T.C.
Maliye Bakanlığı
Strateji Geliştirme Başkanlığı



Uluslararası Vergi Rekabeti Transfer Fiyatlaması ve Vergilendirme

Dr. Murat ÇAK

Ankara, 2008

T.C.
MALİYE BAKANLIĞI
Strateji Geliştirme Başkanlığı

ULUSLARARASI VERGİ REKABETİ TRANSFER FİYATLAMASI VE VERGİLENDİRME

Dr. Murat ÇAK

Ankara, 2008

T.C.
MALİYE BAKANLIĞI
Strateji Geliştirme Başkanlığı
Yayın No:2008/385

www.sgb.gov.tr
e-mail: sgbyayin@sgb.gov.tr

Her hakkı Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı'na aittir.
Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

ISBN: 978-975-8195-23-7

1000 Adet
Ankara, 2008

Tasarım: İvme
Tel: 0312 230 67 01

Baskı: Ümit Ofset Matbaacılık
Tel: 0312 384 26 27

ÖNSÖZ

Uluslararası bağlamda vergiden kaçınma çabalarının uzun dönemlerden beri vergi idarelerinin gündemini işgal ettiği bilinmekle birlikte, küreselleşmenin hız kazanmasıyla çok uluslu şirketlerin gerek iş aktivitelerini gerçekleştirdikleri ortamda gerekse yapılan iş hacminde meydana gelen artışlar, sözkonusu kaçınma girişimlerini kolaylaştırmıştır. Bununla birlikte, farklı ülkelerdeki piyasalara girişler üzerindeki risklerin azalması ve özellikle hareketli sermaye üzerindeki vergi oranlarının düşürülme eğilimi içerisine girilmiş olması gibi faktörler de, vergiden kaçınma davranışında artış eğilimine neden olmuştur.

Özellikle uluslararası sermayenin vergi yükü düşük olan yeni merkezleri faaliyet yeri olarak tercih etmeye başlaması, bazı ülkeleri tedirgin etmiştir. Bunun yanı sıra, ülkelerin kurumlar vergisi ve dış ticaret üzerinden alınan vergi oranları arasındaki mevcut farklılıkların, çok uluslu işletmelerin farklı ülkelerde faaliyet gösteren iştirakleri arasında gerçekleştirilen işlemlerde tespit edilen fiyatları, global vergi yükünün azaltılması amacıyla, emsallerine göre düşük ya da yüksek belirlenmesi için teşvik edici bir unsur oluşturması, başta OECD olmak üzere, ABD ve AB'ye dahil ülkeleri bahis konusu hususta tedbirler alma yoluna sevk etmiştir.

Tüm bu gelişmelere paralel olarak, Türkiye'de de 2006 yılında çıkarılan 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile gerek "vergi rekabeti" gerekse "transfer fiyatlandırması" konularında uluslararası normlara ve OECD gibi Türkiye'nin de içinde bulunduğu ekonomik birlikler tarafından belirlenmiş kriterlere uygun düzenlemeler getirilmeye çalışılmıştır.

Yukarıda değinilen hususlar çerçevesinde hazırlanılan çalışmanın ilk bölümünde vergi rekabeti kavramı, türleri ve vergi rekabeti açısından AB ve OECD ülkelerinin durumu ile, zararlı vergi rekabetine karşı uluslararası ortamda alınan tedbirler etraflıca incelenmiş, ikinci bölümde transfer fiyatlaması kavramı örneklerle açıklandıktan sonra vergiden kaçınma amaçlı uluslararası transfer fiyatlaması uygulamaları için belirlenen düzenlemeler üzerinde durulmuştur. Çalışmanın son bölümünde ise, Türkiye'de transfer fiyatlaması faaliyetleri ile ilgili uluslararası ampirik bir araştırmaya yer verildikten sonra, 2006 yılında çıkarılan yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nda bu alanda yapılan düzenlemeler aktarılmıştır.

Çalışmanın hazırlanma aşamasındaki katkılarından dolayı Prof. Dr. Yenal Öncel, Prof. Dr. Esfender Korkmaz, Prof. Dr. İzzettin Önder ve Prof. Dr. Figen Altuğ'a; ayrıca çalışmayı destekleyen İstanbul Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Fonu ile çalışmanın basılmasındaki katkılarından dolayı Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanı Doç.Dr. Ahmet KESİK'e teşekkür ederim.

Dr. Murat ÇAK
İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Maliye Bölümü

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ ..... **iiii**
İÇİNDEKİLER ..... **iiii**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **ix**
KISALTMALAR LİSTESİ ..... **x**
GİRİŞ **1**

BÖLÜM I
ULUSLARARASI VERGİ REKABETİ

1. VERGİ REKABETİ KAVRAMI VE TEORİSİ 3
1.1. Tiebout Vergi Rekabeti Teorisi 4
1.2. Zodrow ve Mieszkowski Modeli 5
2. VERGİ REKABETİ TÜRLERİ 6
2.1. Taraf Olanlar Açısından Vergi Rekabeti 6
2.1.1. Yerel Vergi Rekabeti 7
2.1.2. Uluslararası Vergi Rekabeti 7
2.2. Ortaya Çıkardığı Etkiler Açısından Vergi Rekabeti 7
2.2.1. Yararlı Vergi Rekabeti 8
2.2.2. Zararlı Vergi Rekabeti 9
2.2.2.1. Zararlı Vergi Rekabetini Belirleyen Kriterler 11
2.2.2.2. Diğer Muhtelif Zararlı Vergi Rekabeti Göstergeleri 12
3. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNİN BOYUTLARI 13
4. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNDE KULLANILAN ARAÇLAR 21
4.1. Vergi Oranlarında Yapılan İndirimler 21
4.2. Vergi Tatilleri 21
4.3. Serbest Bölgeler 22
5. ZARARLI VERGİ REKABETİNE KARŞI ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ GİRİŞİMLERİ 22
5.1. OECD Nezdindeki Girişimler 23

5.1.1. 1998 OECD Raporu 23
5.1.2. 2000 Yılı OECD Raporu 24
5.1.3. 2001 Yılı OECD Raporu 25
5.1.4. 2004 OECD Raporu 26
5.2. Avrupa Birliği Bünyesindeki Girişimler 27
5.2.1. Ruding Raporu 27
5.2.2. Monti Memorandumu 28
5.2.3. Yürütme Kodu (Code of Conduct) 29
5.2.4. Zararlı Vergi Rekabeti Unsurlarının Ortadan Kaldırılmasına Yönelik AB'deki Son Gelişmeler 30

BÖLÜM II

TRANSFER FİYATLAMASI

1. TRANSFER FİYATLAMASI KAVRAMI 35
1.1. Uluslararası Transfer Fiyatlaması Kavramı 35
1.2. Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Amaçları 36
2. TRANSFER FİYATLAMASI İLE İLGİLİ YAPILAN ULUSLARARASI DÜZENLEMELER 40
2.1. OECD Uygulamaları 40
2.1.1. Emsallere Uygunluk Esası 41
2.1.1.1. Emsallere Uygunluk Esasının Uygulanması 43
2.2. OECD Rehberindeki Transfer Fiyatlaması Yöntemleri 44
2.2.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi 44
2.2.2. Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi 46
2.2.3. Maliyet Artı Fiyatlama Yöntemi 48
2.2.4. Diğer Yöntemler 49
2.2.4.1. İşleme Dayalı Kar Yöntemleri 49
2.2.4.2. Emsallere Uygunluk Prensibini Uygulamayan Yöntemler: Global Dağıtım Formülü 52
3. TRANSFER FİYATLAMASI UYGULAMALARI NETİCESİNDE DOĞABİLECEK ANLAŞMAZLIKLARDAN KAÇINMAK VE ORTAYA ÇIKAN İHTİLAFLARIN ÇÖZÜMLENMELERİ İÇİN İDARİ YAKLAŞIMLAR 55

3.1.Transfer Fiyatlaması İncelemeleri 56
3.2. Karşılıklı Düzenlemeler..... 58
3.3. Eş Anlı Vergi İncelemeleri 58
3.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları..... 59
4.TRANSFER FİYATLAMASINDA CEZALAR..... 60
5. GAYRİ MADDİ VARLIKLARA İLİŞKİN ÖZEL KOŞULLAR 61
5.1. Ticari Gayri Maddi Varlıklar..... 61
5.2.Gayri maddi varlıklar için Emsallere Uygun Fiyatın Hesaplanmasında Göz Önüne Alınan Kriterler 62
6. ELEKTRONİK TİCARET VE TRANSFER FİYATLAMASI 63

BÖLÜM III

TÜRKİYE'DE TRANSFER FİYATLAMASI VE BU ALANDA YAPILAN SON DÜZENLEMELER

1.ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ÜRÜN FİYATLARI BAZINDA KURUMLAR VERGİSİ ORANLARINDA MEYDANA GELEN DEĞİŞİKLİKLERE GÖSTERDİKLERİ HASSASİYET:BİR EKONOMETRİK ARAŞTIRMA 65
1.1. Model ve Varsayımlar 66
1.2. Araştırma Bulguları 68
2. TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLAMASINA YÖNELİK DÜZENLEMELER 70
2.1. 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunundaki İlgili Düzenlemeler 71
2.1.1. Örtülü Kazanç..... 71
2.1.2. Örtülü Sermaye..... 73
3. TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI 73
3.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi..... 77
3.2. Maliyet Artı Yöntemi 77
3.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi..... 77
3.4. Diğer Yöntemler..... 78

SONUÇ **83**
EKLER **85**
KAYNAKLAR **157**

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: OECD Ülkelerinde Kurumlar Vergisi Oranlarındaki Gelişmeler .. 14
Tablo 2:OECD Ülkelerine Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları. 16
Tablo 3 : OECD Ülkelerinde Gelir ve Kurumlar Vergisi Hasılatlarının GSYİH'ye Oranı(%) 19
Tablo 4: Aile Tipine Göre OECD Ülkelerinde Ortalama Gelir Vergisi Oranları 19
Tablo 5: AB Ülkelerinde KDV Oranları 32
Tablo 6: Regresyon Sonuçları 69

KISALTMALAR LİSTESİ

OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
MEKV	: Marjinal Efektif Kurumlar Vergisi
OEKV	: Ortalama Efektif Kurumlar Vergisi
YTL	: Yeni Türk Lirası
USD	: United States Dollar
€	: Euro
VCR	: Video Cassette Recording
IRS	: Inland Revenue Service
KVK	: Kurumlar Vergisi Kanunu

GİRİŞ

Özellikle son on yıl içerisinde bilgi ve iletişim teknolojilerindeki baş döndürücü gelişmelerin de ivme kazandırdığı küreselleşme olgusu, sermayenin uluslararası mobilitesini daha da arttırmış, bu durum ülkelerin vergi sistemlerini sermaye hareketlerine paralel olarak yeniden düzenlemeleri gereksinimini ortaya çıkarmıştır. Sözkonusu düzenlemeler, genelde her ülkenin sermaye hareketlerinin yönünün kendilerine doğru yoğunlaştırılması şeklinde gerçekleştiğinden uluslararası bir vergi rekabetinin oluşmasına neden olmuş, hatta bazı ülkeler adeta vergi cennetlerine dönüşmüştür. Bu tür ülkeler özellikle hareketli sermaye faaliyetlerinden elde edilen gelir üzerindeki vergileri, diğer ülkelerin vergi oranlarının altına çekmek suretiyle onlar aleyhine bir durumun meydana gelmesine yol açmışlardır. Esasen diğer ülkelerin vergi matrahlarının aşındırılmasına yönelik bu tutumlar zararlı vergi rekabeti olarak nitelendirilmişlerdir.

Oluşan zararlı vergi rekabeti öncelikle mali ve dolaylı olarak reel yatırım akımlarını saptırmakta, vergi yapılarının bütünlüğünü ve adaletini bozmakta, vergi yükümlülerinin vergi sistemine uyumunu azaltmakta, vergilerin ve kamu harcamalarının arzulanan seviyelerini olumsuz yönde etkilemekte, vergi yükünün emek, servet ve tüketim gibi daha az mobil vergi matrahları üzerine yoğunlaşmasını sağlamakta ve vergi otoriteleri ile vergi yükümlülerinin vergiye uyum maliyetlerini arttırıcı bir etki yaratmaktadır.

Tüm bu nedenlerden dolayı başta Avrupa Birliği ve OECD olmak üzere çeşitli uluslararası kurum, kuruluş ve organizasyonlar özelikle zararlı vergi rekabetinin ortaya çıkardığı etkilerin bertaraf edilmesi hususunda kapsamlı çalışmalar başlatmışlardır.

Bunun yanı sıra, özellikle internet ve elektronik ticaretin de ortaya çıkmasıyla birlikte, farklı vergilendirme otoritesine sahip ülkelerde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin kendi aralarında yaptıkları mal ve hizmet alımları ya da satışları sayesinde, vergi matrahlarını en az vergi yükü ile karşılaşacakları ülkede oluşturma çabalarının artması, ülkelerin vergi matrahlarının aşınmasına yol açan başka bir önemli neden olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çok uluslu şirketlerin global vergi yüklerini düşük tutmak, dış ticaret üzerinden alınan vergileri azaltmak, ihracat fiyatlarını değiştirerek gerçeğinden fazla vergi iadesi almak ve benzeri hedefleri gerçekleştirmek amacıyla kendi aralarında yaptıkları mal ve hizmet transferlerinde emsallerine göre düşük ya da yüksek fiyat uygulamak, yani transfer fiyatlaması yapmak suretiyle vergi matrahlarını düşürmeleri, esasen ülkelerin başta vergilendirme yetkileri olmak üzere, vergi gelirlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Uluslararası transfer fiyatlamasının yarattığı sonuçlar özellikle gelişmekte olan ülkeler için daha büyük bir önem arz etmektedir. Sözkonusu ülkelerin alt yapılarını oluşturmada ve yatırımlarında yabancı sermayeye ihtiyaç duymaları onları transfer fiyatlamasına daha açık hale getirmekte, bu nedenle bu tür ülkeler kaynak girişinden çok kaynak çıkışı ile karşı karşıya kalmakta ve ihtiyaç duyulan kamu harcamalarına yeterince kaynak ayıramamaktadırlar.

Özellikle vergi oranlarının sıklıkla değiştirildiği ve dış ticaret ilişkisinde bulunduğu coğrafyada yer alan ülkelerden daha farklı vergi oranlarına sahip olup da, transfer fiyatlaması konusunda herhangi bir yasal düzenlemesi olmayan ülkelerde de ivedilikle bu tür çalışmaların yapılması ve transfer fiyatlaması hareketlerine maruz kalıp kalmadığının somut bir biçimde bilimsel dayanaklarla ortaya konulması, ülke kaynaklarının tasarrufu konusunda da büyük bir önem arz edecektir.

Sonuç olarak, gerek uluslararası vergi rekabeti gerekse transfer fiyatlaması konularının başta ülkelerin vergi matrahları üzerindeki etkilerinin, önemini giderek arttıran bir biçimde uluslararası maliye literatüründe tartışılmasının ve somut çözüm arayışlarının hız kazanmasının bu konuların araştırma konusu olarak seçilmesinde etkin olduğu söylenebilir. Bu alandaki çalışmaların toplu bir biçimde akademik çevreye yansıtılmasının ve sorunların çözümlerine yeni bir takım önerilerin getirilmesinin konu ile ilgili kişilerin ilgilerini çekeceği kanaatini taşımaktayım.

BÖLÜM I

ULUSLARARASI VERGİ REKABETİ

1. VERGİ REKABETİ KAVRAMI VE TEORİSİ

Vergi rekabeti, konuyla ilgili literatürde; genelde bir ülkenin ekonomik refah seviyesini arttırmak, ülke içerisindeki milli sermayenin daha rekabetçi olabilmesini sağlamak ve doğrudan yabancı sermayeyi ülke içerisine çekebilmek gayeleriyle o ülkedeki vergi sistemi dolayısıyla oluşan toplam vergi yükünün bu alandaki rakip ülkelerdeki vergisel ortam göz önünde bulundurulmak suretiyle hafifletilmesi şeklinde tanımlanmaktadır.[1] Tanımdan da anlaşılacağı üzere, gerek vergi oranlarının azaltılması gerekse istisna, muafiyet, indirim gibi vergisel teşviklerin uygulanmasıyla oluşturulmaya çalışılan cazip ortamın uluslararası yatırımları çekmesinin ve nihayetinde ülkenin ekonomik gönencini arttırmasının beklenmesi gibi olumlu niyetler, bu konudaki mevcut politikaların çıkış noktasını meydana getirmektedir.Ancak, günümüzde bu hususstaki uygulamaların yarattığı global ortam, çoğu zaman ülkelerin büyük çoğunluğu için bir çok açılardan risk unsurları barındırmaktadır.[2] Risk unsurlarının oluşması, vergi rekabetinin başlangıçta arzu edilen sonuçları meydana getirmesi hususundaki iyi niyetleri amacından saptırabildiği için, bu konudaki görüşleri de rekabetin etkileri açısından zararlı ya da faydalı veya kuralına uygun biçimlerinde kutuplaştırmıştır.

Aslında uygulanan vergi rekabeti bireylerin ya da kurum ve kuruluşların yaşama, çalışma, yatırım yapma, tasarruf etme, faaliyet alanlarını belirleme, kuruluş yerlerini seçme gibi konularda onlara tercih hakkı oluşturan bir yapının meydana gelmesine yardımcı olmaktadır.[3] Ancak farklı uygulamalar, rekabet sürecinin başta daha fazla doğrudan yabancı sermayeyi ülkelerine çekmek isteyip de reform adı altında vergi oranlarını sürekli azaltma eğiliminde olan gelişmekte olan ülkeler olmak üzere, geniş bir ülke grubunun aleyhine sonuçlanmaktadır. İlerleyen konularda bu hususa ve bu uygulamalardan doğan ayırıma daha ayrıntılı bir biçimde değinileceğinden, şimdi vergi rekabeti teorisi ile devam edilecektir.

---

[1] W. E. Oates, R. M. Schwab; "*Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing*?", **Journal of Public Economics**, volume 35, issue 3, 1988, p.333.
C. Pinto; "*Harmful Tax Competition Within the Europen Union : Concept and Overview of Certain Tax Regimes In Selected Member States*", 1999,(Çevrimiçi) http://www.lof.nl/article/harm_tax.html., 24.02.2003.

[2] J. D. Wilson, D. E. Wildasin; "*Capital Tax Competition: Bane or Bone*", **Journal of Public Economics**, Volume 88, Issue 6, 2004, p.1066.
T.E. Olsen, P. Osmundsen; "*Strategic Tax Competition: Implication of National Ownership*", **Journal of Public Economics**, volume 81, p.254.

[3] D. J. Mitchell; " An OECD Proposal to Eliminate Tax Competition Would Mean Higher Taxes and Less Privacy", Heritage Foundation, **Backgrounder**, No. 1395, 2000, (Çevrimiçi) http://www.heritage.org./library/backgrounder/bg1395es.html., 13.01.2005.

Vergi rekabeti ile ilgili çeşitli teoriler bulunmakla birlikte bunların en çok bilinenleri arasında Tiebout Teorisi, Zodrow ve Mieszkowski modeli sayılabilir.

1.1. Tiebout Vergi Rekabeti Teorisi

Charles Tiebout tarafından 1956 yılında yerel idarelerce kamu mal ve hizmetlerinin optimal tedarikine ilişkin olarak geliştirilen teori, vergi rekabeti konusuna da açıklık getiren bir yaklaşımdır.[4] Tiebout'un analizinde her bir yerel idare, daha fazla bireyi ilgili bölgede yaşamaya ikna etmek suretiyle yörenin vergi sonrası toprak değerini arttırma gayreti içerisinde olan idarecilerce yönetilmektedir. İdareciler, bireyleri kendi bölgelerinde ikamet etmeye ikna edebilmek için yerel vergilerce finanse edilen farklı kamusal mal ve hizmetler sunmaktadırlar.[5] Bu sayede yerel idareler arasındaki rekabet hareket halindeki hanehalklarının toplam refahını arttırmaktadır. Şöyle ki, bazı hane halklarının çocuklarını eğitim açısından daha etkin okullarda okutmak istemeleri halinde, daha iyi finanse edilen okulların bulunduğu yerel idareyi tercih etme durumları olacaktır. Ya da eğer bireyler daha az vergi vererek daha kısıtlı kamu hizmeti almak istediklerinde, bu şekilde bir kombinasyona sahip yerel idareyi ikamet etmek için tercih edeceklerdir. Yani Tiebout hipotezinde bireyler kendi subjektif değer yargılarıyla kendileri için en uygun bölgeyi seçerler ki, bu seçimde yerel idare tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerin kalitesi ile bunlar karşılığında ödenecek vergilerin oluşturacağı yük dikkate alınmaktadır. 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. Yine teorinin sadece bireyler dikkate alınmak suretiyle ortaya atılmış olması diğer bir zayıf noktasını oluşturmakla birlikte, bir çok eleştiriye de maruz kalmasına neden olmuş ve konuyla ilgili kişilerce zamanla genişletilmesine gayret edilmiştir.[6] Örneğin 1975 yılında Fischel ve White teoriye firmaları dahil ederek, firmaların girdi olarak kullanabilecekleri mal ve hizmetlerin yerel idareler tarafından dağıtıldığı ve bunun karşılığında firmaların, yerel idare tarafından dağıtılan

---

[4] C. M. Tiebout; "*A Pure Theory of Local Expenditures*" **The Journal of Political Economy**, Volume 64, Issue 5, 1956, pp. 419-420.
J. M.Quigley, E. Smolensky; **Modern Public Finance**, Harvard University Press, Massahusetts, 1994, pp.139-141.

[5] J. D. Wilson, "*Theories of Tax Competition*", **National Tax Journal**, Volume 52, No.2, June 1999, p. 271.
C. Edwards, Veronique de Rugy, "*International Tax Competition A 21st Century Restraint on Government*" **Policy Analysis,** (Çevrimiçi) http://www.cato.org/pubs/pas/pa431.pdf., 12.02.2004.

[6] C. Pinto, "**Tax Competition and EU Law**", Kluwer Law International, USA, 2003. pp.21-22.

girdilerin marjinal maliyetine eşit oranda bir vergi ödedikleri varsayımına dayanan bir model geliştirmişlerdir. 1996 yılında Wellisch tarafından Tiebout'un hipotezinin geliştirilmesine dayanan model ise, hem çalışanların hem de sermaye ve firmaların mobil olduğu varsayımından hareket etmektedir. Böylelikle 1956 yılında ortaya atılan teori farklı varsayımlar eklenmek suretiyle vergi rekabetinin açıklanmasında günümüze kadar kullanılmaya devam etmektedir.

1.2. Zodrow ve Mieszkowski Modeli

Bu model aslında Oates'in 1972 yılında ortaya attığı vergi rekabeti modeli temeline dayanmaktadır. O modele göre, yerel idareler hareket halindeki sermayeyi kendi bölgelerine çekebilmek için vergi oranlarını sürekli düşük tutmaktadırlar. Bunun bir neticesi olarak vergi gelirlerinde meydana gelen azalma ise, bazı yerel hizmetlerin optimum tedarik noktasından çok daha aşağıda üretilmesiyle sonuçlanmaktadır.Bahsettiğimiz esasa dayanan Zodrow-Mieszkowski modelinin altında yer alan varsayımlar şu şekilde özetlenebilir: [7]

- Modelde çok sayıda ve homojen yapıda farklı idare dolayısıyla, bir o kadar da vergileme otoritesi mevcuttur.
- Piyasada tam rekabet koşulları hakimdir. Her bir idarenin sahip olduğu toprak genişliği ve orada yaşayan nüfus sabit kabul edilmiştir.
- Farklı vergileme otoritesinin yetki alanında yer almalarına rağmen kişilerin gelirleri ve zevkleri aynıdır.
- Farklı yerel vergileme otoriteleri arasında serbestçe dolaşım hakkına sahip milli bir sermaye stoku mevcuttur.
- Tek bir mal veya hizmet üretilmektedir.
- Üretilen mal veya hizmetlerden sadece o bölgede ikamet eden kişiler yararlanmakta, başka bölgelere taşan faydalar sözkonusu olmamaktadır.
- Yerel idarelerin vergi sistemlerinde sadece iki farklı vergi bulunmaktadır. Bunlar, servet vergisi ve istisnasız olarak o yörede yaşayanların tümüne uygulanan baş vergisidir.
- Her bir yerel idare kendi yurttaşlarının refahlarını en iyileştirme gayreti içerisindedir.

[7] G. R. Zodrow, "*Tax Competition and Tax Coordination in the European Union*" **International Tax and Public Finance**, Issue 10, 2003, pp. 654-655.
J. Gorter, R. Mooji, **Capital Income Taxation in Europea: Trends and Trade-Offs**, *CPB&Sdu Uitgevers*, 2001, pp. 49-51.

Zodrow-Mieszkowski yukarıdaki varsayımları esas alan modellerinde eğer bir X yerel idaresi sermaye üzerinden alınan vergisini düşürürse, çok sayıda küçük yerel idarenin olduğu bir durumda, sermayenin tüm yerel idarelerden X idaresine doğru akmasıyla sonuçlanacağını belirtmişlerdir. Bu durum diğer idarelerin de ilgili vergi oranlarını düşürmelerini tetikleyecek ve nihayetinde her bir vergi otoritesinin servet vergisini terk edip sadece baş vergine müracaat etmesi ile neticelenecektir.[8] Başka bir deyişle Zodrow-Mieszkowski, yerel idarelerin çoğalmasıyla birlikte vergilerin mobil haldeki sermayeden, hareket kabiliyeti olmayan işgücü ya da toprak gibi faktörler üzerinde yoğunlaşacağını belirtmişlerdir. Bu anlamda sözkonusu model, çok sayıda küçük yerel idareler olduğunda idareler arasındaki vergi yarışının sermaye üzerinden alınan vergilerin elemine edilmesine kadar sürdürüldüğüne dikkat çekmektedir. Ancak yerel idarelerin belirli bir monopson gücünü ellerinde tutabilecek büyüklükte olmaları halinde, o idarenin dışından gelen sermaye üzerine hiç değilse bir miktar vergi salabileceklerini de eklemektedirler. Yani, eğer farklı vergileme yetkisine sahip birimler, vergi politikaları ile dünya faiz oranlarını etkileyebilecek bir büyüklüğe sahip iseler, sözkonusu otoriteler sermaye üzerine küçük ekonomilere nazaran daha fazla bir vergi yükü getirebileceklerdir.

Elbette ki vergi rekabeti konusundaki teoriler ve modeller bahsettiklerimizle sınırlı kalmayacak kadar geniş bir literatüre sahipse de, temelde bu çalışmalara atıf yapılmakta veya türetilen yeni modeller Tibeout ile Zodrow-Mieszkowski teorilerine eklenen varsayımlarla oluşturulmaktadır.

2. VERGİ REKABETİ TÜRLERİ

Bu kısımda vergi rekabetinin türleri, vergi rekabetine taraf olan aktörlerin büyüklükleri ve vergi rekabetinin ortaya çıkardığı etkiler açısından ele alınacaktır.

2.1. Taraf Olanlar Açısından Vergi Rekabeti

Vergi rekabeti, özellikle federal yapılı devletler sözkonusu olduğunda federe devletler ya da federe devlet ile federal devlet arasında gerçekleşebilmektedir. Bu tip vergi rekabeti yerel vergi rekabeti veya dikey vergi rekabeti olarak adlandırılmaktadır. Farklı vergileme yetkisine sahip ülkeler arasında gerçekleşen vergi rekabeti ise, uluslararası vergi rekabeti ya da yatay vergi rekabeti olarak literatürde yer almaktadır.[9]

[8] H. Winner, "*Has Tax Competition Emerged in OECD Countries? Evidence from Panel Data*" **International Tax and Public Finance**, issue 12, 2005, p.669.
[9] M. Keen, C. Kotsogiannis; "*Leviathan and Capital Tax Competition in Federations*", **Journal of Public Economic Theory**, Volume 5, Issue 2, 2003, p.179.

