



Özet Bülten

Tarih : 21.07.2017

Sayı : 2017/45

Değerli Müşterimiz;

Ticari hayatta, ticareti yapılan mallara olan talebin artırılması amacıyla bir takım pazarlama teknikleri geliştirilmektedir. Satışı yapılan malın yanında başka bir malın ayrıca bir bedel alınmaksızın verilmesi de sıkça karşılaşılan pazarlama tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bültenimizde promosyon ürünler, numune ve eşantyonların vergisel boyutu ortaya konularak, aşağıdaki açıklamalara yer verilmiştir.

1- Promosyon Ürünler

Promosyon; ticari faaliyeti genişletme, diğer işletmelerle rekabet edebilme, talebi koruma ve artırma amacıyla malın yanında başka bir mal verilmesi şeklinde gerçekleşen işlemler bütünüdür. Promosyon ürünü açısından bir bedelsiz teslim söz konusu değildir. Zira, firmanın genişleyen faaliyetine bağlı olarak, işletmede katma değer yaratılır.

Piyasadan satın alınan veya ithal edilen malların promosyon ürünü olarak müşterilere verilmesi, mükellefler açısından pazarlama gideri niteliğindedir. Bu malların alış bedelleri gider olarak kaydedilebilir.

Dolayısıyla, yaratılan katma değer içerisinde vergilenen promosyon ürünlerinin müşteriye verilmesinde **KDV hesaplanmaz**. Bu ürünler için yüklenilen **KDV ise indirim konusu yapılabilir**.

Bu durum, KDV sistemi içinde **farklı oran uygulaması** sırasında sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Düşük oranda vergiye tabi bir malın yanında, yüksek oranda vergiye tabi bir malın promosyon ürünü olarak verilmesi, haksız rekabeti doğurmaktadır.

Maliye Bakanlığı bu konuya açıklık getirmiştir.

Buna göre, promosyon ürünü olarak verilen malın (aynı işletmede imal veya inşa edilenler dahil) tabi olduğu KDV oranının;

a- Satışı yapılan mala ait KDV oranına **eşit** veya **daha düşük** oranda olması halinde, promosyon ürünü için yüklenilen KDV'nin **tamamının indirim konusu** yapılması,

b- Satışı yapılan malın tabi olduğu KDV oranından **yüksek olması** halinde ise promosyon ürünü için yüklenilen KDV'den, satışı yapılan malın tabi olduğu orana



isabet eden kısmın indirim konusu yapılmalıdır. Kalan kısmın gelir veya kurumlar vergisi açısından **gider veya maliyet** olarak dikkate alınması,

gerekmektedir.

Her iki durumda; promosyon ürünün ne kadarının aynı dönemde bedelsiz verileceği, ne kadarının stoklarda yer alacağı bilinmemektedir. Bu nedenle promosyon ürünler için yüklenilen vergi, öncelikle "İndirilecek KDV" hesabına alınmalı ve alt hesapta izlenmelidir.

Birinci durumda; (KDV oranı eşit veya düşük) promosyon ürünün bedelsiz müşteriye verilmesi, aynı dönemde veya farklı dönemlerde gerçekleşmesi işleminin indirilecek KDV açısından önemi yoktur.

İkinci durumda yani promosyon ürününün tabi olduğu KDV oranının, satışı yapılan malın tabi olduğu orandan **yüksek olduğu hallerde** ise;

a- Promosyon olarak verilen malların alımı, müşterilere verilmesi **işleminin aynı dönemde gerçekleşmesi** halinde, yüklenilen KDV "İndirilecek KDV" hesabına alınmalıdır. Satışı yapılan malın tabi olduğu orana isabet eden **kısım dışındaki tutar**, "İndirilecek KDV" hesabından çıkarılarak **gider hesaplarına** aktarılmalıdır.

b- Promosyon ürünün alındığı dönemde değil de **daha sonraki dönemlerde** müşterilere verilmesi halinde;

-Bu ürünlerin alındığı dönem beyannamesinde "İndirilecek KDV" olarak beyan edilen tutardan, satışı yapılan malın tabi olduğu orana isabet eden kısmın düşülmesinden sonra **kalan tutar**, ürünlerin ayrıca bir bedel alınmaksızın teslim edildiği dönem beyannamesinin "İlave Edilecek KDV" satırına **dahil edilerek** beyan edilmelidir.

Aynı miktar gider veya maliyet hesaplarına alınmalıdır.

Promosyon ürünü için yüklenilen vergiden indirim konusu yapılacak kısım;

$$\text{Promosyon Ürünü İçin Yüklenilen Vergi Tutarı} \times \frac{\text{Satışı Yapılan Malın Tabi Olduğu Oran}}{\text{Promosyon Ürününün Tabi Olduğu Oran}}$$

formülü ile hesaplanır. Artan kısım gider veya maliyet olarak dikkate alınır.

Örnek 1: Ekmek mayası imalatı ve satışında bulunan (A) firması; 5 paket maya alana 1 adet porselen kaseyi promosyon olarak vermeyi planlamıştır. Bu kapsamda 100.000 TL değerinde porselen kase alınmıştır. Mayanın KDV oranı % 8, kase nin KDV oranı ise % 18 dir.

Bu durumda KDV'si yüksek olan promosyon ürün(kase) için yüklenilen KDV'den, satışı yapılan mayanın tabi olduğu orana isabet eden kısım indirim konusu yapılacaktır. Kalan kısım gider veya maliyet olarak dikkate alınacaktır.



Yukarıdaki formüle göre:

Promosyon ürün için yüklenilen vergi: $100.000 \times \% 18 = 18.000$
İndirimi mümkün olan KDV : $18.000 \times (0,08 / 0,18) = 8.000$
Gider veya maliyet unsuru olan tutar: $18.000 - 8.000 = 10.000$

Öte yandan, promosyon ürünü olarak verilen malların alışı sırasında yapılan diğer giderlere yüklenilen KDV genel hükümler çerçevesinde indirim konusu yapılmalıdır.

