

**AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

Barış ÖZELMACIKLI

TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI VE  
TÜRKİYE UYGULAMALARI

Danışman

Yrd. Doç. Dr. Emine K. UZUNALI

Maliye Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2010

## İÇİNDEKİLER

<b>TABLolar LİSTESİ.....</b>	<b>vii</b>
<b>KISALTMALAR LİSTESİ .....</b>	<b>viii</b>
<b>ÖZET.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>x</b>
<b>ÖNSÖZ.....</b>	<b>xi</b>
<b>GİRİŞ .....</b>	<b>1</b>

<b>BÖLÜM 1: ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER, ZARARLI VERGİ REKABETİ VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI KAVRAMLARI İLE EKONOMİK İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA ÖRGÜTÜ, AVRUPA BİRLİĞİ VE ÖRNEK ÜLKE DÜZENLEMELERİ .....</b>	<b>6</b>
---	----------

1.1. Çok Uluslu Şirket Kavramı Ve Genel Açıklamalar .....	6
1.1.1. Çok Uluslu Şirketlerin Tarihsel Gelişimi .....	11
1.1.2. Çok Uluslu Şirketlerin Varlık Nedenleri.....	14
1.1.2.1. Lokasyon Teorisi .....	15
1.1.2.2. Uluslararasılaşma Teorisi.....	15
1.1.2.3. İçselleştirme Teorisi.....	16
1.1.2.4. Küresel Uzanım Teorisi .....	17
1.1.3. ÇUŞ'ların Ülke Ekonomilerine Etkileri .....	19
1.1.3.1. Milli Ekonomilerin Büyümesine Olan Etkileri .....	19
1.1.3.2. Ödemeler Bilânçosuna Etkisi .....	20
1.1.3.3. İstihdama Olan Etkileri .....	21
1.1.3.4. Gelir Dağılımına Etkileri.....	22
1.1.3.4.1. Modernizasyon Teorisi.....	22
1.1.3.4.2. Bağımlılık Teorisi .....	23
1.1.4. Türkiye Açısından ÇUŞ'lar .....	24

1.2. Zararlı Vergi Rekabeti Ve Genel Açıklamalar .....	29
1.2.1. Tiebout Hipotezi .....	30
1.2.2. Zararlı Vergi Rekabetinin Göstergeleri .....	32
1.2.2.1. Sıfır Veya Düşük Oranlı Tercihli Vergi Rejimi Oluşturmak .....	32
1.2.2.2. Dış Sermayeye Veya Yatırımcılara Ayrımcı Vergi Rejimi Uygulamak ....	33
1.2.2.3. Kapalı ( Çevrili ) Alan Rejimi Uygulanması ( Ring-Fencing of Regimes) .	33
1.2.2.4. Uluslararası Bilgi Değişimi (Enformasyon) Konusunda Boşluk Oluşturmak .....	34
1.2.2.5. Vergi Matrahının Belirlenmesinde Yapay Önlemler Almak .....	34
1.2.2.6. Diğer Potansiyel Zararlı Vergi Rekabeti Göstergeleri.....	34
1.2.3. Zararlı Vergi Rekabetinin Yol Açtığı Ekonomik Ve Mali Sorunları.....	35
1.2.4. Zararlı Vergi Rekabeti Ve Önleme Çalışmaları .....	37
1.2.4.1. Roma Anlaşması Hükümleri .....	38
1.2.4.2. Ruding Komitesi Raporu.....	38
1.2.4.3. Primarolo Komitesi Raporu: Code of Conduct Girişimi .....	39
1.3. Örtülü Kazanç Olarak Transfer Fiyatlandırması Kavramı Genel Çerçeve.....	42
1.3.1. ÇUŞ'ların Transfer Fiyatlamasına Gitmelerinin Vergisel Amaçları .....	46
1.3.1.1. Vergi Sonrası Kârın Maksimize Edilmesi.....	46
1.3.1.2. Dış Ticaret Üzerinden Alınan Vergilerden Kaçınmak.....	47
1.3.1.3. İhracat Fiyatının Değiştirilerek Gerçeğinden Fazla Vergi İade Alınması ..	47
1.3.1.4. Stopaj Vergisi Matrahının Daraltılması Veya Gizlenmesi.....	48
1.3.1.5. Genel Merkez Giderlerinin Bağlı Şirketlere Kaydırılması Suretiyle Vergi Mükellefiyetinin Azaltılması .....	48
1.3.1.6. Nakit Kontrolleri ve Kotaların Aşılması .....	49
1.3.2. Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasının Ülkeler Açısından Etkileri .....	49
1.3.2.1. Vergileme Yetkisinin Sınırlandırılması .....	49
1.3.2.2. Vergileme Alan ve Kapasitesinin Azalması.....	50
1.3.2.3. Ülkelerde Kaynak Oluşumu Ve Tahsisinin Etkilenmesi .....	51
1.3.2.4. Kaynak Çıkışına Yol Açması .....	51
1.3.2.5. Ödemeler Dengesini Olumsuz Etkilemesi .....	52

1.4. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Avrupa Birliği'ndeki Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları .....	52
1.4.1. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Düzenlemeleri .....	52
1.4.1.1. Geleneksel İşlem Yöntemleri .....	54
1.4.1.1.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi.....	54
1.4.1.1.2. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi.....	55
1.4.1.1.3. Maliyet Artı Yöntemi.....	55
1.4.1.2. İşleme Dayalı Kâr Yöntemleri.....	56
1.4.1.2.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi .....	56
1.4.1.2.2. İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi .....	57
1.4.2. Avrupa Birliği Düzenlemeleri .....	57
1.4.2.1. Avrupa Birliği'nin Vergileme Üzerindeki Yetkileri Ve Sınırları.....	57
1.4.2.2. Avrupa Birliği'nde Vergi Uyumu.....	60
1.4.2.3. Avrupa Birliği Direktifleri .....	62
1.4.2.3.1. Birleşme Direktifi I-II (Merger Directive - 90/434/EEC).....	62
1.4.2.3.2. Ana Şirket-Alt Şirket Direktifi (90/435/EEC).....	64
1.4.2.3.3. Tahkim Anlaşması (90/436/EEC).....	65
1.4.2.3.4. Karşılıklı Yardımlaşma Direktifi (77/799/EEC).....	67
1.4.2.3.5 Bağlı Şirketler Arasındaki Faiz Ve Gayri Maddi Hak Bedeli Ödemeleri Direktifi (2003/49/EC) .....	68
1.4.3. Diğer Ülke Örnekleri.....	69
1.4.3.1. Amerika Birleşik Devletleri (ABD).....	69
1.4.3.2. Rusya.....	71
1.4.3.3. Japonya.....	72
1.4.3.4. Çin Halk Cumhuriyeti.....	73

## **BÖLÜM 2: TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMINDA TÜRKİYE UYGULAMALARI..... 75**

2.1. İlgili Mevzuat .....	75
2.2. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını .....	75

2.2.1. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının da İlişkili Kişilerin Varlığı .....	77
2.2.2. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Emsallere Uygunluk İlkesi .....	79
2.2.2.1. Kurum İçi Emsal Fiyat .....	80
2.2.2.2. Kurum Dışı Emsal Fiyat .....	81
2.2.3. Karşılaştırılabilirlik Özelliği .....	81
2.2.3.1. Mal veya Hizmetlerin Nitelikleri .....	82
2.2.3.2. Üstlenilen İşlev ve Risklerin Analizi .....	82
2.2.3.3. İşlemin Gerçekleştiği Pazardaki Ekonomik Koşullar .....	83
2.2.3.4. Kurumların İş Stratejileri .....	84
2.2.4. Emsal Fiyat Aralığının Belirlenmesi .....	84
2.2.5. İlişkili Kişilerle Yapılan İşlemlerde Kullanılabilecek Fiyatlandırma Yöntemleri .....	85
2.2.5.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi ve Bir Örnek .....	86
2.2.5.2. Maliyet Artı Yöntemi ve Bir Örnek .....	87
2.2.5.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi ve Bir Örnek .....	89
2.2.6. Diğer Yöntemler .....	90
2.2.6.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi ve Bir Örnek .....	91
2.2.6.2. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi ve Bir Örnek .....	95
2.2.7. Kanundaki Yöntemlerin Değerlendirilmesi .....	97
2.2.8. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Dağıtılan Kazancın Kâr Payı Olarak Kabul Edilmesi .....	99
2.2.9. Grup İçi Hizmetler .....	101
2.2.9.1. Grup İçi Hizmetlerde Emsallere Uygun Fiyatın Belirlenmesi .....	102
2.2.10. Transfer Fiyatlandırmasında Belgelendirmenin Önemi .....	104
2.2.11. Peşin Fiyat Sözleşmeleri .....	104
2.2.12. Uygulanacak Cezalar .....	106
2.2.13. İlgili Yargı Kararları .....	108

**BÖLÜM 3: TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMINDA TÜRKİYE UYGULAMASININ DİĞER ÜLKE UYGULAMALARI İLE KARŞILAŞTIRILMASI VE TÜRKİYE UYGULAMASI İÇİN ÖNERİLER ...110**

3.1. ABD Uygulamaları.....	110
3.2. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Uygulamaları .....	113
3.3. 5520 Sayılı Yeni KVK'nın Getirdiği Değişiklikler Yönünden Değerlendirilmesi ..	115
3.4. Türkiye Uygulaması İle ABD Uygulaması Ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberinin Karşılaştırılması .....	116
3.4.1. Emsallere Uygunluk Yönünden Değerlendirilmesi .....	116
3.4.2. Karşılaştırılabilirlik Analizi Yönünden Değerlendirilmesi .....	118
3.4.3. Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanan Yöntemler Yönünden Değerlendirilmesi .....	119
3.5. Türkiye Uygulaması İçin Öneriler.....	120
3.5.1. Örtülü Kazancın Muvazaalı İşlemlerden Ayrılması .....	120
3.5.2. Holding ve Grup Şirketlerinde Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı .....	122
3.5.3. Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi .....	123
3.5.4. İlişkili Kişi Açısından.....	124
3.5.5. Hazine Zararı Kavramı.....	126
3.5.6. Borç İlişkisi Açısından.....	131
3.5.7. Serbest Bölgeler Açısından .....	132
3.5.8. Gümrük İdaresi Açısından.....	133
3.5.9. Vergi İdaresi Açısından.....	134
3.5.10. Transfer Fiyatlandırmasında Zamanaşımı .....	136
3.5.11. Sermaye Piyasası Mevzuatı Açısından.....	137
3.5.12. Gelir Vergisi Açısından.....	138
3.5.13. Elektronik Ticaret Açısından.....	140

<b>SONUÇ</b> .....	<b>142</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>144</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ</b> .....	<b>155</b>

**TABLolar LİSTESİ**

Tablo 1.1.	Türkiye'deki ÇUŞ'ların Yıllar İtibariyle Menşelerine Göre Dağılımı	s. 27
Tablo 1.2.	Doğrudan Uluslararası Yatırım Girişlerinin Ükelere Göre Dağılımı (Milyon ABD Doları)	s. 28
Tablo 1.3.	Türkiye'deki Yabancı Yatırımcıların Yurtdışına Kâr Transferleri (Milyon ABD Doları)	s. 29
Tablo 1.4.	47 Zararlı Vergi uygulamalarının 2006'daki son durumları	s. 45
Tablo 2.1.	(A) ve (B) Kurumlarının Kâr veya Zararı	s. 105
Tablo 2.2.	Transfer Fiyatlandırması Açısından Kurum Kâr veya Zararları	s. 106
Tablo 2.3.	Satışla İlgili Kurumun Gelir Tablosu Özeti	s. 108
Tablo 2.4.	İlişkili kurumun satışla ilgili Gelir Tablosu Özeti	s. 108
Tablo 2.5.	Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Kullanılması Hakkında Ülke Uygulamaları	s. 111



**KISALTMALAR LİSTESİ**

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ÇUŞ	Çok Uluslu Şirket
FIAS	Foreign Investment Advisory Services
GVK	Gelir Vergisi Kanunu
HUV	Hesap Uzmanları Vakfı
IMF	International Monetary Funds
IRS	Internal Revenue Services
KDV	Katma Değer Vergisi
KPMG	Klynveld Peat Marwick Goerdeler
KVK	Kurumlar Vergisi Kanunu
KVKGT	Kurumlar Vergisi Kanunu Genel Tebliği
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
SPK	Setmeye Piyasası Kanunu
TBMM	Türkiye Büyük Millet Meclisi
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTK	Türk Ticaret Kanunu
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VUK	Vergi Usul Kanunu
WEO	World Economic Outlook
WTO	World Trade Organization
YASED	Yabancı Sermaye Derneği

## ÖZET

Bu çalışmada, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" maddesi, çok uluslu şirket, zararlı vergi rekabeti kavramları yardımıyla açıklanmıştır. Söz konusu açıklamalar yapılırken, birinci bölümde, kavramların teorik alt yapısı ile OECD ve AB uygulamaları da incelenmiştir. İkinci bölümde ise; 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun ilgili maddesi uygulama esasları açıklanmıştır. Son bölümde ise ABD ve OECD uygulamaları ile Türkiye uygulamaları karşılaştırmalı olarak açıklanarak, Türkiye'deki transfer fiyatlandırması mevzuatının uluslararası mevzuata giderek daha fazla uyumlu hale geldiği görülmüştür. Mevzuat değerlendirmeye tabi tutularak ve karşılaştırılması muhtemel sorunlara, çözüm önerilerinde bulunulmuştur. Sonuç olarak ise; düzenlemelerin kısa süre içerisinde yapısal uyumsuzluktan dolayı ülke ekonomisine katkısının sınırlı olacağı, fakat zamanla, yapısal sorunların reform süreçleriyle aşılması sonucunda, ülke ekonomisine katkısının artacağı ve ileriki dönemlerde transfer fiyatlandırması konusunun daha da artacağı sonucuna varılmıştır.

## **ABSTRACT**

### **DISTRIBUTION OF CONCEALED INCOME THROUGH TRANSFER PRICING AND TURKEY IMPLEMENTATIONS**

In this study, 5520 No. Corporate Tax Law “Distribution of Concealed Income Through Transfer Pricing” title, multinational companies, harmful tax competition concepts with the help describes. The announcement made when the first chapter, the concept of the theoretical sub-structure with the OECD and EU applications were examined. In the second part; 5520 No. Corporate Income Tax Act provisions application principles are described. Last section, the United States and OECD practices and Turkey applications in comparison tackles, Turkey’s transfer pricing legislation, international legislation, more and more into line came was seen. Legislation be evaluated by and likely to be encountered problems, the solution proposed in the has been. As a result, the; regulations in short time due to structural incompatibilities contributing to the national economy would be limited, but in time, structural problems with the reform process is exceeded as a result, the country contribution to the economy and will increase further in the transfer period, the topic of pricing will increase even further it was concluded.

## ÖNSÖZ

Bu tezin konusunun belirlenmesinden hazırlanmasına kadar her konuda ve her zaman bana ışık tutan ve desteğini benden esirgemeyen tez danışmanın Yrd. Doç. Dr. Emine UZUNALİ'ye, ayrıca bu süreçte benden desteklerini esirgemeyen Kutlu DANE'ye, İclal DAĞLIOĞLU'na ve Sedef Zeyrekli YAŞ'a, son olarak da Maliye Anabilim Dalı Sekreteri Şerife GÜLCÜ'ye en derin teşekkürlerimi sunuyorum.

## GİRİŞ

Küreselleşme sürecinde, devletler arasındaki sınırlar ve sınırlamalar, başta ekonomik sınırlamalar olmak üzere gittikçe azalmaktadır. Ulusal ekonomiler içinde, endüstrilerin<sup>1</sup> büyümesini tamamlamış aktörleri olan çok uluslu şirketler (ÇUŞ), büyümelerini sürdürebilecekleri diğer ülkelere göç etmeye başlamış, bunun sonucunda da göç ettikleri ülkelerin diğer politikalarını olduğu gibi ulusal vergi politikalarını da yapısal olarak etkilemeye başlamışlardır. Küreselleşmenin giderek yaygınlaştığı göz önüne alındığında, ulusal devletler ve ulusal devletlerin oluşturduğu Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Avrupa Birliği (EU) gibi organizasyonlar, küreselleşme ile koyulan yeni kuralları şekillendirmek istemekte ve kendileri açısından küreselleşmeyi faydalı hale getirmek istemektedirler.

Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler neticesinde mobilitesi artan sermaye, daha az vergi ödeyeceği, bir başka ifadeyle kazancını arttırabileceği yerlere, çok hızlı bir biçimde hareket edebilme kabiliyetini kazanmaktadır. Küreselleşme sürecine uyum gösteren ülkeler, hızlı hareket edebilen sermayeyi kendilerine çekmek için vergi politikalarını gözden geçirmekte ve ulusal egemenlik haklarına dayanarak, vergi oranlarını indirme yoluna sıkça başvurabilmektedirler. Bu durum özellikle mobil durumdaki sermayeden, nakdi sermaye geliri elde edenlerin, teknolojinin sağladığı imkânları kullanarak vergi oranlarının düşük olduğu ülkelere doğru yatırımlarını ve sermayelerini kaydırmaya teşvik etmektedir. Bunlar dikkate alındığında küreselleşme, ülkelerin vergileme kapasitelerinin<sup>2</sup> ve vergi yüklerinin<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Endüstri; insanların ihtiyaç ve isteklerini karşılamak üzere hammaddeleri mamul mal haline getirmeye yönelik üretim faaliyetleri ve bu üretimde kullanılan araçların bütünü. Dar anlamda imalatçılığı, geniş anlamda da müteşebbis tarafından kurulan kâra yönelik mal ve hizmet üretimini ifade eder. Doğal araçlar, emek, sermaye ve yönetim, endüstriyi meydana getiren başlıca unsurlardır. Doğal araçlar; doğada bulunan hammaddeler, imal işlerinde kullanılacak enerjiyi elde etmek için başvurulacak kömür, petrol, gaz, atom ve su gibi doğal zenginliklerdir (bkz: Ekonomist Dergisi web sayfası).

<sup>2</sup> Vergileme kapasitesi, bir ülkede kamusal hizmetlerin temel finansman aracı olarak başvurulacak vergilerin taban büyüklüğünü veya vergi potansiyelini ifade etmektedir. Vergi yükü fiili bir gerçekleşmeyi tanımlarken, vergi kapasitesi potansiyel vergi sınırına işaret etmektedir. Dolayısıyla vergi yükü, vergi ödeme kapasitesini gösterirken, vergi kapasitesini aşan veya altında kalan bir fiili durumda söz konusu olabilir (Günay, 2007, s. 5).

<sup>3</sup> Makro açıdan vergi yükü, belli bir dönemdeki vergiler toplamının gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranlanması ile bulunan sayısal bir değerdir. Bu bağlamda vergi yükünün tanımı, ödenen vergi ile vergi ödeme gücünün bir fonksiyonu olarak yapılmaktadır (TOBB, 1992, s.20). Son zamanlarda ise hem mikro hem de makro düzeyde ele alınan vergi yükü ile birlikte ekonomik gelişme, istikrar ve gelir dağılımı gibi konularda vergi politikasının yönlendirilmesi için bazı kavramlar dönüşmüştür. Örneğin; Bölgesel vergi yükü, sektörel vergi yükü, net vergi yükü v.b. gibi

dağılımının değişmesine neden olmakta ve zararlı vergi rekabeti sonucu vergi cennetlerinin<sup>4</sup> ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Küreselleşmenin getirmiş olduğu üretim faktörlerinin<sup>5</sup> artan serbest dolaşımı (mobilitesi), özellikle üretim faktörleri içinde yer alan sermaye unsuru için daha yaygın kullanılmakta, ileri bir ekonomik işbirliği içerisinde olan Avrupa Birliği hariç, diğer önemli üretim faktörü olan emek için ise henüz böyle bir yaygın kullanımdan tam olarak söz edilememektedir. Sermaye hareketlerinde gözlemlenen bu serbestleşme, ekonomileri yeniden şekillendirirken, vergilendirmeye ilişkin politikaların da gözden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır. Giderek yaygınlaşan e-ticaret, elektronik imza ve elektronik para transferi uygulamaları, offshore<sup>6</sup> uygulamaları ile sermayenin ve vasıflı emeğin artan hareketliliği, ülkelerin ulusal egemenlik haklarına dayanarak, bağımsız bir vergi politikasının oluşturulmasını kısmen engellemektedir.

Vergi politikaları ise, hükümetler tarafından egemenlik haklarına dayanarak her ülkenin kendi ekonomik, sosyal ve mali durumuna uygun olarak düzenlenir. Küreselleşme ile ekonomik sınırlamaların ve ulusal sınırların azaldığı bir ortamda, ulusal arz ve talebe dayalı sorunlar yerini, küresel arz ve talep sorunlarına bırakmaya başlamıştır. Aktörler ÇUŞ'lar olunca sorunlar ülkelerin siyasi sınırları içinde kalmamakta ve diğer ülkeleri ve firmaları da aynı anda etkisine alabilmektedir. Bunun sonucunda vergi politikaları da ulusal sınırların dışına çıkarak ortak ve uluslararası bir nitelik taşır hale gelmiştir. Artık vergi politikaları yalnızca onu uygulayan ülkeleri ve işletmelerini değil, o ülkenin dışındaki ve ticaret ilişkisi içinde bulunduğu diğer ülkeleri ve o ülkelerde yaşayan birey ve işletmeleri de yakından ilgilendirmeye başlamıştır.

---

<sup>4</sup> Vergi cenneti, sözde olan bir genel vergi sistemine sahip olan ya da vergilendirilmemiş/sözde vergilendirilmiş off-shore sektörünün ekonomiye hakim olduğu önemli ve yaygın ayrıcalıklı rejimlere sahip olan küçük yüz ölçüme sahip yerlerdir (Horner, F.M., 2000, s. 6).

<sup>5</sup> Üretim faktörleri, bir ekonomide üretimin gerçekleşmesi için gerekli olan unsurlardır. Bunlar emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimci olarak bilinmekte son yıllarda ise teknolojinin de bir üretim faktörü olduğu savunulmaktadır (Ekonomist Dergisi web sayfası).

<sup>6</sup> Offshore (kıyı bankacılığı): Türk bankacılık literatürüne "kıyı bankacılığı" olarak sokulan, aslında kıyı ötesi anlamına gelen, "Off shore Bankacılığı", müdahale ve denetimi ile vergilemenin asgari düzeyde tutulduğu koşullarda değiştirilmesi kolay paralar üzerine işlem yaparak, çok uluslu şirketlere, uluslararası girişimlere hizmet veren bir bankacılık türüdür (Ekonomist Dergisi web sayfası).

ÇUŞ'lar, vergisel yükümlülüklerini asgari düzeyde tutabilmek için uygun yatay ve dikey örgütlenme modellerine yönelmektedir. Bu örgütlenme modellerinin oluşumu ise kazancın daha az vergi yükümlülüğüne sahip ülkelere kaydırılmasını ve bu yolla hem kârın organizasyon içinde kalmasını hem de daha az vergi ödeyerek kârın arttırılmasını amaçlamaktadır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin finansman ihtiyacı için yabancı tasarruflara olan ihtiyaçları dikkate alındığında, sermayenin mobilitesini sağlayan ÇUŞ'ların önemi, bu ülkeler açısından daha da artmaktadır.

Sermaye ve yatırımların mobilitesinin artması ve finansal piyasalardaki gelişmeler, kendilerine sermaye çekebilmek için, ülkeleri mali engelleri azaltmaya ve vergi oranlarını indirmeye yani zararlı vergi rekabetine zorlamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin<sup>7</sup> dünyada kazancını arttırmak için serbestçe dolaşabilen bu küresel sermayeyi kendi ülkelerine çekebilmek için sağladığı mali kolaylıklar, bu ülkelerin vergi matrahlarının<sup>8</sup> azalmasına yol açmaktadır. Bu durum ülkelerin kamu finansman yapısını da etkilemekte, kamu gelirleri vergiden borçlanmaya doğru yönelerek, bu ülkeleri mali krizler ile karşı karşıya bırakabilmektedir.

Bu durum ulusal vergi politikalarında yeni düzenlemeleri gerekli kılmaktadır. Yeni düzenlemelerden biri ise, ÇUŞ'ların başaktörlüğünde gerçekleşen uluslararası ticaret neticesinde ülkelerin zararlı vergi rekabetine girişmesi ve zararlı vergi rekabetini önleme araçlarından biri olan transfer fiyatlandırmasının ülkelerin vergi mevzuatına girmesi ve ulusal vergi mevzuatı ile uyumlaştırılması safhalarını içermektedir.

Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı Avrupa Birliği gibi merkezini gelişmiş ülkelerin oluşturduğu organizasyonlar, sermayenin artan hareketliliğine karşı kendi aralarında mevzuat uyumlaştırması yapmakta ve sermayenin vergisel açıdan avantajlı olan diğer ülkelere kaymasına engel olacak yasal düzenlemelere ihtiyaç duymaktadırlar. Bu birlikler kendi aralarında mevzuat uyumlaştırmasını yaparken ayrıca birlik dışında ticarete bulunulan ülkelere de Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşlar aracılığı ile

<sup>7</sup>IMF tarafından yılda iki kez yayımlanan World Economic Outlook (WEO) adlı raporda dünyadaki ekonomilerin bir sınıflandırmaya tabi tutularak yerleri belirleniyor. Nisan/2008'de yayımlanan WEO'da 31 adet gelişmiş ülke ve 150 adet gelişmekte olan ülke olarak belirlenmiştir (Uluslar arası para fonu web sayfası).

<sup>8</sup>Ulusal vergi kanunlarına göre, üzerinden vergi tarh edilecek olan tutar (Bkz: Vergi Usul Kanunu)

hükümetlere baskı yapılmak suretiyle kendileriyle vergisel anlamda mevzuat uyumlaştırmasının yapılmasını dayatabilmektedirler. Ayrıca bu yasal düzenlemelerin birliğe aday ülke mevzuatlarına girmesini ve uygulanmasının sağlanmasını diğer ülkelerden, özellikle birliğe katılmak isteyen diğer ülkelerden de talep etmektedirler. Türkiye’de, Avrupa Birliği’ne tam üyelik sürecinde yer alan bir ülke olması nedeniyle, birlik tarafından kendi müktesebatının müktesebatına uyumu istenmekte ve bunun neticesinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı konusunda güvenlik müesseselerinin oluşturulması amaçlanmaktadır.

Türkiye’de Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesinin açıklanarak, Avrupa Birliği ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü kriterlerine göre karşılaştırılıp, değerlendirilmesinin bu tez çalışmasının konusunu oluşturmasının amacı; son yıllarda ülkemizde Avrupa Birliği’ne tam üyelik sürecinde yaşanan gelişmeler neticesinde, vergi mevzuatımızın, Avrupa Birliği kriterlerine göre şekillendirilmeye başlamasıyla birlikte, 21.06.2006 tarihinde Resmi Gazete’de<sup>9</sup> yayımlanarak yürürlüğe giren 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda ayrı bir başlık altında yer alan “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı” müessesesinin küreselleşme süreci içerisinde ve Avrupa Birliği’ne üyelik sürecinde gittikçe daha önemli bir konuma gelmesidir.

Bu çalışmanın birinci bölümünde, bugünkü gelinen noktayı açıklamada tarihsel süreç içerisinde önemli kavramlar olan ve transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında önemli aktörler olan ÇUŞ’lar ve gelişmiş ülkeleri merkez edinen ÇUŞ’ların yine gelişmiş ülkeler tarafından zararlı olarak adlandırılan zararlı vergi rekabeti ve bunun bir çeşidi olan transfer fiyatlandırması kavramları literatür dikkate alınarak açıklanmıştır. Ayrıca ÇUŞ’lar, zararlı vergi rekabeti ve transfer fiyatlandırması kavramlarının gelişmesine neden olan gelişmiş ülke ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, Avrupa Birliği gibi organizasyonların da bu kavramları açıklayıcı belgelerinde üzerinde durulan özellikleri ve açıklamaları işlenmiştir.

İkinci bölümde ise; Türkiye’deki mevzuat ışığında “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı” açıklanmıştır. Üçüncü bölümde ilk bölümde açıklanan

---

<sup>9</sup> 21.06.2006 tarih ve 26205 sayılı Resmi Gazete.



kavramlar ve yurtdışı uygulamalar ışığında Türkiye'deki uygulamalar için sorun ve çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

Üçüncü bölümünde ise; Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde bulunan ve uluslararası organizasyonlara üye olan Türkiye'de 5520 sayılı KVK ile yeniden ve detaylı olarak düzenlenen "Transfer Fiyatlandırması ile Örtülü Kazanç Dağıtımı" düzenlemesi ile daha iyi uygulanması için bazı sorunlara ve çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

Sonuç kısmında ise; Türkiye'de vergi mevzuatının güncellenmesi ile Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ile ilgili bazı sonuçlara varılmıştır.

## **BÖLÜM 1: ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER, ZARARLI VERGİ REKABETİ VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI KAVRAMLARI İLE EKONOMİK İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA ÖRGÜTÜ, AVRUPA BİRLİĞİ VE ÖRNEK ÜLKE DÜZENLEMELERİ**

### **1.1. Çok Uluslu Şirket Kavramı Ve Genel Açıklamalar**

Transfer fiyatlandırması kavramının açıklanmasından önce çok uluslu şirket (ÇUŞ) kavramının açıklanmasının ayrı bir önemi mevcuttur. Çünkü küreselleşme sürecinde sermaye hareketliliği sonucu transfer fiyatlandırması yapan aktörler, birbirleri ile bağlantılı şirketlere sahip olan ÇUŞ'lardır. ÇUŞ'ların tanımını yapmak çok zordur. Çünkü ÇUŞ'ların hepsinin örgütsel yapıları, misyonları<sup>10</sup>, vizyonları<sup>11</sup> ve hatta şirketleri ya da şubeleri arasındaki ilişkileri birbirlerinden farklı olabilmektedir. Bu da üzerinde uzlaşılan bir tanımının bulunmasını güçleştirmektedir. Buna rağmen, bazı tanımlamalara burada yer verilecektir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün "Çok Uluslu Şirketler Rehberi"nde ÇUŞ'ların tanımı yer almaktadır. Bu tanıma göre; "Çok Uluslu Şirketler, birden fazla ülkede kurulmuş ve böylece faaliyetlerini çeşitli yollarla koordine edebilen, her birinin otonomi derecesi birinden diğerine değişebilen, bir veya daha fazlasının diğerlerinin faaliyetleri üzerinde önemli ölçüde etkili olabildiği ve ortaklarının özel, kamu veya karma olabildiği kuruluşlardır" (OECD, 2000, s. 7).

Bir diğer tanıma göre ÇUŞ; "Genel merkezi belli bir ülkede olduğu halde, etkinliklerini bir veya birden fazla ülkede kendisi tarafından koordine edilen şubeler, yavru şirketler aracılığıyla ve genel merkez tarafından kararlaştırılan bir işletme politikasına uygun olarak yürütülen büyük şirketlerdir" (Kutal ve Büyüksulu, 1996, s. 34).

Bir tanımda ise; "Çok Uluslu Şirket iki ya da daha fazla ülkede faaliyet gösteren, kârının bir kısmını yabancı ülkedeki faaliyetlerden kazanan ve mal varlıklarının bir kısmını

<sup>10</sup> Misyon, bir kuruluşun varlık sebebidir; kuruluşun ne yaptığını, nasıl yaptığını ve kimin için yaptığını ifade eder

<sup>11</sup> Vizyon, gelecekte yapılması düşünülen tüm faaliyetlerin değerlendirilmesi, tanımlanması, açıklanması ve paylaşılması sürecidir. Kuruluşun geleceğini sembolize eder, uzun vadede neleri yapmak istediğinin güçlü bir anlatımıdır (Soyer, 2003).

diğer ülkelerde olan şirkettir. Çok Uluslu Şirket'in karakteristik özelliği büyüklüğüdür" denilmekte ve ÇUŞ'ların ortak özelliğinin belli büyüklüğü aşması olduğu belirtilmektedir (Sherman ve Bohlander, 1992, s. 51).

Bu tanımlamalara göre ÇUŞ'ların bazı ortak yönleri bulunmaktadır. Bunlardan ilki, bu şirketlerin ülkelerin siyasi sınırlarını aşıp, diğer ülkelerde de faaliyet göstermeleridir. Yani ülkelerarası şirket<sup>12</sup> ve hatta ülkelerötesi şirket<sup>13</sup> statüsünde olmalarıdır. İkinci olarak belirtilen ortak yönleri ise, merkez ülkedeki şirket ile bağlantılı çevre ülkelerde şube veya gizli olarak merkez şirkete bağlı diğer bir şirketin bulunmasıdır ve bu şirketlerin yatırım, üretim, araştırma faaliyetleri ve personel politikası ile ilgili stratejik kararları ana merkezin bulunduğu genel merkezde alınmasıdır. Bu şirketlerin bir diğer ortak noktası ise, bu şirketlerin ulusal sınırlar içinde belli bir büyüklüğe ulaşmış olması ve büyümenin getirdiği durağan kâr hadlerine ulaşılması sonucu büyümeye devam edebilecek diğer ülkeler arayan şirketler olmasıdır. En son olarak gösterilebilecek ortak nokta ise bu şirketlerin denetim mekanizmalarının merkezilik göstermesidir.

1980'lerin başında ÇUŞ'ların faaliyetlerinin, ulusal sınırların dışına, uluslararası boyuta ulaşmasıyla faaliyetlerinin dünya çapında tek bir pazarda yapıyormuş gibi düşünmeleri ve öğrenmeleri, ulusal ve bölgesel farklılıkları göz ardı etmeleri gerektiği savunulmuştur(Lewitt, 1983, s. 82-102). Ayrıca 1980'lerin başında küresel şirket faaliyetlerinin ortaya çıkışında dört ana faktör bulunduğu ifade edilmekteydi. Diğer ülke pazarlarına girişte yaşanan serbestleşmeler, başka şirketlerdeki sahip oldukları standartlardaki artış, küresel ürün standartlarının oluşmaya başlaması ve küresel olarak birleşme, satın alma ve ortak yatırım sayısındaki artış olarak gösterilebilir (Shethok, 1986, s. 9-11).

Diğer taraftan 1990'ların başında ise küresel pazarlar konusunda farklı görüşler de ortaya çıkmıştır. Pazarda oluşan talebin, yerel tercihler ve özelliklerin belirlediği üzerinde durulmaya başlanılmıştır. Dolayısıyla ürünlerin pazarlara uygun hale getirilmesi gerektiği ve ÇUŞ'ların ürünlerini yerel özelliklere göre üretmesi gerektiği savunulmaya

<sup>12</sup> Bir ülkede kuvvetli şekilde yerleştikten sonra merkezi bir yönetimden yararlanarak diğer ülkelere girmeye ve oralarda yerleşmeye çalışan firmadır.

<sup>13</sup> Çokuluslu bir şirket gibi kabul edilen ve yönetimi çeşitli uluslardan gelen kişilerden olan kuruluş tarafından geliştirilen firmadır (Kutal-Büyüksulu, 1996, 27).

başlanılmıştır. Mesela küresel bir arabadan veya beyaz eşyadan bahsedilmesi oldukça zordur. Bu ürünlerden en uygunu standart özellikteki hamburger olarak göze çarpmaktadır. Örnek olarak verilmek gerekirse, ABD pazarına hakim olan Toyota, Japon pazarında az satış yapmakta veya Avrupa’da çok satan Volkswagen Golf, Kuzey Amerika’da dikkat çeken bir satış gösterememektedir (Rugman ve Hodgetts, 2001, s. 333-343).

Son yıllarda serbest piyasa ekonomisinin etkisini dünya genelinde artırması, küresel ölçekte ekonomik ilişkilerin ilerlemesi, uluslararası ticaret ve finansal faaliyetlerde serbestleşmenin ivme kazanması ile ayrıca Usiner’inde, 1993’te yayımlanan “International Marketing: A Cultural Approach” adlı eserinde ifade ettiği gibi küreselleşme ile dünya çapında bir homojenleşme yaşanması sonucunda (Usiner, 1993, s, 169) ÇUŞ’ların önemi de hızla artmaktadır. Bunlara teknolojideki gelişmeler, bilgi süreçleri ve siyasal merkezleşmenin yerini siyasal merkezin çevreye dağıtılması (decentralization<sup>14</sup>) süreçlerinin eklenmesi, ÇUŞ’ların gelişmelerine ve yaygınlaşmalarına katkıda bulunmuştur. Ayrıca bu gelişmeler, ÇUŞ’lara esneklik, güçlülük, işgücünün, üretimin ve yönetsel kıymetlerin bir coğrafyadan diğerine hızlı bir şekilde hareket etmesi özelliklerini de ÇUŞ’lara kazandırmışlardır (Russello, 2007, s.112).

ÇUŞ’lar, yürüttükleri faaliyet ve uyguladıkları küresel stratejiler sayesinde uluslararası ticari akımlar ile yatırımların düzeyini ve ekonomik faaliyetlerin yoğunlaşacağı yerleri tayin edebilmektedirler. Teknoloji transferinin en önemli aktörü konumunda olan bu şirketler, sermaye birikimlerinin varlığı sayesinde, sermaye ve teknoloji yoğun sektörlere yatırımlar yapabilmekte ve gelecekte hangi bölge veya ülkelerin rekabet güçlerini ve dolayısıyla refahlarını sürdüreceklerini belirleyebilmektedirler.

Küresel ve doğrudan yabancı yatırımların çok büyük bir kısmını gerçekleştiren ÇUŞ’lar, yaptıkları yatırımlar ile teknoloji transferine ve endüstriyel yeniden yapılanmaya yol açarak yatırımın yapıldığı ülke ekonomisini olumlu yönde etkileyebilmektedirler.

---

<sup>14</sup> Decentralization (adem-i merkezîyetçilik, yerinden yönetim) kavramını Prof. Ayşegül Mengi şu şekilde açıklamaktadır: “Yerinden yönetim, en basit anlatımla, merkezi devlete ait olan yetkilerin dağıtılmasını ifade etmektedir. Türkçeye yetki genişliği olarak çevirebileceğimiz deconcentration ve delegation kavramları, merkezi yönetimin kimi yetkilerini taşradaki birimlerine kendi adına kullanılmak üzere devretmesi olarak tanımlanabilir. Kendine ait organları, hak ve yetkileri ile akçal kaynaklara sahip yerel birimlerin varlığı ise, devolution (yer yönünden yerinden yönetim) kavramını işaret etmektedir. Karar ve yürütme organları halk tarafından seçilerek oluşturulan yerel birimler bu kavramın içine girmektedir” (Mengi,?). Ayrıca bu kavram şirketlerde de kullanılmakta ve yetki devri ile yetki ve sorumluluğun hiyerarşik düzeyde alt bölümlere aktarılmasını ve kararların alt kademelere yakın alınmasını ifade etmektedir.

Yoksul ülkelere teknoloji ve bilgi transferinde bulunan, bu ülkelerdeki şirketlerin yaparak öğrenmesini sağlayan ve istihdama katkıda bulunan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının<sup>15</sup> aynı yöndeki etkisi daha güçlüdür. Benzer bir biçimde, ÇUŞ'ların verimliliği artırdığı, işgücünün niteliğini artırdığı, teknoloji transferini hızlandırdığı, tekelleri ortadan kaldırarak rekabeti artırdığı (ya da piyasa özelliklerine bağlı olarak tekelleşmeye yol açtığı) ve modern ve yeni teknikleri gündeme getirerek yerel firmaların yeteneklerini artırdığı ileri sürülmektedir (Blomström ve Kokko'dan aktaran, C. C. Aktan ve İ. Vural).

ÇUŞ'ların ev sahibi ülkeye yaptığı olumlu katkılardan en önemlisi, ev sahibi ülkenin teknoloji ve bilgi transferi sayesinde ihracatta rekabet gücünün artırılması ve ödemeler bilançosuna olumlu katkı yapmasıdır (UNCTAD, 2002, s.151). ÇUŞ'lar herhangi bir ülkede yatırım yaparken beraberinde sermayesini, sahip olduğu teknolojisini ve bilgi birikimini beraberinde getirirler. Misafir ülkeye yerleşen ve küresel pazarlara kolayca erişme olanağına sahip olan ÇUŞ'lara mal ve hizmet tedarik eden yerli firmalar, bu sayede dış piyasalara erişim olanağına kavuşabilir. ÇUŞ'lar teknoloji transferi yoğun yatırımlar yapar ise ihracatta uygulanan teknolojide yoğunlaşır ve ÇUŞ'larla rekabet ederek hem öğrenen hem de iç piyasada güçlenen yerli firmalar, küresel ölçekte rekabet güçlerini arttırabilirler. ÇUŞ'ların herhangi bir ülkede yatırım yapması halinde ÇUŞ'ların ev sahibi ülkeye getirdiği sermaye, bilgi ve beceri ile teknoloji ölçüsünde ev sahibi ülkenin reel milli gelirinde bir artış olur. Ev sahibi ülkenin vergiler yoluyla elde ettiği ek gelirler ile toplumun elde ettiği dolaylı faydalar (daha yüksek gelir veya daha ucuz mal ve hizmet sunumu) ÇUŞ'ların elde ettiği getiriden daha yüksekse ÇUŞ'ların doğrudan ekonomik etkileri ev sahibi ülke lehine gelişir. Dışsal faydanın<sup>16</sup> oluşması ile birlikte ev sahibi ülkenin ÇUŞ'un faaliyetlerinden olumlu etkilenmesi pazarlık ilişkisinde üstün konumda olmasına bağlıdır (Fieldhouse'dan aktaran: C.C. Aktan ve İ. Vural.).

<sup>15</sup> Doğrudan yabancı sermaye yatırımı, bir ülkede bir firmayı satın almak veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya mevcut bir firmanın sermayesini artırmak yoluyla o ülkede bulunan firmalar tarafından diğer bir ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımdır (Yükseler, 2005, s.3).

<sup>16</sup> Dışsallık, ekonomik bir faaliyet sonucu ortaya çıkan fayda ve maliyetlerin bu faaliyet ile ilgili olmayan kişiler üzerindeki etkisidir. Yani dışsal ekonomi veya dışsallık (externality) bilindiği gibi, bir iktisadi üretim veya tüketim faaliyetinin, başka bir üretim veya tüketim faaliyeti üzerinde olumlu veya olumsuz etkide bulunmasıdır. Öyle ki, bu etkiler çoğu zaman tarafların bilgisi, arzusu veya amacı dışında gerçekleşmektedir (Gümüş, 2000, s. 67).

Yukarıdaki sebepler bir ülkenin kapılarını ÇUŞ'lara açmasına ihtiyaç duyacak kadar çoktur. Ancak bu sebepler ÇUŞ'lar açısından bir ülkeye gitmek için ilk olarak değerlendirilen ve hedeflenen sonuçlar olmadığına da unutulmaması gerekmektedir. Yani ÇUŞ'ların amaçları ve hedef ülkenin beklentileri genellikle farklı olmaktadır.

ÇUŞ'ların kabul eden ülkede yaptıkları doğrudan sermaye yatırımlarında, yatırımda bulunma şekilleri istihdam açısından önem taşımaktadır. ÇUŞ'lar yeni şirketler kurma, var olan şirketleri satın alma veya yerli sermaye ile ortak şirket kurma yollarından birini tercih etmekte, her durumun istihdam seviyesi üzerine etkisi de farklı olabilmektedir. Mevcut şirketlerin ÇUŞ'lar tarafından satın alınması veya uluslararası birleşmeler sonucunda ortaya çıkan durumun istihdam üzerine etkisi ise sınırlı kalmaktadır. İstihdam kapasitesinde yatırım yapan ÇUŞ'ların istihdam politikası ve işletmeyi satanların elde ettiği likiditeyi kullanma tercihleri istihdam seviyesi üzerinde etkili olmaktadır (Alpar, 1980, s. 48).

ÇUŞ'ların yabancı ülkelerdeki işlevlerinin merkez ülkede istihdam olanakları üzerine etkisi konusunda işçi ve işveren tarafları arasında görüş farklılığı bulunmaktadır. Genel olarak işveren tarafı olumsuz bir etkinin olmadığını belirtirken, işçi tarafı, ÇUŞ'ların yabancı ülkelere artan işçi akışkanlığı sonucunda, işçi ihracı yapmaları nedeni ile işsizliğe yol açtıklarını ifade etmekte, üyelerinin istihdam güvencesini tehlikede görmekteyler. Buna karşılık ÇUŞ'ların merkez ülkede yaptıkları yatırım şekilleri ve yatırımların nitelikleri, ülkelerin istihdam yapılarının nasıl etkileneceğini belirlemektedir.

ÇUŞ'lar, istihdam yanında, ülkelerde bazı olumlu gelişmeler sağlamaktadırlar. Şirketler ülkenin ekonomisini rekabet ile tanıştırmada, dinamik bir serbest piyasa ekonomisinin yerleştirilmesinde öncü rol oynamaktadırlar. Getirdikleri sermaye, kullandıkları teknoloji, yeni yönetim modelleri, pazarlama ve üretim yöntemleri birçok yeniliklere önderlik etmektedirler. Gittikleri ülkede yerel firmaları rekabet baskısı ile modern teknoloji kullanmaya teşvik etmekte, işgücünün kalitesinin arttırılmasını sağlamaktadırlar. Ayrıca yan sanayinin gelişmesine öncülük ederek istihdama dolaylı katkıda bulunmaları söz konusu olmaktadır (Aktaş, 2004, s. 43).

ÇUŞ'lar geniş bir üretim yelpazesine sahip olduğu için geniş birde bilgi birikimleri mevcuttur. Bu nedenle ÇUŞ'lar değişik ülkelerdeki değişik firmalarından edindikleri bilgi birikimlerini toplamakta ve kârlarını nasıl daha fazlalaştırabilecekleri hakkında daha

isabetli kararlar verebilmektedirler. Dolayısıyla ÇUŞ'lar zaman zaman başarılı olmayan işletmelerini kapatarak, yatırımlarını diğer ülkelere kaydırılabilmekte, bu durum ise ülke ekonomisini olduğu kadar işçiler, işverenler ve sendikaları olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

ÇUŞ'lar için yapılan değerlendirmeler gerçekte bu şirketlere hangi perspektiften bakıldığıyla ilgilidir. ÇUŞ'lara serbest piyasa ekonomisi açısından bakıldığında, ülkedeki sermaye birikimine katkıda bulunması, yeni iş imkânları yaratması, istihdama olan katkısı, teknolojik ilerlemeyi konakladığı ülkeye taşıması, ülkenin ödemeler bilânçosuna olan olumlu katkısı ve ihracatı miktarını artırması ile gittiği ülkedeki şirketlere rekabeti öğretip şirketlerin piyasa koşullarına olan dayanıklılıklarının artırmasını sağladığı öne sürülmektedir. Ancak serbest piyasa ekonomisini eleştirenlerin perspektifiyle bakıldığında ise, ÇUŞ'ların amacının hiçbir zaman yerleşilen ülkenin ekonomik, teknolojik, yapısal gelişimini sağlamak olmayıp olabildiğince ucuz kaynak kullanımını amaçladıkları bu sayede ise kazançlarını olabildiğince çoğaltmak olduğu öne sürülmektedir.

ÇUŞ'lara küreselleşme süreciyle paralel olarak bakıldığında, 1950'lerle başlayıp 1960'ların sonlarında hızlanan bir şekilde organizasyon yapılarını oluşturmuşlar ve günümüzde finansal piyasaların teknolojinin de gelişmesiyle hareketliliğinin artması sonucunda, günümüzde ülkelerin mali yapıları ve vergi gelirleri için bile bir tehdit oluşturmaya başlamışlardır. Küreselleşmenin ve ÇUŞ'ların yaygınlaşması artık ulusal ekonomileri etkileyen ve gelişmiş ülkelerin bile önlem almasını gerektiren bir boyuta ulaşmıştır. Hangi açıdan bakılırsa bakılsın önemli olan nokta artık bu şirketlerin ülkelerin politikalarını etkileyebilecek ve bunu kendi çıkarları için kullanabilecek güce ulaşmış olmalarıdır.

### **1.1.1. Çok Uluslu Şirketlerin Tarihsel Gelişimi**

Küreselleşme sürecinin tüm etkileriyle yaşanmaya başlamasının çok kapsamlı ve sistematik bir arka planı mevcuttur. Bu kapsamlı arka planda baş aktörlerden olan ÇUŞ'ların da kapitalizmin yükselişi içinde önemli bir yerinin olduğu da bir gerçektir. Bu bağlamda kapitalizmin ve küreselleşmenin baş aktörlerinden olan ÇUŞ'lara tarihin seyri içinde bakmak sürecin temellerini anlamak açısından bir gereklilik arz etmektedir.

16. ve 17. yüzyılın ekonomik açıklaması olan ve şimdiki kapitalizmin temeli sayılan merkantilizm, tüccarların sermaye birikiminin sağlanması için ulus devletlerini desteklemeleri ve bu sağlanırken, temelde neler yapılması gerektiğini açıklayan ilk iktisat akımlarından birisidir. Bu iktisat teorisinin temelinde, ülkedeki para miktarının ve değerli madenlerin arttırılması yatmaktadır. Bu da ulus devletlerinin güçlenmesi ve ulus devletlerinin himayesindeki şirketlerini koruyabilecek güce ulaşmasını mümkün kılabiştir. Ulus devletlerinin güçlenmesi için de dönemin koşulları içinde yapılması gereken başlıca faaliyetler bulunmaktadır. Bunlardan ilki savaşlarla ülkeye para ve değerli madenlerin girişinin sağlanması, ikincisi güvenli ticaret yollarının bulunması ya da mevcut ticaret yollarının güvenliğinin sağlanmasıyla, ticaret yapılmak suretiyle net ihracatın fazla vererek ödemeler dengesinin ulus devletin lehine olmasının sağlanması, sonuncu olarak da sermaye birikimini koruyacak güçlü ulusal devletlerin varlığının desteklenmesi olarak gösterilebilir.

Bunun neticesinde ülkedeki para ve değerli maden artışını hedefleyen sömürgeci politikalar doğmuş, bir yandan sömürge ülkelerinden hammadde temin edilmiş, diğer yandan da sömürge ülkelere mal satımı yapan şirketler doğmuştur. Bu ticaret sonucunda, şirketler ülkelerindeki sermaye birikimine katkıda bulunmuş, kapitalist sistemin gelişmesine katkıda bulunmuşlar ve ülkeler açısından önemli güç odakları haline gelmişlerdir.

19. yüzyıl sonlarında ortaya çıkan ve artık sermaye birikimini tamamlamış olan şirketler için iç pazar üretimi ve tüketimi sermayenin çoğalması için yetersiz duruma gelmiş, dolayısıyla ekonomik açıdan kârlı olan dış pazarlarda üretim yapmak ve üretilen malın tüketileceği yeni pazarlar bulmak bir zorunluluk haline gelmiştir.

Ulusal devletlerin himayesinde gelişen ÇUŞ'lar, sömürgecilik faaliyetlerin yoğunlaşmasında ve ulusal devletlerin kendi ekonomileri için sömürge alanlarının paylaşım sorununun ortaya çıkmasında baş aktörlerden birisidir. Bu sömürgecilik sorununun ortaya çıkardığı çok sayıda savaş ve iki tane de dünya savaşı mevcuttur. II. Dünya Savaşı'ndan sonra ulaşım imkânlarının artması ve teknolojik gelişmelerle bilginin hızlı seyri, ulusal devletlerin taraf olduğu savaşlarla paylaşım sorununun çözülemeyeceği anlaşılmış, ayrıca savaşların artan teknoloji sayesinde pazara erişimin diğer devletler için engellenmesinde işe yaramayacağını da göstermiştir. ÇUŞ'ların sadece üretime ve kârlılığa odaklanırken



üretileen mamulleri tüketecek zengin bir tüketim toplumunun oluşturulamaması neticesinde 1929 yılında bir “Büyük Buhran” yaşanmış ve izlenilen politikalar da sorgulanmaya başlanılmıştır. Yukarıdaki tarihsel olaylara bakıldığında, ÇUŞ’ları ülkeye sokmanın girdikleri ülkeleri muhakkak zenginleştirecekleri yaklaşımının yanlış bir yaklaşım olduğu ve olayı bütün yönleriyle değerlendirmek gerektiğini kanıtlar niteliktedir.

II. Dünya Savaşı’ndan sonra, dünya ekonomik paylaşımının büyük devletler içinde kalması için ve ulusal düzeyi aşmış sermayenin de savaşıardan çok fazla etkilenmesi sebeplerinden dolayı, artık sadece ulusal devletler himayesinde çok uluslu ticaretin yapılamayacağı görülmüş ve ekonomik anlaşmalarla başlayan, siyasi sınırları geniş bir hareket ortamı oluşturulmaya başlanmıştır.