2.1.1. Yerel Vergi Rekabeti

Bu tip vergi rekabeti, tıpkı Tiebout' un vergi rekabeti teoreminde açıklanan ve vergilendirme yetkisine haiz yerel idarelerin vergi sistemlerini, kendi bölgelerini hem dışarıdan gelecek yatırımcılara hem de o yörede ikamet eden bireylere cazip hale getirmek amacıyla, diğer yerel idarelerin vergisel düzenlemelerini de göz önüne almak suretiyle oluşturmaları şeklinde tanımlanabilir. Özellikle federatif yapıya sahip devletlerde her bir federe devletin ayrı vergi kanunlarına sahip oldukları, vergi oranlarını bahsedilen amaçlar doğrultusunda arttırıp eksiltme selahiyetini bünyelerinde bulundurdukları bilinmektedir. Bu yapı eyaletler arasında çok farklı vergisel düzenlemeleri ve oransal ayarlamaları beraberinde getirmektedir. Bu tür vergi rekabetine literatürde dikey vergi rekabeti de denilmektedir.[10]

2.1.2. Uluslararası Vergi Rekabeti

Küreselleşme ve elektronik ticaret gibi unsurların özellikle sermaye ve iş çevrelerinin mobilitelerini arttırması neticesinde günümüzde vergi rekabeti hem daha fazla hem de daha etkili bir biçimde uygulanmaktadır. Firmaların önlerindeki engellerin kaldırılması, hatta bazı faaliyet kollarında fiziksel anlamda bir mekana bile ihtiyaç duyulmaması, iş çevrelerini sadece belirli alanlara hitap eden bölgesel niteliklerinden arındırmıştır. Artık firmalar kendi alanlarında tüm piyasaya hitap eder hale geldiklerinden ülkelerin sundukları vergi indirimleri ve diğer vergisel avantajlar, özellikle yatırım yerinin seçilmesi ya da aktivitenin gerçekleştirileceği bölgelerin planlanması hususlarında belirleyici faktörler arasında yer almaktadır.[11] Bu nedenledir ki, ülkeler arasında özellikle doğrudan yabancı sermayenin belirli bir ülkeye çekilebilmesi için vergisel anlamda müthiş bir rekabet ortaya çıkmıştır.[12]Bu tür vergi rekabetinin yatay vergi rekabeti olarak sınıflandırıldığı da bilinmektedir. Vergi rekabeti alanında yapılan pek çok ampirik veya anlatımsal çalışma bu rekabetin vergi otoriteleri, kurumlar ve genel ekonomi için faydalı olduğu görüşünü ileri sürerken; bu görüşlerin tersini iddia eden bir çok çalışma da mevcuttur. Bu sebeple, ilgili literatürde vergi rekabetinin ülke ekonomileri üzerinde meydana getirdiği etkiler açısından faydalı ya da zararlı vergi rekabeti şeklinde bir sınıflandırmaya gidildiği görülmektedir.

2.2. Ortaya Çıkardığı Etkiler Açısından Vergi Rekabeti

Vergi rekabeti, ortaya çıkardığı etkiler açısından iki alt başlık olarak yararlı ve zararlı vergi rekabeti şeklinde incelenebilmektedir.

---

[10] L Grazzini, A. Petretto; "Tax Competition Between Unitary and Federal Countries", **Economics of Governance**, Volume 8, Number 1, January 2007, p.18.

[11] R. S. Avi-Yonah, "*Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State*", **Harvard Law Review**, 2000, volume 113, pp. 1588- 1590.

[12] J.R. Hines, "*Lessons from Behavioral Responses to International Taxation*" **National Tax Journal**, 1999, Volume 52, Issue 2, p.305.

2.2.1. Yararlı Vergi Rekabeti

Vergi rekabetinin yararlı sonuçlar ortaya çıkardığını ileri sürenler, ekonomide rekabetin tüm formlarının yararlı sonuçlar meydana getirdiğini belirtmek suretiyle vergi rekabetinin de piyasalar, iş çevreleri ve devletler üzerinde olumlu gelişmelere neden olduğunu ifade etmektedirler.[13]

Bu yazarlara göre vergi rekabeti, tasarrufları arttırmak suretiyle bireylerin refah seviyelerinde bir artışa neden olmaktadır. Yatırımlar ve kayıtlı tasarruflar üzerindeki yüksek vergi oranları, büyümenin unsurları arasında yer alan yatırım ve tasarrufları olumsuz etkilemekte ve daha az iş yaratılmasına sebebiyet vermektedir. Yine çalışan kesim üzerindeki vergilerin yüksek tutulması da, hem işverenler açısından maliyetleri arttırmakta hem de çalışanlar açısından boş zamanın alternatifi olan çalışmayı daha az çekici hale getirmektedir. Tüm bu nedenler, genel olarak büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Nitekim 2001 yılında OECD ülkeleri arasında yapılan ampirik bir çalışmada gayri safi yurt içi hasıladan vergiler yoluyla alınan %1'lik bir dilimin, ülkenin büyüme oranı üzerinde %0.6 oranında bir gerilemeye neden olduğu vurgulanmaktadır.[14] Yine, 2003 yılında yapılan başka bir araştırmada bazı sanayileşmiş ülkelerin 1992 - 2002 yılları arasında vergi oranlarıyla ekonomik büyümeleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bu ülkelerden düşük vergi oranlarına sahip olanların aynı yıllar içerisinde daha fazla büyüme oranına sahip oldukları sonucuna varılmıştır.[15] Nitekim OECD'nin 2001 yılında yayınladığı bir raporda da dünya ekonomisinde son 10 yılda yaşanan daha rekabetçi ortamın ulusların vergi sistemleri üzerinde de olumlu etkilerde bulunduğu ve devletlerin genel olarak kendilerine doğrudan yabancı sermaye çekebilmek gayesiyle vergi oranlarını indirme eylemi içerisine girdikleri belirtilmektedir. Bunun yanı sıra bu gelişmelerin, devletlerin harcama programlarını daha etkin bir biçimde planlamalarını teşvik ettiği de aynı raporda dile getirilmektedir.[16] Bu rapordan OECD'nin de kontrollü vergi rekabetinin olumlu sonuçlarını kabul ettiğine ilişkin bir çıkarsamaya gidilebileceği kanısını taşımaktayız.

Devletler tarafından genel vergi oranlarında yapılan indirimlerin ve verilen vergisel teşviklerin genel amacının o ülkedeki ekonomik aktivite düzeyini arttırmak suretiyle vergi gelirlerinin yükseltilmesi olduğu bilinmektedir. Düşük vergi oranları vergi matrahının büyük ölçüde genişletilmesine neden olduğu ölçüde, toplam vergi gelirlerinin yükseltilmesini sağlamaktadır. Vergi matrahının arttırılmasında vergi teşvik

---

[13] R. Teather, "*Harmful Tax Competition*?", **Economic Affairs**, Volume 22-4, December 2002, p.2.

[14] A. Bassanini and S. Scarpetta, "The Driving Forces of Economic Growth:Panel Data Evidence for the OECD Countries, **OECD Economics Department Working Papers**, No. 33, 2001.

[15] G. Leach, "*The Negative Impact of Taxation on Economic Growth*", **Reform**, September 2003, (Çevrimiçi) http://www.reform.co.uk/filestore/pdf/negativeimpact.pdf, 17/10/2004.

[16] OECD, "The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report", Paris, 2001a.

sisteminin, yeni iş kollarının kurulmasını ve uluslararası yatırımların ülkeye çekilmesini teşvik etmesi gerekmektedir. Bu sayede ekonomik büyüme amacına da vergi politikasıyla önemli katkılarda bulunulmuş olunacaktır. Bu konudaki bazı ampirik araştırmalar, doğrudan yabancı yatırımların düşük vergi oranlarına ve vergisel teşviklere olumlu tepki verdiği ve çok uluslu şirketlerin yatırım kararlarını belirlerken bu tür hususları dikkate aldıkları tarzında sonuçlar ortaya koymuşlardır.[17]

Tüm bunlara ek olarak, düşük vergi oranlarına sahip yerlerdeki vergi otoritelerine tabi olan mükelleflerin vergiye intibaklarının daha ılımlı olduğu yönünde yapılan bir takım çalışmalar da mevcuttur.[18]

Vergi rekabeti lehindeki bu görüşler bize, vergi rekabetinin bireylerin ya da kurum ve kuruluşların yaşama, çalışma, yatırım yapma, tasarruf etme, faaliyet alanlarını belirleme, kuruluş yerlerini seçme gibi konularda onlara tercih hakkı veren bir yapının oluşmasına yardımcı olduğunu göstermektedir.

2.2.2. Zararlı Vergi Rekabeti

Oluşturduğu ortam ile, çok sayıdaki iş kolunu ve sermayeyi vergilendirilebilir olmaktan çıkarabilen türdeki vergi rekabeti, zararlı olarak kabul edilmektedir.[19] Başka bir deyişle, bir çok açıdan yararlı olarak nitelendirilen vergi rekabeti, eğer ölçüsüz 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.[20] Bunun yanı sıra, kamu mal ve hizmetlerinin üretimlerine yönelik olan harcamaların seviyesini etkileyebilmekte ve bu alanda etkin bir üretim seviyesinin yakalanmasını engelleyebilmektedir. Yine benzer bir şekilde, aşınan vergi matrahları dolayısıyla düşen vergi gelirleri neticesinde, sosyal amaçlı olarak düşünülen programların yürütülmeleri riske girmiş olacaktır. Dolayısıyla

---

[17] R. Altshuller, H. Grubert, T. S. Newlon, "*Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates*", **International Taxation and Multinational Activity**, Ed. By J. R. Hines, Chicago, University of Chicago Press, 2001, pp. 9-39.
J.R. Hines, **op.cit**, pp.308-313.

[18] D.J. Mitchell, "*Lowering Marginal Tax Rates: The Key to Pro-Growth Tax Relief*", **Backgrounder**, No 1443, May 2001, p.5.

[19] J. Deprez, "*International Tax Policy:Recent Changes and Dynamics under Globalization*", **Journal of Post Keynesian Economics**, Spring 2003, Volume, 25, no 3, p. 375.

[20] J. M. Buchanan ve R. A. Musgrave, **Public Finance and Public Choice: Two Constrasting Visions of the State**, Fourth Printing, MIT Press, Massachusetts, London 2001, p. 256.

böyle bir durumda, hükümetlerin refah devletinin finansmanını sürdürme konusunda zorluk yaşacagı yaygın bir kanıdır.[21]

Bu şekilde olası etkilerine de değinilen zararlı vergi rekabetinin OECD tarafından belirlenen genel kriterleri ise aşağıdaki gibidir:[22]

- Vergi otoritesinin ilgili gelire hiç vergi uygulamaması ya da çok düşük oranlı bir verginin uygulanması,
- Vergi sisteminin düşük ya da sıfır vergilemeye olanak tanıyan tercihli ya da ayrımcı özellikler taşıması,
- Uygulanan efektif vergi oranlarının diğer ülkelerde aynı gelirlere uygulananlardan daha aşağıda olması.

Efektif vergi oranı; kanuni vergi oranı, faiz ve amortisman indirimlerinin düşürülebilirliği, kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisinin entegrasyon derecesi, enflasyon etkisi gibi faktörleri göz önüne alan bir oran olarak tanımlanabilir.

Burada çeşitli vergilerden önemli ölçüde gelir elde eden, ancak vergi sistemi zararlı vergi rekabeti oluşturan özellikler taşıyan ülkeler ile, kendi kamu hizmetlerinin finansmanını sıfır oranlı vergileme ya da nominal gelir vergileriyle sağlayan ve yerleşik olmayanların kendi ülkesindeki vergiden kaçınabilmeleri için topraklarını sığınılabilecek bir yer olarak sunan ülkeleri birbirinden ayırt etmek gerekir.

Eğer ülke vergi rekabetinde "aşağıya doğru yarışı" engellemeye çalışmaz ve diğer ülkelerdeki vergi gelirlerinin erozyonuna aktif olarak katkıda bulunursa, bu ülkeler teknik bir terim olmamakla birlikte vergi cenneti ya da sığınağı olarak tabir edilmektedir. Vergi sığınağı ya da vergi cenneti olarak nitelendirilen ülkeleri net bir biçimde belirleyebilmek amacıyla OECD şu şekilde 4 temel kriter ortaya koymuştur:[23]

- Vergiyi doğuran olay ile ilgili hiç vergi alınmaması veya çok düşük bir nominal verginin alınması,
- Etkili bir bilgi paylaşımının olmaması,
- Kanuni, idari ya da mali işlemlerde saydamlığın bulunmaması,
- Fiilen mevcut olmama, ya da belirli bir faaliyette bulunmanın sözkonusu olmaması.

Tüm bu sayılan kriterler aynı zamanda zararlı vergi rekabetinin kriterlerini de teşkil etmektedir.

---

[21] V. Tanzi,"Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems**," IMF Working Paper**, December 1996, p. 12.

[22] OECD, Harmful Tax Competition An Emerging Global Issue, Paris, 1998, pp.19-20.

[23] B. Persaud, "The OECD Harmful Tax Competition Policy: A Major Issue for Small States", **International Tax Competition Globalisation and Fiscal Sovereignty**, Ed. By R. Biswas, London, 2002, p.17.

2.2.2.1. Zararlı Vergi Rekabetini Belirleyen Kriterler

Bu kriterler çeşitli kaynaklarda ve OECD'nin hazırlamış olduğu raporlarda aşağıdaki şekilde belirtilmişlerdir:

i-) Sıfır Vergi veya çok Düşük Oranlı bir Verginin Uygulanması

Yabancı sermayeyi kendilerine çekmek ve böylelikle bir finans devleti haline gelmek isteyen özellikle coğrafi açıdan bazı küçük devletlerin ve ada devletlerinin, sözkonusu kazançlar üzerinden elde edilecek gelirlere hiç vergi uygulamaması ya da ilgili matrahları çok düşük oranlarda nominal bir vergilemeye tabi tutması, çok uluslu şirketlerin şirket merkezlerini bu ülkelere yönlendirmesi ile sonuçlanmakta ve haksız bir vergi rekabeti yaratmaktadır.

ii-) Tercihli Vergi Rejimlerinin Oluşturulması

Birçok ülke, son derece mobil olan finans ve diğer hizmet faaliyetlerini çekmek için tercihli vergi rejimleri kurmuştur ya da kurmayı planlamaktadır. Bu rejimler genellikle pasif yatırımların bulundurulması ya da gerçekleşmemiş karların kayıtları için tercih edilen bir ortam sunar. Birçok durumda rejim, sınırlar ötesine sermayenin akışının yönlendirilmesi için bir oluk olarak işlev görecek şekilde tasarlanmıştır. Bu rejimler ülkelerin genel vergi yasalarında ya da idari uygulamalarında bulunabilirler ya da genel vergi sistemi çerçevesinin dışında özel vergi yasaları ve vergi dışı kanunlar tarafından da oluşturulmuş olabilirler.

Bu tür vergi rejimleri temel şirket faaliyetlerinden ve aktif yatırımlarından gelen gelirler yerine, pasif yatırımlardan gelen geliri çekmeyi hedeflemektedirler. Bir ülkede tercihli vergi rejimlerinin bulunması, ev sahibi ülkenin yerel piyasasında çok az talep edilen ya da iç piyasada hiç talep ve arzı olmayan faaliyetlerin dağıtımını teşvik edebilmektedir.[24] Bu tür vergi rejimlerinde genel olarak

- Sıfır vergi ya da çok düşük vergi uygulamaları,
- Belirli grupların (özellikle yabancıların) yararlanması için özel düzenlemeler,
- Saydamlığın olmaması,
- Etkin bir bilgi paylaşımının bulunmaması,

gibi temel özellikler mevcuttur.[25]

---

[24] J. Kimmis and R. Mayne, "Tax Competition and Tax Havens", **Financing for Development: Proposals From Bussiness and Civil Society**, Ed. By B. Herman, F. Pietracci, K. Sharma, The United Nations University Press, 2001, pp. 139-144.

[25] M. P. Devereux, "The OECD Harmful Tax Competition Initiative", **International Tax Competition Globalisation and Fiscal Sovereignty**, Ed. By R. Biswas, London, 2002, p.93.

Bu tür tercihli vergi rejimleriyle ülke ekonomisindeki faaliyetlerden izole edilmiş, genellikle uluslararası faaliyetlere açık ortamlar oluşturulmaya çalışılmaktadır. Tercihli vergi rejimleri bu özellikleri nedeniyle kendi ekonomilerine yarar sağlarlarken, başka ülke ekonomileri ve vergi matrahları için tehlike arz eden negatif bir mali dışsallığa sahiptirler.

iii-) Etkin Bilgi Paylaşımının Olmaması

Bir ülkenin diğer ülkelere bilgi sunma konusundaki yeteneğinin ya da istekliliğinin, bu ülkenin uyguladığı vergi sisteminin zararlı etkilere yol açma potansiyeli olup olmadığının belirlenmesinde önemli bir etken teşkil ettiği söylenebilir. Bir ülkenin bilgi paylaşımına yanaşmaması, taraf olduğu bir vergi anlaşması dolayısıyla olabilir ya da ülkenin kendi yasaları buna izin vermeyebilir. Hatta, herhangi bir yasaya dayanmadan da bir ülkedeki mevcut idari uygulamalar bilgi paylaşımı konusunda esnek olmayabilirler. Bazı ülkelerin sadece vergi amaçlı olarak banka bilgilerine (örneğin bankacılık gizlilik yasaları nedeniyle) sınırlı erişimi mümkün kılması da, vergi yükümlülerinin zararlı tercihli vergi rejimlerini (harmful preferential tax regime) kötüye kullanmalarının saptanması ve önlenmesi için artık yetersiz kalmaktadır.

Tüm bunlar neticesinde, tercihli vergi rejimlerinden faydalanan mükelleflerle ilgili bilgilere uluslararası toplum tarafından ulaşılması mümkün olmamaktadır.

2.2.2.2. Diğer Muhtelif Zararlı Vergi Rekabeti Göstergeleri[26]

Bunlar, ana kriterlerin dışında kalan, fakat zararlı vergi rejimlerinin saptanmasında yardımcı olabileceği düşünülen göstergeler olarak tanımlanmıştır.

i-)Suni bir Vergi Matrahı Belirlenmesi

Birçok ülkedeki vergi yasalarında vergi matrahını daraltmak için çeşitli sınırlandırmalar yapılmaktadır. Bu kuralların birçoğunun enflasyonun etkilerini telafi etmek veya belirli türde gelirlerin çifte vergilenmesini azaltmak gibi yasal gerekçeleri bulunmaktadır. Ancak, bu tür kısıtlamalar bazen yürürlükte olan vergi politikası hedeflerinin gerçekleştirilmesi için gerekli amaçların önüne geçebilmektedir. Örneğin yabancı sermaye kazançlarına ilişkin vergilerin hesaplanmasında, diğer gelir türlerine uygulanmayan muafiyet ve istisnalarla matrah küçük tutulabilmektedir.

[26] M. Uğur, **An Open Economy Macroeconomics Reader**, Routledge Taylor&Francis Group, London&New York, , 2002, pp. 415-427.

Vergi matrahını değiştiren bir başka potansiyel zorluk ise, genelde matrah ayarlamalarıyla ilgili kuralların saydam olmamalarıdır. Yasaların ve tüzüklerin uygulanmasında saydam olmama durumu, bir ülkede yatırım yapan bütün ülkelerin aynı efektif vergi oranına tabi olup olmayacağına karar vermeyi güçleştirir. Vergi oranları bu şekilde değişiklik gösterdiğinde vergi yükümlüleri arasında vergi sistemi artık tarafsız değildir.

ii-) Geniş bir Vergi Anlaşması Ağına Sahip Olunması

OECD, ülkeleri vergi anlaşma ağlarını genişletmeleri konusunda teşvik etmiş ve etmektedir. Çünkü kapsamlı bir anlaşma ağı çifte vergilemenin ortadan kaldırılmasına yardımcı olur ve vergi yetkilileri arasında işbirliğini teşvik eder. Geniş bir anlaşma ağı çoğu zaman ülkeler için bir avantajdır. Eğer geniş kapsamlı vergisel bir anlaşma ağı, kapsamlı sömürüye karşı özel olarak hazırlanmış koşullar ve bilgi alışverişinde bulunma konusunda etkili mekanizmalar gibi koruma önlemleri içeriyorsa daha az kötüye kullanılabilir.

Ancak kapsamlı bir anlaşma ağı, kimi zaman anlaşma yapan ülkenin sunduğu zararlı tercihli vergi rejimlerinin avantajlarını daha da geniş ülkeler kitlesine açabilmektedir. Bazı ülkelerin vergi anlaşma ağının genişletilmesi yönündeki temel gerekçelerinden biri, o ülkenin zararlı tercihli vergi rejiminin etkilerini geliştirmek olabilmektedir.

Bunların dışında, vergi sisteminde yer alan vergilerin tartışılabilir vergi oranları veya matrahlarına yer vermesi ya da vergi rejiminin vergi minimizasyon aracı olarak teşvik edilmesi ve uluslararası transfer fiyatlaması hususundaki kurallara uymada titizlikle davranılmaması gibi unsurlar da, o vergi sisteminin zararlı etkiler oluşturduğunun karineleri arasında değerlendirilmektedir.

3. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNİN BOYUTLARI

Gerek AB gerekse OECD içerisinde yer alan bir çok devletin 1980'lerden itibaren vergi reformu adı altında hem kişisel gelir vergisi hem de kurumlar vergisi oranlarında ciddi indirime gitme eğiliminde oldukları bilinmektedir. Bu eğilimin dünyanın geri kalanında da takip edildiği, izleyen sayfalardaki tablolarda (Tablo 1 ve Tablo 4) yer alan ilgili vergi istatistiklerinden kolaylıkla görülebilmektedir. Günümüzde sermayenin mobilitesi arttıkça, ülkelerin sözkonusu sermayeyi kendi ülkelerine çekme konusundaki rekabetlerinin kurumlar vergisi oranlarında dibe doğru bir yarış ile neticelenmesinin, vergi hasılatında da kayıplara yol açıp açmadığı hususundaki endişeler giderek artmaktadır. Yine, bu durumun kurumlar vergisi hasılatında yol açacağı muhtemel kayıpların, mobilitesi düşük emek gibi faktörler üzerindeki vergi yükünü arttırması sonucunda işsizliği de

tırmandırabileceği ve nihayetinde nitelikli işgücünün vergi yükü düşük ülkeleri tercih edeceği düşünceleri tartışılmaya başlanmıştır.[27]

Tablo 1: OECD Ülkelerinde Kurumlar Vergisi Oranlarındaki Gelişmeler

Ülke	1986	1991	1995	2000	1986-2000 Değişme	2005	2006	2000-2006 Değişme
Avustralya	49	39	33	34	-15	30	30	-4
Avusturya	30	30	34	34	4	25	25	-9
Belçika	45	39	39	39	-6	34	34	-5
Kanada	36	29	29	28	-8	22	39	11
Danimarka	50	38	34	32	-20	28	28	-4
Finlandiya	33	23	25	29	-4	26	26	-3
Fransa	45	42	33	33	-12	35	34	1
Almanya	56	50	45	40	-16	26	26	-14
Yunanistan	49	46	40	40	-9	32	29	-11
İzlanda	51	45	33	30	-21	18	18	-12
İrlanda	50	43	40	24	-26	13	13	-12
İtalya	36	36	36	37	1	33	33	-4
Japonya	43	38	38	27	-16	30	30	3
Kore	30	34	32	28	-2	25	25	-3
Lüksemburg	40	33	33	37	-3	23	23	-14
Meksika	34	34	34	35	1	30	29	-6
Hollanda	42	35	35	35	-7	32	30	-5
Yeni Zelanda	45	33	33	33	-12	33	33	0
Norveç	28	27	19	28	0	24	28	0
Portekiz	47	36	36	32	-15	25	25	-7
İspanya	35	35	35	35	0	35	35	0
İsveç	52	30	28	28	-24	28	28	0
İsviçre	10	10	10	8	-2	9	9	1
Türkiye	46	49	25	33	-13	30	20	-13
İngiltere	35	34	33	30	-5	30	30	0
Amerika	46	34	35	35	-11	35	35	0
26 OECD Ülkesi	41	35	33	32	-9	27	27	-5

Kaynak: OECD'nin çeşitli yıllardaki vergi istatistiklerinden (1990, 1997, 2002, 2007) derlenmiştir. Sadece merkezi hükümet tarafından uygulanan oranlar dikkate alınmıştır.

[27] M. Devereux, R. Griffith, A. Klemm, "*Corporate Income Tax Reforms and Tax Competition*", **Economic Policy**, Volume 17, Issue 35, October 2002, pp. 449–495.

Kurumlar vergisinde yapılan indirimler neticesinde OECD ülkelerinde ortalama oran 1986'da %41 iken yirmi yıllık bir süreç içerisinde %27'lere kadar gerilemiştir. Asıl olarak doğrudan yabancı sermaye hareketlerini etkilemek için yapılan bu indirimlerin başarılı olup olmadığının değerlendirilmesi çok dikkatli bir biçimde yapılmalıdır. Tablo 2 de 2000-2006 yılları arasında OECD ülkelerine gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yüzde değişimlerine baktığımızda ilk 5 sırayı Türkiye, İzlanda, Yunanistan, Macaristan ve Fransa paylaşsalar da, daha geniş bir perspektiften değerlendirdiğimizde 1997-2006 yılları arasında en fazla doğrudan yabancı sermayeyi kendisine çekmeyi başaran ülkelerin ABD, Belçika, İngiltere, Fransa, Almanya olduğu ve sözkonusu ülkelerin kurumlar vergisi oranlarında Almanya haricinde ciddi indirimlerde bulunmadıkları görülmektedir.

Kurumlar vergisinde yapılan indirimlerin doğrudan yabancı sermaye üzerindeki etkilerini araştıran literatür incelendiğinde farklı yaklaşımlarla karşılaşılmaktadır. Bu literatürden bazılarını kısaca özetlemek gerekirse Grubert ve Mutti (1991-1997), Hines ve Rice(1994), Swenson(1994), Altschuler ve diğerleri(2001) ve Mutti(2003) çeşitli yıllarda yaptıkları ekonometrik çalışmalarda, doğrudan yabancı sermayenin vergi oranlarındaki değişikliklere önem verdiğini belirtirlerken; Root ve Ahmet(1978), Lim(1983), Wheeler ve Mody(1992), Jackson ve Markowski(1995), Parcono ve Price(1996) yaptıkları ampirik çalışmalarda vergisel indirimlerin doğrudan yabancı sermaye üzerinde hiçbir etkiye sahip olmadığını vurgulamaktadırlar.

Grubert ve Mutti 1991 yılında 33 ülkeyi kapsayan çalışmalarında çok uluslu şirketlerin düşük kurumlar ve dış ticaret vergisi kombinasyonu olan ülkelere karlarını aktardıkları hususunda bulgular elde etmişlerdir.[28] Hines ve Rice 1994 yılında yaptıkları ve 73 ülkeyi kapsayan benzer bir çalışmada şirket karlarının vergi indirimlerine tepki verdiğini rapor etmişlerdir.[29] Yine Swenson'un 1979-1991 yıllarını esas alan başka bir çalışmasında farklı sektörlerde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin vergi değişikliklerine olan tepkisi ölçülmüş ve bazı sektörlerin vergi oranında yapılan değişikliklere daha hassas olduğu vurgulanmıştır.[30] Mutti'nin 2003 yılında 47 ülkeyi kapsayan çalışmasında da günümüzde doğrudan yabancı sermayenin kurumlar vergisi oranlarına göstermiş olduğu hassasiyetin geçmiştekinden daha fazla olduğu ve artarak devam ettiği belirtilmektedir.[31]

---

[28] H. Grubert and J. Mutti, "*Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making*", **Review of Economics and Statistics**, 1991, pp.285-293.
[29] J. Hines and E. M. Rice, "*Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business*", **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 109. Issue 1, 1994, pp.149-181.
[30] D. Swenson, "*Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment*", **Journal of Public Economics**, Vol. 54, 1994, pp. 243-266.
[31] J. Mutti**, Foreign Direct Investment and Tax Competition**, Institute for International Economics, Washington DC, 2003, pp.63-64.

