



FRANCHISING SİSTEMİ ve VERGİSEL BOYUTU

Şener DEMİRCİ^(*)

1 - GİRİŞ

Franchising bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (*know-how) sağlamak sureti ile, imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür. Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getirilen sözleşmesel bir ilişkidir. Franchising, sistemin yaratılma ve ilk uygulama yeri olan A.B.D’ de başlamıştır. Bu sistem ile 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 Satış Mağazaları, Eğitim, Yiyecek, Sağlık Ürünleri, Ev Aletleri, Kuru Temiz-

leme, Fast-Food, Otelcilik ve Lokanta vb. sektörler bulunmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır. Lügat manası “imtiyaz” olan Franchise, İngilizce bir kelimedir. Fransızca “Affanchir” olan franchise sözcüğünden “Franchising” İmtiyaz Verme kelimesi türetilmiştir.¹

Franchisor; ürüne, hizmete veya bilgi birikimine ve bunlara ait denenmiş, kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya, isme sahip ve bunların satış dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı veren taraftır. Franchisor, kendisi ve bireysel Franchisee’lerinden oluşan franchising sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur. **Franchisee;** doğrudan veya dolaylı bir malı bedel karşılığında Franchisor’un ticari adını ve/veya hizmet markasını, know-how’ını iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini ve diğer sına ve/veya fikri mülkiyet haklarını kullanma hak ve zorunluluğunu, taraflar arasında bu amaçla yapılan yazılı Franchise Anlaşması süresi ve kapsamı içinde devamlı olarak alacağı ticari ve

^(*)Vergi Denetmeni

¹ Ulusal Franchising Derneği Web Sitesi

teknik destek ile üstlenir. Franchisee'nin Franchisor'a ödediği bedel; isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödenen bir başlangıç ücreti "**Franchisee Fee**"den ve yıllık ciro ve kar-dan, anlaşmada belirlenen oranlarda, yüzde olarak ödenen ücretlerden "**Royalty**"den oluşur.

2- FRANCHISING TÜRLERİ

Franchising sistemini uygulamaları açısından iki grupta incelemek mümkündür. Sistemin uygulandığı ülkeye göre: Ulusal ve Uluslararası Franchising'den söz edilebilir. Sunulan fırsatlar açısından; Ürün ve Marka Franchising'i, İşletme Sistemi Franchising'i şeklinde sınıflandırma yapmak mümkündür.

2.1- Ulusal ve Uluslararası Franchising

Franchising Sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapıyorsa Ulusal Franchising, iki ülke arasında yapıyorsa Uluslararası Franchising'den söz edilebilir.

2.2- Ürün ve Marka Franchising'i

Ürün ve Marka Franchising'i ABD'de üretici ve satıcı arasında bağımsız bir satış ilişkisi şeklinde başlamıştır. Bu ilişki çerçevesinde satıcı firma, kendini üretici firma ile özdeşleştirmeye çalışmaktadır. Belirli ürünlerin benzer görünümdeki bağımsız işletmelerde pazarlanması sonucu, üretici ile imaj birleşmesi sağlanmaktadır. Bu tür franchising'de esas olan belirli bir marka ya da ticari ünvanının kullanılmasıdır. Ayrıca imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dahil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahiptir. Bazı basit konularda, franchise alan kuruluş üretim safhasına da girebilir. Otomobil ve kamyon satıcıları, benzin istasyonları, alkolsüz içki üreticileri bu tür franchising'in en tipik örneklerini oluşturmaktadır.

2.3- İşletme Sistemi Franchising'i

Franchisingin bir başka türü işletme franchisingidir. Burada Franchisee ve Franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetler yer alır. Çok basit bir anlatımla, bu tür franchising "Akıl Satmak" şeklinde tanımlanabilir. Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer alır. Son yıllarda işletme sistemi franchising'inin büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır. İşletme sistemi franchising'i diyebileceğimiz "Business Format Franchising" sözleşmesinde yer alan 4 temel unsur şunlardır:

-Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için Franchisee'ye izin verir.

-Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetimi mevcuttur.

-Yine sözleşme boyunca Franchisor,Franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.

-Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan "Royalty" nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

3- FRANCHISING SİSTEMİNİN

FRANCHISEE AÇISINDAN YARARLARI

Franchising sisteminde, franchisee açısından, daha önce denenmiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır. Bu sistemin franchisee sağladığı yararları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

-Marka ile birlikte Ulusal veya Uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır.

-Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkanı doğmaktadır.

-Franchise veren işletme Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlanmaktadır.

-Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.

-Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlevlere ağırlık verilip başarı şansı artırılmaktadır.

-Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaştıkları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir.

-Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır.

-Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır.

-İşletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.

-Kuruluş aşamasında leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması mümkün olmaktadır.

-Reklam ve tanıtma giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır.

-Franchising sistemi, girişimcinin yalnızlığını ortadan kaldırarak, kendi işini kurmanın getirdiği riskleri azaltmaktadır.

-Franchisor'a yapılan ödemeler, başlangıçta, yeni bir işin ön yatırımından daha fazla olmasına rağmen, denenmemiş bir iş için yapılacak hata bedellerinin toplamından azdır.

-İşletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonları mümkün olmaktadır.

4- FRANCHISING SİSTEMİNİN

FRANCHISEE AÇISINDAN SAKINCALARI

Franchising Sisteminin franchisee açısından sakıncaları aşağıda sıralanmıştır. Buna göre;

-Yaratıcılık yok olmaktadır.

-Franchisor'ın koyduğu bir takım kurallara ve kısıtlamalara uyma zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.

-Sözleşme aşamasında yeterli araştırma yapılmadığında, karın önemli bir kısmı franchisor'a gitmektedir.

-Sözleşme konusu ürünün yaygın kullanımı, giriş aidatlarını yükseltmektedir.

-Anlaşma gereğince franchisor'dan alınması zorunlu bazı ürünlerin piyasadan daha ucuza alınması mümkün olabilmektedir.

-Sözleşmelerde boşlukların olması durumunda sistemin franchisor lehine çalışması mümkün olabilmektedir.

-Franchisor'un Franchisee'ye güvensizliği, sözleşme ile sağlanan hak ve imkanların sınırlı tutulmasına neden olmaktadır. Bu durumda taraflar arasında sürtüşmeler doğmaktadır.

5- FRANCHISING SİSTEMİNİN

FRANCHISOR AÇISINDAN YARARLARI

Franchising Sisteminin Franchisor açısından sağladığı yararlar aşağıda gösterilmiştir. Buna göre;

-Franchise alan işletmelerin yapacağı giriş ödentisi vb. ödemeler yeni yatırım yapmaksızın franchisor'un karını arttırmaktadır.

-Büyüme ve iş hacminin artması sonucu verimlilik ve iktisadilik artmaktadır.

-Mal ve hizmetlerin daha fazla satılması Franchisor'ın Finansal kuruluşlardan kredi bulma imkanını arttırmaktadır.

-Daha hızlı ve selektif bir dağıtım söz konusu olmaktadır.

-Dağıtım sisteminin rahat ve denetimi mümkün olmaktadır.

-Pazar ile ilgili hızlı ve sürekli bilgi akışı sağlanmaktadır.

6- FRANCHISING SİSTEMİNİN**FRANCHISOR AÇISINDAN SAKINCALARI**

Franchising Sisteminin Franchisor açısından yarattığı sakıncalar aşağıda gösterilmiştir. Buna göre;

-Sisteme giriş aidatlarının bazen tahsil edilememesi söz konusu olmaktadır.

-Franchisee işletmelere sağlanan mal, hizmet vb. bedellerinin tahsilinde güçlükler söz konusu olmaktadır.

-Franchisee işletmelerin sistemin sağlayacağı yararları tek taraflı olarak, franchise veren işletmelerden beklemleri, iş birliği anlayışını zedelemektedir.

-Başarılı ve kalitesi kanıtlanmış bir marka veya isim franchisee'nin hatalı faaliyetleri sonucu zarar görebilir. Bunun önlenmesi için sıkı bir denetim şarttır.

**7- FRANCHISE ALMAYI DÜŞÜNENLERİN
FRANCHISOR SEÇERKEN DİKKAT ETMESİ
GEREKEN HUSUSLAR**

Franchisor firmanın verdiği bilgilerin neler olması gerektiği ABD'de kesin olarak tanımlanmıştır. Ülkemizde ise kesin bir tanımı yoktur. ABD'de franchisee'lerin ve bayilerin ortak bir derneği vardır "American Associated of Franchisees & Dealers". Dernek franchise almayı düşünenlere, franchisor seçerken dikkat edilmesi gereken hususları 7 başlık altında belirtmiştir.

