Franchise veya Franchising’in Vergisel Boyutu

Sektörel Bakış; Franchise veya Franchising’in Vergisel Boyutu/Franchise giriş bedeli (Franchisee Fee): Franchise alanın/franchisee’nin, sisteme

Franchise veya Franchising’in Vergisel Boyutu

ÖZET

Franchise giriş bedeli (Franchisee Fee): Franchise alanın/franchisee’nin, sisteme girmek için başlangıçta isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında franchisor’a ödediği bedel/giriş parasıdır.

Franchise kullanım bedeli (Franchise fee/Royalty): Franchise alanın işletme süresince sistemi ve markayı kullanması karşılığında franchise verene ödediği bedeldir. Genellikle aylık, bazen haftalık alınan bu bedel, yıllık ciro/hasılat veya kârın belli bir oranı, belli bir yüzdesi (Royalty) olabileceği gibi, başka büyüklüklere, örneğin işletme alanına veya hizmet birimi adedine göre de alınabilir. Kullanım bedeli için bir taban sınır konabileceği gibi, aylık sabit bir ödeme de alınabilir. Ayrıca imtiyaz veren, verdiği destek hizmetleri için ek ödeme isteyebilir. Bu ödeme, imtiyaz verenin verdiği hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına yöneliktir.

Franchising sistemi; Bağımsız girişimcilere tüketici kitleleri tarafından tanınan ve tercih edilen bir ürün ve/veya hizmetin sunumunu belirli işletmecilik yöntem ve standartları altında gerçekleştirmelerine imkân tanımakta, franchise alan girişimcinin, franchise veren firmanın işe yönelik sürekli yardım ve desteği ile daha önce tecrübe sahibi olmadığı bir işi başarı ile yürütebilmesini ve maliyetlerini büyük ölçüde azaltmasına imkân vermektedir. Franchising sisteminde, franchise veren firma belirli bir sözleşmeye dayalı olarak franchise alan bir girişimciye belirli bir bölgede, yeterli bir hizmet desteği altında ürününü satma imtiyazını /ayrıcalığını vermektedir.

Anahtar Kelimeler: Franchise veya franchising, franchisor, franchise giriş bedeli (franchisee fee), franchise kullanım bedeli (franchise fee/royalty), reklam fonu (advertising fee), gümrük kıymeti, ...

GİRİŞ

Franchising sistemi; Bağımsız girişimcilere tüketici kitleleri tarafından tanınan ve tercih edilen bir ürün ve/veya hizmetin sunumunu belirli işletmecilik yöntem ve standartları altında gerçekleştirmelerine imkân tanımakta, franchise alan girişimcinin, franchise veren firmanın işe yönelik sürekli yardım ve desteği ile daha önce tecrübe sahibi olmadığı bir işi başarı ile yürütebilmesini ve maliyetlerini büyük ölçüde azaltmasına imkân vermektedir. Franchising sisteminde, franchise veren firma belirli bir sözleşmeye dayalı olarak franchise alan bir girişimciye belirli bir bölgede, yeterli bir hizmet desteği altında ürününü satma imtiyazını /ayrıcalığını vermektedir.

Franchise kullanım bedeli (Franchise fee/Royalty): Franchise alanın işletme süresince sistemi ve markayı kullanması karşılığında franchise verene ödediği bedeldir. Genellikle aylık, bazen haftalık alınan bu bedel, yıllık ciro/hasılat veya kârın belli bir oranı, belli bir yüzdesi (Royalty) olabileceği gibi, başka büyüklüklere, örneğin işletme alanına veya hizmet birimi adedine göre de alınabilir. Kullanım bedeli için bir taban sınır konabileceği gibi, aylık sabit bir ödeme de alınabilir. Ayrıca imtiyaz veren, verdiği destek hizmetleri için ek ödeme isteyebilir. Bu ödeme, imtiyaz verenin verdiği hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına yöneliktir.

Gümrük Yönetmeliğinin 56.maddesi ile 29044/28.06.2014 sayı ve tarihli Resmi Gazetede yayınlanan Gümrük Kıymetine İlişkin 2 Sayılı Gümrükler Genel Tebliği gereği; *Franchising işlemleriyle ilgili olarak yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler ile franchise kullanım bedeli/franchise fee (royalty)'nin ithal eşyasının gümrük kıymetine eklenebilmesi için söz konusu ücretlerin,*

a) Kıymeti belirlenecek eşya ile ilgili olması ve

b) Kıymeti belirlenecek eşyanın satış koşulu olarak yapılmış olması,

Gerekmektedir. Bu şartların her ikisini bir arada taşıyan söz konusu ücretlerin ithal edilen eşyanın gümrük kıymetine eklenmesi gerekir.

I- TANIMLAR

Franchise (ing): "Kısaca sözlük anlamı; 1) Hükümet tarafından verilen imtiyaz veya muafiyet, 2) ortak işletmecilik, mümessillik, bir markanın isim hakkının alınması, bir üretici ya da hizmet sunucu ile bir kuruluş arasında, ürün ya da hizmetin genellikle sınırları belirlenmiş bir yörede pazarlanması yolunda varılan anlaşma" demektir. Türkçe karşılığı "imtiyaz" olan franchise, İngilizce bir kelimedir**.**

Franchise Veya Franchising: Bir sistem ve markanın imtiyaz hakkı sahibinin, belirli süre, koşul ve sınırlar içinde, işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin sürekli disiplin ve destek sağlayarak, belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara sistem ve markasını kullandırmasına dayanan, uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir. Franchise, esasen bir "pazarlama" yöntemidir.

Franchising: Bir ürün/hizmet imtiyaz hakkına sahip franchise verenin belirli bir pazarlama sistemi çerçevesinde ürün veya hizmetlerinin dağıtım ve sunumuna ilişkin imtiyaz hakkını ikinci bir taraf olan bağımsız bir franchise alana vermesi ile oluşan bir dağıtım sistemidir. Franchising yoluyla ana franchise veren firmanın bağımsız bir franchise alana verdiği işletme imtiyazı: Franchise verenin ürününü satma, markayı kullanma, üretim ve pazarlama tekniklerinden yararlanma ya da genel işletme yaklaşımından faydalanma şeklinde değerlendirilebilir.

Franchise Veren/Franchisor: Bir ürüne, hizmete veya bilgi birikimine, bunlara ait kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya/isme sahip olup da, franchise anlaşması ile bunların satış dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı üçüncü yatırımcılara veren, kullandıran kişi veya kuruluştur. Franchise veren, sistemi kuranın kendisi olabileceği gibi, sadece franchise haklarını satma yetkisine sahip bir başkası da olabilir. Franchise verenin aynı sistemle çalışan kendi işletmesi veya işletmeleri olabilir veya olmayabilir. *Franchise veren, sistemin gereği olan araştırma, eğitim, denetim, vb. gibi destekleri üstlenir.*

Franchise Alan/Franchisee: Doğrudan veya dolaylı bir malı bedel karşılığında franchisor'un ticari adını/markasını, know-how'unu, iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini ve diğer sınai/fikri mülkiye haklarının kullanımını üstlenen taraf, sistemin ve markanın belli bir satış-hizmet noktası ve/veya bölgesi için haklarını anlaşma ile alarak uygulayan bağımsız yatırımcıdır.