Tablo 2:OECD Ülkelerine Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

OECD Ülkelerine Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları* (Milyon Dolar)						1997-2006 Kümülatif Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**	
Ülkeler	**1990**	**1995**	**2000**	**2006**	2000-2006 % Değişme	Ülkeler	(Milyar Dolar)
Avustralya	8 115,8	11963,2	13 949,9	24 546,8	76,0	ABD	1.637,20
Avusturya	650,9	1904,2	8 841,7	9 039,3	2,2	Belçika/	1.188,70
Belçika/ Lüksemburg	7 516,0	10894,2	22 0987,8	-	-	Lüksemburg	
Belçika	-	-	-	71 518,8	-	İngiltere	797,2
Lüksemburg	7 580,3	-	-	97 013,2	-	Fransa	480,8
Kanada	-	9255,4	66795,5	66 605,0	-0,3	Almanya	473,2
Çek Cumhuriyeti	1 206,7	2561,9	4 980,2	5 963,1	19,7	Hollanda	299,1
Danimarka	787,5	4179,8	31 305,8	7 033,5	-77,5	Kanada	285,3
Finlandiya	15 612,6	1062,9	8 835,6	3 707,5	-58,0	İspanya	239,8
Fransa	2 962,0	23679,1	43 258,4	81 120,9	87,5	İsveç	192,9
Almanya	1 688,4	12025,4	198.313,0	42 891,4	-78,4	Meksika	178,4
Yunanistan	312,1	1197,7	1 108,1	5 366,4	384,3	İtalya	128,8
Macaristan	22,0	5101,9	2.763	6 097,4	120,7	İsviçre	103,4
İzlanda	622,6	9,2	170,5	3 233,4	1796,4	Avustralya	89,7
İrlanda	6 343,4	1441,5	25 784,2	12 817,9	-50,3	İrlanda	88,5
İtalya	1 809,4	4816,2	13 377,3	16 587,2	24,0	Danimarka	86,7
Japonya	788,5	41,5	8 317,7	2 778,4	-66,6	Polonya	78,6
Kore	-	1775,8	9 283,4	3 645,0	-60,7	Kore	55,5
Meksika	2 633,0	9678,8	17 587,8	19 037,4	8,2	Çek Cumh.	55,2
Hollanda	10 516,2	12306,8	63 865,6	4 373,0	-93,2	Finlandiya	54
Yeni Zelanda	1 683,1	2849,7	1 344,4	1 570,4	16,8	Japonya	53,4
Norveç	1 176,7	2.408	6 907,7	1 635,1	-76,3	Avusturya	45,6
Polonya	88,0	3.659	9.343	13 859,8	48,3	Portekiz	43,5
Portekiz	2 255,4	660,1	6 636,5	7 374,7	11,1	Türkiye	42,6
Slovakya	-	241,4	2 383,1	4 232,1	77,6	Macaristan	40,9
İspanya	13 838,6	6285,1	39 582,4	20 026,9	-49,4	Norveç	39,4
İsveç	1 971,4	14446,9	23 245,5	27 836,6	19,8	Yeni Zel.	19
İsviçre	5 484,9	2.224	19 266,0	25 101,4	30,3	Slovakya	17,3
Türkiye	684,0	885	982	20 165,0	1953,5	Yunanistan	13,8
İngiltere	30 470,7	19968,4	118 823,8	139565,7	17,5	İzlanda	8,1
ABD	48 494,0	57.776	321 274,0	183,571,0	-42,9		

Kaynak:Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment, OECD,2006. International Investment Perspectives: Freedom of Invesment in a Changing World, OECD, 2007.

*Belirtilen yıllarda ilgili ülkelere yapılan doğrudan yabancı sermaye girişlerine ait verilerdir.

**1997-2006 yılları arasında OECD ülkelerine yapılan toplam doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının tutarları esas alınmak suretiyle yapılan sıralamadır.

*** 2000-2006 % değişme sütunu tarafımdan hesaplanmıştır.

Morisset ve Pirnia ise farklı bir şekilde, 1984, 1994, 1995 ve 1997 yıllarında yapılan bazı anketlerin sonuçlarını değerlendirdikleri çalışmalarında, vergisel teşviklerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığını söylemektedirler. Uyguladıkları ekonometrik analizler sonucunda, yatırımları etkileyen faktörleri ekonomik ve siyasi istikrar, iş gücü maliyetleri ve altyapı imkanları olarak sıralamaktadırlar.[32] Türkiye'yi doğrudan yabancı sermaye yatırımları için cazip hale getiren faktörlerin neler olduğu ve bunların önem dereceleri ile ilgili 300 firma, 150 akademisyen ve 50 bürokratla tarafımızdan yapılan anket araştırması sonuçlarına göre sözkonusu sıralama; makroekonomik ortam, politik ve kurumsal ortam, yatırım yeri avantajları, vergisel avantajlar ve endüstriyel ortamın olarak gerçekleşmiştir.[33] Sonuç olarak, vergi rekabetinin uluslararası yatırımları çekme hususunda önemli bir faktör olup olmadığı hala ilgili literatürde kesinlik kazanmış değildir.

Kişisel gelir vergisi oranlarında da birkaç ülke dışında tıpkı kurumlar vergisinde olduğu gibi azalışa doğru benzer bir eğilimin varlığı aşağıdaki aile tipine göre ortalama kişisel gelir vergisi oranlarını gösteren tablo 4 'ten izlenebilmektedir. Gerek kurumlar vergisinde gerekse kişisel gelir vergisinde yaşanan bu gerilemelerde Avrupa Birliği ve OECD ülkelerinin birbirlerinin vergi oranlarından etkilenmelerinin de payları bulunmaktadır. Gerçekten de özellikle 2000'li yıllardan sonra sözkonusu ülkelerin birbirlerinin vergi oranlarındaki değişmelere ne şekilde reaksiyon verdikleri hususunda ayrı bir literatür oluşmuştur. Besley, Griffith ve Klemm'in 2001'de, Altschuler ve Goodspeed'in 2002'de, , Devereux, Lockwood, Redoano'nun ise 2004 yılında yaptıkları çalışmalar ülkelerin birbirlerinin vergi oranlarındaki değişikliklere gösterdikleri tepkileri ölçmeye çalışan ampirik çalışmalara örnek olarak gösterilebilir.

Altschuler ve Goodspeed'in 2002 yılında AB üyesi olan ve olmayan kıta Avrupası ülkelerin başta ABD ve diğer komşu ülkelerin vergi oranlarına gösterdikleri tepkileri ölçümlemeye çalıştıkları makalelerinde, vergi cenneti konumunda olmayan Avrupa ülkelerinin ABD'deki vergi oranları değişikliklerinden vergi cenneti olan Avrupa ülkelerine göre daha fazla etkilendikleri vurgulanmaktadır.[34] Devereux, Lockwood, Redono'nun 2004 yılında yaptıkları 1982-1999 yıllarını ve 21 OECD ülkesini kapsayan

---

[32]J. Morisset and N.Pirnia , "*How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment*", The World Bank, **Policy Research Working Paper**, No:2509, December 2000, pp.1-34.

[33] Araştırmanın sonuçlarına ilişkin ayrıntılara, çalışmanın son bölümünde yer alan "ekler" kısmından ulaşılabilir.

[34] R. Altschuler and T. Goodspeed, "*Follow The Leader?Evidence on European and U.S. Tax Competition*", (çevrimiçi) http://www.econ.hunter.cuny.edu/faculty/goodspeed/papers/altshuler_goodspeed.pdf, 2002, 13.11.2004.

çalışmalarında da sözkonusu ülkelerin kurumlar vergisi oranlarındaki değişiklikler hususunda da birbirlerinden etkilendikleri belirtilmektedir.[35]

Bazı araştırmalarda özellikle Avrupa Birliği'nde ortalama vergi oranlarında aşağıya doğru olan eğilimde, birliğe yeni katılan ülkelerin payının da olduğu vurgulanmaktadır. Nitekim Ernst & Young şirketi 2004 yılındaki bir raporunda, birliğe yeni katılan 10 üyenin kurumlar vergisi oranının daha önce birliği oluşturan 15 üyenin ortalamasından 9 puan geride olması nedeniyle, vergi oranları bazında 25 üyeli yeni AB ortalamasının düştüğünden bahsetmektedir.[36]

Bunun yanı sıra vergi hasılatlarının gayri safi yurt içi hasılaya oranlanması şeklinde yapılan bazı karşılaştırmalarda ise, gerek kurumlar gerekse gelir vergisi hasılatlarında vergi rekabetinden kaynaklanan bariz bir düşmenin oluşmamasından söz edilmekte, hatta OECD ile AB'nin bu hususdaki açıklamalarının mübalağalı olduğu belirtilmektedir.[37] OECD ülkeleri arasında gelir ve kurumlar vergisi hasılatlarına ilişkin olarak bu şekilde bir karşılaştırılmanın yapıldığı tablo 3 incelendiğinde Japonya, Almanya, Polonya ve Slovakya dışında sözkonusu vergi hasılatlarında bariz bir düşüş yaşanmadığı, genelde yatay bir seyir izlendiği, hatta Avustralya, Avusturya, Fransa, İzlanda ve Norveç gibi bir takım ülkelerde ufak artışların dahi gözlendiği söylenebilir. Özetle, kurumlar ve gelir vergilerinin hasılatlarının ülkelerin gayri safi yurt içi hasılalarına oranlandıkları yaklaşım ele alındığında, özellikle OECD ve AB tarafından ısrarla öne sürülen düşen vergi oranlarının vergi hasılatında da gerilemelere yol açtığı şeklindeki hipotezin pek de geçerli olmadığı ifade edilebilir. Yine, sözkonusu yarışın hem AB'de hem de OECD içerisinde dolaylı vergilerin payını arttırdığı şeklindeki iddianın doğruluğunu değerlendirmek için OECD'nin 1965'ten 2004'e kadar 15 OECD ülkesini kapsayan verilerini incelediğimizde 7 ülkede dolaylı vergilerin vergi sistemi içerisinde ağırlıklı olduğu, 8 ülkede ise doğrudan vergilerin daha ön planda olduğu anlaşılmaktadır.[38]

---

[35] M. P. Devereux, B. Lockwood, M. Redoano, "*Does Countries Compete Over Corporate Tax Rates?*", 2004, (Çevrimiçi),http://www.www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/lockwood/dlrrev.pdf, 13.11.2004.

[36] Ernst&Young, "Company Taxation in the New EU Member States, 2004.

[37] A. Boss, "*Tax Competition and Tax Revenues*", **Intereconomics**, January/February 2006, p.48.

[38] OECD, Direct and Indirect Taxes, Paris 2006, (Çevrimiçi) www.estv.admin.ch/data/sd/e/inter/pdf/2006/dir_indir_retro_b.pdf, 13.05.2006.

Tablo 3 : OECD Ülkelerinde Gelir ve Kurumlar Vergisi Hasılatlarının GSYİH'ye Oranı(%)

	1975	1985	1990	1995	2000	2003	2004	2005
Kanada	15,1	14,4	17,4	16,5	17,8	15,2	15,6	16
Meksika	n.a	3,8	4,7	4,1	5	5	4,7	4,8
ABD	11,8	11,6	12,6	12,8	15,1	11,1	11,1	12,5
Avustralya	14,5	15,4	16,3	15,9	18,1	17,4	18,2	n.a
Japonya	9,3	12,5	14,6	10,3	9,4	7,9	8,5	n.a
Kore	3,7	4,3	6,5	6,2	6,8	7,1	6,9	7,5
Yeni Zelanda	19	21,6	22,3	22,4	20,1	20,5	21,7	22,6
Avusturya	9,6	10,8	10,1	10,9	12,2	12,7	12,5	12
Belçika	15,8	18,2	15,8	16,9	17,6	17,4	17,4	17,8
Çek Cumhuriyeti	n.a	n.a	n.a	9,4	8,2	9,5	9,7	9,4
Danimarka	23,2	26,6	28	30,1	29,8	28,6	29,5	30,1
Finlandiya	15,9	16,3	17,2	16,5	20,6	17,3	17,1	17
Fransa	5,6	6,8	6,8	7	11,1	10	10,1	10,4
Almanya	12,1	12,9	11,6	11,3	11,2	9,7	9,5	9,8
Yunanistan	2,8	4,9	5,7	7	10,2	8,2	8,2	n.a
Macaristan	n.a	n.a	n.a	8,8	9,4	9,4	9	8,9
İzlanda	6,8	6,4	9,2	10,7	15,5	17	17	19,3
İrlanda	8,6	12	12,2	12,7	13,2	11,3	11,8	11,7
İtalya	5,4	12,4	13,8	14,2	14	12,9	12,9	12,9
Lüksemburg	14,1	17	14	14,6	14,1	13,9	12,6	12,7
Hollanda	13,8	10,8	13,3	10,6	10	9,4	9,2	n.a
Norveç	13,5	17,1	14,6	14,4	19,2	18,6	20,3	22,2
Polonya	n.a	n.a	n.a	11,3	9,9	6,2	6,1	n.a
Portekiz	3,4	6,5	7,1	8,1	9,6	8,5	8,3	n.a
Slovakya	n.a	n.a	n.a	n.a	7,1	6,8	5,7	5,3
İspanya	4,1	7,1	10	9,4	9,7	9,7	9,8	10,6
İsveç	21	20,2	22	18,9	21,5	18,2	19	19,5
İsviçre	11,7	12	12,1	12	13,4	12,6	12,7	13,4
Türkiye	6,8	5,7	6,7	6,4	9,5	7,8	6,9	7
İngiltere	15,8	14,6	14,3	12,8	14,6	13	13,2	14,3
OECD Toplamı	11,3	12,4	13	12,5	13,5	12,4	12,5	n.a

Kaynak: OECD Revenue Statistics, 2006.

Tablo 4: Aile Tipine Göre OECD Ülkelerinde Ortalama Gelir Vergisi Oranları

	2000	2000	2001	2001	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	Bekar	Evli-iki çocuk	Bekar	Evli-iki çocuk	Bekar	Evli-iki çocuk	Bekar	Evli-iki çocuk	Bekar	Evli-iki çocuk	Bekar	Evli-iki çocuk
Avustralya	26,1%	25,1%	22,7%	22,7%	23,2%	23,2%	23,7%	23,7%	23,7%	23,7%	24,0%	24,0%
Avusturya	31,0%	29,7%	31,4%	30,2%	31,6%	30,4%	32,0%	30,9%	32,3%	30,2%	32,1%	30,1%
Belçika	43,0%	32,8%	43,0%	33,1%	42,7%	33,0%	42,0%	31,9%	41,9%	30,3%	41,9%	30,4%
Kanada	25,4%	21,5%	24,1%	20,1%	24,1%	19,8%	24,1%	19,7%	23,9%	19,4%	23,5%	19,2%
Çek Cumhuriyeti	22,6%	16,7%	22,5%	16,5%	22,9%	17,0%	23,3%	17,4%	23,8%	17,7%	24,1%	13,6%
Danimarka	44,1%	37,4%	43,3%	36,9%	42,3%	36,2%	42,2%	36,2%	40,9%	35,7%	41,0%	35,8%
Finlandiya	34,2%	34,2%	32,9%	32,9%	32,4%	32,4%	31,9%	31,9%	31,2%	31,2%	31,3%	31,3%
Fransa	28,8%	21,0%	29,1%	20,6%	29,1%	21,1%	28,9%	21,4%	28,8%	21,3%	29,0%	21,5%
Almanya	44,5%	24,5%	43,4%	23,8%	44,0%	23,6%	41,3%	19,9%	43,5%	23,3%	41,7%	22,3%
Yunanistan	21,1%	23,0%	20,8%	22,8%	20,2%	22,6%	20,2%	20,7%	21,0%	21,5%	21,6%	22,1%
Macaristan	35,7%	30,8%	38,4%	30,7%	36,5%	29,8%	33,0%	26,8%	34,4%	28,8%	32,9%	27,5%
İzlanda	22,6%	11,0%	23,1%	11,6%	24,7%	12,8%	25,2%	13,1%	25,3%	13,4%	24,9%	13,4%
İrlanda	20,3%	10,1%	16,9%	7,8%	16,4%	7,4%	16,0%	7,2%	18,2%	9,0%	17,7%	8,7%
İtalya	28,2%	25,7%	27,6%	22,3%	28,1%	20,8%	26,9%	19,7%	27,3%	20,4%	27,3%	19,6%
Japonya	17,0%	12,9%	17,0%	13,0%	20,0%	16,1%	18,2%	14,2%	18,3%	15,1%	18,5%	15,3%
Kore	9,0%	8,2%	9,1%	8,3%	8,9%	8,3%	9,1%	8,6%	9,9%	8,7%	9,9%	8,6%
Lüksemburg	29,6%	15,3%	27,8%	14,0%	24,7%	13,8%	25,3%	13,8%	25,8%	13,8%	26,5%	13,9%
Meksika	4,5%	4,5%	5,1%	5,1%	5,4%	5,4%	5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	7,9%	7,9%
Hollanda	33,2%	27,7%	30,5%	25,3%	30,6%	25,2%	31,0%	25,5%	32,2%	26,4%	32,2%	26,3%
Yeni Zelanda	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,5%	19,5%	19,7%	19,7%	20,0%	20,0%	20,5%	20,5%
Norveç	30,7%	25,9%	31,4%	27,4%	30,8%	27,5%	30,2%	27,2%	30,1%	27,1%	29,0%	26,5%
Polonya	31,6%	29,9%	31,3%	29,4%	31,3%	29,4%	31,5%	29,6%	31,8%	29,9%	32,0%	30,3%
Portekiz	22,4%	17,2%	21,3%	14,9%	21,6%	15,0%	21,7%	15,1%	21,8%	15,2%	21,1%	14,1%
Slovakya	19,5%	16,6%	21,0%	17,8%	20,5%	16,6%	21,0%	16,9%	22,2%	9,0%	22,1%	9,0%
İspanya	19,8%	11,4%	20,1%	12,1%	20,4%	12,6%	19,7%	11,8%	20,0%	12,4%	20,3%	13,0%
İsveç	33,7%	33,7%	32,4%	32,4%	30,6%	30,6%	31,2%	31,2%	31,5%	31,5%	31,0%	31,0%
İsviçre	22,0%	16,9%	22,0%	17,1%	22,0%	17,1%	21,7%	16,9%	21,6%	16,8%	21,7%	16,9%
Türkiye	28,7%	28,7%	30,9%	30,9%	30,1%	30,1%	29,8%	29,8%	30,5%	30,5%	30,4%	30,4%
İngiltere	25,4%	25,4%	25,2%	23,1%	25,3%	23,2%	26,3%	24,2%	26,3%	24,3%	26,5%	24,6%
ABD	24,1%	9,3%	24,0%	8,5%	23,9%	7,6%	23,6%	4,9%	23,6%	4,9%	23,6%	5,0%

4. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNDE KULLANILAN ARAÇLAR

Uluslararası sermayeyi çekme yolunda kullanılan araçlar genelde vergisel teşvikler, finansal teşvikler ve diğer finansal olmayan ayrıcalıklar gibi üç ayrı genel kategori altında incelenebilmektedir.

Vergisel teşvikler; genelde vergi oranlarında yapılan indirimler, tercihli vergi rejimleri, vergi tatilleri, serbest bölgeler, yatırım indirimi v.b. formlarda karşımıza çıkarken, finansal teşvikler; devlet tarafından bir alana yapılan finansal destekleri, kredi garantilerini ve yüksek riskli yatırımlarda devletin riske ortak olması durumlarını ifade etmek için kullanılmaktadır. Diğer finansal olmayan ayrıcalıklara örnek olarak yatırım yapılması planlanan alanın devletçe tahsis edilmesi gibi yatırım altyapısının sübvanse edilmesi, organize sanayi bölgelerinde faaliyete izin verilmesi, devletle ayrıcalıklı iş akitlerinin yapılması hususları gösterilebilir.[39]

Ancak, konumuzun uluslararası vergi rekabeti olması nedeniyle bu kısımda vergisel teşviklerden bahsedilmesi tarafımızdan uygun görülmüştür.

4.1. Vergi Oranlarında Yapılan İndirimler

Genelde kurumlar vergisi oranlarında yapılan indirimler olarak karşımıza çıkmakta olan vergi indirimleri, uygulamada ya bütün firmalara aynı avantajı sağlamakta ya da belirli bir hedef seçerek sadece yabancı firmaların ilgili vergi indiriminden yararlanmasına olanak tanımaktadır. Kurumlar vergisi oranlarında yapılan genel indirimler özellikle coğrafi açıdan küçük devletler ile ada devletleri tarafından sıkça başvurulan bir vergi teşviki yöntemi olmakla birlikte, maliye literatüründe tercihli vergi rejimi uygulaması da denilen ikinci tip uygulama daha yaygın olarak kullanılmakta ve bu sayede esas olarak uluslararası yatırımlar ülkeye çekilmek istenmektedir.

4.2. Vergi Tatilleri

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde en çok uygulanan teşvikler arasında yer alan vergi tatilleri, yabancı sermaye odaklı olarak tasarlanan ve ülkeye girişinden itibaren belirli bir zaman dilimi için ilgili sermayenin vergi dışı tutulması esasına dayanan bir vergisel imtiyazdır.[40] Vergi tatilleri genelde bir yere bağlı olmayan ve bulunduğu bölgeyi çabuk terk edebilen,

---

[39] F. Hubert and N. Pain, "*Fiscal Incentives, European Integration and the Location of Foreign Direct Investment*", **The Manchester School**, Blackwell Publishers Ltd.,Volume 70, No. 3, 2002, pp. 340-41.

[40] C. Doyle ve S. V. Wijnbergen, "*Taxation of Foreign Multinationals: A Sequential Bargaining Approach to Tax Holidays*", **International Tax and Public Finance**, Vol. 1, No. 3, October 1994, p. 211.

kısa dönemli yatırımlara hitap ettiklerinden, vergi tabanının erimesine neden olduğu için konuyla ilgili uzmanlarca eleştirilmektedir. [41]

4.3. Serbest Bölgeler

Bazı uygulamalarında sıfır verginin dahi sözkonusu olduğu serbest bölgeler, sunmuş oldukları mali avantajların yanında vergi idaresine ilişkin bürokrasinin çok yoğun olduğu veya yolsuzlukların vergi otoritesine ait kurumlarda yoğunlaştığı ülkeler dikkate alındığında, yabancı sermayenin vergi idaresi ile ilgili münasebetlerini de ortadan kaldırdığından sözkonusu sermaye ile kurulacak oluşumlara farklı ayrıcalıklar da tanımaktadır.[42] Bu tür teşvikler uluslararası yatırım kararlarını etkiledikleri ve vergilenmeyen bazı malların iç piyasaya sızması neticesinde vergi matrahını erozyona uğrattıkları gibi nedenlerle vergi otoritelerince eleştirilere maruz kalmaktadır.

Bunların dışında, yatırımlar sonucu oluşan maliyetleri düşürerek yatırımın karlılığını arttıran yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman yöntemi, azaltılmış stopaj vergisi, sosyal güvenlik katkı paylarında yapılan indirimler v.b metotlar da hem ulusal hem de uluslararası yatırımlara uygun bir çevre oluşturulması amacıyla kullanılan vergisel teşviklerdendir.

5. ZARARLI VERGİ REKABETİNE KARŞI ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ GİRİŞİMLERİ

Günümüzde uluslararası sermayeyi çekme yarışı içerisinde giderek hız kazanan vergi rekabeti olgusunun ülkelerin vergi matrahlarını aşındırdığı gerekçesiyle hem AB hem de OECD bünyesinde vergi rekabetine karşı eş güdümlü bir kampanya başlatılmıştır. Her ne kadar AB nezdinde rekabeti bozucu vergisel uygulamaların ortadan kaldırılması ve üye ülkeler arasında ortak vergilendirme ilkelerinin oluşturulması konusundaki düzenlemeler 1957 tarihli Roma Anlaşması hükümlerine kadar uzansa da, bu sürecin doksanlı yıllarda tırmanışa geçtiği söylenebilir. OECD'nin ise 1996 mayıs ayında yapmış olduğu toplantıda zararlı vergi rekabetinin yatırımlar, finansal kararlar ve ülkelerin vergi matrahları üzerindeki bozucu etkilerinin bertaraf edilebilmesi için tedbirler geliştirilmesinin gerekliliği tartışılmış, bu karar G-7 ülkerinin aynı yıl 28 Haziranda Fransa'nın Lyon kentinde yaptıkları birleşimde de onaylanmıştır.[43]

---

[41] J. Morisset, "*Tax Incentives: Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment*",**The World Bank Group Private Sector and Infrastructure Network**, No. 253, Washington, 2003, p.2.

[42] K. Fletcher, "*Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR and Vietnam*", **IMF Working Paper**, 2002, p.7.

[43] Lyon Summit Economic Communiqué:Making a Success of Globalization for the Benefit of all,
France, 28.06.1996, (Çevrimiçi) http://www.g7-2001.org/en/lyon.htm., 09.09.2003.

5.1. OECD Nezdindeki Girişimler

Yukarıda da bahis konusu olunduğu üzere, G-7 ülkelerinin 1996'da yapmış oldukları toplantıda küreselleşmenin vergi politikası alanında yeni tehditler meydana getirdiğinin altı çizilmiş, finansal ve diğer coğrafi açıdan mobil aktiviteleri çekmek için düşünülmüş vergi sistemlerinin ülkeler arasında zararlı vergi rekabetine yol açabileceği vurgulanmıştır. Ayrıca OECD'nin bu alanda gerek ülkelerin işbirliği içerisinde hareket edebilecekleri gerekse bireysel olarak tavır alabilecekleri çok taraflı yaklaşımı şiddetle teşvik edilmiştir. Bu toplantıdan iki yıl sonra 20 Ocak 1998' de OECD'nin konu ile ilgili "Zararlı Vergi Rekebeti Yükselen bir Küresel Olgu" adlı ilk raporu yayımlanmıştır.

5.1.1. 1998 OECD Raporu[44]

Raporun giriş kısmında bu belgenin, zararlı vergi uygulamaları olarak tanımlanan vergi cennetlerinin ve zararlı tercihli vergi rejimlerinin finansal ve diğer hizmet faaliyetlerini nasıl etkilediğini, diğer ülkelerin vergi matrahlarını nasıl erozyona uğrattığını, ticaret ve yatırım planlarını nasıl bozduğunu ve genel olarak vergi sistemlerinin tarafsızlığını nasıl göz ardı ettiğini daha iyi anlamak için hazırlandığı belirtilmiştir. Vergi cennetlerinin ve zararlı tercihli vergi rejimlerinin yayılmasını teşvik etmeyerek ve mevcut durumda zararlı vergi uygulamalarına katılan ülkeleri hali hazırdaki önlemleri gözden geçirmeye teşvik ederek vergi politikalarının uluslararası olarak güçlenmesine ve geliştirilmesine hizmet edeceği vurgulanan rapor; genelde hem üye ülkelerde hem de üye olmayan ülkelerde ve bunlara bağlı bölgelerde zararlı vergi uygulamalarını ele almaktadır. Rapor, özünde herhangi bir fiziksel varlığa sahip olmayan malların tedarikini de kapsayacak biçimde, coğrafi anlamda hareketli finansal ve diğer hizmet faaliyetleri üzerine odaklanmaktadır.

Gerçek anlamda tesis, bina ve ekipman şeklinde üretime yönelik yatırımları çekmeyi amaçlayan vergi teşviklerinin bu raporun kapsamı dışında tutulduğu, ancak finansal ve diğer hizmet aktivitelerine yönelik rejimler ile üretime ve benzer faaliyetlere yönelik olan rejimleri birbirinden ayırmanın her zaman kolay olmadığı raporda ayrıca belirtilmektedir.

Raporun misyonunun; zararlı tercihli vergi rejimleri üzerine kılavuz oluşturmak, zararlı vergi uygulamaları ile ilgili bir forum meydana getirmek, forumun ilk toplantısından sonraki bir yıl içerisinde tamamlanmak üzere bir vergi cennetleri listesi hazırlamak ve ilgili alanda yasal altyapının oluşturulabilmesi için ülkelere önerilerde bulunmak olduğu vurgulanmıştır.

---

[44] J. M. Weiner and H. J. Ault, "*The OECD's Report on Harmful Tax Competition*", **National Tax Journal**, Vol. 51, No. 3, 1998, pp. 601-608.
M. Gaffney, "*Competition: More Harm Than Good?*", **International Tax Review**, London, , Vol. 10, Issue 1, Dec 98/Jan 99, pp. 46-50.

