

DERİMOD

**DERİMOD KONFEKSİYON AYAKKABI DERİ
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİNE İLİŞKİN RAPOR

İSTANBUL 29.01.2021

DERİMOD KONFEKSİYON AYAKKABI DERİ SAN. VE TİC. A.Ş. İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİNE İLİŞKİN RAPOR

1. Genel Bilgiler

Bu rapor Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği (Tebliğ) 10. maddesi kapsamında hazırlanmıştır. Anılan madde uyarınca, payları halka arz edilmiş şirketler ile ilişkili tarafları arasındaki yaygın ve süreklilik arz eden alış işlemlerinin kamuya açıklanan son yıllık finansal tablolara göre oluşan satışların maliyetine olan oranının %10'dan, Satış işlemlerinde kamuya açıklanan son yıllık finansal tablolara göre oluşan hasılat tutarına olan oranının %10'dan fazla bir orana ulaşacağının öngörülmesi durumunda Şirket Yönetim Kurulu tarafından işlemlerin şartlarına ve piyasa koşulları ile karşılaştırılmasına ilişkin olarak bir rapor hazırlanması zorunlu kılınmıştır.

Bu raporun amacı Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri San. ve Tic. A.Ş.' nin (Şirketimiz) SPK mevzuatı çerçevesinde 24 numaralı Uluslararası Muhasebe Standardı'nda (UMS 24) tanımlanan ilişkili kişiler ile gerçekleştirdiği işlemlerin, ticari sır kapsamına girmemek kaydıyla şartlarının açıklanması ve piyasa koşulları ile karşılaştırıldığında Şirketimiz aleyhine bir sonuç doğmadığının gösterilmesidir.

Bu Rapor' da Şirketimizin Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. ile gerçekleştirmiş olduğu işlemler hakkında detaylı bilgiler ve satış işleminde %10 sınırını aşan Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. ile yapılan işlemlerin piyasa koşullarına uygunluğu değerlendirilmiştir.

Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri San. ve Tic. A.Ş.' ne İlişkin Bilgiler

Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri San. ve Tic. A.Ş.' nin (Derimod Konfeksiyon) Tarihçesi

Sektördeki ilk faaliyetler kurucu ve ana hissedar Ümit Zaim'in ailesinin 1940'ların başında Yugoslavya Üsküp'ten Türkiye'ye göç edip, Kazlıçeşme'de küçük bir tabakhane açmasıyla başlamıştır.

Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Bundan sonra "Derimod Konfeksiyon" veya "Şirket") 1975 yılında kurulmuş olup ana faaliyet konusu giysi imalatı, yurtiçi piyasadan giysi alımı, yurtiçi ve yurtdışı piyasalardan ayakkabı ve çanta alımı yapmaktır.

1981 yılında Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş. kurulmuştur. Derimod Pazarlama'nın 31 Aralık 2019 tarihi itibarıyla yurtiçinde kiraladığı 93 (31 Aralık 2018: 101) adet mağazası mevcuttur.

Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Ticaret A.Ş. 1991 yılında Sermaye Piyasası Kurumu'na kayıt ve Borsa İstanbul A.Ş.'ne (Eski adıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) kote olmuştur. Mevcut durumda Şirket hisselerinin %27,00'si Borsa İstanbul A.Ş. Ana Pazarda işlem görmektedir.

Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 1996 ve 2002 yıllarında Şirket'e yüksek düzeyde vergi ödeme ödülü verilmiştir.

1990'lı yılların sonunda deri giysinin yanına ayakkabı ve çanta da eklenerek ürün koleksiyonunun genişletilmesi kararı alınmıştır.

1999 yılında Şirket İstanbul Moda Ödülleri'nde Türk Moda Deri Hazır Giyim alanında en başarılı şirket seçilmiştir.

Deri ve Moda sektöründe okul olan Derimod markası Türk derisinin Dünya'ya tanıtılmasında önemli bir rol almıştır. Türk Deri Tanıtım kurulunun oluşumunda öncü rol üstlenen Ümit Zaim, kurulun ilk başkanı olarak önemli çalışmalara imza atmıştır.

Şirket İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçılar Birliği'nden 2004 yılında göstermiş olduğu başarılarından dolayı bronz başarı ödülü almıştır.

2011 ve 2013 yıllarında Şirket, Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği tarafından Ayakkabı Çanta alanında AVM' lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Marka olarak ödüle layık görülmüştür.

2014 yılında Şirket'in T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'ne yapmış olduğu başvuruyu takiben yapılan denetim, inceleme ve değerlendirme sonrasında DERİMOD markasıyla 2006/4 sayılı "Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY 'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" in 11'inci maddesinde yer alan Turquality Destek Programı kapsamına alınmıştır.

Derimod Konfeksiyon' un Sermaye ve Ortaklık Yapısı

Şirketin sermayesi 27.000.000,00 TL olup, tamamı ödenmiştir. Ortaklık ve sermaye yapısı aşağıda belirtildiği şekildedir.

Ortağın Adı/Unvanı	Sermaye Payı (%)
DERİMOD Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.	36,53%
Ümit ZAIM	25,85%
Zerrin ZAIM	9,09%
Asuman ZAIM	1,53%
Halka Açık	27,00%
Toplam	100,00%

Şirket halka açık olup, İMKB'de işlem görmektedir. Şirket bu vesileyle SPK denetimine de tabidir.

Derimod Konfeksiyon' un Faaliyetleri

Derimod Konfeksiyon' un ana faaliyet konusu üçüncü kişilerden hizmet alarak giysi imalatı, yurtiçi piyasadan giysi alımı, yurtiçi ve yurtdışı piyasalardan ayakkabı ve çanta alımı yapmaktır. Bu üçüncü kişilere imal ettirdiği ve hazır aldığı emtiaların büyük bölümünü Şirket'in ana hissedarı olan Zaim Ailesi tarafından kontrol edilen ve yönetim ilişkisinde bulunduğu Derimod Pazarlama' ya toptan satmaktır.

Derimod Konfeksiyon' un Mali Tabloları

Şirketin 2017 ve 2018 Kurumlar Vergisi Beyannamesi ekinde yer alan 01.01.2017-31.12.2017, 01.01.2018-31.12.2018, 01.01.2019-31.12.2019 dönemleri Gelir Tabloları ile 31.12.2017, 31.12.2018, 31.12.2019 tarihli Bilançoları, ile 2020 3. Geçici Vergi Beyannamesi ekinde yer alan 01.01.2020-30.09.2020 dönemi Gelir Tablosu raporumuzun ekinde yer almaktadır. (EK:1)

Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.' ne İlişkin Bilgiler

Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.' nin (Derimod Pazarlama) Sermaye ve Ortaklık Yapısı

Derimod Pazarlama'nın sermayesi 1.994.000,00 TL olup, tamamı ödenmiştir. Ortaklık ve sermaye yapısı aşağıda belirtildiği şekildedir.

Ortağın Adı/Unvanı	Sermaye Payı (%)
Ümit ZAIM	71,00%
Zerrin ZAIM	20,00%
Sedef ORMAN	5,00%
Asuman ZAIM	4,00%
Toplam	100,00%

Derimod Pazarlama' nın Faaliyetleri

Derimod Pazarlama İstanbul, Ankara gibi merkezi yerlerde ve yurt dışı da dahil toplam 89 mağazasında (30.09.2020 itibariyle) Derimod Konfeksiyon' dan satın aldığı, deri giysi, ayakkabı, aksesuar gibi malların perakende satışını yapmaktadır. Başka bir ifadeyle, büyük oranda halka açık olup hisseleri İMKB'de işlem gören Derimod Konfeksiyon' un pazarlama kanalı olarak faaliyet göstermektedir.