Bölge Franchise Alan (Area Franchisee): Franchise veren, pazarın belli yükümlülüklerini ve haklarını belli bir coğrafi alanda bölge franchise alana devreder. Bölge franchise alan bazı sistemlerde alt franchise alanlara işletme açtırabilir, bazı sistemlerde sadece kendisi işletmeler açabilir. Bölge franchise alan, sistemin gereklerine göre, adeta bir franchise veren gibi alt franchise alanın seçimi, işletme yeri seçimi, eğitim, denetim, mal ve hizmet temini vb. gibi işlevlerin bir veya bir kaçını üstlenebilir.

Alt Franchise Alan (Sub Franchisee): Bölge franchise alan tarafından sistemi ve markayı kullanma hakkı anlaşma ile verilen kişi veya firmadır. Bazı sistemlerde anlaşma doğrudan bölge franchise alan ile alt franchise alan arasında yapılırken, bazı sistemlerde franchise veren anlaşmaya kendisi taraf olmaktadır.

Masterfranchise Alan (Master Franchisee): Yurt dışında geliştirilmiş bir sistem ve markanın belli bir ülkede kullanma haklarını alan kişi veya kurumdur. Bazen sadece masterfranchise alanın işletme açmasına izin verilirken, çoğunlukla kendi altında franchise satış hakkı da verilir. Bazı sistemlerde verilen franchise'lar masterfranchise alana bağlıyken, bazılarında doğrudan yurtdışındaki merkeze bağlı olurlar.

Sistem (Franchise System): Franchise ilişkisi kapsamındaki kural ve görevlerin bütününü tanımlar. Faaliyet konusu işin yapılacağı yerin seçimi, kurulması, işletme prosedürleri, satış teknikleri, markaların kullanımı, personelinin eğitimi, işletmenin denetimi, franchise alanların seçimi, franchise anlaşması gibi konular belirlenir.

Franchise Giriş Bedeli (Franchisee Fee): Franchise alanın/franchisee'nin, sisteme girmek için başlangıçta isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında franchisor'a ödediği bedel/giriş parasıdır.

Franchise Kullanım Bedeli (Franchise Fee/Royalty): Franchise alanın işletme süresince sistemi ve markayı kullanması karşılığında franchise verene ödediği bedeldir. Genellikle aylık, bazen haftalık alınan bu bedel, yıllık ciro/hasılat veya kârın belli bir oranı, belli bir yüzdesi (Royalty) olabileceği gibi, başka büyüklüklere, örneğin işletme alanına veya hizmet birimi adedine göre de alınabilir. Kullanım bedeli için bir taban sınır konabileceği gibi, aylık sabit bir ödeme de alınabilir. Ayrıca imtiyaz veren, verdiği destek hizmetleri için ek ödeme isteyebilir. Bu ödeme, imtiyaz verenin verdiği hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına

yöneliktir.

Reklam Fonu (Advertising Fee): Çoğu sistemlerde merkezden yapılan toplu reklam harcamaları için bir fon kurulur ve franchise alanlardan katkı bedeli toplanır. Bu bedel genellikle franchise alanın yıllık ciro/hasılat veya kârıyla orantılı olarak tespit ve tahsil edilir.

Franchising Sistemi; Bağımsız girişimcilere tüketici kitleleri tarafından tanınan ve tercih edilen bir ürün ve/veya hizmetin sunumunu belirli işletmecilik yöntem ve standartları altında gerçekleştirmelerine imkân tanımakta, franchise alan girişimcinin, franchise veren firmanın işe yönelik sürekli yardım ve desteği ile daha önce tecrübe sahibi olmadığı bir işi başarı ile yürütebilmesini ve maliyetlerini büyük ölçüde azaltmasına imkân vermektedir. Franchising sisteminde, franchise veren firma belirli bir sözleşmeye dayalı olarak franchise alan bir girişimciye belirli bir bölgede, yeterli bir hizmet desteği altında ürününü satma imtiyazını /ayrıcalığını vermektedir.

II- FRANCHİSİNG'İN TARİHSEL GELİŞİM SÜRECİ

Franchising'in serbestlik anlamına gelen ilk kullanımı Orta Çağ Avrupası'na dayanmakla birlikte, franchising sistemini kullanarak mallarının dağıtımını ve pazara sunumunu gerçekleştiren ilk firma 1863 yılında Singer Dikiş Makinaları şirketi olmuştur. Böylece, ABD'de başlangıçta oldukça dar kapsamlı olarak imtiyaz sözleşmesi şeklinde değerlendirilen bir "Franchise sözleşmesi" ile işletmenin bayilere ürünlerinin satışı için imtiyaz hakkı verildiği dönem başlamıştır.

Franchising sisteminin yaygın olarak kullanıldığı ilk sektörler otomobil endüstrisi, içki şişeleyicileri endüstrisi ve petrol endüstrisi olmuştur. Bu yolla belirli bölgelerde üreticiler franchise vermek suretiyle bağımsız franchise alanları kullanarak, geniş bir pazar kesimine düşük bir harcamayla ulaşmışlar ve finansal açıdan oldukça güçlenmişlerdir. Üretici firmalar franchising sisteminin sunduğu fırsatı değerlendirerek, bağımsız franchise alanlara kendi ürünlerinin dağıtım ve satış hakkı imtiyazını vererek bir yandan kârlı duruma geçmeyi başarmışlar, bir yandan da ülke genelinde ortak firma imajını taşıyan büyük bir bayilik ağına sahip olmuşlardır.

Franchising sistemiyle çalışan yaklaşık 60 iş kolu mevcuttur. Bunlar arasında; Otomobil Kiralama, Otomobil Servis Ürünleri, İş Yardım Servisleri, İş Araçları, Giyim ve Ayakkabı, Yapı, Dekorasyon, Bilgisayar, Kozmetik, Perakende Şatış Mağazaları, Eğitim, Yiyecek, Sağlık Ürünleri, Ev Aletleri, Kuru Temizleme, Fast-Food, Turizm ve Otelcilik, Lokanta, vb. sektörler bulunmaktadır. Özellikle

hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır.

Franchising Sisteminin Kaydettiği Önemli Aşamalar:

1) "İlk Kuşak Franchising" Ya Da "Geleneksel Franchising" şeklinde isimlendirilen aşama, ülkemizde de yaygın olarak görülen "Bayilik sistemleri, bu aşamaya en iyi örnektir.

