Çeşitli açılardan aile işletmelerinin ele alındığı bir seri çalışmanın parçalarından biri olan bu kitap, aile işletmeleri bağlamında muhasebe, finans ve denetim konularına odaklanmıştır.

Genel olarak ele alındığında 10 bölümden oluşan çalışmaya 14 yazar katkı vermiştir. İç verilerin kullanılması, risk yönetimi, kurumsal yönetim, şirketlerin devri, muhasebe hileleri, değerleme ve finansal performansın anlaşılmasının yanı sıra özellikle iç-dış denetim konularındaki çalışmalar kitabın bünyesinde yer almaktadır.

ISBN: 978-625-7130-57-8

KRITER

Hobyar Mah. Ankara Cad. Güncer Han No: 17 Daire 306
Fatih / İSTANBUL Tel: 0 212 527 31 89
www.kriteryayinevi.com info@kriteryayinevi.com
@KriterYayinevi facebook.com/kriteryayinevi

AİLE İŞLETMELERİNDE MUHASEBE, FİNANS VE DENETİM



Editörler:
Dr. Öğr. Üyesi Osman YILMAZ
Prof. Dr. Selçuk BALI

KRITER

AİLE İŞLETMELERİNDE MUHASEBE, FİNANS VE DENETİM

Editörler:
Dr. Öğr. Üyesi Osman YILMAZ
Prof. Dr. Selçuk BALI

KRITER

AİLE İŞLETMELERİNDE MUHASEBE, FİNANS ve DENETİM

Editörler:

Dr. Öğr. Üyesi Osman YILMAZ

Prof. Dr. Selçuk BALI

Birinci Baskı

2020 – İstanbul

KRİTER

AİLE İŞLETMELERİNDE MUHASEBE, FİNANS ve DENETİM

Editörler:

Dr. Öğr. Üyesi Osman YILMAZ; Prof. Dr. Selçuk BALI

Yazarlar:

Elif N. DEMİRCİOĞLU; Derya YAYMAN; Mert DEMİRCİOĞLU; Hüseyin ÖCAL; Jale SAĞLAR; Bora TANRISINATAPAN; Nurcan BULUT; Tülay YEL; Selçuk BALI; S. Öznur SAKINÇ; İlker SAKINÇ; Bekir ELMAS; Şerife KILIÇARSLAN; Mehmet GÖZEL

ISBN: 978-625-7130-57-8

1. Baskı: Kriter Yayınevi 2020 / İSTANBUL

Yayınevi Sertifika No: 45353

Birinci Baskı, 234 16 cm x 23,5 cm

Kaynaklar var, Dizin Yok.

Kapak Tasarımı: Ahmet Baran

Mizanpaj: Kriter Yayınevi

Baskı: Birlik Fotokopi Baskı Ozalit ve Büro Malzemeleri San. ve Tic. Ltd. Şti. Yıldız Mahallesi Çırağan Cad. No: 51 Nolu Mağaza Beşiktaş/ İSTANBUL

Matbaa Sertifika No: 20179

© Kriter Yayınevi

Kriter Basım Yayın Dağıtım Film Müzik Reklamcılık Yapım Sanayi ve Tic. ve Ltd. Şti. Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının yazılı izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

İletişim:

Kriter Yayınevi

Hobyar Mah. Ankara Cad. Güncer Han No: 17 Daire 306

Fatih / İSTANBUL

Tel: 0 212 527 31 89

info@kriteryayinevi.com

www.kriteryayinevi.com

Kitaptaki Tüm Bölümlerin Bilimsel, Etik ve Hukuki Sorumluluğu Yazarlara Aittir.

AİLE İŞLETMELERİNDE
MUHASEBE, FİNANS ve DENETİM

Editörler:

Dr. Öğr. Üyesi Osman YILMAZ

Prof. Dr. Selçuk BALI

Yazarlar:

Dr. Öğr. Üyesi Elif N. DEMİRCİOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi Derya YAYMAN

Dr. Öğr. Üyesi Mert DEMİRCİOĞLU

Dr. Hüseyin Öcal

Doç. Dr. Jale SAĞLAR

Bora TANRISINATAPAN

Dr. Öğr. Üyesi Nurcan BULUT

Dr. Öğr. Üyesi Tülay YEL

Prof. Dr. Selçuk BALI

Dr. Öğr. Üyesi S. Öznur SAKINÇ

Doç. Dr. İlker SAKINÇ

Prof. Dr. Bekir ELMAS

Araş. Gör. Şerife KILIÇARSLAN

Araş. Gör. Mehmet GÖZEL

KRİTER

ÖNSÖZ

Aile şirketlerinin iş hayatı içinde ne kadar önemli bir yer tuttuğu, çeşitli istatistikler incelendiğinde açık bir şekilde görülmektedir. Gerçekten de Dünya üzerindeki gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler bakımından aile şirketlerinin hem sayısal hem de ekonomik büyüklükler bakımından çok önemli olduğu şüphe götürmez bir gerçektir. Bununla birlikte aile şirketleriyle ilgili temel sorunun, -tümü için olmasa bile büyük bir çoğunluğunda- sürdürülebilirlik ve büyümenin beklendiği gibi olmamasından kaynakladığı anlaşılmaktadır. Doğrusu Türkiye gibi dünyanın geri kalan ülkelerindeki istatistikler, kesitsel olarak önemlerini sürdürmekle birlikte, her yeni kuşakla birlikte hayatta kalan aile şirketi sayısının azaldığını ortaya koymaktadır. Şüphesiz bunu etkileyen çok sayıda faktörden bahsedilebilir. Bu faktörlerin önemli bir kısmı, gerek dünya gerekse ülkemiz yazınında iyi belgelendirilmiştir. Bu çalışmanın diğerlerinden; iç verilerin kullanılması, risk yönetimi, kurumsal yönetim, şirketlerin devri, muhasebe hileleri, değerleme ve finansal performansın anlaşılmasının yanı sıra özellikle iç-dış denetim konularındaki çalışmaları içermesi bakımından farklılaştığını söylemek mümkündür. Aile şirketleriyle ilgili sorunların çözümüyle ilgili anlayışımıza getirdikleri yeni bilgiler nedeniyle editörleri ve yazarları kutlamak gerektiğini düşünüyor, aile şirketlerinin yöneticilerine katkı sağlamasını umuyorum.

Prof. Dr. Gökhan Özer

Eylül, 2020

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ V

1. BÖLÜM
AİLE İŞLETMELERİNDE YÖNETİM MUHASEBESİNİN ROLÜ
Dr. Öğr. Üyesi Elif N. DEMİRCİOĞLU

Giriş 1
1. İşletme Türleri ve Aile İşletmeleri 3
2. Yönetim Muhasebesi 6
3. Aile İşletmelerinde Yönetim Muhasebesi 7
   3.1. Aile İşletmelerinde Yönetim Muhasebesi ve Kontrol Sistemleri Uygulama Sebepleri 7
   3.2. Aile İşletmelerinde Yönetim Muhasebesi ve Kontrol Sistemlerinin Önemi 10
Sonuç 13
Kaynakça 15

2. BÖLÜM
AİLE ŞİRKETLERİNİN DEVREDİLMESİNDE VERGİ REJİMLERİNİN ETKİSİ
Dr. Öğr. Üyesi Derya YAYMAN

Giriş 19
1. Aile Şirketlerine Genel Bakış 20
2. Aile Şirketlerinin Devredilmesinde Vergilendirme Rejimleri 24
   2.1. Seçilmiş Ülke Vergilendirme Rejimleri 24
      2.1.1. Avustralya 30
      2.1.2. ABD 31
      2.1.3. Güney Kore 34
      2.1.4. Birleşik Krallık 35
   2.2. Türkiye 36
      2.2.1. Aile Şirketlerinin Kısmi Bölünmesi Durumunda 37
      2.2.2. Ölüm Nedeniyle Devir 37
         2.2.2.1. Gelir Vergisi Kanunu Yönünden 38
            2.2.2.1.1. Ferdi İşletme Sahibinin Ölümü Halinde 38
            2.2.2.1.2. Adi Şirket Ortağının Ölümü Halinde 38
            2.2.2.1.3. Kolektif ve Adi Komandit Şirket Ortağının Ölümü Halinde 39

2.2.2.2. KDV Yönünden 39
2.2.2.2.1. Ölen Kişinin Ferdi İşletme Sahibi Olması Durumu 39
2.2.2.2.2. Ölen Kişinin Şahıs Şirketlerine Ortak Olması Durumunda 40
2.2.2.2.3. Ölen Kişinin Adi Ortaklık Ortağı Olması Durumunda 40
2.2.2.2.4. Ölen Kişinin Kolektif ve Adi Komandit Şirket Ortağı Olması Durumunda 41
2.2.3. Hisse Senedi Devri Yoluyla Devirlerde Vergilendirme Rejimi 41
2.2.3.1. Anonim Şirketlerde 41
2.2.3.2. Limited Şirketlerde 43
2.2.4.3. Komandit Şirketlerde 43
3. Aile Şirketlerinin Devrinde Vergilendirme Rejimlerinin Etkisi 43
Sonuç 50
Kaynakça 52

3. BÖLÜM
AİLE ŞİRKETLERİNDE İSTATİSTİKSEL YÖNTEMLERİN KULLANIMI VE GELİŞİMİ
Dr. Öğr. Üyesi Mert DEMİRCİOĞLU

Giriş
1. Literatürde Yer Alan Konular ve Kullanılan Değişkenler 57
2. Örneklem Büyüklüğü, Seçimi ve Veri Toplama Yöntemleri 58
3. Kullanılan İstatistiksel Yöntemlerin Sınıflandırılması 60
4. İstatistiksel Yöntemlerin Tarihsel Gelişimi 62
Sonuç 64
Kaynakça 66

4. BÖLÜM
AİLE İŞLETMELERİNDE ŞİRKET DEĞERLEMESİNİN ÖNEMİ VE SIK KULLANILAN YÖNTEMLER: ÖRNEK BİR UYGULAMA
Dr. Hüseyin ÖCAL

Giriş 69
1. Aile Şirketi Muhasebe Düzeltmeleri 70
2. Değerleme Yöntemleri 72
2.1. İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi 72

2.1.1. Gelecekteki Nakit Akımlarının Tahmini 72
2.1.2. Gelecekteki Nakit Akımlarının Zamanlaması 77
2.1.3. Uygun Getiriyi Tahmin Etme 78
2.1.4. İndirgenmiş Nakit Akımı Değeri 83
3.2. Piyasa Bazlı Değerleme Yöntemi 84
2.3. Defter Değeri ve Net Aktif Değeri Yöntemi 87
3. Şirket Değeri Tahmini 88
Sonuç 89
Kaynakça 90

5. BÖLÜM
AİLE İŞLETMELERİNDE MUHASEBE HİLELERİ
Doç. Dr. Jale SAĞLAR
Bora TANRISINATAPAN

Giriş 91
1. Aile İşletmelerinin Yapısal Özellikleri 92
2. Muhasebede Hile 95
3. Muhasebede Hile Türleri 98
4. Aile İşletmelerinde Muhasebe Hilelerine Bakış 102
5. Aile İşletmelerinde Muhasebe Hilelerinin Tespiti 106
Sonuç 108
Kaynakça 109

6. BÖLÜM
AİLE İŞLETMELERİNİN İÇ DENETİMİNDE KULLANILAN MEKANİZMALAR
Dr. Öğr. Üyesi Nurcan BULUT

Giriş 111
1. İç Denetim Kavramı, Amacı, Kapsamı ve İşletmelerde İç Denetimin Önemi 112
2. İç Denetime İhtiyaç Duyulmasının Nedenleri 116
3. İç Denetime İlişkin Ulusal ve Uluslararası Düzenlemeler 118
3.1. Dünya'da İç Denetim 119
3.2. Türkiye'de İç Denetim 120
4. Aile İşletmelerinin İç Denetiminde Kullanılan Mekanizmalar 124
4.1. Aile İşletmelerinde Kurumsal Yönetim 125
4.2. Aile İşletmelerinde Risk Odaklı İç Denetim 126

Sonuç 127
Kaynakça 128

7. BÖLÜM
AİLE ŞİRKETLERİNDE DENETİM KOMİTESİ
Dr. Öğr. Üyesi Tülay YEL

Giriş 131
1. Denetim Komitesi'nin Dünya'da ve Türkiye'deki Oluşum Süreci 132
1.1. Denetim Komitesi'nin Dünya'daki Oluşum Süreci 132
1.1.1. Blue Ribbon Komite Raporu 132
1.1.2. Sarbanes Oxley Yasası 134
1.2. Denetim Komitesinin Türkiye'deki Oluşum Süreci 135
2. Denetim Komitesi Tanımı ve Yapısı 136
3. Denetim Komitesinin Özellikleri 138
3.1. Denetim Komitesi Üyelik Hakları 138
3.2. Denetim Komitesi Üye Sayısı 138
3.3. Denetim Komitesi Üyelerinin Bağımsızlığı ve Finansal Uzmanlık 139
3.4. Denetim Komitesi Başkanı 140
3.5. Denetim Komitesi Toplantıları 141
3.6. Denetim Komitesi Rapor İçeriği 141
4. Denetim Komitesinin Rol ve Sorumlulukları 141
4.1. Risk ve Kontrol Ortamının Değerlendirilmesi 141
4.2. Finansal Raporlamanın Değerlendirilmesi 142
4.3. Denetim Sürecinin Değerlendirilmesi 143
4.3.1. Denetim Komitesinin İç Denetim Faaliyetlerine İlişkin Sorumlulukları 143
4.3.2. Denetim Komitesi ve Bağımsız Denetim Faaliyetlerine İlişkin Sorumlulukları 145
Sonuç 149

8. BÖLÜM
AİLE İŞLETMELERİNDE KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ
Prof. Dr. Selçuk BALI

Giriş 155
1. Kurumsal Risk Yönetimi Kapsam ve Çerçevesi 155
1.1. ISO Kurumsal Risk Yönetimi Standardı (ISO 31000) 157

1.2. COSO Kurumsal Risk Yönetimi Çerçeveleri 158
2. Kurumsal Risk Yönetimi Bileşenleri 161
2.1. İç Kontrol Kavramı ve Kontrol Ortamı 161
2.2. Risk İştahı 163
2.3. Etik Değerler 163
2.4. Hedef Belirleme 164
2.5. Risk Analizi 165
2.5.1. Risklerin Tanımlanması 165
2.5.2. Risklerin Değerlendirilmesi 165
2.5.3. Risklerin Analizi ve Ölçülmesi 166
2.5.3.1. Mevcut Kontrollerin İncelenmesi 167
2.5.3.2. Etkiler ve Olasılık 167
2.5.3.3. Analiz Türleri 168
2.5.3.3.1. Nitel Analiz 168
2.5.3.3.2. Yarı-Nicel Analiz 168
2.5.3.3.3. Nicel Analiz 169
2.6. Risk Tutumu 169
2.7. Bilgi ve İletişim 170
2.8. İzleme 170
3. Türkiye'de Kurumsal Risk Yönetim Standartları 172
3.1. Türk Ticaret Kanunu (TTK) Düzenlemeleri 172
3.2. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Düzenlemeleri 173
Sonuç 173
Kaynakça 175

9. BÖLÜM

AİLE İŞLETMELERİNDE KURUMSAL YÖNETİŞİM VE YÖNETİM KURULU ÇEŞİTLİLİĞİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ

Dr. Öğr. Üyesi S. Öznur SAKINÇ
Doç. Dr. İlker SAKINÇ

Giriş 179
1. Literatür 182
1.1. Kadın Yönetim Kurulu Üyeliği 182
1.2. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri 183
1.3. Finansal Uzmanların Yönetim Kurulu Üyeliği 184

2. Metodoloji 185
2.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi 185
2.2. Yöntem ve Veriler 186
2.3. Tanımlayıcı İstatistikler 187
3. Bulgular 188
Sonuç ve Değerlendirme 190
Kaynakça 193

10. BÖLÜM

AİLE ŞİRKETLERİNİN FİNANSAL PERFORMANSLARININ GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ: BIST ÖRNEĞİ

Prof. Dr. Bekir ELMAS
Araş. Gör. Şerife KILIÇARSLAN
Araş. Gör. Mehmet GÖZEL

Giriş 199
1. Literatür Taraması 200
2. Uygulama 203
2.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı 203
2.2. Araştırmanın Veri Seti ve Yöntemi 204
3. Bulgular ve Değerlendirme 208
3.1. Gri İlişkisel Analiz Yöntemi İle Performans Değerlendirme 208
Sonuç 212
Kaynakça 213

YAZARLAR HAKKINDA 217

2. BÖLÜM

AİLE ŞİRKETLERİNİN DEVREDİLMESİNDE VERGİ REJİMLERİNİN ETKİSİ

Dr. Öğr. Üyesi Derya YAYMAN*

Giriş

Dünya'da şirketlerin %65 ile %80'ini aile şirketleri oluşturmaktadır ve bu şirketler ülkelerin ekonomik hayatlarında söz sahibi durumdadırlar. Aile şirketlerinin %42'si, Forbes'un 2016 yılı milyarderler listesinde kendine yer bulmuştur. Fortune 500'in yaptığı bir araştırma, dünyadaki en başarılı şirketlerin %40'ının aile şirketi olduğunu göstermiştir. Dünyanın zenginler sıralamasında, aile şirketlerinin üyelerinden yedisi ilk 10 içinde yer almaktadır (Karasu, 2015: 121).