1960’ların başından itibaren ülkeler arasındaki ekonomik işbirliklerinin artması ve keynesyen<sup>17</sup> ekonomik görüşün yerini neo-klasik<sup>18</sup> ve monetarist<sup>19</sup> anlayışa bırakmaya başlaması ile 1960’larda ÇUŞ’lar tekrar güçlenmeye başlamış ve yeni pazar arayışları neticesinde küreselleşme sürecinin temelleri atılarak süreç işlemeye başlamıştır (Cardoso, 2009, s.296-304). Teknolojinin hızlı gelişimi sonucunda küreselleşme sürecinde ivme kazanmış, ekonomik işbirliği yerini ekonomik entegrasyonlara bırakmaya başlamış ve ülkeler arası ekonomik sınırlar daha da azalarak, yabancı sermayeye yeterli güvenceleri veren ülkeler ÇUŞ’lar için cazip hale gelmişlerdir.

Günümüzde ise hem küreselleşme yanlıları hem de karşıtları tarafından küreselleşmeden çok sıklıkla bahsedilmekte, küreselleşme yanlıları tarafından süreç tam hızıyla devam ettirilmek ve dünya tek dilin konuşulduğu siyasi sınırların olmadığı ve tek

<sup>17</sup> Keynesyen iktisat, talep yönlü iktisat olarak da bilinmekte ve 1929 Ekonomik Bunalımı’na çözüm arayışları çerçevesinde 1936’da J. M. Keynes’ in “İstihdam Faiz ve Paranın Genel Teorisi” adlı eserini yayınlanmasından sonra ortaya çıkmıştır. Keynes’e göre “üretim ve istihdamın bütün düzeyinde toplam talep fiyatının toplam arza eşit olduğu noktada arz kendi talebini yaratır” (Keynes, 1967, s. 21).

<sup>18</sup> Neo-Klasikler’ in görüşleri iktisat literatüründe “Piyasa Ekonomisinin Başarısızlığı” olarak da bilinmektedir. Klasik İktisada önemli bir katkı olarak kabul edilen Neo-Klasik İktisat, piyasa ekonomisinin tek başına optimumu sağlamaktan uzak olduğunu bu nedenle kamu ekonomisine gerek olduğunu savunmaktadır. Neo-Klasikler’e göre piyasa ekonomisini başarısızlığa uğratan başlıca faktörler; tam rekabetin gerçekleştirilememesi dışsal ekonomiler, içsel ekonomiler, kamusal malların üretilme zorunluluğu ve marjinal maliyetin sıfır olduğu üretim faaliyetlerinin varlığıdır.

<sup>19</sup> Monetarizm büyük ölçüde, 1976 Nobel Ekonomi Ödülü’nü kazanan Amerikalı iktisatçı Milton Friedman tarafından geliştirilmiş bir teoridir. Friedman, 1976 yılında “Paranın Miktar Teorisi Üzerine Çalışmalar” başlığı altında, editörlüğünü yaptığı bir kitap yayınladı. Bu çalışma ile Friedman esasen monetarizmin temel ilkelerini ortaya koymuş ve para arzının önemli bir ekonomik araç olduğunu ve hiçbir zaman mal ve hizmet arzından fazla olmaması gerektiğini savunmuşlardır. İleriki yıllarda Chicago Üniversitesi’ndeki meslektaşları ve öğrencileri ile birlikte, teorik görüşlerini daha da geliştirdi (Turanlı, 2000, s. 98-187).

pazarın olduğu bir yapılanmaya doğru kaydırılmak istenmektedir. Küreselleşme karşıtları tarafından ise küreselleşmenin sonuna yaklaşıldığı, büyük güçlerin küreselleşmenin devamı uğruna gösterdikleri vahşi tutumlar ve zorlamalar tüm dünyada milliyetçi fikirlerin yeniden canlanmasına ve yükselmesine sebep olduğu savunulmaktadır. Sonuçta ne olursa olsun ülkeler küreselleşme ile büyük değişimler geçirmekte ve ÇUŞ'ların aktörlüğündeki bu süreç ülkelerin sosyo-ekonomik yapılarını derinden etkilemektedir.

### **1.1.2. Çok Uluslu Şirketlerin Varlık Nedenleri**

1970'lerde dünya çapında 7.000 ÇUŞ varken, bu rakam son otuz yıl içinde 60.000'inin üzerine çıkmıştır. 1999 da yapılan bir araştırmaya göre, en büyük 1.000 ÇUŞ'un, dünya sanayi üretiminin yaklaşık % 80'inden sorumlu olduğu belirlenmiştir. En büyük 100 ÇUŞ ise dünyadaki gayrisafi milli hasılanın % 4,3'üne sahiptir (Gabel ve Bruner, 2003, s. 2-8). Bu kadar yaygınlaşmış olan ÇUŞ'ların varlık nedenleri bu bölümün konusunu oluşturmaktadır.

İlk olarak şunu belirtmek gerekir ki, ÇUŞ'ların çeşitli ülkelerdeki faaliyetleri arasında, önemli işlemler vardır. Genellikle, merkez veya çevre ülkedeki şirketin çıktısı, bir başka çevre veya merkez ülkedeki şirketin üretim girdisi olabilir veya bir ülkede geliştirilen teknoloji diğer ülkelerdeki tabi şirketlerde de kullanılabilir. Ayrıca ÇUŞ'lar üretimlerini, birincil üretim ve temel endüstrilerin ötesinde üretim, montaj, yerli pazarın geliştirilmesi ve hizmetler alanlarında çeşitlendirmişlerdir (Aktaş, 2004, s. 41). ÇUŞ'lar, bu organizasyonlarla pek çok ülkedeki fabrikalarının faaliyetlerini rahat bir şekilde koordine edebilmektedirler. İşte bu işlemleri gerçekleştirebilmek için şirketlerin birbirine görünen veya görünmeyen yollarla bağlanması gerekir. Buda ÇUŞ'ların ortaya çıkışını sağlamaktadır. ÇUŞ'lar için, söz konusu işlemleri bağımsız şirketler arasında gerçekleştirmektense, tek bir şirket bünyesindeki alt veya yan bölümler arasında gerçekleştirmek daha kârlı olmaktadır.

ÇUŞ'ların varlığını açıklayan teoriler bulunmakla birlikte dört adet ana teori bulunmaktadır. Bu teoriler; Lokasyon, Uluslararasılaşma, İçselleştirme ve Küresel Uzanım teorileridir.

### 1.1.2.1. Lokasyon Teorisi

Bu teoriye göre, eğer ulaşım maliyetleri çok fazla ise, üretim pazar durumundaki ülke veya bölgede yapılmaktadır. Öte yandan üretimin pazar durumundaki ülkeye kaymasının bir sebebi de bu ülkenin uygulamış olduğu yüksek gümrük vergileridir. Ulaşım maliyetleri ve üretim yapılacak yere olan ticari sınırlamalar (her türlü tarife<sup>20</sup> ve tarife dışı kısıtlamalar<sup>21</sup>) üretim yerinin belirlenmesinde anahtar rol oynarlar (Oskay, 1998, s. 23). Ancak teknolojiye sağlanan gelişmeler ile hem ulaşım maliyetleri ciddi oranlarda azalmış hem de ulusal ticaret kısıtlamaları güçlü şirketlerin ulusal ekonomilere baskıları sonucunda azaltılmıştır.

### 1.1.2.2. Uluslararasılaşma Teorisi

İkinci teori olan uluslararasılaşma teorisi, bir firmanın neden diğer ülkelerde de faaliyette bulunduğunu açıklarken, uluslararasılaşmanın avantajlarını belirtmekte ve dikey organizasyon modelinin<sup>22</sup> ÇUŞ'lar açısından önemini vurgulamaktadır. Dikey organizasyon sayesinde ÇUŞ'lar, üretimin birbirini izleyen her aşamasında kendisi faaliyet göstermekte kararlar hızlı bir şekilde alınabilmekte, uygulanabilmekte, sahip oldukları bilgi teknolojisini korumakta, koordinasyonlarını ve hızlarını artırabilmekte bununla birlikte üretimin her aşamasında yaratılan katma değer ve kâr şirketin kendi bünyesinde kalabilmektedir (Dış Ticaret Müsteşarlığı web sayfası). Eğer bir firma, iyi bir mal üretiyorsa ve bu mal bir başka firma için üretim girdisiyse, firmaların farklı sahiplerinin olması bazı problemler ortaya çıkarmaktadır. İlk olarak, eğer iki firma da piyasada bir monopol pozisyonundaysa, girdi alan firma, fiyatları aşağıya çekmek isterken, girdi satan firma yukarı çekmek istediğinde, firmalar arasında bir anlaşmazlık baş gösterecektir. Ayrıca, arz ve talep belirsizliği

<sup>20</sup> Gümrük tarifeleri, malların ülke sınırlarından geçişleri sırasında tahsil edilen vergilerdir. Tarifeler, ülke için yararlı olmayacak malların ülkeye girmesine engel oldukları gibi yeni kurulan ve gelişmesini henüz tamamlayamamış genç sanayi dallarının korunması için de uygulanır.

<sup>21</sup> Tarife dışı kısıtlamalar, gümrük tarifelerinin dışında genellikle döviz gideri doğuran işlemleri engellemek için hükümetin tek taraflı kararı ile konulan bu müdahale önlemleri, miktar kısıtlamaları, tarife benzeri faktörler, devlet eliyle dış ticaret, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları şeklinde sıralanabilir. (bkz: Dış Ticaret Müsteşarlığı web sayfası)

<sup>22</sup> Dikey organizasyon modeli, belirli bir kişinin yönetiminde örgütsel kademelerin yukarıdan aşağı doğru aşamalı bir şekilde birbirinin yönetimi altında oluşu ya da en alttan üst kademeye doğru zincirleme yükselen bir örgüt modelidir. Dikey örgütlenmeye hiyerarşik örgütlenme veya hat tipi örgütlenme de denir. Çok sayıda personelin çalıştığı kuruluşlarda, personelin çalışmalarını gruplandırmak ve bir disiplin içinde amaca uygun olarak yönetmek için ve otoritenin belli kişilerde toplanmasında zorunluluk olan durumlarda dikey örgütlenme iyi bir örgütlenme biçimidir (Tortop, 1983, s. 71).

yüzünden koordinasyon problemleri olabilecektir. Dolayısıyla değişen fiyatları hiçbir firma arzu etmemekte ve değişen fiyatlar firmaları zor durumda bırakabilmektedir.

Eğer girdi satan ve girdi alan firmalar, doğrudan veya dolaylı olarak dikey bir şekilde organize olabilirse, yani ÇUŞ'ların tabi şirketleri ya da yabancı ülkelerdeki kurdukları şirketleri olarak faaliyet gösterirlerse, teknoloji ve elde edilen tecrübe ve bilgi birikimi şirketler içinde kalacak ve ÇUŞ'lara üstünlük getiren temel özellikler başka şirketlerle paylaşılmak zorunda kalınmayacaktır. Özellikle piyasa oligopol piyasa özelliği gösteriyorsa birçok değişik yerde üretimi yapılabilecek ürünlerin aynı işletme tarafından yapılması daha kârlıdır. Bu durumda dikey organizasyon yapısı ÇUŞ'lar için daha önemli olmaktadır.

Bu teori, uluslararasılaşmanın avantajlarını belirlerken, özellikle teknolojinin önemi üzerinde durur ve teknoloji transferinin firmaları uluslararasılaştırdığını savunur.

Bu teorilerin yanında ÇUŞ'ların varlık nedenlerini oluşturan bir diğer teori ise içselleştirme ve küresel uzanım teorileri de bulunmaktadır.

### **1.1.2.3. İçselleştirme Teorisi**

1980'lerin başından itibaren ÇUŞ'larla ilgili olarak yeni bir sentez ortaya atılmaya başlanmıştır. "*İçselleştirme Kuramı*" (Buckley ve Casson, 1976) diye adlandırılan bu kurama göre ÇUŞ'lar aslında ulusal piyasa başarısızlıklarının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Piyasa başarısızlıkları olmasaydı merkez ülkedeki şirketler diğer ülkelerdeki uydu şirketlerini kontrol etme ve kendi aralarındaki transferleri içselleştirme zahmetine katlanmayacaklardı. ÇUŞ'lar kendi transferlerini içselleştirerek veya kontrol ederek kendi çaplarında etkinliği sağlamaktadırlar ve bu sayede hem kendi ülkelerindeki hem de diğer ülkelerdeki piyasa başarısızlıkları içselleştirerek müdahaleleri olabildiğince kısıtlamak istemektedirler. Bu sayede ÇUŞ'ların oluşumları açıklanabilmektedir. Bu kuramda piyasa başarısızlıklarının en önemli nedeni ise devletin serbest piyasa ekonomisine müdahale etmesidir. Ticarete koyulan engeller, sermaye hareketlerinin sınırlandırılması ve ülkeler arasındaki vergi yüklerinin farklı olması gibi sınırlamalar ve müdahaleler etkilerini en aza indirecek firma içi fiyatlar yoluyla içselleştirilebilmektedir (Jenkins, 1987, s. 18-20).

#### 1.1.2.4. Küresel Uzanım Teorisi

İçselleştirme kuramına karşı olarak “Küresel Uzanım” diye adlandırabileceğimiz karşıt bir yaklaşım da bulunmaktadır. Bu kuram ÇUŞ yatırımlarını, stratejik bir ÇUŞ hamlesi olarak görür ve içerdiği anlamın, sadece kaynakların aktarılmasından daha derin olduğunu ileri sürer. Bir firmanın başka bir ülkede kendi kontrollerinde bulunan diğer bir firmaya olan ihtiyaçları bazı nedenlere dayanmaktadır. Bunlardan ilki; diğer ülkelerde yabancı firmalar için öngörülen sınırlamaları aşmak olarak gösterilebilir. Diğer bir neden ise; ilişkili firmalar sayesinde rekabetin azaltılarak firma kârlarının yükseltilmesidir. Çünkü ÇUŞ’lar genellikle eksik rekabet koşullarının var olduğu yerlere gitmektedirler (Soyak, 2007, s. 1-6). Kuramın dayandığı temeller, ÇUŞ’ların piyasadaki üstünlükleri olarak gösterilebilir. Bu üstünlükler, sermaye miktarının fazlalığı, teknolojik gelişmeleri bizzat kendisi ürettiği ve patent<sup>23</sup> gibi uygulamalarla bu teknolojiyi önce kendi kullanması, bu teknoloji ile ürün değişikliği sunabilmesi, reklam bütçesinin çok olması ile geniş kitleleri etkileyebilme ve kitlelere ulaşmadaki başarısı ve ülkelerdeki hükümetlerden imtiyaz kazanabilme becerisi olarak gösterilebilir. Bu yaklaşımda *İçselleştirme Kuramının* tersine piyasa başarısızlıklarının nedeni ÇUŞ’lardır.

Yukarıda açıklanan dört teorinin de işlerlik kazanıp kaybetmesinin teknoloji ile yakından ilgili olduğu görülmektedir. Teknoloji sayesinde ulaşım imkânları arttığı gibi, üretim artışında verimlilikte sağlanmakta ve üretim faktörlerinde hareketlik de sağlanabilmektedir.

Teknolojiyi açıklamak gerekirse, sözlük anlamı olarak; “*bilginin, sistematik olarak uygulamaya alınması*” olan teknoloji, geniş anlamda, araştırma, geliştirme, üretim, pazarlama, satış ve satış sonrası hizmeti kapsayan bir sanayi sürecinin, etkin ve verimli bir

---

<sup>23</sup> Patent, Bir buluş için buluş sahibine verilen bir patent, sınai mülkiyet haklarından biri olup, buluş sahibinin izni olmadan başkalarının buluşu üretmesini, kullanmasını veya satmasını belirli bir süre boyunca engelleme hakkı vermektedir. Geleneksel terminoloji ile sınai mülkiyet haklarının içinde önemli bir yer tutan “patent hakkı”, özellikle teknoloji transferinin aracı olması bakımından gelişmekte olan ülkeleri daha çok ilgilendiren maddi olmayan bir mala ilişkin hak türüdür. Makineler, araçlar, aygıtlar, kimyasal bileşikler ve işlemleri ile her türlü üretim yöntemleri, patent korumasının kapsamındadır. Patent Yasalarının amacı; buluş yapmayı, yenilikleri ve yaratıcı fikri faaliyetleri teşvik etmek için gerekli olan korumayı ve buluşlarla elde edilen teknik çözümlerin sanayide uygulanmasını sağlamaktır. Verilen patentler ve bunların sanayide uygulanması ile teknik, ekonomik ve sosyal ilerlemenin gerçekleşmesi sağlanır. Sanayi alanında gelişmiş ülkelerde verilen patent sayılarının yüksekliği bu düşüncenin doğruluğunu kanıtlamaktadır (bkz: Türk Patent Enstitüsü web sayfası).

biçimde gerçekleştirilmesi için kullanılabilir bilgi ve becerilerin tümü olarak tanımlanabilir. Teknolojik yenilik de, “*üretim süreçlerinde yenilik, yeni ürünler ve yeni kurumsal örgütlenme biçimleri*” olarak tanımlanmaktadır (Oskay, 1998, s. 19).

Teknolojinin diğer ülke ve firmalara transferi konusunda bazen birtakım zorluklarla karşılaşmaktadır. Örneğin bir fabrikanın nasıl işlediğine dair bilgiler hiç bir zaman yazılı olmayıp, onu çalıştıran insanların bilgi ve beceri dağarcığında bulunur ki bu da ticarete konu bir meta değildir. Aynı zamanda, potansiyel bir alıcının bilginin gerçek ederini de bilmesi çok zordur. Zira konu ile ilgili alıcı da, satıcı kadar bilgi sahibi olsa, zaten satın almasına ihtiyaç kalmayacaktır.

Ayrıca teknolojinin gelişmesi ile şirketlerin pazarlama departmanları da gelişmiş, sadece pazarlama ile uğraşan şirketlerin sayıları giderek artmış, dünyanın bir ucundaki ülkeden diğer ucuna ulaşmak kolaylaşmış ve sadece bilişimden önemli derecede kazanç elde eden şirketler dünyanın en büyük şirketleri haline gelmeye başlamışlardır.

Son olarak, bilgi üzerindeki hakların korunması çoğunlukla zordur. Çünkü bir firma, başka bir firmaya lisans altında teknoloji verirse, teknolojiyi alan ülkedeki diğer firmalarda aynı teknolojiyi taklit edebilirler. Bütün bu sorunlar da, yabancı ülkelerde ÇUŞ’ların kendi şirketlerini kurmalarını, teknolojiyi başka şirketlere satmaya göre daha kârlı hale getirmektedir.

Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı, ÇUŞ’lar sadece merkez ülkede üretip diğer ülkelere ticaretini yapmaktansa, kendi örgüt şemaları içerisinde dikey olarak örgütlenmiş diğer firmalar oluşturup onların aracılığı ile çevre ülkelerde de yabancı sermaye olarak giriş yapmakta ve yine çevre ülkelerde üretim yapmayı tercih etmektedirler. Bu durumun oluşmasında dış ticaretten alınan vergilerin maliyetleri arttırması ve sahip oldukları teknolojinin kendilerine tabi olmayan diğer şirketlere geçişinin engellenmesi, ülkelerdeki üretim faktörlerinin bedellerindeki farklılık ve üretimin yapıldığı yerlere yakın yerlerde pazarlama faaliyetlerinin daha kolay yapılabilmesi gösterilebilir. Ayrıca, bu sayede ÇUŞ’lar kendi bölümleri arasında hem istediği şekilde fiyatlar üzerinde spekülasyon oynama

yapabilmekte hem de son kullanıcıya her zaman kendisi ulaşmakta ve üretim aşamasında yaratılan katma değerleri<sup>24</sup> şirketleri içinde tutabilmektedirler.

### 1.1.3. ÇUŞ'ların Ülke Ekonomilerine Etkileri

ÇUŞ'lar gerek boyutları, gerekse sahip oldukları imkanlar ile hem merkezlerinin buldukları ülkelerin ekonomilerini hem de gittikleri ülkelerin ekonomilerini etkilemektedirler. Bu etkiler büyüme, istihdam, dış ticaret ve gelir dağılımı üzerinde toplanmaktadır. Bunları etkileyen bir organizasyonun dolaylı olarak bütün ülkedeki parametreleri etkileyeceği de bir gerçektir.

#### 1.1.3.1. Milli Ekonomilerin Büyümesine Olan Etkileri

ÇUŞ'ların ülkelere yatırım yaparak girmelerinin en önemli etkisi üretim artışına olan katkılarıdır. Klasik iktisat açısından ekonomik büyümenin üretimdeki artış olduğu düşünüldüğünde, ÇUŞ'ların doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ülke ekonomilerine girişi ülke ekonomilerinin büyümelerine katkıda bulunmaktadır.

Ekonomik büyüme iki nedene dayanabilir. Birinci neden eğer ekonomide eksik istihdam mevcut ise, yapılan yatırımlarla ülkedeki istihdamın arttırılmasıdır. İkinci neden ise eğer ekonomide tam istihdam durumu mevcut ise, üretimde teknolojik ilerleme ile verimliliğin<sup>25</sup> arttırılmasıdır (Aktaş, 2004, s. 42). İlkinde üretim faktörlerinde niceliksel bir

<sup>24</sup> Mikro ekonomik açıdan katma değer, bir işletme veya kişinin sattığı mal veya ifa ettiği hizmetin satış bedeli ile maliyeti arasındaki farktır. Makroekonomik açıdan bakıldığında katma değer, üretim faaliyetine katılan faktörlerin yarattığı ek değer olarak tanımlanmaktadır. Satış bedeli ile maliyet arasındaki fark olarak tanımlanan katma değeri meydana getiren unsurlar Maaşlar, ücretler, maaş ve ücret niteliğindeki aynı ödemeler kiralar, ödenen faizler, vasıtalı vergiler, aşınma-eskime payı ( Amortismanlar ), dağıtılan ve dağıtılmayan kârlar, sübvansiyonlar şeklinde özetlenebilir. Gerek birey veya firma açısından, gerekse ülke ekonomisi açısından hesaplanabilen katma değer bulunması iki biçimde gerçekleştirilebilir. Çıkarma metodu diye bilinen birinci yöntemde satış değerinden satın alınan girdiler indirilerek katma değere ulaşılırken, ikinci yöntem olan toplama yönteminde yukarıda sayılan unsurlar toplanarak katma değere ulaşılmaktadır. Ancak, sübvansiyonlar kamu sektöründen yapılan transferler niteliğinde olup katma değer yaratmadığından toplama negatif olarak dâhil edilmektedir (Güçbilmez, 1974, s.4).

<sup>25</sup> Verimlilik bir üretim biçiminde veya bir ekonomide üretim faktörlerinin ne ölçüde başarıyla kullanıldığını ortaya koyan bir kavramdır. Üretim süreci sonunda elde edilen çıktının miktar yada değerlerinin, bu üretimi gerçekleştirmek amacıyla kullanılan girdilerin miktar veya değerine bölünmesiyle ortaya çıkan oranlar verimlilik düzeyinin göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bir faaliyetin verimli sayılabilmesi için; aynı girdi ile daha fazla çıktı sağlanması, aynı çıktının daha az girdi ile elde edilmesi, çıktının girdi artışından daha yüksek düzeyde artırılması gerekir (İçöz, 2004, s. 1).

artış olduğundan dolayı, ikincisinde ise niteliksel bir artış olduğundan dolayı üretim artmakta ve ekonomik büyüme meydana gelmektedir.

ÇUŞ'lar rekabete açık milli ekonomilere her girdiğinde bir ekonomik büyüme olmamaktadır. ÇUŞ'lar, ellerinde bulundurdukları üstünlüklerle, ülkelerdeki küçük ve gelişmeye başlayan firmaların gelişmesine engel olabilmektedir. ÇUŞ'ların ölçek ekonomilerinin sahip oldukları, teknolojik üstünlükler, nitelikli işgücüne sahip olmaları ve sermaye yoğunluğu gibi üstünlükler sayesinde doğrudan yabancı sermayeye olan katkısı, toplam sermayeye olan katkısını negatif yönde de etkileyebilmektedir. ÇUŞ'ların yatırımları eğer ekonomideki tamamlayıcılık işlevini yerine getirebiliyorsa ülkedeki yerli firmaların gelişmesini de tetikleyebilmektedir. Burada belirleyici olan etkenler, sektörlerin yapısal dağılımları ve sektörlerin gelişmeye açıklığıdır (Özağ, Atan, Kaya, 2004, s. 70-71).

Ekonomideki tamamlayıcılık işlevi için ise ülkede yaygın olan sektörler dışında yatırım yapması ve üretimde bulunması gerekmektedir. Bu durumda, ülkede bulunan diğer firmaların ÇUŞ'ların dışsallıklarından yararlanarak büyümesi söz konusu olabilmektedir.

Sonuç olarak; ÇUŞ'ların ekonomik büyümeye olan etkileri; ekonominin yapısı, yatırım şekilleri ve hangi sektörlere yatırım yapıldığı ile bağlantılı olup ekonomilerin büyümesine etkisinin yönünü tayin etmektedir.

### **1.1.3.2. Ödemeler Bilânçosuna Etkisi**

ÇUŞ'lar üretimlerini gerçekleştirmeye başladıktan sonra, üretim için gerek duydukları hammaddeleri ithal zorunda olabilirler. Ayrıca üretim için ihtiyaç duydukları diğer faktörleri de ithal edebilirler. ÇUŞ'lar bölgesel düzeyde üretim artışının sağladığı gelir artışıyla ithalat eğilimini uyarabilirler. Ayrıca, ÇUŞ faaliyetini durdurur ve ülkeyi terk etmek isterse bir defaya özgü sermaye çıkışından kaynaklanan ödemeler bilânçosu üzerinde olumsuz etkide bulunabilirler (Kârluk, 2001, s. 102).

Küreselleşme ve ticarete sınırlamaların azalması ile ülkelerin karşı karşıya kaldıkları önemli ekonomik sorunlardan birisi de dış ticarete ülkelerin egemenlik haklarını kullanamamasından kaynaklanarak ödemeler bilançosunun açık vermesidir. Ülkelerin sanayilerinin yeterince büyümemiş olması ve ülkelerin kendi kendine yetebilme yeteneğine kavuşamamış olması gibi nedenlerle ülkelerin net ihracatlarının sürekli negatif



değerler alması, küreselleşme sonucu sermayenin hareketliliğinin artmasıyla doğrudan ilişkilendirilebilir.

ÇUŞ'lar ülkedeki üretimi arttırmak suretiyle ihracata konu malları üreterek, ithal ikamesi<sup>26</sup> sağlamak suretiyle ihracatın artmasına da katkıda bulunabilirler. Ayrıca ÇUŞ'lar ülkeye geldiklerinde bir defaya özgü olmak üzere doğrudan yabancı sermaye girişi sağladıklarından dolayı ödemeler bilânçosuna olumlu katkı yapmaktadır.

### 1.1.3.3. İstihdama<sup>27</sup> Olan Etkileri

ÇUŞ'ların yaptıkları yatırımların ülkelerin istihdam düzeylerine katkıları, genellikle %1 ila %6 oranında değişmektedir. Bunun yanında bazı ülkelerde ÇUŞ'ların istihdama olan katkısı özellikle imalat sektöründe çok yüksek olabilmektedir. İmalat sektöründe ÇUŞ'ların istihdama katkısı Arjantin, Brezilya, Kolombiya ve Bolivya'da %10 ve %23 arasında değişirken, Singapur ve Senegal de ise %50 civarındadır (Asomed, 1999, s. 31). Çin de ise 1999 yılında yeni işe alınanların %21'i ÇUŞ'lar tarafından işe alınmışlardır (Ercan, 2001, s. 89).

Ülkelerin en büyük sorunlarından birisi, hiç şüphesiz istihdamın önemli bir parçası olan işsizliktir. Çünkü işsizlik sadece ekonomik bir sorun değil aynı zamanda toplumsal ve psikolojik bir sorundur. Bu yüzden hükümetlerin gündeminde işsizlik sorununa çözüm arayışları hep ilk sıralarda yer almaktadır. Buna birde ülkelerin yeni iş alanı açacak yatırımları kendi imkânlarıyla yapacak olanaklara sahip olmaması eklenince, ÇUŞ'ların hedefledikleri ülkelere girmesi, istihdam yarattıkları gerekçesine dayanılarak desteklenmektedir.

ÇUŞ'lar teknolojiye üstünlüklerini ülkelere transfer ettiklerinde ve özellikle ülkede yeni yatırım yerine, mevcut yatırımların alınması (özelleştirme v.b.) suretiyle doğrudan yabancı sermaye girişi gerçekleştirmişlerse, ülkedeki istihdama olumlu bir katkılarının olacağını söylemek oldukça zordur. Ayrıca ÇUŞ'ların hangi sektörde yatırım

<sup>26</sup> İthal ikamesi, münhasıran sanayi ve sermaye mallarında yurtdışından ithal edilen girdilerin (mal ve hizmetlerin) ulusal çabayla ve yerli sermaye ile üretilmesine dayanır. İthal yoluyla karşılanan ihtiyaç maddelerinin yurt içinde üretilmesi; bir ekonomide tüketim malları ithalinin zorlaştırılması veya yasaklanmasıyla sanayinin teşvik edilmesi politikasıdır (Ekonomist Dergisi web sayfası).

<sup>27</sup> İstihdam, genellikle toplumdaki çalışan işçi sayısına verilen isimdir. Ancak istihdam genel anlamda ekonomide bulunan tüm üretim faktörlerinin kullanılma oranı olarak tanımlanmaktadır. Buradaki yazımızda ise çalışan işçilerin toplam işgücüne olan oranını temsil etmektedir (Ekonomist Dergisi web sayfası).

yaptıklarının da büyük önemi mevcuttur. Genellikle ÇUŞ'ların yatırımlarına ihtiyaç duyan ülkeler, gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkeler oldukları için, bu ülkelerdeki işsizliğin büyük çoğunluğu zaten sanayi ve hizmet sektörleri dışında bulunmaktadır ve ÇUŞ'lar tarım sektörüne yatırım yapmayı genellikle tercih etmemektedirler. Hal böyle olunca istihdam artışına ÇUŞ'ların etkisi de sınırlı olmaktadır.

#### **1.1.3.4. Gelir Dağılımına Etkileri**

ÇUŞ'ların ülkelere yapmış oldukları doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelir dağılımına etkisini açıklayan 2 temel teori bulunmaktadır. Bunlar Modernizasyon ve Bağımlılık teorileridir.

##### **1.1.3.4.1. Modernizasyon Teorisi**

Bu kuram, modernleşme süreci ile artan gelir dağılımında adaletsizliği, ekonomideki tüm birimlerin gelirlerinin artması için bir önkoşul olarak kabul etmektedirler. Kurama göre; az gelişmiş ülkelerde ekonomik kalkınmanın ilk aşamasında gelir dağılımının bozulması gerekmektedir. Böylece ekonomik kalkınmanın diğer aşamalarında bir taraftan gelir dağılımındaki dengesizlikler ortadan kalkarken diğer taraftan ülkeler arasındaki gelir eşitsizliğinden kaynaklanan farklılıkların azalması beklenen ve doğal bir süreçtir. Ayrıca, kuramın savunucularına göre; gelir düzeyinin yükselmesine paralel olarak demokrasinin gelişimi gibi faktörler de gelir dağılımı bozukluklarının düzelmesini ve bu düzelmenin kalıcı olmasını sağlayacaktır (Tsai, 1995, s. 471).

İktisadi kalkınmayı farklı boyutlarıyla ele almalarına karşın modernleşme kuramı savunucularının ortak özelliği; az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeleri geleneksel toplumlar olarak görmeleri ve gelişme sürecini tamamlayamamış bu ülkelerin merkez kapitalist değerler sistemine ulaşarak gelişme süreçlerini tamamlayacaklarına inanmalarındır.

Bu teoriye göre, ÇUŞ'ların yaptığı doğrudan yabancı sermaye yatırımları başlangıçta yalnız bazı sektörlerin büyümesini sağlasa da, uzun dönemde ülkedeki gelir dağılımının düzelmesi yönünde etki yapacaktır.

#### 1.1.3.4.2. Bağımlılık Teorisi

Bağımlılık teorisi, 1960'lı yılların ortalarında özellikle Üçüncü Dünya ülkeleri arasında artan bir destek kazanmıştır. Bu teoriler, üçüncü dünya ülkelerini kurumsal, politik ve ekonomik katılıkların bir yansıması olarak değerlendirerek bu ülkelerin, zengin ülkelerle olan bağımlılık ve baskı ilişkisi dâhilinde meydana geldiğini kabul etmektedirler.

Gelir dağılımını etkileyen faktörlerin, ekonomik çıktı ve refah düzeyinden çok, üretimin organizasyonuna bağlı olduğunu savunan teze göre, bir ülkenin dünya ekonomisi içindeki rolü, o ülkenin gelir dağılımını da belirlemektedir.

Bu genel yaklaşım içerisinde üç ana düşünce akımı olduğunu Yavilioğlu aşağıdaki gibi açıklamaktadır: “Bağımlılık teorilerinden ilki, Marksist düşüncenin dolaylı bir yansıması olan Neo-Sömürgeci Bağımlılık Okulu’dur. Bu okul mensupları Üçüncü Dünya geri kalmışlığının varlığını ve devamını, zengin-fakir ülke ilişkilerine dayalı hayli eşitsiz uluslararası kapitalist sistemin tarihsel evrimine atfetmektedirler. Bağımlılık teorisi içerisinde bulunan ikinci model ise, Üçüncü Dünyanın geri kalmışlığını, gelişmiş ülke yardım birimlerinin ve çokuluslu örgütlerin bilgisiz uzmanlarının verdiği hatalı ve uygunsuz tavsiyelerine bağlayan Yanlış Paradigma Modeli’dir. Söz konusu modellerden sonuncusu ise, kalkınma ekonomisinde genişçe tartışılan Düalist Kalkınma Tezi’dir. Bu tez, zengin ve fakir ülkelerle zengin ve fakir insanlar arasında çeşitli seviyelerde artan farklılıkların varlığını ve devamlılığını ifade etmektedir. Bu iktisatçılara göre merkez ülkelerin çevre ülkelere egemenliği, bu ülkelerde aşırı düzeyde bir çarpıtma, biçimsizleştirme ve eklemsizleştirme meydana getirmektedir. Kapitalizmin çevreye yayılması, çevre ekonomilerin iç bütünlüğünü bozmakta ve gelişmenin yolunu tıkamaktadır. Çevre ekonomisi merkezden uyarılan, biçimlendirilen bir yapıya sahiptir; dolayısıyla çevrenin merkeze entegrasyonu merkez kapitalizminin ihtiyaçları doğrultusunda olmaktadır”(Yavilioğlu, 2002, s. 61-62).

Bağımlılık teorisyenlerine göre; devletin doğrudan yabancı sermayeyi çekebilmek için uyguladığı politikalar da emeğin pazarlık gücünü azaltan ve dolayısıyla gelir dağılımının bozulmasına yol açan faktörlerdendir. Ayrıca, gerek yeniden yatırıma göre çok daha büyük ölçüde kârların ülke dışına transferleri gerekse de ÇUŞ’ların yerli küçük ve orta

büyükteki firmalarla işbirliğinden ziyade bunların yerini alma çabaları ekonomileri olumsuz yönde etkileyen diğer faktörler olarak kabul edilmektedir.

#### **1.1.4. Türkiye Açısından ÇUŞ'lar**

Türkiye'de 2008 yılı sonunda Hazine Müsteşarlığı verilerine göre 3400'e yakın ÇUŞ faaliyet göstermektedir. Yabancı Sermaye Derneği (YASED) aracılığıyla, Türkiye'de 56 ÇUŞ arasında FIAS tarafından yapılan araştırmada, ÇUŞ'ların Türkiye'de yatırım yapmasında başlıca iki çekici unsurun, geniş bir iç pazar ve yetişmiş, maliyet etkin bir işgücü olduğu belirlenmiştir. Yerel sermayeli şirketler, çokuluslu şirketlere yüksek kaliteli tedarikçiler ve ortak olarak görev yapmaktadır. Ortak girişim yatırımlarında yerel ortaktan beklenen en önemli işlev, hükümet ile olan ilişkilerde yardımcı olmasıdır. Bu işlevin, dünya çapında rekabete açık bir toplumda önemsiz olması gerekirken, Türkiye'de vazgeçilmez bir husus olduğu geniş bir çevrede kabul görmektedir (FIAS, 2001, s. 25).

Türkiye açısından ÇUŞ'ları değerlendirmek transfer fiyatlandırmasının boyutlarını anlamak için önemlidir. Bu yüzden önce yıllar itibariyle ÇUŞ'ların sayılarının kaynak bölgeleri de belirtilmek suretiyle bilinmesi gerekmektedir.

**Tablo 1.1. Türkiye'deki ÇUŞ'ların Yıllar İtibariyle Menşelerine Göre Dağılımı**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>AB Ülkeleri (27)</b>	<b>268</b>	<b>246</b>	<b>246</b>	<b>436</b>	<b>1.006</b>	<b>1.545</b>	<b>1.979</b>	<b>2.084</b>	<b>1.789</b>
Almanya	76	61	63	137	355	469	556	563	595
Hollanda	63	35	45	65	138	192	270	255	286
İngiltere	31	42	37	67	130	308	461	456	248
Diğer Avrupa Birliği Ülkeleri	98	108	101	167	383	576	692	810	660
<b>Diğer Avrupa Ülkeleri (AB Hariç)</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>134</b>	<b>265</b>	<b>320</b>	<b>372</b>	<b>492</b>	<b>548</b>
<b>Afrika Ülkeleri</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>15</b>	<b>30</b>	<b>37</b>	<b>55</b>	<b>43</b>	<b>47</b>	<b>52</b>
<b>Kuzey Amerika</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>41</b>	<b>53</b>	<b>98</b>	<b>111</b>	<b>136</b>	<b>165</b>	<b>149</b>
ABD	30	32	37	44	87	97	113	132	130
Kanada	3	2	4	9	11	14	23	33	19
<b>Orta ve Güney Amerika, Kârayipler</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>21</b>	<b>12</b>
<b>Yakın ve Orta Doğu Ülkeleri</b>	<b>62</b>	<b>74</b>	<b>109</b>	<b>255</b>	<b>349</b>	<b>380</b>	<b>410</b>	<b>506</b>	<b>567</b>
Azerbeycan	7	12	13	37	51	55	81	120	136
Irak	10	14	27	38	46	57	73	112	88
İran	15	18	27	102	123	121	109	106	139
Diğer	30	30	42	78	129	147	147	168	204
<b>Diğer Asya</b>	<b>25</b>	<b>49</b>	<b>38</b>	<b>102</b>	<b>151</b>	<b>163</b>	<b>165</b>	<b>278</b>	<b>233</b>
Çin Halk Cumhuriyeti	10	17	14	41	56	32	22	42	46
Güney Kore Cumhuriyeti	4	11	2	12	16	18	12	24	13
Diğer	11	21	22	49	79	113	131	212	174
<b>Diğer Ülkeler</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>30</b>	<b>23</b>	<b>54</b>	<b>36</b>	<b>47</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>437</b>	<b>462</b>	<b>489</b>	<b>1.029</b>	<b>1.948</b>	<b>2.613</b>	<b>3.169</b>	<b>3.629</b>	<b>3.397</b>

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı web sayfası

Yukarıdaki tablo incelendiğinde 2008 yılı itibariyle Türkiye'deki yabancı menşeli şirketlerin büyük çoğunluğunu Avrupa Birliği üyesi ülkeler oluşturmaktadır. Öyle ki; bu oran %50'yi geçmiştir. Avrupa Birliği üyesi ülkelere sonra ise Avrupa Birliği üyesi olmayan diğer Avrupa ülkeleri, Yakın ve Ortadoğu ülkeleri, ABD ve Asya ülkeleri izlemektedir. Çoğunluğun Avrupa Birliği üyesi ülkeler olmasının Türkiye'nin Gümrük

Birliği'ne üye olmasından ve Türkiye'nin bölgesel bir entegrasyon olan Avrupa Birliği ile olan tam üyelik müzakerelerinin etkisinin olduğu söylenebilir. ÇUŞ'ların ülkeye girişine sadece nicelik olarak değil nitelik olarak da bakmak konunun anlaşılması için daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

**Tablo 1.2. Doğrudan Uluslararası Yatırım Girişlerinin Ülkelere Göre Dağılımı (Milyon ABD Doları)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>AB Ülkeleri (27)</b>	<b>455</b>	<b>565</b>	<b>1.027</b>	<b>5.006</b>	<b>14.489</b>	<b>12.600</b>	<b>11.281</b>
Almanya	86	142	73	391	357	954	1.217
Hollanda	72	51	568	383	5.069	5.443	1.738
İngiltere	8	141	126	166	628	702	2.294
Diğer Avrupa Birliği Ülkeleri	289	231	260	4.066	8.435	5.501	6.032
<b>Diğer Avrupa Ülkeleri (AB Hariç)</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>1.646</b>	<b>85</b>	<b>373</b>	<b>291</b>
<b>Afrika Ülkeleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>21</b>	<b>5</b>	<b>82</b>
<b>Kuzey Amerika</b>	<b>9</b>	<b>58</b>	<b>97</b>	<b>114</b>	<b>969</b>	<b>4.223</b>	<b>887</b>
ABD	2	52	36	88	848	4.212	863
Kanada	7	6	61	26	121	11	24
<b>Orta Amerika ve Kârayipler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>27</b>	<b>8</b>
<b>Güney Amerika</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>467</b>	<b>52</b>
<b>Asya</b>	<b>70</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>1.756</b>	<b>1.927</b>	<b>1.405</b>	<b>2.292</b>
Körfez Ülkeleri	5	0	43	1.675	1.783	311	1.911
Yakın ve Orta Doğu Ülkeleri	0	1	11	2	3	196	96
Diğer Asya Ülkeleri	65	59	6	79	141	898	285
<b>Avustralya</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>108</b>	<b>26</b>	<b>2</b>
Sınıflandırılmayan	24	2	0	1	7	10	0
<b>TOPLAM</b>	<b>571</b>	<b>696</b>	<b>1.190</b>	<b>8.535</b>	<b>17.639</b>	<b>19.136</b>	<b>14.895</b>

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı web sayfası.

Yukarıdaki tabloya göre, en fazla doğrudan yabancı sermaye girişi, yine Avrupa Birliği ülkelerinden olmaktadır. Bu oran 2008 yılında toplam doğrudan sermaye girişi içinde %75'i geçmiştir (Tablo 1.2). Yine bunda Türkiye'nin Avrupa Birliği ile imzaladığı Gümrük Birliği Anlaşması'nın 1 Ocak 1996'da tamamlanarak yürürlüğe girmesinin rolü büyüktür. Yukarıdaki tablodan çıkarılacak bir diğer sonuçta; Türkiye'ye doğrudan yabancı

sermaye girişlerinin, küreselleşmenin etkisiyle ve 2001 yılında yaşanan krizin etkisinden çıkılmasıyla, 2004 yılından itibaren hızlandığı, fakat 2008 yılında Türkiye’deki siyasi gelişmelerin ve Dünya’daki ekonomik durgunluğun etkisiyle doğrudan yabancı sermaye girişlerinin azaldığıdır. Bunların yanında Türkiye’ye giren ÇUŞ sayısı ve doğrudan sermaye miktarının yanında bunların bu yatırımlardan elde ettikleri kazançları yine Türkiye’de mi değerlendirdiği yoksa yurtdışına çıkışını mı yaptığının belirlenmesi önem arz etmektedir. Bu konuyu aydınlatmak için Türkiye’ye gelen yabancı yatırımcıların elde etmiş oldukları kârları Türkiye’de mi değerlendirdiklerinin araştırılması gerekmektedir. Bu durumda aşağıdaki tabloya bakılması gerekmektedir.

**Tablo 1.3. Türkiye’deki Yabancı Yatırımcıların Yurtdışına Kâr Transferleri (Milyon ABD Doları)**

<b>Tarih</b>	<b>Doğrudan</b>	<b>Portföy</b>	<b>Toplam</b>
2003	643	2.616	3.259
2004	1.043	2.905	3.948
2005	1.051	3.326	4.377
2006	1.182	3.463	4.645
2007	2.208	3.735	5.943
2008	2.937	3.523	6.460
<b>Toplam</b>	<b>9.064</b>	<b>19.568</b>	<b>28.632</b>

**Kaynak:** TCMB web sayfası

Yabancı yatırımcılar yukarıdaki tablodaki veriler ışığında, Türkiye’deki doğrudan yatırımlarından 2003 yılından 2009’a kadar elde ettikleri kârların 9 milyar 64 milyon \$’ını, borsa, devlet iç borçlanma senetleri gibi finansal araçlara yaptıkları portföy yatırımlarından kazandıkları 19 milyar 568 milyon \$’ını yurt dışına transfer etmişlerdir. Böylece yabancı yatırımcılar 2003 yılından 2009 dönemine kadar Türkiye’de elde edilen toplam kârların 28 milyar 632 milyon \$’lık bir bölümü ülkeden çıkarak, diğer ülkelere transfer etmişlerdir.

Yabancı yatırımcıların, küresel ekonomik sistemin giderek yaygınlaşmasıyla ve Türkiye’nin de sisteme entegrasyonunun arttığı 2000’li yılların başından bu yana, Türkiye’deki yatırımlarından ciddi miktarlarda kâr elde ettikleri, bu kârların büyük

çoğunluğunun yapılan yatırımlardan değil ülkeye borç verilmesiyle elde edilen veya borsada işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin değerlendirilmesi neticesinde elde edilen kârlar olduğu ve bunlarında ülke dışına çıkarıldığı görülmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye girişleri, 2008 yılında Türkiye’de 41,4 Milyar \$ olarak gerçekleşen cari işlemler açığının finansmanında önemli rol oynamaktadır (2008/IV. Çeyrek Ödemeler Dengesi Raporu, s. 7). Ancak ülke içinde elde edilen kazançların ülke dışına taşınması, cari açığın finansmanını zorlaştırmaktadır. Dünyadaki küresel konjonktür ve Türkiye’nin son zamanlardaki siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın etkisiyle yavaşlayan yabancı sermaye girişlerinin, izleyen dönemde cari işlemler açığının finansmanını olumsuz etkileyeceği de söylenebilecektir.

“Sıcak para” olarak gelen ve Türkiye’de borsa ve devlet iç borçlanma senetleri başta olmak üzere çeşitli finansal yatırım araçlarına yatırım yapan yabancı sermayenin bu yolla elde ettiği kazançlardan yurt dışına transfer edilen tutarın da son yıllarda hızla büyüdüğü görülmektedir.

Yukarıdaki tablolardan ve açıklamalardan çıkan sonuçlara göre ilk olarak; Türkiye’de son yıllarda küreselleşmenin etkisiyle ÇUŞ’ların sayısında hızlı bir artış olduğu ve Türkiye’ye giren yabancı para miktarında da buna paralel olarak hızlı bir artış olduğu görülmektedir. İkinci olarak; hem sayı hem de maddi olarak en fazla ÇUŞ’un ve yabancı sermayenin Avrupa Birliği ülkelerinden geldiği, AB’yi ise ABD ve Asya ülkelerinin izlediği belirlenmiştir. Üçüncü ve son olarak ise belki de en önemlisi ise Türkiye’ye gelen yabancı sermayenin büyük bir kısmının yatırım yapmak yerine getirisi yüksek olan devlet borçlanma senetlerine yönelmesi ve ülkenin kaynaklarını faiz getirisi olarak alıp ülkeden çıkarması olarak gösterilebilir. Ayrıca son yıllarda yurtdışına kâr transferlerinin arttığı görülmekte, bunun da bu çalışmanın konusu olan transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını müesseselerinin ileriki dönemlerde giderek önemini artmasını sağlayacağı görülmektedir.



## 1.2. Zararlı Vergi Rekabeti Ve Genel Açıklamalar

Genel anlamda vergi rekabeti, vergilendirme yetkisine sahip farklı vergilendirme otoriteleri (bunlar federal devlet ile federe devletler veya bölgesel entegrasyonlar olabilirler) arasında, doğrudan veya portföy<sup>28</sup> yatırımlarının, üretim faktörlerinden özellikle sermayenin, faaliyet ve yerleşme alanını kendi sınırları içine çekebilme ve yönlendirme amacına dönük olarak, vergisel araçların uygulanmasından kaynaklanmaktadır. Bu açıklamaya göre Filiz Giray'ın Pinto'dan alarak yaptığı tanım ise; "Bir ülkede işletmelerin rekabet gücünü arttırmak veya yabancı yatırımları ülkeye çekebilmek için, vergi yükümlülerinin vergi yüklerini azaltarak, bir ülkenin ulusal ekonomisini geliştirmek olarak tanımlanmaktadır"(Giray, 2005, s. 94). Giray'ın dikkat çektiği diğer bir nokta ise bazı vergi rekabeti tanımlamalarının sadece vergi oranlarına yani kanuni vergi oranlarına dayandırılmasıdır. Kanuni vergi oranları ise vergi matrahını dikkate almamaktadır. Oysa ki; kanuni vergi oranı yerine efektif vergi oranının dikkate alınması gerekmektedir. Çünkü; efektif vergi oranları, sadece vergi oranlarını dikkate almamakta, vergi matrahını tanıma dahil etmektedir. Matrahın belirlenmesi de bir çok unsurun hesaba katılmasıyla olmaktadır. Bu unsurlardan bazıları ise; faiz ve amortisman giderlerinin indirilebilirliği, kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisinin entegrasyon derecesi, enflasyon düzeltmelerinin hesaba dahil edilmesidir. Çok uluslu şirketlerin yatırım ve yerleşim kararları da kanuni oranlardan ziyade efektif vergi oranlarına bağlıdır (Giray, 2005, s. 97).

Yatay vergi rekabeti aynı düzeyde olan iki veya daha fazla yerel idarenin veya ulus devletin hareketli vergi kaynağı üzerinden vergi almaları ve bunlardan birinin aldığı verginin diğerinin vergi gelirlerini etkilemesiyle yatay vergi rekabeti söz konusu olmaktadır. Ülkelerin içindeki farklı vergileme yetkilerine sahip birimler arasında gerçekleşen dikey vergi rekabeti ise yatay vergi rekabeti gibi üretim faktörlerinin bölgelerarası hareketliliğine dayanmamaktadır. Dikey vergi rekabetinin konusu ise; hem merkezi idarenin hem de yerel idarenin aynı vergi kaynağını birbirinden bağımsız olarak belirleyecekleri vergi oranıyla vergi kapsamına alma çabasıdır (Goodspeed, 2002, s. 2- Wilson, 1999, s. 289).

---

<sup>28</sup> Portföy, sahip olunan menkul kıymetlerin aynı veya farklı özelliğe sahip birden fazla kıymete yatırılması sonucu oluşan toplam değerdir (Ekonomist Dergisi web sayfası).

Zararlı vergi rekabeti ise, vergilendirme yetkisine sahip egemen devletlerin ya da güçlerin vergi politikalarının uygulanması sırasında diğer vergileme yetkisine sahip güçlerin vergi gelirlerini haksız bir şekilde azaltabilecek uygulamalarına verilen genel isimdir. Başka bir deyişle, bir çok açıdan yararlı olarak nitelendirilen vergi rekabeti, eğer ölçsüz bir biçimde ülkelerin vergi oranlarını dibe doğru bir yarışa sürüklüyorsa ve bu surette vergilendirilebilir matrahların vergi dışına kaydırılmasına neden oluyorsa, artık zararlı bir duruma gelmiş olarak nitelendirilebilir. Vergi rekabeti, vergi matrahlarının önemli ölçüde aşınmasına neden olabilmekte ve özellikle sermaye üzerinden alınan vergilerin sürdürülebilirliğini tehlikeye atabilmektedir (Buchanan ve Musgrave, 2001, s. 256).

Vergi Rekabeti ile ilgili literatürdeki ilk formülasyon 1956 yılında Tiebout tarafından yapılmıştır.

### **1.2.1. Tiebout Hipotezi**

Tiebout'un çalışmasının özü idareler arası rekabete temel oluşturmak üzere "yerel kamusal finansman" ve "mali federalizm"dir. Yerel idareler bölgelerinde ikamet edenlerini kaybetmemek için onların tercihlerine uygun hizmet sunmak, harcama yapmak ve vergi düzeylerini uygun düzeyde ayarlamak durumundadırlar.

Tiebout'un teorisi yerel idarelerin kamu malı sağlaması ve finansmanını, yerel halkın başka yerel idarelere hareket etmesini engellemek için yerel halkın isteklerine uygun kamu hizmeti sunmak ve topladıkları vergileri de yerel halka sunulan kamu hizmetlerine uygun düzeyde tutmak varsayımına dayandırmıştır (Wilson, 1999, s. 271). Yani yerel idareler arasında seçmenleri kendi bölgelerine çekmek için giriştikleri rekabet incelenmiştir. Bu durumda yerel idarelerin sundukları hizmetlerden ve topladıkları vergilerden rahatsız olan halk daha uygun diğer idari alanlara hareket edecektir. Yerel idarelerin kamu malı üretim ve vergi düzeyi sabit iken seçmenler yani halk en az vergiyi verdikleri ve en çok kamu hizmeti aldıkları bölgeleri tercih edecektir.