2. Derimod Konfeksiyon ile Derimod Pazarlama Arasındaki İşlemlere İlişkin Ayrıntılı Bilgiler

Mamul-Ticari Mal Satışı

Yapılan İşlemler ve Uygulanan Fiyatlar

2020 Yılı 30 Eylül itibariyle Derimod Konfeksiyon Derimod Pazarlama' ya toplamda KDV Hariç *Net 197.031.352,41 TL tutarında mamul-ticari mal satışı gerçekleştirmiştir. 2019 yılında bu tutar Net 304.272.321,37 TL'dir (*Net Satışlar = Brüt Satış Tutarı - İskonto Tutarı - İade Tutarı)

2014 yılı itibariyle E-fatura sistemine geçilmesi ve iki şirket arasındaki faturalaşmanın getirdiği operasyonel zorluklar nedeniyle ticari mal satışlarında uygulanan yöntem değiştirilmiş olup "Maliyet artı kar Marjı eksi Net Satış İskontosu" uygulanması yöntemine geçilmiştir.

İşlev ve Risk Analizi

Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanabilmesi, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerle ilişkisiz kişiler arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir olmasına dayanmaktadır. İlişkisiz kişiler arasındaki işlemlerde her bir tarafın gerçekleştirdiği işlevler, üstlendiği riskler ve sahip olduğu varlıklar fiyatın belirlenmesine doğrudan etkide bulunmaktadır. Dolayısıyla, emsallere uygun fiyatın güvenilir bir şekilde tespit edilebilmesi ve karşılaştırılabilirlik şartlarının sağlanabilmesi için tarafların gerçekleştirdiği işlevler, üstlendiği riskler ve sahip olduğu varlıkların göz önünde bulundurulması zorunludur.

İşlev analizi, ilişkili kişiler arasında yapılan işlemlerde tarafların üstlendikleri işlev, risk ve varlıkların irdelenmesi suretiyle, işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadıklarının ve işleme taraf olan kişilerin oluşturdukları katma değerlerin tespit edilmesine yönelik bir araçtır. Bu bağlamda işlev analizi, kontrol edilen işlemlerde uygulanan fiyatların, bağımsız kişiler arasında uygulanmakta olan fiyatlarla karşılaştırılmasında şartların ne ölçüde uyum içerisinde olduğu hakkında bilgi vermektedir. Taraflardan birinin gerçekleştirdiği işlevler, üstlendiği riskler ve sahip olduğu varlıklar ne kadar fazla olursa, söz konusu işleme ilişkin olarak yarattığı katma değer de o kadar fazla olacağından, söz konusu tarafın toplam kârdan yarattığı katma değer ile orantılı olarak pay alması beklenecektir. İlişkili kişilerin elde edebilecekleri kârların, gerçekleştirilen işlevler, üstlenilen riskler ve sahip olunan varlıklar ile orantılı olması öngörülmektedir.

Diğer taraftan, işlev analizi, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin sınıflandırılmasında ve kontrol altındaki işlemlere emsal teşkil edebilecek kontrol dışı işlemlerin tespit edilmesinde önemli ölçüde kolaylık sağlamaktadır.

Raporun bu bölümünde, Şirketin Derimod Pazarlama ile gerçekleştirdiği işlemlerinde tarafların ne tür işlevleri gerçekleştirdiği, hangi riskleri üstlendiği ve hangi varlıklara sahip olduğu analiz edilmektedir.

İşlevler

İşlevler, bir firmanın belirli bir satış hacmi ve kâr marjına ulaşabilmek için gerçekleştirdiği faaliyetlerdir. Bu bölümde, Şirketin Derimod Pazarlama ile işleminde tarafların gerçekleştirdiği işlevlere ilişkin analizlere yer verilmiştir.

Derimod Konfeksiyon, Derimod Pazarlama'ya sattığı deri giysi, ayakkabı, aksesuar gibi malların satın almasını yapmaktadır. Başka bir ifadeyle, Derimod Konfeksiyon, üretim veya satın alma yoluyla grubun mal tedarikini gerçekleştirirken, Derimod Pazarlama ise Derimod Konfeksiyon' un pazarlama kanalı olarak faaliyet göstermektedir. Derimod Konfeksiyon' dan yapılan mamul-ticari mal alımında taraflar aşağıdaki işlevleri gerçekleştirmektedir. Fonksiyonların paylaşımı yapılırken 0-4 artı işareti kullanılmış olup, bunların ne anlama geldiği aşağıda izah edilmiştir.

Puanlar:	Parametre Değeri:	Açıklama:
++++	% 100	Şirket bu işlevi tek başına üstlenmektedir.
+++	% 51 - 99	Şirket bu işlevin büyük kısmını üstlenmektedir.
++	% 50	İşlev ilişkili kişilerce eşit üstlenilir.
+	% 1 - 49	Ağırlıklı olarak diğer şirket bu işlevi üstlenmektedir.
-	% 0	Diğer şirket bu işlevi üstlenmektedir.

İşlevsel Alan	Derimod Pazarlama	Derimod Konfeksiyon
(I) Üretim İşlevleri		
Üretim ve Üretim Planlama		++++
Araştırma ve Geliştirme		++++
Kalite Kontrol		++++
Satın Alma		++++
(II) Satış ve Pazarlama İşlevleri		
Nakliye		++++
Pazar Araştırması	++	++
Pazarlama Stratejisi	++++	
Reklam Faaliyetleri	+++	+
Satış Sonrası Destek	++++	
(IV) Genel Yönetim İşlevleri		
Muhasebe, Finans ve Bütçeleme Hizmetleri	++	++
İnsan Kaynakları	++	++

Üretim İşlevleri

➤ Üretim ve Üretim Planlama

Üretimin amacı, insanların ihtiyaç duydukları mal veya hizmetleri karşılamaktır. Üretim faaliyetlerinde bulunabilmek için üretim faktörlerinin en uygun şekilde bir araya getirilmesi gerekmektedir. Üretim fonksiyonu, sadece tüketicinin ihtiyaç duyduğu kalite, cins ve miktarda mal veya hizmet üretiminden oluşmuş değildir. Üretimde kullanılan çeşitli üretim faktörlerinin verimliliği de önemlidir. Girişimci, işletmede elinde bulunan malzeme, makine ve doğal kaynakları istenilen kalitede, istenilen zamanda ve mümkünse en düşük maliyetle üretimi sağlayacak biçimde bir araya getirmektedir. Gerekli yolu belirlemeyi, zamanlamayı, yürütmeyi ve izlemeyi gerçekleştirmektedir.

Üretim planlama ise, üretim ortamındaki kaynakları en verimli biçimde kullanarak müşterilerin taleplerini karşılayacak şekilde üretim faaliyetlerinin organize edilmesidir. Bunu yaparken kaynak kullanımlarına ve müşteri taleplerinin karşılanmasına veya karşılanamamasına ilişkin çok çeşitli maliyetler ve kayıplar da göz önünde bulundurulmaktadır.

Derimod Konfeksiyon tarafından Derimod Pazarlama' ya satışı yapılan malların üretim ve üretim planlama fonksiyonu tamamen üretici firma olan Derimod Konfeksiyon tarafından gerçekleştirilmekte, Derimod Pazarlama' nın bu hususta herhangi bir işlevi bulunmamaktadır.

➤ Araştırma ve Geliştirme

Ar-Ge faaliyetleri yeni bir ürün geliştirmek veya geliştirilmesine bilimsel altyapı sağlamak, mevcut bir ürünün daha etkin ve ucuz üretilmesi ya da hiç üretilmemiş ama ileride üretilmesi planlanan, pazarda öncü olmak amacıyla herhangi bir alanda araştırmaya kaynak ayrılması gibi faaliyetleri kapsamaktadır.

