerek sürekliliğini sağlamak daha da önem arz etmektedir. MMG üyeleri ile işadamlarımızın güzel proje ve açılımlarda buluşmaları için bir araya geldiğimiz bu toplantımızda birlikte işbirliğinin temellerini atarak başlangıç yapmak istiyoruz. Toplantımızın hayırlı olmasını diliyorum, katılımınızdan dolayı tekrar teşekkürlerimi sunuyorum."

Daha sonra toplantıda konuşma yapan MMG İzmir Şube Başkanı Doç. Dr. Musa Alcı da "Teknik bir yapılanmaya sahip olan grubumuz, sosyal sorumluluk kapsamında mimari ve mühendislik bakış açısı ile ülkemizi-

zin gelişimine katkı sağlamak üzere çalışmalar yapmaktadır. Türkiye'den yapılan 1 kilogram ihracatın değeri 1,46 dolara tekabül ederken Almanya'nın 1 kilogram ihracatının ortalama değeri 4,1 dolar seviyesindedir. Dolayısıyla daha fazla katma değer üretip daha çok markalı ürün ihraç ederek büyümeye pozitif katkı sağlamayı hedefliyoruz. Proje bazlı çalışmaların yanı sıra iş dünyası temsilcileri olan siz MÜSİAD İzmir üyelerinin talepleri doğrultusunda işbirliği yapmayı ve bilgi, birikim ve tecrübelerimizi paylaşarak projeler yürütmeye hazırız" diye konuştu.



Üst yönetimde değişiklik

H.Merkezi (E.Çözüm)

YILDIZ Holding Mali İşler Grup Başkanı (CFO) ve Gıda Dışı Yatırımlar Murahhas Azası olarak görev yapan Dr. Cem Karakaş, İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini üstlendi.

Yıldız Holding, global yapılanma kapsamında üst yönetiminde bir dizi yeni atama gerçekleştirdi. 2010 yılı başından beri şirket bünyesinde yer alan ve Mali İşler Grup Başkanı (CFO) ve Gıda Dışı Yatırımlar Murahhas Azası olarak görev yapan Dr. Cem Karakaş, İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandı. Dr. Cem Karakaş'tan boşalan CFO görevine ise, Karakaş'a bağlı olarak Mali İşler Başkan Yardımcılığı'nı yürüten Mustafa Tercan getirildi.

REGUS İLE

Dünyanın birçok ülkesinde ofisiniz olsun

Regus, dünya çapındaki ofislerinde yer alan Business lounglarını üyelerine sisteme dâhil eden Regus, ofis ve sanal ofis müşterilerine geçerli olabilen 'Regus Businessworld Card' uygulaması ile dünyanın 106 ülkesindeki 2 bin 500 lokasyondaki ofislerden yararlanma şansı sunuyor.

H.Merkezi (E.Çözüm)

TÜRKİYE'nin ekonomisi gelişen kentlerinde konumlanan 21 farklı merkezliye hazır ofis çözümleri sunan Regus, ofis sahibi olmanın yanı sıra, özel bir anlaşma ile 106 farklı ülkede 2 bin 500 lokasyonda bu ofislerden yararlanma şansı veriyor.

Regus, sanal ofis veya normal ofis kiralayan müşterilerine, yerel-ulusal ve global lounge erişimine sahip Gold kartı ücretsiz olarak sunuyor. Regus, İş Dünyası (Businessworld) hizmeti ile dünya çapında üyelik planı

üzerinden 2 bin 500 iş merkezinde anında erişim, bir milyon üzerinde üyesi ile en üst düzeyde verimli mobil çalışma hizmeti veriyor. Regus, kullanışlı, esnek, uygun maliyetli ve kolay erişimli çok çeşitli destekleyici hizmetlerle, saatlik, günlük, aylık ya da yıllık özel ofisler sunuyor. 26 yıldan bu yana dünyanın 106 ülkesinde, 900

şehirde 2 bin 500 merkezde 2,1 milyondan fazla iş insanını ofislerinde ağırlayan Regus, işe yeni başlayan yeni bir girişimci-den Fortune 500'ün en büyüklerine kadar geniş bir yelpazede ofis kullanıcılarına özel hizmetler veriyor.