Tiebout analizinde, söz konusu idareler arasındaki vergi rekabetinin, piyasa ekonomisindeki mallar arasındaki rekabetle örtüşmektedir. Bu varsayımına göre piyasa ekonomisi içindeki rekabetin, üretimde etkinliği ve tüketici faydasını arttırmayı amaçlarken

vergi rekabeti de politika belirleyenlere yönetim etkinliği ve seçmen taleplerine uygun davranma olanağı sağlayacaktır (Wilson, 1999, s. 270).

Tiebout modeline göre vergi rekabetinin dayanağını yerel otoriteler arasında ve merkezi otoriteyle olan ilişkiler oluştururken günümüzde bu yaklaşım yerini hızla küreselleşen özellikle sermaye hareketlerinin hızlı yer değiştirmesi nedeniyle sermaye akışkanlığının fazla olduğu bu devirde ülkeler arasında oluşan vergi rekabetinin açıklanmaya çalışılmasına bırakılmıştır.

Tiebout modeli yakından incelendiğinde bu modelin; bireylerin idareler arasında tam bir hareket kabiliyetine sahip oldukları, her bir idare tarafından sunulan kamu mal ve hizmetlerin çeşitliliği ile idarelerin vergi sistemleri hakkında detaylı bir şekilde donatıldıkları, taşınma maliyetinin bulunmadığı gibi bir takım gerçekleşmesi zor varsayımları bünyesinde bulundurduğu görülmektedir (Pinto, 2003, s. 21-22). Yine teorinin sadece bireyler dikkate alınmak suretiyle ortaya atılmış olması diğer bir zayıf noktasını oluşturmakla birlikte, birçok eleştiriye de maruz kalmasına neden olmuş ve konuyla ilgili kişilerce zamanla genişletilmesine gayret edilmiştir.

Ancak zararlı vergi rekabetini, Tiebout'un teorisinden ayıran noktalar mevcuttur. Ayrılığın temel kaynağını bölgeler arası dışsallıklar oluşturmaktadır. Tiebout teorisi, dışsallıkları göz ardı etmektedir. Bir bölgenin kendi vatandaşlarına uyguladığı refah artırıcı uygulamaları, diğer bölgelerin vatandaşlarının refahında bir düşmeye yol açabilir. Buna literatürde, "negatif mali dışsallık" denir. Negatif mali dışsallık, bir bölge yönetiminin mali araçları kullanarak, diğer bölgenin bütçesinde meydana gelen kötüleşmedir (Goodspeed, 2002, s. 360). Yaratılan faktör hareketliliği sonucu oluşan dışsallıklar refah maksimizasyonunu önleyecektir. Diğer bir ifadeyle bu dışsallıklar, faktörlerin yanlış dağılımına neden olarak bölgeler arasında etkinsiz politika farklılıklarına yol açabilecektir. Çünkü yerel yönetimler kendi bölgelerine yerleşenlerin çıkarları için en iyi olmayan politika seçimi yapabilirler.

Mali araçların kullanılması yani devletlerin müdahalesi sonucu oluşan dışsallıklar refah artışını önleyecektir. Başka bir deyişle dışsallıklar, üretim faktörlerinin dağılımında dengesizliğe neden olarak bölgeler arasında etkinsiz politikalar ve bölgeler arası haksız farklılıklara yol açabilecektir. Çünkü egemen idareler, kendi bölgelerinde yerleşenlerin

çıkarlarını korumak için etkin olmayan politika seçimi yapabilirler. Bu tür davranışlar negatif dışsallıkları artırabilmektedir. Girişimcinin herhangi bir bölgeyi yatırım amacıyla seçme kararını, iki bölgeden sağlayacağı faydalar arasındaki farklılık belirleyecektir (Cullis and Jones, 1998, s. 299).

Tiebout hipotezinde dengenin oluşması için sınırlayıcı varsayımlara ihtiyaç duyulmuştur. Bu varsayımlar “maliyetsiz mobilitenin olduğu”, “toplulukların homojen olduğu” ve “bölgeler arasında dışsallıkların yaşanmadığı” gibi varsayımlar kullanıldığından model çok gerçekçi değildir. Fakat, Tiebout hipotezi, ABD gibi çok geniş coğrafik alana sahip olan ülkeler için daha uygun olabilir. Burada nüfus, yüksek derecede mobildir; her yıl, üçte bir oranında hane halkı mali adreslerini değiştirmektedirler (Yücel, 2007, s. 33).

### **1.2.2. Zararlı Vergi Rekabetinin Göstergeleri**

Zararlı vergi rekabeti ile ilgili olarak gerek akademik çalışmalarda gerekse uluslararası anlaşma ve model çalışmalarında bazı kriterler geliştirilmiştir. Özellikle 1996 Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Bakanlar Bildirgesi’ne dayanarak 1997 ve daha sonraki yıllara ilişkin yayınlanmış bulunan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü vergi anlaşma modellerinde, konuyla ilgili bazı ölçekler konmuştur. Ayrıca çeşitli uluslararası vergi anlaşmaları ve Avrupa Birliği çerçevesinde belirlenen ölçekler vardır. Burada Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü’nin 1998 yılında yayımladığı “Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue” adlı çalışmada belirlediği ölçeklere değinilecektir (OECD, 1998, s. 25-35).

#### **1.2.2.1. Sıfır Veya Düşük Oranlı Tercihli Vergi Rejimi Oluşturmak**

Özellikle uluslararası hareketliliği yüksek olan mali sermaye, yatırım vb. diğer hizmet faaliyetlerini kendi ülkelerine çekebilmek amacıyla, sıfır veya düşük efektif vergi oranlarının uygulandığı özel düzenlemelerin yapılması ve böylece tercihli bir vergi rejiminin oluşturulması, zararlı vergi rekabeti göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Söz konusu vergilendirme rejimleri, hisse senedi gibi menkul kıymetlerin gelir ve kazançları ile iştirak kazançları için genellikle tercih edilebilir uygun bir ortam sağlarlar.

Tercihli vergi rejimi, belirli alan ve konular için üç şekilde oluşturulabilir. Birincisi söz konusu alanlar için sıfır veya düşük oranlı tarife saptanmasıdır. İkincisi, bu alanlar için uygulanan muafiyet, istisna veya indirimler sonucu vergi matrahı azaltılabilir veya kaldırılabilir. Üçüncüsü, her ikisi birlikte uygulanabilir.

Tercihli vergi rejimi uygulaması, zararlı vergi rekabetinin kabul edilen ölçeklerinden birisidir. Fakat düşük oranlı veya sıfır vergi uygulamasıyla temsil edilen tercihli vergi rejiminin haksız vergi rekabeti oluşturup oluşturmadığı konusu, diğer ölçeklerle birlikte değerlendirildiğinde daha anlamlı sonuçlar verecektir.

#### **1.2.2.2. Dış Sermayeye Veya Yatırımcılara Ayrımcı Vergi Rejimi Uygulamak**

Dış kaynaklı sermaye ile yatırımlara özgü ve genel vergi sistemi dışında ayrımcı bir vergi uygulaması yapılması da zararlı vergi rekabetinin önemli ölçeklerinden biridir. Söz konusu ayrımcı vergi sistemlerinde, genel vergi sistemi dışında, gerek vergi matrahının gerekse uygulanacak vergi oranını belirlenmesi ile ilgili olarak mükellefiyet sınırlarının saptanması bakımından ayrı ve özel bir vergi sistemi oluşturmak, uluslararası vergi rekabeti açısından haksız sonuçlar doğurabilecek nitelikte görünmektedir.

#### **1.2.2.3. Kapalı ( Çevrili ) Alan Rejimi Uygulanması ( Ring-Fencing of Regimes)**

Ülkelerin, uluslararası piyasalara açık ancak kendi iç ekonomilerine kapalı olan serbest bölgeler<sup>29</sup> gibi çevrili alanlar oluşturması için çeşitli nedenler vardır. Ülke sınırları içerisinde söz konusu kapalı alanları oluşturan ülkeler, bu bölgelerde uyguladığı teşvik edici önlemlerin zararlı etkilerinden kendi ekonomilerini korumuş olmaktadır. Bu uygulamanın olumsuz etkileri sadece diğer ülkelerin vergi matrahları üzerindedir.

---

<sup>29</sup> Serbest bölge, Ülkemizde ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek, dış finansman ve ticaret imkânlarından daha fazla yararlanmak üzere kurulmuş olan Serbest Bölgeler; ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin yasal düzenlemelerin uygulanmadığı, yapılan sınıflı ve ticari faaliyetler için daha geniş muafiyet ve teşviklerin tanındığı, ülkenin diğer kısımlarından fiziki olarak ayrılan ve ticari, endüstriyel ve hizmet faaliyetlerinin yapıldığı yerler olarak tanımlanmaktadır.  
(bkz: Dış Ticaret Müsteşarlığı web sayfası).

#### **1.2.2.4. Uluslararası Bilgi Değişimi (Enformasyon) Konusunda Boşluk Oluşturmak**

Bir kısım ülkelerin diğer ülkelerle, egemenlik kriterini dikkate alarak veya isteksiz davranarak bilgi alış verişinde bulunmaması veya bu konuda çok sınırlı işbirliğine girmesi, söz konusu ülkeler açısından, potansiyel zararlı vergi rekabetinde bulunduğu veya bulunacağı konusunda gösterge olarak kabul edilmektedir. Bir ülke ne kadar çok bilgi paylaşıyorsa, sistemi kötüye kullanması da o derece azalacaktır. Ülkeler bunu engellemek için, ülkelerin taraf oldukları uluslararası organizasyonlar vasıtasıyla bilgi paylaşmayan ülkelere baskı yapmakta ve onları daha şeffaf olma konusunda zorlamaktadırlar.

#### **1.2.2.5. Vergi Matrahının Belirlenmesinde Yapay Önlemler Almak**

Bir kısım ülkelerde, çifte vergilendirmeyi<sup>30</sup> engellemek amacıyla, vergi yasalarında bazı muafiyet, istisna veya indirimler oluşturulabilir. Özellikle yabancı sermaye ve yatırımlara dönük konulardaki vergi matrahının belirlenmesinde, diğer gelir unsurlarına uygulanmayan vergi muafiyeti veya indirimi uygulanması, zararlı vergi rekabeti göstergelerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

#### **1.2.2.6. Diğer Potansiyel Zararlı Vergi Rekabeti Göstergeleri**

Kesin olmamakla birlikte, bazı düzenlemeler de potansiyel zararlı vergi rekabetinin göstergelerinden sayılmaktadır. Uluslararası transfer fiyatlamasına imkân verecek yasal boşluklar oluşturmak, yabancı kaynaklı gelirleri yerleşik ülke vergisinden muaf tutmak ya da matrahı azaltıcı düzenlemelerde bulunmak, vergi kaybını telafi edecek şekilde yabancı yatırımcının mükellefiyete ilişkin vergi oranını veya matrahını yerleşik yatırımcıya doğru aktarıcı önlemler almak ve mevzuatında bunun uygulanmasına olanak veren hükümler oluşturmak gibi göstergeler de bu çerçevede değerlendirilmektedir (OECD, 1998, s. 25-35).

---

<sup>30</sup> Çifte vergilendirme, Çifte vergileme, vergiye tabi bir gelirin birden fazla ülkede vergi konusu olması, aynı gelirin hem elde edildiği ülkede hem de geliri elde edenin mukim (yerleşik) olduğu ülkede vergilendirilmesidir (bkz: Gelir İdaresi Başkanlığı web sayfası).

### 1.2.3. Zararlı Vergi Rekabetinin Yol Açtığı Ekonomik Ve Mali Sorunları

Ülkelerin uygulamış oldukları vergi rekabeti politikalar sonucunda almış oldukları vergisel önlemler neticesinde mobilitesi yükselmiş olan sermaye, emek, doğrudan yatırımlar ve portföy yatırımlarının kendi lehlerine haksız bir biçimde sapmasına neden olmaktadır. Ayrıca vergi matrahlarının da ülkeler arası kayması da ülkeler arası vergi hâsılatları açısından önemli kaymalara neden olabilmektedir.

Zararlı vergi rekabetinin en tehlikeli sonucu, mali bozulmaya ve fiskal değer kaybına (Eyüpgiller, 2002, s. 38) yol açmasıdır. Bunlar hareketli olan üretim faktörleri üzerinden (özellikle sermayeden) hesaplanan vergi matrahlarının, daha düşük oranda vergi oranlarına tabi tutulması ile vergi gelirlerinin düşmesi, akışkan faktörlerin ülke değiştirmesi sonucunda terk edilen ülkenin vergi matrahında bir aşınmaya neden olması ve hareketli faktörlerin başka ülkelere gitmesi ile yüksek vergi uygulayan ülkelerde hareketli olmayan faktörlere daha düşük ödeme yapılmasına ve bunlarda vergi matrahlarının ve vergilerin aşınmasına neden olur (Giray, 2005, s. 111). Bu da ülkelerin en önemli gelir kaynağı olan vergilerin dağılımının ve niteliklerinin değişmesine neden olmaktadır.

Mali bozulma sonucu matrahları aşınan ülkeleri daha ciddi sorunlar beklemektedir. Mali bozulma sonucu, matrahları aşınan ve daha az vergi geliri elde eden ülkelerin, en önemli gelir kaynağı olan vergilerin azalmasıyla bütçelerindeki dengeler de değişecektir. Ülkeler borçlanmaya daha fazla ihtiyaç duyacaklardır. Dolayısıyla ülkeler bu borçlanmadan dolayı faiz yüküyle karşı karşıya kalacaklardır. Bu ekstra yüklerden dolayı ülkeler verimli yatırım harcamalarını kısmak zorunda kalacaklardır. Buda ülkedeki transfer harcamalarının gelir dağılımının alt diliminde bulunanlar için daha az harcama anlamına gelecek ve gelir dağılımının bozulmasına yol açacaktır. Ayrıca borçlanma ve faiz giderleri ülkedeki enflasyonu da tetikleyecek ve ülkenin ekonomik ve sosyal yapısında aşınmaya neden olacaktır.

Vergi rekabeti sonucu ülkelerdeki vergi yükü sermayeden emek ve gayrimenkul gibi daha az akışkan veya akışkan olmayan faktörlere kaydırır. Buda bireysel vergi yükü dağılımında adaleti engeller. Yani, vergi yükü işgücü ve tüketim gibi mobil olmayan faktörler üzerine kayacaktır. Bu durum ise hem işsizliği arttıracak hem de vergilemede eşitlik ilkesini zedeleyecektir. Özellikle vergi yükünün dağılımında yatay ve dikey eşitlik

bozulacaktır. Dolayısıyla tam mükellef dar mükelleflerden daha ağır bir şekilde vergilendirilmiş olacaktır (Günaydın ve Benk, 2003, s. 143). Çünkü akışkan olan sermaye kendisine diğer üretim faktörlerinden daha kolay yeni bir yer bulabilmektedir. Buda vergi yükünün çalışanlar üzerinde yoğunlaşmasına neden olacak, buda çalışanların ücretleri üzerinde aşınmaya neden olacak ve gelir dağılımının çalışanlar aleyhine bozulmasına neden olacaktır.

Vergi rekabeti ile düşen vergi matrahları ve toplanan vergi miktarları düşeceğinden ülkede sunulan kamu hizmetlerini de düşmesine yol açacağını ve buda devletlerin artan kamu harcamaları karşısında gelirlerinin giderlerini karşılayamayacak düzeye inmesine yol açacaktır (Giray, 2005, s. 112). Dünyadaki kamu harcamalarının sürekli bir artış içinde bulunduğu göz önüne alındığında artan kamu harcamalarının finansman ihtiyacının da önemi daha iyi anlaşılacaktır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin sermaye birikiminin yetersizliği nedeniyle devlet eliyle yatırım hükümetler için zorunlu bir durumdur. Büyümenin teşvik edilmesi için yatırımlara devletinde katılımı sonucu, kamu harcamaları artmakta buda beraberinde yatırımın finansman ihtiyacını gündeme getirmektedir. Bu finansman ihtiyacı da vergilere olan gereksinimi artırmaktadır. Çünkü vergiler hem toplumların kendi kaynaklarına dayanmakta hem de her hangi bir karşılığı bulunmamaktadır. Zararlı vergi rekabeti hükümetler için verimli bir kaynak olan vergi gelirlerinin aşınması sonucunu doğurmakta ve ülkeleri artan kamu finansmanı için daha tehlikeli olan diğer finansman kaynaklarına yönlendirmektedir.

Vergi rekabeti kalifiye emeğin başka ülkelere gitmesine ve emeğin niteliğinin düşmesine neden olur (Giray, 2005, s. 113). Zararlı vergi rekabeti hareketli sermaye kadar olmasa da nitelikli iş gücünün hareketliliğini de etkilediği ve ücret gelirlerinin vergilendirilmesi üzerinde olumsuz etkiler taşıdığı bir gerçektir. Çünkü ÇUŞ'lar nitelikli iş gücünü yeni gittikleri ülkelere de götürmekte, nitelikli işçi çıkışı da ülkelerdeki verimin düşmesi ve ücret gelirlerinden alınan vergilerin aşınması sonucunu doğurmaktadır.

2000'li yıllarda teknolojik gelişmelerle daha çok mobil hale gelen sermayenin, ülkelerdeki vergi oranlarının düşmesiyle, vergi hasılatında gerçekten üzerinde durulduğu kadar bir kayba neden olup olmadığı araştırılmaya başlanmıştır. Bu durumun kurumlar vergisinde meydana getireceği düşüş ile birlikte, emeğin üzerindeki vergi yükünün



artmasını tetikleyeceği ve bunun da işsizliği arttırıp, nitelikli emek gücünün vergi oranları düşük ülkeleri tercih edip etmeyeceği tartışılmaya başlanmıştır.

Literatürde, vergi oranlarındaki değişmelerin, ülkeye sermaye girişini etkilediğini savunan görüşler (Grubert and Muti, 1991-1997)-(Hines and Rice, 1994)-(Swenson, 1994) olduğu kadar, vergi oranlarındaki değişmelerin, ülkeye sermaye girişine etkisi olmadığını (Morisset and Pirnia, 1984, 1994, 1997) savunan görüşlerde mevcuttur. Bu görüşe göre; yatırımları etkileyen faktörler, ekonomik ve siyasi istikrar, iş gücü maliyetleri ve altyapı imkanlarıdır.

Ayrıca vergi hasılatlarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranları dikkate alınarak yapılan araştırmalarda kurumlar vergisi hasılatlarında, vergi rekabeti sonucu vergi oranlarında meydana gelen düşüş trendine rağmen önemli bir düşüş yaşanmadığı belirtilmekte, bunun neticesinde Avrupa Birliği ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü gibi organizasyonların bu konu üzerinde bu kadar durmasının gereksiz olduğu belirtilmektedir (Boss, 2006, s. 48).

#### **1.2.4. Zararlı Vergi Rekabeti Ve Önleme Çalışmaları**

Kurallara uygun vergi rekabeti ile haksız vergi rekabeti ile ilgili olarak bir taraftan bilimsel çalışmalarda ölçekler tartışılırken, diğer taraftan uluslararası kuruluş ve anlaşmalarda bazı kıstaslar geliştirilmiştir. 1977 yılında özellikle transfer fiyatlaması odaklı Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü vergi anlaşma modeli (OECD Model Tax Convention), 1996 yılında haksız vergi rekabeti ile ilgili Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Bakanlar Bildirgesi, ve 1998 yılından itibaren düzenlenen Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Gelir ve Sermaye Üzerine Vergi Anlaşma Modeli, söz konusu örgütün haksız vergi rekabeti ile ilgili ölçeklerin belirlendiği belgelerdir. 2000 yılında yayınlanan diğer bir raporla vergilendirme alanında küresel işbirliğinin önemi ve yaşanan gelişmeler ele alınmıştır. 2001 yılında ise, yayınlanan ilerleme raporu ile Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün konuya olan duyarlılığı vurgulanmış ve koordineli önlemlerin çerçevesinin oluşturulması hakkındaki 2004 ilerleme raporu ile engelleme girişimindeki kararlılık ortaya konmuştur. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün zararlı vergi rekabetine ilişkin raporlarının hiç birisi ülkelerin vergilendirme yetkisinin kullanımına müdahale niteliğini taşımamaktadır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü gibi AB’de oluşturulan uluslar üstü karar alma mekanizması vergilendirme yetkisinin kullanımı bağlamında herhangi bir inisiyatife sahip değildir (Saraç, 2006, s. 207). Diğer bir ifadeyle, AB’de vergilendirmenin üst organlar tarafından birlik düzeyinde kaynak kullanımında etkinliği sağlama, fiyat istikrarını gerçekleştirme, istihdamı geliştirme ve gelir dağılımında iyileştirme gibi makro ekonomik ve sosyal amaçlarla kullanılmamaktadır. AB’de vergi politikası ülke hükümetlerinin amaçları doğrultusunda şekillenmektedir. Ulaşılmak istenen amaçların ortak olması ve bu doğrultuda ulusal hükümetlerin performanslarını geliştirmek istemesi, aralarında çıkar çatışması oluşmasına neden olabilmektedir.

#### **1.2.4.1. Roma Anlaşması Hükümleri**

AB vergi politikasının ana hukuki kaynağı 1957’de imzalanan ve 1 Ocak 1958’de yürürlüğe giren Roma anlaşmasıdır. Anlaşmanın vergilendirme ile ilgili hükümleri 95-99. maddelerinde yer almaktadır. Bu maddeler incelendiğinde, rekabeti bozucu vergisel uygulamaların ortadan kaldırılmasının ve üye ülkeler arasında ortak bir vergilendirme temelini oluşturulmasının hedeflendiği görülmektedir.

Ayrımcı vergilemeyi yasaklayan 95. ve 96. maddelerinin amacı ise, kaldırılan gümrük vergilerinin yerine ulusal vergilerin kullanılarak ticaret ve rekabet koşullarının bozulmasını önlemektir. 95. maddeye göre, hiçbir üye ülkenin diğer üye ülkelerin ürünlerine doğrudan ya da dolaylı olarak uyguladıklarından hangi nitelikte olursa olsun daha yüksek iç vergiler koyması yasaklanmıştır. 96. madde kapsamında ise, ülkelerin şişkinleştirilmiş vergi iadeleri yoluyla ihracatı teşvik etmeleri engellenmiştir (Saraç, 2006, s. 208-209).

#### **1.2.4.2. Ruding Komitesi Raporu**

Roma Anlaşması hükümlerinin ticari faaliyetleri hedef alan rekabetçi vergi politikalarının engellenmesinde oldukça etkili sayılabilecek yasal bir altyapı hazırladığı söylenebilir. Ancak sermaye hareketleri açısından aynı durum geçerli değildir. Çünkü anlaşma, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi bağlamında ortaya çıkabilecek vergi rekabetiyle ilgili hükümler içermemektedir. Birlik bünyesinde sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi üyeleri bundan daha fazla pay almaya yönlendirmiş ve rekabetçi vergi politikası uygulama imkanlarını genişletmiştir. Bu kapsamda, entegrasyon sürecinin

kesintiye uğrayabileceği endişesi gündeme gelmiş ve 1990 yılında Komisyon tarafından, Hollanda Maliye Bakanı Onno Ruding başkanlığında bağımsız uzmanlardan oluşan bir komite görevlendirilmiştir (Saraç, 2006, s. 209-210).

Ruding Komitesi 18 Mart 1992 yılında tamamladığı raporunda, mevcut kurumlar vergisi farklılıklarından dolayı Avrupa Birliği bünyesinde kolaylıkla vergi rekabetinin oluşabileceğine dikkat çekmiş ve bu türden bir rekabetin engellenmesi amacıyla kurumlar vergisi uygulamalarında, yüzde 30'luk bir minimum oranın tespit edilmesini önermiştir. Ancak İngiltere'nin de içinde olduğu bazı üye ülkelerin, vergi uyumlaştırmasının ulusal egemenlikleri tehdit ettiği yönündeki muhalefeti nedeniyle öneri uygulanma imkânını bulamamıştır.

#### **1.2.4.3. Primarolo Komitesi Raporu: Code of Conduct Girişimi**

AB'deki vergi rekabetinin engellenmesi yönündeki temel girişimlerden birisi de, işletmelerin vergilendirilmesini konu alan ve 1 Aralık 1997'de Konsey tarafından kabul edilen Code of Conduct girişimidir. Bu girişim AB'de ortaya çıkan vergi rekabetinin olası olumsuz etkilerinin engellenmesini konu alan en önemli ve kapsamlı girişim olarak görülmektedir. Bu kapsamda, komite “potansiyel olarak zararlı olabilecek” veya “birlik bünyesindeki işletme faaliyetlerinin yerleşme kararlarını etkileyebilecek” uygulamaları tespit amacına yönelmiştir. Üye ülkelerdeki vergi mevzuatlarını inceleyen komite, 1999 yılında bir rapor hazırlamış ve Avrupa Birliği kapsamında zararlı vergi rekabeti ile sonuçlanabilecek 66 adet sorunlu vergi düzenlemesi bulunduğunu açıklamıştır (Saraç, 2006, s. 210-211).

Üye ülkeleri uygulamakta oldukları zararlı düzenlemeleri kaldırma konusunda yükümlülük getiren raporda, bir ülkedeki vergisel önlemlerin zararlı olup olmadığının tespitinde şu kriterler kullanılmaktadır.

- Ülkelerin sağlamakta olduğu vergisel teşviklerin sadece o ülkede mukim bulunmayanlara veya bunlara yapılan işlemlere tanınıp tanınmadığı,
- Vergisel avantajların, ulusal vergi temeline hiçbir etkisi olmayacak şekilde ulusal ekonomiden tamamen izole edilip edilmediği,

- Vergisel avantajların, avantajı sunan üye ülke içinde gerçek bir iktisadi faaliyetle ilgili olup olmadığı,
- Uluslararası alanda icra edilen iktisadi faaliyetlerden sağlanan kazancın tespitinde uygulanan kuralların, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü tarafından belirlenen kurallardan ayrılıp ayrılmadığı,
- Vergisel düzenlemelerin şeffaf olup olmadığı,

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün vergi rekabetini engelleme girişimi ile karşılaştırıldığında AB'nin engelleme girişimi olan "Code of Conduct"ın, gerek yukarıda sayılan kriterler gerekse hukuki bağlayıcılığın niteliği itibariyle önemli farklılıklar içerdiği görülmektedir. Öncelikle Code of Conduct, hiçbir şekilde bir üye ülkedeki genel kurumlar vergisi oranına bir atıfta bulunmamaktadır. Kaldı ki, kurumlar vergisi oranının düşürülmesi yerli yabancı ayrımı yapılmaksızın tüm şirketlere uygulanabilirlik şartını taşıyorsa, adil bir vergi uygulaması olarak kabul edilmektedir.

Code of Conduct hukuki bağlayıcılık taşımayan bir uygulamadır. (Saraç, 2006, s. 211-212). Ancak böyle olmasına rağmen, Avrupa Birliği içinde ve ötesinde zararlı vergisel önlemleri açıklama yönünde politik bir bağlayıcılık taşımaktadır. Vergi rekabetinde kullanılan araçları sınırlandırma odaklı oluşu ve zararlı vergisel tedbirlerin belirlenmesinde ve kullanılmasının engellenmesinde ikna yoluna yönelmiş olması özelliği de politik bağlayıcılık kapsamında düşünülebilmektedir.

Genişleme sürecinde vergi rekabetinin yoğunlaşması riskiyle karşı karşıya bulunan AB'nin, vergi rekabetine alternatif olarak değerlendirilen vergi uyumlaştırmasına özel bir önem vermesi gerekmektedir.

AB'de vergi uyumlaştırması özel önem taşıyan bir konudur. Çünkü mal ve hizmetlerin yanı sıra üretim faktörlerinin birlik bünyesinde serbestçe hareket edebilmesi, üye ülkelerin vergi sistemleri arasındaki farklılıkların belirleyiciliğini arttırmaktadır. Vergi sistemleri arasındaki farklılıklar, birlik içinde vergi rekabetinin yoğunlaşmasına ve ortak Pazar anlayışının önemini yitirmesine neden olabilmektedir. AB'de dolaylı ve dolaysız vergi uyumlaştırmasına gidilerek mal ve hizmetler ile sermaye faktörlerinin serbest dolaşımında vergi aracının tarafsız kalması sağlanmaya çalışılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda, 2000 yılında belirlenen ve potansiyel olarak zararlı bulunan 47 vergi rejimi ile ilgili olarak üye ülkelerdeki gelişmeler ve ilerlemeler hakkında 2006 yılı toplantısındaki en son bilgiler verilmektedir.

**Tablo 1.4. Zararlı Vergi Uygulamalarının 2006'daki son durumları**

Sıra No	Ülke	2000 yılında potansiyel olarak " <u>zararlı</u> " bulunan uygulamalar	Uygulamanın Son Durumu
1	ABD	Yabancı Ticaret Şirketleri	Kaldırıldı
2	Almanya	İzleme ve Koordinasyon Merkezleri	Değiştirildi
3	Almanya	Uluslararası Gemicilik	Zararlı değil
4	Avustralya	Off-Shore Bankacılık Merkezleri	Zararlı değil
5	Belçika	Koordinasyon Merkezleri (Sigortacılık)	Kaldırıldı
6	Belçika	Yasal Olmayan Sermaye Kuralları	Değiştirildi
7	Belçika	Yabancı Ticaret Şirketleri Kuralları	Kaldırıldı
8	Belçika	Dağıtım Merkezleri	Değiştirildi
9	Belçika	Hizmet Merkezleri	Değiştirildi
10	Finlandiya	Aland Captive Sigortacılık Rejimi	Kaldırıldı
11	Fransa	Ana Merkezler Rejimi	Değiştirildi
12	Fransa	Lojistik Merkezler	Değiştirildi
13	Hollanda	Uluslararası Grup Finansmanı İçin Risk Rezervleri	Kaldırıldı
14	Hollanda	Grup içi Finans Faaliyetleri	Değiştirildi
15	Hollanda	Finans Şubesi	Değiştirildi
16	Hollanda	Uluslararası Gemicilik	Zararlı değil
17	Hollanda	Maliyetlendirme Kuralları	Değiştirildi
18	Hollanda	Yasal Olmayan Sermaye Kuralları	Değiştirildi
19	Hollanda	Yabancı Ticaret Şirketleri Kuralları	Kaldırıldı
20	İrlanda	Uluslararası Finansal Hizmetler Merkezi	Kaldırıldı
21	İrlanda	Shannon Havaalanı Bölgesi	Kaldırıldı
22	İspanya	Bask Bölgesi ve Navarra Koordinasyon Merkezleri	Kaldırıldı
23	İsveç	Yabancı Hayat Dışı Sigorta Şirketleri	Kaldırıldı
24	İsviçre	50/50 Uygulaması	Kaldırıldı
25	İsviçre	Hizmet Şirketleri	Değiştirildi
26	İtalya	Trieste Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Merkezi	Kaldırıldı
27	İtalya	Uluslararası Gemicilik	Zararlı değil
28	İzlanda	Uluslararası Ticaret Şirketleri	Kaldırıldı
29	Kanada	Uluslararası Bankacılık Merkezleri	Zararlı değil
30	Kanada	Uluslararası Gemicilik	Zararlı değil
31	Kanada	Mukim Olmayanlara Ait Yatırım Şirketleri	Kaldırıldı
32	Kore	Yabancı Bankaların Off-Shore Faaliyetleri	Kaldırıldı
33	Lüksemburg	Reasürans Şirketleri İçin Düzenlemeler	Değiştirildi
34	Lüksemburg	Finans Şubesi	Değiştirildi
35	Lüksemburg	Sadece Bir Tane Çok Taraşı Fon Yöneten Yönetim Şirketleri (1929 Holding Şirketler)	<b>ZARARLI</b>
36	Macaristan	Risk Sermayesi Şirketleri	Zararlı değil
37	Macaristan	Yurtdışında İşlem Yapan Şirketler İçin Tercihli Rejim	Kaldırıldı
38	Norveç	Uluslararası Gemicilik	Zararlı değil
39	Portekiz	Madeira Uluslararası İş Merkezi	Kaldırıldı
40	Portekiz	Madeira Uluslararası Gemicilik Kaydı	Zararlı değil
41	Portekiz	Madeira Uluslararası İş Merkezi'ndeki Yabancı Şubeler	Kaldırıldı
42	<b>Türkiye</b>	<b>İstanbul Off-Shore Bankacılık Rejimi</b>	<b>Kaldırıldı</b>
43	<b>Türkiye</b>	<b>Türk Serbest Bölgeleri</b>	<b>Zararlı değil</b>
44	Yunanistan	Gemicilik Büroları	Zararlı değil

45	Yunanistan	Gemicilik Rejimi (Kanun 27/75)	Zararlı değil
46	Yunanistan	Yabancı Şirketlere Ait Şubeler	Kaldırıldı
47	Yunanistan	Çok Taraşı Fonlar/ Portföy Yatırım Şirketleri	Zararlı değil

**Kaynak:** (Günay, 2007, s. 72)

Tabloda da görüldüğü üzere 2000 yılı Raporu'na göre zararlı olarak bulunan uygulamaların genel olarak konuları sigortacılık, bankacılık, fon yönetimi, finans ve leasing, denizcilik, hizmet merkezi rejimleri, iş merkezi rejimleri ve dağıtım merkezi rejimleridir. Uygulamaların büyük bir kısmı Avrupa'da bulunmaktadır. Yine tablodan görüldüğü gibi uygulamaların önemli bir kısmı kaldırılmış ya da değiştirilmiştir. 2000 Raporu'nda Türkiye'den **“İstanbul Off-Shore Bankacılık Rejimi”** ve **“Türk Serbest Bölgeleri”** potansiyel olarak zararlı tercihli vergi rejimi olarak nitelendirilmişlerdir. Fakat yukarıda 2006 yılı İlerleme Raporu'nda da belirtildiği gibi; serbest bölgelerin daha ayrıntılı değerlendirmeler sonucunda Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü kriterleri doğrultusunda zararlı olmadığı sonucuna varılmış, İstanbul Off-Shore Bankacılık Rejimi ise kaldırılmıştır.

### 1.3. Örtülü Kazanç Olarak Transfer Fiyatlandırması Kavramı Genel Çerçeve

Örtülü kazanç, sermaye şirketlerinin ülkelerin vergi mevzuatlarındaki boşluktan yararlanıp, yasal yolların dışındaki şekillerde kazanç elde edip bu kazancı vergilendirmeden uzak olarak ortaklarına dağıtmaktır. Sermaye şirketlerinin ilk amacı kâr elde edip bunu gerçek veya tüzel kişi ortaklarına dağıtmaktır. Örtülü kazanç ile şirketler vergilendirilecek kârlarını gizleyerek kârlarını yükseltmek istemektedirler. Serbest piyasa ekonomisinin varlığı, şirketlerin mal ve hizmet fiyatlarını belirlemede serbestlik içinde olmasını gerektirmektedir. Her ne kadar fiyatı istediği kadar belirleyebilme özelliği tam rekabet koşullarının varlığı altında şirketlere kalmamakta, mal ve hizmetin fiyatı şirketlerden bağımsız piyasada belirlenmekte ise de bu tür piyasalar henüz dünyada oluşmamıştır. Genellikle ülkelerdeki piyasalar oligopol özelliği gösterdiğinden dolayı bu tür piyasa aksaklıkları sonucu devletin gelirleri aşınmakta ve devletin müdahale edip önleyici tedbirler alması kaçınılmaz olmaktadır.

Örtülü kazancın objektif ve subjektif olmak üzere iki unsuru mevcuttur. Objektif unsur olarak; şirketlerin gerçek veya tüzel kişilere bedelsiz veya çok düşük bedelle değer aktarması, şirket ortaklarına değerlerin aktarılması sırasında bulunulan edimlerle diğer

kişilere bulunulan edimler arasında bariz farklılıklar olması olarak özetlenebilir. Subjektif unsur ise; örtülü kazanç sağlayan şirket ile sağlanan ortağın örtülü kazanç dağıtıldığını bilmesinin gerekli olması yani mükellefin aktif bir eylemini bilmesi gereklidir (Işık, 2005, 211-228).

Bu şartlar transfer fiyatlandırmasında da geçerlidir ve örtülü kazanç elde etmenin bir yolu olarak transfer fiyatlandırması son yıllarda ülkelerin üzerinde önemle durduğu ve önlemler aldığı bir konu haline gelmiştir. Ernst&Young'ın yaptığı bir araştırmada şirketlerin %90'a yakını transfer fiyatlandırmasının kendileri için önemli olduğunu ve bu şirketlerin %75 e yakını 2005'ten sonraki 5 yıllık dönemde transfer fiyatlandırmasının kendileri açısından önemli ve kritik olacağını belirtmişlerdir (Ernst&Young, 2005, s. 5-15).

Transfer fiyatlandırması, küreselleşme süreci içerisinde ÇUŞ'ların ortaya çıkıp giderek sayılarının artması sonucunda, özellikle gelişmiş ülkelerin karşı karşıya kaldığı çok önemli vergisel bir sorundur. ÇUŞ'un dikey veya yatay bölümleri arasında veya ilişkili diğer şirketleri arasında kârın bölüşülmesi suretiyle vergiden kaçınmayı<sup>31</sup> ifade eder. Yani bir işletmenin mal ve hizmetler ile gayri maddi varlıklarını kendi bölümleri ya da kolları arasında transfer ederken kullandığı fiyattır (Barkowski, 1997, s. 322). Tanımı biraz daha genişletirsek, uluslararası şirketlerin mal ve hizmetlerini farklı vergilendirme kademelerinde ilişkili veya bağlantılı oldukları diğer şirketlere fiyatlandırma mekanizması yoluyla satarak kârlarını transfer etmesi olarak tanımlayabiliriz (Gill, 2007, s. 264).

Diğer bir tanımlamaya göre transfer fiyatlandırması, genel olarak aynı ticari, sınai veya mali organizasyon içinde yer alan bir işletmenin farklı bölümleri, şubeleri, bağlı ortaklıkları, iştirakleri veya diğer benzeri ortaklıkları arasındaki, mal ve hizmet satışında veya benzeri diğer ticari işlemlerinde uyguladıkları fiyatlandırmadır (Öncel ve Öncel, 2003, s. 17). Diğer bir ifadeyle, İlişkili şirketlerin birbirleri ile olan mal ve hizmet alım satımının fiyat mekanizması yoluyla, düşük veya yüksek gösterilmek suretiyle vergi matrahlarının aşındırılmasıdır.

Transfer fiyatlandırması sonucu, özellikle ÇUŞ'lar ve birbirleri ile dikey veya yatay organizasyon bağı ile ilişkili veya bağlantılı firmalar, yüksek oranda vergileme yapan

---

<sup>31</sup> Vergiden kaçınma, bir ülkenin vergi kanunlarındaki boşluklarından yararlanıp vergi matrahının aşındırılmasıdır.

ülkelerden, daha düşük oranda vergileme yapan veya hiç vergileme yapmayan ülkelere doğru, kârlarını ve dolayısıyla vergi matrahlarını kaydırmakta, vergi yüklerini daha aza indirgeyebilmektedirler. Bunu yapabilmeleri için ÇUŞ'ların zararlı vergi rekabeti sonucu farklı ve düşük oranda vergileme yapan ülkelere ihtiyaçları vardır. Bu şirketler, zararlı olacak şekilde düşük oranda vergileme yapan ülkelere fiyat mekanizmasını kullanarak matrahlarını transfer edecek yapılanmaya sahiptir. Bunlarda sermaye yoğun çalışan ÇUŞ'lar olmaktadır. Örnek olarak; ÇUŞ yüksek vergi oranı olan bir ülkedeki bağlı şirketine yüksek fiyatla mal satarak veya düşük fiyatla mal alarak bu firmanın kârını ve ödeyeceği vergiyi azaltabilmektedir.

20. yüzyılın sonlarında kapitalizmin yükselişi ile oluşan monopol<sup>32</sup> ve oligopoller<sup>33</sup> kârlarını maksimize etmek için uluslararası piyasaları kullanmaya başlamışlardır. Çünkü gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelerde hem tam rekabet şartları<sup>34</sup> eksik hem de üretim faktörlerinin maliyetleri daha düşüktür. Bu durumda önemli olan nokta, ÇUŞ'ların yaptıkları transferlerin merkez ülkede çarpan etkisi yaratabilmesidir. Merkez ülkede kârın çoklaşması ile üretimin artışı tetiklenecek ve yine gelişmiş ülkelerin güçlerini kullanarak elde etmiş oldukları ticari imtiyazlar çerçevesinde ürünleri satılabilecektir (Şatıroğlu, 1984, s. 199).

Uluslararası şirketlerin transfer fiyatlandırması yoluyla kaynaklarını ülkeler arasında ve bazı ülkeler aleyhine yeniden dağıtmasının, ilgili ülkelerde milli gelir, işsizlik, tüketici fiyatı, üretim girdileri fiyatı ve ödemeler dengesi gibi ekonomik değişkenler üzerinde olumsuz etkilere neden olacağı, devletlerin bir yandan küresel şirketlerin vergilendirilmesinden adil pay almalarını engellerken, diğer yandan çokuluslu şirketlerin çifte vergilendirilmesine yol açabileceği ileri sürülmektedir. Sonuçta şirketlerin, böyle bir yolla kamusal hizmetlerden yararlanırken, ülkelerin kamu finansmanına katılmamaları önemli bir adaletsizlik sorunudur (Çevik, 2004, s. 160).

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesi, aynı ülke içinde olduğu gibi, farklı ülkeler arasında da meydana gelebilmektedir. İlk durum, gelir

<sup>32</sup> Monopol, ikame olanakları sınırlı olan bir malın arzının tek firmanın kontrolü altında olmasıdır.

<sup>33</sup> Oligopol, Birbirlerine etki edebilecek kadar az sayıda satıcının sonsuz sayıda alıcı ile karşı karşıya geldiği bir piyasadır. Kaç tane firma olursa olsun, bir firmanın aldığı karar diğerlerini etkiliyorsa piyasa oligopoldür.

<sup>34</sup> Tam rekabet şartları, çokluk ve atomize şartı, bölünebilme şartı, Homojenize şartı, şeffaflık şartı ve akışkanlık şartıdır.



dağılımında adaletsizliklere yol açarken, ikinci durumda ise ülkelerarası vergisel adaletsizliklere ve ülkelerarası gelir dağılımının bozulmasına neden olmaktadır. Sonuçta her iki durumda da vergi gelirlerinde bir aşınma meydana gelmektedir.

Gelirin transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü dağıtımı, genellikle vergi yükünün yüksek olduğu ülkelere, vergi yükünün düşük olduğu ülkelere doğru yapılmaktadır. 2001 yılında yapılan bir araştırmaya göre ABD’de yaklaşık 53 milyar USD’nin transfer fiyatlandırılması yoluyla örtülü olarak yurtdışına çıkarıldığı tespit edilmiştir (Aktaş, 2003, s. 80).

Transfer fiyatlandırmasını ele alan ilk yasal düzenlemeler hem dünya çapında faaliyet gösteren ÇUŞ’lara, hem de federal yapıdan dolayı farklı vergileme yetki alanlarına sahip olan ABD’de yapılmıştır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü’nde konuyla ilgili uluslararası bir uyum sağlayıp, çok taraflı bir anlaşmaya varabilmek ve sorunları çözebilmek için 1995 yılında “Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler için Transfer Fiyatlandırması Rehberi”ni yayımlamıştır. Bu rehberde; vergi idareleri arasında işbirliğinin geliştirilmesi, çifte vergilendirmenin önlenmesi ve üye ülkeler arasındaki mal ve hizmet satışlarında bedel olarak “emsal bedel” ya da “piyasa fiyatı”nın esas alınması gibi önerilerde bulunulmuştur.

Küreselleşme sürecinde, hareketliliği artan sermayenin, karşılaştırmalı üstünlükler sunan piyasalara yönelmesi, ÇUŞ’lar için özellikle vergisel açıdan yararlanılmak istenen bir özelliktir. Bu durumda ÇUŞ’lar, kârlarını vergilemenin daha az olduğu veya hiç olmadığı ülkelere transfer etmekte, buda hükümetleri buna karşı önlemler almaya mecbur bırakmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasının önemi, daha çok gelişmiş ülkeler için ortaya çıkmaktadır. Çünkü ÇUŞ’lar genellikle sermaye birikimini tamamlamış ülkeler olan gelişmiş ülkelerde örgütlenmiştir. Her ne kadar bazı ülkeler gelir üzerinden düşük ya da sıfır oranlı vergi de olsa gelişmiş ülkelerin oturmuş kurumsal yapıları ve güvenilir yasal mevzuatları olduğu için, ülkeler merkezlerini gelişmiş ülkelerde tutmaktadırlar.

Türkiye açısından transfer fiyatlandırmasına bakıldığında; Türkiye’nin içinde bulunduğu reformist sürecin henüz tamamlanamaması nedeniyle, vergisel

kurumsallaşmanın sağlanamaması ve sermaye birikiminin henüz tam anlamıyla gerçekleşmemesi gibi nedenlerle henüz transfer fiyatlandırmasının tam olarak ülkeler arası boyut kazanmadığı, daha çok yurt içi boyutunun var olduğu söylenebilecektir.

### **1.3.1. ÇUŞ'ların Transfer Fiyatlamasına Gitmelerinin Vergisel Amaçları**

Ekonomik açıdan bakıldığında transfer fiyatlandırması, şirketlerin ilişkili oldukları diğer kişi ya da kuruluşlarla yaptıkları ticarete şirkete bağımlı duruma gelmiş ülke piyasasında, gerçekte satılabileceğinden daha yüksek fiyatlara mal ve hizmet satmak, şirket merkezinin bulunduğu ülkeye ilave kâr ve kazanç aktarımında bulunmaktır (Şatıroğlu, 1984, s. 209).

ÇUŞ'lar kârlarını çoklaştırmak için bazı yollara başvurmaktadırlar. Bunu da genellikle kazançlarını vergi oranlarının düşük olduğu ülkelere aktararak yapmaktadırlar. Bu yolla kazançlarını çoklaştırmaktadırlar. Bu nedenler genellikle maliyetleri azaltmak etrafında oluşmaktadır. Vergilerde doğrudan maliyeti arttıran ve bu yolla kazancı azaltan bir faktördür. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı da şirketlerin ödeyeceği vergiyi azaltma amacını taşıyan bir uygulamadır. Bu vergisel amaçlar aşağıdaki gibidir.

#### **1.3.1.1. Vergi Sonrası Kârın Maksimize Edilmesi**

Uluslararası veya ÇUŞ'ların transfer fiyatlandırmasına başvurmalarının en önemli nedeni, hatta ortaya çıkış nedeni, vergi sonrası kârlarını maksimize etmek istemeleridir (Kabaalioğlu, 1982, s. 410). Farklı vergileme yetkisine sahip ülkelerde, ÇUŞ'ların ve nihai vergi yükünü en aza indirecek davranış ve uygulamaları, söz konusu şirketlerin vergi sonrası kârının önemli ölçüde artmasına neden olmaktadır.

Konuyu bir örnekle açıklamak gerekirse; yüksek vergi oranı uygulayan ülkedeki ana şirketin, biri düşük oranlı vergilerin uygulandığı bir ülkede, diğeri yüksek vergilerin uygulandığı başka bir ülkede olmak üzere iki bağlı şirketi bulunduğu bir durumda, vergi yükü fiyatlandırma yoluyla ayarlanabilecektir. Bu şirketler kârlarının, düşük vergi oranı uygulayan ülkedeki bağlı şirkette toplanmasını sağlamak için amaç birliği içine gireceklerdir. Yüksek vergi oranı uygulayan ülkede bulunan ana şirket, mallarını son derece düşük fiyatlarla düşük vergi oranlı ülkedeki bağlı şirketine satmakta; bu şirket de aynı

malları çok yüksek fiyatlardan yüksek vergi uygulayan ülkedeki diğer bağlı şirkete aktarmaktadır. Bu yolla, ana şirket düşük fiyatlar nedeniyle, düşük gelir beyan ederek vergi yükünü azaltmaktadır. Bağlı şirketlerden yüksek vergi oranı olan ülkedeki bağlı şirket, mal alımında ödediği yüksek fiyatlar nedeniyle maliyetleri yükselttiğinden düşük gelir beyan etmekte ve düşük vergi ödemektedir. Düşük vergi oranı olan ülkedeki bağlı şirket ise düşük fiyatlarla alıp yüksek fiyatlarla sattığı mal üzerinden büyük kâr elde etmektedir. Kâr bu şirket bünyesinde toplandığı halde vergi yükü düşük kalmaktadır. Benzer mekanizma mal alım satımının yanında hizmetlerde, faiz ve komisyon gibi gider unsuru olabilecek işlemlerde de söz konusu olabilmektedir (Soydan, 1995, s. 293).

### **1.3.1.2. Dış Ticaret Üzerinden Alınan Vergilerden Kaçınmak**

ÇUŞ'lar transfer fiyatlandırmasına bazen yabancı ülkelerin koymuş olduğu gümrük tarifelerinden, genel ve özel vergilerden ve kotalarından kurtulmak için de başvurabilirler. Dış ticaretteki vergilerin değer üzerinden alınması ve yüksek olması durumunda ÇUŞ grubunun mal ithal eden ana merkezi, daha fazla gümrük vergisi ve katma değer vergisi ödeyecektir. Ana merkez tarafından, bağlı şirket veya diğer şubelerden ithal edilen mal ve hizmetlerin fiyatları düşük tutularak ödenecek gümrük vergisi ile diğer vergi ve harç miktarları düşürülebilir (Işık, 2005, s. 32). Yurtdışına yapılan gereğinden ucuz satışlar ile ilgili ülkedeki gümrük vergileri gibi veriler aşındırılmaktadır.

### **1.3.1.3. İhracat Fiyatının Değiştirilerek Gerçeğinden Fazla Vergi İade Alınması**

Şirketlerin vergi sonrası kâr maksimizasyonunun yanında, ilgili ülkede bir teşvik önlemi olarak ihracatta vergi iadesi uygulanıyorsa, firmaların gerçeğinden daha fazla vergi iadesi almasına olanak sağlamaktadır. Türkiye gibi ihracata konu malların ve hizmetlerin KDV istisnası kapsamında olduğu ülkelerde, ihracatçı konumunda olan şirket, fazla vergi iadesi almak için ihraç fiyatlarını yüksek tutarak kendi kârını azamileştirecektir. Yüksek transfer fiyatlaması yüksek vergi iadesi anlamına gelecektir. Bazı ülkeler yapılan ihracat için vergi iadesi yerine vergi indirimi<sup>35</sup> yolunu tercih etmektedirler (Işık, 2005, s. 30-33). Vergi indirimi yolunun tercih edilmesi durumunda da vergi iadesi sisteminin sonuçları benzer şekilde meydana gelmektedir.

<sup>35</sup> Vergi indirimi, belli ekonomik sosyal ya da mali amaçların gerçekleştirilmesine yönelik olarak bazı vergi miktarlarının ya da oranlarının düşürülmesidir (bkz: Gelir İdaresi Başkanlığı web sayfası).

### 1.3.1.4. Stopaj Vergisi Matrahının Daraltılması Veya Gizlenmesi

Özellikle gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere üretim ve dağıtımla ilgili vermiş oldukları patent, know-how<sup>36</sup> ve marka, arama, işletme imtiyaz haklarını kullandırması karşılığında, ilgili ülkede stopaj alımı söz konusu ise, bunlar için yapılacak ödemelerin dışarıdan alınan malların fiyatı içinde yurtdışına kaydırılması sağlanmakta ve bu şekilde daha az stopaj vergisi<sup>37</sup> ödenmesi söz konusu olmaktadır (Öncel, 2002, s. 8). Tevkifatın azaltılması, bedeller düşük göstermek suretiyle ya da gayri maddi varlık bedellerinin tamamını veya bir kısmını aynı gruba dâhil şirketlerle yapılan diğer mal ve hizmet bedellerine dahil etmek suretiyle yapılabilecektir. İlkinde bedel doğrudan düşük gösterilmekte, ikincisinde ise değişime konu maddi malların bünyesine gizlenmektedir.

### 1.3.1.5. Genel Merkez Giderlerinin Bağlı Şirketlere Kaydırılması Suretiyle Vergi Mükellefiyetinin Azaltılması

Genel merkez yani ana firmanın bağlı olduğu ülkede vergi oranları düşük, öte yandan bağlı olan şirketlerin bulunduğu ülkelerde vergi oranları çok yüksek ise, firmanın genel gider vb. giderleri zaman zaman bağlı şirkette gösterilmeye çalışılmaktadır. Böylelikle vergi oranı yüksek ülkedeki bağlı şirketin giderleri fazlaştırılmak suretiyle kârlar düşürülmektedir. Yine amaç vergi matrahının azaltılmasıdır (Öncel, 2002, s. 8).