Gelişmiş sanayi ülkelerinin yer aldığı OECD'ye göre AR-GE üç farklı uygulamayı bünyesinde barındırır:

- Temel araştırma: Belirli, özgün bir uygulama veya kullanım düşünülmeden, kuramsal veya deneysel çalışmalarla olguların ve gözlemlenebilir durumların altında yatana ilişkin yeni bilgi edinmeye denir.
- Uygulamalı Araştırma: Yeni bilgi kazanılması için yapılan özgün araştırmadır. Fakat bu uygulama farklı olarak, spesifik bir pratik uygulamaya veya amaca yöneliktir.
- Deneysel geliştirme: Araştırma ve/veya pratik deneyimden edinilmiş ve halen var olan bilginin üzerinde yükselen, ancak yeni materyaller, ürünler, devreler üretmeye; yeni süreçler, sistemler hizmetler oluşturmaya veya halen üretilmiş veya oluşturulmuş olanları büyük ölçüde iyileştirmeye yönelik sistemli çalışmalardır.

Derimod Pazarlama' nın Derimod Konfeksiyon ile olan mal alımına ilişkin Ar-Ge faaliyetleri tamamen üretici firma olan Derimod Konfeksiyon tarafından gerçekleştirilmektedir.

➤ Kalite Kontrol

Kalite kontrol faaliyetleri, müşteriye sunulan ürünlerin şirket standartlarıyla uyumluluğunu sağlamaktadır.

Derimod Pazarlama' nın gerçekleştirmiş olduğu söz konusu ürünlerin alımında kalite yönetimi, üretici firma olmasının getirdiği sorumlulukla birlikte Derimod Konfeksiyon tarafından yapılmaktadır.

Söz konusu mallar ile ilgili olarak bir üretim hatası, hasar veya bozukluk tespit edilmesi durumunda ise, bu hasarlı, bozuk, üretim hatası içeren mallar tarafımızca iade edilmektedir. Böyle bir durumla karşılaşıldığında da Derimod Konfeksiyon iade edilen malların maliyetlerini üstlenmek durumunda kalmaktadır.

Bu kapsamda kalite kontrol işlevi tamamen üretici firma olarak Derimod Konfeksiyon tarafından gerçekleştirilmektedir.

➤ Satın Alma

Satın alma işlemi bir mal veya hizmetin bir şirket, kişi ya da kurum tarafından tedarik edilmesidir. Satın alma süreci firmaların fiyat teklifi hazırlamaları ve bu hazırladıkları fiyat teklifini alıcı firmaya sunmaları ve satın alma yapan firmanın en ucuz teklifi kabul etmesi işleminden oluşur.

Üretim sürecinde gereken tüm malzeme alımları Derimod Konfeksiyon' un satın alma ve ithalat birimlerince gerçekleştirilmektedir. Temel hammadde alımlarında kaynak bulunmasında ve diğer alımlarda satın alma birimi temel karar verici rolünü oynamaktadır. Satın alma ve ithalat birimleri üretime yönelik alımları gerçekleştirmekte, şirket içi ihtiyaçların tedarikini, maliyetlendirme ve tedarik süresi çalışmaları yapılmasını sağlamaktadır.

Pazarlama İşlevleri

➤ Nakliye

Satın alınan ticari mallara ilişkin navlun, depolama ve diğer lojistik işleri ile hangi lojistik tedarikçisi ile çalışılacağına seçimi bu kapsamdadır.

Derimod Konfeksiyon ile aramızda yapılan sözleşmeye istinaden, söz konusu malların nakliyesi tamamen Derimod Konfeksiyon'un sorumluluğundadır.

➤ Pazar Araştırması

Stratejik kararlar alırken faaliyet gösterilen veya gösterilecek pazarı doğru değerlendirmiş olmak şirketlerin başarısı için en önemli faktörlerden biridir. Başarılı bir iş stratejisi geliştirmek ise; işin, piyasanın ve müşterilerin detaylı bir şekilde ele alınmasını gerektirmektedir. Piyasa dinamiklerini çok iyi takip etmek, rekabetçi ortamda uzun vadeli dayanabilmek, dış çevrede oluşan hızlı gelişmelere tepki verebilmek için pazar araştırmalarının doğru ve sağlıklı yapılması gerekir. Ülkemizde perakende sektörü hızla gelişmekte olup, iyi bir marka değerinin yanında, rekabette bir adım önde olabilmek adına ve bu hızlı değişim ve gelişim sürecinde, mağazaların doğru konumlandırılması büyük önem taşımaktadır. Perakende sektöründe asıl değişim “Marka Yönetimi ve İşletme Anlayışı” nda yaşanmakta olup, her iki alanda rekabet etmek gerekmektedir. Bu çerçevede Milano, Hong Kong, San Paulo gibi şehirlerde “sourcing” ofisleri kurulmuş ve söz konusu ofisler aracılığıyla değişen trend bilgileri günü gününe alınmakta ve ürünlerin en uygun ve kaliteli şekilde nerede üretilebileceklerine dair kararlar alınmaktadır. Bu anlamda söz konusu işlev hem Derimod Konfeksiyon hem de Derimod Pazarlama tarafından gerçekleştirilmektedir.

➤ Pazarlama Stratejisi

Pazarlamacıların bir strateji oluşturarak belirli tüketici kitlelerine, belirli ürünleri sunmayı planlamaları en geniş çapta tüketicilere ulaşmaları açısından son derece önemlidir. Bu kapsamda herhangi bir pazarlama stratejisini oluşturmak ve buna bağlı eylemleri yürütmek, tüketicilere daha iyi ulaşmak ve onların davranışlarına göre gerekenleri yapmaktır. Söz konusu işlemlerimizde pazarlama faaliyetleri tamamen Derimod Pazarlama tarafından yürütölüp, bu konuda yürütölün strateji ve tekniklere ilişkin işlemler Derimod Pazarlama'nın sorumluluğu altındadır.

➤ Reklam Faaliyetleri

Yerel ve global anlamda marka bilinirliğinin oluşturulması ve geliştirilmesi amacıyla yürütölün reklam kampanyaları bu kapsamdadır. Söz konusu işlemlerde markanın tutundurulmasına yönelik reklam maliyetleri Derimod Konfeksiyon tarafından, satış pazarlama reklam faaliyetlerine ilişkin maliyetler ise Derimod Pazarlama tarafından üstlenilmektedir.

➤ Satış Sonrası Destek

Söz konusu mal ve hizmetin pazarlanması ve satışı tek distribütör olan Derimod Pazarlama'nın mağazalarında yapılmakta olup, mal ve hizmetlerle ilgili gelen şikayetler önce mağaza müdürleri tarafından değeriendirilmekte ve genellikle müşterinin isteği yönünde hareket edilmektedir. Eğer mağaza müdürlerinin çözümediği bir problem söz konusu ise bu durum merkezdeki mağazalar koordinatörüne yazılı olarak bildirilmektedir. Şikâyetler, sorumlu yöneticiler ve mağazalar koordinatörü tarafından değeriendirilmekte olup müşterinin memnuniyeti ön planda tutulmakta ve gerekirse anında telafi ve tanzim edilmektedir. Tedarikçilerle menfaatten uzak iyi ilişkiler kurulmakta olup, yapılan anlaşmalarla koşullara uyulması için gerekli önlemler alınmaktadır. Bu anlamda söz konusu işlev tamamen Derimod Pazarlama tarafından gerçekleştirilmektedir.

Genel Yönetim İşlevleri

➤ Muhasebe, Finans ve Bütçeleme Hizmetleri

Muhasebe, finans ve bütçeleme işlemlerinin gerçekleştirilmesi bu kapsamdadır. Ayrıca, nakit ve risk yönetimi, hedging, yatırımcı işlemleri ve nakit akışının kontrolü gibi hazine faaliyetleri de bu gruba dahildir. Şirketin ve Derimod Pazarlama'nın kendi bünyelerinde bir muhasebe departmanı bulunmakta olup, finansman, bütçeleme ve raporlama gibi fonksiyonlar bu departmanlar aracılığı ile gerçekleşmektedir.