2) "Ayrıcalıklı Franchising/Sistemleri" Yada "İkinci Kuşak Franchising" olarak da adlandırılan bu aşama/sistem ABD'de 1950'li yıllarda görülmeye başlanırken, İngiltere'de 1960'lı yıllarda ortaya çıkmıştır. Ayrıcalıklı sistemlerde başarılı bir franchise veren ışletme, sahip olduğu belirli bir ismin, markanın, belirli bir pazarlama stratejisi dahilinde bağımsız bir franchise alan girişimci tarafından kullanılabilmesi için imtiyaz vermektedir. Franchise verenin taraflar arasında gerçekleştirilen bir sözleşme sonucunda franchise alan üzerinde sürekli bir denetimin görüldüğü ayrıcalıklı sistemlerde ayrıca, franchise veren franchise alana sürekli bir iş desteği de sağlamaktadır. Franchising sisteminin gelişim sürecinde ulaştığı yeni bir aşama olan ayrıcalıklı sistemler, aynı zamanda franchising sistemi üzerine günümüzde yapılan tanımlama ve açıklamalara baz teşkil etmektedir. Hızlı yemek servisleri, lokantalar, oteller, perakende satış mağazaları, kiralama hizmetleri, danışmanlık hizmetleri vb. alanlarda ayrıcalıklı franchising türü kullanılmaktadır.

3) Franchising'in Gelişim Sürecinde Ortaya Çıkan Bir Başka Türü İse "Değişim Yöntemi"Dir. Değişim yöntemi franchising sistemi, franchise alan konumundaki bağımsız bir işletmecinin franchise veren durumundaki firma ile aynı sektörde yer alması itibariyle, sahip olduğu işini franchise verenin ticari isim ve işletmecilik yöntemi altında sürdürmesi ile kurulan bir ticari ilişkidir. Bir başka deyişle, değişim yöntemi franchising sisteminde franchise alan işletmeci tecrübe sahibi olmadığı bir alanda yeni bir iş kurmakta, işini bir başka franchise veren şirketin ticari ismi ve işletmecilik yöntemi altında devam ettirmektedir. Değişim yöntemi, franchising yapılan değerlendirmeler çerçevesinde var olan bir işin "Ayrıcalıklı franchising" sistemine dönüşümü olarak da görülebilir.

- Türkiye'de franchising kavramı 1985 yılında ilk Mc Donald's zincirinin kurulması ile birlikte tanınmıştır. Bu süreçte, kurulan franchise zinciri mağazalarda tüketicilere yalnız belirli ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte ürün ve hizmetlerin sunumuyla sınırlı kalınmamış, aynı zamanda bir yaşam biçimini oluşturan tüketim modelleri de sunulmuştur.

- Franchising sistemiyle kurulan satış noktalarında standartlara dayalı işletme yöntemlerinin kullanımı sonucunda sistemin uygulandığı sektörlerde rekabet ortamı canlanmış, tüketicilerin yıllardır duydukları ancak ulaşamadıkları markalara ulaşmaları imkânı doğmuştur. Bu sistemle Türk girişimciler dünya çapında tanınmış markaların isim ve işletmecilik kullanım imtiyaz hakkını alarak ve franchise veren şirketin standartlarına uygun satış noktaları açarak hem kendilerine, hem tüketicilere, hem de ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamışlardır. Türkiye'de 1985 yılından bu yana hızla yayılan franchising sistemiyle büyümeyi tercih eden firma ve markalar arasında öncelikle yurtdışından gelen yabancı markaların yer aldığı göze çarpmaktadır. Uluslararası franchising sistemiyle yerel pazara giren uluslararası firmaların yerel girişimcileri franchise vermeye yönlendirdiği düşünülürse, Türkiye'de de bu süreçte franchise veren yerel firmalar da önemli ölçüde ortaya çıkmıştır.

Franchising Sisteminin En Önemli Özellikleri:

1) Franchise vermek için öncelikle ortada başarılı çalışan bir işletme, denenmiş bir sistem, tanınmış bir marka olmalıdır. Ancak başarısı kanıtlanmış bir iş başkalarına satılabilir. Bireysel yatırımcı, eğer kendi olanakları ile becerebileceğinden daha fazla kazanacağına, daha verimli çalışacağına, işinin daha başarılı ve kalıcı olacağına inanırsa böyle bir ilişkiye girmek ister*. Hiç kimse, kendi becerebileceğinden daha az kazanmak için başkasının sistemini kullanmaz, başkasının markası için çalışmaz.* Franchising, sözleşmeye dayalı dikey bütünleşmiş bir sistemdir. Franchising, franchise verenin belirli bir marka altında sunduğu ürün ya da hizmetin yine kendi kurmuş olduğu bir iş modeline göre franchise alan tarafından dağıtımına imkân sağlamaktadır.

2) *Franchising, sistemin işleyiş süreci boyunca franchise veren firmaya franchise alan üzerinde kontrol yetkisi veren bir faaliyetler bütünüdür.* Franchise işinde, katı disiplin kuralları geçerlidir. Taraflar, aralarında uzun süreli bir anlaşma yaparlar. Sistemin uygulama esasları net olarak belirlenmiştir. İşi başarıya götüren çalışma kuralları kesin olarak tanımlanmıştır. Aynı markayı taşıyan her işletmede aynı standartlara sahip ürün ve/veya hizmet sunulur*. Hizmet kalitesini sağlamak için başlangıçta ve sonrasında çalışanlara ve yatırımcılara sürekli eğitim verilir. Anlaşma süresince sıkı denetim uygulanır. Franchise verenin sistemin işleyiş sürecinde franchise alan üzerindeki kontrolü, söz konusu imtiyaz verilen işin anlaşma ile belirlenen belirli bir standart ve yönteme göre işletilmesi gerekliliğinden kaynaklanmaktadır.*

3) Franchising, franchise verenin franchise alana yönelik işin kurulması, organizasyon ve yönetim modelinin hazırlanması, pazarlama faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi, personelin eğitilmesi ve bu kapsamda değerlendirilebilecek diğer işletme faaliyetleri ile ilgili olarak yardımcı ve destek olması konusunda zorunluluk getiren bir yapıdır*. Franchise verenin yardımları daha mikro düzeyde değerlendirildiğinde; satış yerinin seçimi ve dizaynı, araç gereç ve ekipmanların satın alımı, işin yürütülmesine yönelik personelin ve yöneticilerin eğitimi, reklam ve tanıtım yardımı, standart işletme yöntemlerinin kullanımı, mal ve hizmetlerin merkezi satın alımı ve finansal yardım şeklinde ele alınabilir.*

4) *Yapılan işi "franchise" olarak adlandırmak için, franchise verenin, franchise alan yatırımcıdan bir bedel alması şarttır. Franchise vermek bir anlamda "sistem/marka satmak" olarak da adlandırılabilir. Dolayısıyla satılan marka veya sistem para etmelidir.* Eğer franchise veren bunun karşılığında hiç bir bedel talep etmiyorsa, "sistem satmıyor" demektir. Bu durumda franchise sisteminin gereği olan çalışmayı yapması ve desteği vermesi de beklenemez. Yok, eğer franchise sistemini kendi ürettiği bir malı pazarlamak için kullanıyor ve söz konusu destekleri ürün satış fiyatı içindeki kârından finanse ediyorsa, fiyatını emsallerine göre yüksek tutuyor demektir. *Franchising, franchise alanın kendisine sunulan işletme imtiyazına karşılık, belirli bir başlangıç franchise ücreti, satışlarının belirli bir oranını royalty bedeli ve reklam harcamaları katkı payı bedeli şeklinde franchise verene ödemesini gerektirir.*

Franchising Sisteminin Sınıflandırılması:

Franchise sistemleri, ağırlıklı olarak mal veya hizmet pazarlamalarına bağlı olarak iki ana gruba ayrılır.