Türkiye'de aile şirketleri genelde küçük ve orta ölçekli şirketlerdir Özel sektördeki şirketlerin büyük bir kısmının aile şirketi olduğu kanısı yaygındır.

Aile şirketlerinin asıl hedefi şirketin sürdürülebilirliğini sağlamak ve şirketi gelecek nesillere devredebilmektir. Ancak, aile şirketlerinin yapılarından kaynaklanan bazı nedenler onları ileriye taşıyamamaktadır. ABD'de yapılan bir araştırma, yeni kurulan aile şirketlerinin %40'ının kuruluşlarının ilk beş yılında, geriye kalanlarının %66'sının ise birinci kuşakta sona erdiği veya el değiştirdiğini göstermiştir (Akıngüç, 2002: 169-170).

2017'de yapılan bir araştırma, görüşme yapılan yöneticilerin %53'ünün ikinci kuşak, %25'inin üçüncü kuşak ve %22'sinin ise dördüncü kuşak aile üyelerinden olduğunu göstermiştir (Corrado vd., 2017: 35).

Yönetimin dördüncü kuşakta olduğu aile şirketlerinin sayısı azdır. Türkiye'de bu şirketlerin genelde yaşam süreleri birinci kuşakla sınırlı kalmaktadır.

* Akdeniz Üniversitesi İİBF, Maliye Bölümü, dyayman@akdeniz.edu.tr,
ORCİD No: 0000-0002-7098-5277

Batı ülkeleri, gelişmekte olan ülkelere kıyasla aile şirketi devirlerinde daha fazla vergi uygulama eğilimindedirler. Vergi indirimleri söz konusudur, ancak yine de devirlerde ödenmesi gereken vergi miktarları yüksektir. Kanada, Venezuela, Japonya, Avustralya yüksek vergi uygulayan ülkeler arasındadır. Çin, Yeni Zelanda, Nijerya'da devirlerde hiçbir özel vergi uygulanmamaktadır.

Çalışmada, aile şirketlerinin veraset yoluyla, bağış yoluyla ya da hisse devri yoluyla devredilmeleri ya da kısmen veya tamamen bölünmeleri durumunda uygulanan vergi rejimleri, seçilmiş bazı ülkeler ve Türkiye açısından analiz edilecektir.

1. Aile Şirketlerine Genel Bakış

Davis ve Tagiuri (1985: 1), aile şirketlerini iki ya da daha fazla aile üyesinin, şirketin yönetiminde doğrudan söz sahibi olduğu şirketler olarak tanımlamaktadırlar. Beckhard ve Dyer (1983: 59-65), aile şirketlerini; şirketi, aileyi, şirket kurucusunu ve yönetim kurulunu kapsamına alan bir sistem olarak tanımlamaktadırlar (Vincebcovaa vd., 2015: 303).

Aile şirketi deyimi çeşitli görüşlere göre farklı tanımlanır. Bir görüş, aile kelimesinden aile üyelerinin anlaşıldığını, dolayısıyla aile üyeleriyle doğum, evlilik gibi olgularla aileye katılmış kişilerin aile unsurunu sağladığını ifade eder. Diğer bir görüşse ailenin yalnızca şirketi kuran kişi ile çocukları olduğunu ifade eder (Potobsky, 1992: 621-622). Aile şirketi aynı aileye mensup iki veya daha fazla kişinin sırayla sahip olduğu veya yönettiği şirketler olarak da tanımlanabilir (Longenecker, 2005: 122).

Türk aile şirketleri mülkiyete dayalı olarak kurulmakta ve şirket içinde mülkiyeti elinde bulundurmaya özen ve önem gösterecek şekilde gelişmektedir. Aile şirketlerinin aile mirasını gelecek jenerasyona aktarmak, kardeşleri bir arada tutmak, aileye itibar sağlamak, ekonomik güvence oluşturmak gibi amaçları vardır.

Aile şirketlerinin yapısında görülen ortak özellikler şöyledir (Holland ve Boulton, 1984: 16).

- Mülkiyet yani pay sahipliği ve kontrol gücünün aile üyelerinde olması,
- Aileden en az iki kuşağın şirketin yönetiminde bulunması,
- Aile kültürünün şirket kültürünü oluşturması,
- Aile dinamiklerinin şirket içi kararları etkilemesi,
- Girişimcinin işini en iyi kendi bildiğinin düşüncesinde olması,

- Aile üyelerinin nitelikli olup-olmadığına bakılmaksızın şirkette çalışması nedeniyle etkin istihdam oluşturulamaması, insan kaynağının sağlanması ve hatta kimi zaman nitelikli-niteliksiz insan kaynağının kullanılması,
- Aile şirketlerinin kapalı olması durumunda finansal zorluklar yaşamalarının kaçınılmaz olması,
- Aile şirketinde pay çoğunluğuna sahip kişinin genelde birçok görev üstlenmesi,
- Yönetimin devrine ilişkin stratejinin şirket sahibinin buna kapalı olması nedeniyle oluşturulamaması, yönetimin devredileceği kişinin sahibin çocukları olması,
- Aile üyelerinin birbirleriyle rekabet içinde olmaları nedeniyle aldıkları kararların profesyonelce olmaması.

Aile şirketlerinin bu özelliklerinin olumlu ve olumsuz yanları vardır. Bu özelliklerin kimisi şirket ömrünün kısalmasına yol açmaktadır. Bazen şirket bölünmesine de yol açabilir.

Aile şirketi sahibinin işi sahiplenmesi, işe odaklanması, her türlü sıkıntısıyla birebir ilgilenmesi, kardan daha az pay alması, finansal zorluklarda daha esnek davranması vb. güçlü yönlerindendir. Ancak bu yönler şirketin ileriki yıllarında aleyhine de gelişebilir. Güçlü yönlerin profesyonelliğe ve kurumsallığa evrilmesi durumunda bu olumsuzluklar görülmeyebilir. Aile içi ilişkilerin şirketin iç meselelerine sirayet etmesi, görev dağılımlarının belirsizliği, kapalı şirket yapısı, akrabaların kayırılması vb. özellikleri ise aile şirketlerinin zayıf yönlerindendir.

Aile şirketlerinin uzun vadeye odaklanmaları, kaliteye olan bağlılıkları (ki bu genellikle aile adıyla ilişkilendirilir) ve çalışanlara gösterdikleri ilgi açısından diğer ticari kuruluşlara göre bazı avantajları olabilir. Ancak aile şirketleri, aile ve iş sorunlarının örtüşmesinden kaynaklanan benzersiz bir dizi yönetim sorunuyla da karşı karşıya kalmaktadırlar.

Aile şirketleri, eşler, ebeveynler ve çocuklar, geniş aileler ve hissedarların, yönetim kurulu üyelerinin, çalışma ortaklarının, danışmanların ve çalışanların rollerini oynayan çok sayıda nesil dâhil olmak üzere çeşitli iş rollerinde çok sayıda aile üyesi kombinasyonunu içerebilir. Çatışmalar genellikle bu rollerin örtüşmesi nedeniyle ortaya çıkar. Örneğin, bireylerin bir aile içinde tipik olarak iletişim kurma yolları, iş koşullarında uygunsuz olabilir. Aynı şekilde, kişisel endişeler veya çekişmeler de firmanın aleyhine iş yerine taşınabilir. Başarılı

olmak için, bir aile şirketi iletişim hatlarını açık tutmalı, stratejik planlama araçlarından yararlanmalı ve gerektiğinde dışarıdan danışmanlardan faydalanmalıdır.

Çoğu aile şirketinin zaman zaman karşılaştığı birkaç ortak sorun vardır. Aile dışı çalışanları cezbetmek ve elde tutmak sorunlu olabilir, çünkü bu tür çalışanlar işteki aile çatışmalarıyla, sınırlı ilerleme fırsatlarıyla ve bazen aile üyelerine verilen özel muameleyle başa çıkmakta zorlanabilirler. Buna ek olarak, bazı aile üyeleri, dışarıdan gelenlerin şirkete getirilmesine kızabilir ve kasıtlı olarak aile dışı çalışanlar için işleri tatsız hale getirebilir. Ancak yabancılar, iş konularında adil ve tarafsız bir bakış açısı sunarak bir aile şirketinde istikrar sağlayıcı bir güç sağlayabilir.

Birçok aile şirketi, işe katılmayı ümit eden aile üyeleri için yönergeler ve nitelikler belirlemede de sorun yaşar. Yalnızca mevcut açıklıkları doldurmak için meşru niteliklere sahip kişileri işe almaya yönelik katı bir politika, bir şirketin bu tür sorunlardan kaçınmasına yardımcı olabilir, ancak yalnızca politika istisnasız uygulanırsa.

Aile şirketlerinin sık sık karşılaştığı bir diğer zorluk, maaşları şirkete katılan aile üyeleri arasında bölüştürmeyi içerir. Büyümek için, küçük bir işletme genişleme için nispeten büyük bir kâr yüzdesini kullanabilmelidir. Ancak bazı aile üyeleri, özellikle şirketin sahibi olup da çalışanı olmayanlar, aldıkları mevcut temettü miktarını azaltan harcamaların değerini göremeyebilirler. Bu, birçok aile şirketi için bir çatışma kaynağıdır ve sürekli başarı için işletmeye gerekli yatırımları yapmada ek bir zorluk seviyesidir.

Aile şirketleriyle ilgili bir diğer önemli konu da halefiyettir, mevcut nesil emekli olduğunda ya da öldüğünde şirketin liderliğini ve / veya sahipliğini kimin üstleneceğini belirlemektir. Bir işletmeyi kimin devralacağına ilişkin çatışmalardan kaçınmanın anahtarı, iyi tanımlanmış bir plana sahip olmaktır.

Hem iş hem de aile hedefleri etrafında odaklanan stratejik planlama, başarılı aile şirketleri için hayati önem taşır. Aslında, planlama aile şirketleri için diğer işletme türlerinden daha önemli olabilir, çünkü çoğu durumda ailelerin varlıklarının büyük bir kısmı işletmeye bağlıdır (URL 1, 2006).

Aile işletmelerinin devredilmesi işlemi, şirket sahiplerinin yönetimin geçmesini istedikleri varislerine geçişi sürecidir. Devir işlemleri birinci (yineleyici), ikinci (evrimsel) ve üçüncü (basitleşen) tür devretme türleri şeklinde üçe ayrılır.

Birinci tür devretme işlemi sadece yönetimin el değiştirmesidir. İkinci tür devretme işleminde hem yönetim tarzı hem de kişilerde değişiklik yaşanır. Üçüncü tür devretme işleminde ikinci tür devir işleminin tam tersi bir geçiş

yaşanmaktadır. Yani yeğen, kuzenlerden, kardeşlere, kardeşlerden kurucu yönetimdeki aile bireylerine ya da doğrudan yeğen-kuzenlerden kurucu yönetimdeki aile bireylerine geçiş görülmektedir.

Şirketin aile kontrolünü elinde tutmak, nesiller arası halefiyet niyetleri olan aile şirketi sahiplerinin temel hedefidir. Aile üyeleri, şirketin hisselerinin çoğunluğuna sahip olarak ve firmanın en yüksek icra ofisini işgal ederek bu amaca ulaşırlar. Aile üyelerini üst sıralara koymak, onların şirketin stratejik kararları üzerinde aile odaklı bir karar vermeyi etkilemelerine olanak tanır. Bu nedenle, aile şirketi sahipleri, ailenin refahı için risk oluşturan girişimci çabalardan kaçınan muhafazakâr stratejileri tercih edebilir (örneğin, aile dışı şirketlere kıyasla daha düşük uluslararası çeşitlendirme, borç edinme ve Ar-Ge yatırımı vb.). Ancak, aile dışı hissedarlar, bu aile merkezli öncelikleri, aile şirketinin verimliliğine ve rekabet avantajına zarar verebilecek bir kayırmacılık, aile çatışmaları, yetersizlik ve önemli fırsatçılık riski kaynağı olarak algılamaktadır.

Yaygın olarak birçok ailenin servetlerinin önemli bir bölümünü aile şirketinde yoğunlaştırdığı tartışılmaktadır. Dolayısıyla aile şirketi sahipleri, şirket sahibinin ölümünden kaynaklanan vergi yükümlülüklerini ödemek için likidite kısıtlamalarıyla karşılaşabilir. Aile mirasçıları, vergi yükümlülüğüne uymak için likidite eksikliklerini en az iki yolla hafifletmektedirler: Birincisi, hisselerinin bir kısmını halka satarak ve ikincisi, kişisel borç edinerek veya kişisel varlıkları tasfiye ederek. İlk mekanizma, şirketteki ailenin etkisini zayıflatan veya en uçta aile kontrolünü dışarıdaki kişilere aktaran aile sahipliği düzeylerini düşürür. İkincisi aile şirketinin aile portföyündeki ağırlığını artırır. Hem şirketteki düşük haleflerin etkisi hem de aile şirketinin aile mirasçılarının mali güvenliği açısından daha yüksek ağırlığı, aile dışı hissedarlar tarafından olumlu olarak algılanabilir.