Rapor üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm mevcut uluslararası vergileme düzenlemelerinin altında yatan temel ilkelerin ve küreselleşme sürecinin bu düzenlemeler üzerinde kurduğu baskı yollarını değerlendirirken, ikinci bölüm vergi cennetlerinin ve belirli tercihli vergi rejimlerinin, devletlerin kendi vergi sistemlerinin bütünlüğü üzerindeki tahrip edici etkilerini analiz etmektedir. Üçüncü ve son bölümde ise, vergi cennetleri ve zararlı tercihli vergi rejimleriyle mücadelede kullanılabilecek bazı önlemler önerilmektedir. Bu önlemler yerel yasalar, vergi anlaşmaları ve yoğun uluslararası işbirliği bağlamında ele alınmaktadır. Bu bölüm ayrıca zararlı tercihli vergi rejimleri kılavuzunu ve vergi cennetlerini saptama prosedürünü sunarak bir komite gözetiminde zararlı vergi rekabeti uygulamaları üzerine bir forum oluşturulmasını tavsiye etmektedir.

5.1.2. 2000 Yılı OECD Raporu[45]

1998 Raporunda alınan kararların ne şekilde yürütüldüğü ve o zamana kadar ki gelişmelerin nasıl ele alındığı 2000 raporunda, ayrıca ilerleyen dönemlerde zararlı vergi rekabeti ile ilgili nelerin yapılabileceği hususlarına da açıklık getirilmektedir. 1998 raporunda zararlı vergi rekabeti uygulamaları üzerine oluşturulması kararlaştırılan forum tarafından yapılan incelemeler neticesinde, ilk etapta 47 ülke 2000 raporunda tespit edilmiş ve daha sonra yapılan araştırmalarla bunların içerisinden 35'inin vergi cenneti özelliklerine sahip olduğu kanısına varılmıştır.[46] Vergi cenneti olarak deklare edilen sözkonusu ülkelerin 31 temmuz 2001 tarihine kadar OECD ile işbirliği yapacaklarını taahhüt etmeleri halinde, bahis konusu listeden çıkarılacakları da vurgulanmıştır. Ayrıca işbirliğine yanaşan bu ülkelerin vergi sistemlerindeki rekabete zarar veren unsurları 31 Aralık 2005 tarihine kadar kademeli olarak kaldırmaları halinde, OECD ülkeleri tarafından herhangi bir ortak yaptırım uygulanmasının da sözkonusu olmayacağı 2000 ilerleme raporunda belirtilmektedir. Aksi takdirde, İşbirliği Yapmayan Vergi Sığınakları (Uncooperative Tax Havens) kategorisinde değerlendirilerek aşağıda yer alan yaptırımlara muhatap olacakları hususu da rapora eklenmiştir.

- İşbirliği yapmayan vergi cenneti ülkelerle ya da bu ülkelerin gerçekleştirdikleri tahrip edici uygulamalardan avantaj sağlayan işlemlerle ilgili indirim, istisna, kredi ve benzeri kolaylıklara kesinlikle izin verilmemesi,
- İşbirliği yapmayan vergi cenneti ülkelerle ya da bu ülkelerin gerçekleştirdikleri tahrip edici uygulamalardan avantaj sağlayan işlemlerle ilgili ayrıntılı ve doğru raporlar tutulması

[45] OECD, Toward Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices, Organisation for Economic Cooperation and Development, Jun 2000, pp.1-31.
[46] L. P. Szerenyi; "*The OECD's Artificial Approach to Tax Haven*", **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, February 2003, p. 24.

zorunluluğunun getirilmesi, yanıltıcı raporlar hakkında çok büyük cezalar verilmesi,

- Vergi cenneti ülkelerde yerleşik olanlara yapılan belirli ödemelerin stopaja tabii tutulması,
- Vergi cenneti listesinde yer alan ülkelerle ilgili yapılan bir takım işlemler üzerinden işlem harçları alınması,
- Vergi cenneti listesinde yer alan ülkelerle ilgili faaliyetlere ilişkin denetimlerin arttırılması.

2000 raporunda vergi cenneti listesinde bulunan ülkeler şunlardır:

Andorra, Anguilla (İngiltere), Antigua ve Barbuda, Monaco, Aruba (Hollanda), Montserrat (İngiltere), Bahama, Nauru, Bahrain, Hollanda Antilleri, Barbados, Niue, Belize, Panama, Virgin Adaları, Samoa, Cook Adaları (Yeni Zelanda), Seychelles, Dominica, St. Christopher ve Nevis, Cebelitarık(İngiltere), St. Lucia, Grenada, St. Vincent and the Grenadies, Guernsey/Sark/Alderney (İngiltere), Tonga, Isle of Man (İngiltere), Turks and Caicos, Jersey (İngiltere), U.S. Virgin Islands, Liberia, Vanuatu, Liechtenstein.

5.1.3. 2001 Yılı OECD Raporu[47]

14 Kasım 2001 tarihli konsey toplantısında kabul edilmesi kararlaştırılan 2001 yılı ilerleme raporunda vurgulanması gerekli olan en önemli gelişmenin, vergi cennetlerine ve zararlı tercihli vergi rejimlerine sahip ülkelere ilişkin ortak uygulanması planlanan yaptırımlarla ilgili olduğu söylenebilir. Bu raporda sözkonusu alana ilişkin olarak alınan kararlar şu şekilde özetlenebilir:

- vergi cennetlerine ve zararlı tercihli vergi rejimlerine sahip ülkelere ilişkin ortak uygulanması planlanan yaptırımlar, sözkonusu uygulamaların meydana getirdikleri zararlı etkilerle orantılı ve sadece bu etkileri ortadan kaldırmaya yönelik olmalıdır.[48]
- vergi cennetlerine ve zararlı tercihli vergi rejimlerine sahip ülkelere karşı OECD üyesi ülkeler tarafından ortak bir şekilde benimsenen yaptırım içeren kararların uygulanmaları, her bir üye ülkenin kendi takdirine bırakılmıştır.

[47] OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report, Organisation for Economic Cooperation and Development, November 2001, pp.1-13.
[48] L. P. Szerenyi; "*The OECD's Artificial Approach to Tax Haven (Part II)*", **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, March 2003, p. 19.

5.1.4. 2004 OECD Raporu[49]

OECD tarafından hazırlanan bu raporda diğerlerine göre öncelikle kullanılan terminoloji bakımından bir takım farklılıkların varlığı gözden kaçmamaktadır. Şöyle ki; daha önceki raporlarda vergi cenneti olarak adlandırılan bir çok ülke için bu raporda ülke ya da katılımcı ortak (participating partners) teriminin kullanıldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca 2001 raporunda onbir tanesinin vergi cenneti statüsünden çıkarıldığı OECD kapsamı dışındaki ülkelerin sayısı, 22 ülkeyle daha bilginin etkin bir biçimde değişimi hususunda anlaşma sağlanması sayesinde bu raporda 33'e yükselmiştir. Böylelikle bilgi değişimi ve saydamlık konularında uzlaşmaya yanaşmayan vergi cennetlerinin sayıları bu raporla birlikte 5'e düşmüştür. Bu rapora kadar olan gelişmeleri özetleyecek olursak; 2000 yılı raporunda zararlı tercihli vergi rejimine sahip 47 ülkeden 18'i bu tür etkileri ortaya çıkartan unsurları tamamen yok etmiş, 14'ü ise sözkonusu etkilere neden olan faktörleri modifiye ederek kurtulmuştur. On üç ülkenin ise vergi sistemlerinde yapılan ayrıntılı tetkikler neticesinde, aslında zararlı etkilere sahip olmadığı kanaatine varılmıştır. Sonuçta sadece iki ülkenin bazı uygulamalarının zararlı ve tercihli özelliklere sahip olduğu neticesine ulaşılmıştır. Bu raporda izlenen bir başka gelişme ise, katılımcı ülkeler arasında vergi konusuna giren hususlara ilişkin bilgilerin etkin değişimleriyle alakalı model bir anlaşmanın geliştirilmiş olmasıdır.

2004 raporundan iki yıl sonra 2006 yılında yayınlanan yeni ilerleme raporunda ise, bazı özellikleri OECD'nin 1998 raporundaki zararlı tercihli vergi rejimi kriterleriyle örtüşen ülke sayısı sadece bire düşmüş ve OECD'nin bu alandaki çalışmalarının başlangıçta belirlenen amaçları büyük bir başarı ile gerçekleştirdiği vurgulanmıştır.[50]

Ancak**,** OECD nezdinde zararlı vergi rekabetine karşı başlatılan girişimlerin günümüze kadar kat etmiş olduğu aşama her ne kadar 2006 raporunda belirtildiği üzere üye ülkeler tarafından başarılı bulunsa da, bu gelişmeler çerçevesinde alınan özellikle ortak mücadeleye ilişkin yaptırımlarla ilgili bazı kararların, ülkelerin vergileme otoritesine bir müdahale olarak algılandığı ve uluslararası hukuk kurallarına aykırılık teşkil ettiği görüşleri de bir takım ülkelerce dile getirilmektedir.[51] Ayrıca OECD'nin sadece üye ülkeleri ilgilendiren bir takım kararlar alabileceği, tüm dünya ülkelerinin mali bağımsızlıkları ile alakalı bazı yaptırımlar içeren kararlar alma yetkisine sahip olmadığı, vergi cenneti ya da zararlı tercihli vergi rejimine sahip ülkeler belirlenirken Hong Kong, Singapur gibi ülkelerin göz ardı edilip çifte standart gözetilerek çoğunlukla küçük ada

---

[49] OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2004 Progress Report, Organisation for Economic Cooperation and Development, February 2004, pp.1-18.

[50] OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: 2006 Update on Progress in Member Countries, Organisation for Economic Cooperation and Development, 2006, pp.1-6.

[51] J. Gross, "*OECD Defensive Measures against Harmful Tax Competition Legality under WTO*", **International Tax Review**, Vol. 31, Issue 11, 2003, pp. 390-401.

devletlerinin adlarının raporlarda telaffuz edildiği gibi hususlar da, çok ses getiren eleştiri konuları arasında yer almışlardır.[52]

5.2. Avrupa Birliği Bünyesindeki Girişimler

Avrupa Birliği'nin henüz kurulma aşamalarındaki anlaşmalarda üye ülkeler arasında müşterek bir vergi tabanının meydana getirilmesi ve rekabeti bozucu vergisel uygulamaların ortadan kaldırılmasına yönelik hükümlerin yer aldığı bilinmektedir.Ancak burada Ruding raporu, Monti referandumu, yürütme kodu (code of conduct) girişimi v.b. daha güncel gelişmelerin yansıtılması uygun bulunmuştur.

5.2.1. Ruding Raporu

1992 yılında yayınlanan Ruding raporu, 1990 yılında şirketlerin vergilendirilmelerine ilişkin olarak AB bünyesinde kurulan komisyonun altında, başkanlığı Onno Ruding tarafından yapılan bağımsız uzmanlar komitesince gerçekleştirilen iki yıllık bir çalışma neticesinde hazırlanmıştır. Raporun ana amacı, birliğe üye ülkelerdeki kurumlar vergisindeki farklılıkların genel olarak birlik piyasalarının işleyişleri üzerinde bozucu etkilere sahip olup olmadığı, eğer bu türlü etkiler mevcut ise bunların bertaraf edilmelerine ilişkin ortak tedbir almaya ihtiyacın bulunup bulunmadığı ve son olarak da, sözkonusu tedbirlerin hangilerinin daha uygun olabileceği sorularının yanıtlanması temeline dayanmaktadır.[53]

Bu rapor, öncelikle üye ülkelerde uygulanan kurumlar vergisi oranları, matrahı, vergi sistemleri ve çifte vergilendirmeye ilişkin hususlardaki mevcut farklılıkları ortaya koyarak; çeşitli üye ülkelerdeki kurumlar vergisi ile ilgili uygulamaların, şirketlerin yatırım kararları üzerinde ve yatırımların yerinin seçilmesinde bozucu etkilere sahip olduğu kanısına varmıştır.[54] Raporda üye ülkeler arasında vergisel farklılıklar somut örnekler verilerek irdelenmiştir. Örneğin, İrlanda'da üretim sektöründeki şirketlere uygulanan kanuni kurumlar vergisi oranı % 10 iken Almanya'da aynı oranın %57,5 olduğu

---

[52] R. Sanders, "*The Fight against Fiscal Colonialism: The OECD and Small Jurisdictions*", **The Round Table**, Carfax Publishing, 2002, pp. 325-348.
T. Dwyer, D. Dwyer; "*Transparency Versus Privacy: Reflections on OECD Concepts of Unfair Tax Competition*", **Journal of Financial Crime**, Volume 9, Issue 4, April 2002, pp. 330-341.

[53] M. Devereux, "*The Ruding Committee Report: An Economic Assessment*", **Fiscal Studies**, Volume 13, Issue 2, May 1992, pp. 96–107.

[54]European Commission, "Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation (Ruding Committee)", Official Publications of the European Communities, March 1992, Luxembourg.

vurgulanmıştır. Tüm bunların bir sonucu olarak da detaylı bir takım önerilerde bulunmuştur. Bu öneriler şu şekilde özetlenebilir:

- Üye ülkelerin mobil yatırımları kendilerine çekmek için kullandıkları teşvik edici vergi hükümleri kaldırılmalıdır.
- Ulusal vergi mevzuatlarındaki sınır ötesi ortaklıkları ve yatırımları negatif olarak etkileyen hükümler tespit edilip, ayıklanmalıdır.
- Ulusal işletmeleri, diğer ülke işletmeleri karşısında ayrıcalıklı konuma getiren vergi hükümleri kaldırılmalıdır.
- Uzun dönemde oranı tüm üye ülkelerde aynı olan ve matrahı ilgilendiren genel konuların uyumlaştırıldığı bir kurumlar vergisi kabul edilmelidir.

Ruding komitesi tarafından AB bünyesinde kurumlar vergisi alanında bir uyumlaştırmanın sağlanmasına yönelik olarak getirilen öneriler bazı ülkelerin tenkitleri nedeniyle pek bir uygulama alanı bulmasa da, vergi rekabeti alanında AB için bir dönüm noktası olarak görülmektedir.

5.2.2. Monti Memorandumu

Birincisinin mart 1996 yılında yayınlandığı memorandum sonucunda, üye ülkelerin dikkatleri vergi politikaları ile ilgili konularda şu noktalara çekilmiştir:

- Üye ülkelerde vergi gelirlerinin istikrarlı bir yapıya kavuşturulması,
- Ortak pazarın en uygun şekilde işleyişinin garanti altına alınması,
- İstihdamın teşvik edilmesi.

Üye ülkelerin vergi sistemlerindeki adil olmayan vergi rekabeti neticesinde, ülkelerin vergilenebilir matrahlarının aşındığı ve bu durumun piyasalara farklı bozucu etkileri de beraberinde getirdiği müzakerede dile getirilmiş, özellikle sermaye gelirlerinden alınan vergiler alanında yaşanan erozyonun istihdam üzerindeki vergi yükünü arttırdığı vurgulanmıştır. Müzakerede bu durumun birlik genelinde işsizliği körükleyeceği hususunun endişesi de ayrıca belirtilmiştir.[55]

Bu müzakereyi takiben üye ülkelerin maliye bakanları Avrupa Birliği bünyesindeki zararlı vergi rekabeti uygulamalarını daha yakından takibe almak amacıyla bir çalışma grubu oluşturmuşlar ve bu çalışmaların ilk sonuçları ekim 1996 yılında yayınlanan bir raporla açıklanmıştır. Bu raporda AB'deki toplam vergi yükü ve her bir üretim faktörü üzerindeki vergi yükü on beş yıllık bir periyot için hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar neticesinde

[55] L. Hinnekens, "*The Monti Report: The Uphill Task of Harmonizing Direct Tax Systems of EC Member States*", **EC Tax Review**, 1997, pp.. 31-47.

işgücü üzerindeki vergi yükünün 1980-1994 yılları arasında 34,7'den 40,5'e yükseldiği buna karşılık, aynı zaman aralığı içerisinde sermaye, doğal kaynaklar v.b. diğer üretim faktörleri üzerindeki vergi yükünün 44,1'den 35,2'ye gerilediği anlaşılmış, buna neden olan faktörlerden biri olarak zararlı vergi rekabetinin vergi sistemi üzerinde yol açtığı bozulmalar gösterilmiştir.[56]

5.2.3. Yürütme Kodu (Code of Conduct)

Aralık 1997 tarihinde kabul edilen kodun ana kapsamı bireysel vergileme kurallarının dışında kalan, Avrupa Birliği içerisinde faaliyet gösteren şirketlerin vergilendirilmesine ilişkin çerçevenin belirlenmesidir. Daha ayrıntılı olarak, birlik içerisinde yatırım yeri kararları üzerinde etkili olabilen vergileme kurallarını veya başka bir deyişle, birliğin kurumların vergilendirilmesi hususunda gelenekselleşen belli kalıplarından sapma gösteren vergi uygulamalarını tespit etmek amacını taşımaktadır.

Bu amaçları taşıyan çalışma, birlik bünyesinde kurumların vergilendirilmelerine yönelik düşük efektif oranlı uygulamaları, yani zararlı vergi rekabetine yol açabilecek türdeki vergi rejimlerini daha net bir biçimde belirleyebilmek için bazı kriterler oluşturmuştur. Böylelikle hangi uygulamaların zararlı vergi rekabeti olarak nitelendirilebileceği hususunda aşağıdaki kriterlerin dikkate alınması önerilmektedir:[57]

- Vergi sisteminde yer alan teşviklerden sadece mukim (yerleşik) olmayanların ya da onlarla yapılan işlemlerin yararlandırılması,
- Vergi yükümlülerine avantaj sağlayan hükümlerin iç piyasadan ya da ülkenin vergi sisteminden ayrı tutulması,
- Ekonomik anlamda gerçek bir faaliyette bulunmayan şirketlerin de vergisel avantajlardan yararlandırılması,
- Vergiye esas matrahın belirlenmesinde kullanılan uluslararası kurallar (OECD'nin uluslararası transfer fiyatlaması kuralları gibi) dışında kalan bir takım kaidelerin varlığı,
- Vergisel düzenlemelerin açık ya da şeffaf olmaması.

Birliğe üye devletlerin en kısa süre içerisinde mevcut kanun ve uygulamalarını gözden geçirip, varsa bahsedilen kriterlere uygun hükümlerini kaldırmaları ve yeni vergisel düzenlemeler yaparlarken de bu kriterleri göz önünde bulundurmaları, raporda önerilen bir başka hususdur.

---

[56] M. Monti, "*The Single Market and Beyond: Challenges for Tax Policy in the European Union"*, **EC Tax Review**, 1997, p. 2.

[57] C. L. Radaelli, "*The Code of Conduct against Harmful Tax Competition: Open Method of Coordination in Disguise*", **Public Administration**, Volume 81, No 3, 2003, p. 522.

Ayrıca, her bir üye ülkenin diğer üyelerin isteği üzerine konuyla ilgili her türlü bilgiyi paylaşması gerekliliği de vurgulanmıştır.[58]

Bu girişimin ardından mart 1998'de, daha önce belirlenen kriterler dikkate alınmak suretiyle üye ülkelerdeki mevcut zararlı vergisel uygulamaların tespit edilmelerine yönelik bir alt komisyon kurulmuş ve kasım 1998'e kadar olan çalışmalar neticesinde, komisyon ilk raporunda üye ülkelerde 85 potansiyel zararlı vergisel uygulama tespit etmiştir. Komisyonun çalışmalarını yansıtan nihai rapor ise 23 kasım 1999'da tamamlanmış ve bu raporda üye ülkelerdeki 66 muhtelif zararlı vergisel uygulamaya yer verilmiştir.

Bu rapora başta Hollanda olmak üzere bir çok üye ülkeden belirli konularda itirazlar yükseltilmiştir. Bu itirazlar içerisinde en fazla kullanılanı, komisyonun sözkonusu çalışmayı gerçekleştirirken, zararlı vergisel uygulamaların tespitlerine yönelik daha önce belirlenen kriterlerin ötesine geçerek hareket ettiği ve hatta kendisinin yeni kriterler eklediği şeklindeki açıklamalardır.[59]

Sözkonusu rapor her ne kadar zararlı vergi rekabetinin birlik içerisindeki dağılımı konusunda fikir verse de, yaptırım bazında ülkeleri yasal anlamda bağlayıcı bir özellik taşımayarak bir tavsiye kararından öteye geçememiştir. Ancak, birlik içerisindeki vergi rekabetine yönelik yeni çalışmaları teşvik etmiştir.

5.2.4. Zararlı Vergi Rekabeti Unsurlarının Ortadan Kaldırılmasına Yönelik AB'deki Son Gelişmeler

Avrupa Birliği bünyesinde son yıllarda zararlı vergi rekabetinin etkilerinin azaltılmasına yönelik girişimlerin daha çok kurumlar vergisi üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu amaca yönelik olarak hazırlanan çalışmalardan en kapsamlısı, 2002 yılında yayınlanmış ve AB bünyesindeki farklı efektif kurumlar vergisi oranlarının belirlenmesi ile sınır ötesi ekonomik aktiviteleri engelleyici vergisel uygulamalar ve bunların çözümleri konularına hitap eden, 772 sayfalık komisyon raporudur.[60]

Raporun birinci bölümünde AB kapsamındaki ülkelerde marjinal efektif kurumlar vergisi (MEKV) oranları ile ortalama efektif kurumlar vergisi (OEKV) oranlarının nasıl bir değişiklik arz ettiği incelenmiş ve sonuç olarak 2001 yılında MEKV'nin %15,9 ile %31,8 arasında değiştiği

---

[58] Code of Conduct: Bussiness Taxation, Brussels, 2000., (çevrimiçi) http://www.ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/primarolo_en.pdf, 20. 11. 2004.

[59] H. Hamaekers, *" Tackling Harmful Tax Competition - A Round Table on the Code of Conduct*", **European Taxation**, Vol. 40, Issue. 9, Sep 2000, p. 398.

[60] M. P. Devereux, "*Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Union*", **International Tax and Public Finance**, Volume 11, 2004, pp. 71-89.

saptanırken, aynı yıl için OEKV'nin %10,5 ile %34,9 arasında farklılık gösterdiği kaydedilmiştir.

Belirtilen oranlardaki bu farklılıklar, 1962 Neumark raporundan bu yana önerilen kurumlar vergisi oranlarında yapılması önerilen bir harmonizasyon çalışmasının, AB ülkelerinde kurumlar vergisi oranlarının dağılımlarında büyük ölçüde bir törpülemeye gidilmesi ile sonuçlanacağı gerçeğini gözler önüne sermiştir.[61]

Çalışmanın ikinci bölümünde ise, sınır ötesi ekonomik faaliyetler için bir engel oluşturabilecek vergisel uygulamalar saptamaya gayret edilmiş ve neticede sınır ötesi kar dağıtım işlemlerinin vergilendirilmesi, transfer fiyatlaması ve çifte vergilendirme hususlarındaki bazı mevcut vergisel uygulamaların devletler arası ekonomik aktiviteler üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu vurgulanmıştır.

Bu raporun sonrasında yapılan çalışmalarda özellikle kurumlar vergisi oranlarına ilişkili bir takım çözüm önerileri geliştirilmeye gayret edilmiştir. Bu önerilerden birinde, merkezi AB içinde olan çok uluslu şirketlerin gerçekleştirecekleri tüm ticari faaliyetleri için belirlenecek tek bir kurumlar vergisi oranına tabi tutulmaları öngörülürken, sözkonusu verginin hesaplanmasında her bir devletin kendi kurumlar vergisi yasasında var olan kuralların geçerli olması gerektiği vurgulanmaktadır. Buna çok benzeyen diğer bir öneri ise, AB içerisinde faaliyet gösteren tüm kurumların tek bir kurumlar vergisi yasasına bağlı olması gerektiği esasına dayanırken, bu yasanın uygulamasının ise yeni kurulacak ortak bir vergi otoritesi tarafından yapılmasının doğru olacağı savı ileri sürülmektedir.[62]

Katma değer vergisinde (KDV) ise 1992 tarihinde en alt sınır olarak kabul edilen %15'lik standart oran ve aynı tarihli raporun h bendinde sayılan mal ve hizmetlere uygulanılabilecek en alt sınır olarak kabul edilen %5'lik oranın bu alandaki zararlı vergi rekabetinin ortadan kaldırılmasında bir ölçüt olarak kullanımının devamı şeklinde bir uzlaşıya varılmıştır. Ancak, AB bünyesindeki ülkelerde uygulanan KDV oranlarını gösteren Tablo 5 incelendiğinde bu konuda alınmış olan kuraldan sapmalar bulunduğu gözden kaçmamaktadır.

[61] Commission of the European Communities, "*Company Taxation In the Internal Market*", Commission Staff Working Paper, Brussels, 2001, p. 123.
[62] R. Verrue, "*Tax Competition in the EU a few Remarks on the Current State of Play*", Brussels 2004, ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/speech-robert_verrue-2004.04.29.pdf, 30.07.2004.

Tablo 5: AB Ülkelerinde KDV Oranları

Üye Ülkeler	En Düşük Oran	İndirilmiş Oran	Standart Oran
Belçika	-	6	21
Bulgaristan		7	20
Çek Cumh.	-	5	19
Danimarka	-	-	25
Almanya	-	7	19
Estonya	-	5	18
Yunanistan	4.5	9	19
İspanya	4	7	16
Fransa	2.1	5.5	19.6
İrlanda	4.4	13.5	21
İtalya	4	10	20
Güney Kıbrıs	-	5 / 8	15
Letonya	-	5	18
Litvanya	-	5 / 9	18
Lüksemburg	3	6	15
Macaristan	-	5	20
Malta	-	5	18
Hollanda	-	6	19
Avusturya	-	10	20
Polonya	3	7	22
Portekiz	-	5 / 12	21
Romanya	-	9	19
Slovenya	-	8.5	20
Slovakya	-	10	19
Finlandiya	-	8 / 17	22
İsveç	-	6 / 12	25
İngiltere	-	5	17.5

Kaynak: European Commission, **VAT Rates Applied in the Member States of the European Community**, DOC/2108/2007, Brussels, January 2007, p.3.

Görüldüğü üzere, %5 olması gereken en düşük oran kararından sapmalar istisnai denilemeyecek kadar çoktur.

Sonuç olarak denilebilir ki, zararlı vergi rekabeti ile mücadele denildiğinde akla ilk uluslararası mobil sermayenin karlılık durumunu etkileyebilen, kurumlar vergisi hususunda yapılan düzenlemeler gelmekte ise de, bu konuda AB bünyesinde yapılan çalışmaların bağlayıcılıklarının, uygulamalar göz önüne alındığında henüz arzu edilen seviyelere ulaşmaktan uzak olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, bir vergi rejiminin zararlı etkilere sahip olup olmadığı hususunda kullanılan kriterler arasında yer aldığını bildiğimiz transfer fiyatlaması hususundaki kurallara uymada titizlikle davranılmaması konusunun, sınır ötesi ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirilmelerinde de bir engel olarak görüldüğü son gelişmelerden anlaşılmaktadır. Uluslararası vergi rekabeti ve transfer fiyatlaması konularının maliye literatüründe birlikte anılır hale gelmesi, hatta transfer fiyatlamasının ülkelerin vergi rejimlerinin zararlı özellikler içerip içermediğinin belirlenmesinde kullanılan kriterlerden biri olması; bir sonraki bölümde transfer fiyatlaması sorununun derinlemesine ele alınması gerekliliğini ortaya koymuştur.

BÖLÜM II

TRANSFER FİYATLAMASI

1. TRANSFER FİYATLAMASI KAVRAMI

Firmaların zaman içerisinde büyümeleriyle bir çok işlem artık farklı departmanlar altında yürütülmeye başlanmakta ve bu ayrı birimlerin göstermiş olduğu gelişimle birlikte, her bir bölüm ayrı birer kar ve maliyet merkezi gibi hareket etmektedir. Bazı birimler hammadde satın alırken, bazıları yarı mamul üretmekte bir kısmı ise mamulleri nihai hale getirirken, pazarlama birimi ürünlerin satışlarıyla ilgilenmektedir.