1) Ürün ve Marka Franchise Sistemi (Product And Tradename Franchising); Belli ürünleri satan perakendecilerin, tek hizmet markası ve işletme sistemi ile çalışmalarıdır. Ürünleri sağlayan üreticinin kendisi olabileceği gibi, birçok üreticiden mal alan toptancı da olabilir. Franchise alanın satış esnasında verdiği hizmet de önem taşır ama, esas olarak yapılan iş ürün satışıdır. Bu açıdan bayiliğe benzer ancak disiplin ve destek içerir. Mevcut bayilik sistemlerinin hızla franchising'e dönüştüğü görülmektedir. Otomobil satıcıları, benzin istasyonları, meşrubat üreticileri, mobilyacılar, beyaz eşya satıcıları, elektronik eşya satıcıları, konfeksiyoncular, vb. bu gruba örnek olarak gösterilebilir.

2) İşletme Franchise Sistemi (Business Format Franchising); Belli hizmetleri sunan perakendecilerin, işletme sistemini başkalarına öğrettiği, onları sürekli olarak denetlediği, desteklediği ve bunun karşılığında bir bedel aldığı sistemlerdir. Kullanılan ham ve mamul maddelerin belli kaynaklardan sağlanması, hatta franchise verenden alınması öngörülmüş olsa bile, işletmede verilen hizmetin öne çıktığı sistemler bu kapsama girer. Otelciler, fastfoodcular, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri, vb. bu gruba örnek olarak gösterilebilir.

3) Ulusal Ve Uluslararası Franchising: Franchising Sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapılıyorsa Ulusal Franchising, iki ülke arasında yapılıyorsa (franchise alan ve franchisor farklı ülkelerde ise) Uluslararası Franchising'den söz edilebilir.

III- FRANCHİSİNG İŞLEMLERİNİN KURUMLAR VERGİSİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Franchising işlemlerinin temelini taraflar (Franchisor ve Franchisee) arasında yapılan anlaşma oluşturmaktadır. Söz konusu anlaşma nedeniyle franchising işlemlerinden elde edilen gelir vergi mevzuatımız açısından gayrimenkul sermaye iradı olarak değerlendirilmektedir. Zira, gayrimenkul sermaye iradının tanımlandığı GVK'nun 70.maddesinin 5 no.lu bent hükmünde; arama, işletme, imtiyaz, marka ticaret unvanı vb. haklarla birlikte sanayi, ticaret ve bilim alanlarında elde edilmiş bir tecrübeye ait bilgilerle, gizli bir formül veya bir imalat usulü üzerindeki kullanma hakkı veya kullanma imtiyazı gibi haklar ve bu hakların kullanılması için gerekli malzeme ve teçhizat bedelleri ile bu hakların sahipleri, mutasarrıfları, zilyetleri veya kiracıları tarafından kiraya verilmesinden elde edilen iratların gayrimenkul sermaye iradı sayılacağı öngörülmüştür. Gayrimenkul sermaye iratları Kurumlar Vergisine tabidir.

- Franchising işlemlerinde her iki tarafın tam mükellef olması durumunda Franchisor, Franchisee'nin borçlandığı ve ödemek zorunda olduğu bedel mukabilinde fatura düzenleyerek yasal kayıtlarında gelir, Franchisee ise gider olarak gösterecektir.

- Franchise veren (franchisor) dar mükellef ise, yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler, royalti, lisans ücreti, telif hakkı, isim hakkı, patent hakkı, vb. ödemeler, yurt d ışındaki hak sahibi açısından gayri maddi hak kazancı olması nedeniyle, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 70, 94.maddesi ve geçici 67.maddesi ile 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1,

2, 3, 14, 15, 21, 24, 25, 30 ve 31.maddeleri gereği vergi tevkifatına, kurumlar vergisi kesintisine (stopaja) tabi olup, kurumlar vergisi tevkifatına tabi söz konusu kazanç ve iradları nakden veya hesaben ödeyen veya tahakkuk ettiren gerçek ve tüzel kişiler tarafından "Muhtasar Beyanname" ile ilgili vergi dairesine beyanda bulunularak -(İkili anlaşma varsa ilgili anlaşmadaki oran ü zerinden, ikili anlaşma yoksa genel oran üzerinden)- stopajının ödenmesi gerekir.

- *Bu arada, franchising ödemeleri üzerinden yapılacak vergi tevkifatları için* ilgili ödemenin yurtdışına transfer anının beklenmemesi, *gider olarak dönem kazancına intikal ettirildiği tarihte anılan tevkifatın yapılması gerekmektedir. Ancak, hemen belirtilmesi gerekir ki, yapılan sözleşme gereği ödemelerin transfer dönemi içinde periyodik bir şekilde yapılması halinde tevkifat zamanı olarak yurtdışına transferin yapıldığı tarih dikkate alınmalıdır.*

Nakden ödeme: Tevkifat konusu bedelin fiilen ödendiği durumdur.

Hesaben ödeme: Tevkifata konu kazanç ve iradı ödeyenleri istihkak sahiplerine karşı borçlu durumda gösteren her türlü kayıt ve işlemleri ifade eder.

Örnek 1: Türkiyede Fast-Food sektörü üzerine faaliyet gösteren A firmasının, ABD kökenli Mc Donald's firmasıyla olan "Mc Donald's zinciri" işletme sözleşmesini 01.01.2020 tarihinde yıllık 250.000-USD olmak üzere beş yıllığına toplam 1.250.000-USD royalty-isim hakkı karşılığı yelilediğini, sözleşme şartlarına göre 01.01.2020 tarihinden itibaren "Mc Donald's" hizmet yerlerinde servis edilen/sunulan hamburgerler/hamburger etleri ve soslarının bizzat orijin/orjinal olarak ABD'den getirileceği/ithal edileceği, Ayrıca, aynı hizmet yerlerinde Türk usulü orijinal "Adana Kebap", "Urfa Kebap", "Ciğer Şiş" ve "Beyti Kebap" çeşitlerinin de servis edileceğini, anlaşma gereği A firmasının "Mc Donald's" firmasına 50.000-USD franchise giriş bedeli (franchisee fee), 75.000-USD reklam fonu (advertising fee) ve merkezi yönetim giderleri katkı payı ile 2020 ilk altı aylık dönem için 125.000-EUR royalti - lisans ücreti, isim hakkı, altında ödeme yaptığını/yapacağını varsayalım.