Aile üyelerinin elinde daha düşük bir mülkiyet hissesi, ailenin şirketteki baskın koalisyonu oluşturma olasılığını azaltır. Bu, aile merkezli ekonomik olmayan hedefleri takip etmek için şirketten yararlanma konusunda aile mirasçılarının yönetimsel takdir yetkisini kısıtlar. Buna karşılık, aile üyeleri, aile dışı hissedarların çıkarları ve beklentileriyle daha uyumlu stratejik kararlar alma konusunda daha fazla baskı hissederler. Genel olarak, aile dışı hissedarlar, aile mirasçılarının izlediği, daha fazla karı maksimize edici tutumların, gelecekte pozitif nakit akışları yaratacağını ve bunun sonucunda kazançların temettü yoluyla ödenmesini beklemektedirler.

Gomez-Mejia vd. (2010), kısa vadeli beka kabiliyetini tehdit eden belirli koşullarla karşı karşıya olan aile şirketlerinde, aile şirketi sahiplerinin daha

düşük sosyo-duygusal zenginlik koruması için şirket riskiyle ticaret yapmaya daha istekli olduklarını iddia etmektedir. Bu gerekçeyi izleyerek, miras vergisi yükümlülüklerine uymak için kişisel borç edinen aile mirasçılarının aile adını ve itibarını riske attığını; bu nedenle, kâr maksimizasyonu adına ekonomik olmayan hedeflerin peşinden koşmayı, bu risk azalıncaya kadar dondurmaya daha istekli olacakları belirtilmektedirler. Benzer bir şekilde, aile mirasçılarının mali güvenliği için aile şirketine daha fazla güvenilmesi, haleflerin ekonomik zenginlik kaynaklarını kaybetme korkularını kışkırtır. Haleflerin işletme performansını iyileştirme konusundaki yönetim yetenekleri yatırımcılar tarafından şüpheyle görüldüğünden aile mirasçıları, paydaşların desteğini sürdürmek için endüstri uygulamasından sapan kararlar almaktan kaçınırlar. Bu yöneliş, şirketin piyasa performansı üzerinde olumlu sonuçlar doğurur.

Daha katı miras vergisi yasaları, aile ve aile dışı hissedarlar arasındaki vekillik anlaşmazlıklarının azaltılmasına yardımcı olan önemli bir kurumsal barikat görevi görür. Aile şirketinin sahibinin ölümü, aile mirasçılarının şirket üzerindeki etkilerini azaltmalarına veya aile dışı hissedarların hedeflerine daha özen göstermelerine neden olan finansal yükümlülükler ve güvensizlik yaratır ve aile şirketinin piyasa değeri üzerinde olumlu sonuçlar doğurur. Daha yüksek veraset vergileri, aile şirketlerinin piyasa değerini artırır, çünkü bu, halka açık aile kontrolündeki şirketler üzerindeki bu kontrolün ayırt edilmesinde bir emniyet sübabı gibi görev görür (Brauna vd., 2017: 5-8).

2. Aile Şirketlerinin Devredilmesinde Vergilendirme Rejimleri

Aile şirketlerinin devredilmesinde vergilendirme rejimleri seçilmiş bazı ülkelerde ve Türkiye'de incelenecektir.

2.1. Seçilmiş Ülke Vergilendirme Rejimleri

Aile reisinin ya da aile bireylerinden herhangi birinin, ailenin geçimini sağlaması veya geleceğini garanti altına alması amacıyla kurulan aile şirketlerinin sayısı ve önemi her geçen gün artmaktadır. Kuzey Amerika'da 1997 itibariyle halka açık şirketlerin %60'ının, bütün işletmelerin %92'sinin, ABD'de faaliyet gösteren şirketlerin %95'inin; Şili'de %90'ınınİtalya'da %99'unun; İspanya'da%71'inin ve 1996 itibariyle Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin %94.1'inin aile işletmesi olması bunun tipik bir göstergesidir.

Aile şirketi küçük şirket anlamına gelmemektedir. Aile kontrolündeki şirketlerin büyüklükleri açışından bakıldığında resim sanıldığından farklı özellikler gösterir. Bu tür şirketler arasında çok uluslu dev şirketler de yaygındır. Örneğin:

ABD'de Ford, Marş, Este Lauder, Levi Strauss; İsveç'te Tetra Laval, Hermes ve H&M; Fransa'da Michelin, Bic, Loreal; Kanada'da Seagram ve Bata gibi.

ABD'de sayıları 18 milyonu aşan işletme hayatını sürdürmektedir ve bunların %90'ından fazlası aile şirketidir. En büyük 500 firmanın 1/3'ü aile şirketidir (Brauna vd., 2017: 1-5).

Miras ve emlak vergileri

Toplumlarda veraset vergisi kanunlarının potansiyel faydaları ve maliyetleri sürekli tartışılan bir konudur. Destekçiler, miras vergilerinin, zenginliği yeniden dağıtmak ve sosyal eşitliği artırmak için uygun düzenleyici araçlar olduğunu savunmaktadırlar. Rakipler, ölüm vergilerinin ticari faaliyetler ve istihdam yaratma açısından zararlı olduğuna inanmaktadırlar. Örneğin, Bertrand ve Schoar (2006), katı miras kurallarının aile şirketlerini kısıtlayabileceğini, aile servetini azaltan agresif miras vergilerinin, işle ilgili karar alma süreçlerine yayılan yoğun çatışmalara yol açabileceğini iddia etmektedir. Carney vd. (2014), aile şirketlerinde potansiyel olarak ölü paranın "miras alınan bir firmayı izleme veya yönetme yeteneklerinden veya çıkarlarından yoksun olan aile haleflerinden" kaynaklanabileceğini iddia etmektedir.

Miras vergisi kanunları, aile haleflerinde, işletmenin aile kontrolünü ve hanedan mirasını riske atmak gibi aile temelli ekonomik olmayan hedefleri riske atabilecek hem doğrudan hem de dolaylı maliyetler yaratır. Daha katı miras vergisi kanunları, aile mirasçılarını sermayelerini yeniden tahsis etmeye, işlerini satmaya veya hatta kapatmaya ve / veya aile içi miras niyetlerine engel oluşturmaya zorlayabilir (Brauna vd., 2017: 1-5).

Aile şirketleri ölüm yoluyla ya da bağış yoluyla devredilebilir. Her ülkenin aile şirketlerinin intikalinde uyguladığı vergilendirme rejimleri farklıdır. Bazıları, ABD gibi vefat anında sahip olunan varlıkların değerini emlak vergisi biçiminde vergilendirir. Diğerleri, Fransa, İtalya, Almanya ve İspanya gibi birçok medeni hukuk ülkesi de dâhil olmak üzere, bir yararlanıcıyı aldığı mirasın değeri üzerinden vergilendirir.

Ölüm vergilerinin uygulanması için bir politika perspektifinden ortaya atılan geleneksel argümanlar, ölüm vergilerinin önceliğinin, geliri arttırmak değil, vergi sistemini daha ilerici hale getirmek ve toplanmış zenginlik ve ekonomik güç mirası olan hanedanları azaltmak yoluyla da bir nesilden diğerine servet transferini düzenlemek olduğunu ortaya koymaktadır. Bu şekilde daha fazla fırsat eşitliği ve daha demokratik bir toplum sağlanır (Sullivan, 2020: 1).

Miras ve emlak vergileri, serveti miras alan kişi ya da kişiler tarafından ödenir. Her ikisi de ölümle tetiklenir ve bu nedenle, ölümden önce servet aktararak vergiden kaçınma durumunu ortadan kaldırmak için genellikle bir hediye vergisi ile tamamlanır. Bununla birlikte, miras ve emlak vergileri benzerdir, ancak aynı değildir. Birincisi ölen kişinin serveti üzerinden tahsil edilirken, ikincisi birinin miras aldığı servete göre hesaplanır.

Veraset ve emlak vergileri uzun zaman önce dünyada politika yapma gündemlerini etkilemiştir. Birleşik Krallık, 1694'te, mahkemede ispatlanan taşınır varlıklar için bir tereke vergisi getirmiştir. Fransa, Fransız Devriminden beri servet transferlerini, başlangıçta sabit bir oranda ve 1901'den bu yana aşamalı şekilde vergilendirmektedir.

ABD, 1797 tarihli Damga Yasası ile ölüm anında varlıkları vergilendirmeye başlamış ve 1898 Savaş Gelir Yasası ile bugünkü federal emlak vergisinin habercisini, yararlanıcıdan ziyade mülklere uygulanan vergiyi getirmiştir.

İsveç'te, modern miras vergilendirmesi 1884'te başlamıştır. Ancak daha öncesinde, mülkler, miraslar ve vasiyetler üzerine vergi tabanının küçük ve belirli bir bölümünü etkileyen çeşitli harçlar uygulamıştır.

Bugün, OECD'deki miras vergilendirmesi çok çeşitli bir tablo çizmektedir. OECD üyesi sekiz ülkede (Avustralya, Kanada ve İsveç dâhil) miras vergisi artmamıştır. Diğer OECD ekonomilerinin çoğu (Fransa, Japonya, Güney Kore ve Birleşik Krallık dâhil 15 ülke) böyle bir vergiyi yalnızca federal düzeyde yükseltmektedir.

Belçika, Almanya, İrlanda ve İsviçre gibi diğer ülkeler bunun tersini yapıp veraset vergilerini yalnızca yerelde almaktadır. İspanya ve ABD gibi birkaç ekonomi, servet transferini federal / merkezi, eyalet / il düzeyinde ve yerel düzeyde vergilendirmektedir.

Bazı ekonomiler, ülke içinde belirgin bir heterojenlik seviyesi sergilemektedir. İsviçre'de federal hükümet hediye veya miras vergisi almamakta ve kantonların çoğu 1980'lerin sonlarından bu yana miras vergilerini yürürlükten kaldırmaya veya önemli ölçüde düşürmeye devam etmektedirler. Bununla birlikte, kantonlar arasında önemli farklılıklar devam etmektedir. Schwyz Kantonu servet transferlerini vergilendirmezken, Neuchatel'de sadece eşler ve kayıtlı partnerler muaftır ve transfer yakın akrabalar dışındaki kişilere fayda sağladığında vergi oranı %40'a kadar yükselir (ör. Çocuklar, torunlar, ebeveynler veya kardeşler).

Japonya'nın uyguladığı %55 oranı, OECD üyeleri arasında en yüksek yasal miras vergisi oranıdır. Bunu %50 ve %45 ile Güney Kore ve Fransa izlemek-

tedir. ABD ve İngiltere %40'lık en yüksek oranla dördüncü sırayı paylaşmaktadırlar.

En yüksek oranların devreye girdiği eşikler ve vergiden muaf eşikler de önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Japonya'da veraset vergisi oranları, 10 milyon JPY'ye (87.000 USD) kadar olan mülkler için %10 ile 600 milyon JPY'nin (5.2 milyon USD) üzerindeki mülkler için %55 arasında değişmektedir.

Fransa bunun yerine önemli ölçüde daha düşük eşikler uygulamaktadır ve miras vergisi oranları 8.000 Euro'ya kadar olan mülkler için %5'ten,1.8 milyon Euro'nun üzerindeki mülkler için %45'e çıkmaktadır.

ABD'de, federal emlak vergisi yalnızca kişi başına 5,45 milyon USD'yi (evli çift başına 10,9 milyon USD) aşan mülklerin değeri üzerinden alınır. Sonuç olarak, tüm mülklerin %99,8'i herhangi bir federal emlak vergisi borçlu değildir ve emlak vergisine tabi olanlar ortalama%16,6 vergi oranıyla karşı karşıyadır.

Ortalama olarak, OECD'deki [var oldukları yerde veraset vergilerinden elde edilen] gelirler, zamanla 1970'te GSYH'nin %0,35'inden bugün %0,15'in altına düşmüştür (Redonda, 2017: 2-4).

Düşürülmüş oranlar

İndirimli vergi oranları, aile şirketlerinden alınan veraset vergileri için en yaygın kullanılan teşviklerdendir. Belçika'nın Brüksel şehri, faydalananın ilişkisine ve işletmenin değerine bağlı olarak, %80'e varan standart orana kıyasla aile şirketleri için %3'lük indirimli veraset vergisi oranı sunmaktadır.

Daha düşük orana hak kazanmak için şirketlerin aşağıdaki koşulları karşılaması gerekir;

i) Kayıtlı ofis Avrupa Ekonomik Alanında yer almalıdır,

ii) Vefat anında şirket ana faaliyetini endüstriyel, ticari veya tarımsal bir alanda, bir zanaatta veya serbest meslek halinde yürütmelidir,

iii) Vefat eden kişi, şirket hisselerinin oy haklarının en az %25'ine sahip olmalıdır ve ayrıca kişinin oy hakkı, toplamın %50'sine ulaşmıyorsa, en az %50'si oy hakkına sahip hissedarların, devirden sonra en az beş yıl boyunca işe devam etmeyi kabul etmeleri gerekir.

Ayrıca, muafiyetin zaman içinde sürdürülmesi için;

i) İstihdam seviyesinin hiçbir zaman ölüm anındaki seviyenin %75'inden az olmaması,

ii) İşletmenin öz sermayesi veya şirketin sermayesinin korunması gerekmektedir.

Son olarak, ölümden önceki üç yıl içinde işletmeye dâhil edilen varlıkların değeri, bu varlıkların dâhil edilmesine yönelik ekonomik ihtiyaç ispatlanmadıkça, bu elverişli vergi rejiminin dışında tutulur (Redonda, 2017: 2-4).

Muafiyetler ve indirimler

Aile şirketleri, indirimli oranlara ek olarak, miras vergilendirmesiyle ilgili muafiyet ve kesintiler yoluyla teşvik edilir. Muafiyetler, vergi matrahına dâhil edilmeyen vergiden muaf tutarlar iken, kesintiler, vergi matrahını hesaplamak için kıyas ölçütünden düşülen tutarları ifade eder.

Bir yandan, yüksek muafiyetler, yalnızca en zenginlerin vergiden etkilenmesini sağlar, ancak aynı zamanda büyük mülk alanlara (genellikle zenginler), vergi yükümlülüklerini önemli ölçüde indirme hakkı vererek fayda sağlar. Öte yandan, düşük düzeyli bir vergi indirimi, düşük transfer alanlara, yani yoksullara orantısız bir şekilde vurma riski altında, vergi tabanını önemli ölçüde genişletir (dolayısıyla zenginlere sızan faydaların payını azaltır). Bu bağlamda gelir idaresi, Birleşik Krallık'ta veraset vergisi oranlarının arttırılmasının vergiden muaf ödeneği azaltmaktan çok tüm sistemin ilerlemesini sağlamada daha etkili olacağını savunmaktadır. HMRC (Her Majesty's Revenue and Customs -İngiltere Gelir ve Gümrük İdaresi),vergi oranına eklenen her bir yüzde puanın, vergi kazancını 100 milyon sterlin artıracağını tahmin etmektedir. Örneğin, %40'tan %50'ye bir artış 1.0 milyar sterlin getirir.