**a) Franchisor firma öncelikle
mal ve hizmetini satmaya çalışmalıdır.**

Bazı firmalar öncelikle franchise satmayı tercih ederler. Kısa vadede hızla satılan dükkanlardan gelen para, uzun vadede dükkanların gelirinden alınacak yüzdelere göre daha cazip olabilir. Bu durumda franchisee kendini kısa süre sonra yalnız bulabilir. Ülkemize başlangıçta dünyanın en

tanınmış ve güvenilir zincirleri gelmiştir. Bunların oluşturduğu pembe tablo yatırımcıyı yanıltmamalıdır. Her ülkelerde olduğu gibi hızla Franchisee'ler oluşturup sonra ortadan kaybolan zincirler bizde de türeyebilir. Franchisee aday bu noktayı iyi değerlendirmelidir.

**b) Franchisor firma pazarlama kanalı
olarak öncelikle Franchisee'lerini
kullanmalıdır.**

Satışının çoğunu kendi dükkanlarında yapan ve malını, kitler, katalog, tv gibi değişik kanallardan pazarlayan franchisorlar tercih edilmelidir. Franchisor pazarlamada Franchisee'ye muhtaç durumda ise daha iyi ilişkilerin kurulması doğaldır.

**c) Üretilen mal veya hizmetin hazır bir
pazarı olmalıdır.**

Pazarı doymuş bir ürün veya bağımsız işletmelerden alınmaya alışılmış bir hizmet söz konusu ise zincirin halkası olmak, beklenen verimi getirmeyebilir. Örneğin, sıcak bir lokanta veya otel atmosferi ancak tanıdığınız bir kişinin işlettiği küçük bir yerde bulunur. Zincir işletmeye girdiğinizde ister istemez birbirinin aynı "Kişisizleştirilmiş" bir ortam bulunması mümkündür.

d) Marka iyi bilinmeli ve tanınmalıdır.

Yatırımcıyı franchise almaya yönlendiren en önemli etken markadır. Markanın hangi kesimlerce, nasıl bilindiği üzerinde durulmalıdır. Değişik tüketici gruplarının görüşleri alınmadan franchise almaya karar verilmemelidir.

**e) Franchisor firma yeterli eğitim, sürekli
destek ve etkili bir pazarlama
sunabilmelidir.****f) Franchisor firmanın Franchisee'leri ile
ilişkiler iyi olmalıdır.**

Sistemin işleyişi, eğitimin yeterliliği açısından

Franchisor'ın bilgisi sorgulanmalıdır. Franchisor aleyhine açılmış dava olup olmadığı, gerekçeleri ve sonuçları öğrenilmelidir.

g) Franchisee veya Franchisor tarafından işletilen dükkanların satış ve maliyetlerinin detayları açıklıkla verilmelidir.

8- FRANCHISEE ve FRANCHISOR'IN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

8.1- Franchisor'ın Yükümlülükleri

Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

-Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede başarıyla yürütmelidir.

-Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.

-Anlaşma süresince bireysel Franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari veya teknik desteği verebilmelidir.

8.2- Bireysel Franchisee'nin Yükümlülükleri

Bireysel franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

-Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.

-Franchisor'ın verimli yönetimi için, Franchisee performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak işletme bilgilerini vermelidir.

-Franchisor'ın talebi üzerine Franchisor'ın ve/veya temsilcinin bireysel franchisee'nin işletme kayıtlarında makul zamanlarda çalışmasına izin verilmelidir.

8.3- Her İki Tarafın Sürekli Yükümlülükleri

Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst dav-

ranmalıdırlar. Franchisor anlaşmanın her ihlalinde, bireysel franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır. Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimi ve iyi niyetle, dürüst ve makul doğru- dan temas ve müzakere ile çözmelidir.

9- FRANCHISEE BEDELİ "FRANCHISEE FEE" NİN ÖDEME ŞEKİLLERİ

Franchisee'nin kullanma hakkını aldığı marka ve sistem için, Franchisor'a yapacağı ödemeler aşağıdaki şekillerde olmaktadır.

-Sözleşmenin akdi ile yapılan toplu ödeme (ön ödeme/ Lump Sum Fees)

-Devamlı ve belli dönemler halinde yapılan ödemeler (Royalty)

Royalty ödemeleri genellikle brüt ciro üzerinden hesaplanır ve cironun bir oranı şeklinde saptanır. Nadiren aylık maktu ücretler halinde de belirlenebilir. Franchisor verdiği destek hizmetleri için ek ödemeler isteyebilir. Bu ödeme franchisor'un verdiği hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına yöneliktir. Ödemelerin ne şekilde yapılacağı (nakit, açık hesap, akreditifli ödemeler vs.) da sözleşmenin bu başlığı altında düzenlenir.