➤ İnsan Kaynakları

Bir şirketin insan kaynakları ile ilgili faaliyetleri, personel seçimi, personel oryantasyonu, istihdam politikalarının geliştirilmesi ve idaresi, sosyal haklar ve emekli aylıkları, eğitim programları, kıdem tazminatı, iş akdi fesih işlemleri ve benzeri işlemleri kapsamaktadır.

Personel alımı ile ilgili mevzuata uygun detaylı iş sözleşmeleri hazırlanmakta olup, departman müdürleri çalışanların sorunlarını insan kaynakları müdürlüğüne iletmektedir. Söz konusu müdürlük kanalıyla sorunlar genel müdürlüğe sunulmaktadır. Toplantılarda sorunlar ve şikâyetler değerlendirilerek neticelendirilmekte olup, çalışanların bilgi, beceri ve görgülerini arttırmalarına yönelik eğitim plânları yapılmakta ve personel, gerekli eğitim programları ile desteklenmektedir. Şirketin ve Derimod Pazarlama'nın kendi bünyelerinde bir insan kaynakları departmanı bulunmakta olup, personel seçimi, personel oryantasyonu, istihdam politikalarının geliştirilmesi ve idaresi, sosyal haklar ve emekli aylıkları, eğitim programları, kıdem tazminatı, iş akdi fesih işlemleri gibi işlemleri bu departmanlar aracılığı ile gerçekleştirilmektedir.

Riskler

Riskler, gerçekleşmeleri durumunda satış hacminde ve kâr marjında azalmaya yol açan tehlike durumlarıdır. Bu bölümde Derimod Konfeksiyon' un Derimod Pazarlama ile gerçekleştirdiği mal satışına yönelik işlemde tarafların üstlendiği risklere ilişkin analizlere yer verilmiştir.

Riskler	Derimod Konfeksiyon	Derimod Pazarlama
Üretim Riski	++++	
Ar-Ge Riski	++++	
Yatırım Riski	++	++
Stok Riski	+	+++
Tahsilat Riski	+	+++
Teslimat Riski	++++	

➤ Üretim Riski

Üretim riskleri, fabrikalardaki grevler; doğal felaketler; makine arızaları gibi sebeplerle üretimin yavaşlaması veya durmasıyla meydana gelecek zarar ve türevlerini ifade etmektedir. Bu riskler aşağıda belirtildiği gibi özetlenebilir:

- Malzeme riskleri

- Personel ile ilgili riskler

- Üretim kesintisi riskleri

Malzeme riskleri, üretim sürecindeki işi, varlıkları ve stokları etkilemektedir. Çalınma, doğal afet vb. nedenlerden dolayı hasar gören makineler, ekipmanlar, binalar ve hammaddeler malzeme riskinin çeşitli nedenleridir.

Personel ile ilgili riskler ise üretimin yürütülmesi için uygun profesyonel eleman bulma zorluğu ve üretimi yavaşlatacak veya durdurabilecek bir grev ve benzeri hallerin oluşması ihtimali gibi risklerdir.

Üretim kesintisi riski ise çeşitli nedenlerle üretimin durması sonucunda randıman kaybından kaynaklanan gelir kaybıdır.

Derimod Konfeksiyon' un Derimod Pazarlama'ya sattığı mallara ilişkin üretim riski tamamen üretici firma olarak Derimod Konfeksiyon tarafından üstlenilmektedir.

➤ Ar-Ge Riski

Ar-Ge riski, başarıyla sonuçlanmayan Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili olan risktir. Ar-Ge riski, yeni fikirler ve ürünlere ilişkin yatırımların belirsizliğinden dolayı meydana gelir.

Derimod Pazarlama' ya satışı gerçekleştirilen mallara ilişkin Ar-Ge fonksiyonu ve dolayısıyla Ar-Ge riski tamamen üretici firma olan Derimod Konfeksiyon' a aittir.

➤ Yatırım Riski

Yatırımcı, parasını finansal varlıklara yatırırken anaparasını tamamen ya da kısmen kaybetmek durumu ile anaparası üzerine elde edeceği getiri arasında bir seçim yapmaktadır. Bu yatırım riskleri pazar riski, iş riski, faiz oranı riski, enflasyon oranı riski gibi birtakım risklerden meydana gelmektedir.

Üretim faaliyetlerinin geliştirilmesi için gerekli yatırımlar Derimod Konfeksiyon tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle faaliyetimizin üretim kısmına ilişkin yatırım riski Derimod Konfeksiyon' a aittir. Öte yandan Derimod Pazarlama de yaptığı mağaza yatırımları nedeniyle

yatırım riski ile karşı karşıyadır. Dolayısıyla yatırım riskinin Derimod Konfeksiyon ve Derimod Pazarlama tarafından ortaklaşa karşılandığı söylenebilir.

➤ **Stok Riski**

Üretimin hammadde yokluğu nedeniyle gelecek dönemlerde kesintiye uğraması, stok tutma maliyetlerinin artması, satış hacmindeki değişiklikler nedeniyle oluşabilecek riskler bu kapsamdadır.

Mamul stokunu etkileyen faktörler; satış hacmi, piyasadaki rekabet koşulları, satış bölgelerinin adedi ve dağılımı, üretimin sipariş üzerine veya piyasa için yapılması, üretim çeşitliliği, stok tutmanın maliyeti ve firmanın finansman imkânları olarak sıralanabilir. Derimod Pazarlama gerçekleştirdiği satış faaliyetleri nedeniyle mağazalarında stok bulundurmaktadır. Satışa konu ürünler Derimod Pazarlama tarafından yüksek stoklarda alınmakta belirli stoklar tüketildikten sonra tekrar Derimod Konfeksiyon’ dan talepte bulunmaktadır. Sezon sonu satışı tamamlanmayan mallar Pazarlama’ nın stoku olarak kalmaktadır. Dolayısıyla stoklar Derimod Pazarlama bünyesinde yüksek miktarda Derimod Konfeksiyon bünyesinde düşük miktarda tutulmakta olduğundan stoklarla meydana gelebilecek riskler Derimod Pazarlama tarafında daha yüksektir.

Tahsilat Riski

Söz konusu hizmet satışları ile ilgili karşılaşılabilecek olan diğer risk alacaklarımızın tahsil edilememesi riskidir. Tahsilat riski gerek iç piyasada, gerekse ihracatta sorun yaratabilecek ve sürekli takiple minimize edilebilecek bir risktir.

Derimod Pazarlama, Derimod Konfeksiyon tarafından Derimod Pazarlama’ ya yapılan satışların ödemesini fatura tarihini takiben 210 ile 240 gün arasında gerçekleştirmektedir. Bu anlamda hem Derimod Konfeksiyon’ un ve Derimod Pazarlama’ nın aynı grup şirketi içerisinde yer alması hem de şimdiye kadar Derimod Pazarlama’ nın Derimod Konfeksiyon’ a yaptığı ödemelerde bir aksaklık yaşanmaması bu anlamda Derimod Konfeksiyon’ un tahsilat riskinin sınırlı olduğunu göstermektedir.

Öte yandan 3. taraflara satışı gerçekleştiren taraf olması nedeniyle esas tahsilat riski Derimod Pazarlama üzerindedir. Ancak söz konusu durum Derimod Pazarlama’ nın satışlarının peşin ya da kredi kartı ile yapılması nedeniyle çok küçük bir risk teşkil etmektedir.

➤ **Teslimat Riski**

Teslimat riski, karşı tarafın anlaşmanın teslimat koşullarını yerine getirememesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, taşıma sırasında mallara gelebilecek hasar, ziyan ve bozulma durumu da teslimat riskini ifade etmektedir.