ABD emlak vergisi sistemi, hayır kurumlarına yapılan transferlerde ve sağlık veya eğitim harcamaları için kullanılan hediyelerde sınırsız kesinti yapılmasına izin vermektedir. ABD'de 5 milyon dolarlık bir gayrimenkulün gerçekten vergilendirilip-vergilendirilmeyeceği yoğun tartışmalara konu olmaya devam etmektedir. Birleşik Krallık'ta eşik 325.000 GBP olarak belirlenmiştir. Almanya'da vergiden muaf evrensel muafiyet 20.000 Euro'dur- ve Almanya'da hem vasiyetçi hem de mirasçı tam olarak vergiye tabi olmadığında, aile ilişkilerine bakılmaksızın 2.000 Euro'ya düşürülmüştür. Fransa, kâr amacı gütmeyen belirli genel menfaat organizasyonlarına yapılan hediyeler için yapılan ödemelerin %75'ine kadar (50.000 Euro üst sınırla) vergi indirimi yapılmasına izin vermektedir. Almanya, halefinin işe devam etmesi ve maaş faturasını beş yıl boyunca sabit tutması halinde, hediye ve veraset vergilerinden önemli muafiyetler vermektedir. Hollanda, en az beş yıl devam eden işletmelere muafiyet sağlayan benzer bir plana sahiptir. %100 rahatlama 1.060.298 Euro'ya (2016'da) kadar olan gayrimenkuller için geçerlidir, bu tutarın üzerinde %83'lük bir muafiyet geçerlidir. Ayrıca merhum, ölümünden önceki yıl boyunca girişimci olmuş

olmalıdır. Dahası, Hollanda planı, mülkün muaf olmayan payının vergi yükümlülüğünün on yıla kadar ertelenmesine izin vermektedir.

Bazı ülkeler, özellikle tarımsal işletmeler gibi belirli sektörleri hedefleyen muafiyetler ve kesintiler sağlamaktadır. Bu bağlamda vergi indirimini tamamlayan Birleşik Krallık, genel olarak işletmeler için, belirli asgari sahiplik sürelerine uyulduğu takdirde, uygun çiftliklerin vergi yükümlülüğünü %50 veya %100 oranında azaltan oranda tarım sektörüne bir vergi avantajı sağlamaktadır. Örneğin, arazi, sahibi tarafından ekilecekse 2 yıl, kiracılıysa 7 yıl muafiyet verilmektedir. Hem tarım arazilerini hem de kote edilmemiş işletme varlıklarını miras vergilerinden muaf tutan bu planların, federal hükümet için vazgeçilen gelir olarak sırasıyla 440 milyon GBP ve 590 milyon GBP yıllık maliyeti vardır.

Bazı ülkeler, belirli ticari varlıkların normal piyasa değerlerinden daha düşük değerde değerlendirilmesine izin verir. İrlanda'da, verginin hesaplanması amacıyla devredilen ticari mülkün değerinin %90 oranında azaltılmasına izin veren bir sistem vardır.

Benzer şekilde, ABD'de çiftlikler için özel bir kullanım değerlemesi yoluyla, brüt varlığın 1.100.000 USD azaltılmasına izin veren özel bir hüküm bulunmaktadır. Hak kazanabilmek için, arazinin, ölümden sonra 10 yıl boyunca tarıma devam etmesi ve bir veya daha fazla aile üyesinin işletmenin yönetimine katılmaya devam etmesi gerekir. Ayrıca, 1983'ten 1998'e kadar, küçük işletme sahipleri ve çiftçiler için 750.000 USD Doları tutarında Özel Kullanım Değerlemesi istisnasına izin verilmiştir (Redonda, 2017: 2-4).

Ertelemeler

Birçok ekonomi, vergi ertelemesi yoluyla veraset vergilendirmesi bağlamında vergi ayrıcalıkları da uygulamaktadır. ABD buna örnektir. Çok yakından tutulan bir işte, yani yalnızca sınırlı sayıda hissedarı veya ortağı olan bir şirketteki faizler üzerindeki federal emlak vergileri beş yıl için ertelenebilir ve daha sonra on yıla daha yayılabilir. Birleşik Krallık, mirasçıların belirli durumlarda miras vergisi ödemesine izin verir. Örneğin, mirasçının, en fazla on yıllık faiz getiren, taksitle yaşamaya karar verdiği bir evi olması durumunda. Benzer şekilde, Almanya mirasçılara, belirli ticari varlıklar ve kiralanan konut amaçlı gayrimenkuller için on yıla kadar veraset vergisi ödemelerini ertelemektedir.

IRS, vergi ertelemelerinin tarım arazileri gibi likit olmayan varlıklar söz konusu olduğunda mantıklı olabilse de daha likit işletme varlıklarının transferiyle tetiklenen potansiyel likidite kısıtlamalarının üstesinden gelme söz konusu olduğunda muhtemelen daha az etkili olacağını iddia etmektedir. Aynı zamanda

bazıları; bu hükümlerin, aile şirketlerinin devamı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olabileceği gibi aynı zamanda bu tür varlıklara sadece vergi amaçlı yatırım yapmak için teşvikler de yaratabileceğini savunmaktadır.

Birçok ülke vergi teşviklerini, özellikle KOBİ'lerle ilgili olarak, şirketlerin mirasçılarının karşılaşabileceği likidite kısıtlamaları gerekçesiyle kullanmaktadır. Mirasçılar, devrin tetiklediği vergi yükümlülüğünü karşılayacak kadar nakdi yoksa şirketi satmak veya hatta kapatmak zorunda kalabilirler. Bu özellikle hassas bir konudur, çünkü aile şirketleri, dünya genelindeki toplam şirket sayısı ve çıktılarıyla istihdamın önemli bir bölümünü temsil etmektedir (Redonda, 2017: 2-4).

Pay sahiplerini koruma kanunları ve aile şirketlerinin piyasa değeri

Hissedar koruma yasaları, "daha geniş hissedar katılımını ve kurumsal yönetişimde katkıyı teşvik ederek azınlık hissedar servetinin kamulaştırılmasını sınırlamaya" yardımcı olur. Azınlık hissedarların korunması ile firmanın değeri arasında pozitif bir ilişki olduğunu gösteren çok sayıda kanıt vardır. Ampirik kanıtlar, özellikle aile firmaları hissedar korumasının yüksek olduğu bağlamlara gömüldüğünde, aile kontrolünün firma değeriyle pozitif bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu bağlamlarda, aile şirketi sahipleri, azınlık hissedarların servetlerinin kamulaştırılmasına yol açabilecek, ekonomik olmayan aile odaklı hedefler peşinde koşmak konusunda daha kısıtlıdır. Bu nedenle, aile şirketi sahipleri, özel menfaatlerin tüketimini ve azınlık hissedar kaynaklarının kullanımını sınırlayarak, şirketin sorumluları olarak hareket ederler (Brauna vd., 2017: 1-35).

2.1.1. Avustralya

Avustralya'daki kayıtlı işletmelerin yaklaşık %70'i aile şirketidir. Avustralya işgücünün %50'sinden fazlasını istihdam etmelerine rağmen, çok daha büyük kurumsal rakipleri karşısında politika üzerindeki etkilerinin bir kısmını kullanırlar. Aile şirketleri ticaret heyetlerine katılamazlar ve yabancı üreticilerle rekabet etmelerine yardımcı olmak için büyük devlet sübvansiyonları almazlar.

Avustralya'da en büyük çekişmelerden biri, yasal uyumluluğun ağır bedelidir. Birçok uyum yönetmeliği, büyük şirketleri denetlemek için tasarlanmıştır ve küçük işletmelerin izlemesi külfetli ve maliyetlidir; birçoğu sadece uyum sağlamak için fazladan çalışanı işe almalı veya dışarıdan uzman çalıştırmalıdır. Sıkışık zamanlarda, bu ekstra maliyetlerin desteklenmesi özellikle zordur ve bir aile şirketinin karlılığını önemli ölçüde etkileyebilir. Düzenlemeler, yürürlüğe konulduktan sonra devlet kurumları tarafından nadiren gözden geçirilir ve etkisiz

düzenlemeler uygulanmaya devam eder. Dinamik bir ekonomide, başlangıçta iyi düzenlemeler bile katı ve boğucu hale gelebilir, bu da iş esnekliğini, yeniliği ve rekabet gücünü azaltır.

Avustralya'nın vergi sistemi (çoğu gelişmiş ülkede olduğu gibi), faiz giderlerinin düşülmesine izin vererek, ancak öz sermaye finansman maliyetlerinin düşürülmesine izin vermeyerek borç finansmanı lehine ayrımcılık yapmaktadır. Aile şirketleri, büyümeyi genellikle birikmiş kazançlar yoluyla finanse ettiğinden (borç üstlenmenin aksine), bu sistem onları kurumsal rakiplerine göre büyük bir dezavantaja bırakabilir. Aile şirketlerinin sahipleri, genellikle, işin üzerindeki kontrollerini aşındıran veya geri ödemeleri zor olan araçlarla büyümeyi finanse etme konusunda isteksiz olma eğilimindedir. Genellikle dâhili olarak mevcut iş veya aile fonları, ardından borç finansmanı ve son olarak da dış yatırımcılar aracılığıyla büyümeyi finanse ederler. Hükümet için bir çözüm, borç finansmanına verilen tercihli muameleyi öz sermayeye de genişletmek olabilir, böylece aile işletmeleri, büyümeyi farklı şekillerde finanse etmek için cezalandırılmaz (Harland, 2020: 1).

2.1.2. ABD

ABD, mülkiyetin intikali üzerinden vergi toplayan bir ülkedir (Cole, 2015: 2). Federal Hükümet, servet transferi üzerinden Tereke Vergisi *(Estate Tax),* bağış vergisi (Gift Tax) ve Nesil Atlama Vergisi *(The Generation-Skipping Tax)* almaktadır (Greene, 2009: 2). Bazı eyaletler Veraset Vergisi (*Inheritance Tax)* toplamaktadırlar.

Tereke vergisi 18 ve 19.yy.'larda varlığını sürdürmüştür. Ölüm halinde kişinin mal varlığını bir başkasına transfer etmesi durumunda alınır (Cooper, 2010: 881-882). 1916'dan bu yana farklı biçimlerde uygulanmaya devam etmektedir (Greene, 2009: 1).

Terekenin toplam değerinden indirilecek olan istisnalar Kesintiler ve İşler Yasası *(Tax Cuts and Jobs Act)* ile belirlenmiştir ve üzerinde sıklıkla değişiklik yapılır. İstisna tutarlarının yüksek olması nedeniyle çoğu kişiye vergi doğmaz. Örneğin 2017 yılı istisna tutarı 5,49 milyon dolar iken, bin mülkiyetten sadece ikisi tereke vergisine konu olabilmiştir. 2018 yılında istisna tutarı 11,18 milyon dolar gibi çok yüksek bir tutara çıkarılmıştır. 2012 yılı itibariyle istisnalar enflasyona endekslendiği için bu tutarlar yıldan yıla artış göstermektedir.

12 eyalet ve Kolombiya Bölgesi tereke vergisi istisna sınırlarını kendileri belirlemektedirler. Washington, 2018 itibariyle Tereke Vergisi oranını %20 olarak uygulamaktadır. 8 eyalet ve Kolombiya Bölgesi %16 olarak uygulamak-

tadır. Tennessee, New Jersey ve Delaware, 2018'den itibaren Tereke Vergisi uygulamasına son vermişlerdir.

Küçük işletmelere, çiftçilere ve arazi sahiplerine yönelik bazı özel hükümler bulunmaktadır. Tereke vergisinin normal vadesi 9 aydır, ancak bu işletmeler bu süreyi (faizler hariç) 5 yıl öteleyebilmekte ve ödemelerini taksitler halinde 10 yıla yayabilmektedirler. Bu ayrıcalık, ancak varlıklarının %35'inin bir çiftlik ya da ticari işletmeye yakın olması durumunda tanınır. Çiftçilere 1 milyon dolara kadar tereke değerinin düşürülmesine izin verilir. Çiftçilerin bu avantajdan yararlanabilmeleri için varlıklarını 10 yıl boyunca çiftlik ya da işyeri olarak kullanmaları gerekir (Gravelle, 2018: 2).

2016'dan bu yana Iowa, Kentucky, Maryland, Nebraska, New Jersey ve Pennsylvania olmak üzere toplam altı eyalet veraset vergisi almaktadır. Bu eyaletlerde eşlere kalan mülklerden veraset vergisi alınmaz. Maryland ve New Jersey, tereke vergisi de almaktadır Indiana, 2013'te veraset vergisini kaldırmıştır. Murisin çocukları bazı eyaletlerde veraset vergisinden muaf, bazılarında ise cüzi oranlarda veraset vergisine tabidirler. Murise akraba olmayan mirasçılara yüksek veraset vergisi oranları uygulanır. Hayat sigortaları, din, yardım ve eğitim amaçlı kurumlar veraset vergisinden muaftırlar.

2018 itibariyle 20 ülke ve Kolombiya bölgesi tereke vergisi almaktadır. Indiana 2013, Tennessee 2016'da tereke vergisi uygulamasını sona erdirmiştir. New Jersey ve Delaware, tereke vergisini toplamama kararı almıştır. Federal hükümet tereke vergisi toplamaktadır. Sadece 6 eyalet veraset vergisi toplamakta, Maryland aynı zamanda tereke vergisi de toplamaktadır.

Tereke ve veraset vergilerinin alınmasının nedeni ölüm olayı olduğundan birbirlerine çok benzemektedirler. Ancak, tereke vergisi, murisin ölüm tarihindeki mal varlığının net değerinden alınırken, veraset vergisi, mirasçıların paylarına düşen miktar üzerinden alınır (Cole, 2015: 2).

Veraset vergisi alınan bir eyalette yaşayan murisin kardeşleri, yeğenleri ve arkadaşları dışında kalan diğer mirasçıların tereke vergisinden kaçınmak gibi bir seçeneği varken, bu seçenek, tereke vergisi toplayan eyaletlerde yoktur. Tereke vergisinde muafiyetler sadece bir kez kullanılırken, veraset vergisinde her bir mirasçıya ayrı ayrı uygulanır.

İnsanların tereke vergisi ödememek niyetiyle sağlıklarında bağış yapmalarını önlemek amacıyla Federal Bağış/İntikal Vergisi *(Gift Tax)* 1924'te uygulanmaya başlamıştır. Bağış vergisi, genelde, federal düzeyde toplanır. Connecticut'ta %12'ye varan oranlarda uygulanır. Bağışlarda da istisnalar uygulanmakta-

dır. Bağış vergisinde uygulanan en yüksek vergi oranı tereke vergisinde olduğu gibi %40'tır.

Kişilerin vatandaş olan eşine yaptığı bağışlar vergiden istisnadır. Ancak ABD vatandaşı olmayan eşine yaptığı bağışlar istisnadan faydalanamaz. Her yıl istisna tutarları belirlenir. 2018 yılı ABD vatandaşı olmayan eşe yapılan bağışların 152.000 doları vergiden istisna edilmiştir.

Bir hediyenin adil piyasa değeri o hediyeye benzer malların aynı zaman ve koşullardaki biçilen değeridir. Hibe nakit ise tartışmaya gerek yoktur. Mevcut menfaat içerikli bir bağışta *(A Gift of Present Interest)*, bağışı iktisap eden yararlanıcı, bağıştan herhangi bir sınırlama olmaksızın derhal yararlanabilir. Gelecekte menfaat içeren bir bağışta *(A Future Interest Gift)* ise bağışı alan kişi, söz konusu bağışı, gelecekteki belirli bir zamana kadar tam olarak kullanamaz. Gelecek menfaat içeren bağışların tamamı istisnadan yararlandırılmadan vergilendirilir (Luckey, 2002: 8).

Nesil Atlama Vergisi *(The Generation - Skipping Tax (GST))*, büyükanne ve büyükbabaların mallarını kendi çocuklarına bırakmadan torunlarına transfer etmeleri halinde alınan bir vergidir. Bağışı yapan kişinin yaşının yarısından küçük olup, en az 37 yaşında olan aile dışında olan kişiler ile ailenin diğer üyelerine yapılan transferlerde nesil atlama vergisinin konusuna girer.