- A firmasının Yurtdışına (Mc.Donald's)'a yaptığı veye yapacağı söz konusu ödemeler, yurt dışındaki hak sahibi (Mc.Donald's firması) açısından gayri maddi hak kazancı olması nedeniyle, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 70, 94.maddesi ve geçici 67.maddesi ile 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1, 2, 3, 14, 15, 21, 24, 25, 30 ve 31.maddeleri gereği vergi tevkifatına, kurumlar vergisi kesintisine (stopaja) tabi olup, kurumlar vergisi tevkifatına tabi söz konusu

kazanç ve iradları nakden veya hesaben ödeyen veya tahakkuk ettiren gerçek ve tüzel kişiler tarafından “Muhtasar Beyanname” ile ilgili vergi dairesine beyanda bulunularak -(İkili anlaşma varsa ilgili anlaşmadaki oran üzerinden “% 10”, ikili anlaşma yoksa genel oran üzerinden “% 20”)- Türkiye ile ABD arasında var olan “ÇVÖA” gereği % 10 oran ve brüt tutar üzerinden stopajının ödenmesi gerekir.

IV- FRANCHİSİNG İŞLEMLERİNİN KATMA DEĞER VERGİSİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

- Franchising işlemleri, söz konusu hizmetlerden Türkiye’de yararlanılması nedeniyle 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 1, 4, 6, 8, 9, 10, ve 24.maddesiyle, ilgili diğer mali mevzuat hükümleri gereği Katma Değer Vergisine tabidir.

Örnek 2: Yukarıda (Örnek 1’de) yer alan A firmasının, herhangi bir ithalatı olmadığını, A firmasının Yurt dışına (Mc Donald’s firmasına) yaptığı söz konusu ödemeler (Toplam 250.000-USD) KDV’nin matrahı olup, A firması, bağlı bulunduğu vergi dairesine sorumlu sıfatıyla 2 Nolu KDV Beyannamesiyle beyanda bulunarak tekabül eden KDV’yi ödemesi gerekir.

Tarafları Yurt İçinde Bulunan Franchising İşleminde; Franchisor, tahakkuk eden bedel karşılığında düzenleyeceği faturada katma değer vergisini hesaplayarak ilgili döneme ilişkin vereceği KDV beyannamesinde bu vergiyi beyan edecektir. Franchisee açısından ise yüklenilen KDV indirim konusu yapılabilecektir.

Franchising'i Verenin Dar Mükellef Kurum Olması Halinde; Bedeli ödeyen taraf (yurt içindeki), Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 1, 4, 6, 9, 10, 24, 40, 41 ve 46. Maddeleri uyarınca sorumlu sıfatıyla katma değer vergisini tahsil ederek, 2 no.lu Katma Değer Vergisi Beyannamesi ile beyan edip ödeyecek ve aynı zamanda bu vergiyi (KDV’yi) ilgili olduğu dönemde indirim konusu yapılabilecektir*. Bu noktada, KDV Kanunu’nun 24.maddesi gereği ortaya çıkabilecek kur farklarının da dikkate alınması zorunludur. Söz konusu kur farkları katma değer vergisinin beyan edildiği tarih ile söz konusu yurtdışı ödemelerin hesaplara intikal ettirilme dönemi (dövizlerin yurt dışına transfer tarihi) arasında meydana gelecek kur farkları olup, oluşan kur farkı üzerinden KDV hesaplanması yapılarak, KDV Kanunu’nun 24.maddesi, 117 sayılı Katma Değer Vergisi Genel Tebliği’nin “4.2.Matrahta Değişiklik” başlıklı mevzuat hükümleri ile Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın konuya ilişkin Muktezaları*

{Örneğin:

1) "... Bedeli döviz olarak ifade edilen işlemlerde, işlem tarihi ile nakten veya hesaben tahsil edildiği tarih arasındaki kur farkı bedelin bir unsuru olarak işleme ait oran üzerinden katma değer vergisine tabi olacaktır....." (Maliye Bakanlığı'nın 04.08.1995 tarih ve 53532 Sayılı Muktezası),

2) "...Katma değer vergisine tabi bir mal teslimi veya hizmet ifasına bağlı olarak ortaya çıkan vade farkı, faiz, fiyat farkı ve mahiyet olarak bunlardan farklı olmayan kur farkları Kanununun 24'üncü maddesi uyarınca vergiye tabi işlemin matrahına dahil edilerek vergilendirilmektedir..." (Maliye Bakanlığı'nın 19/10/2006 Tarih ve 82206 Sayılı Muktezası)**}** *gereği KDV Düzeltme Beyannamesiyle ilgili vergi dairesine beyan edilmesi gerekmektedir.*

V- FRANCHİSİNG İŞLEMLERİNİN DAMGA VERGİSİ VE HARÇLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Franchising sisteminin, zorunlu unsuru olan ve belirli bir bedel ihtiva eden sözleşmeler, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'na ekli (1) sayılı tablonun 1-1 bölümünde yer alan akitlerle ilgili kâğıtlar kapsamında olmalarından dolayı Damga Vergisi Kanunu'nun 1, 3, 4, 5, 14, 24 ve 26.maddesi gereği Damga Vergisine tabi tutulacaktır.

- Tarafları yurt içinde bulunan franchising işlemleriyle ilgili düzenlenen sözleşme veya sözleşme yerine geçen belgeler franchisor ve franchisee açısından genelde iki nüsha düzenlenmekle beraber sözleşmenin tek nüshası Damga Vergisine tabi tutulacaktır. Taraflardan birinin (Franchisor) yurtdışında olması halinde de düzenlenen Franchising anlaşmalarının Damga Vergisine tabi tutulması gerekmektedir.

- **Öte yandan**, Franchising sözleşmelerinin noter vasıtasıyla düzenlenmesi ve Türkiye'de tescilinin yaptırılması durumunda, 492 sayılı Harçlar Kanunu'nun 38.maddesine göre noter harcına ve aynı Kanun'un 108.maddesine göre de başvuru ve sicil kayıt (tescil) harcına tabi olup, ödenen ve ödenecek söz konusu Damga Vergisi ve harçlar Katma Değer Vergisinin matrahına dahil edilmelidir.

Örnek 3: Yukarıda (Örnek 1'de) yer alan A firmasının, "Mc Donald's" firmasıyla 01.01.2020 tarihinde yaptığı 1.250.000-USD işletme sözleşmesi (royalty-lisans, isim hakkı sözleşmesi) tutarı üzerinden binde 9,48 (% 0,948) Damga Vergisi ödemesi gerekir. Ayrıca, Ödenen Damga vergisi

ve harçlar KDV matrah unsurudur. Bunlardan KDV alınması gerekir.

VI- FRANCHİSİNG İŞLEMLERİNİN GÜMRÜK KIYMETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Gümrük Yönetmeliğinin 56.maddesi ile 29044/28.06.2014 sayı ve tarihli Resmi Gazetede yayınlanan Gümrük Kıymetine İlişkin 2 Sayılı Gümrükler Genel Tebliği gereği; *Franchising işlemleriyle ilgili olarak yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler ile franchise kullanım bedeli/franchise fee (royalty)'nin ithal eşyasının gümrük kıymetine eklenebilmesi için söz konusu ücretlerin,*

a) Kıymeti belirlenecek eşya ile ilgili olması ve

b) Kıymeti belirlenecek eşyanın satış koşulu olarak yapılmış olması,

Gerekmektedir. Bu şartların her ikisini bir arada taşıyan söz konusu ücretlerin ithal edilen eşyanın gümrük kıymetine eklenmesi gerekir.