Daha önce de belirtildiği gibi Derimod Konfeksiyon ile Derimod Pazarlama arasında yapılan anlaşmaya göre söz konusu ürünlerin nakliyesi Derimod Konfeksiyon' un sorumluluğundadır. Bu nedenle ürün tedarik sürecinde meydana gelebilecek aksaklıklar nedeniyle ortaya çıkabilecek risklerin tamamı Derimod Konfeksiyon' a aittir.

3. İlişkili taraf işlemlerine ait protokol bilgileri

Tarih : 01.01.2014

Taraflar : Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri San. ve Tic. A.Ş. (**Derimod Konfeksiyon**)
Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. (**Derimod Pazarlama**)

Konu : Pazarlama Şirketi' ne ait Pazarlama satış ve dağıtım giderlerinin Konfeksiyon Şirketi ile paylaşımına son verilmesi ve Ticari Ürün satışında iskonto yöntemine geçilmesi

Önceki dönemde 01.05.2010 tarihli protokol ile (2010-2013 Yılları) her ay sonunda Derimod Pazarlama, Derimod Konfeksiyon' un kendisine yapmış olduğu net satış tutarı üzerinden Derimod Konfeksiyon' a giysi ve ayakkabı grubu için %5, çanta grubu için %2,5 oranında ciro primi faturası kesmekte ve Derimod Pazarlama, dönem içinde yapmış olduğu reklam giderinin her üç ayda bir %50'sini Derimod Konfeksiyon' a fatura etmekteydi. Derimod Pazarlama'nın kesmiş olduğu reklam gideri faturaları Gelir Tablosu' nda Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri Hesabında gösterilmişti.

Derimod Pazarlama'da oluşan ve "Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri" olarak adlandırılan giderler, alt kırılımında yer alan Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler ve her ay sonunda %50'si yansıtılan Reklam giderleri düşülmek suretiyle "Net Hasılat Dağıtım Oranı" ile Derimod Konfeksiyon' a yansıtılmaktaydı.

2014 yılı itibariyle E-fatura sistemine geçilmesi ve iki şirket arasındaki faturalaşmanın getirdiği operasyonel zorluklar nedeniyle yöntem değiştirilmiş olup "Maliyet artı kar Marjı eksi Net Satış İskontosu" uygulanması yöntemine geçilmiştir.

Derimod Konfeksiyon tarafından Derimod Pazarlama' ya yapılacak olan ticari mal satışları için benzer piyasa verilerine uyumlu olarak 01.01.2014 tarihinden itibaren maliyet artı yüzde 40 kar marjı kullanılacak olup sonrasında bulunan bedel üzerinden yüzde 20 net satış indirimi uygulanacaktır.

İşbu protokolün yürürlüğe girişi ile 01.05.2010 tarihinde imzalanmış olan (2010-2013 Yılları uygulamadaki) protokol hükümleri sona ermektedir.

4. İlişkili Kişilerle Gerçekleştirilen İşlemlerin Piyasa Koşullarına Uygunluğuna Dair Esas Alınan Kriterler

Emsallere Uygunluk İlkesi

Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade eder. Emsallere uygun fiyat, aralarında ilişkili kişi tanımına uygun herhangi bir ilişki olmayan kişilerin tamamen işlemin gerçekleştiği andaki koşullar (karşılaştırılabilir koşullar) altında oluşturduğu piyasa ya da pazar fiyatı olarak da adlandırılan tutardır.

Emsallere uygun fiyat veya bedele ulaşmak için öncelikle (varsa) iç emsal kullanılmalı, bu şekilde kullanılacak fiyat veya bedellerin bulunmaması ya da güvenilir olmaması halinde dış emsal karşılaştırmada esas alınmalıdır.

Karşılaştırılabilirlik Analizi

Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanabilmesi ilişkili kişiler arasındaki işlemlerle ilişkisiz kişiler arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir olmasına dayanmaktadır. Bu amaçla yapılan karşılaştırılabilirlik analizi ise, kontrol altındaki işlemlerin sahip olduğu koşullar ile kontrol dışı işlemlerin sahip olduğu koşulların karşılaştırılmasına dayanır.

Karşılaştırılabilirlik analizinde dikkate alınan başlıca unsurlar aşağıdaki gibidir:

- Mal veya hizmetlerin nitelikleri
- Sözleşme şartları
- İşlev analizi
- Ekonomik koşullar
- İş stratejileri
- Gayri maddi haklar

Emsal Fiyat Aralığı

Emsallere uygunluk ilkesi açısından en güvenilir sonuç, karşılaştırmalar sonucunda ulaşılan tek bir fiyat olmakla beraber, yapılan karşılaştırmalar ve uygulanan yöntemler sonucu tek bir fiyattan ziyade birbirine yakın birden fazla sonucu içeren belli bir fiyat aralığı da tespit edilebilir.

Emsal fiyat aralığı, aynı yöntemin farklı karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem verilerine uygulanmasından veya aynı verilere farklı transfer fiyatlandırması yöntemlerinin uygulanmasından elde edilen değişik emsal fiyatların oluşturduğu bir fiyat dizisidir. Kurumlar bu fiyat dizisi içerisinde aritmetik ortalama, mod, medyan (orta nokta) veya başka bir ölçüden en makul olanını kullanmak suretiyle bir tutar belirleyebileceklerdir. Dolayısıyla, kurumların emsal fiyat aralığının içinde bulunması şartıyla belirleyecekleri bu fiyat ya da bedel kabul edilecektir.

Emsallere Uygun Fiyatın Tespitinde Kullanılan Yöntemler

Kurumlar ilişkili kişilerle gerçekleştirdikleri işlemlerde uygulayacakları fiyatların emsaline uygun olduğunun tespitini aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını seçerek yapabileceklerdir.

a) Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak tespit edilmesini ifade etmektedir.

Bu yöntemin uygulanabilmesi için ilişkili kişilerle yapılan işlemin, birbirleriyle ilişkili olmayan kişilerin yaptıkları işlemler ile yüksek oranda karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Karşılaştırılacak işlemler arasında ölçülebilir nitelikte küçük farklılıklar varsa, bu farklılıklar düzeltilerek yöntemin uygulanması mümkündür. Ancak, farklılıkların büyük olması ya da farklılıkların ölçülebilmesinin mümkün olmaması halinde yöntemin uygulanabilmesi mümkün değildir.

Karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlemlerin bulunması durumunda emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespiti bakımından emsallere uygunluk ilkesinin en dolaysız ve güvenilir biçimde uygulandığı bir yöntem olması nedeniyle karşılaştırılabilir fiyat yöntemi diğer yöntemlere tercih edilmektedir.

b) Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder. Brüt kâr oranı aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

Brüt kâr oranı = (Satışlar - Maliyet) . Maliyet

Kontrol altındaki bir işlem için uygulanacak en uygun makul brüt kâr oranı, işlemi yapan mükellefin bu mal veya hizmetlere ilişkin olarak, ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde uyguladığı brüt kâr oranı olacaktır (iç emsal). Piyasa şartları ve gerçekleştirilen işlevler dikkate alınarak ilgili mal ve hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle bulunan tutar ilişkili kişilerle yapılan işlemlerde emsallere uygun fiyat veya bedel olacaktır. Böyle bir brüt kâr oranı mevcut değilse ya da karşılaştırma için gerekli işlem sayısı yetersizse, karşılaştırılabilir işlemler arasında belirlenen fiyatı etkileyen bir farklılık bulunmaması veya var olan farklılıkların düzeltilebilir nitelikte olması şartıyla ilişkisiz kişilerin karşılaştırılabilir işlemlerine ait brüt kâr oranları da (dış emsal) bu yöntemin uygulamasında kullanılabilecektir.

Kurumların maliyetleri belirlenirken; mal veya hizmetin üretilmesi için yapılan doğrudan ve dolaylı harcamalar dikkate alınacaktır. Dolayısıyla, brüt kâr oranının hesaplanması sırasında maliyet bazının kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde aynı olması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, maliyet bazının az ya da çok olması brüt kâr oranının etkileyeceğinden maliyetler kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde aynı olmalıdır.