İç Gelir İdaresi (IRS) 1976'dan beri bu tür transferlere ek vergi uygulamaktadır. Bundan kasıt, aşırı miktarda oluşabilecek tereke vergisinden kaçınmaların önüne geçebilmektir (Luckey, 2002: 8).

Ebeveyni kendisinden önce vefat eden çocuklara, büyükanne veya büyükbabasından yapılan transferlerden nesil atlama vergisi alınmaz. Nesil Atlama Vergisi oranı 2018 yılı için %40'dır ve Federal Tereke Vergisi ile bağış vergisi için olan yaşam boyu istisna tutarını paylaşır. Bir başka deyimle nesil atlatılarak yapılan transferler bu tutardan çıkartılır. Muafiyet açısından da benzer durum söz konusudur. Nesil atlama vergisinin yıllık istisna sınırı ise bağış vergileriyle aynıdır. 2018 yılı için bu sınır 15.000 dolar olarak belirlenmiştir. Evli çiftlerin her birinin nesli atlatarak yapacağı transferler durumunda sınır iki katına kadar çıkabilir (Garber, 2018: 1).

ABD federal emlak vergisi yasasının geleceğine ilişkin göreceli belirsizlikler vardır. Genel olarak, yürürlükteki federal emlak vergisi yasasına göre, her ABD vatandaşı, yaşamı veya ölümü sırasında (veya bunların bir kombinasyonu), eş olmayan yararlanıcılara federal hediye veya emlak vergisinden bağımsız şekilde 11.400.000,00 $'a kadar (10.000.000,00 $ enflasyon endeksli, 11.400.000,00 $) varlık verebilir. Hediye ve emlak vergisinden bu istisna genel-

likle “Hediye ve Emlak Vergisi Temel Hariç Tutar” (Hariç Tutulan Tutar) olarak anılır.

Bununla birlikte, mevcut yasa, Kongre’nin müdahalesi olmadığı takdirde, hariç tutulan tutarın 1 Ocak 2026’dan itibaren 2018 öncesi düzeylere veya bağışçı başına 5.000.000,00 ABD dolarına (enflasyona endeksli) indirileceğini de öngörmektedir. Bu vergi kanunu hükmü, bir “gün batımı hükmü” olarak adlandırılır(URL 2, 2019).

2.1.3. Güney Kore

Güney Kore’nin önde gelen iş hanedanları, ülkeyi savaş sonrası yıkımdan dünyanın en büyük ekonomileri arasına yönlendirirken zenginlik ve güç inşa etmişlerdir. Ancak birçok kişi, dünyanın en yüksek miras vergisini uygulayan ülkede, vergiyi ödemekte zorlanmaktadır. Aile şirketleri de miras vergisini ödemek için şirketlerini satmakla karşı karşıya kalabilmektedirler.

Chaebol adı verilen, çoğunlukla aile tarafından işletilen bir grup büyük şirket, Güney Kore ekonomisine hâkim durumda ve siyaseti üzerinde olağanüstü etkiye sahiptir. Bu güçlü kuruluşlar, bir zamanlar mütevazı bir tarım pazarını dünyanın en büyük ekonomilerinden birine dönüştürmede merkezi bir rol oynamışlardır. Güney Kore hükümeti, 1960’ların başından beri chaebol’u cömertçe destekleyerek Samsung ve Hyundai gibi uluslararası alanda tanınan markaları beslemektedir.

Chaebol kelimesi Korece chae (servet) ve bol (klan veya klik) kelimelerinin birleşimidir. Güney Kore’nin chaebol’u, çeşitli sektörlerde tipik olarak yan kuruluşları olan aile işletmeleridir. Geleneksel olarak, chaebol kurumsal yapısı, kurucu ailenin üyelerini sahiplik veya yönetim pozisyonlarına yerleştirerek, bağlı şirketler üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlar. Chaebol, başarıları için hükümetle yakın işbirliğine güvenmektedir: sübvansiyonlar, krediler ve vergi teşvikleri şeklindeki onlarca yıllık destek, Güney Kore ekonomisinin temelleri haline gelmelerine yardımcı olmuştur.

Kırktan fazla holding bir chaebol tanımına uysa da sadece bir kısmı muazzam ekonomik güce sahiptir. İlk beş, birlikte ele alındığında, Güney Kore borsasının değerinin yaklaşık yarısını temsil etmektedir. Chaebol, Güney Kore’nin araştırma ve geliştirmeye yaptığı yatırımların çoğunu yürütmekte ve dünyanın her yerinden insanları istihdam etmektedir. Samsung’un en büyük bağlı kuruluşu olan Samsung Electronics, dünya çapında 300.000’den fazla kişiyi istihdam etmektedir (Apple’ın 123.000’inden ve Google’ın 88.000’inden fazlası).En büyük Chaeboller, Samsung, Hyundai, SK Grubu, LG ve Lotte’dir.

Güney Kore hükümeti ve Chaebol'ün uzun zamandır simbiyotik bir ilişkisi vardır. Seul'deki birçok lider, Chaebol'ün başarısını Güney Kore'nin savaş sonrası refahıyla ilişkilendirmektedir. Büyük holdingler ve Kore ekonomisi, siyasetten, kültürden ve tarihten ayrılamaz. Son on yıllarda, Güney Kore'nin ekonomik büyümesi neredeyse çift haneli rakamlardan yaklaşık %3'e düşerken, chaebol küreselleşmiş ve birçok işi denizaşırı ülkelere taşımıştır (Albert, 2018: 1-2).

Yapılan bir araştırma, yararlanıcının, aile şirketinin en büyük hissedarı olması halinde, % 65'e yükselen % 50'lik oran sayesinde, ülkenin en büyük 25 şirketinin varislerinin 21 milyar dolarlık bir toplam fatura ile karşı karşıya kaldıklarını göstermiştir.

Hemen hemen her büyük Güney Koreli aile şirketi, bir noktada yolsuzluk ve kurucu ailelerin içinde kontrolü sağlamak için yasadışı yollara başvurduğu iddiasıyla suçlanmıştır. Uzmanlar, ailelerin, servet ve kontrolü gelecek nesle aktararak darbeyi yumuşatmak için ana şirketler ve bağlı şirketler arasındaki karmaşık grup içi anlaşmaları kullanacağından endişe duymaktadırlar.

Güney Kore'nin rekabet gözlemcisine göre, en büyük 10 Chaebol'deki bu tür anlaşmalar 2018'de151 trilyon Won'a ulaşmıştır. Bu miktar, şirketlerin işlemlerinin yaklaşık %15'ini oluşturmaktadır.

Büyük Chaebol gruplarında güç geçişleri sürmekte ve bu süreç, yüksek veraset vergileriyle birlikte, sahiplik hisselerini devretmenin başka yollarını bulmakta zorlanırken her türlü yönetim sorununa neden olmaktadır (Financial Times, 2020: 1).

2.1.4. Birleşik Krallık

İngiltere'de aile şirketlerinin arazi ve işletme mülklerinde yılda 666 milyon £ (849 milyon $)'a varan veraset vergisi indirimi dağıtılmaktadır. Her çift 950.000 £ 'a varan miktarda servet vergisinden muaf tutulmaktadır. İngiltere'de aile şirketlerine tanınan vergi indirimlerinin boyutu, şirketlerin sürdürülebilirliğini sağlamada etkin olarak görülmektedir.

Birleşik Krallık (Galler, İngiltere, İskoçya ve Kuzey İrlanda)'ta aile şirketlerinin yaklaşık %84'ünün ilk nesil işletmeler olduğu tahmin edilmektedir. Her yıl yaklaşık 85.000 aile şirketinin, işlerinin mülkiyetini yeni nesle devrettiği görülmektedir. 2019'da yayınlanan rakamlar, Birleşik Krallık 'ta 13,4 milyon kişinin aile şirketlerinde çalıştığını ve bu şirketlerin 182 milyar sterlin vergi katkısı yaptığını göstermektedir. Bu durum Birleşik Krallık'taki aile şirketlerinin uzun vadeli ve sürdürülebilir iş modellerine odaklandığını ve ekonomi üzerinde

önemli ve olumlu etkilerinin olduğunun da bir göstergesidir. Aile şirketlerinin bu başarısında; uzun vadeli bir bakış açısı edinme yetenekleri, sabırlı bir sermaye yaklaşımı, güçlü bir bilançoya odaklanma ve istikrarlı bir vergi ortamının da payı vardır. Ancak, aile şirketlerinin hisse senetlerinin değişimine yönelik vergi mevzuatının karmaşıklığı, yüksek vergi oranları, şirketlerinin sürekliliğini, istihdamı ve vergi geliri akışını sürdürmeyi etkilemeye devam etmektedir (Beech, 2019: 1).

İngiltere vergi rejimi, ülkedeki aile şirketlerine nesiller boyunca art arda bir destek vermeye devam etmektedir. KPMG Enterprise Global Family Business Tax Monitor'e göre, İngiltere, işlerini bir nesilden diğerine aktarmayı planlayan aileler için en uygun vergi rejimlerinden birine sahiptir. KPMG'nin yayınladığı rapor, İngiltere vergi sisteminin, bir işletmenin miras yoluyla devredilmesi açısından en uygun vergi sistemlerinden biri olduğunu göstermiştir. İngiliz vergi sistemi, aile şirketi halefiyeti için vergi politikalarını belirlerken, daha geniş çaplı ekonominin yararına iş yaratmayı ve yeniliği teşvik eden kar üreten faaliyetlere yatırım yapmak üzere girişimci ailelerin ellerine servet bırakmanın faydalarını açıkça kabul etmektedir. İleriye dönük planlama, herhangi bir aile şirketi devir tesliminden maksimum değeri elde etmenin anahtarıdır, bu nedenle işletmeler dikkatli plan yapmalıdır.

Aile şirketi transferlerini desteklemeye yönelik önlemler, şirketlerin gelecekteki refah ve büyüme beklentilerini büyük ölçüde artırabilir. Gelişen bir aile şirketi sektörü, canlı bir ekonomiyi sürdürmenin anahtarlarından biridir. Brexit sonrası dünyada, İngiltere hükümeti için aile şirketlerini ve girişimciliği teşvik etmek her zamankinden daha önemli olacaktır. Bu, iş başarısını ve servet yaratmayı teşvik edecek politikalar belirlemek ve işletmeleri, girişimcileri ve insanları İngiltere'ye çeken koşullar oluşturmak anlamına gelmektedir (KPMG, 2018: 1).

2.2. Türkiye

Türkiye'deki şirketlerin büyük çoğunluğu aile şirketidir. Sanayileşmenin ülkede geç başlaması nedeniyle ilk kurulan aile şirketleri genelde hizmet ve gıda sektörüne yönelik olmuştur. En eski aile şirketi 1870'de kurulmuş gıda sektöründe çalışan bir şirkettir ve bu şirket dördüncü jenerasyona kadar ömrünü sürdürmüştür. 1893'te kurulan Teksima Tekstil aile şirketi ilk sanayi şirketidir.

Ülkedeki aile şirketlerinin yapıları Batılı şirketlerden farklılık gösterir. Güven, miras paylaşımı, gelecek beklentisi gibi nedenler aile şirketlerinin kurulma sebepleri olarak sayılabilir.

Ülkede hısımlar kendilerine düşen mirasın tamamı veya bir kısmıyla ya da başka mallar koyarak aile malları ortaklığı (TMK, md.373) kurabilirler. Türk vergi mevzuatında aile malları ortaklığının vergilendirilmesiyle ilgili herhangi bir düzenleme yapılmamıştır. Ancak aile malları ortaklığı adi ortaklık olarak değerlendirilir.

Türkiye'de aile şirketlerinin kısmi bölünmeleri durumunda, ölüm halinde ya da hisse devri yoluyla intikallerinde vergilendirme rejimleri aşağıda incelenecektir.

2.2.1. Aile Şirketlerinin Kısmi Bölünmesi Durumunda

Kısmi bölünme TTK'nin 159-179 maddeleri arasında düzenlenmiştir. Kısmi bölünme vergisiz yapılabilir, bu açıdan önemlidir (Özcan, 2018: 1).

Kısmi bölünme yoluyla yapılacak devirlerde; KDV, Damga Vergisi, Harç, Kurumlar Vergisi istisnaları uygulanır (KDVK, md.17/4-c, DVK, md. IV-17, Harçlar Kanunu, md. 123, KVK, md.20/3).

Kısmî bölünme; "Tam mükellef bir sermaye şirketinin veya sermaye şirketi niteliğindeki bir yabancı kurumun Türkiye'deki iş yeri veya daimî temsilcisinin bilânçosunda yer alan taşınmazlar ile en az iki tam yıl süreyle elde tutulan iştirak hisseleri ya da sahip oldukları üretim veya hizmet işletmelerinin bir veya birkaçını kayıtlı değerleri üzerinden aynî sermaye olarak mevcut veya yeni kurulacak tam mükellef bir sermaye şirketine devretmesi, bu Kanunun uygulanmasında kısmî bölünme hükmündedir.

Ancak, üretim veya hizmet işletmelerinin devrinde, işletme bütünlüğü korunacak şekilde faaliyetin devamı için gerekli aktif ve pasif kalemlerin tümünün devredilmesi zorunludur.

Kısmî bölünmede devredilen varlıklara karşılık edinilen devralan şirket hisseleri, devreden şirkette kalabileceği gibi doğrudan bu şirketin ortaklarına da verilebilir. Taşınmaz ve iştirak hisselerinin bu bent kapsamında devrinde, devralan şirketin hisselerinin devreden şirketin ortaklarına verilmesi halinde, devredilen taşınmaz ve iştirak hisselerine ilişkin borçların da devri zorunludur" (KVK, md.19/3) şeklinde tanımlanmıştır.

2.2.2. Ölüm Nedeniyle Devir

Ölüm olayı ile ilgili olarak vergisel açıdan en çok tartışılan konulardan biri de murise ait ticari işletmenin devredilmesi işleminin vergilendirilip-vergilendirilmeyeceği ve vergilendirilecekse bu vergilemenin nasıl yapılacağıdır.

2.2.2.1. Gelir Vergisi Kanunu Yönünden

Ölüm halinde GVK yönünden ortaya çıkan sonuçları, ölen kişinin ferdi işletme sahibi olması ya da şahıs şirketlerine ortak olması durumlarına göre incelemek gerekir.

2.2.2.1.1. Ferdi İşletme Sahibinin Ölümü Halinde

Faaliyeti durdurulan bir işletmenin kısmen veya tamamen elden çıkarılmasından doğan kazançlar" değer artış kazancıdır (GVK, md.80/5). Ferdi bir işletme sahibinin ölümü halinde kanuni mirasçılar tarafından işletmenin faaliyetine devam olunması ve mirasçılar tarafından işletmeye dâhil iktisadi kıymetlerin kayıtlı değeriyle (bilanço esasına göre defter tutuluyorsa bilançonun aktif ve pasifiyle bütün halinde) aynen devir alınması halinde değer artış kazancı hesaplanmaz (GVK, md.81/1). Ölen kişinin geçmiş yıllardan gelen zararları varsa, bu zararlar mirasçılarca verilen beyannamede düşülebilir. Ölen kişinin adına tevkif edilmiş gelir stopaj vergileri ile ödenmiş geçici vergiler beyanname üzerinden hesaplanan gelir vergisinden mahsup edilir (GVK, mük. md. 120-121). Bu vergiler hesaplanan gelir vergisinden fazla ise mükellefe iade edilir. Geçici vergiyle ilgili fazla yapılan ödemeler mirasçılarına teminatsız ve incelemesiz olarak iade edilir. Beyan edilen yurt dışı kaynaklı kazanç varsa ve bu kazanç yurt dışında gelir vergisi benzeri bir vergiye tabi tutulmuşsa bu vergi de mahsup edilir (GVK, md. 123).