Örnek 4: Yukarıda (Örnek 1'de) yer alan A firmasının, 01.01.2020 tarihinden itibaren "Mc Donald's"larda sattığı hamburgerlerde kullandığı etleri ve sosları ABD'den getirdiğini/ithal ettiğini, 2020 yılı ilk altı aylık dönemde ithal edilen et ve sos tutarının 300.000-USD olduğunu, A firmasının "Mc Donald's" firmasına 50.000-USD franchise giriş bedeli (franchisee fee), 75.000-USD reklam fonu (advertising fee) ve merkezi yönetim giderleri katkı payı ile 2020 ilk altı aylık dönem için (Bu döneme tekabül eden) 125.000-EUR royalti - lisans ücreti, isim hakkı, patent hakkı, vb. ödeme yaptığını/yapacağını varsayalım. A firmasının Yurt dışına (Mc Donald's firmasına) yaptığı/yapacağı söz konusu ödemeler (Toplam 250.000-USD) Gümrük Kıymetinin bir unsuru olup; A firmasınca, 300.000-USD'lık Serbest Dolaşıma Giriş Beyannamesi veya Beyannameleriyle ilişkilendirilerek ilgili Gümrük İdaresine beyanda/Gümrük Yönetmeliği'nin 53.maddesine göre tamamlayıcı beyanda bulunularak tekabül eden gümrük vergilerinin ödenmesi gerekir.

a) Royalti Ücretinin İthal Edilen Eşya İle İlgili Olması Koşulu:

1) Franchising sözleşmesi kapsamında devredilen haklar ithal konusu eşyada cisim buluyorsa veya ithal eşyası söz konusu haklar kullanılarak imal ediliyorsa, royalti ücreti ithal eşyası ile ilgilidir. Eğer ithal eşyası royalti ücreti ödenen marka ile bağlantılı ise bu ücretin ithal eşyası ile

ilgili olduğu kabul edilir.

2) Aksine bir delil olmadıkça royalti ücreti,

a) İthal edilen eşyanın fiyatı, miktarı veya tutarına bağlı olarak belirleniyorsa,

b) Aynı durumda ithal edilip satılan eşyanın yeniden satışına bağlı olarak hesaplanıyorsa,

c) İthal edildikten sonra sulandırma, ambalajlama veya montaj gibi küçük işlem gören eşyada işlem sonrası elde edilen ürüne bağlı olarak hesaplanıyorsa,

İthal edilen eşya ile ilgilidir.

3) İthal eşyasının, küçük işlemler haricindeki imalat nedeniyle bir başka eşyanın bünyesindeki maddelerden biri veya bir parçası olması, royalti ücretinin ithal edilen bu eşya ile ilgisinin kurulmasına engel teşkil etmez. *Royalti ücretinin ithal edilen eşyanın yanında diğer eşya, hak veya hizmetleri de kapsaması durumunda, toplam ücretin sadece nesnel ve ölçülebilir verilere dayanılarak eşya ile ilgisi kurulup hesaplanabilen kısmı ithal edilen eşyanın gümrük kıymetine dahil edilir. Ödenen veya ödenecek royalti ücretinin hesaplanabilmesi halinde nesnel ve ölçülebilir verilerin bulunduğu kabul edilir.*

b) Royalti Ücretinin İthal Eşyasının Satış Koşulu Olması:

1) Franchising sözleşmesi kapsamında ödenen royalty/royalti ücretinin kıymeti belirlenecek eşyanın satış koşulu olması, ithal edilen eşyaya ilişkin olarak ithalatçı tarafından yapılan veya yapılacak royalti ödemesinin ihracatçı ve ithalatçı arasındaki alım-satımın gerçekleşmesinde vazgeçilmez ve esaslı bir unsur olmasını ifade eder.

2) Alıcının royalti ücretini satış koşulu olarak ödeyip ödemediğinin tespitinde belirleyici unsurlardan biri, alıcının söz konusu eşyaları royalti ödemesi yapmadan alıp alamayacağıdır. Royalti ücreti satışın koşulu olarak ödendiği sürece üçüncü kişiye ödeme yapılmasının satıcıya yapılan ödemeden bir farklılığı yoktur. Üçüncü taraflara ödenen royalti ücretleri de dahil olmak üzere royalti ödemesinin ithal edilen eşyaların satış koşulu olarak yapılıp yapılmadığının tespit edilmesi için her olay bazında, satış anlaşması, franchising (royalty) sözleşmesi ile diğer ilgili bilgiler arasındaki bağlantı da dahil olmak üzere satış ve ithalatı ilgilendiren tüm faktör ve belgelerin ayrıntılı olarak değerlendirilmesi gerekir.

3) ***Royalti ödemesinin satış koşulu olup olmadığının tespitinde;***

a) Franchising sözleşmesi, satış sözleşmesi veya ilgili dökümanlarda royalti ödemesine bir atıfta bulunulması,

b) Franchising veya Royalti sözleşmesinde eşyaların satışına ilişkin bir atıfta bulunulması,

c) Franchising/royalty sözleşmesi veya satış sözleşmesi şartlarına göre; satış sözleşmesinin, royalti ücretinin franchisor'a ödenmemesi sebebiyle söz konusu sözleşmeye aykırı davranıştan dolayı sona ereceği şeklinde bir hüküm içerip içermediği,

d) Franchising/royalty sözleşmesinde, royalti ücretinin ödenmemesi durumunda imalatçının/franchisee'nin franchisor'un hakları ile ilişkili eşyayı/hizmeti imal etmesini, ifasını veya satmasını yasaklayan bir hüküm bulunması,

e) Franchising/royalty sözleşmesinin, kalite kontrolünü aşan, franchisor'un imalatçı ve ithalatçı arasındaki üretim veya satışı kontrol edebilmesine imkân veren hükümler içermesi,

Hususları dikkate alınır. Söz konusu şartlardan en az birinin bulunması halinde royalti ödemesi eşyanın satış koşuludur.

Marka Kullanımına İlişkin Royalti Ücretleri:

1) İthalatçının marka kullanmak karşılığında ödediği veya ödeyeceği royalti ücretinin eşyanın gümrük kıymetine ilave edilebilmesi için, aşağıdaki şartlardan en az birinin mevcudiyeti gerekli ve yeterlidir.

a) Marka için ödemelerde; söz konusu marka ithal eşyasına eklenmiş veya seyreltme, karıştırma, sınıflandırma, basit montaj gibi önemsiz bir işçilik sonrası eklenmiş ise, royalti ücreti, aynı durumda yeniden satılan veya ithal edildikten sonra sadece önemsiz işlemden geçen eşyaya ilişkin ise,

b) Eşya, ithalattan önce veya sonra yapıştırılan ve royalti ücretinin ödendiği marka altında pazarlanıyorsa,

c) Alıcı, bu tür eşyayı satıcı/franchisor ile ilişkisi olmayan diğer satıcılardan temin etme özgürlüğüne sahip değilse.