Maliyet artı yönteminin uygulanabilmesi için kontrol dışı bir işlemin kontrol altındaki bir işlemle karşılaştırılmasında; karşılaştırılan işlemler arasında taraflarca üstlenilen risk gerçekleştirilen işlevlerle birlikte maliyetler arasındaki farklılıklar göz önünde bulundurularak, bir farklılık var ise bu farklılıkların maddi etkilerini ortadan kaldıracak düzeltmelerin yapılabilir olması gerekmektedir. Bu yöntemin uygulanmasında ürün farklılıklarından ziyade karşılaştırılabilirlik analizinin diğer faktörlerine, özellikle sözleşme şartlarına daha çok ağırlık verilmesi gerekmektedir. Bu yöntem özellikle hammadde ve yarı mamuller ile imal edilen mallara ilişkin işlemlerde, fason imalatlarda ve hizmet tedarikinde uygulama alanı bulmaktadır.

c) Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, makul bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade etmektedir. Makul brüt satış kârı, söz konusu mal veya hizmetin yeniden satışında yüklenilen satış ve diğer faaliyet giderleri ile üstlenilen riskler ve kullanılan varlıklar esas alınarak gerçekleştirilen işlevlerin gerektirdiği kâr tutarını ifade etmektedir. Söz konusu hesaplama aşağıdaki formül kullanılarak yapılacaktır:

Emsallere Uygun Fiyat = Yeniden satış fiyatı / (1 + Brüt satış kâr oranı)

Bu yöntemin uygulanmasında da kontrol altındaki işlem ile kontrol dışı işlemin karşılaştırılabilir olması gerekmektedir. Farklı ürünlerin söz konusu olduğu işlemler için de kullanılabilecek olan bu yöntem, özellikle pazarlama ve dağıtım faaliyetleri gibi ilişkili şirketin satın aldığı mal veya hizmeti ilişkisiz kişilere sattığı işlemlerde güvenilir sonuçlar vermektedir.

Bu yöntemin uygulandığı durumlarda, genellikle yeniden satışı yapan kişi ya da kuruluş, satmak üzere aldığı mallara herhangi bir şekilde değer artırıcı bir katkıda bulunmamakta, fiziksel olarak ürünün yapısını değiştirmemekte ve söz konusu ürünü aldığı biçimde satmaktadır. Paketleme, etiketleme ve küçük çaplı montajlar değer artırıcı ya da fiziksel değişim olarak değerlendirilmemektedir.

d) Diğer Yöntemler

Emsallere uygun fiyata yukarıda belirtilen üç geleneksel işlem yöntemlerinden herhangi birisiyle ulaşma olanağı yoksa mükellefler, işlemlerin mahiyetine uygun olarak diğer yöntemleri de kullanabilirler. Bu durumda uygulama olanağı bulunan yöntemler işleme dayalı kâr yöntemleri olarak anılan kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bu yöntemler ilişkili kişiler arasındaki işlemler neticesinde elde edilen kârı esas almaktadır.

Ancak, diğer yöntemler olarak adlandırılan işleme dayalı kâr yöntemlerinin emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat ya da bedel tespitine olanak vermemesi durumunda, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de kullanabilecektir.

Kâr Bölüşüm Yöntemi

Kâr bölüşüm yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yüklendikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesini esas almaktadır. Kâr bölüşüm yöntemine başvurulması durumunda aşağıdaki faktörler dikkate alınır:

- 1) Bir ürünün edinimi, üretimi veya satımı ya da hizmet sunumu için yapılan harcamalar,
- 2) Bir ürünün geliştirilmesi veya hizmet sunumu esnasında ihtiyaç duyulan sermaye veya kullanılan varlıklar ya da üstlenilen risk derecesi,
- 3) İşlemin her aşamasında gerçekleştirilen işlevlerin göreceli önemi,
- 4) Ölçülebilir nitelikteki diğer faktörler.

Bu yöntem, geleneksel işlem yöntemlerinin kullanılmadığı, özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda kullanılmalıdır. Diğer bir ifadeyle, kar bölüşüm yönteminin, işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu ve gayri maddi varlık düzeyinin yüksek olduğu durumlarda kullanılması uygun olacaktır.

Kar bölüşüm yönteminde önce ilişkili şirketlerden yapılan işlemlerden ortaya çıkan paylaşılabilecek kar tespit edilir. Daha sonra, bu kar şirketler arasında paylaşılır. Karın bölüşümü, emsallere uygunluk ilkesine göre yapılmış anlaşmalardaki tahmin edilen ve yansıtılan şekilde, güçlü ekonomik gerekçelere dayanarak yapılmalıdır. Bu yöntemde, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması sırasında, her durumun kendi koşullarının göz önünde bulundurulması büyük önem taşımaktadır. Karın bölüşümü mümkün olduğu ölçüde kesin rakamları içermesi gerekmektedir.

İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanan bir yöntemdir. İşleme dayalı net kâr marjı yönteminin uygulanması maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminin uygulanmasına benzerlik göstermektedir. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile bu yöntemler arasındaki fark, diğer iki yöntemde brüt kâr marjı hesaplanırken, bu yöntemde net faaliyet kâr marjının hesaplanmasıdır. Bu yöntemde de karşılaştırılabilirlik analizi yapılacaktır. Ancak işlevlerde farklılık olsa dahi, net faaliyet kâr marjı, bu farklılıktan maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminde dikkate alınan brüt kâr marjına göre daha az etkilenmektedir.

Net faaliyet kâr marjının tespitinde, öncelikle mükellefin karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı (iç emsal) dikkate alınacaktır. Bunun mümkün olmaması durumunda, ilişkisiz bir kurumun karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı dikkate alınır. Yöntemin uygulanmasında ilişkili kurumların işlev analizinin yapılması gereklidir. Aralarında ilişki bulunmayan işletmelerin net faaliyet kâr marjlarının kullanılacağı durumlarda, güvenilir sonuçların elde edilebilmesi için işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığı ve ne kadar düzeltme yapılması gerektiği belirlenmelidir. Bu yöntem kullanılarak yapılan analizlerde, ilişkili kurumun tek bir kontrol altındaki işlemine ait kâr dikkate alınmalıdır.

Grup İçi Hizmetlere İlişkin Özel Düzenlemeler

Grup içi hizmetlerle ilgili olarak;

- 1) Hizmetin fiilen sağlanıp sağlanmadığı,
- 2) Hizmeti alan şirket/şirketlerin söz konusu hizmete ihtiyacı olup olmadığı,
- 3) Hizmetin alınmış olması halinde hizmet bedelinin emsallere uygunluk ilkesine uygun olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir.

Emsallere uygunluk ilkesi gereği grup içi hizmetin verilir verilmediğinin belirlenmesinde, hizmeti alan grup üyesinin ticari pozisyonunu güçlendirecek ticari veya ekonomik bir değer sağlayıp sağlamadığı dikkate alınmalıdır. İlişkili bir şirketin ana şirketten veya aynı grubun üyesi olan diğer bir şirketten ihtiyacı olmayan bir hizmeti alması ya da bir hizmetin grup üyesine, sadece grup üyesi olması nedeniyle verilmesi durumunda, söz konusu şirketin grup içi hizmet elde ettiğinin kabulü mümkün bulunmamaktadır.

Grup içi hizmetlerin fiyatlandırılmasında karşılaştırılabilir fiyat yöntemi veya maliyet artı yönteminin uygulanması diğer yöntemlere tercih edilebilmektedir.