Her bir birim ayrı birer kar ve maliyet merkezi olarak faaliyet göstermeye başladığından, bu birimlerin performansları genel merkez tarafından genellikle o birimce üretilen net kar usulüne göre değerlendirilmektedir. Departmanlar tarafından belirli bir dönemde elde edilen net karın hesaplanması, farklı birimler arasında sık sık gerçekleştirilen alış-verişler sebebiyle güçleşmektedir. Çünkü birimler arasında gerçekleştirilen her bir işlem, her iki departmanın da karlılığını etkilemektedir. Örneğin yarı mamul üreten birimin bu ürünü nihai maldan sorumlu olan departmana göndermesiyle, hem yarı mamulü gönderen hem de bunu satın alan birimin sözkonusu işlem dolayısıyla kar/zarar tablosu etkilenecek, bu etki de firmanın izlediği transfer fiyatlaması politikasına bağlı olarak değişecektir. Buradan da anlaşılacağı üzere transfer fiyatlaması, bir firmanın farklı birimleri arasında mal veya hizmetlerin el değiştirmesi esnasında, ilgili departman tarafından o mal veya hizmete değer biçme sürecidir.[63] Her bir işleme biçilen değer ise transfer fiyatıdır.

Transfer fiyatlamasının, her bir departmanın karlılığının hesaplanması yanında, birim yöneticilerinin kendi birimleriyle ilgili alım-satım v.b. kararları alırlarken onlara yol gösterici ve bir bütün olarak firmanın karlılığını etkileyen kararlarda diğer birimlerin yöneticileriyle uyum içerisinde olabilmelerini sağlayıcı önemi de bulunmaktadır.[64]

Tüm bunlardan transfer fiyatlaması işlemlerinin özellikle büyük işletmeler açısından son derece önem taşıdığı anlaşılmaktadır.

1.1. Uluslararası Transfer Fiyatlaması Kavramı

Birden fazla ülkede faaliyet gösteren şirketlerin birbirleriyle ya da bölümleri, bağlı ortaklıkları, iştirakleri, v.b. arasında yaptıkları mal, hizmet

---

[63] R. Y.W. Tang;**Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing**, Quorum Books, Connecticut, London, 2002, p.1.

[64]C. Drury; **Management and Cost Accounting**, Chapmen and Hall, London, 1995, p. 759. D. R. Hansen, and M. Mowen; **Cost *Management***, *South-Western College, USA, 1997, p. 793.*

alışverişlerinde uyguladıkları ve yine aynı birimlerde teknik bilgi gibi diğer gayri maddi hakların değişime konu olması durumunda kullanılan fiyatlamaya uluslararası transfer fiyatlaması denilmektedir.[65]

Son yıllar içerisinde çok uluslu şirketlerin gerek iş aktivitelerini gerçekleştirdikleri ortamda gerekse yapılan iş hacminde meydana gelen değişiklikler firma içi ticareti ve dolayısıyla transfer fiyatlamasını etkilemiştir. Özellikle 1980'lerden itibaren kendisini daha da fazla hissettirmeye başlayan küreselleşme ve elektronik ticaretin de gelişimiyle değişik ülkelerdeki piyasalara girişler üzerindeki risklerin azalması[66] uluslararası ticaretin hacminin artmasına katkıda bulunmuştur. Uluslararası ticaret hacmindeki bu artış, çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlaması uygulamalarının da çoğalması ile neticelenmiştir. Yine, çok uluslu şirket sayısında görülen artışlar ve buna paralel olarak gelişen şirket birleşmeleri de transfer fiyatlaması uygulamaları üzerinde benzer etkilere yol açan nedenler arasında sayılabilir.

1.2. Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Amaçları

Çok uluslu şirketler performans denetimi, yabancı ülkelerde bulunan şubelerindeki nakit akışının denetlenmesi, kur risklerinin minimize edilmesi, enflasyon riskinin azaltılması, maliyetlerle gelirlerin gerçek durumlarının yansıtılabilmesi ve global vergi yükünün planlanması gibi bir çok amacın gerçekleştirilmesinde uluslararası transfer fiyatlamasından yararlanmaktadırlar.[67]

Uluslararası ticaretin yerli para yerine döviz ile gerçekleştirilmesi sonucunda, özellikle kurların çok değişken olduğu durumlarda kur kazanç ya da kayıpları oluşabilmektedir.[68] Uluslararası transfer fiyatlamasıyla sözkonusu kayıpların azaltılması ya da döviz kurlarındaki dalgalanmalar sayesinde başka ülkedeki bağlantılı olunan şirkete gönderilebilmesi veyahut ta global karın zayıf paradan kurtarılabilmesi mümkün olabilmektedir. Bunları gerçekleştirebilmek amacıyla şirket merkezi ile bağlı şirketler arasında gerçekleştirilen ödemelerdeki para birimi, ödeme periyotları ve malların dağıtım zamanları muhtemel kur dalgalanmalarına göre

---

[65] H. M. Victor, H. H. Harlow, W. Y. Chun*; "International Transfer Pricing: Practical Solutions for Intercompany Pricing-Part II*", **International Tax Journal**, Winter 2003.

[66] M. Çak; **Dünyada ve Türkiye'de Elektronik Ticaret ve Vergilendirilmesi**, İTO Yayınları, 2002-6, s.33.

[67] W. M. Abdallah; **International Transfer Pricing Policies-Decision-Making Guidelines for Multinational Companies**, Quorum Bokks, New York, Westport-Connecticut-London, 1989, p.21.

K. S. Cravens; "*Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms*", **International Business Review**, Volume 6, no.2, 1997, p.132.

[68] L. Oxelheim, **International Financial Market Fluctuations**, John Wiley&Sons, New York, 1985, p.61.

ayarlanabilmektedir.[69] Bu duruma bir örnek verecek olursak, farz edelim ki, iki ayrı ülkede (Türkiye, ABD) faaliyet gösteren çok uluslu bir şirketin, ABD'de bulunan merkezinden Türkiye'deki iştirakine, 1 YTL'nin 1 USD'ye eşit olduğu 1 ağustos 2007 tarihinde, bedeli 6 ay sonra ödenmek üzere, 40.000 USD değerinde bir satış yapılsın. Ayrıca, ABD'deki firma bu satış üzerine 4.000 USD transfer fiyatı eklemiş olsun. Bu süre zarfında döviz kurlarında ciddi bir oynama olduğunu ve 1 mart 2007'de yani ödeme gününde, 1 USD'nin artık 2 YTL' ye eşit olduğunu varsayalım. Bu durumda Türkiye'deki iştirak ABD'deki firmaya sözkonusu alım için orjinal transfer fiyatına göre 44.000 YTL fazla ödeyecek, böylece firma hem kar transferi yapacak hem de gelirlerini güçlü para cinsine çevirmiş olacaktır.

Yine, çok uluslu şirket çeşitli sebeplerle ihtiyaç duyduğu nakit akışını, iştiraklerinden transfer fiyatlaması yoluyla temin edebilmektedir. Bunun yanı sıra, piyasasına yeni girilen ülkelerde tutunabilmek amacıyla mal ve hizmetlerin düşük transfer fiyatlarıyla o ülkedeki ortak şirkete gönderilmesi sözkonusu olmakta, böylelikle ilgili ülkede rekabet edebilme şansı arttırılmaktadır.

Tüm bunların yanı sıra transfer fiyatlaması özellikle çok uluslu şirketlerde vergi planlamasının önemli bir enstrümanı olarak da kullanılmaktadır.[70] Nitekim transfer fiyatlamasının çok uluslu şirketlerce; vergi sonrası karın maksimizasyonu, dış ticaret üzerinden alınan vergilerin düşürülmesi, ihracatta fazla vergi iadesi alınması, vergi tevkifatı matrahının azaltılması gibi amaçlar için kullanıldığı çeşitli kaynaklarca belirtilmektedir.[71] Ayrıca, içinde bulunduğumuz çağda meydana gelen sosyal, politik, ekonomik ve teknolojik değişmelerin çok uluslu şirketlerin global vergisel planlarını yaparlarken, transfer fiyatlaması gibi bir aracı daha rahat kullanabilmelerini sağladığı yönünde görüşlere, ilgili literatürde çokça rastlanmaktadır.

Farklı vergilendirme otoritelerinin geçerli olduğu ülkelerde faaliyet gösteren çok uluslu şirketler, bu ülkelerdeki vergisel farklılıklardan yararlanmak suretiyle manipüle edilmiş düşük yada yüksek transfer fiyatları kullanarak kendi global vergi yüklerini en alt seviyelere düşürmekte ve karlarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar.[72]

Transfer fiyatlamasının çok uluslu şirketlerce vergisel planlamada nasıl kullanıldığını Türkiye ve bir AB ülkesinin yer aldığı bir örnekle açıklayacak olursak:

---

[69] J. S. Arpan, L. H. Radebaugh; **International Accounting and Multinational Enterprises**, second edition, New York, 1985, John Wiley&Sons Inc., p. 259.

[70] T. Baldenius, N. M. Melumad, S. Reichelstein; "*Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing*", **The Accounting Review**, Volume 79, No. 3, 2004, p. 591.

[71] Y. Öncel; "*Transfer Fiyatlaması Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Vergilendirme***", Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, Kırkbirinci Seri, Yıl: 2002, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Yayını, 2003, s.7-8.

[72] C. L. Emmanuel; "*Income Shifting and International Transfer Pricing: A Three- Country Example*", **Abacus**, October 1999, Volume 35, Issue 3, p. 253.

Varsayalım ki, şirket merkezi bir Avrupa Birliği ülkesinde bulunan çok uluslu şirket, 500 € maliyetle satın aldığı ya da üretmiş olduğu mal veya hizmet grubunu, üzerine 1000 € daha ekleyerek 1500 € 'luk bir transfer fiyatıyla Türkiye'de bulunan iştirakine göndermiş olsun. Türkiye'deki firma da bu mala ait nihai satışı iç piyasada 2500 € 'ya gerçekleştirsin. AB ülkesindeki kurumlar vergisinin %15, Türkiye'deki kurumlar vergisinin %45 olduğu varsayımında, şirket global olarak 600 € vergi ödemek durumunda kalacaktır. Böylece bu işlem neticesinde vergi sonrası net global karı ise 1400 € olacaktır.

	Şirket Merkezi (AB Ülkesi)		Ortak Şirket (Türkiye)	
	Maliyet	Transfer Fiyatı	Nihai Satış F.	Toplam
	500€	1500€	2500€	
Vergi Ö. Kar	1000€		1000€	2000€
Vergi Or.(%)	15		45	
Ödenen V.	150€		450€	**600**€
Vergi S. Kar	850€		550€	**1400**€

Eğer AB ülkesinde bulunan ana şirket bu işlemde 1000 € yerine 1700 € ekleyerek transfer fiyatını toplamda 2200 € 'ya çıkararak bu işlemi gerçekleştirmiş olsa, bu defa şirketin her iki ülkede ödemekle yükümlü toplam kurumlar vergisi tutarı 390 € 'ya gerilerken, global kar 1610 €'ya yükselecektir.

	Şirket Merkezi (AB Ülkesi)		Ortak Şirket (Türkiye)	
	Maliyet	Transfer Fiyatı	Nihai Satış F.	Toplam
	500€	2200€	2500€	
Vergi Ö. Kar	1700€	300€	2000€	
Vergi Or.(%)	15	45		
Ödenen Vergi	255€	135€		**390**€
Vergi S. Kar	1445€	165€		**1610**€

Vergi oranlarının tam tersi olduğu bir durumda, yani şirket merkezinin bulunduğu AB ülkesindeki kurumlar vergisi oranının %45, Türkiye'deki kurumlar vergisi oranının ise %15 olarak uygulandığı bir durumda ise, çok uluslu şirket malını Türkiye'de bulunan iştirakine nihai satış için gönderirken global karını arttırabilmek ve vergisel sorumluluklarını

düşürebilmek amacıyla düşük transfer fiyatlaması politikasını seçecektir. Böyle bir durumda ana şirketin 500 €'luk maliyeti bulunan mal grubunu, maliyetinin 100 € altında 400 € transfer fiyatıyla Türkiye'deki iştirakine gönderdiğini ve Türkiye'deki firmanın da sözkonusu malı ilk örnekteki fiyata, yani 2500 €'ya sattığını düşünelim. Böylelikle şirketin toplam kurumlar vergisi yükümlülüğü 315 €'ya düşerken, global karı 1685 €'ya yükselmiş olacaktır.

	Şirket Merkezi (AB Ülkesi)		Ortak Şirket (Türkiye)	
	Maliyet	Transfer Fiyatı	Nihai Satış F.	Toplam
	500€	400€	2500€	
Vergi Ö. Kar	-100€		2100€	2000€
Vergi Or.(%)	45		15	
Ödenen Vergi	0€		315€	**315€**
Vergi S. Kar	-100€		1785€	**1685**€

Bu örnekten de anlaşılacağı üzere, global düzeyde faaliyet gösteren işletmeler farklı vergisel düzenlemelere tabi olmaları durumunu değerlendirerek, vergi oranlarındaki değişiklikleri vergi planlamasında önemli bir faktör olarak görmekte[73] ve transfer fiyatlarını düşük ya da yüksek tutmak suretiyle vergi sonrası karlarını arttırabilmektedirler.[74] Bu suretle maliyetler vergi oranı yüksek olan ülkelere kaydırılırken, karlar vergi oranları düşük ülkelere transfer edilmektedir.[75]

Elbette ki dış ticaret vergileri ve tüketim vergilerinde de, kurumlar vergisindekine benzer uygulamalar gözlemlenmekte ve çok uluslu şirketler düşük dış ticaret vergileri ile düşük tüketim vergisi sorumluluğu olan ülkelerde bulunan iştiraklerine yüksek transfer fiyatıyla, yüksek dış ticaret vergileri ile yüksek tüketim vergisi sorumluluğu olan ülkelerde bulunan iştiraklerine ise düşük transfer fiyatlarıyla mal ve hizmetler sevk etmektedir. Bu sayede, global olarak olması gerekenden daha az dış ticaret vergisi ve katma değer vergisi ödenmektedir.[76] Yine, ödenmesi gereken dış ticaret vergilerinin gerçekleşen işlemin değeri üzerinden hesaplandığı durumlarda,

[73] United Nations Conference on Trade and Development, **Transfer Pricing- Unctad Series on Issues in International Investment Agreements**, United Nations Publication, New York, Geneva, 1999, p.2.
[74] J. Gruber; **Public Finance and Public Policy**, Worth Publisher, New York, 2005, p.685.
[75] L. Eden and A. M. Rugman, **Multinationals and Transfer Pricing**, Croom Helm, London, 2001, p.252.
[76] W. M. Abdallah, **op.cit**., p. 20.

düşük transfer fiyatı politikasının izlenmesi, sözkonusu vergisel yükümlülükleri de azaltmaktadır.[77]

Eğer ülkenin vergi sisteminde ihracatı teşvik etmek için vergi iadesi sistemi bulunuyorsa, ortağı olduğu şirkete mallarını sevk eden firma, uygulayacağı yüksek transfer politikası yoluyla gereğinden fazla vergi iadesi almaya da hak kazanabilmektedir.[78]

Ancak burada hemen belirtmeliyiz ki, yukarıda bahsedilen avantajları elde edebilmek için çok uluslu şirketlerin vergi planlaması yaparlarken transfer fiyatlarında gerçekleştirdikleri manipülasyonlar birbirleriyle çelişkili sonuçlar meydana getirebilmektedir. Bu nedenle, bir çok olumlu ve olumsuz neticeler göz önünde bulundurularak global karın maksimizasyonu açısından pozitif gelişme sağlayacak bir strateji izlenmektedir. Şöyle ki, bir iştirak, farklı bir ülkede bulunan başka bir iştirake ya da ana şirkete mallarını sevk ederken gümrük yükümlülüklerini azaltmak amacıyla düşük transfer politikası izleyebilmekte, ancak bu durum sevkıyatı yapan firmanın maliyetlerini de eksilteceğinden, faaliyet gösterdiği ülkede daha fazla kurumlar vergisiyle karşılaşmasına neden olabilmektedir.[79]

Görüldüğü üzere piyasa fiyatlarından farklı olarak bir şirketin genel çıkarlarını gözetmesi sonucu oluşan transfer fiyatlarının özellikle ülkelerin vergi matrahlarını erozyona uğratması, bir çok ülkenin ve OECD gibi ekonomik birliklerin bu konuda çeşitli uygulamalar başlatmasına neden olmuştur.

2. TRANSFER FİYATLAMASI İLE İLGİLİ YAPILAN ULUSLARARASI DÜZENLEMELER

Uluslararası iş çevrelerinde görülen sürekli değişimlerin neticesinde pek çok ülke ve ekonomik birlik hem transfer fiyatlaması ile ilgili kurallar koymaya hem de mevcut kurallarını yenileme girişimleri içerisinde bulunmaya başlamıştır. Bu hususta başta OECD olmak üzere, AB, ABD, Kanada ve Avustralya tarafından alınan önlemler ve gerçekleştirilen uygulamalar diğer ülkelere örnek teşkil etmektedir.

2.1. OECD Uygulamaları[80]

14 aralık 1960 yılında Paris'te ekonomik büyüme ve uluslararası ticaretin yaygınlaştırılması amaçlarıyla kurulan OECD, uluslararası transfer

---

[77] C. Adams, R. Coombes**; Global Transfer Pricing: Principle and Practice**, Selwood Printing Ltd, Burgess Hill, West Sussex, 2003, p. 347.

[78] G. G.Muller, H. Gernon, G. K. Meek; **Accounting An International Perspective**, New York, 1992, Richard D. Irving Inc., p.170.

[79] S. Plasschaert; **Transnational Corporations : Transfer Pricing and Taxation, UN Library on TNCs**, London and New York: Routledge, 1994, p. 2.

[80] Bu kısım genellikle OECD'nin 2001 yılında yayınlamış olduğu "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations" adlı rapordan yararlanılarak hazırlanmıştır. Farklı kaynaklar ayrıca dipnotlarda belirtilecektir.

fiyatlamasına yönelik ilk girişimlerini 1979 yılında yayınladığı "Transfer Fiyatlaması ve Çok Uluslu İşletmeler" adlı raporuyla gerçekleştirmiş ve daha sonra belirli aralıklarla sözkonusu raporu güncelleyerek, bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmiştir.

1979 raporu, daha çok emsallere uygunluk koşulu (arm's length principle) ile ilgili geniş bir rehber özelliği taşırken[81], 1984 yılındaki rapor;

- transfer fiyatlaması, bu hususstaki kurallara uyum ve karşılıklı anlaşma prosedürleri,
- çok uluslu bankaların vergilendirilmesi,
- merkezi idari hizmetleri sonucunda oluşan maliyetlerin dağıtılması,

şeklinde üç ayrı konuya ayrılmıştır.[82] Bu nedenle sözkonusu raporun başlığı "Transfer Fiyatlaması ve Çok Uluslu İşletmeler: Üç Vergi Sorunsalı" şeklindedir. 1995 yılındaki rapor ise OECD'nin bu alandaki en kapsamlı çalışması olarak dikkat çekmekte olup; 1979 ve 1984 raporlarının yanı sıra, 1993 yılında yine OECD tarafından yayınlanan ve 1992'de ABD'nin transfer fiyatlaması hususunda 482 numaralı kod da yaptığı revizyonla ilgili tartışmaları içeren metni de kapsamaktadır.[83] Bu çalışmadan sonra 2001 yılında, mart 1996, ağustos 1997, şubat 1998 ve ekim 1999 yıllarında yapılan eklemeleri de içeren yeni bir kapsamlı çalışma gerçekleştirilmiştir.[84] Sözkonusu çalışmada da ilk bölüm OECD'nin transfer fiyatlaması alanındaki düzenlemelerinin temelinde yer alan emsallere uygunluk esasının açıklanmasına ayrılmıştır.

2.1.1. Emsallere Uygunluk Esası

Bağımsız şirketler birbirleriyle iş yaparken, transfer edilen malların ya da sunulan hizmetlerin fiyatlarıyla bu transferlerin ya da hizmet sunumlarının koşulları genelde piyasa güçleri tarafından belirlenmektedir. Bir çok uluslu şirkete bağlı girişimlerin birbirleriyle gerçekleştirdikleri işler ise, piyasa güçleri tarafından doğrudan etkilenmeyebilmektedir. Piyasa güçlerinin olmadığı bir durumda ya da özel bir ticari strateji benimsendiğinde, piyasa fiyatını doğru biçimde belirlemek güçleşmektedir.

Çok uluslu şirketlerdeki bağlı girişimler büyük oranda bir özerkliğe sahiptir ve genellikle birbirleriyle sanki bağımsız girişimler gibi pazarlık yaparlar. Girişimler hem üçüncü taraflarla hem de bağlı girişimlerle olan

---

[81] OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises**, Paris, 1979.
[82] OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues**, Paris, 1984.
[83] OECD, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Paris, 1995.
[84] OECD, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Paris, 2001.

ilişkilerinde piyasa koşullarından kaynaklanan durumlara benzer tepki verirler. Örneğin yerel yöneticiler kendi birimlerinin karlılık durumlarını doğru yansıtan kayıtlar oluşturmak istediklerinden, şirketlerinin karlarını azaltacak fiyatları kullanmak istemeyebilirler. Ancak bazen bağlı girişimler arasındaki ilişkilerin, pazarlığın sonucunu etkileyebildiği durumlar ortaya çıkabilir. Bu nedenle, bağlı ortaklıklar arasında piyasa koşullarına benzeyen sıkı pazarlıklar olduğunun kanıtlanması dahi tek başına işlerin emsallere uygunluk esasına göre gerçekleştiğini göstermek için yeterli değildir.

Transfer fiyatlaması piyasa esaslarını ve emsallere uygunluk ilkesini yansıtmadığında, bağlı girişimlerin vergi yükümlülükleri ve ev sahibi ülkelerin vergi gelirleri bozulabilmektedir. Bu nedenle, OECD üyesi ülkeler vergisel amaçlı olarak bağlı girişimlerin karlarının bu tür bozulmaları düzeltmek için gerekli biçimde düzenlenebileceğini ve böylelikle de emsallere uygunluk ilkesine uyulmasının sağlanacağını kabul etmişlerdir. OECD üyesi ülkeler benzer durumlarda ve benzer işlemlerde geçerli olmak üzere bağımsız girişimler arasında gerçekleşmesi beklenen ticari ve finansal ilişkilerin koşullarının, bağlı şirketler için birer karine teşkil edeceğini kabul etmektedirler.

Emsallere uygunluk ilkesinin belirleyici bir açıklaması, OECD üyesi ülkeler ve gitgide artan oranda üye olmayan ülkelerin de katıldığı karşılıklı vergi anlaşmalarının temelini oluşturan OECD Model Vergi Anlaşmasının IX. Maddesinin I. fıkrasında şu şekilde yapılmıştır.[85]

"İki bağlı ortaklık arasında ticari ve finansal ilişkiler vesilesiyle oluşan şartlar bağımsız şirketlerdekilerden farklılık gösterdiğinde, oluşacak kar sözkonusu bağlı şirketlerin birinde toplanabilir ve ilgili vergilendirme bu koşula göre yapılabilir." Bu durumda emsallere uygunluk yaklaşımı, çok uluslu şirketin farklı birimlerine, ayrı birer bağımsız şirket gibi davranılmasını sağlayarak, bağımsız girişimler arasında gerçekleştirilen benzer işlemler dikkate alınmak suretiyle kar dağıtımı ve vergilendirme yapılmasına yardımcı olur.

Emsallere uygunluk prensibinin uygulanmasında çok uluslu şirketin farklı ülkelerde faaliyet gösteren iştiraklerine ayrı birer şirket gibi davranılmasındaki en büyük neden, iştiraklerin birbirleri arasında gerçekleştirdikleri işlemlerde piyasa mekanizmasının etkilerinin ölçülebilmesidir.[86] Bunun yanı sıra bu prensip, çok uluslu şirketlere bağlı iştirakler arası gerçekleştirilen işlemler ile, bağımsız firmalar arası yapılan işlemlere önyargısız ve tarafsız yaklaşılmasını sağladığından, firmaların karar verme süreçlerinde vergisel endişelerin yer almamasını

[85] **Ibid**, s. 29.
[86] A. D. Witte, T. Chipty; "*Some Thoughts on Transfer Pricing*", **Tax Notes**, Volume 49, No. 9, 1990, pp. 1009-1024.

kolaylaştırmaktadır. Ayrıca bir çok uygulama bu yaklaşımın doğruluğunu kanıtlayacak şekilde gerçekleşmiştir.[87]

2.1.1.1. Emsallere Uygunluk Esasının Uygulanması

Emsallere uygunluk prensibi bazı vergi otoritelerince, çok uluslu şirketlerin büyüklükleri dolayısıyla ortaya çıkan ekonomik avantajları her zaman göz önünde bulunduramadığı gerekçesiyle eleştiriye maruz kalmaktadır.[88] Gerçekten de sözkonusu prensip, ölçek ekonomileri dolayısıyla ortaya çıkabilecek faydaların bağlı ortaklıklar arasında tahsisine imkan tanıyan güvenilir kriterler ortaya koyamamaktadır.

Bazen de çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirdikleri işlemlerin benzerlerinin, bağımsız firmalarca yapılmaması emsallere uygunluk prensibinin uygulamasını güçleştirmektedir. Yine kimi zaman bağlı ortaklıklar arasında gerçekleştirilen çok sayıda sınır ötesi işlemlerin türlerinin saptanması ve bunların vergiden kaçınmak için yapılmadıklarının kanıtlanması dolayısıyla incelenmeleri, hem işletmeler hem de vergi idareleri için önemli idari maliyetler getirebilmektedir. Bunlara ilave olarak, emsallere uygunluk prensibinin istenilen şekilde uygulanabilmesi için gerekli bilgiye erişimin hem vergi idareleri hem de mükellefler açısından zor olması, bu prensibin uygulanmasını güçleştiren ve eleştirilmesine neden olan başka bir hususu oluşturmaktadır. Emsallere uygunluk prensibi, bağımsız firmaların kontrol dışı işlemlerinin ve işletme faaliyetlerinin, çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıklarının işlemleri ve faaliyetleriyle karşılaştırmasını gerektirdiği için, büyük ölçüde veriye gereksinim duymaktadır. Kimi zaman ulaşılan bilgi eksik ve bilginin yorumlanması zor olabilmekte; varsa diğer bilgilere coğrafi konumları ya da tarafları nedeniyle ulaşmak güçleşebilmektedir. Ayrıca, bazı durumlarda gizlilik nedeniyle bağımsız girişimlerden bilgi edinmek olanaksız hale gelmektedir. Tüm bunlar sözkonusu prensibin uygulanmasında problemler yaratmaktadır.

Emsallere uygunluk prensibi, bağlı girişimler arasında malların ve hizmetlerin transfer edildiği durumlarda serbest piyasanın çalışma sistemine en yakın ortamı sunduğu için teorik olarak tartışmasız kabul edilmektedir. Sistemin pratiğe aktarılması her ne kadar çok kolay olmasa da, genelde çok uluslu şirketlerin bağlı ortakları arasında gerçekleştirilen mal ve hizmetlerin alım-satımları ile borç para verilmesi hallerinde vergi idarelerinin kabul edeceği en uygun sonuçları ortaya koymaktadır. Emsallere uygunluk esasının uygulanması, çok uluslu şirketin bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirilen işlemlerini, piyasanın normal koşullar altındaki işleyişi sonucunda oluşan ve ekonomik gerçekleri yansıtan işlemlere yakınlaştırır.

---

[87] D. Hay, F. Horner, J. Owens; "*Past and Present Work in the OECD on Transfer Pricing and Selected Issues*", **Intertax**, volume 10, 1994, pp.423–432 ,

[88] R. M. Bird, **The Taxation of International Income Flows: Issues and Approaches**, Victoria University Press, New Zeland, 1987. p.34.

Emsallere uygunluk ilkesinden sapmak yukarıda belirtilen sağlam kuramsal temeli terketmek ve uluslararası uzlaşıyı tehdit etmek ve böylelikle çifte vergileme konusundaki riski önemli ölçüde artırmak anlamına gelmektedir. Emsallere uygunluk esası kapsamında ulaşılan deneyimler, iş dünyası ve vergi idareleri arasında bu alanda ortak bir anlayışın kurulmasını sağlayacak kadar artmıştır. Karşılıklı olan bu anlayış, her bir vergilendirme otoritesinin kendi bölgesindeki uygun vergi matrahının güvenlik altına alınması ve çifte vergilemeden kaçınılması için çok büyük bir pratik değere sahiptir. Emsallere uygunluk ilkesinin uygulama esasları; operasyonel işlemlerin sadeleştirilmesi ve vergi yükümlülerini daha açık biçimde yönlendirecek güncel rehberlerin oluşturulmasıyla geliştirilebilir.