2.2.2.1.2. Adi Şirket Ortağının Ölümü Halinde

Adi ortaklıklarda da murisin ölümü işi terk anlamına geldiğinden ortaklığın kar-zarar bilançolarının çıkarılıp ortağa düşen payın hesaplanması ve ölüm tarihini izleyen 4 ay içinde mirası kabul eden mirasçılarca beyan edilip ödenmesi gerekir. Mirasçıların paylarını aktif ve pasifiyle devralıp faaliyete devam etmeleri durumunda muris adına değer artış kazancı hesaplanmaz. Murisin haklarının mirasçılara veraset intikali durumunda da değer artış kazancı hesaplanmaz. Faaliyete devam edilmemesi durumuyla ilgili bir düzenleme yoktur. Ancak böyle bir durumda da işletmeye kayıtlı kıymetlerin emsal bedeli ile işletme dışına çıkarılması ve mevcut ortağın payının ticari kazanç olarak dikkate alınması gerekir. Ancak bu kıymetler gelir vergisi yönünden değil, ortağın kapanış bilançosuna dâhil edilerek terekeye intikal ettirilmeli ve sadece veraset ve intikal vergisine tabi tutulmalıdır.

Adi şirket ortağının ölümü durumunda mirasçıların işe devamlarıyla ilgili yazılı bir sözleşme varsa mirasçılar ya da mevcut ortak işe devam edebilir. Bir ay içinde vergi dairesine başvurarak işe başlamayı bildirmeleri ve adlarına gelir

vergisi mükellefiyeti tesis ettirmeleri gerekir. Mirasçıların kendi paylarını diğer mirasçılara ya da ortaklara devretmeleri durumunda mükellefiyet tesis edilmez. Adi ortaklığa girdikten sonra mirasçılar paylarını diğer mirasçılara ya da ortaklara devrederlerse bu devir dolayısıyla oluşan kazancın değer artışı kazancı olarak beyan edilmesi gerekir.

2.2.2.1.3. Kolektif ve Adi Komandit Şirket Ortağının Ölümü Halinde

Ortaklardan birinin ölümü durumunda ölüm tarihi itibariyle kar ve zararın hesaplanması gerekir. Mirasçılarca faaliyete devam olunması durumunda değer artışı kazancı hesaplanmaz (GVK, md. 81/1). Verasetin intikal durumunda da değer artışı kazancı hesaplanmaz. Ölüm sonrası faaliyete mirasçılarca devam edilmemesi halinde şirket tasfiyeye girer ve tasfiye sonucuna göre işlem tesis edilir. Bu durumda ticari kazanç hükümleri uygulanır. Komanditer ortağın ölümü durumunda hissesine düşen pay menkul sermaye iradı olarak mirasçılarınca beyan edilir. Faaliyete devam edilmemesi, mirasçıların hisselerini diğer mirasçılara ya da mirasçı olmayanlara devretmeleri durumunda doğan kazancın değer artış kazancı olarak vergilendirilmesi gerekir. Mirasçılar şirkete komandite ortak olarak katılmak isterlerse ve uygun görülürse şirketin türü adi komandit şirkete dönüşmüş olur. Ölüm tarihi ile ortaklığın tescili arasında geçen sürede mirasçılar komanditer ortak kabul edildiğinden bu döneme ilişkin kazancın menkul sermaye iradı olarak vergilendirilmesi gerekir. Ölen şahıs komandite ortaksa mirasçıların da şirkete komandite ortak olarak girmeleri durumunda ortaklığın tesciliyle birlikte mükellefiyet tesis ettirmeleri gerekir. Ortaklığa giren mirasçı payını sonradan devrederse doğan kazancın değer artış kazancı olarak verilendirilmesi gerekir. Mirasçının komanditer olarak şirkete girmesi halinde mükellefiyet tesis ettirmesine gerek yoktur. Elde ettikleri kazanç menkul sermaye kazancıdır. Ancak kazançlarını GVK'nin 85, 86 ve 92 maddelerine göre yıllık beyanname ile beyan etmeleri gerekir.

2.2.2.2. KDV Yönünden

Ölen kişinin ferdi işletme sahibi olması ya da başka şirketlerde ortak olmasına göre KDV mükellefiyeti durumu aşağıda incelenmiştir.

2.2.2.2.1. Ölen Kişinin Ferdi İşletme Sahibi Olması Durumu

Ferdi bir işletmenin sahibinin ölümü durumunda ölüm tarihi itibariyle ticari işletmenin faaliyeti durmaktadır. Mükellefçe indirilebilecek KDV, gelir ve kurumlar vergisi matrahlarının tespitinde gider veya maliyet unsuru olarak kabul edilmez (KDVK, md.58). Sadece indirilemeyen KDV, gider ve maliyet unsuru

olarak dikkate alınır (KDVK, md.30). Ölümden sonra mirasçıların işe devam etmeleri durumunda devreden KDV'nin mirasçılara iade edilmesi gerekir.

GVK'nin 81/1 maddesindeki şartları taşıyan işletme devirlerinde değer artış kazancı hesaplanmaz ve vergilendirme yapılmaz. Bu işlem KDV'den istisna edilmiştir. İşlem sonunda faaliyetini bırakan, bölünen veya infisah eden mükelleflerce yüklenilen ve indirilemeyen vergiler, faaliyete başlayan veya devir ve bölünme sonrasında devredilen veya bölünen kurumların varlıklarını devralan mükellefler tarafından mükerrer indirime yol açmayacak şekilde indirim konusu yapılır(KDVK, md.30/a). Madde sadece kanuni mirasçılara ilişkin olduğundan mensup mirasçılar bu haktan yararlanamaz.

Ferdi işletme sahibinin ölümüyle işletmenin faaliyetine aynen devam edilmemesi halinde KDV hesaplanır. Ancak ölüm nedeniyle ticari işletmenin kısmen ya da tamamen mirasçılara intikali *elden çıkarma* olarak kabul edilmemiştir. Ayrıca ölüm nedeniyle faaliyeti durdurulan bir işletmenin hisselerinin mirasçılarca diğer mirasçılara veya mirasçı olmayanlara devredilmesi durumunda doğan kazanç değer artışı kazancıdır. Faaliyeti devam eden ferdi işletmenin mallarının işletmeden çekilmesi, işletme sahiplerinin borcuna karşılık verilmesi durumunda KDV doğar. Ferdi işletme sahibinin ölümünden sonra mirasçılarca işe devam edilmesi ve mirasçıların birden fazla olması durumunda, mirasçıların ölüm tarihinden mükellefiyet tesisi tarihine kadar adi ortaklık şeklinde faaliyette bulundukları kabul edilir (İVDB, 08.08.2011 Tarih, B.07.1.GİB.4.34.19.02-019.01-1220 sayılı Özelge). Bu durumda KDV hesaplanır ve indirilemeyen KDV mirasçılarca indirilebilir. Ortaklık sona ermeyecek şekilde ortakların bazılarının hisselerine düşen emtia ve demirbaşları başka kişilere devretmeleri durumunda KDV hesaplanmaz. Ancak, adi ortaklığın ferdi işletme şekline döndüğü durumlarda emtia ve demirbaş devirleri KDV'ye tabidir.

2.2.2.2.2. Ölen Kişinin Şahıs Şirketlerine Ortak Olması Durumunda

Ölüm nedeniyle ölene ait mal varlığının mirasçılara devri ya da hibe yoluyla karşılıksız intikali durumunda gerçekleşen intikaller KDV'ye tabi değildir. Kolektif ve adi komandit şirketlerin ve tüzel kişiliği olmayan adi ortaklıkların KDV mükellefiyeti bulunmamaktadır.

2.2.2.2.3. Ölen Kişinin Adi Ortaklık Ortağı Olması Durumunda

Adi ortaklıklarda verginin ödenmesinde müteselsilen sorumluluk ilkesi benimsendiğinden, tarhiyatın ortaklardan herhangi biri adına yapılması mümkündür (KDVK, md.44). İşletme olarak kabul edilen adi ortaklık adına KDV beyannamesi düzenlenir. Adi ortaklıklarda, ortaklığın sona ermesini gerektirme-

yen hisse devri işlemleri KDV'ye tabi değildir. Ortaklık paylarının devredilmesiyle ortaklık ferdi işletmeye dönüşürse ya da ortaklık kararı ile feshedilirse, bütün ortaklık payına KDV uygulanır.

Ortaklardan birinin ölümü durumunda, ortaklık faaliyetine mirasçılar aynen devam ederlerse, ölenin hissesinin mirasçılara intikali KDV'ye tabi değildir.

2.2.2.2.4. Ölen Kişinin Kolektif ve Adi Komandit Şirket Ortağı Olması Durumunda

Kolektif veya adi komandit şirket ortaklarından birinin ölümü şirketlerin ortak yapılarını ve hukuki durumlarını değiştirir. Çünkü ortağın ölümüyle mirasçıların işletmeyi devam ettirme ya da şirketteki hisselerini devretme hakları söz konusudur (TTK, md.253 ve md. 316). GVK md.81/1 ve KDVK md.17/4-c'ye göre ölen kişinin faaliyetlerine mirasçılarca devam edilmesi ve işletmeye dâhil iktisadi kıymetlerin kayıtlı değerleriyle aynen devralınması durumunda değer artışı kazancı hesaplanmaz. Ancak ortaklığın tümünün bir başka işletmeye, bir şahsa ya da ortaklardan birine devredilmesi durumunda KDV hesaplanır. Öte yandan mirasçılar şayet kolektif şirkete komanditer ortak olurlarsa ya da ortaklık adi komandit şirket statüsüne girerse KDV hesaplanmaz. Şirket faaliyetine devam ederse, mirasçılar haklarını mal almak suretiyle ortaklıktan ayrılırlarsa KDV hesaplanır.

2.2.3. Hisse Senedi Devri Yoluyla Devirlerde Vergilendirme Rejimi

Hisse senetleri hem nama hem de hamiline düzenlenebilir (TTK, md.409). Ancak bedelleri ödenmemiş sermaye payları için hamiline yazılı hisse senedi ya da ilmühaber çıkartmak mümkün değildir. Sermaye payları ödenmeden çıkarılan hisse senetleri geçersiz olup, bunları devralan iyi niyetli 3.kişilerin tazminat hakları saklıdır.

2.2.3.1. Anonim Şirketlerde

Gerçek kişilerin anonim şirketlerdeki hisselerini elden çıkarmaları halinde doğan kazanç değer artışı kazancı olarak vergiye tabidir (GVK, md. 80). Tam mükellef kurumların hisse senetlerinin iktisap tarihinden itibaren 2 yıl içinde ya da öncesinde elden çıkarılmasından elde edilen kazançlar değer artışı kazancı olarak vergilendirilir. Gerçek kişilerin kapalı veya aile tipi olarak adlandırılan anonim şirketlerde sahip oldukları hisse senetlerinin bu kapsamda olduğudur. Dolayısıyla borsada işlem gören senetler kapsam dışıdır.

Değer artışı kazancı hesaplanırken istisna da dikkate alınır (GVK, mük. md 80). Mükerrer 81. maddenin son fıkrasına göre de endeksleme yapılır. Ticari işletmeye dâhil hisse senetlerinin elden çıkarılmasından elde edilen kazançlar vergiye tabi tutulmazlar.

Anonim şirketlerin hisse senetlerinin iktisap tarihinden itibaren iki yıl elde tutulduktan sonra devredilmesi durumunda elden çıkarma bedeli ile maliyet bedeli arasındaki fark, yani kar vergilendirilmez. Ortaklık haklarının ya da hisselerinin elden çıkarılmasından doğan kazançlar değer artışı kazancıdır (GVK, md.80/4). Miras ya da bağış yoluyla karşılıksız iktisap edilenler bu maddeye göre vergiye tabi tutulmazlar.

Hisse senetlerinin elden çıkarılmasından doğan kazançların vergilendirilmesinde, sermaye ve kar yedeklerinin sermayeye eklenmesi yoluyla sahip olunan hisse senetlerinin iktisap tarihi daha önceden sahip olunan hisse senetlerinin iktisap tarihidir.

Bir şirketin hisse senedinden değişik tarihlerde alımlar yapıldıktan sonra bir kısmının elden çıkarılması durumunda ise mükellefler elden çıkardıkları hisse senetlerinin hangi işlem ile alındığı konusunda serbestçe karar verebilirler.

Hisse senedi ya da geçici ilmühaber bastırılmamış (hisse senetleri çıplak) ise, iki yıllık süre geçse bile, değer artış kazancı oluşur. Bu durumda, istisna ve endeksleme dikkate alınarak vergi hesaplanacaktır. Bu nedenle, anonim şirket ortakları, ortaklık hisselerini iktisap tarihinden itibaren iki yıldan fazla elde tuttuktan sonra elden çıkarmaları durumunda vergiden kaçınmak istiyorlarsa ya hisse senedi ya da geçici ilmühaber bastırma yoluna gitmeleri kendi yararlarınadır (URL 3, 2018).

Anonim şirketlerin büyük bir çoğunluğu pay senetlerini basılı olarak kullanmamaktadır. Bedeli tamamen ödenen hamiline yazılı pay senetleri için bedellerinin tamamen ödendiği tarihten itibaren 3 ay içinde pay senetlerinin yönetim kurulunca bastırılıp, pay sahiplerine dağıtılması zorunludur. Bedelleri tamamen ödenmeyen paylar için hamiline yazılı pay senedi çıkarılamaz. Çıkarılanlar geçersizdir. Çıkarılan ilmühaberler 3 ay için geçerlidir. İlmühaberler pay senedi bastırılıncaya kadar çıkarılabilir. Pay senedi bastırılıncaya kadar geçici olarak ilmühaber çıkarılabilir. İlmühaberlere, nama yazılı pay senetlerine ilişkin hükümler kıyas yoluyla uygulanır (TTK, md.484-486). İlmühaberler geçersizse ya da pay senetleri basılı değilse gelir ve katma değer vergilerindeki vergi avantajlarından faydalanılamaz.

2.2.3.2. Limited Şirketlerde

193 sayılı GVK'nin 80'inci maddesi 4.bendinde yer alan ortaklık hakkı veya ortaklık hissesi her türlü şahıs ve sermaye şirketlerinde, ortakların hisse senedine bağlanmamış hisse payını ifade etmektedir. Bu nedenle ortaklık haklarının ya da hisselerinin elden çıkarılmasından doğan kazancın değer artışı kazancı olarak vergilendirileceği tabiidir. Bu düzenleme gerçek kişilere yönelik olduğundan ticari işletmelere dâhil hisse paylarının elden çıkarılmasından doğan kazançların ticari kazanç olarak tespiti ve beyan edilmesi gerekmektedir. Ltd. şirket ortaklık haklarını temsil eden paylar hisse senedi sayılmadığından GVK 80'inci maddesi, 1.bendinin hükmü burada geçerli olmaz (URL 4, 2018). Bu nedenle Ltd. şirket ortaklık paylarının elden çıkarılmasından doğan kazançlar değer artışı kazancı olarak kabul edilmektedir. Ortaklık hakkının ya da hissesinin elde tutulma süresinin elde edilen kazancın değer artışı olup-olmadığına ilişkin bir hususa etkisi yoktur. Yani ortaklık payları ya da hisseleri 3 ay ya da 10 yıl sonrasında elden çıkarılsa da değer artışı kazancıdır.