Franchising İşlemleri Sonucu Doğan Royalti Ücretinin İlgili Gümrük İdaresine Beyan Edilmesi:

1) İthal eşyasının gümrük kıymetine eklenmesi gereken, franchising işlemleriyle ilgili olarak yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler ile franchise kullanım bedeli/franchise fee (royalty) tutarının ithal anında belirli olması durumunda, söz konusu ücret ithal anında gümrük kıymetine dahil edilerek beyan edilir.

2) İthal eşyasının gümrük kıymetine dahil edilmesi gereken, ancak tutarı ithalattan sonra belli olacak söz konusu ücretlerle (gümrük kıymet unsurlarıyla) ilgili olarak, Gümrük Yönetmeliğinin 53.maddesi çerçevesinde istisnai kıymetle beyanda bulunulur.

3) Royalti tutarının net veya brüt satış hasılatı veya kâr üzerinden hesaplanması gereken durumlarda, yükümlülerin talebi ve gümrük idaresinin uygun bulması şartıyla, ithal eşyasının gümrük kıymetine dahil edilecek royalti ücreti, eşyanın FOB bedeli esas alınarak sözleşme gereği net veya brüt satış hasılatı veya kârına uygulanacak royalti oranına göre yapılacak uygun bir paylaştırma sonucunda hesaplanır. Bu durumda, Gümrük Yönetmeliğinin 53 üncü maddesinin ikinci, üçüncü, dördüncü ve altıncı fıkralarına göre işlem yapılır. Tamamlayıcı beyan, royalti ücreti ödemesinin tahakkuk ettiği ayı takip eden ayın yirmi altıncı (26) günü akşamına kadar verilir ve vergileri de aynı süre içinde ödenir.

4) Royalti ücreti ödemelerinin dönemsel olarak belirlendiği durumlarda, yükümlünün talep etmesi ve gümrük idaresinin izin vermesi şartıyla; royalti ücretlerinin dönemsel olarak beyan edilmesi mümkündür. İzin talebinde Ek-1’de yer alan form kullanılır. İlgili sözleşmeler ve onaylı çevirileri de talep yazısına eklenir. İzin verilmesi halinde ilgili Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü ilgili gümrük idarelerini bilgilendirir. Bu izin kapsamında yapılacak her bir ithalat için ayrıca başvuru yapılması gerekmez. Tamamlayıcı beyan, Ek-2’de yer alan form kullanılarak royalti ücretinin tahakkuk ettiği ayı takip eden ayın yirmi altıncı günü akşamına kadar ilgili gümrük idarelerine verilir ve vergileri de aynı süre içinde ödenir. Ödemeye ilişkin bilgi ve belgeler gümrük idaresince bölge müdürlüğüne gönderilir. Bölge müdürlüğünce; ibraz edilen bilgi ve belgeler verilen izin çerçevesinde kontrol edilir.

5) İstisnai kıymetle beyana ilişkin tamamlayıcı beyanların süresi içerisinde verilmemesi nedeniyle zamanında ödenmeyen gümrük vergileri için eşyanın serbest dolaşıma girişine ilişkin beyannamenin tescil tarihinden itibaren 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre belirlenen gecikme zammı oranında gecikme faizi tahsil edilir ve ithalata ilişkin her bir serbest dolaşıma giriş beyannamesi için 4458 sayılı Gümrük Kanununun 241.maddesinin birinci fıkrası uyarınca usulsüzlük cezası uygulanır.

6) İthal eşyasının gümrük kıymetinin bir parçası olmasına karşın gümrük idaresine beyan edilmeyen, franchising işlemleriyle ilgili olarak yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler ile franchise kullanım bedeli/franchise fee (royalty) tutarı, vb. gümrük kıymet unsurlarının, ilgili mükellef tarafından daha önceden sorumlu sıfatıyla 2 Nolu KDV Beyannamesiyle ilgili vergi dairesine beyanda bulunularak KDV'nin ödendiği durumlarda, gümrük mevzuatı açısından esas matraha tekabül eden KDV'nin tekrar istenilmemesi fakat, yükümlüsünce/mükellefçe gümrük yükümlülüğünün başladığı tarihte varlığı ve miktarı bilinen, söz konusu kıymet unsurlarına ait KDV'nin gümrük idaresi yerine, daha sonraki bir tarihte ilgili Vergi Dairesine beyan edilerek ödenmesi halinde KDV tutarı açısından bir vergi farkı oluşmamakla birlikte, gümrük yükümlülüğünün başladığı tarih (SDGB'nin tescil tarihi) ile vergi dairesine KDV'nin beyan edildiği tarih (3065 sayılı Katma değer Vergisi Kanunu'nun 39.maddesine göre, Vergilendirme Dönemi: Vergi kesintisi yapmakla sorumlu tutulanlar için bir ay olup, Kanun'un 41.maddesine göre de: Mükellefler ve vergi kesintisi yapmakla sorumlu tutulanlar Katma Değer Vergisi beyannamelerini, vergilendirme dönemini takibeden ayın yirmialtıncı günü akşamına kadar ilgili vergi dairesine vermekle yükümlüdürler.) arasında en az 26 günlük bir beyan süresi farkı oluştuğundan dolayı, oluşan bu süre için 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre belirlenen gecikme zammı oranında gecikme faizi alınması ile;

a- İthal edilen eşyada sadece Katma Değer Vergisi (KDV) varsa, gümrükçe tahsil edilen diğer vergi ve resimler ile KKDF, vb. bir yükümlülük yoksa, her bir serbest dolaşıma giriş beyannamesi için Gümrük Kanununun 241.maddesinin birinci fıkrası uyarınca usulsüzlük cezası uygulanması,

b- İthal edilen eşyanın gümrükçe tahsil edilen diğer vergi ve resimlere tabi olması durumunda ise, KDV dışında kalan gümrük vergi ve resimlerinin (varsa Gümrük Vergisi, Özel Tüketim Vergisi,

Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu, Kültür Bakanlığı Kesintisi/Stopajı, EkMali Yükümlülük, Özel Tüketim Vergisi, vb. ile bunlara tekabül eden KDV'nin) Gümrük Kanunu'nun 193/3.maddesine -(6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 51.maddesine göre tespit edilen gecikme zammı oranında faiz uygulanarak)- göre tahsil edilmesi ile Gümrük Kanunu'nun 234.maddesi, ÖTV Kanununun 16.maddesi ve KDV Kanunu'nun 51.maddesine göre ceza tatbik edilmesi,

Gerekir.

7) Franchising işlemleriyle ilgili olarak, yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee), reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler ile franchise kullanım bedeli/franchise fee (royalty ücreti)'yle ilgili olarak düzenlenen, franchising sisteminin, zorunlu bir unsuru olan ve belirli bir bedel ihtiva eden sözleşmeler, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'nun 1, 3, 4, 5, 14 ve 24.maddesi gereği Damga Vergisine tabi olup, aynı Kanun'un 26.maddesi gereği de; Resmi dairelerin ilgili memurları, kendilerine ibraz edilen kâğıtların Damga Vergisini aramaya ve vergisi hiç ödenmemiş veya noksan ödenmiş olanları bir tutanakla tespit etmeye veya bunları tutanağı düzenlemek üzere, vergi dairesine göndermeye mecburdurlar.