Ana merkezin, başka bir ülkede bulunan şube veya iştirakine, o ülke tarafından sağlanan vergi kolaylıklarından yararlanmak amacıyla kazancın orada oluşmasını sağlayacak şekilde gider dağıtımını yollarına başvurması etkili bir vergi kaçırma yoludur. Çok uluslu bir şirketler grubunun, muhtelif ülkelere yayılmış bölümlerden her birinin,

<sup>36</sup> Know-how, sanayi devriminden sonra Anglo-Amerikan Hukuk çevresinde ortaya çıkmış bir kavramdır. Know-how'ın geniş ve dar olmak üzere iki anlamı vardır. Geniş anlamda know-how, belirli bir sınaî faaliyetin yürütülebilmesi için gerekli olan tüm bilgi ve tecrübeleri ifade eder ki, bu şekilde teknik ve ticari unsurlar ile patent verilmiş iştirakleri de kapsar. Ancak know-how genellikle dar anlamda kullanılmaktadır. Buna göre bir ticari işletmenin ekonomik faaliyetinde (malların üretiminde, satımında, hizmetlerin sunulmasında, organizasyon ve yönetiminde) kullanılan, bir patent ile korunmamış bulunan, genellikle gizli olmakla birlikte böyle bir nitelik taşıması zorunlu olmayan, teknik, ticari, idari, mali veya başka bir alana ait bilgidir (Karataş, 2003)

<sup>37</sup> Vergi borcunun doğması sonucu, doğan verginin ilgili mükellef tarafından ödenmesi genel kuraldır. Ancak, bazen kanun koyucu tarafından asıl mükellef yerine üçüncü şahısların da vergiden sorumlu tutulması öngörülebilir. Zaten çeşitli vergi kanunlarında da, asıl mükellef olmadıkları halde, üçüncü şahısların, ilgili vergiyi ödemekten sorumlu tutuldukları görülmektedir. Esas olarak gelir vergisinde ve özellikle maaş ve ücretlerin vergi borcunu ödemesi açısından başvuru bu usule stopaj veya kaynaktan tevkif usulü denilir. Uygulamanın amacı, Vergilerin tahsilini daha kolay ve garantili şekilde gerçekleştirmek, küçük matrahların vergiden kaçırılmasını önlemek, maliye idaresinin ve vergi mükellefinin işlem yükünü azaltmak, verginin, gelirin doğuşundan çok kısa bir süre içinde maliye dairesine geçmesini sağlamak ve nihayet verginin mükellef üzerindeki psikolojik etkisini gidermektir (Gelir İdaresi Başkanlığı web sayfası)

işletmecilik prensipleri açısından yapması normal ve zorunlu olan araştırma ve geliştirme hizmetleri, grup içinde verginin en yüksek olduğu ülkedeki bölüm tarafından sürdürülür. Karşılığında diğer bölümlerden herhangi bir bedel alınmamak ya da çok az alınmak suretiyle, bütün grubun vergi yükü hafifletilmiş olur.

### **1.3.1.6. Nakit Kontrolleri ve Kotaların Aşılması**

Bağlantılı firmaların bulunduğu bir kısım ülkelerde kâr transferi, ithalat tutarı veya döviz ve kur üzerinden bir kısıtlama söz konusu olabilmektedir. Çünkü şirketler döviz ile yapılan ticaretler neticesinde, özellikle kur dalgalanmalarının yoğun olduğu ülkelerde, kurdan kaynaklanan kazanç ve kayıplarla karşı karşıya kalabilmektedirler. Transfer fiyatlandırmasıyla döviz kurlarındaki dalgalanmalar sonucunda karşı karşıya kalınan kayıpları, şirketler ödemelerin kur dalgalanmalarının muhtemel zamanlarına göre ayarlamak istemektedirler. Bu durumda hem kayıp yaşanmayacak hem de uluslararası kâr zayıf para biriminden ayıklanmış olacaktır (Bartelsman ve Beetsma, 2000, s. 1-4). Bu durumun sonucunda çoğu ülke tarafından nakit kontrolleri ve kotalar uygulanmaktadır. Ülkeler bazı mallarda veya bazı ülkelere karşı, hem kendi endüstrilerini korumak hem de kendi vatandaşlarını korumak için kota, tarife ve nakit kontrolleri uygulayabilmektedir. Böyle durumda şirketler bu nakit sınırlandırmalarından sakınmak için düşük vergi oranları ile az gelişmiş ülkelerde çalışan şubelere diğer birimler tarafından yüksek fiyatlı mallar satmaktadır. Bu durumda ise kâr örtülü olarak diğer ülkeye kotalar ve sınırlamalar aşılarak gönderilmiş olacaktır. Dış ticaret üzerindeki sınırlandırmaların aşılması, dolaylı olarak vergi mükellefiyetine de etki etmektedir (Günaydın, 1998, s. 233).

### **1.3.2. Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasının Ülkeler Açısından Etkileri**

Uluslararası transfer fiyatı ayarlamaları ülkelerin ekonomik ve mali yapısı üzerinde çeşitli şekillerde etkilere yol açmaktadır (Yıldız, 2005, s. 80).

#### **1.3.2.1. Vergileme Yetkisinin Sınırlandırılması**

Devletin mali alanda sürdürdüğü egemenliğin içerdiği yetkilerin en önemlilerinden olan vergilendirme yetkisi, devletin ülkesi üzerindeki egemenliğe dayanarak vergi alma konusunda sahip olduğu hukuki ve fiili gücüdür. Vergilendirme yetkisi; dar anlamda, devletin veya yetkili kamu kuruluşlarının sadece vergi koyma yetkisini içerirken; geniş

anlamda, kamu giderlerini karşılamak üzere gerçek ve tüzel kişiler üzerine konulan her çeşit mali yükümlülüğe ilişkin yetkiyi kapsamaktadır (Çağan, 1982, s. 3-5).

Uluslararası transfer fiyatlandırmasında yapılan çeşitli ayarlamalarla öncelikle vergileme yetkileri olumsuz şekilde etkilenmekte ve hatta bu yetki dolaylı olarak sınırlandırılmaktadır. Çünkü hiçbir ülke diğer ülkelerin haksız bir şekilde ÇUŞ'lara vergisel avantajlar sağlayıp kendi vergi gelirlerinde bir aşınmanın olmasını istememektedirler. Ülkelerin vergileme alanındaki egemenlik<sup>38</sup> haklarının transfer fiyatlandırmasını engelleme işlemleriyle tehlikeye düşmesi birçok ülkeyi endişelendirmekte, bunun sonucunda da ülkeler arasında zaman zaman ekonomik ve siyasi tartışmalar yaşanmaktadır.

Vergileme yetkisi öteden beri süregelen ve devletlerin direk egemenlik haklarıyla ilgili bir konu olduğu için, devletler, özellikle transfer fiyatlandırmasının pozitif yönleriyle etkilenen devletler, bu konuda kendilerine müdahale niteliğindeki çeşitli kararları kolay kolay kabul etmemektedirler. Ancak Türkiye gibi hem Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde olan hem Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'ne üye ve hem de ABD ile yoğun ilişki içerisinde bulunan ülkeler için bu tür istekler daha kolay kabul edilebilir olmaktadır.

### **1.3.2.2. Vergileme Alan ve Kapasitesinin Azalması**

Uluslararası şirketler satın almalar veya birleşmeler veya kendi kurdukları şirketler yoluyla piyasalarda egemen olmaya başlamıştır. Sınır ötesi sermaye hareketlerinin artması, elektronik ticaretin gelişmesi, uluslararası şirketlerin kendi grup üyeleri ile olan mal ve hizmet fiyatlandırması uygulamalarının artması ve karmaşıklaşması; ülkelerin vergi toplama kapasitelerinin azalmasına neden olmaktadır. Eğilimin yakın gelecekte daha da artmaya devam edeceği tahmin edilmekte ve vergi idarelerinin dikkatlerini bu alana yöneltmektedir (Ağbal, 2001, s. 78).

Küreselleşme sonucunda ülkenin vergileme alan ve kapasitesi yerli şirketlerden ziyade ülkede faaliyette bulunan yabancı şirketlere bağlı kalmaktadır. Yabancı şirketler ise, çok doğal olarak, bu ülkelerde elde ettikleri kârları kendi ülkelerine transfer etmektedir.

<sup>38</sup>Vergileme alanındaki egemenlik devletler için ulusal egemenliğin temel taşlarından birisi olarak görülmektedir. Vergi egemenliği devletlerin halkları üzerinde doğrudan kullanılabilen ve devletlerin halkları üzerinde mutlak kontrol edebildiği yegane yetkilerdendir. Çünkü sadece vergileme ile ekonomik, mali ve sosyal amaçlara uzun ve kısa vadede olmak üzere etki edebilmek mümkündür.

Bunun sonucunda da ortaya çıkan kâr bu yerli ülkelerden ziyade kârların transfer edildiği yabancı ülkelerde vergiye tabi tutulmaktadır.

### **1.3.2.3. Ülkelerde Kaynak Oluşumu Ve Tahsisinin Etkilenmesi**

Bir kısım firmalar, bağlantılı bulunduğu finans kuruluşlarını vergi yükü düşük ülkelerde oluşturarak yarattıkları açık pozisyonlarla, kaynak tahsisini buldukları ülkenin aleyhine olacak şekilde çevirebilmektedirler. Bundan dolayı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ilişkilerin değerlendirilmesinde ÇUŞ'ların transfer fiyatlarını belirlemeleri ve uygulamaları da bir sorun olarak görülmektedir (Yıldız, 2005, s. 83). Özellikle küreselleşme süreciyle birlikte, ÇUŞ'ların mal ve hizmetlerin transfer fiyatlarını belirlerken yerel piyasa yapısını göz ardı etmeleri, gelişmiş ülkelerin transfer fiyatlarını, gelişmekte olan ülkelerin kaynaklarını kullanmada bir araç olarak gördüğü yorumunun yapılmasına neden olmaktadır. Mal ve hizmetlere farklı fiyat uygulayarak yapılan transferler hem ülkedeki kaynakları kendi lehlerine kullanmakta hem de ülkelerin en önemli kaynağı olan vergi gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bu nedenle transfer fiyatlandırması kaynak oluşumu ve tahsisini etkilemektedir.

### **1.3.2.4. Kaynak Çıkışına Yol Açması**

Gelişmiş ülkeler genel anlamda piyasalarda transfer fiyatının yaygın uygulanmasından dolayı maruz kalacakları kayıplarını sahip oldukları ÇUŞ'lar sayesinde telafi etme şansına sahipken, gelişmekte olan ülkeler yeterince ÇUŞ'a sahip olmadıklarından transfer fiyatlarından dolayı maruz kaldıkları zararı azaltma imkânına sahip değildir. Bu durumda gelişmekte olan ülkeler aleyhine bir kaynak daralması oluşacaktır.

Gelir aktarımı yapılması sonucunda, yerleşik olmayan ÇUŞ'lar, gelişmekte olan ülkelere elde ettikleri fonları yeniden bu ülkelere kullanmak yerine, genellikle geri götürmeyi tercih etmektedirler. Bunun sonucunda sermaye çıkışı olmaktadır ( Aktaş, 2004, s. 193 ). Dolayısıyla vergiler eksik ödenmekte, devletin gelirleri düşmekte ve ülke dışına döviz çıkışı olduğundan dolayı devletin döviz rezervleri azalmaktadır.

Bu şekilde ÇUŞ'ların transfer fiyatlandırması uygulamaları, dış kaynak ihtiyacı olan gelişmekte olan ülkelere, kaynak sağlamak yerine çoğu zaman ülkelere gelişmiş ülkelere

kaynak çıkışına yol açmaktadır. Bundan dolayı ÇUŞ'lar, doğrudan veya dolaylı olarak getirdikleri sermayeden daha fazla tutarda kâr transferi yapmak suretiyle, gelişmekte olan ülkelerin hem milli gelirlerini olumsuz etkilemekte hem de vergi kaybına yol açmaktadır.

### **1.3.2.5. Ödemeler Dengesini Olumsuz Etkilemesi**

Çeşitli endüstrilere yapılan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkenin karşılaştırmalı üstünlük elde etmesine ve ihracat potansiyelinin artmasına neden olabilmektedir. ÇUŞ'lar ülkeye ihracat için değil mal satmak için geldiklerinde ve hammadde ve yarı mamul malların dışarıdan aldıklarında ödemeler dengesi aleyhine sonuç verebilmektedir. Çin'de yaşananlarda böyle olmuş, 1981-1995 yılları arasında yatırım için gelen ÇUŞ'ların ithalatları ihracatlarından fazla olmuştur. ÇUŞ'ların sebep olduğu dış ticaret açığı 1980'de 26 Milyon \$ iken 1995'te 16 Milyar \$ seviyesine ulaşmıştır ( Aktaş, 2004, s. 197 ). ÇUŞ'lar uyguladıkları transfer fiyatlandırması sistemi ile değişik ülkelerdeki değişen talebe göre oluşan pazar fiyatlarına müdahale etmiş de olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere olan ekonomik bağımlılıkları, bu ülkelerin uluslararası transfer fiyatlandırmasından zarar görmelerine sebep olmaktadır.

## **1.4. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Avrupa Birliği'ndeki Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları**

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve AB'deki transfer fiyatlandırması uygulamalarını açıklamak konunun anlaşılması açısından önem taşımaktadır. Çünkü Türkiye'deki transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesi büyük çoğunlukla Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi'ne uyumlu biçimde hazırlanmıştır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemeleri de gelişmiş ülkelerin katkılarıyla hazırlanmıştır. Dolayısıyla Türkiye'deki uygulamaların anlaşılması açısından Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Avrupa Birliği uygulamalarının açıklanması gerekmektedir.

### **1.4.1. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Düzenlemeleri**

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün transfer fiyatlandırması konusundaki düzenlemeleri genellikle uluslararası boyutta, ortak bir noktaya gelerek sorunları çözme amacını gütmektedir.



Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün genel amaçları çerçevesinde düzenlediği “Uluslararası şirketler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi”, transfer fiyatlandırmasında uluslararası bir uyum sağlamaya ve bu alandaki sorunları çözmeye çalışmaktadır. Son yıllarda uluslararası şirketlerin büyümesi, vergi idareleri ve bu şirketler arasında karmaşık vergi sorunlarının doğmasına yol açmıştır. Olay, uluslararası boyut kazanınca bir ülkenin vergi yasası tek başına sorunları çözemez hale gelmiş, uluslararası işbirliğini zorunlu kılmıştır. Bu bağlamda, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün ve transfer fiyatlandırmasına ilişkin rehberinin önemi daha da artmıştır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün transfer fiyatlandırması konusunda ilk çalışması, 1977 yılında gerçekleştirdiği, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Vergi Anlaşma Modeli (OECD Model Tax Convention)' dir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, 1979 yılında bu kez bütün ülkeler tarafından kullanılabilir bir rehber düzenlemesine gitmiştir. Rehber üzerinde geniş çaplı son revizyon 1995 yılında yapılmıştır. Bu rehber, üyelerin tamamının uymasının zorunlu olduğu bir yasa değildir. Bu rehber ile yalnızca üyeler bir düzene uymaya teşvik edilmekte ve transfer fiyatlandırmasından kaynaklanan sorunların çözümü sağlanmaya çalışılmaktadır. Buna karşın üye ülkelerin çoğu transfer fiyatlandırmasına ilişkin kendi yasal düzenlemelerinde Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberini esas almışlardır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinin temel kaynağı, ABD'nin transfer fiyatlandırması konusundaki düzenlemelerdir. (482. Kısım)

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerin temeli, emsallere uygunluk ilkesi (arm's length principle) dir. Emsallere uygunluk ilkesinin genel tanımı Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Vergi Anlaşma Modeli'nin 9. maddesinde yapılmıştır. Bu tanım, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü üyesi ülkelerin ve gittikçe artan sayıda Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü dışındaki üyelerin de başvurduğu, çift taraflı vergisel çözümler getirme işlevini yürütmektedir. Tanım şu şekildedir; “İki kuruluş arasındaki ticari ve mali ilişkiler için yapılan ya da konulan koşullar, bağımsız kuruluşların koşulları çerçevesinde yeniden düzenlenecektir ve vergileme de buna göre yapılacaktır” (HUV ve TOBB, 2002, s. 34-47).

Emsallere uygunluk ilkesine göre bağımsız kuruluşların karşılaştırılabilir işlem ve koşulları referans alınarak yapılan kâr düzeltmelerinde yaklaşım, uluslararası şirketler grubunun bir üyesinin birleştirilmiş tek bir işin ayrılmaz parçası olarak değerlendirilmesinden ziyade, grubun bağımsız varlığı olarak göz önüne alınması olmalıdır.

Çünkü ayrı varlık yaklaşımı, uluslararası şirketler grubunun üyelerini sanki bağımsız varlıkmiş gibi değerlendirir ve aralarındaki iç ilişkilerini bu çerçevede göz önüne alır.

Transfer fiyatlandırmasında ilk yasal düzenlemeler ABD de yapılmıştır. Bundan sonraki düzenlemeler ile Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün düzenlemeleri ABD'deki düzenlemeleri esas almıştır. Transfer fiyatlandırması ile ilgili Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün hazırladığı "Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde yer alan hemen hemen bütün gelişmiş ülkeler tarafından kabul edilmiştir. Hazırlanan rehber, ilk olarak 1979 yılında yayınlanmıştır. Bu çalışma 1995, 1999 ve 2005 yıllarında çeşitli revizyonlarla yeniden basılmıştır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberi'nde yer alan transfer fiyatlarının belirlenmesinde uygulanacak yöntemler geleneksel işlem Yöntemleri ve İşleme Dayalı Kâr Yöntemleri olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Bu yöntemler aşağıda açıklanmıştır.

#### **1.4.1.1. Geleneksel İşlem Yöntemleri**

Bu yöntemler transfer fiyatlandırmasının ilk zamanlarından bu yana uygulanan yöntemlerdir. Bu yöntemler; Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi, Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi ve Maliyet Artı Yöntemi'dir.

##### **1.4.1.1.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi**

Bağımsız tarafların benzeri durumlarda, benzeri mallar için uyguladıkları fiyat, olması gereken fiyattır. İlişkili, bağlantılı ya da uydu şirketlerin mal ve hizmet transferinde birbirlerine uyguladıkları fiyatlar ( kontrollü fiyat ), benzer şartlar altında gerçekleşmiş ancak bağımsız, kontrol dışı mal ve hizmet transferi işlemindeki fiyat ile karşılaştırılır. Bu yöntemin uygulanabilirliği benzer yapılan transferlerin benzer mallar ve benzer işlemlerin grup içinde ve dışında tamamen aynı olmasına bağlıdır. Burada önemli olan emsal fiyatın belirlenebilmesidir. Bu yöntem piyasa fiyatı yöntemi olarak ta adlandırılır. Kontrollü bir işlem ile kontrol dışı bir işlemin karşılaştırılabilmesi için Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma

Örgütü Rehberine göre iki şartın gerçekleşmesi gerekir. Bu şartlar; (OECD Rehberi, 2001, p. 2.6-2.7).

- İşlemler arasındaki farklılıklar karşılaştırılabilir nitelikte olmalı ve farklılıklar varsa bu farklılıkların piyasa fiyatına etkisi sınırlı olmalıdır.
- İşlemler arasındaki farklılıklar uygun düzeltmelerle giderilebilir olmalıdır.

#### **1.4.1.1.2. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi**

Bağımsız tarafın ürün için ödediği fiyata, satıcının harcamalarını ve kabul edilebilir bir kârı kapsayan uygun bir pay eklendikten sonra oluşan fiyattır. İlişkili şirketten satın alınan bir ürünün, ilişkisiz bir şirkete tekrar satılmasında uygulanan fiyattır. Grup içinde geçerli olan mal ve hizmet transferinin grup dışına ya da tüketiciye satışta uygulanan fiyattan uygun bir kâr marjı indirilir. Ancak burada da önemli olan bu kâr marjının ne kadar olacağı konusudur. Her malda değişik olabileceği gibi aynı malda farklı zamanlarda farklı olabilmektedir. Üstlenile işlevlerinde dikkate alınması gerekmektedir (OECD, 2001, p. 2.14-2.15). Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde ayrıca bu yöntemin pazarlama faaliyetlerinde uygulanmasının en verimli olduğu da belirtilmiştir.

#### **1.4.1.1.3. Maliyet Artı Yöntemi**

Yeniden satışta fiyat yöntemine benzer fakat onun tersi olarak işleyen bir yöntemdir. Eğer bir malın maliyeti belirlenebilirse buna uygun bir kâr marjı eklenerek transfer fiyatı belirlenir. Yani; alt şirkete ya da diğer bir bölüme satışta maliyete eklenen uygun bir paydan sonra oluşan fiyattır. Bu yöntem, yarı mamul malların bağlı işletmeler arasında satılmasında ve hizmet ifalarında etkilidir (Soydan, 1996, s. 114).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberindeki tanımlama ise; “Maliyet artı yöntemi, kontrol edilen bir işlemde ilişkili kişi konumundaki bir alıcıya transfer edilen mallar ya da sağlanan hizmetler karşılığında bu mal ya da hizmeti tedarik eden tarafın katlandığı giderin hesaplanması ile başlar. Daha sonra, üstlenilen işlevler ve piyasa koşullarının ışığında uygun bir kârın belirlenmesini sağlamak üzere, uygun bir maliyet artı kâr marjı bu tutara ilave edilir. Maliyet artı kâr marjının yukarıda belirtilen maliyetlere ilave edilmesi sonucu varılan rakam, başta belirtilen kontrol edilen işlemin emsale uygun bedeli olarak kabul edilebilir. Yöntem özellikle yarı mamul malların ilişkili kişi

konumundaki taraflar arasında alınıp satıldıkları ve işleme taraf olan bu ilişkili kişilerin aralarında ortak tesis anlaşmaları imzaladıkları, ya da uzun vadeli satın alma ve tedarik düzenlemelerine girdikleri, veya kontrol edilen işlemlerin hizmet tedariki faaliyetinden oluştuğu durumlarda en iyi sonucu verebilmektedir” (OECD, 2001, p. 2.32).

#### **1.4.1.2. İşleme Dayalı Kâr Yöntemleri**

Amerika Birleşik Devletleri tarafından belirlenen bu yönteme göre, benzer koşullar altında aynı iş faaliyetinde bulunan ÇUŞ’ların bölümleri veya ilişkili kişilerle yapmış oldukları transferlerde elde edilen kârlarla, bu örgütlenmeler dışında kalan şirketlerin kârlılık ölçülerinin emsallere uygunluğu değerlendirilir (Kapusuzoğlu, 1999a, s. 57). Uygulamada işletmeler nadiren bu yöntemi kullanırlar. İşleme dayalı Kâr Yöntemleri özellikle karşılaştırılabilirlikleri açısından kabul görürler. Kontrollü ve kontrol dışı kuruluşlardan elde edilen kâr, emsal bedel prensiplerine göre karşılaştırılırlar.

İşleme dayalı kâr yöntemleri yüksek oranda vergilendirilen işletmelerde kullanılamaz (Aytaç, 2004, s. 114). Çünkü işletmeler yüksek vergilendirmeden dolayı normalin altında kâr elde ederler. Zaten yüksek vergiden dolayı normalin altında kâr elde eden işletmelere de tekrar vergi ödettirilmesi vergilemede adalet ilkesiyle de örtüşmemektedir.

##### **1.4.1.2.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi**

Birbirlerinden bağımsız kuruluşların bir işlem veya işlemlerde gerçekleştirilmeyi öngörecekları kâr bölüşümünü belirleyerek, kontrol edilen bir işlemde oluşturulan veya yüklenen özel şartların kâr üzerindeki etkisini ortadan kaldırmayı amaçlar. Şirketlerin kendi içindeki transferler neticesinde elde edilen kâr, transferlerle işletmenin bölümleri arasında, şirket dışı elde edilen kârın işletmenin ilgili bölümleri arasında bölünmesi temel alınarak paylaşılır. Transferlerin grup içinde gerçekleştirilmesi, şirket bölümlerinin katkılarının grubun toplam kârına etkisi bilinemediğinden ayrı temelde değerlendirilememektedir. Bu nedenle elde edilen kâr şirketin bölümleri arasında bu şekilde bölüşürülür (OECD, 2001, p. 3.5).

Bu yöntemde bir veya daha fazla sayıdaki şirket içi işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararındaki dağıtımın emsallerine uygun olup olmadığı değerlendirilir. Bu

değerlendirme kontrol altındaki her vergi yükümlüsünün faaliyet kârı ya da zararına yaptığı katkının göreceli değerine göre yapılır (Kapusuzoğlu, 1999(a), s. 58).

#### **1.4.1.2.2. İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi**

Örnek şirketlerin kâr düzeyleri, şirketin kendi bölümleri arasındaki transferlerde piyasa fiyatının uygulanmasına kaynak oluşturur. İşlemsel net kâr marjı yönteminde şirket dışı işlemlerde vergi yükümlüsünün karşı karşıya kaldığı satış maliyetleri ve satış tutarları dikkate alınır. Böylece, işlemsel net kâr marjı yöntemi, maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemine benzer şekilde yürür. Bu benzerlik, işlemsel net kâr marjı yönteminin güvenilir bir biçimde uygulanması için yeniden satış veya maliyet artı yönteminin uygulandığı şekle tutarlı bir biçimde uygulanması gerektiği anlamına gelir. Bu özellikle, kontrol edilen işlemde mükellefin elde ettiği net kâr marjının, aynı mükellefin karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen işlemlerden kazandığı net kâr marjı referans alınarak ideal bir şekilde oluşturulması gerektiği anlamına gelir. Bu mümkün değilse, bağımsız kuruluş tarafından karşılaştırılabilir işlemlerden kazanılabilecek net marj, belirleyici olabilir. İlişkili kuruluşların işlev analizinin ve daha sonra da bağımsız kuruluşun işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığını ve güvenilir sonuçlara ulaşmak için hangi düzeltmelerin gerektiği hususlarında belirleme yapmaları gerekecektir (OECD, 2001, p. 3.26).

#### **1.4.2. Avrupa Birliği Düzenlemeleri**

AB düzenlemelerini Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerinden ayıran temel nokta Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerinin genellikle tavsiye şeklinde, Avrupa Birliği düzenlemelerinin ise tavsiyeden öte Avrupa Birliği'ne tam üye olacakların uyması gerektiği bir zorunluluk olmasıdır.

##### **1.4.2.1. Avrupa Birliği'nin Vergileme Üzerindeki Yetkileri Ve Sınırları**

AB'nin vergi alanındaki düzenlemelerinin temelini Roma Anlaşması'nın 95, 96, 99 ve 100. maddeleri (Amsterdam Anlaşması 90, 91, 93 ve 94. maddeleri) ile belirlenmiştir. 1 Ocak 1958'de yürürlüğe giren Roma Anlaşması'nın resmi başlığı Avrupa Topluluklarını kuran anlaşma'dır. Bu anlaşma çeşitli tarihlerde yeni üye ülkelerin katılımıyla ve yapılan anlaşmalarla bazı değişikliğe uğramıştır. Bunlar 1 Temmuz 1987'de yürürlüğe giren "Tek Senet", 1 Kasım 1993'de yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması, 1 Mayıs 1999'da

yürürlüğe giren Amsterdam Anlaşması ve 26 Şubat 2001’de imzalanan Nice Anlaşması’dır (Dura ve Atik, 2007, s. 36-53).

Bu düzenlemeler sermaye hareketleri ve hisse transferleri, katma değer vergisi, doğrudan vergilendirme, dolaylı vergiler ile idari işbirliği alanlarını kapsamakta ve AB’nin vergi uyumlaştırması amacına hizmet etmektedir. Roma Anlaşması’nın ilgili maddeleri aşağıdaki gibidir (Tokathoğlu, 2004, s. 91).

**Madde95:** Hiçbir üye devlet, diğer üye devletlerin ürünlerine, kendi benzer ürünlerine doğrudan veya dolaylı olarak uyguladığından daha yüksek herhangi bir iç vergiyi doğrudan veya dolaylı olarak koyamaz.

Ayrıca hiçbir üye devlet diğer üye devletlerin ürünlerine, diğer ürünlere dolaylı koruma sağlayacak nitelikte herhangi bir iç vergi uygulayamaz.

Üye devletler, en geç ikinci aşamanın başında, işbu anlaşma yürürlüğe girdiği sırada mevcut ve yukarıdaki kurallara aykırı olan hükümleri kaldırır veya düzeltir.

**Madde96:** Ürünler herhangi bir üye devlet ülkesine ihraç edildiğinde doğrudan veya dolaylı olarak içeride tabi tutuldukları vergilerden daha yüksek bir vergi iadesinden yararlanamazlar.

**Madde99:** Konsey komisyonun önerisi üzerine ve Avrupa Parlamentosu’nun görüşünü aldıktan sonra oybirliği ile muamele vergileri, özel tüketim vergileri ve diğer tür dolaylı vergilere ilişkin mevzuatın uyumlaştırılmasına yönelik hükümleri, bu uyumlaştırmanın 8a. Maddesinde öngörülen sürede iç pazarın kurulmasını ve işleyişini sağlaması için gerekli olduğu ölçüde kabul eder.

**Madde 100:** Konsey komisyonun önerisi üzerine, oybirliği ile hareket ederek ve Avrupa Parlamentosu’na ve Ekonomik ve Sosyal Komite’ye danıştıktan sonra, “Tek Pazar”ın kuruluş ve işleyişini doğrudan etkileyecek üye devletlerin kanun,düzenleme ve idari kararları yakınlaştırmak amacı ile direktifler yayınlamaları.

AB’nin ortak diyebileceğimiz zorunlu bir vergi politikası yoktur. Sadece bazı belirlenmiş olan ilkelere uymak temelinde bir vergi politikası vardır. Bu maddelerden de

anlaşılacağı üzere vergi politikası, AB'nin bütünleşmesine göre şekil alan ikincil bir politikadır (Tavşancı, 2005, s. 122).

Üye devletlerin doğrudan vergi mevzuatlarında anlaşma hükümlerini, özellikle dört temel özgürlüğü (malların, kişilerin, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımı) ve serbest rekabetle ilgili olan hükümleri ihlal etmemeleri amacıyla sınırlama getirilmiştir. Bu özgürlükleri ihlal etmemek ya da kısıtlamamak, üye devletlerin ulusal egemenliklerinin üstündedir. Bu yüzden iç hukuk hükümleri bunlara uyumlu olmalıdır.

Üye devletler, birincil mevzuatın yanı sıra, direktif ve tüzüklerle belirlenen AB'nin mevzuatını dahi ihlal edecek hiçbir vergi kanunu getiremezler. Bunun en belirgin uygulaması, 6. direktif ile getirilen KDV'nin uyumlaştırılmasından sonra, üye devletlerin KDV ile aynı özellikleri taşıyan bir "muamele vergisi" getirmelerinin yasaklanmış olmasını gösterebiliriz.

AB'yi uluslararası düzeyde kurulan diğer örgütlerden ayıran en önemli özellik, AB'nin uluslar üstü yapısı ve bunun gereği olarak, egemenlik yetkilerinin üye devletler tarafından Avrupa Birliği'ne devri olgusudur. Yetki devri, ulusal yasama, yürütme ve yargı yetkilerinin bir bölümünün Avrupa Birliği kurumlarına devri şeklinde ortaya çıkmaktadır. Egemen devletlerin gönüllü olarak bazı temel egemenlik haklarından vazgeçtikleri bu süreç, bu haklarını sistematik bir biçimde ulus devletlerin tekelden uluslar üstü yönetim olan Avrupa Birliği'ne devredilmesi sonucunu doğurmuştur. Avrupa Birliği düzeyinde yetkili organlar tarafından kullanılan hukuk kuralı yaratma yetkisi, bir üye devlet için egemenliğin tamamen devri anlamına gelmeyip daha çok egemenliğin kullanım alanının bölüşülmesi anlamı taşımaktadır (Sakal ve Ay, 2004, s. 149).

Vergi politikası, geleneksel olarak, devletler açısından hassas bir konudur. Vergilendirme, ulusal egemenliğin temel taşlarından birini temsil ederken, diğer yandan ülkelerin ekonomi politikalarının bir parçasıdır. Devlet, sağladığı vergi gelirleriyle kamu harcamaları ve politikalarını finanse eder. Bunu yanında verginin teşvik edici, engelleyici ya da sosyal amaçları da olabilir. AB'nin amacı, zorunlu vergilerde ulusal sistemleri bir standarda uydurmak değil, sadece birbirleriyle ve AB'yi kuran anlaşma ile uyumunu sağlamaktır (European Commission, 2006, s. 2).

### 1.4.2.2. Avrupa Birliği'nde Vergi Uyumunu

Ulusal vergi politikaları, uzun bir süreden beri dünyada yaşanan küreselleşme ve bölgeselleşme süreçlerinden etkilenmektedir. Bu süreçler içinde, ülkelerin dünyadaki rekabet güçlerini arttırmak ve uluslararası sermayeyi çekmek için giriştikleri yarış, ulusal vergi politikalarına da yansımakta ve vergi rekabetine yol açmaktadır (Tokatlıoğlu, 2004, s. 88). AB'de sermaye kadar emeğin mobilitesi de serbest olduğu için Avrupa Birliği içinde bu tür konulara daha önem verilmekte ve üyelerin uygulamaları gerekmektedir.

Bu nedenle Avrupa Birliği'ne üye ülkeler ekonomik ve siyasal birliğin yol açtığı vergi rekabetinin vergi gelirlerinde azalma ve kamu hizmetlerinin yetersiz sunumu gibi önemli olumsuzluklardan kaçınmak için, vergi uyumlaştırmasına gitmektedirler.

Yalnız AB'nin her yönüyle uyumlaştırılmış ya da yakınlaştırılmış bir vergi politikası henüz yoktur. 1960'larda başlayan, vergilendirmenin uyumlaştırılması ve üye ülkeler arası işbirliği çalışmaları istenilen veya beklenen düzeyde yürüyememiştir. Bu durum büyük ölçüde üye devletlerin vergi rejimleri arasında önemli farklılıklar olması nedeniyle (özellikle Avrupa Birliği içindeki baskın devletlerin), ortak bir paydaya gelme güçlüğünden kaynaklanmaktadır. Diğer sebep ise, vergilendirmenin ulusal egemenliğin temel taşlarından birini teşkil etmesi ve ekonomi politikalarının bir parçası olması sebebiyle, devletlerin bu alanda politika belirleme yetkisini bütünüyle uluslar üstü bir otoriteye bırakmaktan kaçınmalarıdır (Çağan, 1991, s. 87).

Devletler vergilendirmeyi ekonomik ve sosyal politikaların uygulanmasında bir araç olarak kullanırlar. Her ülkenin ekonomik ve sosyal politikalarındaki farklılıklar, vergi uygulamalarında da farklılıklara yol açar. Vergilemede özellikle dolaysız vergilerden ziyade dolaylı vergilerde uyumlaştırma çabası vardır.

Dolaysız vergiler birlik kurallarına uyulduğu sürece ülkeler tarafından serbestçe belirlenebilmekte yalnız rekabet koşullarını bozan ve zararlı vergi rekabeti yaratan vergilendirme yapılamamaktadır (European Commission, 2006, s. 1). Dolayısıyla dolaysız vergilerden Kurumlar Vergisi açısından bir uyumlaştırmaya gidilmektedir.

Dolaylı vergiler, AB'nin yapı taşlarından olan malların ve hizmetlerin serbest dolaşımını doğrudan etkilemeleri nedeniyle, üye ülkeler arasında bir ölçüde



uyumlaştırılmıştır. Bu mal ve hizmetleri etkileme nedeni dolaylı vergilerin tanımında yatmaktadır. Dolaylı vergiler, mal ve hizmet kullanımından kaynaklanan, kişilerin gelir düzeylerine bakılmaksızın aynı oranda verginin ödendiği ve mükellefi ile ödeyicisinin farklı olduğu vergilerdir.

Diğer yandan, AB’de malların ve hizmetlerin serbest dolaşımının sağlanmasının önündeki en başta gelen engellerden, üye ülkeler arası gümrük vergileri ve eş etkili vergiler, Roma Anlaşması ile birlikte birliğin kurulmasıyla kalkmıştır. Ayrıca, ayrımcı vergileme ve vergi iadesi yasağı kuralları ile, üye ülkelerin kendi aralarındaki ithalatı caydırıcı ve ihracatı özendirici önlemler almalarının önlenmesi ve çifte vergilemenin önlenmesi için üye ülkelerin aralarında anlaşmalar yapmasını da öngörmektedir (Bilici, 2005, s. 148-152).

Kısacası “Tek Pazar” uygulaması çerçevesinde, malların serbest dolaşımı, sermayenin serbest dolaşımı, yerleşme özgürlüğü, şahısların serbest dolaşımı ve serbest rekabetin önündeki engellerin kaldırılması amaçları temelinde, vergi uyumlaştırmasını, serbest rekabeti bozan ve malların, sermayenin ve şahısların özgürce dolaşımına engel teşkil eden mali kârakterdeki hükümlerin değiştirilmesi veya kaldırılması olarak şekillendiğini düşünebiliriz.

1957 yılında kurulan AB’nin amacının, üye devletler arasında malların, hizmetlerin, kişilerin ve sermayenin serbestçe dolaşabileceği Ortak ve Tek Pazar sistemine dayalı bir birlik yaratmak olduğu düşünülürse ve 1987 yılında kabul edilen “Tek Avrupa Senedi” ile ve 1992 yılı sonunda kabul edilen üye devletler arasında sınır kontrollerinin kaldırıldığı ve malların, kişilerin hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımına kavuşturulduğu da düşünülürse 2001 yılında Lizbon Stratejisi ile 2010 yılına kadar dünyada rekabet gücü en yüksek, dinamik bilgi ekonomisi niteliği kazanarak, daha iyi istihdam ve büyük bir sosyal uyum içeren sürdürülebilir bir büyüme sağlamak AB’nin hedefleri olarak ortaya konmuşsa uyumlaştırılmış bir vergi politikasına ne kadar gereksinim duyulacağı da anlaşılabilir olacaktır.

Ülkeler arası farklı vergi uygulamalarının, hem ülkeler arası ticaret hem de şirketler arası birleşmelerin ve işbirliğinin hedeflenen daha güçlü bir Avrupa Birliği için bir engel olacağı da unutulmamalıdır.

### 1.4.2.3. Avrupa Birliği Direktifleri

Avrupa Birliği Konseyi, 23 Temmuz 1990 tarihinde Komisyonun önerisi doğrultusunda, topluluk çerçevesinde uluslararası olaylarda şirketlerin vergilendirmesine ilişkin olarak beş ölçü benimsenmiştir; (Gelir İdaresi Başkanlığı web sayfası)

#### 1.4.2.3.1. Birleşme Direktifi I-II (Merger Directive - 90/434/EEC)

23 Temmuz 1990 tarihli ve 90/434/EEC sayılı Birleşme Direktifi ile farklı üye devletlerde faaliyette bulunan şirketlerin yeniden yapılanma operasyonlarının kolaylaştırılması hedeflenmiştir. Bu Direktiften önce sadece yerli firmalar açısından mümkün olan vergi indirimleri bu Direktif ile şirketlerin sınırı aşan faaliyetlerini de kapsayacak şekilde düzenlenmiştir. Böylece rekabeti bozucu etkilerin ortadan kaldırılması amaçlanmıştır.

90/434/EEC sayılı Direktif 2005/19/EC sayılı Direktif ile değişikliğe uğratılmıştır. Birleşme Direktifleri, farklı üye devletlerde bulunan şirketlere ilişkin birleşmeler, bölünmeler, kısmi bölünmeler, hisse senetlerinin transferi, hisse paylarının değişimi, şirket merkezinin transferi konularındaki yeniden yapılanma faaliyetlerinin kolaylaştırılmasını hedeflemiştir.

Bu çerçevede Birleşme Direktifleri, iki ya da daha fazla üye devlette kurulu bulunan şirketleri kapsamaktadır.

Direktifin 4. Maddesine göre varlıklar ve yükümlülükler üzerindeki verginin ertelenmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, değer artışları birleşme ve bölünme durumunda vergilendirilmemelidir. Birleşme ve bölünmenin ertesinde devrolan şirketin aktif ve pasif unsurları devrolan şirketin üye ülkesinde yerleşik olan devralan şirketin işletmesine kaydedilmektedir ve vergi matrahının belirlenmesinde bu unsurlar dikkate alınmaktadır.

Direktifin 5. Maddesi uyarınca, devreden şirketin yerini alan devralan şirket, devreden şirketin yedek akçelerini kendi hesabına kaydetmektedir. Devralan şirket, devralınan şirketin hak ve yükümlülüklerini de devralmaktadır. Öte yandan provizyonlar da vergiye tabi gelire dâhil edilmektedir.

Direktifin 6. Maddesi zararların devrini düzenlemektedir. Buna göre, devralan şirketin ülkesinde bulunan yerli şirketler arasında herhangi bir devir işlemi yapıldığı durumlarda, eğer devreden şirketin zararlarının devralan şirkete aktarılması söz konusu ise, bu durumda, üye ülkeler kendi topraklarında yerleşik olan diğer ülkelerin devralan şirketlerin de bu hükümlerden yararlanmasını sağlamakla yükümlüdürler.

8. Madde yeni pay sahiplerinin vergilendirilmesine ilişkin düzenlemeyi içermektedir. Bu çerçevede, birleşme, bölünme veya hisse senedi değişimi dolayısıyla devralınan veya ortak olunan şirketin ortağına devralan veya ortak olan şirketin sermayesini oluşturan hisse senetlerinin verilmesi sonucunda bu ortağın elde edeceği değer artışları, kârları veya kazancı vergilendirilmemelidir.

Aktif devirlere uygulanacak kuralları belirleyen 9. maddede malvarlığının devredilmesi durumunda da direktifin 4., 5. ve 6. madde hükümlerinin uygulanacağı belirtilmiştir.

10. madde, devrolunan şirketin bir başka üye ülkede bulunan işyerinin devrine ilişkin istisnai durumları açıklamıştır.

11. madde de ise yukarıda sayılan şartlara uyulmadığı takdirde bir üye devletin direktifin II., III. Ve IV. Kısım hükümlerinin yani 4 ila 10. madde hükümlerinin hepsini veya bir kısmını uygulamayı reddedebileceğini belirtmiştir. Bu şartlar ise;

- Birleşme, bölünme, aktif devir ve hisse senedi değişimi işleminin temel amacı veya temel amaçlarından birisinin vergi kaçırma veya vergiden kaçınma olması
- İşleme katılın veya katılmanın bir şirketin, sözü edilen işlemde önce uygulanabilir şekillere göre şirketin organlarında çalışanların temsili için gerekli şartları yerine getirmemiş olması.

Direktifin 12. ve 13. maddeleri ise üye devletlerin direktife uyumu ve direktifin yürürlüğüne ilişkin maddeleridir.

Ayrıca bu direktifte, 24.03.2005'te yürürlüğe giren 2005/19/EC sayılı direktif ile sistemin geliştirilmesine yönelik bazı değişiklikler yapılmıştır. Bu değişiklikler; belirli anonim şirketlerin doğrudan veya dolaylı hisse senedi sahiplerinin vergilendirilmesinde bu

direktif hükümlerinin uygulanmaması, şubelerin alt şirketlere dönüşüm işlemlerinde uygulanacak kuralların açıklığa kavuşturulması ve hisse değişim işleminin tanımında değişiklik yapılmasıdır.

#### **1.4.2.3.2. Ana Şirket-Alt Şirket Direktifi (90/435/EEC)**

Bu direktif 1990 yılında yürürlüğe girmiş 2003 yılında çıkarılan 2003/123/EC direktifi ile değişikliğe uğramıştır. Bu direktiflerde altı çizilen temel husus ana şirketten farklı bir devlette bulunan bağlı şirketlerin çifte vergilendirilmesinin önlenmesidir. Uygulamaya bakıldığında üye devletler arasında özellikle minimum eşikler ve çifte vergilendirmenin önlenmesinde kullanılan yöntemler arasında büyük farklılıklar olduğu görülmektedir. Diğer üye devletlerin bağlı şirketlerine ayrımcı şekilde muamele edildiği ve bu durumun şirketlerin kararlarını etkilediği bilinmektedir. Bu nedenle, ana ve bağlı şirketler arasındaki sınır aşan temettü ödemelerine ilişkin bir düzenleme yapılması ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

Ana şirket-bağlı şirketlerin sınır aşan faaliyetlerinde üç farklı vergi matrahı ortaya çıkmaktadır:

- Bağlı şirketin kârları üzerinden alınan kurumlar vergisi
- Bağlı şirketin yerleşik bulunduğu Üye Devlette dağıtılan kârlar üzerinden alınan stopaj vergisi
- Ana şirketin, bağlı şirketten aktarılanlar da dâhil olmak üzere tüm kârları üzerinden alınan kurumlar vergisi

Direktifler, ana şirket bağlı şirket durumunda temettü gelirleri üzerinden alınan stopaj vergisinin ortadan kaldırılmasını ve bağlı şirketin kârlarının maruz kaldığı çifte vergilendirme uygulamasının ortadan kaldırılmasını önlemeyi amaçlamaktadır.

Ana Şirket-Bağlı Şirket Direktifi, tasarrufların vergilendirilmesine ilişkin olarak Avrupa Birliği ve İsviçre arasında imzalanan Anlaşma gereğince İsviçre açısından da geçerlidir.

Söz konusu Direktifin 1. maddesinde direktifin uygulanacağı şirketler ve durumlar belirtilmiştir.

2. ve 3. maddelerinde, “bir üye ülkenin şirketi, ana şirket ve alt şirket ifadelerinin direktifin uygulanmasındaki anlamları tanımlanmıştır. Ana şirketin alt şirkete asgari %25 iştirak şartı 3. maddede belirtilmiştir.

4. madde çerçevesinde, çifte vergilendirmenin ya muafiyet ya da vergi indirimi yöntemi ile ortadan kaldırılmasını öngörmüştür.

5., 6. ve 7. maddelerinde ise alt şirketin dağıtacağı temettü üzerinden stopaj vergisinin kaldırılmasını kararlaştıran hükümlere yer verilmiştir.

8. ve 9. maddeler ise yine uyum ve yürürlük maddeleri olarak koyulmuştur.

2003/123/EC sayılı Direktif ile eşik oranların azaltılmasına karar verilmiş ve Direktifin kapsamı genişletilmiştir.

#### **1.4.2.3.3. Tahkim Anlaşması (90/436/EEC)**

Bu anlaşma, bağlı işletmeler arası transfer fiyatlaması ayarlamalarından kaynaklanan ihtilafların vergi idarelerince belirli bir süre içinde çözümlenmesini, aksi takdirde vergilendirmenin ortadan kaldırılmasında tahkim usulünün devreye girmesini öngörür (Soydan, 2002, s. 24).

Anlaşma 3 bölüm 22 maddeden oluşmaktadır. Anlaşmanın uygulama alanını belirleyen 1. bölüm, 1. ve 2. maddeden oluşmakta, 1. maddenin ilk bendinde, şirketler arasındaki kâr payı transferine bağlı olarak direktifin ne zaman uygulanacağı belirlenmiştir. İkinci maddede ise direktifin hangi vergi türlerine uygulanacağı belirtilmiştir.

Direktifin 2. bölümü 3 kısımdan oluşmaktadır. Bu kısımlar; tanımlar, şirketin kârlarının hesaba geçirilmesi ve bağlı şirketlerin kârlarının düzenlenmesinde uygulanabilir ilkeler ve karşılıklı anlaşma ve uzlaşma usulleri belirlenmiştir.

Bağlantılı şirketlerin kârlarının düzeltimi ile ilgili çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasıdır. Uygulama ile ilgili olarak aşağıdaki ilkelere uygun hareket edilmesi gerekmektedir.

- Bir Akit Devletin işletmesi, diğer Akit Devlet işletmesinin sermayesine, murakabesinde veya yönetimine dolaylı ya da dolaysız olarak katıldığında, veya aynı kişiler, bir Akit Devlet işletmesinin ve diğer Akit Devletin işletmesinin sermayesine, incelenmesine veya yönetimine dolaylı veya dolaysız olarak katıldığında, bu iki işletme bağımsız işletmeler arasında; üzerinde anlaşmaya varılmış şartlardan farklılık gösteren koşullarda kendi ticari veya mali ilişkilerinde, birbirlerine bağlanmış ise bu koşullara bağlı olmaksızın işletmelerden biri tarafından gerçekleştirilen ancak bu şartlar yüzünden elde edilemeyen kârlar bu işletmenin kârlarına dahil edilebilecek ve sonuç olarak vergilendirilebilecektir.
- Bir Akit Devletin işletmesi, diğer akit devlette kurulan sabit bir işyeri aracılığı ile faaliyet gösterdiğinde, sabit bir işyeri kuran işletme ile tam bağımsız bir şekilde hareket ederek ve benzer ya da aynı koşullarda benzer ya da aynı faaliyetler gösteren ayrı bir işletme kurulabilir ise kârlar bu işletmenin hesabına geçirilecektir.

Tahkim prosedürü yukarıdaki esaslar dahilinde, üye devletlerden biri tarafından gerçekleştirilen düzeltmeyi haksız bulan mükelleflerce başvurulabilecek bir sistem olarak öngörülmüştür.

### 3. bölüm ise yine direktifin yürürlüğüne ilişkin hükümleri içermektedir.

Temel amacı çifte vergilendirme sorunsalı spesifik olay bazında mümkün olan en kısa sürede çözümlenmek olan Tahkim Anlaşması uyarınca; kendi sonuçları ya da ilişkili olduğu işyerinin sonuçları, emsallere uygunluk ilkesine aykırılık nedeniyle düzeltim tabi tutulan bir firma, çifte vergilendirmeye yol açan olayın kendisine bildirilmesinden itibaren üç yıl içinde yetkili makamları bilgilendirecektir.

Avrupa Birliği'nde, tek pazar olmanın temel amacı, firmaların Birlik içinde vergi kurallarından veya vergi sınırlarından uzakta, herhangi bir engelle karşılaşmadan faaliyette bulunmalarıdır. Tek pazarın en güvenli avantajı, Birlik içinde rahatça sınır ötesi faaliyette bulunabilmelidir. Konseyin Komisyonun önerilerini benimsenmesi, bu amaca ulaşmak için atılan önemli bir adımdır. Transfer Fiyatlandırması ve çifte vergilendirme sorunu açısından yapılan en önemli düzenleme Tahkim Anlaşmasıdır.

Birliğe bağlı ülkelerin tamamı Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerini dikkate almaktadırlar. Özellikle Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü

Vergi Anlaşma Modelinin 9. maddesindeki “emsallere uygunluk ilkesi“ tüm üyelerce kabul edilmiştir. Buna karşılık uluslararası sorunlar Avrupa Birliği içinde de çözümlenebilmiş değildir.

Tahkim Anlaşması, 23 Temmuz 1990’da yapılmıştır. Anlaşma için 5 yıllık bir süreç öngörülmüştür. Bu sürecin sonunda, Anlaşmanın zorunlu koşulların uygulanmasına başlanılmıştır.

#### **1.4.2.3.4. Karşılıklı Yardımlaşma Direktifi (77/799/EEC)**

19 Aralık 1977 tarihli Direktif, dolaysız vergiler ve sigorta primlerinin vergilendirilmesi alanlarında üye devletlerin yetkili kurumları arasında karşılıklı yardımlaşmanın sağlanması ile ilgilidir.

Direktifin temel amacı ise; uluslararası vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma ile mücadele edebilmek için, Avrupa Birliğinde Üye Devletlerin vergi idareleri arasındaki işbirliğini kuvvetlendirmek ile gelir ve sermaye üzerinden alınan vergilerin doğru takdir edilebilmesi için gerekli olan karşılıklı bilgi değişiminin kolaylaştırılmasını sağlamaktır.

Direktif 13 maddeden oluşmaktadır. Genel hükümler başlığı altında 1. maddede direktife uygun olarak, üye devletlerin yetkili makamları, gelir ve servet üzerinden alınan vergilerin doğru bir şekilde tespit edilmesine yönelik kendilerine yarar sağlayabilecek bütün bilgilerin değişimini öngörmektedir.

2., 3. ve 4. maddelerde; talep üzerine bilgi değişimi, otomatik bilgi değişimi ve kendiliğinden yapılan bilgi değişimi olmak üzere 3 farklı bilgi değişim yöntemi tanımlanmış ve bunlara ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

5. maddede bilgilerin ulaştırılma süresini, gecikme veya reddetme durumlarında karşı tarafın haberdar edilmesine ilişkin yükümlülükler düzenlenmiştir.

6. maddede karşılıklı bilgi değişiminde bulunan üye devlet yetkili makamlarının anlaşarak, direktifin 9. maddesindeki danışma prosedürü çerçevesinde, bilgi alan üye devlet vergi idaresi görevlisinin bilgi sağlayan üye devlette bizzat bulunmasına izin verilebileceği belirtilmiştir.