Özetle, zaman zaman bazı platformlarda olası bir seçenek olarak tartışılan global bölüşüm formülü yönteminin gerek teoride gerekse uygulamada kabul edilmeyişi ve daha başka gerçekçi alternatiflerin şimdiye kadar ortaya çıkmayışı dolayısıyla, çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıklarıyla yaptıkları firma içi işlemlerde emsallere uygunluk ilkesi tüm OECD üyesi ülkelerce desteklenmektedir.

2.2. OECD Rehberindeki Transfer Fiyatlaması Yöntemleri

Bu yöntemler, geleneksel yöntemler ve diğer yöntemler ana başlıkları altında OECD rehberinin ikinci bölümünde anlatılmaktadır. Sözkonusu yöntemlerden bir kısmı Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi (Comparable Uncontrolled Price Method-CUP), Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi (Resale Price Method), Maliyet Artı Fiyat Yöntemi (Cost Plus Method) ve diğer yaklaşımlar (Other Approaches) başlıklarıyla 1979 yılındaki OECD raporunda da yer almakta idi. Diğer yaklaşımlar kısmında önceki üç metodun tatmin edici bir biçimde uygulanamadığı durumlarda başvurulacak yöntemler belirtilmekte idi.[89] Bunlar, bağlantılı şirketler arasında gerçekleştirilen işlemlere emsallere uygunluk prensibinin tam anlamıyla uygulanmasını kolaylaştırmak için belirlenmiş yöntemlerdir.

2.2.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, kontrol altındaki işlemlerde transfer edilen mal ya da hizmetler için alınan fiyatı, benzer durumlardaki kontrol dışı işlemlerde transfer edilen mal ya da hizmetler için alınan fiyatla karşılaştırır. Yani, bağımsız şirketler arasında gerçekleştirilen işlemlerde uygulanan fiyatı, bağlı ortaklıklar arasında benzer işlemler sırasında oluşturulan fiyatla kıyaslar.[90] Bu iki fiyat arasında bir fark varsa, bu bağlı girişimlerin ticari ve finans ilişkilerinin emsallere uygun olmadığı

[89] R. Y. W. Tang, **Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations**, Quarum Books, Westport- Connecticut- London, 1997, pp. 116-117.
[90] C. Emmanuel, M. Mehafdi; **Transfer Pricing**, Academic Press Inc., San Diego-California, 1994, p. 67.

anlamına gelmekte ve bağımsız firmalarca gerçekleştirilen işlemlerdeki fiyatın (kontrol dışı işlem sonucu oluşan fiyat), bağlı ortaklıklar arasında benzer işlemler sırasında oluşturulan fiyatla (kontrol altındaki işlem sonucu oluşan fiyat) yer değiştirmesi gereğini ortaya koymaktadır.

Bağımsız firmalar arasında yapılan bir işlemle, bağlı ortaklıklar arasında gerçekleştirilen bir işlemin karşılaştırılabilir kabul edilebilmesi için iki koşulun varlığına ihtiyaç duyulmaktadır.[91]

- Karşılaştırmaya konu olan işlemlerin benzer olması ya da eğer farklılıklar var ise bu farklılıkların piyasa fiyatını etkileyemeyecek kadar küçük olmaları,
- Karşılaştırmaya konu olan işlemler arasındaki mevcut ufak farklılıkların yol açabileceği maddi hataların, çok küçük makul ayarlamalarla giderilebilecek boyutta olması.

İşleme konu olan ürünün kalitesi, satış anlaşmasının şartları, satışın gerçekleştiği zaman aralığı, perakende ya da toptan bir satış olup olmadığı, satışın yapıldığı coğrafi mekan, satışa gayri maddi hakların konu olup olmadığı, satışa konu olan malların miktarı, mallara garanti verilip verilmediği gibi hususlar işlem fiyatına etki eden dolayısıyla karşılaştırmalarda göz önünde bulundurulması gereken konulardır.

Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminin emsallere uygunluğun sağlanmasında kullanılmasına gerçekçi bir örnek vererek hangi hususların dikkate alındığını somut olarak görmek, yöntemin algılanması konusunda yardımcı olacaktır.[92] Amerika Birleşik Devletleri'nde ilaç endüstrisinde faaliyet gösteren Eli Lilly&Company şirketi 1950-60 yılları arasında iki farklı ağrı kesici geliştirmiş ve bunları Darvon ile Darvon-N adları altında iç piyasaya sunmuştur. 1965 yılında, şirket Porto Riko' da faaliyet gösteren bir iştirak kurmuş ve Darvon ile ilgili patent v.b. gayri maddi haklarını ilgili şirkete devretmiştir. 1966'dan sonra Porto Riko'daki şirket Darvon ilacını üretmeye ve ABD'deki ana firmaya satmaya başlamıştır. Amerikan vergi otoritesi (Internal Revenue Service-IRS) sözkonusu çok uluslu şirketi, 1971-1973 yıllarını içeren işlemleri için incelemeye almıştır. Bu arada 1972 yılının sonlarına doğru Darvon ilacının patentiyle ilgili olarak diğer bağımsız firmaların benzer ilaçları üretemeyeceği hükmü zaman aşımına uğramış ve bunun sonucunda farklı firmalar da benzer ilaçları üretmeye başlamışlardır. IRS'nin vergi mahkemesine başvurmasıyla mahkeme, Darvon'a benzer bir ağrı kesiciyi İtalya'da üreten bir bağımsız şirketin(Milan Pharmaceuticals Inc.) Fransa'daki başka bir bağımsız şirkete (Smith, Kline&French Laboratories Inc.) yaptığı satışları esas alarak, emsallere uygunluğun değerlendirilmesinde karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminin kullanılmasını kararlaştırır.

---

[91] S. G. Sherwood, "Comparable Uncontrolled Price Method", **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 15-3.

[92] **Ibid**, s. 15-5, 15-8.

İki bağımsız şirketin işleminde 500 kapsüllük bir şişe ağrı kesicinin 7.55 dolara satıldığı, buna karşılık benzer ürünün iki bağlı şirket tarafından gerçekleştirilen işlemde 12.17 dolara el değiştirdiği mahkemece saptandıktan sonra, bu iki işlem arasında fiyatı etkileyebilecek küçük farklar da dikkate alınmıştır. Bu farklar aşağıdaki gibidir:

- Fransız şirketinin, İtalya'daki şirkete boş kapsül, şişe, etiket gibi bazı hammaddeleri bedelsiz olarak vermesine rağmen; Darvon ilacını üreten Porto Riko' daki şirketin bunları satın aldığı göz önüne alınarak ürün başına 0,86 dolar,
- Porto Riko'daki bağlı ortaklığın vadeli satışlarda ABD'deki ana şirkete uyguladığı şartların, İtalya'daki şirketin Fransız şirkete uyguladığından çok daha esnek olduğu, bu nedenle daha uzun zaman içerisinde tahsilat yaptığı dikkate alınarak ürün başına 0,20 dolar,
- Fransız şirketin reklam amaçlı ilaç ürünleri için İtalyan şirketine ödemede bulunduğu, buna karşılık böyle bir ödemenin bağlı şirketler arasında olmadığı görülerek ürün başına 0,50 dolar,
- Porto Riko'daki bağlı şirket tarafından üretilen ağrı kesicilerin, ilacın yan etkilerinin azaltılması ve kötü kokusunun ortadan kaldırılması için ek bir süreçten geçtiği belirlenerek ürün başına 0.21 dolar,
- Ve son olarak ta, Porto Riko'daki şirket Darvon'u üretmek için ticari değeri bulunan bir patente sahip iken, İtalyan şirketin böyle bir patente sahip olmadığı dikkate alınarak ürün başına 0.48 dolar

fiyata eklenmiştir.

Tüm bu farklar dikkate alınarak mahkeme iki bağlı şirket arasındaki satışlarda uygulanması gereken fiyatın 7.55+ 2.25=9.80 dolar olması kanaatine varmış ve hali hazırda 12.17 dolara gerçekleştirilen işlemlerin vergi idaresini zarara uğrattığı sonucuna ulaşılmıştır. OECD rehberinde konuya ilişkin farklı örneklere de yer verilmektedir.

2.2.2. Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi

Bu yöntemde, bağlı bir işletmeden satın alınan bir ürünün, bağımsız bir işletmeye satılması durumunda uygulanan fiyat baz alınmaktadır. Bağımsız şirkete uygulanan yeniden satış fiyatından, maliyetler ve uygun bir brüt kar marjının indirilmesi suretiyle, bağlı şirketler arasında ürünün ilk satışı esnasında uygulanması gereken fiyat belirlenmeye çalışılmaktadır.[93] Brüt kar marjından, ürünün alımı için ödenen çeşitli vergi (gümrük vergisi

[93] V. H. Miesel, H. H. Higinbotham, C. W. Yi; "*International Transfer Pricing: Practical Solutions for Intercompany Pricing-Part II*", **The International Tax Journal**, Winter 2003, p. 4.

v.b) ve diğer yasal yükümlülükler indirildikten sonra kalan tutar, bağlı şirketler arasındaki satış işleminde olması gereken emsallere uygun bedeli verir.

Bu yöntemde de karşılaştırmaya konu olan işlemlerin benzer olması ya da eğer farklılıklar var ise bu farklılıkların piyasa fiyatını etkileyemeyecek kadar küçük olmaları ve karşılaştırmaya konu olan işlemler arasındaki mevcut ufak farklılıkların yol açabileceği maddi hataların, çok küçük makul ayarlamalarla giderilebilmeleri şeklindeki ilkeler geçerlidir.

Yeniden satışta fiyat yöntemi, karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminin uygulanamadığı ve satıcının satın aldığı ürünü yeniden satış öncesinde değiştirip bir katma değer ilave etmediği hallerde daha etkili bir biçimde uygulanabilmektedir.[94]

Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için bu konuda bir örneğin irdelenmesinde yarar görülmektedir.[95] Pazarlama faaliyetleri ile uğraşan çok uluslu şirketler grubuna bağlı X şirketinin ürününü yine aynı grup içerisinde bulunan farklı bir ülkedeki Y firmasına bedel karşılığında devrettiğini, X şirketinin ürünlerinin pazarlama faaliyetlerini gerçekleştiren Y'nin ise sözkonusu ürünü kendisiyle aynı ülkede faaliyet gösteren bağımsız bir şirkete sattığını varsayalım. Bu satış işlemi sonucunda Y şirketinin, X şirketinden ürünü satın alırken 600 USD ve bağımsız şirkete ürünü satarken 200 USD olmak üzere toplam 800 USD maliyet rapor ettiğini düşünelim. Bağımsız şirkete satışın 1000 USD olduğu ve benzer ürünlerde Y firmasının faaliyet gösterdiği ülkede dağıtıcı konumundaki firmaların brüt kar marjının piyasadan sağlanan verilerle %25 olarak tespit edildiği varsayılırsa:

Bağımsız firmaya satış	1000 USD
X'den Satın alma Maliyeti	600 USD
Bağımsız firmaya Satış Maliyeti	200 USD
Y firmasının açıkladığı brüt kar	200 USD
Y firmasının açıklaması gereken brüt kar	250 USD (1000 x 0.25 = 250)

Yeniden satışta fiyat yöntemi uygulanmak suretiyle iki bağlı ortaklık arasındaki satış işleminde emsallere uygunluk esasına göre olması gereken fiyat şu şekilde hesaplanır: Öncelikle Y firmasının açıklaması gereken brüt kar miktarı olan 250 USD, bağımsız firmaya satış işlemi neticesinde elde edilen gelirden (1000 USD) düşülür. Daha sonra kalan 750 USD'den bağımsız firmaya yapılan satış sonucunda gerçekleşen maliyet olan 200 USD çıkarılır. Sonuç olarak bu şartlar altında iki bağlı ortaklık arasında

[94] M. M. Levey, T. K. Dilworth; Resale Price Method, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 17-3.
[95] **İbid**, s. 17-20.

gerçekleşen satış işleminde emsallere uygunluk fiyatının 600 yerine 550 USD olması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Yeniden satışta fiyat yöntemi çeşitli vergi davalarında sıkça başvurulan bir hesaplama türüdür. Bu davaların en önemlilerinden biri, Sundstrand ve SunPac firmaları arasındaki işlemlerde emsallere uygun fiyatın belirlenmesi için IRS tarafından açılmıştır.[96] Sundstrand çok uluslu işletmesi farklı ülkelerdeki bağlı ortaklıklarıyla birlikte çok çeşitli bir ürün portföyüne sahiptir. İmal edilen ürünlerden biri, uçakların sabit bir hızda seyretmesine yaramaktadır. 1975 yılında firmanın Singapur'da faaliyet göstermek üzere açılan SunPac adlı bağlı ortaklığı ile sözkonusu ürünün bazı parçalarının üretilmesi, yedek parçaların istenilen yerlere satılması Sundstrand ticari markasının kullanılabilmesi ve istenildiğinde yedek parça imalatının Singapur'da bulunan bağımsız firmalarla ortaklaşa yürütülmesi şartlarını da kapsayan bir anlaşma yapılmıştır. Ayrıca SunPac şirketi, ilgili ürüne ait yedek parçaların üretiminde kullanılan bazı sanayi malzemelerinin Singapur'da tekrar üretilebilmesi için Sundstrand firmasına, üretilen parça başına %2 gayri maddi hak bedeli ödemeyi de kabul etmiştir. Bu anlaşma sonucunda Sundstrand, SunPac şirketi tarafından üretilen tüm ürünleri 1978 yılına kadar kendi katalog fiyatından %15 daha ucuz bir fiyata tedarik etmiş ve sözkonusu ürünleri tekrar farklı firmalara katalog fiyatından satmıştır. Yeniden satışta fiyat yöntemi uygulanarak yapılan incelemeler neticesinde, sözkonusu indirimin %15 yerine, %20 olmasına karar verilmiş ve aradaki %5'lik orandan kaynaklanan fiyat farkının manipüle edilmiş transfer fiyatı olduğu sonucuna varılmıştır.

2.2.3. Maliyet Artı Fiyatlama Yöntemi

Bu yöntemde iki bağlı ortaklık arasında yapılan alım-satım işleminde sözkonusu alımı gerçekleştiren firmanın maliyetlerine piyasa koşullarının dikkate alınmasıyla uygun bir kar marjı eklenmektedir.[97] Maliyet artı yöntemi, yeniden satışta fiyatlama yönteminin aksine satın alma işlemini gerçekleştiren bağlı ortaklığın, o mal ya da hizmete anlamlı bir katma değer ilave ettiği durumlarda daha etkin bir biçimde uygulanabilmektedir. Örneğin çok uluslu bir şirketin farklı ülkelerdeki şubelerinden biri diğerine bedel mukabilinde yarı mamul ya da hammadde devretsin, alan şirket de bu ürünü nihai haline getirerek bulunduğu ülkedeki bağımsız şirketlere satsın. Ya da bir Rus çok uluslu şirketinin beş farklı ülkede faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarına 500 USD sabit maliyetle, maliyet bedeline %40 kar eklemek suretiyle pırlanta yüzük taşı sattığını varsayalım. Diğer ülkelerdeki bağlı

---

[96] M. M. Levey, O. Haver; "*Transfer Pricing Guidance Offered by Sundstrand*", **Journal of Internatioal Taxation**, July/August 1991, pp. 122-131.

[97] J. Elliot, C. Emmanuel,International Transfer Pricing, **The International Taxation System**, Ed. By A. Lymer and J. Hasseldine, Kluwer Academic Publishers, Boston-London, 2002, p. 168.

A. Belkaoui, **Multinational Management Accounting**, Quorum Books ,Westport-Connecticut, 1991, p. 225.

ortaklıkların da faaliyet gösterdikleri ülkedeki müşterilerin beğenilerine uygun olarak sözkonusu pırlanta taşların montürlerini üreterek nihai ürünleri bağımsız firmalara ilk maliyet bedelinin üzerine ilave bir %10 ekleyerek sattıklarını farz edelim. Bu durumda pırlanta yüzüğün transfer fiyatı 750 USD olacaktır. Her iki örnekte de mamulü satın alan bağlantılı firmanın o mala bir katma değer eklediği görülmektedir. OECD rehberinde, böyle bir durumda emsal fiyatın belirlenmesinde maliyet artı yönteminin kullanılmasının daha isabetli sonuçlar vereceği belirtilmektedir.

Bu yöntemde, uygun maliyetin ve karın saptanması en önemli aşamayı oluşturmakta birlikte, maliyetler kısmında hammadde, taşımacılık, gümrük vergileri, sigorta gibi doğrudan maliyetlerle; kira, binalar için ödenen vergiler gibi dolaylı maliyetler dikkate alınmalıdır.[98] Yine, bağlantılı şirketlerin kullandıkları muhasebe sistemi ile karşılaştırmanın yapılacağı bağımsız firmanın kullandığı muhasebe sistemi arasındaki farklılıklar, emsallere uygun fiyatın belirlenmesinde ayarlamaların yapılmasına neden olabilmektedir. Ayrıca, maliyet artı yönteminde de karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemin saptanabilmesi için gerekli olan kriterler ilk iki yöntemde belirtilenlerle aynıdır.

2.2.4. Diğer Yöntemler

Bu metotlar geleneksel yöntemlerin güvenle tek başlarına kullanılamadıklarında ya da bazı durumlarda hiçbir şekilde uygulanamadığında emsallere uygunluk koşullarını uyarlamak için kullanılabilecek diğer yaklaşımlardır. Bunlar: işleme dayalı kar yöntemleri ve global kar dağıtım formülü olmak üzere iki ana başlık altında incelenebilirler. Bu metodlara çeşitli kaynaklarda diğer metodların kombinasyonları gibi göründükleri için hibrid metotlar da denilmektedir.[99]

2.2.4.1. İşleme Dayalı Kar Yöntemleri

Bu yöntemler OECD rehberinde kar bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kar yöntemi olarak belirtilmektedir.

i-)Kar Bölüşüm Yöntemi:

Gerçekleştirilen işlemlerin nitelikleri nedeniyle birbirleriyle iç içe geçmeleri neticesinde, artık bu tip işlemlerin bağımsız olarak tek başlarına değerlendirilmeleri zorlaşmaktadır. Bu gibi durumlarda kontrol altındaki bir

[98] T. J. Wolosoff, M.M. Arcyz; Cost Plus Method, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 18-3.
[99] R. Clark, W. Dodge; *" Hybrid Methods: Bridging the Gap*", **International Tax Review**, London, April 1997, p.5.

işlemdeki mevcut özel durumların elde edilen kar üzerindeki etkilerini ortadan kaldırmak için kar bölüşüm yöntemine başvurulmaktadır.

Bu yöntemde ilk olarak, bağlı ortaklıklar arasında gerçekleştirilen işlem neticesinde elde edilen ve bölüştürülmesi gereken karın tanımlanması yapılmakta ve daha sonra, ilgili şirketler arasında sözkonusu kar emsallere uygunluk fiyatlarını da yansıtacak biçimde paylaştırılmaktadır. Her girişimin katkısı kullanılan varlıklar ve üstlenilen riskler göz önünde bulundurarak bir işlevsel analize dayanarak hesaplanmaya çalışılır. Ayrıca, bu katkılar, mevcut güvenilir dış piyasa verileri ışığı altında mümkün olan kapsamda değerlendirilir.

Kar paylaşım yönteminin bir avantajı genelde çok benzer işlemlere doğrudan güvenmemesi, ve böylelikle bağımsız girişimler arasında karşılaştırılabilir işlemler olmadığı durumlarda da kullanılabilinmesidir. Bağımsız girişimlerden alınan dış veriler, karın bölünmesini doğrudan belirlemek yerine temel olarak bağlı ortaklıkların işlemlere yaptıkları katkıların değerlendirilmesi için yapılan kar paylaşım analizinde önemlidir. Bunun sonucu olarak kar paylaşım yöntemi, bağımsız girişimlerde mevcut olmayan bağlı şirketlerin özel ve muhtemelen benzersiz, olgular ve durumlarını dikkate alarak ve bir yandan da aynı durumlarla karşılaşan bağımsız girişimlerin gerçekleştireceği kapsamda emsallere uygunluk yaklaşımını oluşturarak esneklik sunar.

Her ne kadar ilk değerlendirmede, kar paylaşım yöntemi hem vergi yükümlüleri hem de vergi idareleri için bağımsız şirketler ile ilgili daha az bilgiye gereksinim gösterdiğinden kolay uygulanabilir bir yöntem olarak görünse de, bağlı ortaklıklar ve vergi idareleri yabancı iştiraklerden bilgi edinmede güçlükler yaşayabilmektedirler. Ayrıca, bağımsız işletmeler kar paylaşım yöntemini kendi transfer fiyatlamalarında kullanmamaktadırlar. Bunun yanı sıra, kontrol altındaki işlemlere katılan bütün bağlı girişimler için bir bütün olarak gelir ve maliyetleri ölçmek zor olabilir, bu durum ortak bazda defter ve kayıtların beyanı ve muhasebe uygulamaları ve para birimleriyle ilgili düzenlemelerin yapılmasını öngörmektedir.

Şimdi yöntemin işleyişinin daha somut bir biçimde izlenebilmesi amacıyla bir örnek üzerinde inceleyelim.[100] XYZ merkezi Amerika'da olan ve iç güvenlik malzemeleri üreten bir firma olsun. Bu firmanın kurşun geçirmeyen özel bir ürün geliştirdiğini ve bununla ilgili patent, ticari formül v.b. her türlü hakka sahip olduğunu varsayalım. Sözkonusu şirketin Avrupa'da bulunan iştirakinin aynı özelliklere sahip, ancak Avrupa iç güvenlik standartlarına göre modifiye edilmiş benzer bir ürünü üretmek için gerekli patent v.b. hakları ABD'deki ana şirketten bedelsiz aldığını farz edelim. Avrupa'da bulunan iştirakin iç piyasaya satışı sonrasında oluşan cironun 500 milyon dolar, gayri maddi hak bedelleri haricindeki harcamalar

[100] R. M. Hammer, R. Feinschreiber; Profit Split Methodologies, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 47-22.

toplamının ise 300 milyon dolar olarak gerçekleştiği varsayımı altında, karın 200 milyon dolar olduğunu söyleyebiliriz.

Avrupa'da bulunan iştirakin ilgili ürünü modifiye etmek ve Avrupa pazarı için yeni bir marka yaratmak için yaptığı yatırımların 200 milyon dolar olduğunu ve benzer firmalarda ilgili yatırımların getiri oranlarının %10 olduğunu da göz önüne aldığımızda, (200-20=180) sözkonusu yatırım harcamalarının 180 milyon dolarlık kısmının değerli maddi olmayan varlık şeklinde algılanması mümkün olabilir. Bu bedel, ilgili ürünün geliştirilebilmesi için hem ana şirket hem de iştirakler tarafından yapılan her türlü araştırma-geliştirme harcamalarını kapsamaktadır. ABD'deki şirketin gerek araştırma-geliştirme gerekse pazarlama ve marka yaratma alanındaki harcamalarının elde edilen her bir dolar başına 0.20 dolar, Avrupa'daki şirketin aynı amaçlı harcamalarının ise satışlardan elde edilen her bir dolar başına 0,40 dolar olduğu düşünüldüğünde, toplamda her iki firmanın sözkonusu ürünün geliştirilmesine katkısının 0,60 dolar olduğu hesaplanmaktadır. Bu hesaba göre, her bir dolarlık satış gelirinden 1/3'ü ABD'deki ana şirkete gayri maddi hak bedeli olarak ödenebilir. Başka bir söylemle, Avrupa'daki iştirakin gerçekleştirdiği 200 milyon dolarlık satışın 66,6 milyon doları, ABD'deki şirkete ürünün formülü, patenti v.b. hakları karşılığında ödenecektir.

ii-)İşlemsel Net Kar Marjı Yöntemi

Bu yöntem, bir mükellefin kontrollü bir işlemden elde ettiği belirli bir temele dayalı net kar marjını dikkate alır.[101] Bir başka deyişle, doğrudan ve dolaylı maliyetlerin indirilmesinden sonra elde edilen faaliyet karını; satışlara, maliyetlere, varlıklara ve benzeri mali büyüklüklere oranlayarak elde edilen kar düzey göstergelerini baz alır. İşlemsel net marj yöntemi, maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemlerine benzer bir biçimde işler. Bu benzerlik güvenilir bir biçimde uygulanması için işlemsel net kar marjı yönteminin yeniden satış fiyatı ve maliyet artı yöntemlerinin uygulandığı yolla tutarlı bir biçimde gerçekleştirilmesi demektir. Bu da, özellikle bir vergi yükümlüsünün kontrollü işlemlerdeki net kar marjının ideal olarak aynı vergi yükümlüsünün benzer denetimsiz işlemlerde gerçekleştirdiği net kar ile karşılaştırma yapılarak oluşturulması anlamına gelir. Bunun mümkün olmadığı durumlarda, bağımsız bir girişimin karşılaştırılabilir işlemlerde elde edeceği net kar marjı rehberlik yapabilir.

Bu yöntemin güçlü yönlerinden biri, net kar marjının fiyatlara nazaran daha az etkileniyor olmasıdır. Buna karşın belki de yöntemin en zayıf tarafı, bir mükellefin kar marjının fiyat ya da brüt kar üzerinde hiç etkisi olmayan ya da çok az etkisi olan bazı faktörler tarafından etkilenebilecek olmasıdır. Bu özellikler emsal fiyata ilişkin net marjın tam ve güvenilir bir şekilde

[101] D. R. Wright, C. K. Nelson, J. C. Kasdan; "*The OECD's Response to CPM: Are They Really Different* **?", European Taxation**, 1995, pp.1-2.

tespitini güçleştirmektedir. Örneğin bir vergi yükümlüsünün bağlı bir girişime yüksek kalitede video kayıt cihazı (VCR) sattığını ve benzer işletme faaliyetleriyle ilgili mevcut tek kar verisinin, genel orta kalitede VCR satışları ile ilgili olduğunu varsayalım. Yüksek kaliteli VCR piyasasının satışlarını artırdığını, piyasaya girişte önemli engellerin olduğunu bu nedenle de az sayıda rakibin bulunduğunu ve ürün çeşitliliği konusunda geniş olanaklar sunduğunu varsayalım. Bütün bu farklar, incelenen ve karşılaştırılan faaliyetlerin karlılığı üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir ve bu durumda düzenleme gerektirebilir. Diğer yöntemlerde olduğu gibi, gerekli düzenlemelerin güvenilirliği karşılaştırmanın güvenilirliğini etkiler. İki girişimin tam olarak aynı sektörde yer almasına karşın firmaların karlılıkları, onların piyasadaki payları, rekabet konumları gibi etkenlere bağlı olarak değişkenlik gösterebilmektedir.

İşlemsel net kar marjı yöntemi, dikkatli kullanılırsa ve yukarıda sözü edilen türde zorlukları açıklamak için uygun düzenlemelere tabi tutulursa, çözülemeyen transfer fiyatlaması sorunlarına pratik sonuçlar getirebilir.

2.2.4.2. Emsallere Uygunluk Prensibini Uygulamayan Yöntemler: Global Dağıtım Formülü

OECD rehberine göre bu yöntem, emsallere uygunluk ilkesine aykırılık teşkil eden, önceden belirlenmiş bir formülü esas alarak farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlantılı şirketlerce oluşturulan ortak karın paylaştırılmasını öngörmektedir. Yöntem bazı ülkelerce uluslararası bankacılık ve finans işlemleri yapan çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırmasına ilişkin sorunlarının çözüme kavuşturulmasında kullanılmaktadır.

Bu yöntemin uygulanmasında öncelikle vergilenecek birimin belirlenmesi, yani çok uluslu şirket grubunun hangi şirketinin ya da şubesinin küresel vergilendirilebilir varlığı oluşturacağı; global karın tam olarak tespiti; ve birimin küresel karlarının paylaştırılmasında kullanılacak formülün oluşturulması faktörlerine ağırlık verilir. Formülde büyük olasılıkla maliyetlerin, varlıkların, bordroların ve satışların kombinasyonu temel alınır.