Ayrıca promosyon ürünler için fatura düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır. Ancak promosyon ürünlerin sevki sırasında, "**promosyon ürün olup, bedel karşılığı satılmamıştır**" şeklinde şerh düşülmek suretiyle **sevk irsaliyesi düzenlenmelidir**.

Gelir İdaresi Başkanlığının son görüşleri bu doğrultuda olmakla beraber; sistemleri gereği promosyon ürünlerin de işletmeden çıkışının fatura ile yapılması zorunlu olan firmaların, aynen sevk irsaliyesinde olduğu gibi "**promosyon ürün olup, bedel karşılığı satılmamıştır**" şerhi düşmeleri gerekmektedir.

Örnek 2: (B) firması, kış mevsiminde bir damacana suyun yanında ek olarak 5 litrelik pet şişe su vermektedir. Kışın damacana suyu satışını artırmak amacıyla ve ayrıca bir bedel alınmaksızın verilen pet şişe suyu, işletmede yaratılan katma değer bir unsurudur. Dolayısıyla bu teslimden ayrıca KDV hesaplanmaz. Damacana su ile pet şişe suyun teslimi aynı oranda KDV'ye tabidir. Yüklenilen verginin tamamı indirim konusu yapılır.

Örnek 3: (C) deterjan firması imal ederek satışını yaptığı ürünlere olan talebi artırmak amacıyla 20 kg (**22 TL**) deterjan alan müşterisine, ayrıca bir bedel almaksızın 3 kg daha deterjan vermek suretiyle bir kampanya düzenlemiştir. Deterjanların toplam değeri **22 TL** dir. Bu işlemde satışı yapılan mal 20 kg değil, 23 kg dir. Dolayısıyla satışı yapılan **malın teslim** bedeli olan **22 TL üzerinden** KDV hesaplanması, yüklenilen KDV'nin tamamının indirim konusu yapılması gerekir.

2- Promosyon Olarak Altın ve Akaryakıt Çeki Verilmesi

Satışların artırılması amacıyla bayi ve müşterilere çeyrek altın veya akaryakıt hediye çekleri bedelsiz olarak verilmektedir. Müşterilerin alış tutarlarına bağlı olarak promosyon/hediye şeklinde verilen çeyrek altın veya akaryakıt tutarlarının, işin mahiyeti ve genişliği ile uygun olması şartıyla kurum kazancından gider olarak indirim konusu yapılması mümkündür.

Bu kapsamda kendilerine verilen çeyrek altın veya akaryakıt hediye çekleri bedellerinin, bayi ve müşteriler tarafından ticari/kurum kazancının tespitinde gelir olarak dikkate alınması gerekmektedir.

Çeyrek altın veya akaryakıt çekleri için KDV hesaplanmasına gerek bulunmamaktadır. Bu ürünler için yüklenilen KDV genel hükümler çerçevesinde indirim konusu yapılması mümkündür.



Anılan kapsamda herhangi bir bedel alınmaksızın promosyon olarak verilen çeyrek altın veya akaryakıt çekleri için **fatura düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır.**

3- Eşantiyon veya Numune Mallar Verilmesi

Firmaların belirli zamanlarda(bayram ve yılbaşlarında) tanıtım amacıyla herhangi bir bedel almaksızın kalem, anahtarlık, ajanda, takvim, bellek ve benzeri eşya dağıtımları geleneksel hale gelmiştir.

Ticari hayatta eşantiyon olarak adlandırılan bu ürünler, her ne kadar işletmede tüketilmemekle beraber aynı pazarlama gideri niteliğindedir. Bu ürünlerin müşterilere ayrıca bir bedel almaksızın tesliminde KDV hesaplanmaz.

Diğer taraftan, firmalar halen satışını yaptıkları veya piyasaya yeni çıkardıkları bir ürünün tanıtımını sağlamak amacıyla numune mallar üretmektedir. Bu mallar bir bedel karşılığında verilmemektedir.

Ana malın bütün özelliklerini taşımakla birlikte, satışa konu edilemeyecek miktarla sınırlı, üzerinde "numunedir, parayla satılamaz, vb" gibi ibarelere yer verilmiştir. Bu mallar işletmede tüketilmemekle birlikte aynı pazarlama gideri özelliğini taşımaktadır. Bu malların bedel alınmaksızın teslimi de eşantiyonlarda olduğu gibi KDV hesaplanmasını gerektirmez.

Numune malların çeşitli firmalara tanıtım amaçlı gönderilmesi sırasında "**numunedir, parayla satılamaz**" şerhi düşülmek suretiyle sevk irsaliyesi düzenlenmelidir. Fatura düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır.

İşletmenin iktisadi faaliyetlerini yaygınlaştırmaya ve tanıtımaya yönelik verilen bu mallar için yüklenilen vergiler, genel hükümler çerçevesinde indirim konusu yapılacaktır.

Örnek 4- Şampuan imalatı ile uğraşan (D) firması, satışını yaptığı şampuanları bir defa kullanmaya mahsus miktarlarda poşetleyerek, tüketicilerin posta kutularına bırakmıştır.

Ayrı bir satışa konu olmayacak şekilde tüketiciye yönelik ve reklam mahiyetinde verilen, ambalajında numune olduğu belirtilen bu şampuanlar için KDV hesaplanmayacaktır. Bu ürünlere ilişkin yüklenilen KDV ise indirim konusu yapılacaktır.

Saygılarımızla,
Hasan Zeki Süzen (YMM) – Ekrem Kayı (YMM)