7. maddeye göre, bir üye devletin bu madde uygulanmasında elde edeceği tüm bilgilerin, söz konusu devletin kendi mevzuatının uygulanmasında elde ettiği bilgilerde olduğu gibi gizli kabul edilmesidir.

Bilgi değişimi ile ilgili sınırları belirleyen 8. madde ile üye devletlerin hangi durumlarda direktif hükümleri ile bağlı olmayacakları ve hangi durumlarda bilgi değişimini reddedebilecekleri hüküm altına alınmıştır.

9. maddede, bu direktiflerin uygulanmasında ortaya çıkabilecek sorunların çözümü ve alınacak tedbirlerin bir komite nezdinde yapılacak karşılıklı görüşme prosedürünü düzenlemektedir.

10. madde, direktifin getirdiği işbirliği prosedürünün geliştirilmesi konusunda yaptıkları çalışmaları karşılıklı olarak birbirlerine iletcekleri, 11. madde bu direktifte belirtilen hükümlerin, diğer hukuki işlemlerden kaynaklanan bilgi değişimi konusundaki geniş yükümlülüklerin icrasında engel oluşturmayacağı hüküm altına alınmıştır. 12. ve 13. maddeler ise, direktifin yürürlüğünü düzenleyen maddelerdir.

#### **1.4.2.3.5 Bağılı Şirketler Arasındaki Faiz Ve Gayri Maddi Hak Bedeli Ödemeleri Direktifi (2003/49/EC)**

3 Haziran 2003 tarihli bu Direktifin amacı; Avrupa Birliğinde, farklı üye devletlerin bağılı şirketleri arasında yapılan faiz ve gayri maddi hak bedeli ödemelerine uygulanabilecek ortak bir vergilendirme sisteminin kurulmasının sağlanmasıdır. Direktifte 2004 yılında 2004/76/EC direktifiyle bazı değişiklikler yapılmıştır.

Direktifin hükümleri şöyle özetlenebilir. Eğer faiz ve gayri maddi hak bedeli ödemelerinden kâr eden taraf diğer bir üye devletin şirketiye veya bir üye devletin şirketinin diğer bir üye devlette bulunan sürekli işyeriyse; bir üye devlette doğan faiz ve gayri maddi hak bedeli ödemeleri, bu ödemeler üzerinden alınan tüm vergilerden muaftır.

Üye devlet, kaynakta kesilen fazla vergiyi, gerekli başvurunun ve başvuruyu destekleyen ek bilgilerin alınmasını takip eden bir yıl içinde geri ödemelidir. Eğer kaynakta kesilen vergi bu süre içinde geri verilmez ise ödemeleri alan şirket veya sürekli işyeri, bir yılın bitimiyle birlikte verginin üzerinden hesaplanacak faizi isteme hakkına sahip olacaktır.



Üye devletin yukarıda sayılan yükümlülüklerinin yanında direktifin uygulanmasında bazı seçimlik hakları da vardır. Mesela üye devlet faiz benzeri ödemeleri direktifin uygulaması dışında tutma hakkına sahiptir.

### **1.4.3. Diğer Ülke Örnekleri**

Bu bölümde diğer ülke örneklerinden bahsederken transfer fiyatlandırması uygulamalarının kaynağını teşkil eden Amerika Birleşik Devletleri uygulamalarından başlanacaktır. Daha sonra dış ticaret kapasitesi bakımından dünyadaki en önemli ülkelerden biri olan Japonya uygulaması açıklanacak ve kısmen dış ülkelere rağmen bilgi paylaşımında daha kapalı olan Rusya ve Çin Halk Cumhuriyeti uygulamalarına değinilecektir.

#### **1.4.3.1. Amerika Birleşik Devletleri (ABD)**

Transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak dünyadaki ilk yasal düzenlemeler ABD’de yapılmıştır. Bundan sonra diğer ülkeler ve uluslararası kuruluşlar yaptıkları düzenlemelerde ABD örneğini esas almışlardır. ABD’nin konu ile ilk ilgilenen ülke olması ve bu ilgilin devam etmesinin nedeni, sahip olduğu ÇUŞ sayısının ve bu şirketlerden elde ettiği vergi gelirlerinin diğer ülkelere göre daha çok olmasındandır. Özellikle Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü’nün düzenlemeleri, ABD İç Gelir İdaresi’nin geniş kapsamlı ve detaylı düzenlemelerinden ilham almıştır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemeleri bazı küçük farklılıklara rağmen ABD düzenlemeleri paralelindedir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü’nden farklı olduğu taraflar da bulunmaktadır. Mükellefleri sisteme uyumlaştırabilmek ve vergi gelirlerinde bir düşüşe neden olmaması için çözümler sunan belgelendirme ve ceza sistemine sahiptir.

Transfer fiyatlandırması konusu, ABD’de İç Gelir Vergisi Kanunu’nun 482 numaralı kısmında (Internal Revenue Code, Section 482) yer almıştır. Bu kısım ilk olarak 1928 yılındaki Gelir Anlaşmasında (The Revenue Act of 1928) yer almaktadır. 1963 yılında Porto Riko, IRS’in 482 numaralı kısmı şirketler arasındaki gelir ve giderleri dağıtma açısından sınırsızca kullandığı gerekçesiyle ABD’yi protesto etmiştir. Bunun üzerine Hazine İdaresi ana merkezi ABD’de, bağlantı işlemleri Porto Riko’da bulunan şirketlere ilişkin olarak bir gelir dağıtım rehberi düzenlenmiştir. (Rev.Proc.63-10,1963- 1 C.B.490) (Kapusuzoğlu, 1999a, s. 58). Böylelikle ilk kez uygulamaya yönelik bir rehber basılmıştır.

Daha sonraki önemli gelişme, 1968 yılında 482 numaralı kısmın bugünkü şeklinin yayınlanmasıyla ortaya çıkmıştır. ABD'nin 1968 yılındaki hukuksal düzenlemelerinden sonra konu ile ilgili olarak dünya liderliğini ele almıştır. Bundan sonra diğer ülkeler emsallerine uygunluk ilkesini benimsemeye başlamışlardır. ABD'nin çalışmaları beraberinde Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün 1979 ve 1984 Rehberlerinin ortaya çıkmasına vesile olmuştur.

ABD'de 1994 yılında başlayan yeni düzenlemelerle, mükelleflerin uyumunu sağlayacak belgelendirme yükümlülükleri arttırılmıştır. Mükelleflerin işlemlerini emsallerine uygun olduğunu belgelendirmeleri istenmektedir. Vergi düzenlemelerine uymayan mükelleflere daha ağır cezalar öngörülmüştür. ÇUŞ'ların işlemleri daha fazla mercek altına alınmıştır (Işık, 2005, s. 68).

Düzenlemenin son hali, İç Gelir Vergisi Kanununun 482 numaralı Vergi Mükellefleri Arasında Yapılacak Gelir ve Gider Dağıtım başlıklı bölümde aşağıdaki gibidir:

“Aynı çıkar birliği tarafından doğrudan veya dolaylı olarak sahip olunan ya da kontrol edilen iki ya da daha fazla sayıdaki organizasyon, ticarethane ya da işletme (şirket olup olmadığına, ABD içinde örgütlenmiş olup olmadığına ve bağlantılı olup olmadığına bakılmaksızın) için, Bakanlık toplam geliri, gideri ve kredileri söz konusu organizasyon, ticarethane ya da işletme arasında dağıtabilir, bölüştürebilir ya da tahsis edebilir. Bunun yapılabilmesi için söz konusu dağıtım, bölüşüm veya tahsisin vergiden kaçınmayı engellemesi, adı geçen organizasyon, ticarethane ya da işletmenin gelirini açıkça yansıtması açısından gerekli görülmesi yeterlidir” (Çeviri için; Kapusuzoğlu, 2003, s. 26).

ABD'de konuyla ilgili bir başka düzenleme kontrollü şirket düzenlemeleridir. ABD, kârlarını başka ülkelere aktarma eğilimindeki şirketleri daha fazla kontrol etmek istemektedir. ABD bir taraftan diğer ülkelerindeki ÇUŞ'larda oluşan kârları transfer fiyatlandırması düzenlemeleri ile vergilendirmeye çalışırken, diğer taraftan Kontrollü Yabancı Şirket Kanunu'nu kullanarak, yabancı ülkelerdeki Amerikan menşeli şirketlerin vergisel davranışlarını kontrol etmeye çalışmaktadır. Amerikan ÇUŞ'larının düşük vergi rejimlerinden yararlanmalarının esas yöntemi vergi ertelemesidir. Bu yöntemde şirketler bağımlı şirketlerde elde ettikleri kârları, ana şirkete göndermek yerine bağımlı şirkette tutmaktadırlar. Buna karşılık ABD İç Gelir İdaresi, bağımlı şirketin vergiden kaçınma

amacıyla kullanıldığını düşünüyorsa, bağımlı şirketi kontrollü yabancı şirket olarak kabul ederek ve kârlarını vergiye tabi tutarak ana şirkete göndermek mecburiyeti altına sokmaktadır (Ekonomist Dergisi web sayfası).

ABD'nin uygulamaları, bir karşı tepki olarak diğer ülkeleri de aynı yönde davranmaya itmektir. Kontrollü yabancı şirketlerle ilgili düzenlemeler çalışmanın çerçevesini aştığından üzerinde durulmamıştır.

#### **1.4.3.2. Rusya**

Rusya'nın transfer fiyatlandırması ile ilgili hukuki mevzuatı henüz yenidir. Rusya da yeni vergi kanunları 1 Ocak 1999 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yeni vergi kanunları ile transfer fiyatlandırması düzenlemeleri de yürürlüğe girmiştir. Transfer fiyatlandırması kavramı hukuki metinlerde kullanılmamaktadır. Transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemeler Rusya Vergi Kanunu'nun (Tax Code) 40. maddesinde bulunmaktadır. Maddenin başlığı "Vergi Amaçları Bakımından Malların, İşlerin veya Hizmetlerin Fiyatının Belirlenmesindeki İlkeler"dir. Düzenleme herhangi bir işlemle ilgili olmayıp bütün işlemler açısından geçerlidir ve mal ve hizmet satışında veya el değiştirmesinde hüküm ifade etmektedir. Menkul kıymetler genel olarak transfer fiyatlandırması konusuna girmekle birlikte, vergi kanununun kâr vergileri ile ilgili bölümünün özel düzenlemelerine tabidir (Bezlepko, 2003, s. 33).

Rusya Vergi Kanununun 20. maddesi, şirketler arasındaki karşılıklı bağımlılığı düzenlemiş ve bir oran belirtmiştir. Buna göre bir organizasyon diğer bir organizasyonun doğrudan veya dolaylı olarak hisselerine sahiplilik oranı %20 yi geçmiş ise karşılıklı bağımlılık bulunuyor demektir. Aynı madde, taraflar arasındaki özel ilişkinin ticari işlemleri etkilemesi halinde vergi mahkemesine tarafların birbirlerine bağlı oldukları yönünde karar verme yetkisi vermektedir (Bezlepko, 2003, s. 35).

Rusya'nın çift taraflı vergi anlaşmaları Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemeleri ile paralellik arz etmektedir. Rusya Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü üyesi olmamakla birlikte mevzuatını Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü kararları doğrultusunda hareket ederek değiştirmektedir.

Rusya'nın transfer fiyatlandırması yöntemleri; “Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi”, “Satış Fiyatından Kârı İndirme Yöntemi” ve “Maliyet Artı Yöntemi” şeklinde üç ayrı başlık altında yer almıştır. Karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen fiyat yöntemi, benzer nitelikteki karşılaştırılabilir mal ve hizmetlerin ortalama satış fiyatı olarak tespit edilmektedir. Satış fiyatından kârı indirme yönteminde malın bağlı olduğu şirketten alış fiyatı, satış fiyatından sıradan maliyetler, sıradan kâr marjı ve pazarlama maliyetlerinin indirimi suretiyle bulunmaktadır. Maliyet artı yönteminde ise fiyat, ortalama alış maliyetleri ya da ortalama üretim maliyetlerine, sıradan kâr marjının ilave edilmesi ile bulunmaktadır (Matchekhin, 2002, s. 35).

Rusya'da ispat yükü gelir idaresine aittir (Bezlepko, 2003, s. 34). Transfer fiyatlandırmasına yönelik özel ceza düzenlemeleri yoktur. Genel olarak vergi kanunlarına aykırı hareketler için uygulanan cezalar hatalı transfer fiyatlandırması vakalarına da uygulanmaktadır. Geç ödeme için Rusya Merkez Bankasının açıkladığı iskonto oranının (refinance rate) her geç kalınan gün için 1/300 oranında gecikme faizi uygulanmaktadır. Vergi cezaları ise ödenmeyen verginin en fazla %40'ı kadar olabilmektedir (Matchekhin, 2002, s. 35).

### **1.4.3.3. Japonya**

Japonya'da transfer fiyatlandırmasına ilişkin düzenlemeler 1986 yılında başlamıştır. Japonya'nın transfer fiyatlandırması sistemi; ABD, İngiltere, Fransa, Almanya ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerine göre şekillenmiştir. Japonya'nın sisteminin ABD'nin 482. kısmına uymayan tarafı, sadece “yabancı bağlı” şirketlere uygulanmasıdır. Yabancı bağlı şirketin daimi işyerinin bulunması halinde Japonya'da elde ettiği kazanç uygulanmamaktadır. Bağımlı şirket ilişkisini daha belirgin olarak tanımlamıştır. Adi ortaklıklar ve şirket niteliği taşımayan iş ortaklıkları hariç tutulmuştur. İlişkili iki şirket arasında % 50 oranında sahiplik var ise veya şirketler arasında özel ilişki bulunmakta ise iki şirket ilişkili şirket olarak kabul edilecektir (Işık, 2005, s. 360).

Japonya Gelir İdaresi transfer fiyatlandırmasını, Özel Vergilendirme Önlemleri Kanununun (The Special Taxation Measures Law) 66-4 maddesi uyarınca vergi anlaşmasına bağlı olarak idare etmektedir. Gelir aktarılmasını ve çifte vergilendirmeyi ortadan kaldırırken ÇUŞ'ların belgelendirme yükünü azaltmada esnek yapıya sahiptir.

Ayrıca düzenlemeler Japon menşeli ÇUŞ'ları, ABD'nin 482. kısmının uygulanmasından kaynaklanan inceleme ve cezalandırma uygulamalarından korumaktadır. Japonya kendi ÇUŞ'ları üzerindeki inceleme faaliyetlerinin artmasından dolayı, yabancı ÇUŞ'lar üzerindeki incelemelere ağırlık vermektedir (UNCTAD, 1999, s. 17).

Japonya Vergi İdaresi 1 Haziran 2001 tarihinde direktif yayınlarak (The Commissioner's Directive) Özel Vergilendirme Önlemleri Kanununun 66-4 üncü maddesinin uygulanmasıyla ilgili rehberi mükelleflerine duyurmuştur. Bu rehberde kontrolsüz taraflar arasındaki fiyatların bağımlı şirketler arasında uygulanmasının kabul edileceği, Peşin Fiyatlandırma Sözleşmelerinin uygulanması koşulları ile transfer fiyatlandırmasından kaynaklanan çifte vergilendirmenin Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü kuralları çerçevesinde çözüleceği yönünde açıklamalar yapılmıştır.

#### **1.4.3.4. Çin Halk Cumhuriyeti**

Çin Halk Cumhuriyeti, son yıllardaki büyüme oranları ve dış ticaret fazlaları ile dikkatleri en çok üzerine çeken ve dünyadaki en büyük şirketlerin boy gösterdiği bir ülke olması nedeniyle transfer fiyatlandırmasına ayrı bir önem vermektedir. Fakat Çin Halk Cumhuriyeti'nin bu konuda tam bir şeffaflık gösterdiği de söylenememektedir. Çin Halk Cumhuriyeti'nde en önemli uygulanan transfer fiyatlandırması tekniğinin emsallere uygunluk ilkesi olduğu söylenebilir. Bu ilkeye 1 Ocak 2008'de yürürlüğe girecek Kurumlar Gelir Vergisi Kanunu ile yeni koşullar eklenecektir. Bunlar; maliyet paylaşımı, olası belgeleme gerekliliği, peşin fiyat sözleşmeleri ve faiz cezalarıdır ( KPMG, 2007, s. 4 ).

Çin Halk Cumhuriyeti Vergi İdaresi (SAT) Mayıs 1998'de yayınladığı, İlişkili Kurumlar Arasındaki İşlemlerin Vergilendirilmesini düzenleyen 59 Sıra Numaralı Sirkülerinde transfer fiyatlaması uygulamalarına ilişkin ayrıntılı açıklamalarda bulunmuştur ve yukarıdaki düzenlemeyle hemen hemen aynıdır. Ancak, getirilen bu yeni düzenlemelere rağmen Çin'deki vergi mükellefleri, transfer fiyatlandırması konusunda ülkede bir görüş birliğinin bulunmaması ve transfer fiyatlandırmasının yorumlanmasına ilişkin kesin hükümlerin bulunmamasından dolayı, Çin Halk Cumhuriyeti Vergi İdaresi'yle ciddi sorunlar yaşamaktadır. Ayrıca, Ülke çapında vergisel konulara ilişkin kamuya açık yeterli bir veri tabanının bulunmaması, mükelleflerle vergi idaresi arasında yaşanan sorunların boyutunu daha da arttırmaktadır. Bu nedenle, soruşturma ve inceleme süreçlerinde Çin

Vergi İdaresi, incelemeye alınacak olayların seçiminde ve örtülü kazanç ile ilgili düzenlemelerin belirlenişinde genellikle dâhili kriterlerden ve gizli emsal bilgilerden yararlanmaktadır (Vergi Gündemi web sayfası).

## **BÖLÜM 2: TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMINDA TÜRKİYE UYGULAMALARI**

### **2.1. İlgili Mevzuat**

Mülga 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (KVK) 15, 16 ve 17. maddelerinde yer alan örtülü sermaye ve örtülü kazanç uygulamaları uluslararası mevzuatta yer alan uygulamalarla bire bir benzeşmese de, özü itibariyle söz konusu uygulamanın birer temsilcisi konumundaydılar.

5422 sayılı eski KVK'nun 17. maddesinde "Örtülü Kazanç" başlığı ile yer alan düzenleme, 5520 sayılı yeni KVK'nun 13. maddesinde "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" başlığı ile AB'nin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum çerçevesinde ve özellikle Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün düzenlemeleri dikkate alınarak yeniden düzenlenmiştir.

Ayrıca 5520 sayılı KVK'nun 13. maddesinin uygulama esaslarının belirlenmesi amacıyla 18.11.2007 tarihli "1 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ" yayımlanmıştır. Daha sonra da 22.04.2008 tarihinde yayımlanan "2 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği" yayımlanmış ve 1 Seri No'lu genel tebliğde bazı değişiklikler ve eklemeler yapılmıştır.

5520 sayılı KVK'nun yanı sıra transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının kurumlar haricinde şahıslar tarafından da yapılmasını engellemek için 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na da hükümler eklenmiştir. Ayrıca Sermaye Piyasası Kanunu'nun 15. maddesinin son fıkrasına da transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı hakkında bir hüküm getirilmiştir.

### **2.2. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**

Örtülü kazanç dağıtımı; asıl amacı kâr elde etmek olan kurumların ticari faaliyetleri sonucunda elde ettikleri kârları düşük göstermek ve ortaklara vergisiz olarak dağıtmak amacıyla, ilişkili oldukları kişilere veya kurumlara, normal ticari icapların ötesinde menfaat sağlamak suretiyle, aktarmalarına ve böylece bu kârlar üzerinden kurumlar vergisi kaybına

sebeplerine denir (Öncel, 1978, s. 1). Bu bakımdan transfer fiyatlandırması, örtülü kazanç dağıtımının bir şekli olarak değerlendirilmektedir.

6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) madde 137’de “ticaret şirketleri hükmi şahsiyeti haiz olup, şirket mukavelesinde yazılı işletme mevzuunun çevresi içinde kalmak şartıyla bütün hakları iktisap ve borçları iltizam edebilirler” denilmekte, ticari ortaklıkların kendilerini kuran gerçek ve tüzel kişi ortaklardan ayrı bir kişiliğe sahip olduğunu hükme bağlamaktadır.

TTK madde 137’ye ilaveten yine TTK madde 469 ve 470’te ticaret şirketi ortaklarına kurum bünyesinde oluşan kârın dağıtılabilmesinin ön koşulu olarak kurum kazancından vergi hesaplanıp tarh edilmesi olduğu hükme bağlanmıştır. Kurum kazancından vergi kesildikten sonra ortaklara dağıtılan kâr paylarından da stopaj usulüyle menkul sermaye iradı olarak gelir vergisi kesilmektedir (GVK madde 94/6b-i). Bundan kaçınmak ve dağıtılan kârın vergilendirilmesinin önlenmesi örtülü kazancın konusunu oluşturmaktadır. Dolayısıyla vergi hukukumuz bu gibi yollarla örtülü kazanç dağıtımının engellenmesi için çeşitli vergi güvenlik müesseseleri oluşturmuştur. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımıyla ilgili hükümler de hukukumuzda vergi güvenlik müesseselerinden birisini oluşturmaktadır.

5520 sayılı KVK’nun 13. maddesine; “kurumların ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alımı ya da satımında bulunmaları halinde, kazançları tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılacaktır” hükmü koyulmuştur. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının unsurları yasaya göre aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

- Örtülü kazanç dağıtımına esas işlemin ilişkili kişilerle yapılması,
- İşlemin bedelinin emsallere uygunluk ilkesine aykırı olması,
- İşlemin mal veya hizmetin alım satımı, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme, ödünç para alınıp verilmesi ile ikramiye, ücret ve benzeri ödemeler.

Bunların dışında kanun hükümlerinin yorumlanmasında ve vergiyi doğuran olayın nitelendirilmesinde hukuki yaklaşımların genişletilmek suretiyle ekonomik niteliklerinin



esas alınmasını gerektiren ekonomik yaklaşım dikkate alındığında 5520 sayılı KVK madde 13'te sayılan işlemlerin dışında uygulamada da karşılaşılan durumlar mevcuttur. Bunlar; ilişkili kişilerce şirket teminat gösterilmek suretiyle kredi kullanılması, gayri maddi hakların yüksek veya düşük bedelle kiralanıp satılması, ilişkili kişilerce şirket mallarının sigortalanması, şirket aktifinde yer alan maddi varlıkların yüksek veya düşük bedelle alınıp, satılıp veya kiralanması olarak gösterilmektedir (Mavral, 2002, s. 85).

### **2.2.1. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının da İlişkili Kişilerin Varlığı**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının yapıldığından bahsedilebilmesi için ilk önce işlemin yapıldığı tarafların birbiri ile ilişkili olduğunun belirlenmesi gerekir. Bu ilk dikkat edilmesi gereken unsurdur. Eğer bu unsurdan bahsedilemiyorsa herhangi bir örtülü kazancın varlığından da bahsedilememektedir.

5520 sayılı K.V.K nun 13. maddenin birinci fıkrasında, “kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır” ifadesi yer almaktadır. İlgili maddenin ikinci fıkrasında ise örtülü kazancın oluşabilmesi için gerekli ilk şart olan ilişkili kişiler aşağıdaki şekilde sıralanarak belirtilmiştir. Bunlar;

- **Kurumların kendi ortakları:** Kurum ortağı gerçek kişi olabileceği gibi tüzel kişiliğe haiz olup olmamasına bakılmaksızın KVK madde 2’de belirtilen kurumlardan birisi de olabilmektedir. Bu bakımdan sermaye şirketleri, iktisadi kamu müesseseleri, dernek ve vakıflara ait iktisadi işletmeler, kooperatifler ve iş ortaklıkları gerçek kişiler gibi ilişkili kişi olarak değerlendirilebilmektedir. Ortakların kurum sermayesinden ya da kârından aldıkları payın ne kadar olduğunun önemi olmamakla birlikte, sermayeye katılım oranının yüksek olması kurum üzerinde etkin olabilme ve bir takım menfaatler sağlanabilmesinin bir ölçütü olması açısından önemli bir kriter olarak değerlendirilmektedir (Kızılot, 2002, s. 222).
- **Kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum:** Bu hüküm ile ilişkili kişi tanımı önemli ölçüde genişletilmiştir. Kurumun ilgili bulunduğu gerçek kişiler, kurumun kendi ortağı olan gerçek kişiler dışında kalan, kurumların ortağı olduğu şahıs şirketlerinin diğer gerçek kişi ortakları ile kurum çalışanları gibi şahısları

kapsamaktadır. Kurumun ilgili bulunduğu kurum ise kendi ortağı dışında, kurumun kendisinin ortaklığının bulunduğu iştiraklerini, bağlı ortaklıklarını veya müesseselerini kapsamaktadır.

Kurum ortağının ilgili bulunduğu gerçek kişiler, ortakların eşlerini, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dâhil yansoy hısımlarını ya da kurum ortakları ile ekonomik ve sosyal olarak ilişkisi bulunan gerçek kişileri kapsamaktadır. Ayrıca kurum ortağının ortak olduğu şahıs şirketlerinin diğer gerçek kişi ortakları da ilişkili kişi sayılacaktır (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b.3.1.2).

Kanun hükmünde geçen ilişkili kişi tanımında yer alan özellikle üstsoy (usul), altsoy (füru), yansoy hısımlığı ve kayın hısımlığı kavramlarının açıklanması ilişkili kişi kavramının sınırlarının anlaşılmasında gereklilik arz etmektedir.

Üstsoy, altsoy ve yansoy hısımlığı kan hısımlığının çeşitlerini oluşturmaktadır. Üstsoy-altsoy hısımlığı, bir diğerinden gelen gerçek kişiler arasındaki hısımlık olup, üstsoy hısımlığı bir kişinin: anne, baba, büyükanne, büyükbabası ve daha yukarıdakilerle olan hısımlığı, altsoy hısımlığı ise bir kişinin çocukları, torunları ve onların altındakilerle olan hısımlığı ifade etmektedir (Medeni Kanun m.17).

Yansoy hısımlığı, ortak kökten gelmekle beraber biri diğerinden gelmeyenler arasındaki hısımlık olup, bir kişinin amca, hala, teyze, dayı ve bunların çocukları ile olan hısımlıktır. Kayın hısımlığı, eşlerden biri ile diğer eşin kan hısımları arasında olan hısımlıktır (Medeni Kanun m.18).

Kurumun ortağı bulunduğu kurum ise, kurum ortağının başka bir kurum ile olan ortaklık ilişkisini ifade etmektedir.

• **İdaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumlar:** Kurumun idaresi bakımından doğrudan bağlı bulunduğu gerçek kişiler, şirket politikalarını belirleyen, şirketin faaliyetlerini sevk ve idare eden yönetim kurulu başkan ve üyelerini, genel müdürü ve bu düzeydeki yüksek memurlarını ifade eder (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b. 3.1.3). Bu durumlarda ilişkili kişiyi ortaya koyarken kurumun politikasına yön veren gerçek kişilerle icracı gerçek kişileri birbirinden ayırmak gereklidir. Hizmet akdi dahilinde icracı personele

sağlanan para ve menfaatlerin transfer fiyatlandırması kapsamında değerlendirilmemesi gerekmektedir (Özbalcı, 2002, s. 478).

Kurumun veya ortaklarının denetimi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişi veya kurumlar ifadesinden, ortaklık ilişkisi olmaksızın kurumun kararlarında doğrudan veya dolaylı olarak etkisi bulunabilecek kurumun denetçileri gibi gerçek ve tüzel kişiler anlaşılmaktadır (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 3.1.3).

Ekonomik anlamda nüfuzu altında bulundurmak, genellikle ya da sürekli olarak yoğun iktisadi ilişkiler içerisinde bulunmak ve finansman sağlamak ve destek olma anlamına gelir.

Ayrıca, ilişkili kişi kavramına yeni yasa ile getirilen önemli bir ilave de, geniş vergi muafiyet ve istisnaları ve şeffaflık eksikliğinden dolayı bilgi alma zorluğu yaşanan, bu nedenle vergi cenneti olarak anılan ülkelerdeki kişi ve kurumların ilişkili kişi kapsamına alınmasıdır. İlgili maddenin 2. bendinde; “Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulu’nca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler ilişkili kişilerle yapılmış sayılır” hükmü yer almaktadır. Böylece bu ülkelerdeki paravan işletmeler kullanılarak kârların yurtdışına (vergi cennetlerine) aktarılmasının engellenmesi amaçlanmaktadır.

### **2.2.2. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Emsallere Uygunluk İlkesi**

Emsallere uygunluk ilkesi, 5520 sayılı KVK’nun 13. maddesinin 3 numaralı fıkrasında “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 olması” şeklinde tanımlanmıştır.

Bu tanım, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Model Vergi Anlaşmasının 9. maddesinde şu şekilde yapılmaktadır: “İki ilişkili kuruluş arasındaki ticari ve finansal ilişkilerde belirlenen ya da kabul ettirilen koşulların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasında uygulanan koşullardan farklı olması durumunda, bu koşulların bulunmadığı

durumda tahakkuk etmesi gereken, ancak bu koşullar nedeniyle işletmelerden biri lehine tahakkuk etmeyen kârlar; o kuruluşun kârlarına dâhil edilir ve vergiye tabi kâr olarak vergilendirilir” (OECD Rehberi, 2001, p. 1.6).

Burada, emsallere uygun fiyat ya da bedel, aralarında ilişkili kişi tanımı kapsamında, söz konusu bu fiyat ya da bedeli etkileyecek herhangi bir bağ, ilişki olmayan kişilerin, tamamen işlemin gerçekleştiği andaki koşullar altında oluşturduğu, piyasa ya da pazar fiyatı olarak da adlandırılan tutarı ifade etmektedir. Bu şekilde oluşan fiyat ya da bedel, işlem anında hiç bir etki olmaksızın objektif olarak belirlenen ideal tutardır.

Ayrıca Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ’in 4, 5 ve 6. maddelerinde açıklaması yapılan emsallere uygunluk ilkesinin uygulama prensipleri tarafımızdan burada da açıklanmaya çalışılacaktır.

Bu ilkenin ortaya konulmasının altında, serbest rekabetçi piyasadaki görünmez elin denge fiyatını belirlediği ve kaynakları etkin bir şekilde dağıttığı varsayımı yatmaktadır. Rekabetçi piyasada oluşan fiyat etkin olan fiyat olduğundan emsal alınması yerinde olacaktır (Taylor, 2002, s. 310). Emsallerine uygunluk ilkesinin uygulanmasının nedenleri: Rekabetçi serbest piyasanın, kaynakları etkin bir şekilde dağıttığı ve risk ile getiri arasında ilişkiyi kurduğuna inanılması; çok uluslu şirket grubunun her bir üyesini vergilendirme bakımından ayrı bir varlık olarak saymasının iktisadi olarak anlamlı olması; çoğu vakada vergilendirilebilir geliri grup şirketleri arasında makul bir şekilde dağıtılması olarak gösterilebilir (Miesel, 2003, s. 1-2).

Emsal fiyatın belirlenmesinde iki çeşit fiyat emsal olarak alınabilmektedir. Bunlar kurum içi emsal fiyat ve kurum dışı emsal fiyattır.

### **2.2.2.1. Kurum İçi Emsal Fiyat**

Emsal olarak alınacak fiyatın belirlenmesindeki ilk olarak işletmenin ilişkisiz kişilerle aynı nitelikteki mallara ve hizmetlere uyguladığı fiyatlar dikkate alınmalıdır (Yalçın, 1991, s. 46). Bu fiyat örtülü kazancın tespitinde emsal olarak dikkate alınmalıdır. Emsal alınacak fiyatın iyi belirlenmesi gerekmektedir. Çünkü bu fiyatta şirketin diğer ilişkili kişilere örtülü kazanç dağıtmak için uyguladığı fiyat olabilmektedir. Özellikle geniş şirketler topluluklarında bu durumla sık karşılaşılabilir.

### **2.2.2.2. Kurum Dışı Emsal Fiyat**

İşletmenin ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerin işletme ile aynı endüstride bulunan ve benzer nitelikte mal üretilip satılan diğer şirketlerin kullandıkları fiyatların emsal fiyat olarak alınmasıdır. Bunun uygulanabilmesi için söz konusu işletme ile emsal alınan diğer işletmelerin olabildiğince benzer olması gerekmektedir (Başaran ve Atay, 2001, s. 75).

Bu iki fiyatında emsallere uygunluk bakımından değerlendirilebilmesi için sahip olması gereken özellik karşılaştırılabilir olmasıdır.

### **2.2.3. Karşılaştırılabilirlik Özelliği**

Emsallere uygunluk ilkesinin temel amacı, ilişkili kişiler arasındaki mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, söz konusu mal veya hizmet alım ya da satımı için aralarında ilişki bulunmayan kişiler arasında belirlenen fiyat veya bedel ile karşılaştırılabilir koşullar altında eşit olmasıdır.

Karşılaştırılabilirlik, ilişkili kişiler arasındaki mal veya hizmet alım ya da satım işlemlerindeki koşullarla, aralarında ilişki bulunmayan kişiler arasındaki benzer nitelikteki işlemlerin koşullarının karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Transfer fiyatlandırması yapıp yapılmadığının tespiti karşılaştırılabilirlik analizine dayanmakta ve karşılaştırılabilirlik analizi yapılmadan transfer fiyatlandırması yapılması mümkün olmamaktadır (Uyanık, 2006, s. 49).

Karşılaştırılabilirlik analizinde, birbirleriyle ilişkili olan kişiler arasındaki işlemler (kontrol altındaki işlem) ile birbiriyle herhangi bir ilişkisi olmayan kişiler arasındaki (kontrol dışı işlem) işlemler karşılaştırılmaktadır.

Bu çerçevede yapılacak karşılaştırılabilirlik analizinde; karşılaştırılmakta olan mal veya hizmetlerin nitelikleri, ilişkili ve ilişkisiz kişilerin yerine getirdikleri işlevler ve üstlendikleri riskler, işlemlerin gerçekleştiği pazarın yapısı (pazar hacmi, pazarın yeri gibi) ve pazardaki ekonomik koşullar ile kurumların iş stratejilerinde dikkate alınması gerekmektedir. Güvenilir bir sonuca ulaşılabilmesi için karşılaştırılan durumlar arasındaki farklılıkların giderilmesi için düzeltme işlemlerinin yapılmış olması gerekmektedir (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 4.1).

Karşılaştırılabilirliğin tespitinde dikkate alınan başlıca unsurlar aşağıdaki gibidir:

### **2.2.3.1. Mal veya Hizmetlerin Nitelikleri**

Mal ve hizmetlerin niteliklerindeki farklılıklar doğal olarak malın fiyatının da farklı olmasına neden olmaktadır (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 4.1.a). Bu nedenle mal ve hizmetlerin karşılaştırılabilirliği de azalmaktadır. Karşılaştırılabilirlik azaldığı oranda emsal fiyat ilkesinden yola çıkılarak örtülü kazanç elde edildiğini iddia etmekte zorlaşmaktadırlar.

Mal ve hizmetlerin alım ya da satımında malların fiziksel özellikleri, kalite ve güvenilirliği, arz miktarı ve bulunabilirliği gibi özellikler; hizmetlerde hizmetin yapısı ve büyüklüğü gibi özellikler; gayri maddi varlıklarda ise işlemin biçimi (satış, lisans gibi), malın tipi (patent, marka, know-how vb.), garanti süresi ve kapsamı, malın kullanımından sağlanan faydalar gibi özellikler önem taşımaktadır.

Mal ve hizmetlerin niteliklerinin önemi uygulanacak yöntemin seçimine göre değişmektedir. Karşılaştırılabilir fiyat yönteminin uygulanmasında, mal ve hizmetlerin niteliklerinin önemi, maliyet artı yöntemi ile yeniden satış fiyatı yöntemi uygulamasına kıyasla daha fazladır. Bunun nedeni, karşılaştırılabilir fiyat yönteminin doğrudan bir yaklaşım olarak adlandırılması, benzer koşullardaki benzer işlemlerde uygulanan fiyatların birbirleriyle kıyaslanması esasına dayanması ve işlevlerin karşılaştırılmasının fiyat kadar önemli olmamasıdır. Maliyet artı ile yeniden satış fiyatı yöntemi ise, daha çok işlevlerin karşılaştırılmasına dayanmakta ve doğrudan göstergeler yaklaşımı olarak adlandırılmaktadır (Uyanık, 2006, s. 69).

### **2.2.3.2. Üstlenilen İşlev ve Risklerin Analizi**

İşlev analizi, iki taraf arasında yapılan sözleşme gereği üstlendikleri yükümlülükleri hangi şartlar altında ve hangi riskleri göze alarak gerçekleştireceklerinden hareketle emsal fiyatın belirlenmesini gerektirmektedir.

1 seri nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı hakkındaki tebliğdeki tanıma göre ise “Kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerin karşılaştırılabilirliğinin tespitinde tasarım, üretim, montaj, araştırma ve geliştirme, hizmet,

satın alma, dağıtım, pazarlama, reklam, nakliye, finansman ve yönetim gibi işlevler kullanılabilir” (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b. 4.1.b).

İşlev analizi ayrıca kullanılan ya da kullanılacak olan varlıkların, bu varlıkların türünün (kullanılan fabrika ve tesis, gayri maddi varlıklar vb.) ve niteliğinin (kullanılan varlığın yaşı, piyasa değeri, yeri, mülkiyet hakkının sağladığı koruma vb.) de göz önüne alınmasını gerektirmektedir.

Ayrıca işlev analizi yapılırken, ilgili tarafların üstlendikleri risklerin de dikkate alınması gerekmektedir. İlişkili kişiler arasındaki işlemlerde, tarafların üstlendikleri riskler koşulları etkiliyorsa, işlev analizinde bu risklerin mutlaka göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bu nedenle, kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerin karşılaştırılmasında, üstlenilen riskler arasında önemli farklılıklar varsa ve bunların düzeltimi mümkün değilse, karşılaştırılabilirlik söz konusu değildir.

Karşılaştırmaları etkileyen risklere, pazar riski (girdi maliyetleri ve çıktı fiyatlarındaki dalgalanmalar gibi), finansal riskler (faiz oranlarındaki ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar, kredi riskleri gibi), araştırma ve geliştirme yatırımlarındaki başarısızlık riski, yatırımlarla, kullanılan malzeme, tesis ve fabrikalarla bağlantılı zarar riski ile kredi riski örnek olarak verilebilir (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b.4.1.b).

### **2.2.3.3. İşlemin Gerçekleştiği Pazardaki Ekonomik Koşullar**

Mal veya hizmetin satışının yapıldığı ülkedeki ekonomik koşullar emsallere uygunluk kriterinin gerçekleştirilmesini engelleyebilmektedir. Kurumlar satışlarını ve kârlarını arttırmak için ülkeler arasında fiyat farklılaştırmasına gidebilmektedirler. Ülkeden ülkeye değişen maliyeti etkileyen unsurlar; alıcı ve satıcının pozisyonları, mal ve hizmetlerin benzerlerinin bulunabilirliği, bölgeler itibarıyla mal veya hizmet arz ya da talep düzeyi serbest piyasa koşulları, mal veya hizmet ihracatına ülkelerin verdikleri teşvikler ve teknolojik farklılıklar gibi malın fiyatını etkileyen unsurlar farklıysa, emsallere uygun fiyat farklı oluşabilecektir (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b.4.1.c).

Ekonomik koşul karşılaştırması genellikle dışsal bilgilerin kullanılacağı karşılaştırmalarda ele alınır. İşletmeler ülkedeki piyasa koşullarına göre kârlarını arttırmak ve ya satışlarını arttırmak için ülkeler arasında fiyat farklılaştırmasına gidebilmektedirler.

Karşılaştırma yapabilmek için karşılaştırma yapılacak işletmelerin buldukları ülkelerin ekonomik koşulları benzer olmalıdır (Uyanık, 2006, s. 74).

#### **2.2.3.4. Kurumların İş Stratejileri**

Kurumların kendi yapılarına uygun olarak belirledikleri misyonlarına ve vizyonlarına uygun olarak faaliyette buldukları pazarlardaki konumlarına uygun stratejiler geliştirmeleri ve bunları uygulamaları en doğal gereklilikleridir. Örneğin yeni kurulmuş bir firma ile pazarda yerini sağlamlaştırmış bir firmanın veya pazar payını arttırmak isteyen bir firma ile Pazar payını korumak isteyen firmaların davranışları ve stratejileri değişik olabilmektedir. Bunların sonucunda bu firmaların hepsinin emsal fiyat uygulaması olanaksızlaşmaktadır. Kaldı ki serbest piyasa ekonomisinin tam anlamıyla uygulanamadığı da düşünüldüğünde aslında emsal fiyata ulaşmadaki güçlükte anlaşılabilir olmaktadır.

Yukarıda yer alan unsurların ilişkili ve ilişkisiz kişiler arasında karşılaştırılmasında, söz konusu işlemlere ilişkin sözleşme koşullarının da (sağlanan garantinin kapsamı ve süresi, taşıma süreleri, kredi süreleri gibi) dikkate alınması gerekmektedir (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b. 4.1.c).

Görüldüğü gibi ticari hayatta karşılaşılabilecek çeşitli kıstaslar emsallere uygunluğu etkileyebilecektir. Örneğin; şirketin yıllık cirosunun %60'sini ilişkili şirketi oluştururken, elbette cirosunun %3'ini oluşturan bir şirkete verdiği fiyat veya bedeli uygulaması mantıklı değildir. Ya da ilişkili olmayan bir şirketin ödemeleri hususunda bazı riskler mevcutsa elbette verilecek fiyat veya bedel ile tanınacak vade veya uygulanacak vade farkı oranı aynı olmayacaktır. Ya da satılan mal veya hizmetin kalitesi de karşılaştırmada dikkate alınmalıdır.

#### **2.2.4. Emsal Fiyat Aralığının Belirlenmesi**

Yukarıdaki açıklamalara göre emsal fiyata bir kurumda ulaşmak zor olduğundan 1 seri nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğin 4. maddesinde “emsal fiyat aralığı” kavramına yer verilmiştir. Tek bir emsal fiyata ulaşmanın zor olduğu ve birbirinden farklı fiyatlara ulaşılan durumlarda belli bir fiyat veya bedel aralığı 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 (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b.4.2).

Diğer bir söyleyişle, emsallere uygunluk ilkesi tesis edilirken, mutlak olarak aynı fiyat veya bedelin faturada yer alması zorunlu değildir. Uygun bir emsal olarak kabul edilebilecek bir fiyat aralığı tespit edilebilir. Örneğin; birinci kalite bir malın birim fiyatı 100 YTL olarak tespit edilebilir, bu maldan 1 ila 100 birim arasında alacaklara 50 YTL, 101 ila 200 birim arasında alacaklara 40 YTL fiyat verilebilir. Toplamda ise yıllık 200 birimden fazla belirli bir ciro arasında kalacağını taahhüt edenlere ise 30 YTL fiyat verilebilir. Bu durumda emsal fiyat aralığı 30 YTL – 50 YTL olmaktadır Bu ve buna benzer birçok örnek verilebilir. Önemli olan tespit edilecek her fiyatın yazılı prosedürlerinin olmasıdır ve değişmeksizin uygulanmasıdır.

### **2.2.5. İlişkili Kişilerle Yapılan İşlemlerde Kullanılabilecek Fiyatlandırma Yöntemleri**

5520 sayılı KVK' nun 13. maddesi 6 numaralı fıkrasında ve 1 Sıra No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ'in 5. maddesinde, kurumların ilişkili kişilerle yapacakları her türlü alım satım, hizmet, kira ve ödünç işlemlerinde uygulayacakları fiyat ya da bedelleri emsallerine uygunluk ilkesine göre belirlemede kullanabilecekleri yöntemler aşağıdaki şekilde sıralanmıştır;

- Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi
- Maliyet Artı Yöntemi
- Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi
- Diğer Yöntemler (Kâr bölüşüm Yöntemi ve İşleme dayalı net kâr marjı yöntemleri kanun metninde yer almamakla birlikte kanun metniyle ilgili olarak çıkarılan 1 Seri Nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ'de yer almış ve kullanılabilecek yöntemler içinde sayılmıştır.)

Emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için bu yöntemlere başvurulmasında en güvenilir karşılaştırma unsuru olması açısından öncelikle mükellefin ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde kullandığı fiyat ya da bedel (iç emsal) karşılaştırmaya esas ölçü olarak

alınacaktır. Bu şekilde kullanılan fiyat ya da bedellerin bulunmaması ya da güvenilir olmaması halinde doğrudan benzeri nitelikteki mükellef ya da kurumların işlemleri (dış emsal) karşılaştırmada esas alınacaktır. Bu belirleme, iç emsallerin ya da dış emsallerin birbirlerinin karşıt seçeneği olduğu, yani bu emsallerden yalnızca birisinin kullanılması gerektiği anlamına gelmemektedir. Emsallere uygunluğun saptanması amacıyla karşılaştırma yapılması esnasında, gerek iç emsallerin gerekse dış emsallerin birlikte kullanılması her zaman mümkündür. Amaç, en doğru ve güvenilir şekilde emsallere uygun fiyat ya da bedeli tespit etmektir.

Ayrıca diğer yöntemlerinde emsal fiyatın tespitine olanak vermemesi durumunda, mükellef kendi belirlediği ve daha doğru sonuçlar verdiği inandığı bir yöntemi gelir idaresi ile anlaşarak kullanabilecektir. Bu mükellefin kendi belirleyeceği yöntem, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün transfer fiyatlandırması rehberinde yer almamakla birlikte, ABD'de yer alan uygulamalarda dördüncü yöntem olarak yer almaktadır (Güzeldal, 2008, s. 164).

### **2.2.5.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi ve Bir Örnek**

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” (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b.5.1).

Bu tanım uygulanacak ilk yöntem olmasından dolayı önemlidir ve bu yöntem kurumların fiyatları belirlerken serbest piyasa ekonomisinde oluşan fiyatı referans kabul edip fiyat üzerinde oynama imkânlarının bulunmayışı varsayımının sonucudur. Bu varsayıma göre fiyat firma dışında serbest piyasada belirlenmektedir ve veri olarak kabul edilmektedir.

Tabi bir fiyatın karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekir. Yani aynı mallar aynı koşullar ve aynı riskler ve iş analizleri ile aynı ekonomik koşulların oluşmuş olması gerekmektedir. Emsal fiyata ulaşılabilmesi için fiyatın oluştuğu koşulların benzer olması karşılaştırılabilirlik açısından gereklidir (Güzeldal, 2008, s. 164). Konunun anlaşılabilirliğini açıklamak için tebliğde yer alan bir örnekten burada faydalanılacaktır.

**Örnek:** Türkiye’de yerleşik (F) Kurumu, Türkiye’de ilişkisiz kuruma satışı dışında ayrıca, Almanya’da bulunan ilişkili kurumu (G) ye de aynı niteliklere sahip bilgisayar satmaktadır. Dolayısıyla, aynı ürün hem Türkiye’deki ilişkisiz kuruma, hem de Almanya’da bulunan ilişkili kurumu (G) ye satılmaktadır. Bu durumda hem satılan malın nitelikleri hem de uygulanacak ilk yöntem olan kurum içi emsal fiyat geçerli olmaktadır.

Aşağıda belirtilen her bir seçenek için karşılaştırılabilirlik analizi yapılarak gerekli düzeltmeler sonucu belirlenen fiyat, emsallere uygun fiyat olacaktır.

-(F) Kurumunun Almanya’daki ilişkisiz şirketlere de satışı varsa bu satışta uyguladığı fiyatı emsallere uygun fiyat olarak kullanabilecektir.

-(F) Kurumunun Almanya dışında ancak benzer ekonomik koşullara sahip olan başka bir ülkedeki ilişkisiz şirketlere satışında uyguladığı fiyatı emsallere uygun fiyat olarak kullanabilecektir.

-(F) Kurumunun ürettiği aynı niteliğe sahip ürünü üreten ve Almanya’daki ilişkisiz şirketlere satan Türkiye’deki başka bir kurumun fiyatı emsallere uygun fiyat olarak kullanabilecektir.

Yukarıda belirtilen üç seçeneğin de uygulanamaması durumunda, karşılaştırılabilirlik analiziyle ortaya çıkan farklılıkların düzeltilebilmesi şartıyla iç emsal yani Türkiye’de yerleşik (F) Kurumunun yine Türkiye’de bulunan ilişkisiz kuruma satış fiyatı emsale uygun fiyat olarak kullanabilecektir.

Sonuç olarak, ürünün hem ilişkili hem ilişkisiz kişilere satılması, hem aynı nitelikteki ürünlerin satılması, ayrıca ekonomik koşulları benzer olan ülkelere de satışının olması durumunda karşılaştırılabilir fiyat yöntemi belirlenen işlemler için uygulanabilecektir (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.1) .

### **2.2.5.2 Maliyet Artı Yöntemi ve Bir Örnek**

Maliyet artı yöntemi; “emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder. Buradaki makul brüt kâr oranı, işlemi yapan mükellefin bu mal veya hizmetlere ilişkin olarak ilişkisiz

kişilerle yaptığı işlemlerde uyguladığı brüt kâr oranı olacaktır” (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b.5.2). Brüt kâr oranı hesaplama yöntemi aşağıdaki gibidir.

$$\text{Brüt Kâr Oranı} = \frac{\text{Satışlar} - \text{Maliyet}}{\text{Maliyet}}$$

Böyle bir brüt kâr oranı mevcut değilse ya da karşılaştırma için gerekli işlem sayısı yetersizse, karşılaştırılabilir işlemler arasında belirlenen fiyat ya da bedeli etkileyen bir farklılık bulunmaması veya var olan farklılıkların düzeltilebilir nitelikte olması şartıyla ilişkisiz kişilerin karşılaştırılabilir işlemlerine ait brüt kâr oranları da bu yöntemin uygulamasında kullanılabilir.

Brüt kâr marjının 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 marjını etkileyeceğinden maliyetler kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde aynı olmalıdır.

Nihai ürünün maliyetleri belirlenirken hangi kalemlerin maliyeti oluşturdukları önemli bir nokta olmaktadır. Ürünün üretilmesi veya hizmetin yapılması için yapılan doğrudan maliyetler, dolaylı maliyetler, üretim süreci ile ilgili olmakla birlikte belirli ürün ve hizmetler için yapılan ortak harcamalar ve faaliyet giderleri dikkate alınmalıdır. Tebliğ’de yer alan unsurların dışında; tahmini (bütçesel) maliyetler ile gerçek maliyetler arasındaki farklıklar, yılın başında tespit edilen fiyatların yıl içinde kapasitedeki dalgalanmalar sonucunda değişmesiyle kapasite kullanım sorunu, fason imalat işlerinde öngörülmezen zararlara katlanan tarafın kim olduğu, maliyetlere ilave edilemeyen harcamaların olması ve finansman giderleri gibi unsurların varlığı maliyetleri etkileyen diğer faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır (Güzeldal, 2008, s. 165). Konuyu tebliğde yer alan bir örnekle açıklamak gerekirse;

**Örnek:** Türkiye’de tam mükellef (A) Kurumu, Türkiye’de bulunan ilişkisiz (B) Kurumuna ekmek kızartma makinesini % 11 kâr marjı ile satmakta, yine her ikisi de Türkiye’de yerleşik (C) Kurumu ilişkili (D) Kurumuna ürettiği blenderları % 8 kâr marjı ile satmaktadır. Küçük ev aletleri sektöründe ekmek kızartma makinesi ve blender için geçerli olan kâr marjı % 10’dur. Ancak, (A) Kurumunun üretim maliyeti 60 YTL/birim iken, (C) Kurumunun üretim maliyeti 50 YTL/birimdir.

Kâr marjları karşılaştırılan, üretici (A) ve (C) Kurumlarının üretim maliyetleri ve buna bağlı olarak satış fiyatlarının farklı olmasından dolayı her iki ürün için karşılaştırma yapmak mümkün olmayacaktır. Bunun sebebi, (A) Kurumunun üretim sürecinde kullandığı makinelerin maliyetleri için 10 yıl üzerinden amortisman ayırırken, (C) Kurumunun ise üretim sürecinde kullandığı makinelerin maliyetleri için 5 yıl üzerinden amortisman ayırmakta olmasıdır. Dolayısıyla, (C) Kurumunun ilişkili kurumu (D) ye uygulayacağı fiyatın tespitinde, maliyetlerin bileşenlerinin incelenmesi ve muhasebeden kaynaklanan farklılığın gerekli düzeltimi sonucu maliyet artı yöntemi uygulanabilecektir. Diğer bir ifadeyle, ilişkili kişiler arasındaki transfer fiyatının tespitinde, amortisman ayırma sürelerinden kaynaklanan maliyet farklılıklarının düzeltilmesi sonucu küçük ev aletleri sektöründe geçerli olan kâr marjı kullanılarak transfer fiyatı tespit edilecektir (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.2).