- Franchising sözleşmelerinin noter vasıtasıyla düzenlenmesi ve Türkiye'de tescilinin yaptırılması durumunda ayrıca, 492 sayılı Harçlar Kanunu'nun 38.maddesine göre noter harcına ve aynı Kanun'un **108**.maddesine göre de başvuru ve sicil kayıt (tescil) harcına tabidir.

8) İthal edilen eşya ile ilgili olarak, söz konusu sözleşmeler ve sözleşme yerine geçen belgeler nedeniyle ödenen veya ödenmesi gereken damga vergisi, noter harcı ile sicil kayıt (tescil) harcı, vb. ödemeler 3065 sayılı Karma Değer Vergisi Kanunu'nun "İthalatta Matrah" başlıklı 21.maddesinin "b" bendi gereği ithalatta KDV matrah unsuru olup, söz konusu ödemeler bahse konu sözleşmeler kapsamında ithal edilen eşyalara ilişkin serbest dolaşıma giriş beyannameleriyle ilişkilendirilip ilgili gümrük idaresine beyan edilerek, tekabül eden KDV'nin de ödenmesi gerekir.

SONUÇ

Franchise veren (franchisor) dar mükellef ise, yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında

yapılan ödemeler, royalti, lisans ücreti, telif hakkı, isim hakkı, patent hakkı, vb. ödemeler, yurt dışındaki hak sahibi açısından gayri maddi hak kazancı olması nedeniyle, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 70, 94.maddesi ve geçici 67.maddesi ile 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1, 2, 3, 14, 15, 21, 24, 25, 30 ve 31.maddeleri gereği vergi tevkifatına, kurumlar vergisi kesintisine (stopaja) tabi olup, kurumlar vergisi tevkifatına tabi söz konusu kazanç ve iradları nakden veya hesaben ödeyen veya tahakkuk ettiren gerçek ve tüzel kişiler tarafından "Muhtasar Beyanname" ile ilgili vergi dairesine beyanda bulunularak -(İkili anlaşma varsa ilgili anlaşmadaki oran üzerinden, ikili anlaşma yoksa genel oran üzerinden)- stopajının ödenmesi gerekir.

- Bu arada, franchising ödemeleri üzerinden yapılacak vergi tevkifatları için ilgili ödemenin yurtdışına transfer anının beklenmemesi, gider olarak dönem kazancına intikal ettirildiği tarihte anılan tevkifatın yapılması gerekmektedir. Ancak, hemen belirtilmesi gerekir ki, yapılan sözleşme gereği ödemelerin transfer dönemi içinde periyodik bir şekilde yapılması halinde tevkifat zamanı olarak yurtdışına transferin yapıldığı tarih dikkate alınmalıdır.

Nakden ödeme: Tevkifat konusu bedelin fiilen ödendiği durumdur.

Hesaben ödeme: Tevkifata konu kazanç ve iradı ödeyenleri istihkak sahiplerine karşı borçlu durumda gösteren her türlü kayıt ve işlemleri ifade eder.

Franchising işlemleri, söz konusu hizmetlerden Türkiye'de yararlanılması nedeniyle 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 1, 4, 6, 8, 9, 10, ve 24.maddesiyle, ilgili diğer mali mevzuat hükümleri gereği Katma Değer Vergisine tabidir.

Franchising sisteminin, zorunlu unsuru olan ve belirli bir bedel ihtiva eden sözleşmeler, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'na ekli (1) sayılı tablonun 1-1 bölümünde yer alan akitlerle ilgili kâğıtlar kapsamında olmalarından dolayı Damga Vergisi Kanunu'nun 1, 3, 4, 5, 14, 24 ve 26.maddesi gereği Damga Vergisine tabidir.*Öte yandan*, Franchising sözleşmelerinin noter vasıtasıyla düzenlenmesi ve Türkiye'de tescilinin yaptırılması durumunda, 492 sayılı Harçlar Kanunu'nun 38.maddesine göre noter harcına ve aynı Kanun'un 108.maddesine göre de başvuru ve sicil kayıt (tescil) harcına tabi olup, ödenen ve ödenecek söz konusu Damga Vergisi ve harçlar Katma Değer Vergisinin matrahına dahil edilmelidir.

Gümrük Yönetmeliğinin 56.maddesi ile Gümrük Kıymetine İlişkin 2 Sayılı Gümrükler Genel Tebliği gereği; *Franchising işlemleriyle ilgili olarak yurtdışına ödenen franchise giriş bedeli (franchisee*

fee) reklam fonu (advertising fee) ödemesi, masraf paylaşımı hizmetleri karşılığında yapılan ödemeler ile franchise kullanım bedeli/franchise fee (royalty)'nin ithal eşyasının gümrük kıymetine eklenebilmesi için söz konusu ücretlerin;

a) Kıymeti belirlenecek eşya ile ilgili olması,

b) Kıymeti belirlenecek eşyanın satış koşulu olarak yapılmış olması,

Gerekmektedir. Bu şartların her ikisini bir arada taşıyan söz konusu ücretlerin ithal edilen eşyanın gümrük kıymetine eklenmesi gerekir.

Bu Yazı Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi Sayın Kerim ÇOBAN Tarafından Kaleme Alınmıştır.

KAYNAKÇA:

1- ÇOBAN Kerim, "Royalti ve Lisans Ücretlerinin Gümrük Kıymeti, Katma Değer Vergisi ve Stopaj Açısından Değerlendirilmesi", Gümrük Dünyası Dergisi, Sayı: 83, Ankara, 2014

2- KAYA Sezai, Franchising Sisteminde Royalti Ödemeleri, Gümrük Dünyası Dergisi, Sayı 53, Yıl 2007.

3- PİRTİNİ Serdar - AKAY Hüseyin, Bir Pazarlama Yöntemi Olan Franchising Sisteminde Vergi Ve Muhasebe Uygulamaları, Vergi Dünyası, Sayı 189, Yıl 997.

4- ÇELİK Abdullah - ÖZEL Yener, Franchising İşlemlerinin Vergisel Analizi, Vergi Dünyası, Sayı 182, Yıl 1996.

5- ALPTÜRK Ercan, Royalty Ve Patent Haklarının Finansal Vergisel Boyutu, Forum 18.08.2010.

6- ÖZ Erdoğdu, Yurtdışından Gelen Hizmet Faturalarının Vergilendirilmesi, Erta Bağımsız Denetim ve YMM, 05.12.2011.

7- *4458 sayılı Gümrük Kanunu,*

8- *Mer-i Gümrük Yönetmeliği.*

9- 29044/28.06.2014 sayı ve tarihli Resmi Gazetede yayınlanan Gümrük Kıymetine İlişkin 2 Sayılı Gümrükler Genel Tebliği.

10- ÇOBAN Kerim, “Franchise Veya Franchising’in Gümrük Kıymeti, Katma Değer Vergisi, Kurumlar Vergisi İle Damga Vergisi Açısından Değerlendirilmesi”, Gümrük Dünyası Dergisi, Sayı: 88, Ankara, 2016/1.