ZİYARETÇİLERİNE

"Bayim olur musun?" diye soracak

CNR Fuar Merkezi'nde ziyaretçileriyle buluşmaya başlayan 'Bayim Olur Musun- Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı'nın ana sponsorluğunu, dünyanın en köklü gayrimenkul danışmanlık markası Coldwell Banker, ikinci kez üstlendi. Fuar, 3 gün boyunca franchise ve bayilik vererek büyümek isteyen, yeni iş ortakları arayan markaları bir araya getirecek.

H.Merkezi (E.Çözüm)

BU yıl 13'üncüsü gerçekleştirilen Fuarın açılış töreninde konuşan Coldwell Banker Türkiye Ülke Başkanı Dr. Gökhan Taş, Avrupa'nın en büyük franchise etkinliği olan bu fuarın iki yıldır ana sponsorluğunu yapmaktan büyük mutluluk duyduklarını dile getirdi.

Gökhan Taş, "Coldwell Banker" in faaliyet gösterdiği gayrimenkul alanında da ülkemizde son yirmi yılda, gayrimenkul şirketleri kurumsallaşarak franchising sistemi şeklinde gelişmiş, marka bilincine sahip yatırımcılar ile sektör bugünkü seviyesine ulaşmıştır" dedi.

Gayrimenkul sektöründe franchise sisteminin öneme değinen Gökhan Taş, gayrimenkul sektörünün her yıl büyüyen bir sektör olduğunu, stok, personel ve cari hesap gibi önemli maliyet kalemlerinin, alacak büyük risklerin bulunmadığını vurguladı. Taş, "Diğer sektörlerde çalışanlar, maliyettir, gayrimenkul sektöründe çalışanlar ise kârdır" yorumunu yaptı.

Franchise'ın kendi işini yapmanın en kolay ve hızlı yollarından biri olduğunu anlatan Taş, "Sadece iş sahibi olmuyorsunuz. Kendi geleceğinizle birlikte belki çocuklarınızın, torunlarınızın geleceğini oluşturuyorsunuz. Ben de yıllar önce bir tıp doktoru olarak bu fuara geldiğimde bir franchise ofisi olarak bu işe başladım. Dünyanın en köklü gayrimenkul danışmanlık firması Coldwell Banker Türkiye olarak 2 yılda 18 şehirde 84 ofise ve 804 emlak danışmanı sayısına ulaştık. Coldwell Banker olarak amacımız; girişimcilerin küçük paralarla büyük karlar elde etmelerini sağlamak" diye konuştu.



'GÖNÜL AĞACI'

Meyve veriyor

Petrol Ofisi ve KEDV işbirliğiyle hayata geçirilen Gönül Ağacı Projesi, başarılı çalışmalara imza atıyor. Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden, düşleyen ve üreten kadınların el emeği ile hayat bulan Gönül Ağacı ürünleri, beğeni topluyor.

H.Merkezi (E.Çözüm)

PETROL Ofisi ve Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) işbirliğiyle hayata geçirilen Gönül Ağacı projesi kapsamında, Anadolu kültürünün geleneksel motifleri, farklı bir tasarım anlayışıyla istihdam katılımlı yaşayan ve ürünlerini gelire dönüştürme olanağı bulamayan kadınlar tarafından üretiliyor. Düşleyen ve üreten kadınların el emeği olan Gönül Ağacı ürünleri, değişik tasarımları ve işlevselliğiyle dikkat çekiyor. İğne oylarından dantellere, nakıştan tiğ işine kadar birçok işlemeyi tüketici ile buluşturan Gönül Ağacı ürünlerinde keten, Manisa Bezi, Rize Dokuması, Elpek Bezi, Kutnu gibi çeşitli yöresel kumaşları kullanılıyor. Yüzde 100 doğal ürünlerden yapılan Gönül Ağacı ürünleri arasında İğne Oyası Bardak Altlığı, Kutnu Amerikan Servis, Mandala Makyaj Çantası, Tiğ İş Bandana gibi işlevsel ürünlerin yanı sıra Topaç, Antep İşi Sabun Kesesi, Lavanta Kesesi, Altın Kesesi gibi nostaljik tasarımlar da yer alıyor.

Hem kurumsal hem de kişisel hediye seçimleri için ideal bir alternatif oluşturan Gönül Ağacı ürünleri, Türkiye genelinde 220 kadının el emeği ile yapılıyor. Petrol Ofisi'nin sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında KEDV işbirliği ile başlattığı Gönül Ağacı çatısı altında toplamda 6 temel kategoriye ait 71 çeşit ürün seçeneği bulunuyor.