### 2.2.5.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi ve Bir Örnek

Yeniden satış fiyatı yöntemi; “emsallere uygun fiyatın, işleme konu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan uygun bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade etmektedir” (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b.5.3). Söz konusu hesaplama aşağıdaki formül kullanılarak yapılacaktır;

$$\text{Emsallere Uygun Fiyat veya Bedel} = \frac{\text{Yeniden Satış Fiyatı}}{1 + \text{Brüt Satış kâr Oranı}}$$

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.

Bu yöntemin uygulandığı olaylarda genellikle, yeniden satışı yapan kişi ya da kuruluş, satmak üzere aldığı mallara herhangi bir şekilde değer arttırıcı bir katkıda bulunmamakta, fiziksel olarak ürünün yapısını değiştirmemekte ve söz konusu ürünü aldığı biçimde satmaktadır. Bu yöntemin uygulanmadan önce malın niteliğinin değiştirilerek ya da malın maliyetinin ve değerinin artmasını sağlayan birleşmeler ve eklemelerin yapılması durumunda bu yöntemin kullanılması zorlaşacaktır (Çakmak, 2007, s. 62). 1 Seri Nolu KVKGT deki örneğe aşağıda yer verilmiştir.

**Örnek:** İtalya’da bulunan (A) şirketi, Türkiye’deki ilişkili şirketi (B) ye otomobil satmakta olup, işleme ilişkin açıklamalar aşağıda verilmiştir:

-(B) şirketi, (A) şirketinin Türkiye’deki tek dağıtıcısı konumundadır.

-Söz konusu otomobillerin Türkiye’deki satış fiyatı 50.000 YTL'dir.

-Türkiye’de benzer nitelikteki otomobilleri ithal eden dağıtım şirketlerinin ortalama kâr marjı satış fiyatı üzerinden % 10'dur. Bu kâr marjına dağıtıcı tarafından üstlenilen reklam ve garanti hizmeti maliyetleri dahil değildir.

-Türkiye’deki dağıtıcı (B) nin reklam ve garanti hizmetleri karşılığında üstlenilen maliyetin 2.000 YTL olduğu belirlenmiştir.

(A) şirketinin (B) şirketine uygulayacağı transfer fiyatı, (B) şirketinin yeniden satış fiyatından kâr marjı ile reklam ve garanti hizmetlerine ilişkin maliyetlerinin düşülmesi sonucu aşağıdaki gibi hesaplanacaktır:

$$[50.000/(1+ 0.10)] - 2.000 = 43.455 \text{ YTL}$$

Kurumların ilişkili şirketten aldığı mallara ilave bir değer katmadan ilişkisiz kişilere sattığı durumlarda, ilişkili şirketler arasındaki transfer fiyatı, ilişkisiz kişilere uygulanan satış fiyatından uygun bir kâr marjı ve işlev ve risk farklılıkları düşüldükten sonra tespit edilecektir (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.3).

### **2.2.6. Diğer Yöntemler**

Emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiçbirisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilir.

Kanun gerekçesinde, mükelleflerin bu kapsamda uygulayabilecekleri yöntemleri tamamen kendileri belirleyebilecekleri gibi, maddede sayılmayan ancak Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü’nün yayınladığı “Uluslararası İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi”nde belirtilen ya da diğer ülkelerin uygulamalarında karşılaşılabilen yöntemleri de kullanabileceklerdir.

Bu bağlamda uygulama olanağı bulunabilecek yöntemlerin en önemlileri, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün Uluslararası İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde geleneksel işlem yöntemlerine başvurma olanağının olmadığı haller için diğer yöntemler başlığı altında önerilen kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemi olmaktadır.

### **2.2.6.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi ve Bir Örnek**

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 bölüştürülmesi” esasına dayanan bir yöntemdir (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.4).

Bu yöntemin, işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kullanılması uygun olacaktır. Bu yöntemle başvurulması durumunda hangi faktörlerin dikkate alınacağı ilgili tebliğde belirtilmiştir. Bu faktörler;

-Bir ürünün edinimi, üretimi veya satımı ya da hizmet sunumu için yapılan harcamalar,

-Bir ürünün geliştirilmesi veya hizmet sunumu esnasında ihtiyaç duyulan sermaye veya kullanılan varlıklar ya da üstlenilen risk derecesi,

-İşlemin her aşamasında gerçekleştirilen işlevlerin göreceli önemi,

-Ölçülebilir nitelikteki diğer faktörlerdir.

Kâr bölüşüm yönteminde, önce ilişkili şirketlerin yaptığı işlemde ortaya çıkan paylaşılacak kâr tespit edilir. Daha sonra bu kâr, ilişkili şirketler arasında paylaşılır. Kârın bölüşümü, emsallere uygunluk ilkesine göre yapılmış anlaşmalardaki tahmin edilen ve yansıtılan şekilde, güçlü ekonomik gerekçelere dayanarak yapılmalıdır (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.4).

Yöntem, ilişkisiz şirketlerin yaptıkları işlemleri veya bu işlemde elde edecekleri kârı göz önünde bulundurmamak suretiyle, kontrol altındaki bir işlemde oluşan şartların kâr üzerindeki etkisini ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır.

Bu çerçevede, kontrol altındaki işlemlerden elde edilen toplam kâr iki aşamada paylaşılır. İlk aşamada, ilişkisiz şirketlerin benzer türdeki kontrol dışı işlemlerden elde ettikleri kâr marjı dikkate alınarak, her ilişkili şirketin toplam kâr içerisinde alacağı kâr miktarı belirlenir. İkinci aşamada, ilk aşamada ilişkili şirketlere yapılan kâr dağıtımından sonra toplam kârdan geriye kalan bakiye kâr var ise, bu kâr üstlendikleri işlevler ve yüklendikleri riskler nispetinde ilişkili şirketler arasında tekrar dağıtılmak suretiyle, ilişkili şirketlerin kontrol altındaki işlemlerden elde ettikleri kârlar yeniden hesaplanır. Dolayısıyla, gerekli düzeltmelerin yapılması sonucu, ilişkili kişilerin kontrol altındaki işlemlerde uygulayacağı emsallere uygun fiyat tespit edilir (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.4).

Genellikle uygulamada, toplam kârın dağıtımı için daha çok işlemde elde edilen toplam faaliyet kârı esas alınmakta ve kârın dağıtımında “katkı analizi” yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntem, işletmelerin gerçekleştirilen ve analiz edilen işleme ne kadar katkı sağladıkları üzerine kurulmuştur. Kâr bölüşüm yönteminde esas nokta kârın ilişkili kurumlar arasında nasıl dağıtılacağıdır (Çakmak, 2007, s. 62).

Bu yöntem ile ilgili olarak 1 Seri Nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ’inde iki örnek verilmiş olup ikinci örnek aşağıda olduğu gibidir.

**Örnek:** Güney Kore’de yerleşik ilişkili (A) Kurumu tarafından dizayn edilmekte ve üretilmekte olan bilgisayar parçası, ürünün kalan kısmını dizayn ederek üreten ve Türkiye’de tam mükellef olan (B) Kurumuna transfer edilmekte ve yine Türkiye’deki ilişkili (C) Kurumu tarafından dağıtılmaktadır. Dağıtım şirketinin üstlendiği işlevlere ilişkin bilgiler yeniden satış fiyatı yöntemi ile tespit edilecektir.

Karşılaştırmaya uygun yeterli veriye ulaşılabılırsa (A) Kurumundan (B) Kurumuna transfer edilen parçaların fiyatını bulmak için en güvenilir yöntem karşılaştırılabilir fiyat yöntemi olacaktır. Ancak örneğimizde, söz konusu ürün için emsal olabilecek bir fiyat



bulunmadığından karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ve diğer geleneksel işlem yöntemlerini kullanmak mümkün değildir.

Buna karşın, (A) Kurumundan (B) Kurumuna transfer edilen parçaların sadece (A) Kurumu tarafından sahip olunan yenilikçi teknoloji ile üretilmesinden dolayı (A) Kurumu ile (B) Kurumu arasında gerçekleştirilen işlemlerde kullanılması gereken yöntem işlemsel kâr yöntemlerinden biri olan kâr bölüşüm yöntemidir.

**Tablo 2.1. Birinci Aşama: (A) ve (B) Kurumlarının Kâr veya Zararı**

	(A) Kurumu	(B) Kurumu
Satışlar	50	100
Alışlar (-)	10	50
Üretim Maliyetleri (-)	15	20
Brüt Kâr	25	30
Ar-Ge Harcamaları	15	10
Genel Yönetim Giderleri	10	10
Faaliyet Giderleri(-)	25	20
Kâr	0	10

**İkinci Aşama: (A) ve (B) Kurumlarının Üretimden Gelen Olağan Kârının Tespiti ve Bakiye Kârın Bölüşürülmesi**

Her iki vergilendirme alanında da yenilikçi gayri maddi varlığa sahip olmayan karşılaştırmaya uygun üreticilerin üretim maliyetleri üzerinden % 10'luk bir kâr elde ettikleri tespit edilmiştir. (A) Kurumunun üretim maliyeti 15 YTL ve böylece maliyete dayalı kârı da 1,5 YTL olacaktır. (B)'nin üretim maliyeti 20 YTL ve maliyete dayalı üretim kârı 2 YTL olacaktır. Bakiye kâr ise 6,5 YTL olarak bulunacaktır. Bu da birleşik kâr olan 10 YTL'den birleşik imalat kârı olan 3,5 YTL'nin çıkarılması ile hesaplanacaktır.

İlk dağıtılan kâr, (A)'ya 1,5 YTL ve (B)'ye 2 YTL (A) ve (B) Kurumlarının üretime dayalı işlevlerinin karşılığıdır. Ancak bu kâr, teknolojik açıdan gelişmiş bir ürün için şirketlerin gerçekleştirdiği kendi Ar-Ge harcamalarının değerini göstermemektedir. Ar-Ge harcamalarının yarattığı katma değer yüksek olması nedeniyle, bakiye kârın (A) ve (B) Kurumlarının toplam Ar-Ge maliyeti içindeki paylarına göre aralarında dağıtılması gerekmektedir. Çünkü örneğimizde, şirketlerin Ar-Ge faaliyeti için yapmış oldukları kendi harcamalarının, ürünün teknolojik yenilikçiliğine ilişkin değerine katkısı bulunmaktadır.

(A) Kurumunun Ar-Ge harcaması 15 YTL ve (B) Kurumunun Ar-Ge harcaması ise 10 YTL olduğuna göre, toplam Ar-Ge harcamaları 25 YTL olacaktır. Bakiye kâr olan 6,5 YTL aşağıda hesaplandığı şekilde dağıtılacaktır.

$$(A) \text{ Kurumu} \quad 6,5 \times 15/25 = 3,9 \text{ YTL}$$

$$(B) \text{ Kurumu} \quad 6,5 \times 10/25 = 2,6 \text{ YTL}$$

Kârların yeniden hesaplanması;

$$(A) \text{ Kurumu} \quad 1,5 + 3,9 = 5,4 \text{ YTL}$$

$$(B) \text{ Kurumu} \quad 2,0 + 2,6 = 4,6 \text{ YTL}$$

**Tablo 2.2. Transfer Fiyatlandırması Açısından Kurum Kâr veya Zararları**

	(A) Kurumu	(B) Kurumu
Satışlar	55,40	100,00
Alışlar (-)	10,00	55,40
Üretim Maliyetleri (-)	15,00	20,00
Brüt Kâr	30,40	24,60
Ar-Ge Harcamaları	15,00	10,00
Genel Yönetim Giderleri	10,00	10,00
Faaliyet Giderleri (-)	25,00	20,00
Kâr	5,40	4,60

Kâr bölüşüm yöntemine göre, (A) Kurumunun satışları için uygulayacağı emsallere uygun fiyat yukarıda da görüldüğü üzere birim başına 55,40 YTL olarak gerçekleşecektir.

Bu örnekte 1. aşamada kâr zararın hesaplanmasıyla getiri tutarı hesaplanmıştır. Daha sonraki aşamada ise elde ettikleri kâr marjı dikkate alınarak, her ilişkili şirketin toplam kâr içerisinde alacağı kâr miktarı belirlenmiştir. Daha sonra ise toplam kâr bölüştürülmüştür. Bu aşamada da kâr üstlendikleri işlevler ve riskler göz önüne alınarak ilişkili şirketler arasında tekrar dağıtılmak suretiyle elde ettikleri kârlar yeniden hesaplanmıştır (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 5.4).

### 2.2.6.2. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi ve Bir Örnek

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” (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b.5.5).

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. Kurumların üstlendikleri 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 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 (Güzeldal, 2008, s. 167). Tebliğdeki bir örnekle açıklamak gerekirse;

**Örnek:** Türkiye’de faaliyette bulunan tam mükellef (A) Kurumu, Hollanda’da bulunan ilişkili (B) şirketine televizyon satmakta olup, bu işleme ilişkin açıklamalara aşağıda yer verilmiştir.

(A) Kurumu ile ilişkili (B) şirketi arasındaki emsallere uygun fiyatın belirlenebilmesinde geleneksel işlem yöntemlerinin uygulanması için gerekli veriler bulunmadığından, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi kullanılmıştır.

-Televizyonun satış fiyatı 600 YTL’dir ve ilgili yılda (B) şirketine 1000 adet televizyon satılmıştır.

**Tablo 2.3. Satışla İlgili Kurumun Gelir Tablosu Özeti**

Satışlar	600.000,00-YTL
Satılan Malın Maliyeti (-)	550.000,00-YTL
Faaliyet Giderleri (-)	20.000,00-YTL
Faaliyet Kârı	30.000,00-YTL

Söz konusu faaliyet için şirketin kullandığı varlıklar (dönen ve duran varlıklar) toplamı 1.000.000 YTL'dir. Bu durumda varlıkların getiri oranı  $30.000/1.000.000 = \% 3$  olmaktadır.

-Hollanda'da bulunan ilişkili (B) şirketi aldığı televizyonları  $\% 25$  brüt kâr marjı ile 750 YTL ye satmaktadır.

**Tablo 2.4. İlişkili kurumun satışla ilgili Gelir Tablosu Özeti**

Satışlar	750.000,00-YTL
Satılan Malın Maliyeti (-)	600.000,00-YTL
Satış Giderleri (-)	50.000,00-YTL
Faaliyet Kârı	100.000,00-YTL

(B) şirketinin bu faaliyeti ile ilgili olarak kullandığı varlık toplamı 800.000 YTL dir. Varlıkların getirisi  $100.000/800.000 = \% 12,5$  olmaktadır.

-Yapılan işlev analizi sonucu, karşılaştırılabilir şirket olarak belirlenen Türkiye'deki tam mükellef (C), (D) ve (E) Kurumlarının beyaz eşya ticareti yaptığı ve varlıkların getiri oranının ortalama  $\% 7,5$  olduğu tespit edilmiştir.

-Ortalama getiri oranına ulaşabilmek amacıyla, ana firma olan Türkiye'deki (A) Kurumunun ilişkili (B) şirketine televizyon satış fiyatının yeniden belirlenmesi gerekmektedir. Bu suretle varlıkların getiri oranı emsallere uygun olacaktır.

Örnekte ilgili yıla ait toplam tutarlar üzerinden faaliyet kârı hesaplanmış ve ilişkisiz kurumlar olan (C), (D) ve (E) kurumlarının karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı temel alınmıştır. Bu marj sayesinde emsallere uygun fiyat tespit edilmiştir (1 seri Nolu KVKG, 2007, b. 5.5).

### 2.2.7. Kanundaki Yöntemlerin Değerlendirilmesi

Geleneksel işlem yöntemleri; sadece incelenen kurumların işlemlerini, karşılaştırılabilir işlemleri kurum içinde veya dışındaki işlemlerle karşılaştırılarak değerlendirilmesini sağlar. Kurumların ilgili buldukları diğer kurumların elde ettikleri kârlarla ve ekonomik yapılarıyla ilgilenmez. Bu yüzden bunlara tek taraflı yöntemler de denilmektedir. Diğer yöntemler dediğimiz kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemi işleme taraf olan kurumların kârını, ilişkili taraflar arasında paylaştırdığı için iki tarafında ekonomik yapılarını, işlevlerini, işlevlere göre üstlendikleri risklerinin analizini gerektirmektedir (Uyanık, 2006, s. 129).

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ile karşılaştırılabilir nitelikteki kontrol dışı işlem varsa ve bu işlemde aynı özellikte başka mal satılıyorsa veya bu mallar arasında somut ve düzeltilebilir nitelikte farklar varsa uygulanmalıdır. Karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlem mevcutsa kullanılacak ilk ve en güvenilir yöntemdir.

Eğer ürünler arasındaki nitelik farkları varsa ve düzeltmeler ile bu farklar giderilemiyorsa kullanılacak yöntem maliyet artı yöntemi olmaktadır. Ancak patent, marka gibi unsurlar malın maliyetine ekleniyorsa ve büyük farklılıklar doğuyorsa bu yöntemin güvenilirliği azalacak ve uygulanması zorlaşacaktır (Güzeldal, 2008, s. 166).

Ürünün niteliklerine daha az bağımlı olan yeniden satış fiyatı yöntemi ise malın maliyetini etkileyen unsurların fazlalığı ve somut maliyet unsurlarının azlığı (marka, patent vb.) ya da kurumların piyasadaki özellikleri (piyasaya yeni giriş, piyasa hâkimiyeti vb.) gibi konular, karşılaştırılabilir fiyatın uygulanabilirliğini azaltmakta ve yöntemin pazarlama faaliyetleri gibi işlevlerin önemli olduğu alanlarda kullanılmaktadır.

Karşılaştırmaya uygun verilerin azlığı söz konusu ise, geleneksel işlem yöntemleri ihtiyacı karşılayamamaktadır. Bu gibi olaylarda kâr bölüşüm yönteminin uygulanması daha güvenilir sonuçlar verecektir. Karşılaştırılabilirlik özelliğine doğrudan bağlı olmaması, böylece ilişkisiz kurumlar arasındaki bir işlem olmasa da kullanılabilmesi en büyük artısıdır. Eksisi ise, dış piyasa verilerinin az kullanılmasına bağlı olarak subjektif özelliğin ağır basmasıdır (Güzeldal, 2008, s. 170).

Kurumların elde etikleri kâr düzeylerinin işlem farklılıklarından daha az etkilenmesi ve birden fazla ilişkili kurum için işlev ve risklerin ayrı ayrı belirlenmesi bu yöntemin en büyük artısıdır. Bunun yanında brüt kâr tutarı veya fiyat üzerinde etkisinin sınırlı olan hususlardan etkilenebilmesi ve bu durumun emsallere uygunluğu zedelemesi de eksi yönü olarak gösterilebilir (Uyanık, 2006, s. 150).

Uluslararası transfer fiyatlandırması uygulamaları için Jamie Elliott tarafından yapılan bir araştırma temel alınarak transfer fiyatlandırma yöntemlerinin Birleşik Krallık, Birleşik Devletler ve Avrupa'nın değişik yöntemleri uyguladığı görülmüştür. Ortaya çıkan sonuç Tablo 2.5'teki gibidir.

**Tablo 2.5. Uluslararası Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Kullanılması Hakkında Ülke Uygulamaları**

Uygulanan Yöntem	Birleşik Krallık	Birleşik Devletler	Avrupa Birliği
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	8	2	0
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	3	4	1
Maliyet Artı yöntemi	9	5	3
Diğer Yöntemler	3	3	4
<b>Toplam</b>	<b>23</b>	<b>14</b>	<b>8</b>

**Kaynak:** Edward J. Blocher, David E. Stout, Gary Cokins, Kung Chen, Cost Managements: A Strategic Emphasis, Fourth Edition, The McGraw-Hill/Irwin, New York, 1 October 2006, s. 762

Birleşik Krallık'tan 23 firma, Birleşik Devletler'den 14 firma Avrupa'dan ise 8 firmayı içeren bu incelemede; Birleşik Krallık'ta maliyet artı yöntemi ile karşılaştırılabilir fiyat yöntemlerinin en çok uygulanan yöntemler oldukları, Birleşik Devletler'de maliyet artı ve yeniden satış fiyatının en çok kullanılan yöntemler oldukları ve Avrupa'da ise diğer yöntemler ve maliyet artı yönteminin en çok kullanılan yöntemler oldukları belirlenmiştir. Ancak her üç yerde de maliyet artı yöntemin en çok kullanılan yöntem olduğu da dikkatten kaçmamalıdır.

### 2.2.8. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Dağıtılan Kazancın Kâr Payı Olarak Kabul Edilmesi

Bu konuda yapılan düzenlemeler iki yönden eleştirilmektedir. Birinci eleştiri, hazine zararı aranmaksızın ilişkili kişiler arasındaki farklı fiyat uygulamalarından kaynaklanan kazanç farkı üzerinden hesaplanan vergi farkı, ilişkili kişiye menfaat sağlayan mükelleften cezalı olarak tahsil edilirken, diğer tarafın fazla ödediği vergi düzeltme yoluyla mükellefe iade edilip edilmeyeceğidir. Günümüze kadar yargı kararlarında örtülü kazanç değerlendirmesi yapabilmek için hazine zararı aranmakla birlikte idare bu durumun gerekli olmadığını verdiği kararlarda belirtmiştir. Vergi kanunlarının amacı devletin alması gereken vergiyi güvenceye almak olduğuna göre, farklı fiyat uygulamaları yapıldığı gerekçesiyle; örneğin satıcının eksik ödediği vergiyi satıcıdan ceza ve faiziyle alıp, alıcının fazla ödediği verginin satıcıya faizsiz iade edilmesi, uygulamada ciddi sorunlar yaratabilecektir. Devletin geç tahsil ettiği bir vergi olmadığı durumda gecikme faizi tahsil edilmesinin de hukuki dayanağı kalmayacaktır. İkinci eleştiri ise, örtülü sermaye kullanımı veya örtülü kazanç dağıtımını olarak kabul edilen tutarın kâr payı dağıtımını sayılmasıdır. Örtülü olarak dağıtılan ve kâr payı olarak dikkate alınan bu kazancın net kâr payı olarak mı yoksa brüt kâr payı olarak mı dikkate alınacağı hususunda tereddütler mevcuttur. Dağıtıldığı varsayılan kâr payının vergi kesintisine tabi olanlar için (örneğin, gerçek kişi ortaklar) brütleştirilerek, kesintiye tabi olmayanlar (örneğin, tam mükellef kurumlar) için brütleştirme işlemi yapılmadan hesaplanması aynı tutardaki kâr payının farklı oranlarda vergilendirilmesi sonucunu doğurmaktadır.

5520 sayılı kanunun 13. maddesinin altıncı fıkrasında transfer fiyatlandırması yolu ile örtülü olarak dağıtılan kazancın tam mükellefler açısından kâr payı olarak nitelendirileceği, dar mükellefler açısından ise ana merkeze aktarılan tutar olarak değerlendirileceği hükmü yer almaktadır.

Maddenin ilgili fıkrasına göre; “Tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç, Gelir ve Kurumlar Vergisi kanunlarının uygulamasında, bu maddedeki şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilir. Şu kadar ki; bu düzeltmenin yapılması için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen

vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şarttır” denilmektedir. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının yapıldığının belirlenmesi sonucunda tespit edilen örtülü kazanç hesap döneminin son günü itibariyle ortaklara dağıtılan kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar olarak dikkate alınacak ve üzerinden vergi tarh edilecektir (KVK madde 13).

Ayrıca aynı kanun metninde düzeltmenin yapılması için örtülü sermaye kullanan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerektiği de hüküm altına alınmıştır. Madde gerekçesinde; transfer fiyatlandırması nedeniyle örtülü kazanç dağıtımı yapan mükellefe bir eleştiri getirildiği zaman, örtülü kazanç dağıtılan mükellef nezdinde de bir düzeltmenin yapılmasının söz konusu olacağı, örtülü olarak dağıtılan kazancın kâr payı sayılması ile mükelleflerin bu kâr payına ilişkin olarak istisna hükümlerinden yararlanmalarıyla, karşı taraf düzeltmesinin bu şekilde, işleme taraf olanlar arasında gerçekleşmiş olacağı belirtilmiştir. Bu uygulama ile aynı işlem üzerinden mükerrer vergilemenin önüne de geçilmektedir. Bu şekilde dağıtılmış kâr payının net kâr payı tutarı olarak kabul edilmesi ve brüte tamamlanması sonucu bulunan tutar üzerinden ortakların hukuki niteliğine göre belirlenen oranlarda vergi kesintisi yapılabilecektir.

KVK 11 ve 13. maddeleri kazanç dağıtımına normal olarak bağlanan vergisel sonuçların uygulanmasını sağlayacak şekilde düzenlenmiştir. KVK iki düzeltme öngörmektedir. Birincisi peçeleme konusu harcamanın kabul edilmemesi, yani indiriminin yasaklanması (kanunen kabul edilmeyen gider), ikincisi peçeleme sözleşmesi ile örtülmeye çalışılan kazanç dağıtımının zımnî olarak kâr payı (menkul sermaye iradı) elde edilmesi yoluyla vergilendirilmesidir.

Ancak burada söz edilen kâr dağıtımı TTK bakımından kâr dağıtımı hükmünde bir işlem olmayıp, sadece vergilendirme ile ilgili yükümlülükler bakımından kâr dağıtımı olarak dikkate alınacaktır. Bu nedenle kurum zarar da olsa dahi vergisel yükümlülükler açısından kurumun kâr dağıtımı yapmış olması gibi bir sonuç ortaya çıkacaktır.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç elde ettiği ileri sürülen taraf açısından ise aktarıldığı belirtilen tutar, hesap dönemi sonu itibariyle iştirak kazancı olarak dikkate alınacaktır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemlerinin düzeltme işlemine tabi



tutulmasının koşulu, örtülü kazanç dağıttığı belirlenen kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmesi ve ödenmiş olması gerekmektedir.

Örtülü olarak dağıtılan ve kâr payı olarak dikkate alınan kazancın net kâr payı olarak mı yoksa brüt kâr payı olarak mı dikkate alınacağı hususunda tereddütler mevcuttur. Bu düzenleme, düzeltme işleminin çoğu kere yapılamayacağını göstermektedir. Zamanaşımı süresinin sonlarına doğru yapılan bir incelemede tespit edilen örtülü kazançla ilgili olarak kazancı dağıtan nezdinde yapılan tarhiyatın kesinleşmesi, zamanaşımı süresinden sonraki bir tarihe geldiğinde düzeltme işleminin yapılması mümkün olamayacaktır.

Bu noktada bir konuyu vurgulamakta daha yarar vardır. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç varsayımı altında elde edilen kazanç KVK açısından kâr payı, GVK. açısından ise alacak faizi olacaktır. Diğer deyişle örtülü kazanç dağıtan işletme kurumlar vergisi mükellefi ise kâr payı, gelir vergisi mükellefi ise alacak faizi sayılacaktır.

### **2.2.9. Grup İçi Hizmetler**

Grup içi hizmet, ilişkili şirketler arasında gerçekleşen, genellikle ana şirketin bağlı şirketlerine veya aynı gruba bağlı şirketlerden birinin diğerlerine verdiği hizmetleri ifade etmektedir.

Grup içi hizmetlerle ilgili olarak;

- Hizmetin fiilen sağlanıp sağlanmadığı,
- Hizmeti alan şirket/şirketlerin söz konusu hizmete ihtiyacı olup olmadığı,

- Hizmetin alınmış olması halinde hizmet bedelinin emsallere uygunluk ilkesine uygun olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Emsallere uygunluk ilkesi gereği grup içi hizmetin verilip verilmediğinin belirlenmesinde, hizmeti alan grup üyesinin ticari pozisyonunu güçlendirecek ticari veya ekonomik bir değer sağlayıp sağlamadığı dikkate alınmalıdır (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 11.1).

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.

### **2.2.9.1. Grup İçi Hizmetlerde Emsallere Uygun Fiyatın Belirlenmesi**

Grup içi hizmet fiyatının belirlenmesinde 5520 sayılı KVK madde 13 ve ilgili tebliğde yer alan yöntemler kullanılacaktır. Tebliğde grup içi hizmet fiyatının emsallere uygun şekilde belirlenmesi için uygulanacak yöntemler açıklanmamakla birlikte şu ifadeler yer verilmiştir. “Genellikle, grup içi hizmetlerde emsallere uygun fiyatın belirlenmesinde, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi veya maliyet artı yönteminin uygulanması diğer yöntemlere tercih edilebilir. Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, hizmeti alan tarafın faaliyet gösterdiği piyasadaki ilişkisiz kuruluşlar arasında karşılaştırılabilir nitelikteki bir hizmetin bulunduğu durumlarda uygulanabilecektir. Ancak, karşılaştırılabilir bir fiyatın bulunamadığı durumlarda "Maliyet Artı Yöntemi"nin kullanılması uygun olacaktır. Bu yöntemin uygulanmasında, kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemler arasındaki maliyet bazının aynı olması gerekmektedir. Öte yandan, karşılaştırılabilir fiyat yönteminin veya maliyet artı yönteminin uygulanmasının mümkün olmadığı durumlarda, emsallere uygun bedelin doğru bir biçimde belirlenebilmesini sağlamak üzere, bu Tebliğ’de belirtilen diğer yöntemlerin kullanılması da mümkün bulunmaktadır. Yöntemlerin kullanılması aşamasında grubun üyeleri arasında bir işlev analizi yapılması gerektiği tabiidir” (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b. 11.4).

Ayrıca, kullanılacak yöntemler arasında sayılmamasına rağmen, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü’nün “Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi’nde yer alan iki yöntemde kısaca açıklanması yerinde olacaktır.

**Doğrudan Yansıtma Yöntemi:** Bazı durumlarda, grup içi hizmet bedellerinin belirlenmesine yönelik düzenlemeler, önceden belirlenebilir. Bu tür durumlar, grup içi “doğrudan yansıtma” yöntemi uygulandığında; diğer bir deyişle, ilişkili kuruluşların belirli hizmetler karşılığında belirli tutarlarda ücretler ödediklerinde, söz konusu olmaktadır. Bu nedenle, doğrudan yansıtma yöntemi, ödenen hizmet bedellerinin emsallerine uygun olup olmadıklarının belirlenmesini kolaylaştırabilmektedir. Doğrudan yansıtma yöntemine göre, verilen hizmet tespit edilebiliyorsa, bu hizmetin bedeli de kolaylıkla tespit edilebilir. Özellikle ilişkili şirketlere sağlanan hizmetlerin aynı zamanda ilişkisiz şirketlere de

sağlandığı durumlarda doğrudan yansıtma yöntemi kullanımı uygun olmaktadır. Bununla birlikte, örneğin üçüncü şahıslara sağlanan hizmetlerin arızı ya da marjinal bir nitelik arz ettiği durumlarda bu yaklaşımın her zaman uygun sonuçlar vermeyeceği kabul edilen bir gerçektir (OECD Rehberi, 2001, p 7.20-7.21-7.22).

Grup içi hizmetlerde doğrudan yansıtma yönteminin uygulanışı, bazı durumlarda ÇUŞ grupları için öylesine zor olabilmektedir ki, söz konusu gruplar, ana şirketler ya da grup hizmet merkezleri tarafından sağlanan hizmetlerin tahsilinde farklı yöntemler geliştirirler. Böyle durumlarda, ÇUŞ'lar bir emsal değer hesaplanmasında belli düzeyde bir hesaplamayı ya da tahminde bulunmayı gerektiren maliyet bölüşümü ve gider paylaşımı yöntemlerinden başka fazla bir alternatiflerinin bulunmadığını görebileceklerdir.

**Dolaylı Yansıtma Yöntemi (Maliyet Bölüşümü ve Gider paylaşımı Yöntemi):**

Belli bir hizmetin özel olarak grup içi şirketin birine değil de tüm grup içi şirketlere yapılıyor olması halinde grup içi şirketlere doğrudan yansıtılması mümkün değildir. Şirketler belli bir hesaplamayı ya da tahminde bulunmayı gerektiren maliyet bölüşümü ve gider paylaşımı yöntemini esas alarak emsallere uygun fiyatı hesaplayabileceklerdir. Bu yöntemler genellikle dolaylı yansıtma yöntemleri olarak anılırlar ve hizmetleri alanlara sunulan hizmetlerin değeri konusuna önem verilmesi ve karşılaştırılabilir nitelikteki hizmetlerin ne ölçüde bağımsız arasında sağlandığının belirlenmesi koşuluyla bu tür yöntemlerin uygulanması gerekmektedir. Dolaylı yansıtma yöntemlerinin, ayrı ayrı her bir ilgili durumun ticari özelliklerine karşı duyarlı olması, dışarıdan gelebilecek yönlendirmelere karşı gerekli tedbirleri içeriyor olması ve hizmeti alan taraf açısından gerçek ya da makul ölçülerde tahmin edilen menfaatlerle tutarlılık içeren hizmet bedellerini ya da gider paylaşımlarını üretebiliyor olması gerekmektedir (OECD Rehberi, 2001, p. 7.24-7.25-7.26).

Hizmet bedeli, tam olarak ve doğrudan bölüştürülemeyen maliyetlerin hizmetlerden yararlanacak olan tüm potansiyel taraflar arasında uygulanacak bir bölüşüm yöntemi referans alınarak belirlenebilmektedir. Emsallere uygunluk ilkesiyle tutarlılığı sağlamak üzere, seçilen bölüşüm yönteminden sağlanacak olan sonuçların, karşılaştırılabilir bağımsız kuruluşların kabul etmeye hazır olabilecekleri bir yöntemin uygulanması sonucu elde edilecek olan yöntemlerle tutarlılık içinde olması gerekir.

### **2.2.10. Transfer Fiyatlandırmasında Belgelendirmenin Önemi**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında en önemli yeniliklerden birisi de emsaline uygun fiyatın tespiti ile ilgili ispat mükellefiyetinin tamamen mükellefe bırakılması ve bu nedenle, emsaline uygun fiyat tespiti ile ilgili bilgi, belge ve hesaplamaların defter kayıtlarına esas belge derecesinde saklanması zorunluluğunun getirilmesidir. Elbette ki bu düzenleme, hesaplama yöntem ve belgelerinin kanıtlayıcı belge olarak kabul edilmesi, mükellef için önemli bir durumdur. Zira bugüne kadar olan uygulamada, inceleme elemanları, mükellefin bu anlamda ibraz etmiş olduğu hiç bir bilgi ve hesaplamayı esas almaksızın sadece kendi hesaplamaları üzerinden hareket etmekte iken, bu düzenleme ile mükellef hesaplamaları da ciddi bir evrak mahiyeti kazanmaktadır. Tabidir ki bu düzenleme ile kurumların yaptıkları her hesaplama kabul edilebilir nitelik kazanmamaktadır. Sonuçta yeni düzenleme ile emsaline uygun fiyat tespiti objektif bir kritere başlanmış olmaktadır. Bu doğrultuda, seçilen yöntem ve uygulanmasına ilişkin bütün hesaplama ve işlemler ayrıntılı olarak tutulmalı ve saklanmalıdır. Bu hesaplama ve belgeler yöntemin seçilme gerekçelerini açıklayan en önemli bilgilerdir (1 Seri Nolu KVKG, 2007, b. 7.1).

### **2.2.11. Peşin Fiyat Sözleşmeleri**

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, peşin fiyatlandırma anlaşmalarını (advanced price agreements), ilişkili kişilerle yapılacak ticari işlemlerin gerçekleştirilmesinden önce, bu işlemler için belirli bir zaman dilimi içinde uygun transfer fiyatının tespit edilmesinde kullanılacak yöntem, emsal kurum, emsal işlem gibi bir takım kriterlerin belirlenmesi amacıyla mükellef ile vergi dairesi arasında gerçekleştirilen anlaşma şeklinde tanımlamıştır (Gümüş, 2007, s. 142). Bu tanımlamaya göre, mükellefle vergi idaresi arasında transfer fiyatının belirlenmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesi konusunda belirli bir süre için yapılan anlaşma olarak tanımlanmaktadır. Buradaki dikkat çeken nokta ise fiyatın ne olacağı konusunda bir anlaşmanın olmadığı sadece kullanılacak yöntemin ne olacağı konusunda bir anlaşmanın olacağıdır (Tunç, 2007, s. 47).

Peşin fiyatlandırma anlaşmasının temel amacı, mükelleflerin ilişkili kişilerle yapacakları mal veya hizmet alım ya da satımında uygulayacakları transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak karşılaşılabilecek olası vergi ihtilaflarının önüne geçmektir. Transfer fiyatlandırması, öncelikle aktörleri farklı ülkede bulunan sınır ötesi işlemlerdeki

fiyatlara gönderme yaparken ve ancak aktörleri tek bir ülke sınırları içinde olan işlemlerde de transfer fiyatlandırması yöntemlerinin uygulanması mümkünken; peşin fiyat sözleşmeleri tamamen uluslararası işlemler için öngörülmüş, birden fazla ülkede faaliyette bulunan kurumların bağlı olduğu grup içi işlemlerde sonuç doğuran bir uygulamadır. Peşin Fiyat Anlaşmaları, transfer fiyatlamasına ilişkin hususların çözüme ulaştırılmasında, geleneksel idari, adli ve anlaşma mekanizmalarına yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır. Geleneksel yöntemlerin uygulanamaması veya başarısız olmaları durumunda yararlı olabilmektedirler.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde çifte vergilendirme riskinden dolayı, iki taraflı ve çok taraflı anlaşmalar yapılması tavsiye edilmektedir (Yazar, 2008, s. 140). Bu hükümlerin bağlayıcılığı olmadığı için diğer ülkelerin vergi idareleri anlaşma kapsamında yapılacak düzeltmeleri kabul etmeyebilirler.

İki taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmaları, çok uluslu bir şirketin iki ayrı ülkede bulunan ilişkili şirketleri ile bu ülkelerin vergi idareleri arasında yapılan anlaşmadır. Çok taraflı peşin fiyat anlaşmaları ise ikiden fazla ülkede faaliyet gösteren mükellefler ile bu ülkelerin vergi idareleri arasında yapılan anlaşmadır. Peşin fiyat anlaşmalarının avantaj ve dezavantajlarına aşağıda değinilmiştir.

Peşin fiyat anlaşmalarının avantajları olarak gösterilebilecek olan durumlar şunlardır. Öncelikle peşin fiyat anlaşmaları, öngörüğü arttırarak mükelleflere geleceğe yönelik tahmin yapmalarını kolaylaştırmakta ve uzun vadede plan yapmalarına olanak sağlamaktadır. Ayrıca iki tarafın karşılıklı anlaşma esasına dayandığı için uygulanabilirliği ve itilafli hale gelme olasılığı düştüğünden dolayı uygulanabilirliği daha fazla olmaktadır. Buna ek olarak uzun zaman isteyen vergi incelemelerinin yapılmasını ve sonucunda uzun zaman alacak davaların ortaya çıkmasını engellediği ve çifte vergilemenin önlenmesine yardımcı olması avantajları olarak sayılabilmektedir (OECD, 2001, p. 4.143-147).

Dezavantajları olarak sayılabilecek durumlar ise, peşin fiyat anlaşmaları, karşı taraf vergi dairelerinin transfer fiyatlandırması ile ilgili tarafın sonuçlarında uzlaşamamalarından kaynaklanmaktadır. Buda çifte vergileye neden olabilmektedir. Peşin fiyat anlaşmalarının esnekliği, yabancı ülke vergi idarelerinin kendi görüşüne göre emsal fiyat ilkesine uygun olmayan bir peşin fiyat anlaşmasına izin vermeyeceğinden dolayı, bu esnekliğin emsal fiyat

ilkesine uygun olması gerekmektedir. Peşin fiyat anlaşmalarının değişken piyasa koşullarına göre hazırlanması gerekmektedir. Ayrıca bu anlaşmalar maliyetli olabilmektedirler. Ayrıca vergi incelemesine konu olabilecek durumların idare tarafından anlaşılmasına neden olabilir (OECD, 2001, p. 4.148-159).

KVK'nun 13. maddesi hükmünde peşin fiyat sözleşmelerinin mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşarak hazırlanabileceğinin ifade edilmesi tek taraflı sözleşmelerin kabul edildiğini göstermektedir. Diğer yandan KVK'nda iki veya çok taraflı anlaşma yapılmasının mümkün olup olmadığı düzenlenmediği gibi, vergi idarelerinin karşılıklı anlaşmaya varamaması halinde vergi yükümlüsünün peşin fiyat sözleşmesi talebini geri çekmesi veya idare ile tek taraflı bir sözleşme sürecine girmesi mümkün müdür sorusu da yasada cevaplanmamıştır. Bu konunun çözümü Bakanlar Kurulunca belirlenecek karara kalmış durumdadır. Yer yer uzlaşma ve özelge ile benzeşse de kesin çizgilerle ayrıldıkları noktalara sahip peşin fiyat sözleşmeleri süreli anlaşmalardır. KVK'nda yer alan düzenlemeye göre azami süreleri üç yıldır. Anlaşmanın süre uzatma olanağı, koşulları yasada belirlenmemiştir.

KVK madde 13'te peşin fiyat anlaşmaları ile ayrıntılı bir düzenlemeye gidilmemiş, ayrıntılar ilgili tebliğde ele alınmıştır. Tebliğe göre vergi idaresi ile peşin fiyat anlaşması yapılmasından 01.01.2008 tarihinden itibaren Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığında kayıtlı mükellefler, 01.01.2009 tarihinden sonra da tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin idareye başvuruları mümkün kılınmıştır (1 Seri Nolu KVKGT, 2007, b.6).

### **2.2.12. Uygulanacak Cezalar**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı genel tebliğinin 8 numaralı "Cezalar" başlıklı bölümünde aşağıdaki açıklamalara yer verilmektedir:

"Teşebbüs sahibi ve kurumların, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunarak tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı yapmaları durumunda Vergi Usul Kanunu'nun cezalara ilişkin hükümleri uygulanacaktır.

Bu Tebliğ ile İdare'ye ibraz etme zorunluluğu getirilen bilgi ve belgeleri Tebliğde belirlenen sürelerde vermeyenler hakkında da Vergi Usul Kanunu'nun cezalara ilişkin hükümlerinin uygulanacağı tabiidir.”

V.U.K.'nun 352. maddesinde II. derece usulsüzlüklerden sayılan; “Vergi kanunlarında yazılı bildirmelerin zamanında yapılmamış olması (işe başlamayı bildirmek hariç)”, “Vergi beyannameleri, bildirimler, evrak ve vesikaların kanunen belli şekil ve muhteviyatı ve ekleri ile bunlarla ilgili olarak yapılan diğer düzenlemelere ilişkin hükümlere uyulmamış olması” ve “Hesap veya muamelelerin doğruluk veya açıklığını bozmamak şartıyla bazı evrak ve vesikaların bulunmaması veya ibraz edilmemesi” düzenlemeleri, mükelleflerin transfer fiyatlandırmasına ilişkin belgeleme ve raporlama yükümlülüklerini yerine getirmemeleri sebebiyle uygulanacaktır.

Ayrıca, yine VUK'nun 352. maddesinde I. derece usulsüzlüklerden sayılan, “Defter kayıtlarının ve bunlarla ilgili vesikaların doğru bir vergi incelemesi yapılmasına imkân vermeyecek derecede noksan, usulsüz veya kârişik olması” düzenlemesi de, transfer fiyatlandırması konusundaki genel tebliğ ile getirilen yükümlülüklerle tam olarak uyulmaması halinde uygulanabilecektir. Ayrıca usulsüzlük cezasının kesilmesini gerektiren bir fiil aynı zamanda verginin re'sen takdirini de gerektiren bir fiil olması durumunda kesilecek usulsüzlük cezalarının iki kat uygulanacağını hükme bağlamıştır.

Aynı şekilde, ilişkili kişilere transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak aktarılan ve şirketin vergiye tabi kazancını azaltan tespitler içinde, VUK'nun 341. maddesinde; “.....mükellefin veya sorumlunun vergilendirme ile ilgili ödevlerini zamanında yerine getirmemesi veya eksik yerine getirmesi yüzünden verginin zamanında tahakkuk ettirilememesini veya eksik tahakkuk ettirilmesini ifade eder” şeklinde tanımlanan vergi ziyayı gerçekleşmiş olacağından (mükellefin vergilendirme ile ilgili ödevlerinden birisi de artık, ilişkili kişiye emsaline uygun bedel/fiyat üzerinden mal veya hizmet satmak veya emsaline uygun bedel üzerinden mal veya hizmet almaktır), aynı kanunun 344. maddesinde; “341. maddede yazılı hallerde vergi ziyasına sebebiyet verildiği takdirde, mükellef veya sorumlu hakkında ziya uğratılan verginin bir katı tutarında vergi ziyası cezası kesilir” şeklinde açıklanan vergi ziyası cezası da uygulanacaktır.

Ayrıca, VUK'nun mükerrer 355. maddesi uyarınca, VUK'nun 148 ve 256. maddelerine göre defter, kayıt ve belgelerini ya da vergi incelemesine yetkililerin isteyeceği bilgileri ibraz etmeyenlere özel usulsüzlük cezası uygulanacağı VUK'nu madde 353/4 gereğince hükme bağlanmıştır.

Tabii ki yaptırımlardan birisi ve en önemlisi de, 5520 sayılı KVK'nun 13. maddesinde açıklanan düzeltme işlemleridir. Yani örtülü olarak aktarılan kazancın kâr payı olarak kabul edilmesi ve vergi tevkifatına tabi tutulmasıdır.

### **2.2.13. İlgili Yargı Kararları**

Danıştay transfer fiyatlaması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının varlığını tespit ettiği bazı olaylardaki kararlarına burada yer verilmek suretiyle Türkiye'de transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı hakkında Türkiye uygulaması yargı perspektifinden açıklanmaya çalışılacaktır.

Danıştay 4. Dairesi'nin 1999 yılında 1374 sayılı karar numarası ile verdiği bir kararda “Anonim şirketin ortağı olduğu limited şirkete %25 kârla satabileceği bir malı %1 kârla satması olayında, kazancın diğer şirkete aktarımı söz konusu olduğu” denilmektedir.

Danıştay Vergi Dava Daireleri Genel Kurulu'nun 1997 yılında 8 sayılı karar numarası ile verdiği kararda “Kurum kazancının kısmen veya tamamen örtülü olarak dağıtılmış sayılabilmesi için yapılacak emsal karşılaştırmasında emsal seçilen kuruluşların iş hacimleri, kârlılıkları, öz varlığının gelişmesindeki çabukluk ve teşhir faaliyetlerinin ürün satışına etkisi, verilen hizmetin kapsamı, kalitesi ve özellikleri somut olarak ortaya konulmadan karşılaştırmaya esas alınmasının yeterli olmadığı” denilmektedir.

Danıştay 3. Dairesi'nin 2001 yılında ve 745 sayılı karar numarası ile verdiği kararda “Örtülü kazanç dağıtımından söz edilebilmesi için, mal alım satım olayında bir malın maliyetine alınıp satılması emsaline göre göze çaracak derecede düşük fiyat veya bedel üzerinden alınıp satıldığı anlamına gelmez” denilmektedir.

Danıştay 4. Dairesi'nin 2001 yılında 4245 sayılı karar numarası ile verdiği kararda “Örtülü kazanç dağıtımının varlığından bahsedilebilmek için dağıtımın yapılaş biçiminin ve kazancı vergi dışı bırakma amacına yönelik olup olmadığı irdelenmesi gerektiği, ticari



hayatta şirketlerin zaman zaman finansman ihtiyaçları nedeniyle maliyetin altında satış yapmak zorunda kalabilecekleri göz önüne alınmadan, örtülü kazanç dağıtımı yapıldığı ve davacının örtülü kazanç elde ettiği açıkça ortaya konulmadan hesaplanan matrah farkı üzerinden yapılan tarhiyatta isabet görülmediği hakkında” denilmektedir.

Danıştay 4. Dairesi'nin 1999 yılında 3598 karar numarası ile verdiği kararda “Şirketin kendi ortakları ve ortaklarının akrabalarına emsaline göre düşük bedelle mal satılması, örtülü kazanç dağıtımıdır” denilmektedir.

Danıştay 3. Dairesinin 2000 yılında 1340 karar numarası ile verdiği kararda “Örtülü kazancın mevcut olduğunun kabul edilebilmesi için örtülü kazanç dağıtacak kurumların sermaye şirketi olması, kazancı elde edenin şirket ile ilişkisinin bulunması, örtülü kazançta esas işlem bedelinin şirket aleyhine olarak emsaline göre ve göze çarpacak derecede düşük veya yüksek olması veyahut işlemin bedelsiz olarak yapılması gerekir. Örtülü kazanç dağıtımından söz edilebilmesi için diğer iki koşul mevcut olsa bile saptana fiyat ve bedellerin mutlaka emsal müesseselerce belirlenen fiyat ve bedellerle mukayese edilmesi gerekir” denilmektedir.

Danıştay Vergi Dava Daireleri Genel Kurulu 2003 yılında 483 sayılı karar numarası ile verdiği kararda “Serbest bölgede faaliyet gösteren ve denetim altında bulundurulmuş şirketten yüksek fiyatla ithalat yapılarak kurum kazancının gizlendiğinden bahisle yapılan tarhiyat hukuka uygundur” denilmektedir.

Yukarıda belirtilen Danıştay kararlarındaki ortak nokta transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının öncelikle somut delillerle ispatlanması gerektiği, ilişkili kişiler arasında yapılmış olması gerektiği ve emsal fiyatın somut olarak değerlendirilmesi gerektiğidir.

### **BÖLÜM 3: TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMINDA TÜRKİYE UYGULAMASININ DİĞER ÜLKE UYGULAMALARI İLE KARŞILAŞTIRILMASI VE TÜRKİYE UYGULAMASI İÇİN ÖNERİLER**

Transfer Fiyatlandırmasına yönelik ilk yasal düzenlemeler ABD’de uygulamaya konulmuş ve bu düzenlemelerden sonra gelen Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemeleri ve diğer ülkelerin düzenlemelerinin temelini teşkil etmiştir (Kapusuzoğlu, 1999(b), s. 90). ABD’de faaliyet gösteren ve grup içi uluslararası işlemler yapan ÇUŞ’lar, kendi aralarındaki transferlerin fiyatlandırması için 1935 yılından beri emsal bedel standardını uygulamaktadırlar. Söz konusu emsal bedel standardı daha sonra tüm dünyada uygulanır hale gelmiştir (Aktaş, 2004, s. 172). Bu açıklamalar doğrultusunda Türkiye Uygulaması ABD uygulamaları ile karşılaştırılıp Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberi ile benzerlikler ortaya konacak ve daha sonrada Türkiye için transfer fiyatlandırması ile ilgili önerilerde bulunulacaktır.

#### **3.1. ABD Uygulamaları**

ABD’de transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemeler IRC (Internal Revenue Code, Section 482) de yer almaktadır. Bu kısımda yapılan düzenlemeler genel amaçtan uygulanacak yöntemlere kadar çok ayrıntılı düzenlemeleri içermektedir. Yasal düzenlemelerde ayrıca örneklere yere verilerek konunun anlaşılması amaçlanmıştır.

ABD’de transfer fiyatlandırmasına yönelik bir diğer düzenleme ise ABD gelir yasasının 6662 numaralı kısmının e ve h bölümlerinde yer almaktadır. Bu bölümlerde mükelleflerin transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç elde etmelerinin önüne geçmek için cezalara muhatap olacakları durumları belirtmiştir.

482. kısım olarak da bilinen yasal düzenlemelerde emsallere uygunluk prensibi açıklanmıştır. Buna göre, mülkiyet satışı, hizmet, borç, kiralama gibi farklı nitelikteki işlemler için en uygun yöntem ayrı ayrı belirlenmeli aynı işlemde birleşse bile bunlar için yine farklı yöntemler kullanılmalıdır. Bu düzenlemelerde ise yöntemler maddi varlıkların transferinde kullanılan yöntemler ve gayri maddi varlıkların transferinde kullanılan yöntemler olmak üzere iki farklı şekilde düzenlenmiştir. Maddi varlıkların transferinde

kullanılacak yöntemler; karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi, maliyete ilave yöntemi ve diğer yöntemler (kâr paylaşım yöntemi, karşılaştırılabilir kâr yöntemi ve IRS ile uzlaşma fiyatı yöntemi) olarak belirlenmiştir (Koyuncu, 2005, s. 395). Gayri maddi varlıkların transferinde kullanılacak yöntemler olarak ise; karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem yöntemi, karşılaştırılabilir kâr yöntemi, kâr bölüşüm yöntemi ve diğer yöntemler olarak düzenlenmiştir.

Kısım 482 düzenlemelerinde en iyi yöntem kuralı olarak belirtilen kurala göre; vergi mükellefi elindeki verileri ve şartları dikkate alarak bir transfer fiyatlandırması yöntemi seçecek ve bu yöntem diğer yöntemlere göre daha güvenilir olarak, piyasa fiyatına en yakın fiyatı verecektir.