10- FRANCHISING SİSTEMİNİN UYGULAMA AŞAMALARI

Franchisor firma öncelikle franchisee'ye bir tanıtım dosyası hazırlamalıdır. Bu tanıtım dosyası ana firma ile ilgili bilgi paketinden ve formdan oluşur. Bu bilgi paketi ile ilgili kişisel ve mali bilgileri içerir. Ayrıca Franchisor'ın Franchisee'ye vermekle yükümlü olduğu 3 adet el kitabı vardır. Bunlardan birincisi, ana şirket içi operasyonu anlatan kitap; 2.si, franchisee'nin uyması zorunlu olduğu kuralları içeren franchisee şirket içi ope-

rasyon kitabı ve son olarak ta franchisee'ye nasıl işleteceğine dair tüm bilgileri içeren işletme bilgileridir. Bu işletme kitabı ile birlikte Know-How'da verilmektedir. Franchisee, franchisor'ı seçerken çok dikkatli olmalıdır. Kişisel ve mali açıdan iyi analiz etmelidir. Aynı zamanda Franchisor'da Franchisee için aynı araştırmayı yapar. Karşılıklı olarak tanıma aşaması tamamlandıktan sonra franchisor ile franchisee görüşmelere başlarlar. Faaliyet Bölgesi belirlenir. Belirlenen faaliyet bölgesi göz önünde bulundurularak fizibilite çalışması yapılır. Bu fizibilite çalışmasında gerekli sermaye, ödeme koşulları, yatırımın ne kadar sürede geri amorti edeceği belirtilir ve bu fizibilite çalışması franchisee'nin önüne konur. Bu fizibilite çalışmasının sonucu franchisee için karar aşamasıdır. Franchisee karar verdikten sonra sözleşme imzalanır. Bu sözleşme çok detaylı ve her hususu kapsayacak şekilde olmalıdır. Sözleşmenin imzalanması ile birlikte franchisee'nin ödemeleri de başlamalıdır. Ödeme planı sözleşme ekibine verilmekte ve ödeme planı her firma bazında değişmektedir. Bu anlaşmalardan sonra franchisee'nin birim hazırlığı başlar. Bu birim hazırlığı mağazanın dekorasyonunu, franchisee'nin ve elemanlarının eğitimini içermektedir. Bazı franchisorlar birim hazırlığını üstlenerek anahtar teslimi her şeyi hazırlamaktadırlar. Anahtar teslim hazırlığın avantajı maliyetleri minimize edecek şekilde ana firmanın hazırlıkları yapması ve franchisee'ye yol göstermelidir. Hazırlıklar bittikten sonra franchisee işe başlar. Bu başlangıç süresince franchisee'ye yardımcı olmak amacıyla franchisor firmadan bir destek elemanı franchisee'nin yanında olur.

11- FRANCHISING ÖDEMELERİNİN VERGİLENDİRİLMESİ

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 1.Maddesinde kurum kazancının gelir vergisinin konusuna giren gelir unsurlarından oluşacağı hüküm altına alınmıştır. Yine, 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanununun² 70.maddesinin 5 numaralı bendinde ise, sanayi ve ticaret ve bilim alanlarında elde edilmiş bir tecrübeye ait bilgilerle gizli bir formül veya bir imalat usulü üzerindeki kullanma hakkı veya kullanma imtiyazı gibi hakların; sahipleri, mutasarrıfları, zilyetleri veya kiracıları tarafından kiraya verilmesinden elde edilen iratlar gayrimenkul sermaye iradı olarak değerlendirileceği hüküm altına alınmıştır.

Bununla birlikte, Kurumlar Vergisi Kanununun³ 3.maddesinin 2 numaralı fıkra hükmüne göre, kanuni ve iş merkezlerinin her ikisi de Türkiye'de bulunmayan dar mükellefler, sadece Türkiye'de elde ettikleri kazançları üzerinden vergilendirilmektedirler. Yine Anılan kanun'un 3. maddesinin 3 numaralı fıkrasının (ç) bendi uyarınca, taşınır ve taşınmazlar ile hakların Türkiye'de kiralınmasından elde edilen iratlar Kurumlar Vergisi Kanununun 30. maddesi kapsamında kurumlar vergisi stopajına tabi tutulmaktadırlar.