2.2.4.3. Komandit Şirketlerde

24.02.1987 tarih ve 19382 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 25 Seri No'lu KDV Genel Tebliğinin (C) bölümünde; adi ortaklıklarda ortaklığın sona ermesi sonucunu doğurmayan hisse senedi devir işlemlerinin KDV'ye tabi tutulmayacağı, ortaklığın sona ermesini gerektiren devirlerin ise vergiye tabi tutulacağı belirtilmiştir. Bu nedenle adi komandit şirketlerin de sona ermesini gerektirmeyen devir işlemlerinden vergi alınmaz, sona erdiren devir işlemlerinden ise vergi alınır.

3. Aile Şirketlerinin Devrinde Vergilendirme Rejimlerinin Etkisi

Birçok şirket sahibi, işlerini çocuklarına devretmeyi hayal eder. Ancak belirli bir kaçınma karşıtı vergi kuralı sayesinde, dışarıdan birine satmak genellikle daha kârlıdır.

Bir yabancı, bir şirket satın almak istiyorsa, bunu yapmanın en verimli yolu, hedef şirketi satın almak için bir holding şirketi kurmaktır. Hedef şirketten elde edilen kar, satın alma için gerekli olan herhangi bir krediyi ödemek için kullanılabilir ve satış, vergi rejiminin ömür boyu sermaye kazançları muafiyetinden yararlanır.

Bir ebeveyn şirketini bir çocuğuna veya akrabanın holding şirketine satarsa, satış, sermaye kazancı yerine temettü olarak vergilendirilir. Çocuklar ebe-

veynlerden satın almaya giderse, ebeveynler kötü [vergi] muamelesi görürler (URL 5, 2017).

Pek çok aile, özellikle servetleri aile şirketlerinden olan aileler, emlak planlamasını işletmenin gelecekteki mülkiyeti ve liderliğini planlamaktan ziyade öncelikle vergileri azaltmaya yönelik bir uygulama olarak görmektedirler. Sorun şu ki, beklenen vergileri azaltmaya yönelik emlak planlaması, halefiyet planlama sürecinin başlangıcı değil, sonudur. Ancak, yalnızca yasal prosedüre odaklanan emlak planlaması, özellikle kurucudan (veya kontrol sahibi bir sahibinden) bir kardeş veya kuzen grubuna geçen işletmeler için, aile şirketi sahiplerinin ve bunların emlak planlamacılarının kontrolünün temkinli olmasını isteyecekleri istenmeyen sonuçlar yaratabilir. Bunun nedeni, emlak planlamasının mevcut bir sistemin dengesini değiştirmesidir (yeni sahipler, tröstler, aile sınırlı ortaklıkları ve hatta hayırsever vakıflar vb.).

Aile şirketi güven içinde devredildiğinde, gelecek nesil sahipler için en büyük zorluk, bu güvenin, faydalanıcıları şirketten uzaklaştırmasıdır. Bu yabancılaşma, yanlış mütevelli heyeti seçilerek kasıtsız olarak artırılabilir. Şirket üzerinde herhangi bir kontrole sahip olmayan bir yararlanıcı, işle bir şekilde uğraşan bir yararlanıcıdan çok daha fazla çıkış arayışına girebilir. Kurucunun güveni kurma arzusu tamamen vergiye bağlıysa ve kurucu, yararlanıcıların girişim kararlarında söz sahibi olmasını istiyorsa- başka bir deyişle, kurucu hisseleri doğrudan ama vergiler için vermiş olsaydı- o zaman güven aracı, yedieminin, hissedarların kararlarında yararlanıcıların katkılarını aramasına izin vermeli ve bunu teşvik etmelidir.

Emlak planlaması, büyük bir vergi faturası veya boşanmış bir eş gibi öfkeli bir alacaklının iddiası gibi zamanın kritik bir anında inkâr edilemez bir dizi kötü sonucu önlemeyi amaçlamaktadır. Aile şirketleri için halefiyet planlaması bu nedenle doğru düşünülerek yapılmalıdır (Kozupsky vd., 2020: 1).

KPMG, 2018'de"Aile Şirketlerinde Vergiye Küresel Bakış" adlı 65 ülkeyi kapsayan bir araştırma yapmıştır. Araştırma sonucunda, aile şirketlerinin nesillere devrinde vergi maliyetlerinin, ülkeler açısından farklılık taşıdığı görülmüştür.

Bazı ülkelerin aile şirketlerinin başarıyla büyümesi için ciddi vergi indirimleri yaparken, bazıları da yüksek vergilerle vergilendirip ciddi vergi maliyetleri yaratmaktadırlar. Hâlbuki aile şirketlerinin sağlıklı büyümesi, yeni iş sahaları, inovasyonlar doğurur, ekonomiye bu yönden katkı sağlar.

Araştırmanın genel olarak sonuçları şöyle belirtilebilir;

- Bölge bölge ve ülkeden ülkeye, bir aile şirketini bir nesilden diğerine aktarırken ödenen vergi miktarlarında çarpıcı farklılıklar vardır.

- Kanada ve Venezuela, tüm mevcut vergi indirimleri talep edilse bile hem ölüm hem de emeklilikte aile şirketi devirleri için en yüksek vergiyi uygulayan ülkeler arasındadır.
- Diğer ülkeler- Çin, Yeni Zelanda ve Nijerya gibi- bu transferler için hiçbir özel vergi uygulamaz.
- Amerika Birleşik Devletleri'ndeki son vergi reformları, en az 2025'e kadar aile şirketi transferleri için geçerli olan vergi indirimini ikiye katlamıştır.

Gelişen bir aile şirketi sektörü, canlı ekonomiye katkıda bulunmaktadır. Nesiller arasında vergi açısından verimli transferler, kâr getiren faaliyetlere yatırım yapmak için girişimci ailelerin ellerine servet bırakmakta ve bu da nesiller boyunca istihdam yaratmaya ve yeniliği teşvik etmeye yardımcı olabilmektedir.

Bununla birlikte hem bölgesel hem de ulusal düzeyde, aile şirketi transferlerini düzenleyen vergi kurallarında önemli farklılıklar vardır. Rapor, yetki alanındaki bu farklılıkları ve bunların aile şirketlerinin bir nesilden diğerine başarılı bir şekilde geçişi üzerindeki değişen etkilerini incelemiştir.

KPMG'nin araştırması, Kanada, Venezuela ve Japonya'nın, tüm mevcut vergi indirimlerini talep ettikten sonra bile aile şirketi devirlerine en yüksek vergiyi uygulayan ülkeler arasında olduğunu göstermektedir. Aile şirketi sahibinin yaşamı boyunca yapılan transferler için Kanada, Venezuela ve Avustralya, muafiyet talep edildikten sonra en yüksek vergi veren ülkeler arasında yer almaktadır.

Çin, Yeni Zelanda ve Nijerya gibi diğer ülkeler bu transferler için hiçbir özel vergi uygulamaz. Uç noktalar arasında, vergi sonuçları büyük farklılıklar göstermektedir. Batı ekonomileri, aile şirketi devirlerine yaşamları boyunca ve miras yoluyla gelişmekte olan ekonomilere göre daha yüksek vergiler uygulama eğilimindedir. Batı ekonomilerindeki cömert vergi indirimleri, vergilendirme düzeylerini daha eşit hale getirme eğilimindedir, ancak yalnızca aile işletmeleri, yerine getirilmesi zor olabilecek koşulları karşıladığında. KPMG'nin araştırmasında ortaya çıkan gelişmeler şöyledir;

ABD yardımda 11 milyon ABD dolarının üzerine çıkmıştır

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki aile işletmeleri için, ülkenin son vergi reformları, aile şirketi transferlerinde mevcut vergi indirimini önemli ölçüde iyileştirmiştir. Ömür boyu muafiyet tutarı (ABD vatandaşları veya ikametgâhlı-

lar için) 11 milyon ABD Dolarının üzerine çıkarak (2018 için; enflasyon endeksli), mal sahiplerinin ölüm anında veya ömür boyu hediyeler yoluyla daha fazla varlıkları vergiden muaf olarak devretmelerine olanak tanınmıştır.

Artan vergi avantajları, 31 Aralık 2017'den sonra başlayan vergi yılları için geçerlidir, ancak 31 Aralık 2025'ten sonra sona erecektir. Bundan sonra, bu faydaların devam edip- edemeyeceği belirsizdir.

ABD'li aile işletmelerinin, ölüm anında transfer vergisi yükümlülüklerini en aza indirgemek için yaşamları boyunca servet transferleri yapmayı düşünmeleri yararına olabilir. Şayet transferler yakın vadede yapılırsa, aileler şu anda 2025'e kadar geçerli olan geçici olarak geliştirilmiş Hediye ve GST vergi muafiyetlerinden faydalanabilir.2018 yılı için bu muafiyet tutarı, bir kişi için 11.180.000 ABD Doları veya evli bir çift için 22.360.000 ABD Dolarıdır.

Birleşik Krallık aile işletmeleri Brexit için hazırlanıyor

Birleşik Krallık (İngiltere) ve Avrupa Birliği (AB) hala Brexit'in nasıl gelişeceğini araştırırken, Birleşik Krallık'taki aile işletmeleri üzerindeki etkileri bilinmemektedir. En büyük etkilerin, AB vatandaşlarını kilit rollerde istihdam eden aile işletmeleri ve AB ile ticaret yapan işletmeler için olması beklenmektedir.

Hükümetler gölge ekonomiye gözlerini dikti

Pek çok ülkede, gölge ekonomi yaygındır ve aile şirketleri de dâhil olmak üzere pek çok şirket resmi iş yapılarının dışında faaliyet göstermektedir. Kayıt dışı ekonominin boyutu mali baskı yaratır ve genellikle meşru şirketlerin daha yüksek vergi yüklerini omuzlamasına neden olur. Gayri resmi şirketler için, resmi defter ve kayıtların, banka hesaplarının ve yönetimin eksikliği, kârlılıklarını ve büyüme beklentilerini engelleyebilir.

Gayri resmi şirketlerin yaygın olduğu kültürlerde, aile şirketleri, düzenliliğin sadece dezavantajlarını görebilir. Vergi ve yasal uyumluluk yeni maliyetler ve idari yükler getirirken, yasal ekonomiye katılmanın faydaları bunlardan daha ağır basmaktadır.

Vergi uygulama faaliyetlerine ek olarak, dünyanın dört bir yanındaki ülkeler kayıt dışı şirketleri yasal ekonomiye girmeye teşvik etmek için adımlar atmaktadır:

- Kolombiya, vergi kimlik tespiti için kaydolanlara, vergi indirimi ve sosyal güvenlik yardımları sağlamıştır.

- Nijerya, vergi mükelleflerinin daha önce bildirilmemiş varlıkları ve gelirlerini, ceza veya kovuşturma olmaksızın beyan etmelerine izin veren geçici bir vergi affı programı sunmuştur.
- Meksika, yaşam boyu veya mal sahibinin ölümü sırasında aile şirketi devirleri için tam vergi muafiyetine izin vermektedir, ancak yalnızca alıcının diğer gelirlerini vergi makamlarına tam olarak beyan ettiği durumlarda.

Daha uzun ömürler haleflik planlarını bozar

Sahipler daha sonraki bir yaşa kadar bu işte aktif kalmaya çalıştıklarından ve buna bağlı olarak giderek daha fazla aile üyesi aile şirketinin varlıklarından geçinmeye başladığından, uzun ömürlülüğün artması, iş halefiyet planlarını bozma potansiyeline sahiptir. Gelecek nesil için ise, iş üzerinde kontrol sahibi olmak ertelenebilir, kariyer isteklerini ve işte kalma arzularını değiştirebilir. Katılımlarını sürdürmek için, gelecek neslin anlamlı rollere sahip olması, ödüllendirilmesi ve değerli olduğunu hissetmesi gerekir.

Bu yeni zorlukların üstesinden gelmek, mevcut neslin daha uzun emeklilikleri finanse etmek için yeterli kaynağa sahip olmasını sağlarken, şirketin varlıklarının ve kontrolünün bir sonraki nesle zamanında nasıl aktarılabileceği konusunda dikkatli bir planlama gerektirir.

Y kuşağı gelecekteki iş seçeneklerinin karışımını değiştiriyor

Y kuşağı, aile şirketi halefiyetinin resmini değiştirmektedir. Önceki nesillere kıyasla, Y kuşağı daha küresel düşünme eğiliminde olabilir, değerleri sosyal olarak daha bilinçli görünebilir ve hedefleri daha hayırsever olma eğilimindedir.

Rapor, verginin aile şirketi devirlerini planlamada karar verici faktör olması gerekmediği sonucuna varmaktadır. Halef planları, ailenin değerleri ve amacı ile uyumlu olmalıdır. Aile şirketinin geleceği ile ilgili tüm kararların sağlam bir iş mantığı oluşturması gerekir. Erken ve bilinçli planlama, şirketin ve ailenin gelecek nesiller için gelişmesini sağlamak için çok önemlidir (KPMG, 2018).

Belçika, Fransa ve ABD (bazı eyaletler) vb. ülkelerde, aile şirketlerinin veraset yoluyla intikalinde alınan vergi, hibe yoluyla alınan vergiden daha fazladır. Örneğin 10 milyon TL değerinde bir şirketin devrinde iki yol arasındaki fark; Belçika'da yaklaşık 300.000 TL, Fransa'da yaklaşık 421.000 TL, ABD'de yaklaşık 615.000 TL kadar bir kenara atılmayacak kadar çok bir meblağdır.

30 ülkede ise aile şirketleri devrinin ölüm sonrası ya da emeklilikte yapılması arasında indirimlerden sonra ödenmesi gereken vergiler açısından hemen hemen hiç fark yoktur ya da aradaki fark oldukça düşük kalmaktadır.

10 ülkede ise, aile şirketinin emeklilikte hibe yoluyla devrinden alınan vergi, veraset vergisinden daha yüksektir. Bu ülkelerden, Japonya, Ürdün, Türkiye ve Avustralya'da, hayattayken yapılan hibelerden alınan vergi ciddi oranda daha yüksek (veraset vergisinden alınan 1 milyon TL'den daha fazla). Bu nedenle bu ülkelerde aile şirketlerinin mümkün olduğu kadar uzunca bir süre bir önceki kuşağın elinde kalması kaçınılmaz bir sonuç olarak görülmektedir.

Veraset yoluyla intikal ya da hibe yoluyla devirlerde ülkelere göre farklı vergi yükleriyle karşılaşılması, ister istemez ailenin tutumunu ve şirket sahiplerinin kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir (URL 6, 2016).

Orta Doğu ülkelerinde, aile şirketlerinin veya özel servetin yasal bir tanımı yoktur. Çoğu insan her iki kavramı birbirinin yerine kullanma eğilimindedir, ancak bazı farklılıklar vardır.

Doğrudan vergilerle ilgili olarak, gerçek kişilere uygulanan vergilendirme, Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) ülkeleri genelinde sınırlı olsa da bazı durumlarda ticari gelir vergilendirilebilir. Bununla birlikte, kişisel vergi sonuçları muhtemelen en çok sınır ötesi meselelerle uğraşırken alakalı olacaktır. Örneğin, yetersiz vergi planlaması, gelirin geldiği yabancı ülkede stopaj vergilerine veya daha yüksek stopaj vergilerine neden olabilir.