Global dağıtım yöntemi vergi yükümlüleri için daha yüksek oranda bir idari uygulama ve kesinlik sunacağını iddia edenler tarafından, emsallere uygunluk ilkesine alternatif olarak tanıtılmıştır. Bu yöntemin taraftarları ayrıca global dağıtım yönteminin, bir çok uluslu işletme grubu içindeki bağlı şirketler arasındaki ilişkileri, işletmenin gerçeklerine yakınlaştırdığı gerekçesiyle ekonomi realitesine daha uygun olduğu görüşünü savunmaktadırlar.[102] Ayrıca gerek bulundukları faaliyet kolu gerekse

[102] A. J. Cockfield; "*Formulary Taxation Versus the Arm's Length Principle: The Battle among Doubting Thomases, Purists and Pragmatists*", **Canadian Tax Journal**, volume 52, No 1, 2004, p.116.

yaptıkları işlemler nedeniyle büyük ölçüde iç içe geçmiş işletmelerde ayrı muhasebe standartlarının takip edilmesinin, her bir bağlı şirketin çok uluslu şirket grubunun genel karına ne derece katkı yaptığının saptanmasında güçlüklerin yaşanmasına sebep olacağından, global kar dağıtım yönteminin kullanılmasının bu türlü mahsurları gidereceği de ileri sürülmektedir. Bunun yanı sıra emsallere uygunluk prensibini ortaya atan ülke olarak bilinen ABD'de dahi, sistemin verimli olmadığı ya da beklenileni veremediği içeriğine sahip bir takım raporların kongreye sunulması da, global kar dağıtım formülü yöntemi taraftarlarının bu hususta ellerini güçlendirmektedir.[103]

Ancak, 2001 yılı raporunda OECD üyesi ülkelerin global kar dağıtım yönteminin lehine olan bu görüşleri, emsallere uygunluk ilkesinin bir alternatifi olarak kabul etmedikleri çeşitli nedenlere dayandırılarak açıklanmıştır.

Global dağıtım yöntemi ile ilgili en ciddi kaygı hem çifte vergilemeye karşı koruma sağlama hem de tek vergilemenin sağlanması hususunda sistemin uygulanmasının zor olmasıdır. Bunun gerçekleştirilmesi önemli ölçüde uluslararası bir koordinasyonu ve önceden belirlenmiş bir formül kullanılmasını konusunda uzlaşmayı gerektirir. Örneğin çifte vergilemeden kaçınmak için her şeyden önce yöntemi benimseme konusunda ortak bir uzlaşının akabinde, bütün şirketler tarafından benimsenen bir muhasebe sisteminin kullanılması, farklı bölgelerde (üye olmayan ülkeler dahil) vergi matrahının paylaşımında kullanılması gereken etkenlerin ve bu etkenlerin nasıl hesaplanacağının üzerinde fikir birliği olması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Bu tür anlaşmalara varmanın zaman alacağı açıktır, ayrıca mevcut durumda ülkelerin evrensel bir formül üzerinde uzlaşma istemeleri konusunda hemfikir oldukları hususu açık değildir.

Bazı ülkeler global kar dağıtım yöntemini kabul etmek isteseler dahi, her ülkenin kendi bölgesinde baskın olan faaliyet ya da etkenlerden yola çıkarak formülde farklı etkenleri ön plana çıkarmak istemeleri ya da kendi gelirlerini azamileştirecek formülleri veya formül ağırlıklarını oluşturma çabaları anlaşmazlıkları körükleyecektir.

Bu nedenle global kar paylaşım sistemine geçiş, politik ve idari açıdan karmaşıktır ve uluslararası vergileme alanında umulması gerçekçi olmayan belirli bir düzeyde uluslararası işbirliğini gerektirir. Bu tür çok taraflı koordinasyonların, çok uluslu şirketlerin faaliyet gösterdikleri bütün gelişmiş ülkeleri de kapsaması gerekir. Eğer gelişmiş ülkeler global kar dağıtım formülü yöntemine geçiş yapamazlarsa, çok uluslu şirketler iki farklı sisteme uyum sağlama yüküyle karşı karşıya kalabileceklerdir. Diğer bir deyişle, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarının gerçekleştirdikleri aynı türden işlemler dolayısıyla oluşan karları hesaplamak

[103] M.C. Durst, R.E. Culbertson; "*How Much is Enough? Lessons on Transfer Pricing Documentation from the Recent IRS Report"*, **Tax Executive**, Volume 54, Issue 5, September-October 2002, p.419.

için birbirinden tamamen farklı iki ayrı standart kullanmak durumunda olacaklardır. Bu sonuç her durumda çifte vergileme (ya da olması gerekenden daha az vergilendirme) potansiyelini oluşturabilir.

Bu hususta oluşan kaygılardan bir diğeri ise, önceden belirlenen formülün keyfi ve piyasa koşullarını yansıtamayacak olması, bireysel girişimlerin özel durumlarını, yönetimin kaynakların tahsisatını kendisinin yapması gibi durumları göz ardı etmesi ve böylelikle yapılan işlem ile ilgili, gerçeklerle sağlam bağlantılar oluşturmayacak bir kar paylaşımı ortaya çıkarmasıdır. Daha da belirgin bir biçimde maliyetler, varlıklar, ücretler ve satışlardan oluşan bileşime dayalı bir formül, çok uluslu şirket grubundaki her üyeye gerçekleştirilen işlevlerdeki farklılıklar, varlıklar, ücretler, satışlar, üstlenilen riskler ve verimliliğe bakılmaksızın işletmelerin bulundukları ülkelerdeki para birimi cinsinden sabit oranda bir kar yükleyecektir.

Global kar dağıtım formülü yaklaşımında bir başka tartışma konusu da, döviz kuru hareketleriyle ilgilidir. Her ne kadar, döviz kuru hareketleri emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasını da karmaşıklaştırsa da, global dağıtım formülü yaklaşımında bu sorun daha kompleks bir hal almaktadır.[104] Örneğin eğer bir ülkede belirli bir para birimi, özellikle çok uluslu şirketin başka bir ülkede faaliyet gösteren iştirakinin bulunduğu ülkedeki para birimi karşısında bariz bir biçimde güçlenirse, ödemiş olduğu ücretlerin döviz kurundaki dalgalanma nedeniyle yapay olarak artması neticesinde çok uluslu işletmenin global karına daha fazla katkıda bulunduğu gibi bir sonuç ortaya çıkabilecektir. Böylece, global kar dağıtım formülü kapsamında bu örnekteki döviz kuru hareketi daha güçlü para birimiyle faaliyet gösteren bağlı girişimin karlarının artmasına yol açarken, uzun vadede güçlenen bir para birimi ihracatları daha az rekabete uygun hale getirecek ve karlarda aşağı doğru bir baskı oluşacaktır.[105]

Savunucularının iddialarına karşıt olarak, küresel kar dağıtım formülü yaklaşımı kabul edilemez uyum maliyetleri ve veri zorunlulukları gerektirir, çünkü çok uluslu şirket grubunda bilgi toplanması ve her bölgede ayrı para birimi bazında kanuni defter ve muhasebe kurallarına göre kar ve maliyetlerin hesaplanıp raporlanması büyük maliyetler getirecektir. Sözkonusu maliyetler, sistemin özünde yer alan formülün üzerinde anlaşılamaması neticesinde daha da artacaktır.

Küresel kar dağıtım formülü yöntemi çok uluslu bir şirket grubunu ayrı şirketlerden meydana gelen bir yapı olarak değil, bir bütün şeklinde değerlendirdiğinden, ayrı varlık yaklaşımını terk etmektedir. Bunun sonucu olarak, pratikte küresel kar dağıtım formülü yaklaşımı coğrafi farklılıkların

---

[104] J. Li; "*Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation*" **Canadian Tax Journal**, Volume 50, No. 3, 2002, p. 855.

[105] W. Hellerstein, C. E. McLure; "*The Europen Commission's Report on Company Income Taxation:What the EU Can Learn from the Experinces of the U.S.*", **International Tax and Public Finance**, Volume 11, Number 2, March 2004, pp. 199-220.

meydana getirdiği önemli sonuçları, ayrı şirket verimliliğini ve karların paylaştırılmasında rol oynayabilecek bir şirkete özgü spesifik özellikleri dikkate alamamaktadır. Buna karşılık emsallere uygunluk ilkesi, çok uluslu şirketle ilintili her bir iştirakin birbirinden farklı olabileceğini, biri kar edebilirken diğerinin farklı koşullar nedeniyle kayıplar yaşayabileceğini kabul eden bir yaklaşımdır.

Küresel kar dağıtım formülü yaklaşımı çok uluslu bir şirket grubuna dahil iştiraklerin her birini kapsayacak biçimde uygulanmadığı sürece, bu yaklaşımı benimseyen çok uluslu şirketin ilgili bölümleriyle, farklı yöntemleri izleyen işletmeler arasında uyumsuzluklar yaşanacak ve sistem işlemeyecektir.

Sonuç olarak OECD, transfer fiyatlamasına ilişkin olarak bir rehber niteliğinde yayınlamış olduğu ve daha önceki yıllarda bu hususdaki çalışmalarını da ihtiva eden 2001 yılı raporunda, global dağıtım formülü yaklaşımının kullanımını kesinlikle reddetmektedir.

3. TRANSFER FİYATLAMASI UYGULAMALARI NETİCESİNDE DOĞABİLECEK ANLAŞMAZLIKLARDAN KAÇINMAK VE ORTAYA ÇIKAN İHTİLAFLARIN ÇÖZÜMLENMELERİ İÇİN İDARİ YAKLAŞIMLAR

OECD 2001 rehberinde transfer fiyatlamasına ilişkin kurumlar ve vergi otoriteleri ile farklı vergi idareleri arasında çıkabilecek anlaşmazlıklardan kaçınılması veya vuku bulmuş anlaşmazlıkların en alt seviyelere indirilmesi amaçlarıyla bir takım idari yaklaşımların varlığından bahsedilmektedir. Emsallere uygunluk ilkesi uygulansa dahi, bazı işlemlerin birbirleriyle çok fazla iç içe geçmiş olması ve bunun yanı sıra bir takım transfer fiyatlaması işlemlerinin karmaşıklığı nedeniyle, vergi idareleri ve mükellefleri tarafından farklı yorumlanabilmeleri sözkonusu olabilmektedir. Yine, farklı ülkelerde bulunan birden fazla vergi idaresinin emsallere uygunluk koşullarının belirlenmesinde değişik görüşler bildirmesi, çifte vergilendirme sorununu ortaya çıkaracaktır. Bu durum, uluslararası ticaret ve yatırımların gelişmesinin önünde muhtemel bir engel teşkil edeceğinden, son derece tehlikeli olarak algılanmalı ve mümkün olduğunca engellenmelidir.

Sonuç olarak, transfer fiyatlaması kurallarının hem mükellefler ve vergi idareleri hem de diğer devletler açısından adil olmayan sonuçlar ortaya çıkarmaması için, genel bir rehberin varlığına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenledir ki OECD 2001 yılı raporunda, transfer fiyatlaması konusunda karşılaşılan problemlerin türleri ile bunların mantıklı bir şekilde idari aşamada çözümleri için genel bir rehber oluşturmanın gerekliliğine inanmaktadır.[106]

---

[106] W. W. Chip; Organization for Economic Cooperation ans Development, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p.33-13.

Nitekim, OECD'nin 2001 yılı raporunda IV. bölümde transfer fiyatlamasına ilişkin ihtilafların çözümlerinde idari yaklaşımlar başlığı altında, öncelikle vergi idarelerince yapılan transfer fiyatlaması incelemeleri ve bununla ilgili sonuçlar üzerinde durulmuş daha sonra çifte vergilendirmeden kaynaklanan sorunların çözümü için başvurulan karşılıklı anlaşma usulleri, eş zamanlı vergi incelemeleri, güvenli sığınaklar ve peşin fiyatlandırma anlaşmaları hakkında bilgiler verilmiştir.

3.1.Transfer Fiyatlaması İncelemeleri

Transfer fiyatlaması konusunda vergi idareleri ve vergi yargısı tarafından yapılan incelemeler bir çok OECD ülkesinde sistemin yapısı, bulunulan coğrafya, gerçekleştirilen ulusal ve uluslararası ticaretin düzeyi, kültürel ve tarihi etkileşimler gibi faktörlere bağlı olarak değişiklikler arz edebilmektedir.

Transfer fiyatlamasına ilişkin denetimler, kendilerine has spesifik özelliklerinden dolayı hem vergi idareleri hem de mükellefler açısından daha zahmetli olmakta ve uzun sürmektedir. Bunun nedeni, bu tür incelemelerin gerçekleştirilen işlemler arasında uygun karşılaştırmaların yapılabilmesi için, farklı piyasalar ve endüstri kolları hakkında ayrıntılı bilgi toplanmasına gereksinim duymasıdır. Bu nedenledir ki, bir çok vergi idaresi ve çok uluslu şirket bünyelerinde transfer fiyatlaması konularında uzmanlaşmış kişilere yer vermektedir. Bu hususta gerek incelemeler gerekse dava sürecinde yaşanan tecrübeler göstermiştir ki, transfer fiyatlaması hususunda uzman kişilerin şirketler veya vergi idareleri bünyelerinde bulundurulmaları, hem davaların ve incelemelerin daha kısa sürelerde ve daha adil bir biçimde yürütülmelerine hem de şirketlerin arzu edilmeyen büyük vergi cezalarıyla karşılaşmalarının önlenmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, bu hususta bağımsız uzmanların görüşü özellikle dava aşamasına gelmiş anlaşmazlıkların çözümlenmesinde son derece büyük önem taşımaktadır.[107]

Transfer fiyatlamasının belirli kuralları olmasına rağmen kat'i bir bilim olarak değerlendirilmesinin mümkün olamayacağı da göz önüne alındığında farklı kişilerce aynı olayların değişik yorumlanması sözkonusu olabilmektedir. Bunun yanı sıra emsallere uygunluk koşullarını belirlerken hangi yöntemin seçildiği hususu da, yorum farklılıklarının oluşmasına sebebiyet vermektedir. Tüm bu nedenler, iyi niyetli vergi mükelleflerinin ve idare tarafından görevlendirilen inceleme uzmanlarının da yanılgıya düşebileceklerini, bu yüzden bağımsız uzmanların mutlaka incelemelerde ve davalarda bulundurulmasının, sürecin adil yürütülmesi bakımından gerekliliğini ortaya koymaktadır.

---

[107] J. M. O'Brien, M. A. Oates; "Using Expert Witnesses",**Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume II, New York, 2001, pp. 70-3, 70-8.

Yapılacak incelemelerin hem ilgili iş çevresiyle gerçek bağlantısının kurulması hem de mükellefin o iş kolu ile ilgili bilgi ve tecrübesinden hareketle, inceleme memurları kendi analizlerinde, mükelleflerin transfer fiyatlarını belirlerken seçtikleri yöntemi dikkate almalı ve onların bu konudaki ticari yorumlarını değerlendirmelidirler.

İspat Yükümlülüğü

Tıpkı transfer fiyatlaması ile ilgili incelemelerde olduğu gibi, manipüle edilmiş transfer fiyatlarının kullanıldığı hususundaki ispat yükümlülüğünün kimde olduğu konusu da bir çok OECD ülkesinde farklılıklar arz etmekle birlikte, genelde vergi idarelerinde bulunmaktadır. Vergi mükellefinin iyi niyetli olmadığı, idare ile işbirliği yapmadığı, yanıltıcı nitelikte beyannameler düzenlediği hallerde, bunun aksini ispat etme yükümlülüğü ise mükellefe bırakılmıştır.

İspat yükümlülüğü hususunda vergi idaresinin mi, yoksa mükellefin mi yasal olarak sorumlu olduğunun iyi değerlendirilmesi icap etmektedir. Şöyle ki, ispat yükümlülüğünün vergi idaresine bırakıldığı ülkelerde mükelleflerin, kendileri tarafından belirlenmiş transfer fiyatlarının emsallere uygunluğu yansıtıp yansıtmadığı konusunda yasal bir sorumlulukları bulunmamakla birlikte, ancak idarenin ilgili iddiasını tamamlamasından sonra, kendilerine idarenin kararının aksini ispatlama hakkı tanınmaktadır. Bunun tersinin geçerli olduğu, yani ispat yükünün mükellefe bırakıldığı ülkelerde ise, mükellefin ilgili mercilere kendisi tarafından tespit edilen fiyatın emsallere uygunluğunu kanıtlayan belge, bilgi ve açıklamaları yaptıktan sonra, bunların aksini iddia ve ispat etme yükümlülüğü idareye geçmektedir. Tüm bunlar, farklı ülkelerde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin iştiraklerinden birinin, ispat yükünün idarede, diğer iştirakin ise ispat yükümlülüğünün mükellefte olduğu ülkede transfer fiyatlaması hususunda ihtilafa düşmesi durumunda, hem içinden çıkılması çok zor anlaşmazlıkların hem de çifte vergilendirme gibi sorunların meydana gelmesine yol açacaktır.

Bu nedenle, transfer fiyatlaması ile ilgili yasal düzenlemelerde ispat yükümlülüğü hangi tarafa bırakılmış olursa olsun, bu konuda taraflarca esnek davranılmalı ve hem idare hem de mükellef transfer fiyatının emsallere uygun olduğunun kanıtlanması konusunda karşılıklı işbirliği içerisinde olmalıdır. Ayrıca ispat yükümlülüğünün idareye bırakıldığı durumlarda, idare yalnızca mükellefin belirlemiş olduğu transfer fiyatının emsallere uygun olmadığını değil, gerçek fiyatın ne olması gerektiği hususunda da açıklama yapmalıdır.[108]

---

[108] D. R. Bucks, M. Mazerov; "*The State Solution to the Federal Government's Internetional Transfer Pricing Problem"*, **National Tax Journa**l, Volume 46, No 3, sep. 1993, p. 387.

3.2. Karşılıklı Düzenlemeler

Çok uluslu şirketlerin iştiraklerinin bağlı olduğu farklı vergi otoritelerinden birinin emsallere uygun fiyatı belirlemek için yapmış olduğu işlem, aynı çok uluslu şirket bünyesinde bulunan fakat başka bir ülkede faaliyet gösteren bir diğer şirketin, ilgili satışa konu olan mal veya hizmet dolayısıyla vergisel yükümlülüğünü arttırabilmektedir. Bu gibi bir durumda, işletmelerin bulunduğu vergi idarelerinin birbirlerine danışmaları neticesinde, mükellefleri zor duruma düşürebilecek fazladan vergi ödemeleri gibi bir husus karşılıklı anlaşma ile çözümlenebilir. Yine, oluşabilecek çifte vergilendirme durumları da sözkonusu idarelerin işbirliği ile karşılıklı düzeltmeler yapmaları sayesinde ortadan kaldırılabilir.

OECD model vergi anlaşmasının 9. maddesinin 2. bendinde, üye ülkelerin bu düzeltmeleri iki şekilde yapmaları uygun görülmüştür. Bunlardan birincisinde fazla verginin tahsil edildiği devletin vergi idaresi, diğer ülkenin yeniden gözden geçirdiği emsallere uygun fiyatları kullanmak suretiyle işletmenin vergiye tabi kazancını tekrar hesaplamaktadır. İkincisinde ise, uygun olmayan hesaplama neticesinde bulunan vergi miktarı, satışa konu olan fiyatların tekrar gözden geçirilmesi sonucunda tespit edilerek diğer devlete ödenecek olan vergi miktarından düşürülmektedir.

Ancak, model vergi anlaşmasının ilgili hükümlerinde farklı vergi idarelerinin düzeltme işlemleri için anlaşmaya varmalarının belirli bir süreye bağlanmamış olması, bu konuda her ülkenin kendi yasalarında mevcut zamanaşımı sürelerinin dikkate alınmasını gerektirmektedir. Bu durum, sistemden yararlanılması için farklı zaman aşımı sürelerinin geçerli olması ve dolayısıyla tutarsızlıkların oluşmasını beraberinde getirebilecektir. Yine, karşılıklı düzeltme prosedürünün transfer fiyatlaması işlemlerinin karmaşıklığı, farklı dillerin kullanılıyor olması, v.b. nedenlerle birkaç yıl sürmesi, mükelleflerin bu yola başvurmaları önünde önemli bir engel oluşturmaktadır.

3.3. Eş Anlı Vergi İncelemeleri

Eş anlı vergi incelemeleri de iki ya da daha fazla ülkenin bir vergi incelemesi olayında karşılıklı olarak bilgi paylaşımında bulunmaları esasına dayanmaktadır. OECD model vergi anlaşmasının 26. maddesi A bendine göre, eş anlı vergi incelemeleri iki veya daha fazla tarafın, eş zamanlı olarak ve bağımsız bir biçimde kendi ülkelerinde vergi mükelleflerinin ortak çıkarlarının bulunduğu vergisel ilişkilere ait bilgilerin değişimi amacıyla yapılan incelemelerdir.

Eş anlı vergi incelemeleri transfer fiyatlaması nedeniyle ortaya çıkabilen sorunların çözümünde harcanacak zamanı, karşılıklı etkin bir bilgi paylaşımının sağlanması neticesinde azaltabilmektedir. Bunun yanı sıra, güvenilir bilgilere erişim sayesinde özellikle transfer fiyatlamasında emsallere uygun fiyatın tespiti hususunda daha etkin karşılaştırmalar

yapılmasına ve dolayısıyla daha doğru fiyat saptanmasına olanak tanımaktadır. Bu nedenledir ki, küreselleşmenin hızlandığı çağımızda, ticarette görülen işlem sayılarındaki ve çeşitliliklerindeki artışların transfer fiyatlamasını daha da içinden çıkılmaz bir hale dönüştürmesiyle, eş anlı vergi incelemeleri gibi uygulamaların önemleri bir kat daha artmıştır.

3.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları

Bu tür anlaşmalar, transfer fiyatlaması hususunda kullanılan geleneksel metotlara ve idari yöntemlere destek olmak ya da onların uygulanmasının mümkün olmadığı hallerde oluşan anlaşmazlıkları çözümlemek için tasarlanmışlardır. Peşin fiyatlandırma anlaşması, çok uluslu bir şirketin iştirakleri arasında gerçekleştirilen işlemler için, gelecekteki bir dönemde geçerli olmak üzere, belirli kriterler doğrultusunda transfer fiyatlarını önceden ve bağlayıcı olarak belirleyen anlaşmadır.

Bu anlaşmalar çok uluslu şirketlerin çifte vergilendirilmesi ya da hiç vergilendirilmemesi gibi ihtimalleri azaltmaktadır. Bu nedenle çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmaları bir çok ülke tarafından tercih edilmektedir.Ayrıca bu tür anlaşmalar, uygulanacak transfer fiyatlaması yöntemi, mükellefin vergi idaresine sağlayacağı bilgi ve belgelerin neler olacağı v.b. hususlarda mükellefe tam bir kesinlik kazandırmaktadır. Bu sayede mükellefin yanlış bir yöntemi benimsemesi neticesinde karşılaşabileceği yüklü cezalar ortadan kalkmış olmaktadır.[109]

ABD'de 1991'den beri kullanılan bu sistem sayesinde transfer fiyatlaması hususunda bir çok anlaşmazlık (2006 yılı sonuna kadar 1037 olay)[110], yargı aşamasına ulaşmadan çözüme kavuşturulmuştur.[111] Amerikan uygulamasında gelir idaresi ile mükellef, mükellefin uluslararası ortağıyla kendisi arasında gerçekleştirilen işlemlere hangi transfer fiyatlaması yönteminin uygulanacağını kararlaştırmakta, böylelikle uzlaşılan kriterler, gelecekteki işlemler için de bağlayıcı olmaktadır.

ABD'deki uygulamada mükellef öncelikle transfer fiyatlaması hususundaki önerisini gelir idaresine yapmakta, gelir idaresi bu öneriyi ya kabul etmekte ya da üzerinde bazı modifikasyonlar yapmakta, son aşamada da her iki taraf ilgili süreci yürütmektedir. Mükellefin sunduğu transfer fiyatlaması yönteminin gelir idaresi tarafından kabul edilebilmesi için emsallere uygunluk prensibiyle tutarlı olması, güvenilir verilere dayanması ve idare tarafından etkin bir şekilde uygulanabilmesi gereklidir.

---

[109] R.E. Ackerman; **Advance Pricing Agreements in the United States and Canada: Current Issues and Developments**, Insight Press, Toronto, 1997, p. 340.

[110] İlgili istatistik IRS'in 26 şubat 2007 tarihli "Announcement And Reportconcernıng Advance Prıcıng Agreements" adlı raporundan alınmıştır.

[111] R. Feinschreiber; "*Using Advance Pricing Agreements for Transfer Pricing*",**Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume II, New York, 2001, p. 77-2.

Çok fazla bilgi ve belgeye ihtiyaç göstermesi ve maliyetli yapısı sistemin olumsuz taraflarını oluşturmaktadır.

4.TRANSFER FİYATLAMASINDA CEZALAR

Transfer fiyatlaması alanında uygulanan cezalar genellikle, mükelleflerin ilgili kurallara uyumlarını teşvik etmek için kullanılmaktadır. OECD'nin rehberinde cezaların neler olduğu açıkça belirtilmemiş ve her vergi otoritesinin bu türlü cezaları kendi hukuk kuralları çerçevesinde belirlemesi gerektiğine işaret edilmiştir. Bu hususta somut örnekler oluşturması açısından, burada ABD'deki transfer fiyatlamasına ilişkin cezalardan bahsedilecektir.

Transfer fiyatlamasına ilişkin cezalar 482 numaralı kodun 6662 sayılı kısmında açıklanmaktadır. Buna göre cezalar, işlemsel cezalar ve net düzeltme cezası olmak üzere başlıca iki kategoride değerlendirilmektedir.[112]

İşlemsel cezalar çok uluslu şirketler bünyesinde gerçekleştirilen transfer fiyatlamasının olması gerekenden farklı beyan edilmesi esasına dayanırken, net düzeltme cezalarında işletmenin yapmış olduğu brüt satış tutarının vergilendirilebilir kısmında idarece yapılan düzeltme miktarının yekunu dikkate alınmaktadır.

İşleme dayalı cezalara göre, eğer mükellefin satışa konu olan bir mal veya hizmet için belirlediği fiyat, ilgili kanunda belirlenen doğru fiyatın %200 üzerinde ya da %50 altında ise, bu suretle eksik ödenen verginin %20'si oranında cezaya tabi tutulur.[113] Örneğin çok uluslu bir şirketin başka bir ülkede faaliyette bulunan iştirakine sattığı mal ya da hizmetin fiyatının işlem başına 4000 USD olması gerekirken, 8000 USD olduğu saptanırsa, kanunen belirlenen doğru fiyattan %100 fazla bir fiyat uygulandığı için, bu suretle neden olunan vergi kaybına ilave olarak %20 ceza uygulanır. Eğer, mükellefin satışa konu olan bir mal veya hizmet için belirlediği fiyat, ilgili kanunda belirlenen doğru fiyatın %400 üzerinde ya da %25 altında ise, bu suretle eksik ödenen verginin %40'ı oranında cezaya tabi tutulur. Örneğin, çok uluslu bir şirketin başka bir ülkede faaliyette bulunan iştirakine sattığı mal ya da hizmetin işlem başına fiyatının 16.000 USD olması gerekirken, 4000 USD olduğu saptanırsa, kanunen belirlenen doğru fiyattan %25 daha az bir fiyat uygulandığı için, bu suretle neden olunan vergi kaybına ilave olarak %40 ceza uygulanır.

Net düzeltme cezalarında, çok uluslu bir işletmenin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı işletmeleri arasında yapılan mal veya hizmet satışı sonucunda elde edilen brüt toplam gelirin vergilendirilebilir kısmı üzerinde yapılan düzeltme 5 milyon dolardan veya toplam faturalı brüt satışın

---

[112] R. Feinschreiber; "*Transfer Pricing Penalties*",**Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume II, New York, 2001, p. 52-1.

[113] **İbid**, s. 52-8.

%10'undan fazla ise, eksik beyan edilen gelirin %20'si tutarında cezaya tabi tutulur. Eğer bahsedilen tutar 20 milyon dolardan veya toplam faturalı brüt satışın %20'sinden fazla ise, sözkonusu ceza oranı %40'a yükseltilir.