Yukarıdaki bahsi geçen yasal düzenlemelere göre, yurt dışında yerleşik kurumlara yapılan imtiyaz hakları (franchising) ödemeleri gayrimenkul sermaye iradı kabul edilmektedir. Bu nedenle dar mükellef kurumlara başlangıç (sisteme giriş) bedeli, royalti ve reklam harcamalarına katkı payı adı altında yapılan ödemeler üzerinden KVK'nun 30. maddesine göre %20 (2009/14593 Sayılı BKK ile yürürlük:03.02.2009) oranında kurumlar

² 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu (06.01.1961-10700 sayılı Resmi Gazete de yayımlanmıştır)

³ 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu (21.06.2006-26205 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.)

vergisi stopajı yapılmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye ile çeşitli ülkeler arasında yapılmış bulunan ve gelir üzerinden alınan vergilerde çifte vergilendirmeyi önlemeyi amaçlayan anlaşmalarda “Gayrimaddi Hak Bedelleri” üzerinden kaynak devlet tarafından alınacak vergi miktarı gayrimaddi hak bedelinin gayri safi tutarının azami bir oran ile sınırlandırılabilir. Diğer taraftan bunun için gayrimaddi hak bedelini elde eden dar mükellef kişi veya kurumun o gayrimaddi hak bedelinin gerçek lehदारı olması şartı aranmaktadır. Türkiye 09.11.2007 tarihine kadar 71 ülke ile çifte vergilendirmeyi ödeme anlaşması yapmıştır. Bu anlaşmalarda gayri maddi hak bedelleri üzerinden kaynak devlette uygulanacak azami vergi oranı genel olarak % 10 olarak belirlenmiş olup, bu oranlar ilgili ülkelerle yapılan vergi anlaşmalarının 12.maddesinde dikkate alınmaktadır.

Dar mükellef kurumların Gelir Vergisi Kanununun 70.maddesinde sayılan Gayrimaddi Haklar kapsamına giren hakların franchising sözleşmesi karşılığı belirli bir süre kullanılmak üzere Türkiye’deki kişi ve kuruluşlara devredilmesi (kiralaması) işlemi 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun⁴ 1/3-f maddesine göre katma değer vergisine tabi bulunmaktadır. Yurt dışında yerleşik kurumların Türkiye’de KDV mükellefiyeti bulunmadığından sisteme giriş, royalty veya reklam katkı payı ödemeleri üzerinden hesaplanan KDV’nin, kanunun 9/1. maddesine göre Türkiye’deki kişi ve kuruluşlar tarafından sorumlu sıfatıyla 2 No’lu KDV beyannamesi ile beyan edilerek vergi dairesine ödenmesi gerekmektedir. Sorumlu sıfatıyla ödenen bu vergi, aynı dönemde

Türkiye’deki kişi ve kuruluşlar tarafından ayrıca verilen 1 No’lu KDV beyannamesinde indirilmektedir. Katma Değer Vergisi, vergiyi doğuran olayın meydana geldiği dönemde sorumlu sıfatıyla beyan edilmelidir. 25 Seri No’lu KDV Genel Tebliğinin (A) bölümünde⁵ yapılan açıklamalara göre, Gelir Vergisi Kanununun 70.Maddesinde sayılan mal ve hakların kiraya verilmesi işleminde vergiyi doğuran olay, kira bedelinin tahsil edildiği tarihte meydana gelmektedir. Bu çerçevede, yurt dışındaki kurumlara yapılacak ödemelere ait katma değer vergisi, bu bedellerin ödendiği vergilendirme döneminde sorumlu sıfatıyla 2 No’lu beyanname ile beyan edilmelidir.

Öte yandan markanın başkasına kullanılması sonucunda hasılatı pay alınması Borçlar Kanununun 270.maddesine göre hasılat kirasıdır. Franchisor işletme bu durumda kira geliri elde etmekte yani markanın gayri maddi hak olmasından dolayı Gelir Vergisi Kanununun 70/5 maddesine göre gayrimenkul sermaye iradı sağlamaktadır. İmtiyaz veren işletmenin Türkiye mülki sınırları dahilinde gayrimenkul sermaye iradı elde ediyor olması dar mükellef olmasına neden olacaktır ve bundan dolayı Franchisee işletmesi yaptığı ödemelerden Gelir Vergisi Kanunun 94/5-a maddesi, Kurumlar Vergisi Kanunun 30/1-c maddesi ve Katma Değer Vergisi Kanununun 9.maddesi(15 seri No.lu KDV Genel Tebliği gereği) uyarınca stopaj yapmak zorundadır. Franchisee işletmesi yapmış olduğu KDV stopajını 2 nolu KDV beyanı ile gelir-kurumlar vergisini muhtasar beyanname ile vergi dairesine beyan edecektir.⁶

⁴ 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu (02.11.1984-18563 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.)