Suudi Arabistan (KSA), Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Katar tarafından OECD'nin Çok Taraflı Enstrümanı veya "BEPS Paketi"nin imzalanmasından sonra bu endişe daha da önemli hale gelmiştir. Onaylanmasa da BEPS Paketi yürürlüğe girdiğinde, yabancı ülkelerin vergi makamlarına kendi topraklarından gelen gelirleri vergilendirmek için daha fazla yol sağlayacaktır. BEPS Paketi, öz, temel amaç, meşru vergi planlaması vb. vergi kavramlarını ele almakta ve detaylandırmaktadır.

Orta Doğu'ya veya dışına taşınan kişiler için bireylerin vergi mükelleflerinin yeniden yerleştirilmesi konusu, bireyin tabi olacağı vergi rejimini ve uygulanabilecek özel rejimleri analiz etmek açısından önemlidir. Vergi mükellefi belgesi talep edilirken; herhangi bir çıkış vergisinin tetiklenmesi, yeni ikamet eden ülkenin çifte vergi anlaşması ağının kapsamı gibi zorluklarla karşılaşılabilir.

Kurumlar vergileriyle ilgili olarak, aile şirketleri, KSA (Suudi Arabistan'ın BEPS Paketi) kapsamında, Katar, Umman ve Kuveyt'te ticari faaliyetleriyle ilgili olarak gelir vergisi yükümlülüklerine maruz kalabilirler. Örneğin, aile

şirketlerinin büyük inşaat projelerinde ortak girişimlere girmesi alışılmadık bir durum değildir, bu da bazı yetki alanlarında işyeri kurma sorunlarına yol açabilmektedir. Ayrıca, aile değişiklikleri, özellikle miras ve evlilikle ilgili olanlar, aile şirketinin daha önce olduğundan daha fazla vergi yükümlülüğüyle karşılaşmasına neden olabilmektedir.

Katma değer vergisi şu anda Suudi Arabistan ve BAE'de tamamen uygulanmaktadır, ancak Bahreyn'de henüz başlangıç dönemindedir. Aile şirketlerinin en sık karşılaştığı sorun, KDV açısından vergiye tabi bir kişi olarak uygun olup-olmadıklarını ve dolayısıyla KDV'ye kaydolmaları gerekip-gerekmediğini belirlemektir. Mevcut düzenlemeler kapsamında KDV uygulamalarını sıralamak her zaman kolay bir iş olmasa da aile şirketinin veya aile üyelerinin zorunlu kayıt gereksinimlerini karşıladığı birçok durum vardır. Örneğin, bu, birkaç aile üyesinin ortak olarak ofis binalarına sahip olduğu ve bunları zorunlu kayıt eşiğinin üzerinde değerlendirilmek üzere kiraladığı durum olabilir. Uygun tavsiye aranmazsa ve koruyucu önlemler alınmazsa, aile üyelerinin KDV kanunlarına uymadıkları ve sonuç olarak kendilerini vergi denetimleri ve cezaları riskiyle karşı karşıya bıraktıkları tespit edilebilir.

KDV açısından ilgili diğer konular arasında, örneğin, aile şirketinin finansmanı yer alır. Geçmişte, grup içi krediler ve diğer finansal araçlar her zaman doğru bir şekilde kaydedilmiyordu ve hangi kuruluşun finansman sağlaması gerektiğine çok az dikkat edildi. KDV'nin ortaya çıkmasıyla birlikte, araştırılabilecek ve araştırılması gereken KDV optimizasyonu sorunu doğdu.

Özel servet ile ilgili olarak, holding şirketleri, vakıflar, hayır kurumları ve diğer benzer kuruluşlar genellikle varlık koruması, miras planlaması, verimli yatırım yapılandırması veya mahremiyet hususları gibi farklı amaçlar için kullanılır. Bu tür kuruluşların KDV sistemine girmediği yaygın bir yanlış anlamadır. Vergiyle ilgili konularda çoğu durumda olduğu gibi cevap, sorunun her bir duruma bağlı olmasıdır.

KDV ile ilgili olarak, en yaygın zorluk, yeniden yapılandırmanın herhangi bir KDV etkisine yol açıp-açmadığını belirlemektir. Genellikle, sözleşme taraflarının, işlemin KDV'ye tabi olmamasını beklediği bir durumdur, ancak bazı durumlarda doğru KDV uygulaması, tarafların ilk düşüncelerine aykırı düşmektedir. En belirgin örnek, yalnızca ilgili KDV hükümleri kapsamında bir iş devri olarak nitelendirildikleri takdirde, KDV kapsamı dışında kalan ticari varlıkların devredilmesidir.

Göz önünde bulundurulması gereken diğer unsurlar, yeni yapının KDV geri kazanımı açısından optimal olup-olmadığının ve herhangi bir nakit akışı

etkisini veya ilgili uyum maliyetlerini tetikleyip-tetiklemediğinin gözden geçirilmesini içerir.

Son olarak, vergi verimliliği hususları bazen herhangi bir yapının planlanması sırasında önemli bir ağırlık taşırken, tek husus bunlar değildir. Birkaçını saymak gerekirse, medeni, miras, ticari ve düzenleyici etkiler, genellikle mümkün olan en iyi çözümü uyarlamada anahtar rol oynar. Bu nedenle, müşterilerin, bir tam hizmet hukuk firması tarafından, genel işlemin amacını bozabilecek her türlü ağır basan yasal kısıtlama konusunda iyi bilgilendirilmeleri çok önemlidir.

Vergiler karmaşık değildir; onlar sadece bir disiplin meselesidir. Orta Doğu'daki vergiler, diğer yargı bölgelerine kıyasla nicelik ve nitelik olarak sınırlı olsa da dikkatli bir şekilde dikkate alınması gereken aile şirketlerine vergi yükümlülükleri getiren birkaç yasa vardır. Buna ek olarak, vergi açısından verimli özel servet yapılarının kurulması ve sürdürülmesi, özellikle GCC'deki hızla gelişen vergi ortamının ışığında hem ilk analizi hem de düzenli sağlık kontrollerini gerektirir (Tamimi, 2019).

Sonuç

Aile şirketlerinin görünürlüğünü artırmaya başlamanın basit bir yolu, yerel kanun yapıcıları tanımak ve onları, hem aile şirketlerinin sağladığı ekonomik katkıları hem de karşılaştıkları birbirinden farklı zorlukları gösteren aile şirketleriyle tanıştırmaktır (Harland, 2020: 1).

Sadece Türkiye'de değil, genelde tüm dünya ülkelerinde aile şirketlerinin nesiller arası devrinde vergilendirmeden kaynaklanan problemler yaşanmaktadır. Ülkeler ne kadar gelişmiş olursa olsun bir takım vergisel ayrıcalıkların, ülke politikalarında etkisi olan bazı aile şirketlerine daha fazla sunulması, halkta tedirginlik yaratmakta, büyük çoğunluğu devirden kaynaklanan vergileri ödemekte güçlük yaşamaktadır. Bu nedenle bugün gelişmiş ülkelerin büyük çoğunluğunda bu vergilerin kaldırılması yönünde tartışmalar yaşanmaktadır.

Aile şirketlerinin ölüm yoluyla, bağış yoluyla ya da başka şekillerde devirlerinde, bugün gelişmiş ülkeler yüksek vergiler uygulamalarına rağmen, istikrarlı ve sağlam vergi sistemleriyle ve tutarlı vergilendirme politikalarıyla, aile şirketlerinin başarılı olmalarında ve yaşam sürelerinin uzun olmalarında önemli rol oynamaktadırlar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin aile şirketlerine yönelik tutarlı politikalar izlemeleri ve vergi sistemlerini buna göre dizayn etmeleri gerekmektedir. Türkiye bu tür vergiler yönünden oldukça karmaşık bir yapıya sahip olduğundan, bu yapının daha sadeleştirilmesi, vergi oranlarının düşürülmesi, indirimlerin daha fazla verilmesi ülke açısından yararlı olabilir.

Aile şirketinin ölüm yoluyla devri, vergileme yönünden olumlu sonuçlar doğursa da genç neslin şirkette sahipliğe gelememeleri, heveslerinin kırılmasına yol açabilir. Bu nedenle mülkiyetin bir önceki kuşakta, yönetimin genç nesilde olduğu bir işleyişle denge kurularak aile şirketlerinin sürdürülebilirliği konusunda önemli bir engel aşılabilir.

Hükümetler, aile şirketi sahiplerinin en önemli beklentilerinin, şirketlerini aileleri içinde tutmak ve bir sonraki nesle başarılı bir şekilde aktarmak olduğu bilinciyle hareket ederek tutarlı politikalar üretmelidirler. Bu konuda vergi yükü sorununun en önemli engel olduğunu görüp vergilendirme rejimlerini bu görüş doğrultusunda düzenlemelidirler. Politika yapıcılar, ekonomik faaliyetlerden vergi geliri sağlama ihtiyacını dengelemeye çalışırken bu konuları da dikkate almalıdırlar (URL 7, 2016).

Aile şirketi kurucularının, kamu politikasında etkili olabilmeleri için, birden çok cephede, diğer paydaşlarla işbirliği içinde bir çaba sarf etmeleri gerekir. Değişikliği başlatmak için, kanun yapıcıların neden bir değişikliğe ihtiyaç duyulduğunu ve bu değişikliği yaratmak için hangi önlemlerin alınması gerektiğini anlamaları sağlanmalıdır. Aile şirketleri meşruiyet sorunu yaşayabilir; milletvekillerinin aile şirketi temsilcilerini dinlemeye istekli olmaları için, iş dünyası temsilcileri, aile şirketi danışmanları ve akademisyenlerden oluşan koalisyonlar geliştirilerek meşruiyet tesis edilmelidir.

Kaynakça

Akıngüç, G. B. (2002), *Aile İşletmelerinin Yapısı ve Geleceği*, İstanbul: İKU Yayınları, 20.

Albert, E. (2018), *South Korea's Chaebol Challenge*, https://www.cfr.org/backgrounder/south-koreas-chaebol-challenge (ET 04.05.2018).

Beech, J. (2019), *UK Family Business Sustainability Underwritten By Inheritance Tax*, http://www.campdenfb.com/article/uk-family-business-sustainability-underwritten-inheritance-tax (ET 07.06.2019).

Brauna, M., Carneyb, M. vd. (2017), *Death and Taxes: How Do Inherıtance Tax and Shareholder Protection Affect the Market Value of Family Firms?,* https://editorialexpress.com/cgibin/conference/download.cgi?db_name=SECHI2017&paper_id=63 (ET 06.02.2017).

European Family Businesses (2014), *European Family Business Tax Monitor*, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/05/european-family-business-tax monitor.pdf (ET 01.04.2014).

Financial Times (2020), *South Korean Inheritance Tax Threatens Family Business*, www.ft.com,(ET 13.01.2020).

Garber, J. (2018), *Federal Estate Tax Exemption and Rates: 2000-2018*, https://www.thebalance.com/exemption-from-federal-estate-taxes-1916-1997-3505636 (ET 20.11.2018).

Harland, D. (2020), *Family Business Australia*, https://finh.com/news/does-government-ignore-family-businesses/(ET 14.08.2020).

Kozupsky, R., Renkert, A. ve Thomas. (2020), *Inside Out: Rethinking Estate Planning ForFamily Businesses*, https://www.sgrlaw.com/ newsletter/newsletters/trusts_estates_trends/issue-9-summer-ii/inside-out-rethinking-estate-planning-for-family-businesses/(ET 10.09.2020).

KPMG (2018), *Tax Bill for Transferring A Family Business*, https://home.kpmg/xx/en/home/media/press-releases/2018/05/tax-bill-for-transferring-a-family-business.html (ET 10.05.2018).

KPMG (2018), UK *Tax Regime Gives UK Family Businesses A Boostin Succession Through The Generations* - Finds Global Report, https://home.kpmg/ (ET 15.05.2018).

Öncü, E. (2018), *Gerçek Kişilerin Hisse Senedi Devir Kazançlarının Vergilendirilmesi*, https://www.borsagundem.com/yazarlar/gercek-kisilerin-anonim-

sirket-hissesi-devirlerinin-vergilendirilmesi-yazisi/1358030 (ET 05.11.2018).

Özcan, M. (2018), *Şirket Varlıklarının Ortaklar Arasında veya Aile Bireyleri Arasında Vergisiz Olarak Paylaşımı*, https://www.bdTurkey.com (ET 10.09.2018).

Redonda, A. (2017), "Inheritance Taxation, Corporate Succession and Sustainability", Council on Economic Policies (CEP), *Discussion Note*:2017/1.

Sullivan, M. (2020), *Death Taxes: Good or Bad and Why Do We Have Them?,* https://www.osullivanlaw.com/blog/2020/02/death-taxes-good-or-bad-and-why-do-we-have-them/(ET 20.02.2020).

Tamimi, A. (2019), *Family Businesses, Private Wealth and Taxes*, https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=e0b5c2cd-c5d8-497f-aa42-5f06093c3f65, (ET 28.02.2019).

Vincencovaa, E., Hodinkovab, M. ve Horakc, R. (2015), "The Tax Effects of the Family Business Succession", *Procedia Economics and Finance*, 34, 303 – 310pp.

URL 1: Family owned businesses, https://www.inc.com/encyclopedia/family-owned-businesses.html (ET 03.02.2006).

URL2: Lifetime Transfers of Family Business Interests: An Estate Tax Planning Opportunity in Uncertain Political Times, The National Law Review, https://www.natlawreview.com/article/lifetime-transfers-family-business-interests-estate-tax-planning-opportunity (ET 15.11.2019).

URL 3: Gerçek Kişilerin Anonim Şirket Hissesi Devirlerinin Vergilendirilmesi, http://www.dkrdenetim.com/yazi/40484/gercek-kisilerin-anonim-sirket-hissesi-devirlerinin-vergilendirilmesi (ET 27.11.2018).

URL 4: Anonim ve Limited Şirket Hisse Devirlerinin Vergilendirilmesi, http://vergibilimi.com/1367-2/ (ET 23.11.2018).

URL 5: How Tax Rules DisadvantageFamily Business Succession. https://www.advisor.ca/tax/tax-news/how-tax-rules-disadvantage-family-business-succession/ (ET 06.02.2017).

URL 6: Aile Şirketlerini Veraset Yoluyla Devretmek Daha Karlı. https://home.kpmg/tr/tr/home/medya/press-releases/2016/05/turkiye-de-aile-sirketlerini-veraset-yoluyla-devretmek-daha-karli.html, (ET 27.05.2016).

URL 7: Aile Şirketlerini Vergi Değil Kur Korkutuyor, https://www.dunya.com/ekonomi/aile-sirketlerini-vergi-degil-kur-korkutuyor-haberi-458693 (ET 14.12.2019).

URL 8: Aile Şirketlerinde Sonraki Nesle Devir Vergiye Takılıyor, https://www.dunya.com/ekonomi/aile-sirketlerinde-sonraki-nesle-devir-vergiye-takiliyor-haberi-419822, (ET 20.06.2018).

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu.

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu.

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu.

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu.

İVDB, 08.08.2011 Tarih, B.07.1.GİB.4.34.19.02-019.01-1220 Sayılı Özelge.