Bu yöntemlerden karşılaştırılabilir kâr yöntemi ve kâr bölüşüm yöntemi her iki varlık türünün karşılaştırılmasında kullanılmaktadır. Bunun nedeni, söz konusu iki yöntemin hem maddi duran varlıkların hem de gayri maddi varlıkların transferlerinde kullanılabilmesi, diğer yöntemlerden farklı olarak işlem yerine kâr unsurunu dikkate alması ve yöntemden çok bir yaklaşım niteliği taşımasıdır (Kapusuzoğlu, 1999(b), s. 98).

ABD’de uygulanan yöntemlerle ilgili olarak söylenebilecek bir diğer husus da yöntemler arasındaki hiyerarşik ilişkidir. 1994 yılına kadar ki düzenlemelerde yöntemler arasında bir hiyerarşi bulunmaktaydı. Ancak bu yılda yapılan değişiklikler sonucunda, hiyerarşiden vazgeçilmiş en iyi yöntem kuralının uygulanmasına başlanılmıştır. ABD’de en iyi yöntem kuralı uygulanmakta, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerinde ise böyle bir uygulama yer almamaktadır.

482. kısım düzenlemelerinde yer alan en iyi yöntem kuralı ile denetim altındaki işlerin emsal bedelinin, olayların gerçek mahiyeti ve gerekli koşullar altında, gerçeğe en yakın emsal bedel ölçümü ile tespit edilen bir transfer fiyatlandırma yönteminin belirlenmesi gerekir. En iyi yöntemin seçilmesinde dikkate alınan iki öncelikli faktör, kontrol edilen ve kontrol edilmeyen işlemler arasındaki karşılaştırılabilirlik derecesi ile analizde kullanılan veri ve varsayımların güvenilirliğidir (Koyuncu, 2005, s. 395). İşlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığının anlaşılması için fonksiyon analizinin yapılması gerekmektedir. Fonksiyon analizinde amaç, yapılan işlemde kullanılan varlıkların

ve üstlenilen risklerin tespit edilmesidir (Aktaş, 2004, s. 174). Fonksiyonel analiz hem ABD hem de Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün önem verdiği bir husustur.

ABD'deki son düzenlemeler, transfer fiyatlandırması ayarlamalarının önceki düzenlemelere göre daha çok ekonomik teori analizlerine dayanmasını teşvik etmektedir. Son düzenlemeler ile vergi mükelleflerine mevcut risklerini grup içi şirketler arasında serbestçe dağıtma imkânı verilmiştir. Eğer yapılan anlaşmanın şartları yapılan işlemin ekonomik altyapısıyla uyuyorsa, şirketler yazılı anlaşma ile riskleri dağıtabilecektir. Bu durum, vergi mükelleflerine gelir ve giderlerini grup şirketleri arasında tahsisine ve planlanabilirliğine fırsat vermektedir. Endüstrilerin ortalama kârlılıkları, emsal piyasa fiyatını belirlemek için kullanmak her zaman doğru sonucu vermeyebilir. Eğer güvenilir piyasa fiyatına ulaşıldığı ispatlanırsa, önceden tanımlanmamış yöntemler de emsal fiyat belirlenmesinde kullanılabilir. Yasalarda tanımlanmamış olan bir yöntemin kullanılması için vergi mükellefince temin edilen fiyat ve kârlılık bilgilerinin alternatif yöntemlerce de elde edilebiliyor olması gerekmektedir (Aktaş, 2004, s. 175).

ABD sisteminde transfer fiyatlandırması ile ilgili ceza oranları 6662. kısımda hatanın derecesine göre değişiklik göstermektedir. Eğer hata önemli değerlendirme hatası olarak kabul edilirse, düzeltme sonucu eksik ödenen verginin %20'si kadar ceza öngörülmektedir. Bu sınır işlemsel ceza sınırı ve net düzeltme ceza sınırı olarak iki çeşittir. İşlemsel ceza sınırı; fiyatın 482. kısma göre hesaplanmasıyla ödenecek verginin %200 oranında fazla veya daha fazla oranda eksik hesaplanması ya da uygulanan fiyatın emsal fiyata göre %50 oranında eksik olmasıdır. Net düzeltme ceza sınırı ise; 482. kısma göre hesaplanan düzeltmelerin net değerinin, vergilendirme döneminde mükellefin iade aldığı toplam tutarından \$5.000.000 veya %10 fazla olmasıdır. Bu sınırlamaların üstüne çıkılırsa hata, çok önemli değerlendirme hatası olarak kabul edilecek ve uygulanacak ceza %20'den %40'a çıkarılacaktır (Koyuncu, 2005, s. 401).

Transfer fiyatlandırması ile ilgili olarak ABD düzenlemelerinin, çok geniş standartlar belirlemesine rağmen kısıtlı bir kanun dilinin kullanıldığı ve bunun da bir takım belirsizliklere sebep olduğu yönünde eleştiriler yapılmaktadır (Saraç, 2005, s. 94). Bu haliyle transfer fiyatlandırması kavramının çerçevesinin kanunda kullanılan şekline nazaran daha geniş anlaşılmasının önü açılmış ve uygulamada da idare ile mükellefler arasında görüş ayrılıkları oluşmuştur.

### 3.2. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Uygulamaları

Transfer fiyatlandırması konusu sadece tek bir ülkeyi ilgilendirmemekte karşılıklı olarak transfer fiyatlandırması neticesinde vergi matrahları ve vergi gelirleri aşınan ilgili ülkelerin hepsini ilgilendirmektedir. Dolayısıyla transfer fiyatlandırması konusunun uluslararası düzeyde ele alınması bir gerekliliktir. Bu gerekliliğe cevap olarak ABD'deki uygulamalar referans alınarak ülkelerin transfer fiyatlandırması konusunda uygulamalarında standart getirmek amacıyla Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü tarafından “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırma Rehberi” hazırlanmıştır.

ABD hariç gelişmiş ülkelerin tamamına yakını Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü tarafından hazırlanan ve düzenli olarak gözden geçirilen Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü transfer fiyatlandırması sistemini esas almaktadır. ABD sistemi de bir takım farklılıklar içermesine karşın Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü sistemi ile oldukça uyumludur. Şunu da belirtmek gerekir ki Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün belirlemiş olduğu standartlar ülkeler açısından bir zorunluluk doğurmamakta sadece kılavuz niteliği taşımaktadır. Bu standartları uygulamamanın da her hangi bir yaptırımını bulunmamaktadır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü üyesi ülkeler, ÇUŞ grubuna dâhil her birimin elde ettiği gelir oranında vergilendirilmesi esasına dayanan “ayrı varlık yaklaşımını” benimsemişlerdir. Bu yaklaşımın grup içi işlemlerde uygulanabilmesi, gruba dâhil işletmelerin birbirleri ile ilişkilerinde emsallere uygun davranmalarına bağlıdır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü üyesi ülkeler, ayrı varlık yaklaşımının doğru bir şekilde uygulanabilmesi için, özel koşulların kâr oranları üzerindeki etkisini ortadan kaldıran emsallere uygunluk ilkesini benimsemişlerdir.

Emsallere uygunluk ilkesini uygularken bazı koşulların oluşması gerekmektedir. Mesela karşılaştırılabilirlik analizinin yapılmış olması ve bu analizi yaparken de mal ve hizmetlerin özelliklerine, işlevsel incelemenin yapılmış olmasına, sözleşme maddelerine, ülkenin ekonomik yapısına ve koşullarına ayrıca firmaların iş stratejilerine dikkat edilmesi Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde yer almaktadır.

Emsallerine uygunluk ilkesi çerçevesinde, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberi'nde kontrollü işlemlerde uygulanabilecek, hem mükelleflerin hem de vergi idarelerinin izleyecekleri bir takım yöntemler önerilmiştir. Söz konusu rehberde emsallere uygunluk ilkesine uygun olarak, Geleneksel İşlem Yöntemleri ve İşlemsel Kâr Yöntemleri önerilmektedir. Geleneksel işlem yöntemleri bağlı işletmelerde oluşan fiyatlar ile bağımsız işletmeler arasında oluşan fiyatları karşılaştırmaktadır. İşlemsel yöntemler genellikle ülkeler tarafından kabul edilen ve uygulanan yöntemlerdir. Ancak gerçek hayatta fiyatların karşılaştırılabildiği durumların bulunmaması halinde, kontrollü işlemlerde elde edilen kâr ile kontrolsüz işlemlerden elde edilen kârları karşılaştırma esasına dayanan işlemsel kâr yöntemleri kullanılabilir. Rehberde açıklanan ancak önerilmeyen diğer yöntem ise "Global Formüle Göre Paylaştırma Yöntemi"dir.

Transfer fiyatının belirlenmesi ile ilgili iki genel yaklaşımdan bahsedilebilmektedir. Bunlardan birincisi önceki bölümlerde açıklanan emsallere uygunluk ilkesidir. Diğerisi ise "global oranlama ilkesi" olarak adlandırılmaktadır (Soydan, 1996, s. 116). Emsallere uygunluk ilkesine karşı savunulan transfer fiyatlandırma ilkesi olan global oranlama ilkesinin temelinde, ÇUŞ'un kârının tamamı, şirket nerede faaliyet gösterirse göstereceği bütün ilişkili şirketlere dağıtılması yatmaktadır. Yani ÇUŞ'ların farklı ülkelerdeki toplam kârları, önceden belirlenmiş bir formüle göre ilişkili kuruluşlar arasında dağıtılmalıdır. Bunun uygulanması için zorunlu üç unsur bulunmaktadır. Birincisi; vergilendirilecek birimin belirlenmesi, ikincisi; küresel kârlılığın doğru olarak belirlenmesi, üçüncüsü ise; global kârlılıkları belirleyecek formülün bulunması (Aktaş, 2004, s. 129).

Bu yöntem kolaylık getirmesi ve kesinlik içermesi bakımından emsal bedele göre alternatif olarak düşünülmüştür. Ancak formülün bulunmasında ülkelerin ile mükellefler ve idare arasında anlaşmanında kolay olmayacağı bir gerçektir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü üyesi ülkeler herkesin her durumda kullanacağı ve olayların birbiriyle farklılık gösterebileceği gerekçesiyle uygulanacak tek bir formülün bulunmasının zor olduğu gerekçesiyle bu yönteme karşı çıkmaktadırlar.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberi'nde yer alan ve hesaplamalarda değerlendirilmesi istenen durumlar bulunmaktadır. Mesela emsal bedele ulaşmada uygulanacak yöntem çeşitliliği ne kadar fazla ise idare olarak değerlendirmenin o kadar dikkatli yapılması gerekmektedir. Yine transfer fiyatlandırmasındaki durumların

araştırılması için hem incelenen yıla hemde daha önceki yıllara ilişkin bilgilerin araştırılması yerinde olacaktır. Ayrıca ÇUŞ grubu kendisi bütün olarak kâr etmekle birlikte, bağlı şirketleri zarar ediyorsa bu durumun araştırılması gerekmektedir. Ayrıca dış ticarete hükümet politikaları sonucu uygulanan fiyat denetimleri, faiz oranları, sübvansiyonlar, kambiyo rejimleri, kur politikaları, damping vergileri gibi uygulamalarında etkilerinin dikkate alınması gerekmektedir. Ayrıca sadece bedel olarak değil trampa işlemlerinde uygulanan emsallere de dikkat etmek gerekmektedir (Koyuncu, 2005, s. 412).

### **3.3. 5520 Sayılı Yeni KVK'nın Getirdiği Değişiklikler Yönünden Değerlendirilmesi**

5520 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte 5422 sayılı KVK mülga olmuştur. 5422 sayılı kanunda özel olarak transfer fiyatlandırması başlığı yer almamaktadır. Bunun yerine 5422 sayılı kanunun 17. maddesinde örtülü kazanç başlığı altında incelenmiştir. Bu ifadeler benzerdir ve işin mantığı açısından farklılık arzetmemektedir. Ayrıca mülga 5422 sayılı kanunda “emsaline uygun” ifadesi yer almakta, fakat 5520 sayılı kanunda ise “emsallere uygunluk ilkesi” ifadesi yer almaktadır.

İki kanun arasında asıl farklılaşan nokta emsal fiyatın nasıl belirlenmesi gerektiği noktasındadır. 5422 sayılı kanunda yer alan ölçütlere göre “emsaline göre göze çaracak derecede” olarak belirtilmiş ve emsaline uygunluğun işletme içi emsal, işletme dışı emsal ve kanuni emsallerine göre belirleneceği söylenmiştir. 5520 sayılı kanunda ise Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberindeki yöntemler belirlenmiş ve Maliye Bakanlığı ile anlaşmayı da içeren standartlar getirilmiştir.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının sonucu açısından yapılan karşılaştırmada, her iki kanunda da dağıtımı yapan kurumun yaptığı bu dağıtım kâr payı olarak kabul edilmiştir. Ancak söz konusu işlemin karşı tarafı, yani transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını neticesinde gelir elde eden kurumların durumu açısından farklılık arz etmektedir. Çünkü eski KVK açısından transfer fiyatlandırması neticesinde örtülü kazanç elde eden kurumun nezdinde bir düzeltme yapılmamaktadır. Oysaki yeni KVK açısından örtülü kazanç elde eden kurum nezdinde düzeltme söz konusu olmaktadır.

Ayrıca 5520 sayılı kanunda usul ve esasları belirleme yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilmiştir. Oysa ki mülga 5422 sayılı kanunda böyle bir yetkiden bahsedilmemiştir.

Ayrıca mülga 5422 sayılı kanunda hazine zararına ilişkin bir hüküm bulunmamaktaydı ve bu yüzden mükellefler ve idare arasında anlaşmazlıklar yaşanıyordu. Ancak 5520 sayılı kanunda 2008 yılında eklenen hükme göre örtülü kazanç dağıtımından bahsedilebilmesi için hazine zararının oluşmuş olması şartı getirilmiştir.

Ayrıca mülga 5422 sayılı kanunda örtülü kazancın sadece sermaye şirketleri açısından geçerli olacağı belirtilmiş bunların dışında kalanlar örtülü kazanç ile ilişkilendirilmemişlerdir. Buna karşın, 5520 sayılı kanun bütün kurumlar vergisi mükellefleri ve gerçek kişileri transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının kapsamına almıştır.

### **3.4. Türkiye Uygulaması İle ABD Uygulaması Ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberinin Karşılaştırılması**

Öncelikle Türkiye uygulamasının temellerini, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde yer alan standartlar oluşturmaktadır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü uygulamaları ise transfer fiyatlandırmasını ilk uygulayan ülke olarak ABD uygulamalarına paralellik arz etmektedir.

ABD sistemi fiyatlandırma yöntemleri içinde en iyisinin “en iyi fiyat yöntemi” olduğunu belirtir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde ise en iyi fiyat yöntemi olarak adlandırılan bir yöntem bulunmamakla birlikte buna benzer prensipleri açıklamıştır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberine göre, mükellefler yaptıkları transferler neticesinde emsal bedeli belirleyecek en uygun yöntemi seçerken, mevcut bulguların ne olması gerektiği ile değerlendirmeye alınan yöntemlerin göreceli güvenliği hususlarına dikkat etmesi gerekmektedir.

#### **3.4.1. Emsallere Uygunluk Yönünden Değerlendirilmesi**

ABD sisteminde 1994’e kadar emsallere uygunluk sadece fiyatlara bakılarak değerlendiriliyordu. Ancak 1994’teki düzenlemelerden sonra emsallere uygunluğun sadece fiyatlara göre belirlenmediği, kolaylıkla tahsil edilen fiyat kadar, işlemler sonucu elde edilen kârda kapsayacağı ifade edilmiştir. Ancak yasada, gerçek hayatta aynı tip olaylara rastlamanın da güçlüğü belirtilmiştir.



Emsal bedel prensibi Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Model Vergi Anlaşmasının 9. maddesinin 1. paragrafında yer almakta ve şöyle denilmektedir:

“İki ilişkili kuruluşun ticari ve finansal ilişkilerindeki şartlar, bağımsız kuruluşlar arasında gerçekleşenden farklılık gösterirse, bu özel şartlar nedeniyle bir tarafta eksik oluşmuş kâr, ilgili kuruluşun kârına eklenir ve bu düzeltmeye göre yeniden vergilendirilir.”

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü görüldüğü üzere hem model anlaşmalarında hem de Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberi’nde emsal bedel ilkesinin uygulanmasını önermiş ve istemiştir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü bu ilkenin uygulanması sırasında benzerlik ve karşılaştırılabilirlik ilkelerinin göz önünde bulundurulmasını istemiş işlemleri karşılaştırırken farklılıkların en düşük seviyeye çekilebilir olmasını istemiştir.

İki uygulamada da kontrol dışı işlem ile kontrol altındaki işlemlerin karşılaştırılmasındaki temel amacın, bu işlemlere uygulanacak emsal bir bedelin bulunmasını amaçlamak olduğu görülmektedir. Ancak ABD uygulamaları daha çok mükellef merkezli uygulamalar belirlerken, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Türkiye uygulamaları sınırları iyi belirleyerek mükelleflere daha dar bir hareket alanı bırakmaktadırlar. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Türkiye uygulamalarında emsal bedele ulaşmada öncelikle iç emsal ilkesinin uygulanması, iç emsalin bulunmaması durumunda ise dış emsal ilkesinin uygulanmasını öngörmektedirler.

Ancak mükelleflerin sadece grup içi firmalara sağladıkları mal ve hizmetlerin emsalini nereden bulacaklardır? Sadece grup içinde sağlanan bir mal veya hizmet için gerekli fiyat bilgilerini nerden bulabileceklerdir. Maalesef idare yapmış olduğu incelemelerde bu konuda yeterli bilgiye ulaşamamakta ayrıca ülkemizde de bu sınırlı bilgiye dahi ulaşabileceğimiz bir kaynakta bulunmamaktadır. Yurtdışında şirketlerin transfer fiyatına ulaşmada kaynak olarak yararlanacakları bilgi bankaları bulunmaktadır. Şirketler için sadece grup içinde yararlanılan bir mal veya hizmetin emsal bedelini diğer şirketlerden temin etmek hiçte kolay değildir. Transfer fiyatlandırması ile ilgili kapsamlı mevzuatın yeni olmasının da bunda büyük etkisi vardır. Ancak bu bilgi bankası oluşturuluncaya kadar idarenin ve vergi inceleme elemanlarının mükelleflerin durumlarına

karşı esnek davranmaları ve peşin fiyatlandırma anlaşmalarının uygulama alanının genişletilmesi sorunun çözümü için zaman kazanılmasını sağlayacaktır.

### **3.4.2. Karşılaştırılabilirlik Analizi Yönünden Değerlendirilmesi**

Türkiye uygulamasına baktığımızda, hem Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü hem de ABD uygulamalarında yer alan grup içi işlemlerde uygulanan fiyatın piyasa fiyatına uygun olup olmadığı, grup içi işlem sonucu uygulanan fiyat ile benzer koşullar altında yapılmış ve kontrol dışı işlemin sonuçlarıyla karşılaştırılması temel koşuldur. Bunu yaparken ise fonksiyon analizi yapılmalı, kontrol altında bulunan ve kontrol dışı işlemler karşılaştırılırken işlemin ekonomik boyutu, kullanılan varlıklar ve üstlenilen risklerde dikkate alınmalıdır. Bu hem ABD hem Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberi'nde hem de Türkiye uygulamasında yer almıştır.

Kontrol altındaki işlemler benzerlik taşıyan ancak birebir benzeşmeyen işlemlerinde karşılaştırılmasına hem ABD hem Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü hem de Türkiye uygulamalarında olanak sağlanmış ancak; sonuca etki eden farklılıkların giderilebilmesi için uygulanan yöntemlerin kabul edilebilir olması belirtilmiştir (Aktaş, 2004, s. 182). Ancak hem Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü hem de ABD'de sadece endüstrilerin ortalama kârlılık hadlerinin tek başına kullanılması yeterli görülmemiştir. Türkiye'de bu oranın kullanılıp eleştirilen mükellefler genellikle yargı yoluna başvurmakta ve yargı mükellefleri haklı bulacak kararlar vermektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde ve Türkiye'de yer alan transfer fiyatlandırması düzenlemeleri öncelikler koyma ve standartların belirlenmesi hususlarına daha önem vermekle birlikte, ABD uygulamalarında en iyi fiyatlandırma yöntemlerini belirlemek için fonksiyon, sözleşme hükümleri, riskler, ekonomik şartlar ve mal ve hizmetlerin niteliklerine dayanan karşılaştırılabilirlik analizlerini yapmaya zorlamıştır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü rehberinde yer alan hususlarda, transfer fiyatlandırması belirlenirken mükellefçe bilinen faktörlere önem verir. Dolayısıyla Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü uygulamaları transfer fiyatlandırmasının sonuçlarından çok emsal bedelin bulunmasında ve karşılaştırılmasında makullük ve uygunluk olup olmadığının anlaşılması amaçlanmıştır. Ancak ABD uygulamasında transfer

fiyatın belirlenmesindeki yöntemler çok önemli değildir. Önemli olan vergi beyannamelerine piyasa fiyatını yansıtıp yansıtmadıklarının anlaşılmasıdır. Yani sonuç önemlidir.

### **3.4.3. Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanan Yöntemler Yönünden Değerlendirilmesi**

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü uygulamaları, sabit kıymetlerin transferinde kullanılacak yöntemlerin emsal bedeli belirlemede uygun olup olmadıklarını belirlemek için “geleneksel işlem yöntemleri”nin kullanılmasını istemektedir. Bu yöntemler ise karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, yeniden satış yöntemi ve maliyet artı yöntemidir. Aynı yöntemler ABD’de uygulamasında da “tanımlanmış yöntemler” olarak tanımlanmışlardır (Aktaş, 2004, s. 183).

Her iki uygulamada, karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminde ürünlerin karşılaştırılabilir olmasının, yeniden satış ve maliyet artı yöntemlerinde ise fonksiyonların karşılaştırılabilir olmasının gerekliliğini vurgularlar. Hem Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü hem de ABD uygulamalarında ise kontrol dışı ve kontrol altındaki işlemleri karşılaştırılabilir hale getirmek için yapılacak düzeltmelerde, faaliyet giderleri, muhasebe standartları ve coğrafi pazarlar arasındaki farklılıkların dikkate alınması gerektiği vurgulanmıştır (Koyuncu, 2005, s. 268). Türkiye’de de yayımlanan tebliğde bu farklılıkların dikkate alınarak işlem yapılması ve fiyata ulaşılması gerektiği açıkça belirtilmiştir.

İki sistemin farklılaştıkları temel nokta, karşılaştırmaya temel olacak kadar yeterli ve güvenilir verinin bulunup bulunmayacağı hususudur. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü uygulaması yöntemlerin çeşitli transfer fiyatlandırması durumlarında genellikle uygulanabileceğini, karşılaştırılamayacak derecede farklılaşacak durumların oluşmasını ise çok özel durumlarda gerçekleşeceğini savunur. Fakat ABD sisteminde bu durum farklıdır ve her işlemin farklı koşulları olacağı ve karşılaştırılabilecek işlemlerin bulunmasının zor olduğu düşünülmektedir.

Her iki uygulamada geleneksel işlem yöntemlerinin kullanılmadığı durumlarda hangi yöntemlerin kullanılabileceğini belirtmiştir. ABD düzenlemelerine göre; geleneksel

yöntemlerin uygulanamadığı durumlarda maliyet artı veya kâr paylaşım yöntemi kullanılmalıdır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü düzenlemelerinde ise geleneksel yöntemlerin uygulanamadığı durumlarda ise kâr bölüşüm veya işleme dayalı net kâr marjı yöntemi uygulanmalıdır. Türkiye uygulaması da Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü uygulamasına paralellik arz etmekte ve geleneksel yöntemler uygulanamadığında uygulanacak yöntemleri kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemi olarak belirlemektedir.

Transfer fiyatlandırmasında Türkiye’de uygulanan yöntemler ve uygulamanın geneli dikkate alındığında Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ile büyük anlamda örtüştüğü söylenebilir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberi’nde belirlenen yöntemlerin Türkiye’de de uygulanacağı gözlemlenmektedir. Yine aynı şekilde emsal bedele ulaşmada iki uygulamada da karşılaştırılabilirlik özellikleri ilk planda yer almaktadır. Ancak gerek ilişkili şahıs uygulaması gerekse yöntemlerin seçilmesinde tam bir bağlayıcılık kanunlarımızda yer almadığından kanunları uygulayacak idareye büyük sorumluluk düşmektedir.

### **3.5. Türkiye Uygulaması İçin Öneriler**

Türkiye’deki transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemeler henüz çok yenidir. Dolayısıyla her ne kadar Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Rehberindeki uygulamalar dikkate alınarak düzenlemeler yapılmışta olsa henüz uygulamalar tam anlamıyla yaygınlaşmadığı için sistemin eksiklikleri tam olarak görülmemektedir. Ancak yine de sistemin daha verimli çalışması için birkaç noktanın üzerinde durulacaktır.

#### **3.5.1. Örtülü Kazancın Muvazaalı İşlemlerden Ayrılması**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım durumlarının muvazaalı durumlardan ayrılması gerekmektedir. Muvazaa müessesesi Borçlar Kanunu madde 18’de düzenlenmiştir. Madde hükmüne göre “Bir akdin şekil ve şartlarını tayinde iki tarafın gerek sehven, gerek akitteki hakiki maksatları gizlemek için kullandıkları tabirlere ve isimlere bakılmayarak onların hakiki ve müşterek maksatlarını aramak lazımdır” denilmektedir. Bu durumda muvazaa, tarafların üçüncü şahısları atlatmak maksadıyla fakat kendi hakiki iradelerine uymayan ve aralarında hüküm ve netice tevhit etmeyen bir görünüş yaratmak

hususunda anlaşmalarıdır (Esener, 1995, s. 105). Bu durumda muvazaanın üç unsurundan bahsedilebilir. Birincisi; tarafların iradeleri ve beyanları arasındaki kasti uyumsuzluk, ikincisi; üçüncü şahısları kandırma niyeti, son olarak ise; üçüncü şahıslara gerçek görünüşü gizlemek hususunda anlaşılması hususlarının varlığıdır.

Muvazaalı işlemi örtülü kazanç işleminden ayıran ilk nokta muvazaada yer alan görünüşteki işlemin geçersiz olması kuralının gerçekleşmemesidir. Çünkü Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazancın dağıtılması işlemlerinde görünürdeki işlem gerçektir ve gerçekleşmiştir. Yani aslında alım satıma konu olan mal veya hizmetlerin tutarları gerçektir ve ödenmiştir. Zaten idare eleştirilerinde mal veya hizmet alım satımını kayıtlarından farklı bir tutara yaptın dememekte, aksine yapılan işlemin belirtilen tutardan yapılamayacağını söyleyip kıymet takdiri yapmaktadır.

Ayrıca 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 3. madde B) "ispat" başlığında "Vergilendirmede vergiyi doğuran olay ve bu olaya ilişkin muamelelerin gerçek mahiyeti esastır" denilmek suretiyle örtülü kazanç ve muvazaalı işlemlerin vergi kanunları yönünden hüküm ifade etmeyeceği belirtilmiştir. Dolayısıyla ne gerçekte var olmayan muvazaalı işlem ne de gerçekte var olan fakat vergi matrahını aşındıran örtülü kazanç işlemi vergi kanunları yönünden hüküm ifade etmemektedir.

Yalnız ne kanunda ne de vergi idaresinin yazılı kaynaklarında bu konuyla ilgili bir açıklama yer almamakta, sadece transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının esasları belirlenmektedir. Buda hükümetin ve vergi idaresinin, uygulayıcısı olan çalışanların bu konuya yeterince hakim olamaması ve sonuç olarak yanlış kararlar verilebilmesine zemin hazırlamaktadır. Bunun önüne geçilmesi için vergi mevzuatında yapılan değişikliklerle ilgili vergi idaresi çalışanlarına, zamanında gerekli eğitim faaliyetleri verilmeli, -vergi idaresi çalışanlarının yapılan değişikliklerle ilgili olarak muhatap oldukları vatandaşları da eğitme görevinin olduğu düşünülürse- bu yolla yanlışlıkların olabildiğince önüne geçilmesi sağlanmalıdır.

### 3.5.2. Holding ve Grup Şirketlerinde Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı

Holding, başka anonim şirketlerin hisse senetlerini elde ederek, bunları kontrol altına alan bir anonim şirket olarak tanımlanan holding, şirketin bir başka teşebbüse iştiraki ile iştirak edilen teşebbüsün sermaye ve yönetimine katılması ya da sermaye ve yönetimine kısmen veya tamamen hâkim olması amaçlanmaktadır (Kızılot, 2002, s. 396). Holding topluluğun amaçlarından en önemlisi bağlı şirketlere kredi ve ödünç vermesi ile bu şirketlerden satın alma ve satış işlemleri yapmasıdır.

Holdinglerde grup içinde kiralama, satın alma, hizmet sağlama, finansman sağlama gibi işlevlerin yerine getirilmesinde kazanç aktarımı yapmak mümkün olmaktadır. Belli koşullar altında toplam kazanç değişmemekte fakat mali kâr düşürülmek suretiyle vergi matrahı aşındırılabilir. Örneğin kârlı bir ortaktan zararlı bir ortağa mal ve hizmet satışındaki fiyatlarla oynanarak kazanç aktarılacak suretiyle vergi matrahı düşürülebilmektedir.

Yalnızca başka şirketlere iştirak etmek amacına sahip olmayıp, iştirak ettikleri şirketlere tek merkezden müşavirlik, planlama, organizasyon, finansman hizmetleri de sağlayan holdinglerin bu tür hizmetler için yapmış oldukları giderleri fatura kullanarak ilişkili şirketlere dağıtmalarında yasal olarak bir engel bulunmamaktadır. Nitekim Danıştay tarafından verilen kararlarda da bu tür giderlerin kurumlar vergisi matrahından düşülebileceği yer almaktadır (Maç, 2005, s. 12).

Holdinglerin bu tür bir örtülü kazanç eleştirisine maruz kalmamaları için mal ve hizmetlerin emsal bedele uygun bir bedelle satılması veya sağlanması şarttır. Emsal bedelin ne olması gerektiğini piyasadaki rayiç bedellere göre hesaplamak mümkün olduğu gibi, maliyet bedelinin üstüne piyasada geçerli bir kâr oranının eklenmesi de mümkündür. Kanun koyucu maliyetlerin dağıtılması sırasında uyulması gereken herhangi bir kriter koymamıştır. Bu konuda uygulanabilecek kriterler ise ciro, kârlılık, genel giderler, ücret bordroları, sermaye gibi sıralamak mümkündür (Maç, 2005, s. 14).

Bu tip bir transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı sonucu vergi matrahının aşındırılması holdingler içinde yer alan şirketlerde görüldüğünde Vergi

İdaresi'nin zamanında müdahale ederek hem şirketler açısından daha sonradan ödenmesi güç olacak vergi cezaları ve faizleriyle karşılaşılmasını hem de idarenin ceza verici olmaktan çok ıslah edici yönünün olması açısından gereklidir. Bunun önüne geçilmesi için idarenin bilişim teknolojileri açısından gerekli yatırımların yapılması hem de çalışanlarını bu denetimleri yapacak nitelik ve nicelik gereksinmelerine ulaştırmış olması gerekmektedir.

### 3.5.3. Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi

Çifte vergilendirmenin önlenmesi tek taraflı bir uygulama olmayıp, ülkelerin karşılıklı olarak irade açıklamalarının neticesinde ülkeler arası anlaşılmasını gerektirmektedir. Bu da ülke vergi idarelerinin aynı konu üzerinden iki ayrı ülkede vergilendirilmesinin engellenmesini amaçlamaktadır.

Eğer bir ülke transfer fiyatlandırması yoluyla kazancını diğer ülkeye götürüp orada vergilendiriliyorsa ve kazancın kaynağını oluşturan ülkedeki firma da vergi incelemeleri sonucunda vergilendiriliyorsa bu firmanın çifte vergilendirilmesine sebep olmaktadır. Bunun önüne geçilmesi ülkeler açısından etkili ve şeffaf sistemlerin kurulması ve bilgi paylaşımındaki cömertlik ile mümkün olmaktadır.

Türkiye şu anda 70 adet çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması imzalamıştır (Gelir İdaresi Başkanlığı web sayfası). Bu anlaşmalar şu anda yapılacak olan vergilendirmelerin hem kaynak ülkede hem de kaynak dışı ülkede yapılmasını engellemek için oluşturulmuştur. Ancak yapılacak bir vergi incelemesi sonucunda Türkiye içinde vergi ödeyecek olan bir firmanın yapmış olduğu transfer sonucunda dışarıda da ödediği verginin mahsubu konusu tam olarak çözüme kavuşmuş değildir. Hâlbuki ülkelerin vergi idareleri arasında bu konuda anlaşmanın zor olacağı da bir gerçektir. Çünkü bu durum her hangi bir gelir unsurunun kim tarafından vergilendirileceği sorunundan çok verginin tahakkuk ve tahsilinden sonra ortaya çıkan bir durumdur.

Bu konuda ülkelerin karşılıklı anlaşmasının zorluğu göz önüne alındığında uluslararası bir organizasyonun (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü veya Avrupa Birliği gibi) ülkelerin anlaşmasını kolaylaştıracak tedbirler veya uygulama birliği sağlaması gerekmektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü bu konuyla ilgili olarak Model Vergi Anlaşmasının 25. maddesinde karşılıklı mutabakat sisteminden (mutual agreement procedure) bahsetmiştir. 25. maddede bu sistemin kullanıldığı 3 aşama belirlenmiştir. İlk aşamada ülkelerin yapmış olduğu vergilendirmenin Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü Model Vergi Anlaşması'na uyumlu olup olmadığı belirlenecek, ikinci ve üçüncü aşamalarda ise çifte vergilendirmenin oluşup oluşmadığı değerlendirilecektir. Bu bir mutabakat olup cezai bir şart koymamakta, yani ülkeleri zorlamamaktadır. Ancak ülkelerin anlaşma konusunda istekli olmasını da istemektedir. Mutabakatın sağlanamaması durumunda ise tahkim müessesesine başvurulmasını önerir (Aktaş, 2004, s. 176). Ancak henüz tüm ülkeler tahkimi kabul etme konusunda bir birlik sağlayamamışlardır. Bu durumda olaya egemenlik hakları girmekte ve ülkeleri tahkimi kabul etme konusunda geriye çekmektedir.

Karşılıklı mutabakat sisteminde transferin eksik vergilendirildiği belirlenir ve ilgili ülkede matrah artırıcı işlemin yapılması durumunda diğer ülkede bulunan ilişkili bulunduğu şirket adına da matrah eksiltici işlemin yapılması gerekmektedir. Bunu idarelerin karşılıklı olarak isteyebilecekleri gibi mükelleflerde karşılıklı mutabakat sisteminin uygulanmasını isteyebilmektedirler. Ancak bunun uygulanmasının kolay bir prosedür olmayacağı da açıktır.

Bu gibi durumların önüne geçilmesi ülkelerin karşılıklı olarak bilgi değişimi yapmasını gerektirmektedir. halen yürürlükte bulunan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç elde edildiğinde iki ülkenin koordineli çalışmasını öngören maddelerin eklenmesini gerekli kılmaktadır. Buda hem bundan önceki hem de bundan sonra yapılacak olan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarının yeniden değerlendirilmesi ve yapılandırılmasını gerektirmektedir. bununla ilgili Vergi İdaresinde bir birim görevlendirilmeli ve çerçeve anlaşmaları ve diğer ülkelerle bilgi paylaşımında şeffaflık sağlanmalıdır.

#### **3.5.4. İlişkili Kişi Açısından**

İlişkili kişi kavramı kanun metninde sayılmış ve kapsamı çok geniş tutulmuştur. İlişkili kişi, grup şirketleri veya kurumlar olabildiği gibi bir gerçek kişi de olabilmektedir. Kanun metninde bu kişiler çok geniş olarak sayıldığı gibi idareye bu konuda geniş bir



takdir yetkisi de tanımış olmaktadır. Mesela boşanmış eşler kanundaki tanıma göre ilişkili kişi olmamakta fakat aralarındaki ilişki resmiyette devam etmemesine rağmen gayri resmi olarak devam edebilmekte ve Vergi İdaresi'nce bu durumun tespiti oldukça zor olmaktadır.

Yine ilişkide bulunduğu kurumun herhangi bir çalışanını yine ilişkili kişi sayılıp sayılmayacağı konusunda idareye geniş takdir yetkileri bırakılmaktadır ve her olayda uygulanacak standartların olayın mahiyetine göre idare tarafından belirlenebileceği de açık bir şekilde yayımlanan tebliğde belirtilmektedir.

Ayrıca, transfer fiyatlandırması ile ilgili olarak çıkarılan 2 Nolu Tebliğle, ilişkili kişi tanımına ilişkin açıklamalar da yapılmıştır. 1 nolu Tebliğ'de yapılan açıklamalarda, bir gerçek kişi/kurum ile başka bir gerçek kişi/kurum arasında olağan ticari faaliyet çerçevesinde sadece bayilik ilişkisinin bulunması durumunda, söz konusu gerçek kişi veya kurumlar, bayiliğe ilişkin mal ve hizmetler bakımından ilişkili kişi kapsamında sayılmazken, yapılan değişiklikte; aralarında ortaklık ilişkisi bulunup bulunmadığına bakılmaksızın, yurt dışında bulunan kişi veya kurumların Türkiye'de distribütörlüğünü yapan kurumların, aralarında ilişki olduğu kabul edilmiştir (2 Seri Nolu KVKG, 2008, b. 3.1).

Dolayısıyla, yurt dışındaki kişi ve kurumların Türkiye'de distribütörü olan kurumlar, anılan yurt dışı kurumlarla olan bütün işlemlerini ilişkili kişi ile yapılmış işlem olarak değerlendireceklerken bayiler için böyle bir değerlendirmeden söz edilemeyecektir. Çünkü distribütörler ile bayilik arasındaki fark bayiliklerin genelde daha küçük coğrafi bölgelerde olması yani merkezden uzaklaşıp çevreye yakınlaşması gösterilebilir.

Türkiye'deki kurumlarla yine Türkiye'de bulunan diğer kişi ve kurumlar arasında bayilik ilişkisi varsa, bu durumda, bunların arasında yapılan ve bayilik ilişkisi çerçevesindeki iş ve işlemleri ilişkili kişi kapsamında sayılmayacaktır. Ancak, anılan kişiler arasında bayiliğin dışındaki işlemler ise ilişkili kişi ile yapılmış işlem sayılacaktır.

İlişkili kişilerin geniş tutulduğunu anlatmak için bir iki örnekle burada açıklama yapmak daha uygun olacaktır. Mesela şirketin ürünlerini sattığı herhangi bir kurumda, yine satış yapan şirketin herhangi bir departmanında görev yapan bir müdürün boşanmış eşinin kardeşi çalıştığında bile bu iki şirket ilişkili sayılmakta, fakat bunu yöneticilerin nasıl

bileceği de ayrı bir anlaşmazlık konusu olmaktadır. Başka bir örnekte ise; bir şirketin ürünlerini üretmek için aldığı hammaddelerin % 90'ının yurtdışında bir şirketten aldığı dolayısıyla hammadde alan şirketin diğer şirketin nüfuzu altında bulunduğu kabul edilmektedir. Ancak bu şirket alımları yurtdışından hammadde alınan şirketin toplam satışlarının %1'ini oluşturmaktadır. Bu durumda alım yapılan şirketten belgelendirme için çeşitli bilgiler istenmekte fakat şirketler kendileri hakkında bilgilerin verilmesine karşı çıkmaktadırlar. Hatta belgeleri vermeyip satış yapmamakla bile tehdit edebilmektedirler. Dolayısıyla şirketlerin emsal fiyat belirlemeleri ve bunu belgelendirmeleri de olanaksız olmaktadır. Ayrıca bu durumlarda da sorumluluk mükelleflere aittir.

Bu değerlendirme serbestisinin sınırlandırılması gerekmektedir. İlişkili kişiler tek tek ayrıntılı olarak sayılmalı ya da işlem hacmi işlemlerin sıklığı ya da bunların ilişkili kişi sayılması için kıstaslar konuda açıkça sayılmak suretiyle idarenin takdir yetkisi daraltılmalıdır.

### **3.5.5. Hazine Zararı Kavramı**

5520 sayılı kanunla vergi güvenlik müesseselerinden biri olan Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı hükümleri bilindiği üzere 13. maddede yer almaktadır. Ancak 6 Haziran 2008 tarihli ve 5766 sayılı kanun ile bu maddeye bir düzenleme getirilmiştir. 13. maddeye eklenen bu fıkra aşağıdaki şekildedir.

“Tam mükellef kurumlar ile yabancı kurumların Türkiye’deki işyeri veya daimi temsilcilerinin aralarında ilişkili kişi kapsamında gerçekleştirdikleri yurt içindeki işlemler nedeniyle kazancın örtülü olarak dağıtıldığıının kabulü Hazine zararının doğması şartına bağlıdır. Hazine zararından kasıt, emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen fiyat ve bedeller nedeniyle kurum ve ilişkili kişiler adına tahakkuk ettirilmesi gereken her türlü vergi toplamının eksik veya geç tahakkuk ettirilmesidir.”

Bu maddede dikkat edilmesi gereken ilk kavram “hazine zararı” kavramıdır. Bu kavramın kanun metnine girmesinin en büyük nedeni ilişkili kişilerin yani transfer fiyatlandırması taraflarının her ikisinin de Türkiye’de bulunduğu durumların varlığı sonucunda mükelleflerin bu durumda bir vergi kaybı oluşmayacağı sadece verginin döneminde bir kayma olacağını savunmalarıydı.

Vergi Usul Kanunu'nun 341. maddesinde “vergi ziyai” tanımlanmıştır. Buna göre vergi ziyai, vergi mükellefinin veya vergi sorumlusunun vergilendirme ile ilgili ödevlerini yerine getirmemesi veya eksik yerine getirmesi yüzünden verginin zamanında tahakkuk ettirilmemesini veya eksik tahakkuk ettirilmesini ifade etmektedir.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesine eklenen fıkradaki “hazine zararı” kavramının tanımı da vergi ziyaya benzer bir şekilde yapılmıştır. Buna göre hazine zararı; “ilişkili kişiler tarafından emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen fiyat ve bedeller nedeniyle, aynen vergi ziyayında olduğu gibi, tahakkuk ettirilmesi gereken her türlü vergi toplamının eksik veya geç tahakkuk ettirilmesi” olarak tanımlanmıştır.

Maddede görüleceği üzere, hazine zararı sadece eksik vergi ödenmesi halinde ortaya çıkmamakta, bunun yanında verginin geç tahakkuk ettirilmesi halinde de hazine zararının oluştuğu kabul edilmektedir.

Madde hükmü uyarınca, hazine zararı oluşmaması şartıyla;

-Bir tam mükellef kurumun diğer bir tam mükellef kurumla,

-Bir tam mükellef kurumun yabancı kurumların Türkiye'deki işyeri veya daimi temsilcileri ile,

-Bir yabancı kurumun Türkiye'deki işyeri veya daimi temsilciliğinin bir diğer yabancı kurumun Türkiye'deki işyeri veya daimi temsilciliğiyle yapacağı işlemlerde,

kazancın örtülü olarak dağıtıldığından bahsedilemeyecektir. Tersini düşünülürse de, bu şartların her ikisinin de sağlanmış olması durumunda dahi, işlem dolayısıyla hazine zararı ortaya çıktığı durumda, kazancın örtülü olarak dağıtıldığı kabul edilecektir.

Fıkra sayılan bu kişiler arasında yer almadığından tam mükellef kurumlarla ilişkili gerçek kişiler, dernekler ve vakıflar arasındaki işlemler, hazine zararı olmasa da transfer fiyatlandırması düzenlemesinin kapsamında kalmıştır. Bu durum Anayasamızın 10. maddesinde yer alan;

“Devlet organları ve idare makamları bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorundadırlar” hükmü ile 73. maddede yer alan;

“Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, malî gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür.

Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır. Vergi, resim, harç ve benzeri malî yükümlülükler kanunla konular, değiştirilir veya kaldırılır.

Vergi, resim, harç ve benzeri malî yükümlülüklerin muaflık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi Bakanlar Kuruluna verilebilir” hükümleri ile çeliştiği görülmektedir (Kapusuzoğlu, 2008, s. 32). Çünkü bir mükellefin aynı işlemine farklı vergisel hükümler uygulamak kanun önünde eşitlik ve verginin adaletli ve dengeli dağılımı ilkelerine aykırılık teşkil etmektedir.

Ayrıca yapılan yeni düzenleme ile transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında hazine zararının aranması konusunda hukuki bir kavram olan tüzel kişilik bağımsızlığı ve sorumluluğu aşarak ilişkili kişilerle birlikte tüm bağlı kuruluşları tek bir birim olarak değerlendirilmesi ve hazine zararının buna göre belirlenmesi öngörülmüştür. Böyle bir uygulama hiç bir hukuki metinde ya da hiç bir yasada mevcut değildir. (Kapusuzoğlu, 2008, s. 33).

Dikkat edilmesi gereken ikinci kavram ise “her türlü vergi” kavramıdır. Bu hükümde yer alan “her türlü vergi toplamı” ifadesinden, gelir üzerinden alınan vergilerin, yani kurumlar açısından bakıldığında, sadece kurumlar vergisi ile kurum kazancı üzerinden yapılan stopajın anlaşılması gerektiği görüşü bulunmaktadır. Bu görüşe göre, düzenleme Kurumlar Vergisi Kanunu’nda yer almaktadır. Konunun KDV veya Damga Vergisi Kanunu açısından da hüküm ifade edebilmesi için benzer ifadelerin sözü geçen kanunlara da eklenmesi gerektiği belirtilmektedir. Söz konusu görüşe göre, KVK’nda ki maddeye, bu hükmün hangi vergileri kapsadığının açıkça yazılması suretiyle de diğer vergiler açısından geçerli olması sağlanabilirdi. Ancak genel bir ifade kullanıldığından genişletici yorum yapılamayacağı, bu görüşü savunanlar tarafından ifade edilmektedir.

Madde metninde açık açık hangi vergileri kapsadığı belirtilmediğinden veya diğer vergi kanunlarında da bunu teyit eden hükümler bulunmadığından, hazine zararı bulunup

bulunmadığının tespiti sırasında sadece ödenecek toplam kurumlar vergisi veya varsa stopaj tutarına bakılarak karar verilmesi gerekmektedir. Nitekim 5520 sayılı Kanun öncesi uygulamaya (örtülü kazanç dağıtımı) ilişkin olarak Danıştay tarafından verilen kararlarda da hazine zararı kavramı sadece kurumlar vergisi açısından değerlendirilmiş, kararlarda KDV ile ilgili bir hükme yer verilmemiştir.

Örneğin Danıştay 4. Daire tarafından verilen 25.12.1989 tarih ve E.1987/4359, K.1989/4393 sayılı Karar'da "... Aynı holding bünyesinde yer alan şirketler arasında finans kaynaklarını holding amacı doğrultusunda işbirliği içerisinde kullanmak, finans ihtiyacı karşılanan şirketlerin de kurumlar vergisi mükellefi olmaları ve vergi kaybına neden olmamaları (örneğin finans aktarımı yapan ve yapılan şirketlerin dönem bilançolarının zararlarla kapanması hali gibi) halinde, örtülü kazanç dağıtımı olarak kabul edilemez..." denmek suretiyle konu sadece kurumlar vergisi açısından değerlendirilmiştir.

Diğer bir görüşe göre, yukarıda belirtilen ilişkili kişiler arasında gerçekleştirilen yurt içi işlemler dolayısıyla hazine zararı olup olmadığı konusunun, sadece kurumlar vergisi açısından değil, KDV, BSMV ve damga vergisi gibi diğer vergiler açısından da irdelenmesi gerekmektedir. Bu görüşte olanların temel dayanağı da madde hükmünün lafzıdır. Maddenin lafzında açıkça "her türlü vergi" denilmek suretiyle, kapsama sadece kurumlar vergisinin değil, bu vergi dışındaki diğer vergilerin de dâhil edilmek istendiği anlaşılmaktadır.

Söz konusu görüşü savunanlara göre, 5766 sayılı Kanun TBMM Genel Kurulu'nda görüşülürken bazı milletvekilleri tarafından verilen teklif ile kanuna eklenen bu hükmün gerekçesinde de "gelir, kurumlar ve her türlü vergi" ifadesi yer almaktadır. Buna göre bahsedilen ilişkili kişilerin aralarında gerçekleştirdikleri işlemler nedeniyle kurumlar vergisi açısından hazine zararı oluşmamakla birlikte, diğer vergiler açısından, örneğin KDV açısından hazine zararı oluşması durumunda, kazancın örtülü olarak dağıtıldığının kabulü gerekmektedir.

Yukarıda iki görüşe de yer verilmiştir. Ancak kanun hükmünde açık açık "her türlü vergi" ifadesine yer verilmiş olması nedeniyle, hazine zararı kavramının, sadece gelir üzerinden alınan vergiler açısından hüküm ifade ettiğini savunmak ve öyle uygulamak uygun olmayacaktır.

Ancak her türlü vergi dendiğinde bile aslında KDV için bu hususun dikkate alınması gerekmektedir. Çünkü Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 27. maddesinin 1. fıkrasında emsal bedel tanımlanmıştır. Maddenin 2. fıkrasında ise bedelin emsal bedeline göre açık bir şekilde düşük olduğu ve bu düşüklüğün mükellefçe haklı bir sebeple açıklanamadığı hallerde matrah olarak emsal bedelin esas alınacağı hükmü yer almaktadır.

Transfer fiyatlandırmasının tanımlandığı KVK'nun 13. maddesine eklenen ve hazine zararı kavramını tanımlayan hükümdeki ifadenin, diğer vergileri de kapsadığı düşünüldüğünde, ilişkili tam mükellef kurumlar arasında gerçekleşen ve kurumlar vergisi açısından hazine zararına neden olmayan işlemlerin, katma değer vergisi açısından bazı hallerde hazine zararına neden olması mümkün olabilmektedir. Normalde KDV bir taraf açısından vergi dairesine ödenecek bir vergi iken diğer taraf açısından ise ödenecek olan vergiden indirilebilmektedir. Dolayısıyla her iki tarafın da ödenecek ya da yine her iki tarafın da devreden KDV'si bulunması durumunda KDV açısından hazine zararından bahsedilemeyecektir.

Ancak ödenecek KDV'si olan bir kurum tarafından, ilişkili şirkete verilen hizmetin, emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak, olması gerekenden daha düşük bir bedelle faturalandırılması ve karşı kurumun da devreden KDV'sinin olması durumunda, KDV açısından hazine zararının oluştuğu söylenebilecektir. Bu durumda, karşı kurumun devreden KDV'sinin olması nedeniyle, emsal veya emsale nazaran düşük bedelle hizmet alınması durumu etkilemeyecek, ama hizmeti veren kurumun ödenecek KDV'sinin olması dolayısıyla emsale uygun bedel ile fatura bedeli arasındaki tutarın KDV'si kadar hazine zararı ortaya çıkacaktır (Kapusuzoğlu, 2008, s. 35).

Kanun hükmünün bu şekilde değerlendirilmesinden sonra, özellikle KDV'nin madde kapsamı dışında değerlendirilmesinin mümkün olamayacaktır. İleride bu konuyla ilgili olarak mükelleflerle idare arasında çıkabilecek ihtilafların azaltılabilmesi amacıyla, Vergi İdaresi tarafından diğer vergilerin kapsamının KDV ile sınırlandırılması yerinde olacaktır.

### 3.5.6. Borç İlişkisi Açından

İlişkili şirketlerin birbirine veya ortak ve şirketler arasında bulunan borç ilişkisinde uygulanacak emsallerin belirlenmesinde kanunda herhangi açık bir hüküm bulunmamaktadır. Yalnız ödünç para verilmesi işlemlerinin transfer fiyatlandırmasına tabi olacağı kanunda açıkça ifade edilmiştir. Ödünç para verilmesi işleminin ilişkili kişiler arasında yapılması kaydıyla emsallere uygunluk tespitinin de yapılması gerekmektedir. Bu durumda ilişkili kişilerin birbirlerine vermiş oldukları ödünç para için faiz hesaplamaları veya faizin miktarı transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç konusuna girmektedir.

5520 sayılı kanunun 13. maddesinde transfer fiyatlandırması yöntemleri sayılmış ve yöntemlerden hangisinin kullanılacağına ilişkin mahiyetine göre belirlenmesi gerektiği belirtilmiştir. Bunun yanında ayrıca kullanılacak yöntem konusunda Vergi İdaresi ile anlaşma yoluna da gidilebilecektir.

Ortağa şirket tarafından verilen paranın bankadan çekilip verilmesi halinde bankaya ödenecek faiz tutarını oluşturacak olan maliyet artı yöntemi uygulanabileceken, kurumun kendi kaynaklarından verilmesi durumunda, bu paranın başka kaynaklarda değerlendirilmesi halinde oluşacak getiriye esas alan karşılaştırılabilir fiyat yöntemi esas alınabilecektir (1 Seri nolu KVKGT, 2007, b. 3.1.3). Bu durumda yüklenilen gider veya mahrum kalınan gelir kurumun katlandığı maliyeti oluşturmaktadır.