⁵ 25 Seri No.lu KDV Genel Tebliği (24.02.1987-19382 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.)

⁶ “Franchising Sisteminde Royalti Ödemeleri” Gümrük Dünyası Dergisi Sayı:53 Gümrük Kont.Derneği yayını

Bahsedilen mevzuat düzenlemeleri karşısında, Franchisee işletmesi royalti ödemeleri nedeniyle KDV'yi hem gümrük idaresine hem vergi dairesine beyan etmek zorundaymış gibi gözükse de KDV Kanununun 21,48 ve 51.maddelerine göre ithalde alınan KDV olduğundan ve Gümrük Kanununun 71.maddesine göre tamamlayıcı beyan önceki beyanla ayrılmaz bir parça olduğundan ihalatla KDV yükümlülüğü doğacaktır ve bu nedenle KDV gümrük idaresine beyan edilmek zorundadır. Böyle yapılmadığı takdirde yani stopajı yapılan KDV'nin 2 no'lu KDV beyanı ile vergi dairesine beyan edilmesi halinde gümrük vergisi KDV matrahına dahil edilmemiş olacaktır.⁷

Kısaca; Franchisee işletmesi, hasılattan pay şeklinde yaptığı royalti ödemeleri için gümrük idarelerine tamamlayıcı beyanda bulunarak terettüp eden gümrük vergisini ve KDV'yi, vergi dairesine muhtasar beyanname vererek gelir-kurumlar vergisini ödemek zorundadır.⁸

12- SONUÇ

Franchising bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (*know-how) sağlamak sureti ile, imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür. Franchising dünyada ülkeler arasında yaşanan ekonomik, teknolojik, sosyal ve kültürel gelişmelerin bir sonucu olarak doğmuştur. Franchising sadece ülkeler arasında değil, bir ülkede şehirler arasında da dağıtım ve pazarlama tekniği olarak gelişme göstermekte olup, spor malze-

meleri, temizlik malzemeleri, sağlık tesisleri, otelcilik, motorlu araç satışı, araba, ev kiralama, moda evleri, benzin istasyonları alanlarında yaygın bir kullanım alanı bulunmaktadır.

Yurt dışında yerleşik kurumlara yapılan imtiyaz hakları (franchising) Ödemeleri gayrimenkul sermaye iradı kabul edilmektedir. Bu nedenle dar mükellef kurumlara başlangıç (sisteme giriş) bedeli, royalty ve reklam harcamalarına katkı payı adı altında yapılan ödemeler üzerinden KVK'nun 30.maddesine göre % 15 oranında kurumlar vergisi stopajı yapılmaktadır. Yurt dışında yerleşik kurumların Türkiye'de KDV mükellefiyeti bulunmadığından sisteme giriş, royalty veya reklam katkı payı ödemeleri üzerinden hesaplanan KDV'nin, kanunun 9/1. Maddesine göre Türkiye'deki kişi ve kuruluşlar tarafından sorumlu sıfatıyla 2 No'lu KDV beyannamesi ile beyan edilerek vergi dairesine ödenmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Ulusal Franchising Derneği Web Sitesi

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu (06.01.1961-10700 sayılı Resmi Gazete de yayımlanmıştır)

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu (21.06.2006-26205 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.)

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu (02.11.1984-18563 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.)

25 Seri No.lu KDV Genel Tebliği (24.02.1987-19382 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.)

"Franchising Sisteminde Royalti Ödemeleri" Gümrük Dünyası Dergisi Sayı:53 Gümrük Kont.Derneği yayını

⁷ "Franchising Sisteminde Royalti Ödemeleri" Gümrük Dünyası Dergisi Sayı:53 Gümrük Kont.Derneği yayını

⁸ "Franchising Sisteminde Royalti Ödemeleri" Gümrük Dünyası Dergisi Sayı:53 Gümrük Kont.Derneği yayını