Emsal Fiyat Tespitine İlişkin Bilgiler

Kurumlar, ilişkili kişilerle gerçekleştirdikleri mal veya hizmet alım ya da satımında uyguladıkları fiyatları emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit etmek ve tespit edilen fiyatlara ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgeleri ispat edici kâğıtlar olarak saklamak zorundadırlar.

Emsallere uygun fiyatlara ulaşmak için öncelikle iç emsaller kullanılmalı; ancak bu şekilde kullanılacak bir fiyat bulunmaması ya da bulunan fiyatın karşılaştırılabilirlik şartlarını sağlamaması nedeniyle güvenilir olmaması halinde dış emsallerin karşılaştırmada esas alınması gerekmektedir. Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanabilmesi, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerle ilişkisiz kişiler arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir olmasına dayanmaktadır.

Yapılan emsal tespit çalışmaları neticesinde tek bir emsal fiyattan ziyade bir emsal fiyat aralığına ulaşılması mümkündür. Genel olarak istatistik teorisi, herhangi bir kâr marjı için emsal fiyat serisinin medyan (orta nokta) etrafında normal bir dağılım göstereceğini

öngörmektedir. Ancak emsal fiyat veya değerler ile oluşturulan serinin her iki aşırı ucunda da yer alan değerlerin anormal değerler olması ve bu yüzden emsallere uygun fiyatı temsil edebilecek nitelikte olmama riski her zaman mevcuttur. Medyandan çok düşük ya da çok yüksek değerlerin emsal fiyat veya değerleri medyan kadar iyi temsil etmeyeceği açıktır. Bu nedenle, uygulamada emsal fiyat veya değer serisi içinde yer alan çok düşük ya da çok yüksek değerlerin elenmesini sağlayan bazı istatistikî yöntemler kullanılmaktadır.

5. İlişkili Kişilerle Gerçekleştirilen İşlemlerin Piyasa Koşullarına Uygunluğuna Dair Bilgiler

Emsal Tespiti ve Karşılaştırılabilirlik Analizi

Söz konusu mal satışı için belirlenmiş olan fiyatların emsallere uygunluk ilkesine uyumlu olup olmadığı hususunda, bu tür malları satmakta olduğumuz ilişkisiz bir başka şirket olmadığından, iç emsal bulunmamaktadır.

Söz konusu mal satışlarının ilişkisiz kişiler arasında nasıl fiyatlandırıldığına ilişkin olarak da herhangi bir bilgi temin edilemediğinden, dış emsal de bulunamamıştır.

Derimod Konfeksiyon'un, Derimod Pazarlama'ya yapmış olduğu ticari mal satışlarında uygulanan fiyatların emsallere uygunluk ilkesi ile uyumlu olup olmadığını test etmek için İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi uygulanacak olup, bu yöntem neticesinde karşılaştırmaya konu karlılıkların uyumluluğu uygulanan fiyatlar konusunda da gösterge olacaktır.

İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi (İDNKM), gerçekleştirilen işlemlerin finansal göstergeler üzerinden, benzer işlevler ve benzer iş riskleri olan diğer işlemler ile karşılaştırılması şeklinde gerçekleştirilmektedir.

İDNKM yöntemi diğer yöntemlerden farklı olarak çok detaylı fiyat veya brüt marj bilgilerine gereksinim duymamaktadır. Bu yöntemdeki karşılaştırma standartları OECD'nin diğer yöntemler için belirlediği çok keskin kıstaslar da gerektirmemektedir.

İDNKM yöntemi, şirketlerin faaliyetlerine uygun olarak belirlenecek belirli bir kriterin (varlık, satışlar, maliyetler vb.) şirket faaliyet kârlılığı ile oranlanmasında bulunacak rasyonun, benzer faaliyetler gösteren şirketlerin aynı rasyoları ile karşılaştırılması neticesinde emsallere uygun kârlılık oranlarının bulunmasını amaçlamaktadır.

Uygun bir kâr seviyesi göstergesi belirlendiği takdirde, kontrol dışı kişilerin aralarında gerçekleştirdikleri işlemlerden elde ettikleri karşılaştırılabilir emsal aralık, emsallere uygunluk ilkesiyle uyumluluğun tespiti açısından iyi sonuçlar sağlayabilmektedir.

İDNKM yöntemi, ufak işlevsel farklılıklar olduğu takdirde bundan en az etkilenen yöntemdir. Bu yöntemde erişilebilen hesap bilgileri mevcut olduğu sürece analiz yapılması mümkündür.

Derimod Konfeksiyon'un gerçekleştirdiği toplam mal satışı 2017 yılı için 297.925.556,59 2018 yılı için 316.026.456,73 2019 yılı için 350.237.237,04 ve 30.09.2020 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem için 216.988.093,42 TL mertebesindedir. Derimod Konfeksiyon'un ilişkili kişisine sattığı toplam mal satım tutarı ise 2017 yılı için 253.055.621,72 TL, 2018 yılı için 269.892.483,50, 2019 yılı için 304.271.833,38 ve 30.09.2020 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem için 197.031.352,41 TL mertebesindedir. Bu durumda söz konusu satışların rapora konu yıllar için sırasıyla, %84,93 %85,43 %86,88 ve %90,80'inin ilişkili kişimiz Derimod Pazarlama'ya gerçekleşen satışlardan oluşması sebebiyle emsal kârlılık oranları ile yapacağımız karşılaştırmada Şirketin genel kârlılık oranları kullanılması uygun olacaktır.

Satışlardan elde edilen brüt kâr marjı 2017 yılı için %11,89, 2018 yılı için %12,06, 2019 yılı için %10,42 ve 30.09.2020 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem için %10,73'dir. Faaliyet kâr marjı ise ilgili mali dönemler için sırasıyla %7,73, %7,50, %4,84 ve %5,10'dir. Bu oranların emsallere uygunluğu açısından dış emsallere başvurulması gerekir. Ancak dış emsal analizi yapılmak istendiğinde ne yazık ki ülkemizde, emsal işletmelerin verileriyle karşılaştırma yapma imkânını sağlayan profesyonel veri tabanları, TCMB'nin her yıl yayınladığı sektör bilanço analizleri dışında mevcut değildir.

TCMB Sektör Bilançoları

Bu bölümde ise, yukarıdaki açıklamalarımızı desteklemek amacıyla, Derimod Konfeksiyon'un genel kârlılık oranları ile sektörde faaliyet gösteren diğer şirketlerin kârlılık oranlarını karşılaştırmak üzere TCMB veri tabanında ve Derimod Konfeksiyon ile aynı sektörde faaliyet gösteren şirketlerin verileri üzerinde yapmış olduğumuz araştırma neticelerine yer verilmiştir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), reel sektörde faaliyet gösteren firmalara ilişkin gelişmelerin izlenmesi ve bu alanda kamuoyuna kapsamlı ve düzenli bilgi sağlanması amacıyla, 1990 yılından itibaren Bilanço Merkezi çalışmalarını yürütmektedir. Bu kapsamda

hazırlanan çalışmada, üç yıllık sürekliliği olan finansal tabloların imalat ve imalat dışında faaliyet gösteren sektörler ve ölçekler itibariyle toplulaştırılmış sonuçları ile firma sayısının yeterli olduğu sektörler için hesaplanan oran ve kartiller yer almaktadır.