5520 sayılı yasada örtülü kazanç uygulaması ile ilgili olarak herhangi bir değerlendirme ölçüsünün olmaması nedeniyle, hem yargı organları hem de idari organlar tarafından genel kabul görmüş olan reeskont faizinin diğer yöntemlere göre emsal bedele ulaşamaması durumunda kurumların veya vergi inceleme elemanlarının reeskont faiz oranının değerlendirme ölçüsü olarak kullanılabilmesi uygun olacaktır.

Ancak şirketler, bazen konjunktürel yapıları ve şirket yapıları ve stratejileri gereğince ekonomik açıdan zor durumda kalabilmektedirler ve her zaman piyasa faiz oranında kredi bulamamaktadırlar. Dolayısıyla borç almalarında uygulanacak faiz oranı durum aciliyet ve önemine göre değişmesi sıkça karşılaşılabilen bir durumdur. Bu durumda Vergi İdaresi'nin bazı objektif kriterler ve tek bir faiz oranı yerine oran aralığı belirlemesi mükellefin farklı durumlara esneklik gösterebilmesi açısından yerinde olacaktır.

### 3.5.7. Serbest Bölgeler Açısından

Serbest Bölgeler; ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin yasal düzenlemelerin uygulanmadığı, yapılan sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş muafiyet ve teşviklerin tanındığı, ülkenin diğer kısımlarından fiziki olarak ayrılan ve ticari, endüstriyel ve hizmet faaliyetlerinin yapıldığı yerler olarak tanımlanmakta ve ülkemizde ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek, dış finansman ve ticaret imkanlarından daha fazla yararlanmak üzere kurulmaktadır (Gençyürek, 2003).

3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanununun 6. maddesinde 06.02.2004 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanan 5084 sayılı Kanunun 8. maddesi ile yapılan değişiklikle serbest bölgeler gümrük hattı dışında sayılmış olup bu bölgelerde gümrük ve kambiyo mükellefiyetine dair mevzuat hükümlerinin uygulanmayacağı belirtilmiştir. Bunun yanında tam ve dar mükelleflerin serbest bölgelerdeki gelir ve kurumlar vergisi muafiyetine son verilmiştir.

Bu durumda ülkenin gümrük bölgesinden çıkarılan ve vergi istisnası tanınan serbest bölgelerde vergi sorunlarının çıkması kaçınılmaz olmaktadır. Gerek gelir ve kurumlar vergisinden istisna tutulmaları gerekse vergilendirmenin olmaması yoluyla ülkelerin serbest bölgelerde şirketler kurmaları ve kârlarını buralara aktarmaları kaçınılmaz olmaktadır.

Serbest bölgedeki şirketin yurt içinde diğer bir şirkete yapmış olduğu mal ve hizmet satımları ülke içinde veya dışındaki şirket açısından gider yazılmaktadır. Ancak transfer fiyatlandırması için diğer koşulların oluşmuş olması da bir gereklilik arz etmektedir. Çünkü Danıştay 4. Dairesi’nin 20.01.2003 tarih ve E.2002/1779, K.2003/128 sayılı kararında serbest bölgede kurulan firmadan yüksek bedelle mal satın almak suretiyle kârını azaltan firma için tarhiyat yapılması için benzer işi yapan diğer firmalarla mal alış maliyetleri yönünden bir kıyaslama yapılarak maliyetlerin yüksekliği hususunun somut olarak ortaya koymak gerektiğini belirtmiştir.

Bu durumda gene Vergi İdaresi’nin sıkı takibini gerektirmekte ve Vergi İdaresi çalışanlarının gümrük, serbest bölgeler ve transfer fiyatlandırması konularında nitelikli olması ve teknolojik desteğin idare tarafından kendilerine sağlanmış olması gerekmektedir.



### 3.5.8. Gümrük İdaresi Açısından

Bu konudaki sorunların temel nedeni vergi idaresi ile gümrük idaresinin farklı noktalara odaklanmasıdır. Vergi İdaresi doğrudan vergileri hedeflemekte ve transfer fiyatlandırması ilkeleri ile doğrudan vergilerin matrahındaki erozyonu önlemeye çalışmaktadır. Diğer bir ifadeyle uluslararası ticarete konu olan malların olduğundan yüksek fiyata ithal ya da olduğundan yüksek fiyata ihraç edilmesini engellemeye çalışmaktadır.

Gümrük idaresi ise dolaylı vergileri hedeflemektedir. Bu nedenle de ithalatta vergi matrahının en önemli unsuru olan ithal eşyasının gümrük kıymetinin olduğundan düşük beyan edilmemesi için çaba göstermektedir. Dolayısıyla da gümrük idaresi ithalattaki düşük kıymet beyanlarının üzerine gitmekte, yüksek kıymet beyanları ise çok istisnai durumlar dışında sorgulanmamaktadır.

Gümrük mevzuatı uyarınca, kanunen ödenmemeleri gerektiği halde ödenmiş olduğu belirlenen gümrük vergilerinin 3 yıl içinde ilgilinin gümrük idaresine müracaatı üzerine geri verilmesi mümkündür. Ancak Gümrük Kanunu'nda geri verme, beyannamenin iptal edilmesi, beyannamenin tescil tarihi itibarıyla, kusurlu veya ithallerine esas teşkil eden sözleşme hükümlerine aykırı olması nedeniyle ithalatçı tarafından kabul edilmemesi ya da Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşma hükümleri çerçevesinde, Bakanlar Kurulu tarafından belirlenecek hallerde gerçekleşebilmektedir (Gümrük Kanunu madde: 215-216-217). Diğer bir ifadeyle, ithalatçının, hata ile olması gerekenden yüksek kıymet beyanında bulunduğunu sonradan fark etmesi durumunda, gümrük idaresine başvurarak ilgili beyannamede düzeltme talep etmesi ve fazla ödediği vergileri geri istemesi mümkün değildir.

Tersi bir örnek olarak, mükellefin, ithal ettiği eşyaya ilişkin kıymetin olması gerekenden düşük beyan edildiğini fark etmesi durumunda ise söz konusu mükellefin gümrük idaresine başvurarak ek beyanda bulunması zorunludur. Ne var ki, Gümrük Müsteşarlığı'nın 2004/26 sayılı Genelgesi uyarınca bu tip bir başvuru olması halinde, beyannamede değişikliğe gidilmeden ek beyana ilişkin olarak ek tahakkuk yapılmakta, ayrıca söz konusu mükellefe beyanname başına usulsüzlük cezası uygulanmaktadır.

Her iki durumun da fiyatlarını transfer fiyatlandırması ilkeleri doğrultusunda oluşturan firmalar açısından sıkıntı yaratacağı ortadadır. Dış ticaretle uğraşan şirketler için transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç tespit edildiğinin saptanması neticesinde ülkeler arası karşılıklı düzeltmelerin yapılabileceği kanunda belirtilmesine rağmen burada hata ile fazla ödenen gümrük vergilerinin düzeltme yapılıp geri ödenmeyeceği açıktır.

Bu durumların önlenmesi için Gümrük mevzuatındaki ve Vergi mevzuatındaki düzeltme ve diğer ilişkili işlemlere uygulanacak mevzuatın uyumlaştırılması gerekmektedir. Bununla Gümrük İdaresi ve Vergi İdaresi arasında bir komisyon kurulup mevzuatın uyumlaştırılması için gerekli düzenlemeleri siyasi idareye önermeleri ve bu düzenlemelerin siyasi idare tarafından yapılması gerekmektedir.

### **3.5.9. Vergi İdaresi Açısından**

Transfer fiyatlandırması çok tarafı olan ve uzmanlık isteyen bir konudur. Dolayısıyla idari yönden sadece bu konuyla ilgilenebilecek ve uygulamalara yön verebilecek bir birimin oluşturulması gerekmektedir. Bu birim vergi incelemeleri içinden transfer fiyatlandırması hususunda uzman olmalıdır. Çünkü transfer fiyatlandırması konusunda yapılan rutin denetimler ve vergi incelemeleri hem mükelleflere hem de idareye zorluklar yaşatabilmektedirler. Çünkü piyasadan veri toplayabilmek uzun ve zahmetli bir süreçtir ve bu verilerin doğruluğunun da araştırılması gerekmektedir. Ayrıca karşılaştırılabilirlik analizinin yapılabilmesi de ulaşılan verilerin doğruluğu ile yakından ilgilidir. İşte bütün bu sebeplerin varlığı transfer fiyatlandırması konusunda uzmanlaşmış bir bölümün kurulmasını gerekli kılmaktadır.

Ayrıca verginin hakkaniyetli ve adil bir biçimde toplanıp toplanmadığı, kanunların herkese eşit uygulanıp uygulanmadığı ayrıca vergi incelemelerinin ülkedeki herkese eşit yapıldığının ve siyasi olarak baskı unsuru oluşturup oluşturmadığı konularına son derece dikkat edilmelidir. Bunlara aykırı tavır ve davranışlar mükelleflerin vergi ödemedeki uyumu azaltacak, vergi kaçırma ve vergiden kaçınmayı arttıracak ayrıca Vergi İdaresi'nin önemle üzerinde durduğu mükelleflerin vergisel düzene "gönüllü uyum" göstermesini engelleyecektir.

Belgelendirme düzenine ilişkin ödevler, hem mükelleflerin ilişkili kişilerle yapmış oldukları işlemlerin emsallere uygun olduğunu ispat etmeleri, hem de vergi idaresinin

transfer fiyatlandırmasına ilişkin etkin bir kontrol yapabilmesi açısından büyük önem arz etmektedir. Sorumluluğun mükelleflere yüklenmiş olması da mükellefleri her hangi bir hatanın yapılmaması konusunda daha titiz davranmaya itmektedir. Ayrıca karmaşık bir dokümantasyonun da hem mükelleflere hem de transfer fiyatlandırması müessesinin belgelendirme düzeninin muhasebe yetkililerine ek bir iş yükü getireceği muhakkaktır. Bu bağlamda mükelleflerce gerekli dokümantasyonun sağlanması önemli ek mali yükler taşıyacağına da dikkat edilmesi ve mükelleflere vergi ödemeye uyumun zorlaştırılmaması gerekmektedir.

Ayrıca idari ve yargı makamlarının kanunun uygulanmasında birlik içinde görünmeleri mükellefler açısından oldukça önemlidir. Hem idarenin uygulamalarında yargı organlarının fikir birliği sağladığı hususlara dikkat etmesi gerekmektedir hem de yargı organlarının kararlarını verirken şekil şartlarından çok olayların niteliğini ön plana çıkarmalıdır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü uygulamasına uygun düzenlemeler yaptığımız transfer fiyatlandırması için yaygın bir eğitim çalışması yapılmalıdır. İdarenin hem mükellefleri hem de kendi personelinin eğitilmesi konusunda çalışmaları planlayıp geniş kitlelerin katılımının sağlanması suretiyle hem bilgi alışverişinin sağlanması hem de uygulama konusunda mükelleflerin aydınlatılması sağlanmalıdır. Ayrıca uzun süredir transfer fiyatlandırması uygulaması yapılan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü üyesi ve gelişmiş ülkelerle bilgi ve tecrübe paylaşımı gerçekleştirilmeli, egemenlik haklarına zarar verilmeden ülkemizde gelişmiş ülkelerinde katıldığı eğitim programları düzenlenmelidir.

Bu konuda verilerin toplanması ve saklanması çok önemli olduğundan bir bilgi bankası oluşturulmalı ve bu veriler ışığında kısa orta ve uzun vadeli planlar düzenlemeler öngörülerek yapılmalıdır. Mükelleflerin itirazları değerlendirilmeli ve bu itirazlarda veri tabanlarında saklanmalı ve kanuni düzenlemelerin eksik yönleri uygulamalar çoğaldıkça giderilmelidir.

Önemli bir sorun olarak karşımıza çıkan ve düzeltilmesi gereken diğer bir noktada kanunla ilgili düzenlemelerin Bakanlar Kurulu'na bırakılmasıdır. Bu durum Anayasamızın 73. maddesinde yer alan “vergilerin kanunla koyulup kanunla kaldırılacağı” hükmünün

zedelenmesine yol açmaktadır. Bu durumun çözümü ise çerçevesi iyi belirlenmiş ve yürütme organlarına kanunu değiştirebilecek nitelikteki değişiklikleri yapabilecekleri alan bırakılmamasında yatmaktadır. Aksi yöndeki uygulamalar mükelleflerin idareye olan güvenlerini zedelemekte ve mükelleflerin vergi uygulamalarına gönüllü uyumunu engellemektedir.

Ayrıca Vergi İdaresi'nde çalışan ve vergi incelemesine yetkili birimlerin karşılaştıkları somut olaylarda oluşturulacak bilgi bankasında işlenmeli ve gerekirse uygulamadaki sorunlarla yüz yüze karşılaşılan vergi inceleme elemanlarından sorunun çözümü için görüşte talep edilebilmelidir.

Vergi İdaresi açısından gerekli olan ve çalışanlarında örtülü kazanç dağıtıcı işlemleri zamanında takip edebilmesi için öncelik mevzuatın sade ve kısa dönemli değişiklikleri olabildiğince azaltması gerekmektedir. 5520 sayılı KVK'nın çıkmasından sonra ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımına İlişkin Tebliğlerin yayınlanması esnasında 5811 sayılı "Varlık Barışı" kanunu çıkarılmış ve yurtdışı ve yurtiçinde vatandaşların ve kurumların sahip oldukları varlıkları gündemde olan vergi oranının çok altında oranlarla beyan edilmesi suretiyle her hangi bir vergi incelemesine tabi tutulmayacağı hüküm altına alınmıştır.

Bu gibi uygulamalar şüphesiz örtülü kazanç yapan şirketlerin vergi cezası ve faizlerine maruz kalmadan çok az bir vergi oranıyla muhatap olarak kanunla koyulmuş hükümleri işlevsiz hale getirdiği de bir gerçektir. Bu yüzden Vergi İdaresi'nin vergi mevzuatını işlevsiz hale getiren bu tür uygulamalardan sade ve günümüz değişikliklerine uyum gösterebilecek bir mevzuata kavuşması gerekmektedir.

### **3.5.10. Transfer Fiyatlandırmasında Zamanaşımı**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında vergilemenin hangi dönemde yapılacağına ilişkin iki farklı görüş vardır. İlk görüşe göre, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında; matrah gereksiz yere şirketin bünyesinden çıkarılan varlıklardan elde edilecek getiriden mahrum kalınması ve gereksiz yere şirket dışına çıkarılan varlıkların maliyet olarak görülmesi yoluyla azaltılması suretiyle iki şekilde aşındırılmaktadır. Bu durumda vergilendirme her bir ihtimale göre ayrı ayrı cereyan edecektir (Yıldırım ve Kolotoglu, 2003, s. 170–171).

İkinci görüşü savunanlara göre ise; müessese kazancın örtülü yollardan dağıtılmasını değil kurum matrahının aşındırılmasını sorgular. Yani kazancı dağıtan mükelleflerin bu dağıtımı sonuç hesaplarına intikal ettirdiği döneme göre işlem yapılması gerekir (Koyuncu, 2003, s. 103). Bu durum ise transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesinde zamanaşımı başlangıcının, örtülü yoldan dağıtılan kazancın kurum kazancını etkilediği yılı takip eden yıldan itibaren başlamasını ve besinci yılın sonunda dolmasını gerektirir. Türkiye’de uygulanan zamanaşımı sürelerinin ise ikinci görüşe uygun olduğu görülmektedir.

Vergilendirme de genel zamanaşımı kurallarına tabi olup, buradaki önemli nokta, şirketlere olabildiğince çabuk müdahale edilmesidir. Bu da Vergi İdaresi’nin yapısal önlemler ve teknolojik ilerlemesi ile mümkün olabilecektir.

### **3.5.11. Sermaye Piyasası Mevzuatı Açısından**

2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu’nun 4487 sayılı Kanun ile değişik 15. maddesinin son fıkrasında; “Halka açık anonim ortaklıklar; yönetim, denetim veya sermaye bakımından dolaylı veya dolaysız olarak ilişkili bulunduğu diğer bir teşebbüs veya şahısla emsaline göre bariz şekilde farklı fiyat, ücret ve bedel uygulamak gibi örtülü işlemlerde bulunarak kârını ve/veya mal varlığını azaltamaz” hükmü vardır. Bu hükme göre SPK mevzuatı açısından örtülü kazanç aktarımının bazı temel unsurları bulunmaktadır. İlki; kazancın veya malvarlığının halka açık anonim şirket tarafından aktarılmalıdır. İkinci olarak; kazancın veya malvarlığının şirket ve belli ilişkiler içerisinde bulunan diğer bir teşebbüs veya şahsa aktarılması gerekmektedir. Son olarak ise; yapılan işlemlerde emsaline göre bariz şekilde farklı fiyat, ücret veya bedel uygulanması gerekmektedir.

Yukarıdaki madde hükümlerinden de anlaşılacağı üzere, örtülü kazanç dağıtımı SPK’nda, KVK’na göre daha dar kapsamlı olarak yer verilmiştir. SPK’nda örtülü kazanç yapılabilecek kurum olarak yalnızca halka açık anonim ortaklıklar belirlenmiştir. Bu da daha özel bir kanun olan SPK’nun beklenen bir sonucudur. Diğer yandan örtülü kazancın dağıtılabilmesi kişilerin KVK’na göre daha geniş tanımlanmıştır. Bu kişiler yönetim, denetim veya sermaye bakımından dolaylı veya dolaysız olarak ilişkide bulunduğu diğer bir teşebbüs veya şahıs olarak belirlenmiştir. Son farklılık ise örtülü kazanç dağıtımının hangi

muameleleri kapsadığı noktasındadır. SPK’nda özel bir açıklamaya yer verilmemiş sadece ortaklığın kârını ve/veya mal varlığının azaltılamayacağı belirtilmiştir.

Örtülü kazanç dağıttığı tespit edilenler için uygulanacak cezai yaptırımlar SPK 47. maddesinin (A-6) alt bendinde belirlenmiştir. Söz konusu maddede diğer kanunlara göre daha ağır bir cezayı gerektirmediği takdirde; SPK’nun 15. maddesinin son fıkrasına aykırı hareket etmek ya da bunların fiillerine iştirak etmek suretiyle örtülü kazanç dağıtım suçu işleyenler hakkında iki yıldan beş yıla kadar hapis ve iki bin günden beş bin güne kadar adli para cezası uygulanacağı öngörülmektedir. Söz konusu tutar örtülü kazancın üç katından az olamaz.

SPK’nda örtülü kazanç dağıtımını ayrıntılı olarak düzenlenmemiş olmakla birlikte, kapsam ve uygulama bakımından KVK düzenlemeleri ile paralel ele alınmaktadır. KVK konuyu hazine zararı açısından ele almakta. SPK ise halka açık anonim şirketlerin örtülü kazanç dağıtımını yoluyla yıllık kârlarının ve/veya malvarlıklarının azaltılmasını önlemeyi amaçlamaktadır.

Bu durumda SPK mevzuatında vergi mevzuatına paralel ve uyumlu daha geniş düzenlemeler yapılmalı ve SPK’nın kendi denetçilerine verdiği takdir hakkının sınırlandırılması gerekmektedir. Bunun neticesinde SPK mevzuatında tekrar aynı şeylerin hüküm altına alınmasından ziyade vergi mevzuatına atıf yapılmak suretiyle bu eksiklik giderilebilir.

Aynı zamanda örtülü kazanç dağıtımını yapılabilecek ve her kurumun kendi yetki ve sorumluluk alanına giren durumlarda birbirinden ayrı ve birbiri ile rekabet eden kurumlar olmadıkları, aksine birbirini tamamlayan kurumlar oldukları ve koordinasyonun artırılması adına ortak bir kurul oluşturulması da koordinasyonun sağlanması açısından gereklilik arz etmektedir.

### **3.5.12. Gelir Vergisi Açısından**

Gelir Vergisi Kanunu’nun 41. maddesinde 5615 sayılı kanun’un 3. maddesiyle yapılan değişiklikle gider kabul edilmeyen ödemelere yeni bir bent eklenmiştir. Eklenen 5 numaralı bent 01.01.2007 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 04.04.2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yapılan değişiklikle Gelir Vergisi Kanunu’nda transfer fiyatlandırması

kapsamında yer alan unsurlar açıklanarak, bu amaçla yapılacak faaliyetlerde Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesi hükümlerinin uygulanacağı belirtilmiştir.

41. madde de Transfer Fiyatlandırması sayılacak işlemler ve sayılmayacak işlemler şekilde bir ayrıma gidilerek söz konusu maddesinin ilk dört bendin transfer fiyatlandırması kapsamında olmadığı kabul edilmiştir. 5. bentte açıklanmış bulunan işlemlerin ise transfer fiyatlandırması olarak kabul edileceği açıklanmıştır.

Madde hükmüne göre;

-Teşebbüs sahibinin, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen bedel veya fiyatlar üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunması halinde, emsallere uygun bedel veya fiyatlar ile teşebbüs sahibince uygulanmış bedel veya fiyat arasındaki işletme aleyhine oluşan farklar işletmeden çekilmiş sayılır.

-Teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dâhil yansoy ve kayın hısımları ile doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketler, bu şirketlerin ortakları, bu şirketlerin idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından kontrolü altında bulunan diğer şirketler ilişkili kişi sayılır.

-Bu bent uygulamasında, imalat ve inşaat, kiralama ve kiraya verme, ödünç para alınması veya verilmesi, ücret, ikramiye ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler, her hâl ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

-İşletmeden çekilmiş sayılan farklar, ilişkili kişi tarafından beyan edilmiş gelir veya kurumlar vergisi matrahının hesabında dikkate alınmış ise ilişkili kişinin vergilendirme işlemleri buna göre düzeltilir. İlişkili kişiler ve bu kişilerle yapılan işlemler hakkında bu maddede yer almayan hususlar bakımından, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13 üncü maddesi hükmü uygulanır.

Gider kabul edilmeyen ödemeler olarak düzenlenmiş 41. madde de ilk dört bentte yer alan hükümlerin transfer fiyatlandırması olarak kabul edilmeyeceği, beşinci bentte transfer fiyatlandırması uygulanacağı ifade edilmiştir. Bu nedenle transfer fiyatlandırması yoluyla işletme aleyhine oluşmuş farklar işletmeden çekilmiş sayılarak, kanunen kabul edilmeyen gider olarak ticari kazançta ekleneceği belirtilmiştir.

GVK'nun 2. maddesine göre yedi tür kazanç ve irat gelir vergisinin konusuna girmektedir. Ancak, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesi sadece ticari kazançlar açısından düzenlenmiş bulunmaktadır. Diğer gelir unsurları açısından transfer fiyatlandırması uygulanmayacaktır. Öte yandan işletme defteri tutan ticari kazanç sahiplerinde transfer fiyatlandırmasının uygulanması da defterlerin kayıt şekli bakımından pratikte oldukça zor görünmektedir. Ayrıca GVK'nun 41. maddesinin uygulanmasında kollektif şirketlerin ortakları ile adi ve eshamlı komandit şirketlerin komandite ortakları teşebbüs sahibi olarak madde metninde tanımlanırken adi ortaklıklarda ortakların teşebbüs sahibi olup olmadıkları açıklanmamıştır. Dolayısıyla bu hususların açıklığa kavuşturulması ve gelir vergisi mevzuatında sadeleşme ve uyumlaştırmanın da yapılması gerekmektedir.

### **3.5.13. Elektronik Ticaret Açısından**

Elektronik ticaret kavramı yeni olduğu için farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Bununla birlikte bu kavramın “iki veya daha fazla taraf arasında mal ve hizmet değişimini içeren işlemlerin elektronik araçlarla ve tekniklerle yapılması” şeklinde tanımlamak mümkündür (Cangir, 1998, s. 53). Elektronik ticaret başta internet olmak üzere diğer ve özel ve resmi ağlar üzerinde gerçekleşmektedir. Ancak, elektronik ticaret denilince büyük ölçüde internet ortamında gerçekleştirilen ticaret anlaşılmaktadır.

Halen Dünyanın genelinde yapılan ticaretin büyük kısmının eskiden beri var olan şirketler tarafından yapılmasına karşın, bilişim teknolojileri sayesinde yapılan elektronik ticarete çok büyük artışlar görülmektedir. Özellikle ÇUŞ'ların kendi aralarında yapmış oldukları ticaret ve transferlerde elektronik ticaretin payı giderek hızlı bir şekilde artmaktadır. Bu nedenle elektronik ticaretin vergilendirilmesine yönelik olarak Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü gibi organizasyonlar elektronik transfer fiyatlandırması konusunda çalışmalar yapmaktadır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, elektronik ticarete ilişkin ilk çalışmasını 1997 yılında yayınlamıştır. Elektronik ticaretin öneminin ve temel sorunlarının vurgulandığı bu çalışmada, elektronik ticaret olgusu karşısında izlenebilecek çeşitli politika seçenekleri üzerinde durulmuştur. Bu arada vergi sorunları karşısında Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün nasıl bir tavır alması gerektiği de belirlenmeye çalışılmıştır.



Ancak, raporda da belirtildiği gibi Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün konuya ilişkin incelemeleri ve elektronik ticaret karşısında geliştirilebilecek politika seçenekleri üzerinde uzlaşma arayışları devam etmektedir.

AB kapsamında yapılan çalışmalar ve ortaya çıkan raporlar daha çok dolaylı ve dolaysız vergiler konusunda AB'nin izleyeceği yön ve ilgi alanları hakkında olmuştur. Bu raporda özetle Birliğin, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü gibi, elektronik ticareti desteklemesi, ancak yeni ekonominin vergiden kaçınmayla ilgili sunduğu imkânları sıkı sıkıya denetlemesi ve vergileme alanında yapılan çalışmalarda, belirlilik ve tarafsızlık ilkelerine uyması tasfiye edilmiştir. Bunların yanında "bit vergisi" gibi internette özel yeni ve ek vergilere gerek bulunmadığı; AB'de, elektronik ticaretin vergilendirilmesinin mümkün olduğunca mevzuat çerçevesinde ele alınması yolunda hareket edilmesi gerektiği ve dolaysız vergileme alanında coğrafi yer, gelir kaynağı gibi konularda kapsamlı bir araştırma yapılarak bu konuda acele tepkisel uygulamalardan kaçınılması gerektiği belirtilmiştir (Aktaş, 2004, s. 192).

ÇUŞ'lar bir takım hizmetlerin sağlanması ve oluşturulması konusunda teknolojiden yararlanmaktadırlar. Özellikle finans, insan kaynakları, ar-ge, planlama, pazarlama vb. hizmetlerin sunumunu grup içindeki belli merkezlere kaydırmakta ve teknoloji sayesinde kendi firmalarına bu hizmetleri sunabilmektedirler. bu hizmetler belli merkezin üzerinde görülmekte verdikleri teknik hizmet ve katlandıkları maliyetler sonucunda kendi veya bağlı firmalarına fatura düzenlemektedirler. Uluslararası düzeyde bu faturalara yansıyan bedellerin emsal fiyatlara uygunluğunun belirlenmesi başlı başına bir sorundur. Çünkü karşılaştırılabilir koşullar sayesinde emsal bedele ulaşmak neredeyse imkânsızdır. Bu yüzden henüz uluslararası bir standart getirilememiştir.

## SONUÇ

Son yıllarda küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin, ülkelerin ekonomilerini daha çok etkilemeye başladığı görülmektedir. Teknolojik gelişmeler neticesinde ülkeler sınırlarını dış etkilere karşı daha az koruyabilmektedirler. Özellikle dünyada teknolojiye hakim gelişmiş ülkeler ve ÇUŞ'lar bu etkileşimde önemli rol oynamaktadırlar. Bu etkileşim ise doğal büyüme sınırlarına ulaşmış firmaları, firma dışı maliyetlerini (vergi v.b.) kısarak ya da coğrafi pazarlarını genişleterek maliyet avantajı sağlayabilmek için, küresel ticaret ve üretimde daha aktif rol oynamaya zorlamıştır.

Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere ve yabancı sermayeye olan ihtiyaçları göz önüne alındığında, vergi otoriteleri, vergi oranlarında ve vergi matrahlarında ayarlama yapmak suretiyle kendi siyasi bölgelerine kaynak sağlamak istemektedirler. Bunun neticesinde ise gelişmiş ülkeler bu tip vergi uygulamalarını zararlı olarak nitelendirerek kendi firmalarına kar transferinde bulunmalarını yasaklamakta ve böylece kendi siyasi bölgelerinden kaynak çıkışını önlemek istemektedirler. Bu yollardan biri ise “transfer fiyatlandırması” olarak karşımıza çıkmaktadır.

Transfer fiyatlandırması sadece ülkeler arasında meydana gelmemekte, amacı vergi matrahlarını gizleyerek daha az vergi ödemek olan her kurum bu yönetime başvurabilmektedir. Böylelikle transfer fiyatlandırması sadece vergi otoriteleri arasında değil aynı vergi otoritesinin içinde de meydana gelebilmektedir. Bu yöntemde ise tam bilgiye sahip olmanın -piyasa şartları, firmaların stratejileri, ekonomik şartları ve diğer firmaların bilgileri vb.- önemi çok daha fazladır.

Ancak bu bilgiye sahip olmak özellikle ülkeler arası gerçekleşen transfer fiyatlandırmasında her zaman mümkün olamamaktadır. Çünkü ülkeler arası bilgi değişimi her zaman bu kadar kolay ve ülkeler tarafından istenen bir durum olmamaktadır. Ayrıca ülke içindeki firmalarda bilgi paylaşımında çok istekli olmamaktadırlar.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, transfer fiyatlandırması manipülasyonları ile kaynak aşınmasını ve vergi matrahlarındaki aşınmaları önlemeye yönelik modern düzenlemeler olmasına rağmen, başarı daha çok ilgili ülkelerdeki vergi idarelerinin çabalarına bağlı olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğunda, etkin bir transfer fiyatlandırması sistemi kurmak için yeterli sayıda uzman ve mali kaynak yoktur. Dolayısıyla ÇUŞ'lar gelişmekte olan ülkelerde elde ettikleri gelirleri çok da fazla zorlanmadan ülke içinde ilgili buldukları diğer şirketlere, ülke dışına, şirket merkezlerine veya bazı vergi cennetlerindeki ilgili şirketlerine transfer edebilmektedirler. Bazı durumlarda ÇUŞ'lar, faaliyette buldukları ülkeye getirdikleri kaynaklardan daha fazlasını transfer fiyatlandırması yoluyla geri götürebilmektedirler.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler kendilerine gelişmiş ülkelerin uygulamalarını örnek almış ve mevzuatlarını uluslararası mevzuatlara uygun hale getirmeye başlamışlardır. Ancak henüz Türkiye'de transfer fiyatlandırması uygulamaları çok yenidir ve bu uygulamaların sağlıklı işleyebilmesini sağlayan bilgi bankaları henüz oluşturulmamıştır. Ayrıca henüz oturmuş bir vergi sistemimizin varlığından söz etmemizde oldukça zordur. Hem Vergi İdaresinin yeni olması, hem vergi sistemimizin yapısı gereği transfer fiyatlandırması uygulamalarının sonuçlarını görmek zorlaşmaktadır.

Bu tip uygulamaların ülke mevzuatına girmesiyle vergi sistemimizin şu anda sahip olduğu düzeltici işlevinin, önleyici ve uyarıcı işlevini kazanmada ve mükelleflerin isteklerine zamanında cevap veren bir nitelik kazanmada yardımcı olacağı bir gerçektir. Ancak kanun yazmakla uygulamak farklı işlevlerdir ve bu uygulamaların sadece kanun metinlerinde kalarak, kanun uygulayıcılarının geleneksel kalıplardan kurtulmadan yapılacak yorumlamalar bu tür uygulamalardaki başarıyı engellemektedir.

Sonuç olarak söylenebilir ki, 5520 sayılı KVK ile getirilen transfer fiyatlandırması düzenlemeleri uluslararası uygulamalar dikkate alınarak yeniden düzenlenmiş ve çağın gereksinimlerine cevap verilmesi amaçlanmıştır. Ancak bu uygulamaların henüz bir bütün olarak ülke mevzuatında yer almamış olması, “Vergi Barışı” ve “Varlık Barışı” gibi uygulamalar ile vergi incelemesi yapılmasının kısıtlanması, transfer fiyatlandırması düzenlemelerini yetişmiş uzman personele ihtiyaç duyması, uygulanacak transfer fiyatı için gerekli olan bilgi bankalarının oluşturulamamış olması gibi nedenlerle kısa vadede sonuç vereceği düşünülmemelidir.

## KAYNAKÇA

Ağbal, N., “Globalleşme ve Vergi Sistemlerinin Geleceği-II”, **Yaklaşım Dergisi**, No. 106, 2001, s.77-84.

Aktan Coşkun C., İstiklal V., “Globalleşme Sürecinde Çokuluslu Şirketler” <http://www.canaktan.org/ekonomi/cok-uluslu/global-ekonomideki.htm>, (Erişim Tarihi: 20.06.2007).

Aktaş, M., “Yabancı Yatırımlar, Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye”, **Dış Ticarete Durum**, 2003, s. 76-88.

Aktaş, M., **Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulama Olanakları**, Yaklaşım Yayınları, Ankara, 2004.

Alpar, C., **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1980.

ASOMEDYA, “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Çok Uluslu Şirketler,” **ASOMEDYA Dergisi**, 2001, s. 24-38.

Barkowski, S., “Transfer Pricing Concerns of Developed and Developing Countries”, **The International Journal of Accounting**, Vol. 32, No. 3, 1992.

Bartelsman, E.J., Beetsma, R.M.W.J., “Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing in OECD Country”, **Tinbergen Institute Discussion Paper**, 2000, s. 1-23.

Başaran, M. ve Atay, T., “Kurum Fonlarının Ortaklara ve Aralarında Hukuksal Ve/Veya Ekonomik Bağ Bulunan Şirketlere Kullanılması Eyleminin Örtülü Kazanç Dağıtım Merkezinde KDV Açısından Almaşık Bir Yaklaşımla Tartışılması”, **Yaklaşım Dergisi**, Sayı:101, 2001, s. 173–180.

Bezlepko, E., “Transfer Pricing”, **International Tax Review**, Sep 2003 Supplement, p. 38, 43, <http://web7.epnet.com/DeliveryPrintSav>, (Erişim: 22.08,2008).

Bilici, N., **Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2005.

Boss, A., "Tax Competition and Tax Revenues", **Intereconomics**, January-February 2006, s. 48.

Buchanan, J.M., Musgrave, R.A., **Public Finance and Public Choice: Two Constrasting Visions of the State**, MIT Press, Fourth Printing, Massachusetts, London, 2001, s. 256.

Buckley, P. ve Casson, M., **The Future of the Multinational Enterprises**, MacMillan, London, 1976.

Cangir N., "Elektronik Ticaret ya da İnternetin Vergilendirilmesi", **Yaklaşım Dergisi**, Sayı. 69, 1998, s. 48-57.

Çağan, N., **Avrupa Topluluğu Vergi Politikasının Hukuki Çerçevesi**, Ankara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Araştırma ve Uygulama Merkezi Araştırma Dizisi Yayın No. 1, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara, 1991.

Çağan, N., **Vergilendirme Yetkisi**, Kazancı Hukuk Yayınları, İstanbul, 1982.

Çakmak, T., "Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Emsallere Uygun Fiyatın Belirlenmesi İçin Kullanılan Yöntemler ve Bu Yöntemlerin İşleyişi", **Vergi Dünyası**, Sayı. 306, 2007, s. 58-72.

Cardoso, H. F., "New Paths: Globalization in Historical Perspective", **Springer Science+Business Media**, LLC, Published Online: 11August 2009, s. 296-317

Çevik S., "Küreselleşen Dünyada Vergi Politikası: Vergi politikasında Dönüşüm ve Küresel Sorunlar", **Vergi Dünyası**, Sayı. 270, 2004, s. 157-169.

Çifte Vergilemeyi Önleme Anlaşmaları, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1236>, (Erişim Tarihi: 21.06.2008).

Cullis, J. and Jones, P., **Public Finance and Public Choice**, Oxford University Press, 1998.

Dış Ticaret Müsteşarlığı web sayfası, [http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/yeni\\_dunya.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/yeni_dunya.doc), (Erişim Tarihi: 14.08.2008).

Dura, C. ve Atik, H., **Avrupa Birliği, Gümrük Birliği ve Türkiye**, Nobel Tıp Kitabevi, Ankara, 2007.

Ercan, M. K., “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ile Ülkenin Kalkınmışlığı ve Krizler Arasındaki İlişki,” **G.Ü. İİBF Dergisi**, C.3, S.2, Ankara, 2001, s. 81-92.

Esener, T., “Türk Hususi Hukukunda Muvazaalı Muameleler”, **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayını**, Sayı.105, 1995, s. 109-113.

Ernst&Young, **2005-2006 Global Transfer Pricing Surveys: Global Transfer Pricing Trends, Practices and Analysis**, November, 2005

Euporean Commission, **The EU’s Tax Policy Towards a Barrier-free area for Citizens and Bussinesses**, 2006.

Eyüpgiller, S., “Uluslararası Zarar Verici Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri”, **Yaklaşım Yayınları**, Sayı. 107, 2002, s. 175-194.

FIAS, **Türkiye Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Ortamı Analizi ve Yatırımın Önündeki İdari Engeller Raporu**, Şubat 2001.

Gabel, M. ve Bruner, H., “Global Inc: An Atlas of the Multinational Corporation”, **New York New Press**, 2003, s. 2-8.

Gelir İdaresi Başkanlığı web sayfası, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1055> (Erişim Tarihi: 15.09.2008).

Gençyürek, L., [http://www.alomaliye.com/levent\\_gencyurek\\_serbest\\_bolgeler.htm](http://www.alomaliye.com/levent_gencyurek_serbest_bolgeler.htm), (Erişim Tarihi: 19.08.2008).

Gill, S., “Outsourcing and Transfer Pricing-The Challenges”, **IIMB Management Review**, September 2007, s. 263-276.

Giray, F., “Küreselleşme Sürecinde Vergi Rekabeti ve Boyutları”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı. 9, 2005, s. 93-122.

Goodspeed, T.J., “Tax Competition and Tax Structure in Open Federal Economies: Evidence from OECD Countries with Implications for the European Union,” **European Economic Review**, 46, 2002, s. 357-374.

Grubert, H., Muti, J., “Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making”, **Review Economics and Statistics**, 1991, s. 285-293.

Güçbilmez, T., **Katma Değer Vergisi ve Türkiye Yönünden Bir Değerlendirme**, DPT Uzmanlık Tezi, Ankara, 1974.

Gümüş, T., “Dışsallık ve Kayıtdışı Ekonomi Kavramına İlişkin Bir Değerlendirme”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt:2, Sayı:3, 2000, s. 63-70

Günay, Ö., “OECD ve Avrupa Birliği Bünyesinde Zararlı Vergi Rekabetini Önleme Konusunda Gerçekleştirilen Çalışmalar”, **Vergi Dünyası**, Nisan 2007, s. 65-76.

Günay, K., “Türkiye’de Vergi Yüğü ve Kapasitesi Hesaplaması Üzerine Örnek Bir Çalışma”, **PwC Türkiye**, İstanbul, 2007, 1-15.

Günaydın, İ. ve Benk, S., “Globalleşmenin Vergi Sistemlerinde Ortaya Çıkardığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri-1”, **Vergi Sorunları**, Sayı. 179, 2003, s. 135-148.

Günaydın, İ., **Vergi Politikalarının Uluslararası Doğrudan Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi**, Karadeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi, Trabzon, 1998.

Gür, B., “Yeni Dünya Düzeninde Ulusaşırı Şirketlerin Yeri”, [http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/yeni\\_dunya.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/yeni_dunya.doc), (Erişim Tarihi: 14.08.2008).

Güzeldal, Ö., “Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanacak Yöntemler”, **Vergi Dünyası**, Sayı. 317, 2008, s. 156-171.

Hazine Müsteşarlığı web sayfası,  
<http://www.treasury.gov.tr/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://ce3dfbf81aace54e4b6d1e21fe4a165f&InitialNodeFirstLevel=true>, (Erişim Tarihi: 13.07.2008).

Hines, J., Rice, E.M., “Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business”, **Quarterly Journal of Economics**, Vol.109 Issue 1, 1994, s. 149-181

Horner, F.M., “The OECD, Tax Competition and The Future of Tax Reform”, Head of Tax Competition Unit, Fiscal Affairs, OECD, January 2000, <http://www.oecd.org/daf/FSM/taxcompetitionarticle.html>, Erişim:05.01.2008.

HUV ve TOBB., **Türk Vergi Sistemi Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, Doğuşum Matbaacılık Ltd Şti, Ankara, 2002.

Işık, H., **Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Maliye Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın No: 2005/370, Ankara, 2005.

İçöz, Y., “Verimlilik”, T.E.A.E. Bakış, **Tarımsal Ekonomik Araştırma Enstitüsü Dergisi**, Sayı: 5, 2004, s. 1-16.

Jenkins, R., “Transnational Corporations and Uneven Development: The Internationalization of Capital and the Third World”, **Methuen Press**, London, 1987, 17-33.

Kabaalioğlu, H., **Çok Uluslu İşletmeler Hukuku**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul, 1982.

Kapusuzoğlu, T., “Transfer Fiyatlandırmasına ilişkin olarak ABD de Yapılan Yasal Düzenlemeler-I”, **Vergi Dünyası**, Sayı 214, 1999(a), s. 57-70.

Kapusuzoğlu, T., “Transfer Fiyatlandırmasına ilişkin olarak ABD de Yapılan Yasal Düzenlemeler-II”, **Vergi Dünyası**, Sayı 215, 1999(b), s. 89-109.

Kapusuzoğlu, T., **Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması**, Oluş Yayıncılık A.Ş., İstanbul, 2003.



- Kapusuzoğlu, T., “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Uygulamasında Hazine Zararı Aranmasının Sakıncaları” **Vergi Dünyası**, Temmuz 2008, s. 31-43.
- Karataş, E., “Know-how sözleşmesi”, <http://www.e-akademi.org/makaleler/ekarakas-1.htm> (Erişim: 30.10.2009)
- Karluk, R., “Türkiye’deki Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı”, **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye Semineri**, TCMB, Ankara, 2001.
- Keynes, John M., **The General Theory of Employment, Interest and Money**, London: Mcmillan, 1967, 7th ed., Orijinal ed.1936.
- Kızılot, Ş., Türk Vergi Hukukunda Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye, **Yaklaşım Yayıncılık**, Ankara, 2002.
- Koyuncu, M., **Örtülü Sermaye, Örtülü Kazanç Dağıtımını ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması**, Maliye Hesap Uzmanları Derneği Yayınları, Ankara, 2005.
- KPMG, **Global Transfer Pricing Review**, Global Transfer Pricing Services, 2007.
- Kutal, G. ve Büyüksulu, A., **Endüstri İlişkileri Boyutunda Çok Uluslu Şirketler ve İnsan Kaynağı Yönetimi Teori ve Uygulama**, Der Yayınları, İstanbul, 1996.
- Lewitt, T., “The Globalization of Markets”, **Harvard Business Review**, Vol.61, No.3, May/June, s.92-102
- Maç, M., **Kurumlar Vergisi**, Denet Yayıncılık, İstanbul, 2005.
- Maliye Bakanlığı APK Kurulu Araştırmaları, **Türkiye’de Vergi Yüğü**, C. XII, Maliye Bakanlığı Yayını, 1986/275, Ankara, 2003.
- Matchekhin, V., “Why Russia is Still Playing Catch Up”, **International Tax Review**, Dec 2001 / Jan 2002, Vol.13, Issue 1, s. 34 – 37, <http://www.internationaltaxreview.com/?Page=9&PUBID=210&ISS=13212&SID=489437&SM=&SearchStr=matchekhin#top>. (Erişim tarihi: 15.04.2009).

Mavral, Ü., “Örtülü Kazanç ve Özellik Gösteren Hususlar”, **Vergi Sorunları**, Ekim 2002, s. 74-89.

Mengi, A., “Yerinden Yönetim: Avrupa Birliği’nde Bölgeler Ulus Devlete Karşı mı?”, **Mülkiye Dergisi**, Sayı: 245, [http://www.mulkiyederigi.org/index.php?option=com\\_docman&task=cat\\_view&gid=50&Itemid=2](http://www.mulkiyederigi.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=50&Itemid=2), (Erişim tarihi: 12.08.2009).

Miesel, Victor. H., Higinbotham, Harlow. H., Chun W. Yi, “International Transfer Pricing: Practical Solutions for Intercompany Pricing”, **The International Tax Journal**, Vol 29, (2003), Issue 1, s. 1-2.

Morisset, J., Pirnia, N., “How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment”, **The World Bank**, Policy Research Working Paper, No:2509, December (2000), s.1-34.

OECD, **Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue**, 1998.

OECD, **Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi**, 2000, Tercüme, İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, 2007 <http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/Arastirma%20Yayin/Raporlar/Uluslararası%20B1%20%20C4%B0li%20C5%9Fkiler/CUSRehberOECDi.pdf> (Erişim Tarihi: 05.06.2008).

Oksay, S., “Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde, Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek, Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Ocak 1998, Yıl 3, Sayı. 8, s.12-26.

Öncel, M., **Kurumlar Vergisi Açısından Sermaye Şirketlerinde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Yayın No: 131, Ankara, 1978.

Öncel, T., Öncel, Y., “Uluslararası Vergi Rekabeti”, **Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, 43. 44. Seri, 2003.

Özağ, F., Atan, M., Kaya, S., “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Toplam Yatırımlar Üzerindeki Etkisi”, **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**, c.15, 2004, s.63-78.

Özbalcı, Y., **Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum ve Açıklamaları**, Oluş Yayıncılık, Ankara, 2002.

Pinto, C., “Tax Competition and EU Law”, **Kluwer Law International**, USA, 2003, s.21-22.

Rugman, A., Hodgetts, R., “The End of Global Strategy”, **European Management Journal**, Vol.19, No.4, August 2001, s. 333-343.

Russello, G., J., “Catholic Social Thought And The Large Multinational Corporation”, **Journal of Catholic Legal Studies**, Vol. 46:107, <http://www.stjohns.edu/media/3/2dca2de83d1d4b1ab4018b33485f3402.pdf>, (Erişim Tarihi: 06.07.2007).

Sakal, M. ve Ay, M., **Avrupa Birliğinde Yapısal Fonlar ve Mali Yardımlar**, İstanbul, Avrupa Birliği Üzerine Yayınlar, 2004.

Saraç, Ö., “Küresel Vergi Rekabeti ve Ulusal Vergi Politikaları: Türkiye Değerlendirmesi”, **Maliye ve Hukuk Yayınları**, Ankara, 2006, s. 205-214.

Sherman A.,Bohlander G., **Managing Human Resources**, College Division South Western Publishing Co., Cincinnati, 1992.

Shethok, J., “Global Markets or Global Competition”, **The Journal of Consumer Marketing**, Vol.3, No.2, Spring, 1986, s. 9-11.

Soyak, A., “Çok Uluslu Şirketler Melek Mi, Şeytan Mı? İktisat Ekolleri ve Türkiye Gerçekleri”, **Bilim ve Ütopya Dergisi**, <http://mimoza.marmara.edu.tr/~asoyak/cokuluslu.sirketler.seytanmi.pdf>, (Erişim Tarihi: 07.06.2008).

Soydan, B., **Uluslararası Vergi Anlaşmaları**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1995.

Soydan, B., “Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi”, **Vergi Sorunları**, Sayı 91, Nisan 1996, 112-119.

Soydan, B., **Avrupa Birliğinde Dolaysız Vergiler**, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım, 2002.

Soyer, Ş., “Örgütlerde Vizyon ve Misyon Kavramları”, [http://www.alomaliye.com/sule\\_soyer\\_vizyon.htm](http://www.alomaliye.com/sule_soyer_vizyon.htm), (Erişim Tarihi: 09.08.2008).

Swenson, D., “Impact of US Tax Reform on Foreign Direct Investment”, **Journal of Public Economics**, Vol.54, 1994, s.243-266.

Şatıroğlu, K., **Çok Uluslu Şirketler, Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı**, Ankara, 1984.

Tavşancı, A. “Türk Vergi Sisteminin Avrupa Birliği Vergi Sistemi İle Uyumlaştırılmasının Dolaysız Vergiler Açısından Değerlendirilmesi”, **Vergi Sorunları Dergisi**, 196, 2005, s. 222-237.

Taylor, V. A., “Analytic Framework for Global Transfer Pricing”, **Journal of American Academy of Business**, Vol.1, Issue.2, 2002, 308-313.

Tiebout, C.M., “A Pure Theory of Local Expenditures,” **Journal of Political Economy**, 64, 1956, s. 416-424.

TOBB, **Vergi Özel İhtisas Komisyon Raporu**, TOBB Yayınları, Ankara, 1992.

Tokatlıoğlu, M., Y., **Avrupa Birliği’nde Maliye politikası ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme**, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 2004.

Tortop, N., **Yönetim Bilimi**, Seçkin Yayınları, Ankara, 1983.

Tsai, P.L., “Foreign Direct Investment and Income Inequality: Further Evidence,” **World Development**, Vol. 23, 1995, s 469-483.

Tunç, M. A., “Transfer Fiyatlandırması Uyuşmazlıklarının Çözümünde Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları”, **Yaklaşım Yayınları**, Sayı: 47, Haziran, 2007, s. 42-50.

Turanlı, R., **İktisadi Düşünce Tarihi**, Bilim Teknik Yayınları, Ankara, 2000.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası web sayfası,  
<http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/menuturkpdf.html>, (Erişim Tarihi:25.08.2008).

UNCTAD, **Transfer Pricing, Unctad Series and Issues in International Investment Agreement, United Nation**, NewYork and Geneva, 1999.

UNCTAD, **World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness**, New York: United Nations, 2002.

Usiner, J., C., **International Marketing: A Cultural Approach**, Perntice-Hall International, Willtshire, 1993.

Uyanık, N. K., **Transfer Fiyatlandırma**, İkinci Baskı, TÜRMOB Yayınları, Yayın No: 320, Ankara, 2006.

Vergi Gündemi web sayfası,  
[http://www.vergidegundem.com/publication\\_paper.asp?publication\\_paper\\_id=7&page\\_id=3](http://www.vergidegundem.com/publication_paper.asp?publication_paper_id=7&page_id=3), (Erişim Tarihi: 10.09.2008).

Wilson, J.D., “Theories of Tax Competition,” **National Tax Journal**, LII (2), June 1999, s. 269-304.

Yalçın, H., “Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Dünyası**, Sayı: 124, 1991, s. 41-62.

Yavilioğlu, C., “Geri Kalmışlık Olgusu ve Ekonomistik Kalkınma Teorileri (Eleştirel Bir Yaklaşım)”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt:3, Sayı:2, 2002, s. 55-67.

Yazar, F., “Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları”, **Vergi Dünyası**, Sayı:317, 2008.

Yeldan, E., “Asya ve Latin Amerika Ekonomilerine Yönelik Kısa Vadeli Sermaye Akımlarının Etkileri üzerine Gözlemler”, **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**, 1997, s.155-165.

Yıldırım Haydar, A. ve Kolotoğlu, O., “Örtülü Kazanç Dağıtımında Vergileme Zamanı Ne Zaman Yapılmalıdır?”, **Yaklaşım Yayınları**, Sayı. 121, 2003, s. 170–172.

Yıldız, H., **Küreselleşmenin Vergileme Üzerine Etkileri ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme**, Seçkin Yayınları, Ankara, 2005.

Yükseler, Z., “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi”, TCMB, Aralık, 2005, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/Rekabetgucu-YabancıSermaye.pdf>, (Erişim Tarihi: 28.06.2009)

Yücel, F.N., **Maliye Teorisi Bağlamında, Mali Desantralizasyon, Avrupa Birliği ve Türkiye Uygulamaları**, Ankara Üniversitesi Maliye Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2007.

1 Seri Nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği

2 Seri Nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu

213 Sayılı Vergi Usul Kanunu

2499 Sayılı Sermeye Piyasası Kanunu

4458 Sayılı Gümrük Kanunu

4721 Sayılı Medeni Kanun

5422 Sayılı Eski Kurumlar Vergisi Kanunu

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu

6762 Sayılı Türk Ticaret Kanunu

**Ö Z G E Ç M İ Ş**

**Adı ve SOYADI** :Barış ÖZELMACIKLI

**Doğum Tarihi ve Yeri** :14.08.1981-Konya

**Medeni Durumu** :Bekâr

**Eğitim Durumu**

**Mezun Olduğu Lise** :Aksu Anadolu Öğretmen Lisesi

**Lisans Diploması** :Hacettepe Üniversitesi

**Yabancı Dil / Diller** :İngilizce

**İş Deneyimi**

**Çalıştığı Kurumlar** :T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı

**Adres** :

**Tel. no** :