Yapılacak karşılaştırma analizi için TCMB'nin web adresinde yer verdiği sektör bilançolarına başvurulmuştur. TCMB'nin ilgili yılda kullanmakta olduğu kod sistemi NACE Rev.2 kod sistemi olup, bu sistemde 1411 kodu "Deri giyim eşyası imalatı" için kullanılmaktadır. TCMB veri tabanında ise 1411 sektör koduna ilişkin veriler bulunamamıştır. Ancak, bu alt sektörü de içine alan "K_C141 - Kürk hariç, giyim eşyası imalatı" sektörü verileri yer almakta olup, bu veriler raporumuzun ekinde sunulmuştur. (EK:2)

"K_C141 - Kürk hariç, giyim eşyası imalatı" sektörlerinin kârlılık oranları aşağıdaki tablolarda yer almaktadır:

	C141 Faaliyet Kârlılığı		
	Alt çeyrek	Medyan	Üst Çeyrek
2017	0,9	3,2	7,2
2018	0,7	3,0	7,5
2019	0,6	2,7	6,5
Üç yıl ortalama	0,73	2,97	7,07

*Raporumuzun yazıldığı tarih itibariyle 2017 ve 2018 yılı verileri henüz yayınlanmamıştır. Ancak önceki yıllardaki eğilim dikkate alındığında ciddi bir sapma olmayacağı tahmin edilmektedir.

Derimod Konfeksiyon'un faaliyet karlılığının 2017 yılı için %7,73 2018 yılı için %7,50, 2019 yılı için %4,84 ve 30.09.2020 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem için %5,10 oranında seviyelerinde olduğu dikkate alınırsa, hem TCMB verilerine göre Derimod Konfeksiyon'un elde ettiği faaliyet kârlılığı oranlarının emsal firmaların elde ettiği kârlılık oranları ile uyum içerisinde olduğu ortaya çıkacaktır.

İskonto

Derimod Konfeksiyon imalatını gerçekleştirdiği ürünlerin yanında son yıllarda ithal ya da yurt içinden tedarik ettiği malların da tamamına yakını Derimod Pazarlama'ya satmaktadır. Bu kapsamda Derimod Pazarlama, Derimod Konfeksiyon'un pazarlama departmanı gibi işlev görmektedir. Bu organizasyon Derimod markası altında Derimod Konfeksiyon'un mallarının satışına ilişkindir. Öte yandan satılan ürün için gerçekleştirilen reklam faaliyetleri de Derimod Konfeksiyon'u da ilgilendirmektedir. Bu sebeple, 2014 yılına kadarki uygulamada Derimod Pazarlama'da

oluşan pazarlama satış giderleri ve reklam giderleri, belirli dağıtım anahtarları ile söz konusu faaliyetlerin bir diğer faydalanıcısı olan Derimod Konfeksiyon'a yansıtılmıştır.

2014 yılı itibariyle E-fatura sistemine geçilmesi ve iki şirket arasındaki faturalaşmanın getirdiği operasyonel zorluklar nedeniyle, bu uygulama yerine farklı bir politika izlenmesine karar verilmiş ve söz konusu masraflara ilişkin dönem sonunda yansıtılacak tutarlar, faturalarda iskonto olarak gösterilmeye başlanmıştır. Buna ilişkin olarak Derimod Pazarlama'nın Derimod Konfeksiyon'dan yaptığı alımlarda ürünler üzerinden Derimod Pazarlama'ya uygulanan iskonto oranı %20'dir.

Bununla birlikte Derimod Pazarlama, Derimod Konfeksiyon'dan aldığı tekstil ürünlerinin mağazalar kanalıyla satışını gerçekleştirmesi sebebiyle önceki yıllarda bu satışlar karşılığında Derimod Konfeksiyon'dan komisyon (ciro primi) almaktaydı. Derimod Pazarlama düzenlenen satış faturalarında uygulanan %20 oranındaki iskontoyla birlikte, 2014 yılı itibariyle ciro primi uygulamasına da son vermiştir.

TCMB veritabanlarından yararlanılarak yapılan çalışmalar sonucu Şirket kârlılık oranlarının emsallere uygunluk ilkesi ile uyumlu olduğu ortaya çıkmıştır. Yapılan benchmark çalışmalarında karşılaştırmaya konu olan Şirket karlılık oranları, yapılan bu iskontoları da kavradığından; söz konusu iskonto oranları için ayrıca bir çalışma yapılmadan yapılan bu iskontoların emsallere uygunluk ilkesi ile uyumlu olduğu sonucuna varılabilmektedir.

Derimod Pazarlama İle Olan İlişkilerin Emsallere Uygunluk İlkesi Karşısındaki Durumu

Şirket ile Derimod Pazarlama arasında gerçekleşen işlemler yukarıda yapılan çalışmalardan da görüleceği üzere emsallere uygunluk ilkesi ile uyumlu bir şekilde gerçekleştirilmiştir. Diğer bir deyişle Derimod Pazarlama ile olan ilişkilerde uygulanan fiyatlar piyasa emsalleri ile uyumlu ve adil bir biçimde belirlenmiştir.

Bununla birlikte, Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş. Büyük Mükellefler Vergi Dairesi'ne bağlı tam mükellef kurum statüsünde bulunduğundan, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesi, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkındaki Genel Tebliğler ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararları'nda belirtilen esaslar doğrultusunda, ilişkili kişilerle gerçekleştirmiş olduğu işlemlere yönelik olarak Maliye Bakanlığı'nı bilgilendirmek üzere her dönem Transfer Fiyatlandırma raporu hazırlanmaktadır.

Söz konusu raporlar, Maliye İdaresi tarafından da kontrol edilmekte olup, uygulanan fiyatların transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına neden olması durumunda eleştirileceği de unutulmamalıdır. Nitekim, bu döneme kadar bu konuda her hangi bir eleştiri de yapılmamış olup, bu durum da transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak aktarılan herhangi bir kazanç bulunmadığının ispatıdır.

1. SONUÇ

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'ne istinaden Şirketimizin ve ilişkili tarafımız olan Derimod Deri Konfeksiyon Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. ("Derimod Pazarlama") arasındaki işlemlerin 2020 hesap dönemi içerisindeki tutarının satış işlemlerinde kamuya açıklanan son yıllık finansal tablolara göre oluşan hasılat tutarına olan oranının, %10'dan fazla bir orana ulaşması ve 2021 hesap döneminde de aynı nitelikteki işlemlerin belirlenen esaslara uygun olarak devam etmesinin öngörülmesi nedeniyle; iş bu raporda; Derimod Pazarlama'nın özet finansal bilgilerine, Şirketimiz ve Derimod Pazarlama arasındaki işlemlerinin niteliğine, iş bu işlemlerin piyasa koşullarına uygunluğu değerlendirilirken esas alınan kriterlere ve işlemlerin koşullarına, işlemin piyasa koşullarına uygun olup olmadığı hakkında değerlendirmeler ile 'Maliyet artı kar Marjı eksi Net Satış İskontosu " fiyat belirleme yöntemi ve gerekçeleri açıklanarak, işlemlerin piyasa koşulları karşısındaki durumu hakkında bilgi sunulmuştur.

Raporumuzda Derimod Konfeksiyon' un Derimod Pazarlama ile olan ticari ilişkileri detaylı olarak irdelenmiş Derimod Konfeksiyon' un, Derimod Pazarlama ile gerçekleştirmiş olduğu ticari işlemlerin emsallere uygunluk prensibi kapsamında gerçekleştirildiği açıklanmıştır. Raporda belirttiğimiz gerekçelerle Derimod Konfeksiyon tarafından Derimod Pazarlama'ya yapılan satışlarda uygulanan fiyatların piyasa emsalleri ile uyumlu ve adil bir biçimde belirlenmiş olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

İş bu rapor neticesinde Şirketimiz ve Derimod Pazarlama arasında yapılan işlemlerin, toptan ticari mal satışından ibaret olduğu ve satış fiyatı belirlenirken kullanılan yöntemin maliyetin üzerine yüzde 40 kar marjı uygulanması sonrasında bulunan bedel üzerinden yüzde 20 iskonto edilmesi ile belirlendiği açıklanmıştır. İş bu bilgiler, değerlendirmeler ve açıklamalar sonucunda SPK'nın Seri II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'ndeki ilişkili taraf açıklamaları doğrultusunda piyasa koşullarına uygun olduğu sonucunda varılmıştır.

Saygılarımızla,
Yönetim Kurulu