Vergi sisteminde transfer fiyatlamasının kötüye kullanılmasının önlenmesine ilişkin bu denli kesin yaptırımların olması, önemli bir caydırıcı unsur olarak hizmet edebilirken, aşırı müeyyidelerin yasalara uymayı teşvik etmek yerine onlara aykırı davranmaya yönelttiğini de göz önüne almak gerekmektedir.[114]

5. GAYRİ MADDİ VARLIKLARA İLİŞKİN ÖZEL KOŞULLAR

Gayri maddi varlıklarla ilgili olarak çok uluslu şirketlere bağlı ortaklıklar arasındaki işlemlerde oluşan ya da uygulanan koşulların emsallere uygunluk şartlarını yansıtıp yansıtmadığının saptanılması aşamasında ortaya çıkan özel durumlar, OECD 2001 yılı rehberinin 6. bölümünde ele alınmaktadır. Bu bölüm kapsamında, "gayri maddi varlık" terimi patentler, ticari markalar, ticari isimler, dizayn ya da modeller gibi endüstriyel varlıkları kullanma hakları ile, edebi ve sanatsal mülkiyet haklarını ve know-how ve ticari sırlar gibi entelektüel mülkleri kapsayacak şekilde kullanılmıştır.

5.1. Ticari Gayri Maddi Varlıklar

Ticari gayri maddi varlıklar arasında bir malın üretiminde ya da bir hizmetin sağlanmasında kullanılan patentler, know-how, dizaynlar, modeller ve işletme faaliyetlerinde kullanılan yazılımlar v.b. bulunur. Pazarlama ile ilgili gayri maddi varlıklar farklı yapısıyla özel bir ticari gayri maddi varlık türüdür. Pazarlama ile ilgili gayri maddi varlıklar dışındaki diğer ticari gayri maddi varlıklar, riskli ve maliyeti yüksek araştırma geliştirme faaliyetleriyle oluşturulur. Bu ürünleri geliştiren kişi genelde sözkonusu faaliyetlerle ilgili katlanmış olduğu giderleri, ürünün ortaya çıkmasından sonra gerçekleştirdiği ürün satışları, servis sözleşmeleri ya da lisans anlaşmalarıyla karşılar.

Pazarlama ile ilgili gayri maddi haklar kapsamında bir ürün ya da hizmetin ticari kullanımına yardımcı olan ticari markalar, ticaret isimleri, müşteri listeleri, dağıtım kanalları, benzersiz isimler, semboller ya da ilgili ürün için önemli promosyon değerine sahip resimler sayılabilir. Bazı pazarlama gayri maddi varlıkları (örneğin ticari markalar), ilgili ülkenin kanunlarıyla korunabilir ve sadece ilgili ürün ya da hizmetler için sahibinin izniyle kullanılabilir. Pazarlama gayri maddi varlıklarının değeri, geçmişteki isim ya da marka kapsamında sunulan mal ve hizmetlerin kalitesi, desteklenen ticari isim ya da ticari markanın ünü ya da güvenilirliği, kalite

[114] R. B. Stack, M L. Castillo, N. J. Leyva; "*Transfer Pricing in the United States and Latin America*", **Tax Management International Journal**, Volume 31, Issue 1, Jan. 2002, pp.24-43.

kontrol ve sürmekte olan Ar-Ge'nin derecesi, pazarlanan malların ve hizmetlerin dağıtımı ve ulaşılabilirliği, potansiyel müşterilere ürün ve hizmetleri tanıtmak için oluşan promosyon giderlerinin kapsamı ve başarısı gibi birçok etkene bağlıdır.

5.2.Gayri maddi varlıklar için Emsallere Uygun Fiyatın Hesaplanmasında Göz Önüne Alınan Kriterler[115]

Gayri maddi varlıklar için emsallere uygunluk fiyatının hesaplanmasında öncelikle detaylı bir fonksiyonel analize gidilir. Bu analiz sırasında şu sorulara cevap aranır:

- Öncelikle çokuluslu işletmenin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıkların arasında gerçekleştirilen satışa konu olan gayri maddi varlığın türünün ne olduğuna karar verilir. Sözgelimi, ilgili gayri maddi varlık bir patent ise, patentin üretim sürecinde hayati öneme sahip bir formül içerip içermediği sorgulanır.
- İlgili maddi olmayan varlığın maddi değeri çeşitli bulgularla ortaya konulmaya çalışılır. Örneğin ürün için bir monopol yaratıp yaratmadığı ya da benzerlerine üstünlük sağlayacak bir ticari marka oluşturup oluşturmadığı araştırılır.
- O sanayi kolundaki uzmanların ilgili gayri maddi varlıkla ilgili düşünceleri nelerdir?, gayri maddi varlık piyasa değerini ne kadar sürdürecek?, v.b.

Fonksiyonel analizden sonra, kontrol altındaki işleme has özel hususların olup olmadığı göz önünde bulundurulur. Örneğin, gayri maddi varlığın satışa konu olan ürünün transfer fiyatını etkilemeyecek kadar küçük bir telif içerdiği ya da ürünün bütünü dikkate alındığında, o parça için ayrı bir değer takdirinin gereksiz olduğu kimi durumlar olabilmektedir. Sözgelimi, yeni geliştirilen bir bilgisayar için gayri maddi hak bedeli ödenmesi icap ederken, içindeki hard disk için ayrı bir bedel takdir edilmesine gerek yoktur.

Son olarak hangi yöntemin uygulanacağına karar verilir. Değeri çok yüksek gayri maddi varlıkların transfer fiyatlarının belirlenmesinde geleneksel yöntemlerden ziyade kar bölüşüm metodunun uygulanması daha uygun olabilmektedir. Çünkü bu tür vakalarda karşılaştırılabilirliğin yapılması çok güç olmaktadır.

---

[115] D. R. Wright, "*Organization for Economic Cooperation and Development Rules for Intangible Property*", **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp.43-9, 43-13

6. ELEKTRONİK TİCARET VE TRANSFER FİYATLAMASI

Özellikle elektronik ticaretin yaygınlaşmasıyla, başta gerçekleştirilen uluslararası işlemler ile ilgili karşılaştırılabilir benzer işlemin bulunmasındaki güçlükler nedeniyle, geleneksel transfer fiyatlaması yöntemleri emsallere uygun fiyatın hesaplanmasında yetersiz kalabilmektedir. Bu nedenle OECD, bu tür durumlarda kar paylaşım yönteminin daha uygun olabileceğini belirtmiştir.

Aslında özellikle gayri maddi varlıklarla ilgili transfer fiyatlaması hususunda mevcut düzenlemeler altında var olan karmaşık durum, elektronik ticaretin de işin içine girmesiyle, farklı ülkelerde faaliyet gösteren ortak şirketlerin işlemlerini daha iç içe girmiş bir hale getirmektedir.[116] Bunun bir sonucu olarak, emsallere uygun fiyatın hesaplanabilmesi için önemli bir koşul olan, ortak şirketler arasında gerçekleştirilen işlemin türünün tespit edilememesi, tespit edilse bile karşılaştırma yapılacak benzer bir işlemin bulunma olasılığının çok düşük olması, uygun transfer fiyatlarının hesaplanmasını güçleştirmektedir.

Bunun yanı sıra, elektronik ortamda belirli bir kapasitesi olan ve diğer bilgisayarlara hizmet sağlayan bir bilgisayar olan sunucu'lar (server) ve telekomünikasyon kurumlarının sağladıkları altyapı üzerinde, kurumsal ve bireysel internet kullanıcılarının internete girmelerine olanak tanıyan internet servis sağlayıcıları aracılığıyla ticaret yapıldığından[117], bunların coğrafi konumları transfer fiyatlaması hususunda ayrı bir sorunu oluşturmuştur. Şöyle ki, elektronik ortamda ticari işlemlerin yürütülmesine olanak tanıyan bir bilgisayar olan sunucunun coğrafi olarak bulunduğu ülke de transfer fiyatlamasında önem taşırsa, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı işletmeler dışında, bir de sunucunun bulunduğu ülke transfer fiyatlaması konusunun içine dahil edilecek ve işlem daha da karmaşık bir hal alacaktır. Böyle bir durumda, bağlı ortaklıklardan farklı bir coğrafi konumda bulunan sunucunun, satışa konu olan mal veya hizmete bir katma değer eklemesi veya kar oluşturma sürecine katılarak bir risk üstlenmesi gereklidir ki, oluşturulan kardan pay alsın. Ancak bu hususta, OECD model vergi anlaşmasının 5.maddesinin, dünyanın her tarafına kolaylıkla yerleştirilebilen sunucuları sabit konumlu bir işyeri statüsünde algılaması, dolayısıyla kurumlarda tam mükellefiyet şartlarını gerçekleştirdiğini belirtmesi, sorunu içinden çıkılması zor bir hale getirmiştir.

Bu maddeye göre: *web sitesine ait bilgilerin depolandığı ve firmanın ticari faaliyetlerini yürüttüğü bilgisayar sunucuları, fiziksel varlığa sahiptir ve sabit konumlu bir işyeri olarak nitelendirilebilir. Sunucunun kalıcı bir*

---

[116] W. M. Abdallah; "*E-Commerce and International Transfer Pricing of Tangible Goods and Intangible Assets in the Twenty-first Century*", **International Journal of Commerce&Management**, 2002, p.105.
[117] M. Çak; **op.cit**, p.9.

işyeri olarak addedilebilmesi için satışı yapan firmanın çalışanlarının, satışın gerçekleştirildiği ülkede bulunmasına gerek yoktur.[118]

Bu maddeyi değerlendiren bazı vergileme uzmanları, "eğer bir işletme sunucu dolayısıyla tam mükellef sayılabiliyor ve vergi yükümlülüğü üstleniyorsa, transfer fiyatlaması konusunda da sunucunun varlığı ekonomik olarak değerlenmelidir" görüşünü savunmuşlardır. Ancak, böyle bir durumda ne kadar karın sözkonusu sunucuya addedilmesi gerektiği, gerçekleştirilen işlemin transfer fiyatının hesaplanmasında kilit öneme sahiptir.[119]

Görüldüğü üzere, elektronik ticaret yoluyla gerçekleştirilen işlemlerde transfer fiyatlamasının nasıl hesaplanacağı konusundaki tartışmalar sürmekle birlikte, bunları sona erdirecek ayrıntılı bir peşin fiyatlandırma anlaşmasına ihtiyaç duyulduğu, pek çok uzman tarafından dile getirilmektedir.[120]

[118] İbid., s.94.
[119] D. Hardesty, "*Transfer Pricing and Electronic Commerce*", **Electronic Commerce Taxation and Planning**, Thomson, 2004, pp. 13A 03-04.
[120] M. E. Granfield; " *Mergers, Intangibles, and E-Commerce*", **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp.46-25-26.

BÖLÜM III

TÜRKİYE'DE TRANSFER FİYATLAMASI VE BU ALANDA YAPILAN SON DÜZENLEMELER

Transfer fiyatlamasından doğabilecek anlaşmazlıkların ortaya konulması ve bunlara ilişkin çözüm yolları hususunda bilhassa OECD ülkelerinin ve ABD'nin kat etmiş olduğu mesafe bir hayli fazla iken, Türkiye'de bu alana 2006 Haziran ayında çıkarılan 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile değinilmiş olması, konunun ihmal edilmişliğini gözler önüne sermektedir.

Her ne kadar OECD ülkeleri içerisinde doğrudan yabancı sermaye akışı açısından son sıralarda yer alsa da, transfer fiyatlamasının ülkelerin vergi matrahlarını aşındırdığı gerçeği dikkate alındığında, ülkemizde konuya özel bir yasal düzenlemenin olmayışının yıllar itibariyle oluşturduğu muhtemel vergi kayıplarından söz etmek mümkündür. Ancak, bu kayıplardan söz edebilmek için öncelikle, ülkemizde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin, bilhassa kurumlar vergisinde meydana gelen oransal farklılıkları dikkate alarak satışa konu ettikleri ürün fiyatlarında değişikliğe gidip gitmediklerinin tespiti gereklidir. Bu nedenle, çalışmanın son bölümünde, yapılan ampirik araştırmayla öncelikle, çok uluslu işletmelerin sattıkları ürün fiyatlarının kurumlar vergisi oranlarında hem yıllar hem de ülkeler itibariyle oluşan değişikliklere hassasiyet gösterip göstermedikleri tespit edilecek ve daha sonra Türk Vergi Sisteminde konuya ilişkin mevcut mevzuat tartışılacaktır.

1.ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ÜRÜN FİYATLARI BAZINDA KURUMLAR VERGİSİ ORANLARINDA MEYDANA GELEN DEĞİŞİKLİKLERE GÖSTERDİKLERİ HASSASİYET:

BİR EKONOMETRİK ARAŞTIRMA

Bu kısımda, kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen bir değişikliğin, çok uluslu firmaları sattıkları ürünün fiyatında aşağıya ya da yukarıya doğru ayarlama yapmaya teşvik edip etmediği konusu, Deborah Swenson'un 2001 yılında National Tax Journal'da yayınlanan "Tax Reform and Evidence of Transfer Pricing" başlıklı makalesindeki yöntem temel alınmak suretiyle, Türkiye için test edilecektir.

Bilindiği üzere dış ticaret vergileri ve enflasyon oranı gibi faktörlerdeki değişiklikler sabit varsayıldığında, çok uluslu bir işletmenin elde ettiği karını bir ülkeden diğerine aktarmak için göz önüne aldığı tek

unsur kurumlar vergisindeki farklılıklardır.[121] Bu farklılıklar, işletmenin vergilendirilebilir gelirini, bulunduğu ülkeden başka bir ülkeye kaçırabilmesi için sattığı ürüne uygulamak istediği fiyatın yönünü de tayin etmektedir.[122] Ekonometrik modelin açıklanmasına yardımcı olacağını umduğumuz teorik anlamdaki bu genel bilgileri verdikten sonra, modelin nasıl oluşturulduğunu izleyelim.

1.1. Model ve Varsayımlar

Merkezi herhangi bir Avrupa Birliği ülkesinde bulunan çok uluslu bir işletmenin önemli çoğunluğuna sahip olduğu bir bağlı ortaklığın, Türkiye' de faaliyet gösterdiğini ve ana firmanın bazı ara ya da nihai mamulleri Türkiye'deki firmasına iç piyasaya sunulmak üzere sattığını varsayalım. Her iki ülkede geçerli olan vergi sistemine göre, ana firma kendi ülkesinde gerçekleştirdiği satışlardan ve Türkiye'deki işletmenin satmış olduğu mamuller dolayısıyla elde ettiği gelirlerden ötürü, bulunduğu ülkedeki kurumlar vergisi oranına tabi iken; bağlı ortaklık durumundaki firma satışlardan dolayı oluşan karlardan ötürü Türkiye'deki kurumlar vergisi oranına tabi olsun. Başka bir deyişle, ana firma her iki ülkede de elde etmiş olduğu gelirlerden ötürü bulunduğu Avrupa ülkesinin kurumlar vergisi oranına tabi iken, bağlı ortaklık konumundaki firma, Türkiye'deki kurumlar vergisi oranına göre ilgili vergiden sorumlu olacaktır. Çifte vergilendirmenin önlenebilmesi için, iki ülke arasında var olan anlaşma uyarınca ana şirket kendi ülkesinde ödeyeceği kurumlar vergisinden, Türkiye'deki bağlı ortaklığının Türk gelir idaresine ödemiş olduğu kurumlar vergisi tutarını düşebilsin. Bunu somut bir şekilde örnekleyecek olursak, Türkiye'deki kurumlar vergisinin %30, ana firmanın faaliyette bulunduğu AB ülkesindeki kurumlar vergisi oranının %40 olduğu bir durumda, eğer Türkiye'deki bağlı ortaklık 1000 USD kar elde ederse, 300USD (1000x30/100) Türk gelir idaresine kurumlar vergisi ödeyeceğinden, ana şirket kendi ülkesindeki gelir idaresine 400USD (1000x40/100) yerine 100USD (400-300) ödeyecektir.

Modelde bir AB ülkesi ile Türkiye arasındaki dış ticaret ilişkisi söz konusu olduğundan, modelin daha anlaşılabilir olması amacıyla, taraflar arasındaki gümrük birliği anlaşması dikkate alınarak dış ticaret vergilerinin fiyatlar üzerindeki olası etkileri göz ardı edilmiştir.

Bulunduğu sektörleri temsil etme gücüne haiz çok uluslu şirketlere ait verilere ulaşmamız mümkün olmadığından; yıllar ve ülkeler itibariyle kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişikliklerin, çok uluslu şirketlerin kendi ürünlerine ait firma içi fiyatlarında daha az kurumlar vergisi ödemek gayesiyle aşağıya ve yukarıya doğru oynama yapmalarına etken olup olmadıklarını test etmek amacıyla, Türkiye'nin Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere'den yapmış olduğu ithalata konu olan ürünlerin fiyatları

[121] H. Grubert, J. Mutti; **op.cit**., s. 285-293.
[122] D. Swenson; "*Tax Reform and Evidence of Transfer Pricing*", **National Tax Journal**, Volume 34, Issue 1, 2001, pp. 7-26.

analizimizde kullanılmıştır. Sözkonusu ülkelerin hem Türkiye'ye yatırım yapan AB ülkeleri içerisinde başat konumda olmaları hem de Türkiye'nin dış ticaret ilişkisi içinde bulunduğu AB ülkeleri arasında ilk sıralarda yer almaları, transfer fiyatlaması hususunda olabilecek bir hassasiyetin daha çabuk gözlemlenebilmesine yardımcı olacaktır. Bu nedenlerle Türkiye'nin sözkonusu ülkelerden 1995-2003 yılları arasında satın almış olduğu mamullere ait fiyatlar analizimizde, çok uluslu firmaların Türkiye'de faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarına sattıkları malların fiyatları yerine kullanılmıştır. Araştırmamızın kapsadığı periyot dahilinde, ilgili ülkelerde ve Türkiye'de bir çok defa kurumlar vergisi oranı değişikliği yapılmıştır. Böylelikle sözkonusu değişikliklerin, firmalar için transfer fiyatlamalarında teşvik edici bir unsur olarak görülüp görülmediği ölçülebilecektir.

Bu varsayımlarla 923 gözleme dayanan 3 boyutlu karma veriler seti (panel data) ile sabit etkiler modeli (fixed effect model)[123] yöntemi kullanılarak, aşağıdaki regresyon modeli oluşturulmuştur.

$$^{*}\text{Ürün İthalat Fiyatları}_{ict} = \alpha + \beta_1 \text{ Kurumlar Vergisi Oranlarındaki Değişiklikler}_{ct}$$

$$+ \beta_2 \text{Kişi Başına GSYİH}_{ct}$$

$$+ \beta_3 \text{Enflasyon Oranı}_{ct}$$

$$+ \sum_i \lambda_i + \sum_c \gamma_c + \sum_t \delta_t + \varepsilon.$$

Regresyon denkleminin son satırında yer alan değişkenler sırasıyla mamuller, ülkeler ve zaman aralığı için kullanılan kukla değişkenlerdir.

Karma verilerle yapılan ampirik çalışmaların, zaman serileri ve diğer veri setleri karşısında bir takım üstünlükleri bulunmaktadır:[124]

- Karma veri setleri kişilerle, firmalarla, ülkelerle, vs., zaman içinde ilişki kurduğundan bu birimlerin aralarında heterojen olması kaçınılmaz olmaktadır.
- Karma veri setleri yatay kesit gözlemlerin zaman serisini birleştirerek daha bilgilendirici veriler, daha fazla değişkenlik, değişkenler arasında daha az doğrusallık (collinearity), daha fazla serbestlik derecesi ve daha etkin bir model sağlar.
- Tekrar eden yatay kesit gözlemlerle çalıştığından, karma veri setleri "değişim dinamiklerini" çalışmak için daha uygun bir yöntemdir.

---

[123] J. M. Wooldridge; **Introductory Econometrics: A Modern Approach**, Thomson, USA, 2003, p.439.

[*] i mamülleri, c ülkeleri, ve t zaman aralığını sembolize etmektedir..

[124] D. N. Gujarati.; **Basic Econometrics**, Mc Graw Hill Companies, Inc, 4th Ed., London, 2003,
p. 636-653.

- Karma veri setleri sadece yatay kesit yada sadece zaman serisinde gözlenemeyen etkileri daha iyi teşhis eder ve ölçer.
- Karma veri setleri bize daha karmaşık davranışlara sahip modeller üzerinde çalışma imkanı sağlar.

Tüm bu nedenler, oluşturduğumuz modelin mevcut koşullar altında kurumlar vergisindeki değişikliklerle transfer fiyatlaması arasında olduğu varsayılan ilişkinin test edilmesi bakımından gerçeğe en uygun sonuçları vereceği savını kuvvetlendirmektedir.

Modelde kullandığımız Türkiye'nin Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere'den yapmış olduğu ithalata konu olan ve her biri ayrı bir sektörü temsil eden 23 farklı ürünün fiyatları Türkiye İstatistik Kurumundan ham olarak elde edilmiştir. X ülkesinden ithal edilen her bir ürün fiyatının o ülkeden ithal edilen ilgili ürün miktarına bölünmesiyle, Türkiye tarafından ithal edilen her bir ürünün yıllık ortalama fiyatına ulaşılmıştır. İthal edilen ürün fiyatlarının kurumlar vergisindeki değişikliklere ne derece hassasiyet gösterdiğini yüzde cinsinden yorumlayabilmek için, (P-P-1/P-1 x 100) formülünden yararlanılmıştır. Bu formüle göre, ürün fiyatları bir önceki yıl değerinden çıkartılıp yine bir önceki yıl değerine bölünmekte ve elde edilen sonuç 100 ile çarpılmak suretiyle bir yıl içerisindeki yüzde değişimlere ait veriler oluşturulmaktadır.

Modelde kullandığımız temel bağımsız değişken olan kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişiklikler, her bir yıl için her bir ülkenin ilgili vergi oranından, Türkiye'nin aynı yıldaki kurumlar vergisi oranı çıkartılarak oluşturulmuştur. Sözgelimi 1998 yılındaki kurumlar vergisi oran farklılığı değişkeni, analizimizde yer alan her bir ülkenin 1998 yılındaki kurumlar vergisi oranlarının tek tek, Türkiye'nin aynı yıldaki kurumlar vergisi oranından çıkarılması ile elde edilmiştir (1998 yılında Türkiye'nin Kurumlar vergisi oranı- 1998 yılı İngiltere Kurumlar vergisi oranı gibi).

Modeldeki diğer bağımsız değişkenler olan kişi başına GSYİH ve enflasyon oranları OECD ile Dünya Bankası veri kaynaklarından toparlanmıştır. Modele ayrıca mamul kalitesindeki ve ülkeler arasındaki piyasa yapısındaki farklılıklar gibi gözlemlenemeyen rastsal etkilerin de dahil edilebilmesi amacıyla 3 adet kukla değişken (yıl, ürün ve ülke) eklenmiştir.

1.2. Araştırma Bulguları

Modelimizin sonuçları tablo 6'dan takip edildiğinde, tüm ürünler için ulaşılan regresyon katsayımız Türkiye tarafından ithal edilen ürün fiyatlarının kurumlar vergisindeki değişikliklere %10 anlamlılık düzeyinde duyarlı olduğunu göstermektedir. Başka bir değişle, kurumlar vergisi oranlarında gerçekleşecek %1'lik bir değişmenin, ithal edilen ürün fiyatlarında %1,279'luk bir değişime yol açtığı sonucuna varılmaktadır.

Bunun yanı sıra, her biri, bir sektörü temsil ettiği varsayılan ürünlere ait katsayılar dikkate alındığında ise içecek, kimya, yiyecek, cam, kağıt ve kauçuk sektörlerindeki ürün fiyatlarının istatistiksel olarak kabul edilen çeşitli anlamlılık derecelerinde kurumlar vergisi oranlarındaki değişikliklere hassasiyet gösterdiği anlaşılmaktadır.

Tablo 6: Regresyon Sonuçları

Ürünler	Transfer Fiyatlaması	KişibaşınaGSYİH	Enflasyon	R^2
Bütün Ürünler	**1.279(.7440)[c]**	**-.0064(.0045)**	**1.319(2.429)**	**.3142**
Hayvansal Ürünler	1355(.2511)	.0012(.0015)	-1.231(.8202)	.5638
Elek. Ev Aletleri	0414(.1448)	-.0003(.0008)	-.2967(.4731)	.7001
İletişim Ürünleri	-.6773(1.150)	.0006(.0070)	-7.444(3.758)[c]	.5955
İçecekler	.0438(.0244)[c]	-.0006(.0001)	.0220(.0797)	.8585
Kimyasal Ürünler	.0165(.0080)[b]	.0005(.0012)	.0086(.0262)	.9227
Savunma Gereçleri	1.806(2.313)	.0126(.0142)	.0986(7.556)	.4751
Yiyecekler	.0120(.0065)[c]	-.0013(.0014)	.0145(.0212)	.9333
Cam Eşya	.0622(.0226)[a]	.0002(.0001)[c]	.0226(.0740)	.8373
Deri ve Deri Eşya	.0256(.0420)	.0000(.0002)	.0771(.1371)	.9617
Makine ve Teçhizat	.1080(.1275)	.0015(.0007)[b]	-.7198(.4164)	.8975
Metal ve metal Ürünleri	-.0149(.0121)	.0001(.0008)	.0085(.0398)	.8654
Mineral ve Madenler	.0024(.0026)	-.0011(0012)	-.0086(.0085)	.7472
Ofis Gereçleri	15.37(11.73)	-.0335(.0720)	56.27(38.31)	.4849
Yağlar	-.0046(.0090)	-.0003(.0009)	-.0035(.0294)	.5626
Kağıt ve Kağıt Ürünler	-.0128(.0066)[c]	.0017(.0019)	-.0027(.0216)	.8827
Eczacılık Ürünleri	8.245(10.27)	-.1021(.0630)	-7.975(33.55)	41.57
Plastikler	-.0370(.1926)	-.0021(.0011)[c]	.5373(.6292)	.6226
Kauçuk Ürünler	.0547(.0246)[b]	-.0002(.0001)	-.0441(.0806)	.8515
Tohumlar	.8255(3.837)	.0108(.0255)	-4.824(12.31)	.3611
Tekstil Ürünleri	-.0470(.0335)	.0003(.0002)[c]	-.0117(.1094)	.8834
Tütün ve tütün Ürünleri	.7267(1.429)	.0002(.0087)	-1.320(4.668)	.3750
Taşımacılık Araçları	2.075(1.812)	-.0295(.0111)[a]	-4.375(5.918)	.7086
Kereste ve Orman Ürünleri	-.0179(.0127)	.0003(.0000)[a]	.0360(.0415)	.8127

Not:Standart sapma değerleri parantez içerisinde verilmiştir. a,b,c harfleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık derecelerini göstermektedir..

Örneğin kurumlar vergisi oranlarındaki %1'lik bir değişme, kimyasal ürünler sektöründeki ithal edilen ürün fiyatlarını %0,65 oranında etkilemektedir.

Araştırmanın ulaştığı sonuçları Swenson'un bulguları ile karşılaştırdığımızda benzerlikler arz ettiği, ancak bizim çalışmamızda elde ettiğimiz bulguların ekonomik ağırlıklarının daha fazla olduğunu söyleyebiliriz. Şöyle ki; Swenson'un ilgili çalışmasında kurumlar vergisi oranlarındaki %5'lik bir değişikliğin,bağlı ortaklık tarafından ithal edilen tüm ürün fiyatlarında %0,024'lük bir değişime yol açtığı sonucuna varılmaktadır.

Ancak, gerek Swenson'un gerekse bizim çalışmamızda elde edilen bulguların, çok uluslu firmalarca gerçekleştirilen transfer fiyatlamasının vergi oranları karşısındaki hassasiyetini bire bir yansıtabilmesi için, her bir sektörde o sektörü temsil yeteneği olan firmalara ait verilerin kullanılması gerekliliğini bir kez daha vurgulamakta yarar görmekteyiz. Bu şekilde yapılacak bir araştırmada ulaşılacak bulguların ekonomik ağırlıklarının daha büyük çıkacağı kanısını da taşımaktayız.

Sonuç olarak denilebilir ki, çok uluslu şirketlerin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirdikleri satışlarda kullandıkları transfer fiyatları, kurumlar vergisi oranlarındaki farklılıklardan etkilenmektedir ve Türkiye'de de bazı sektörlerde transfer fiyatlaması uygulamaları sözkonusudur. Vergi oranlarında ne kadar sık aralıklarla ve oransal olarak ne kadar büyük değişiklikler yapılırsa, transfer fiyatlamasının vergiden kaçınma mekanizması olarak kullanılma olasılığı da o derece artmaktadır. Ayrıca, vergi sisteminde transfer fiyatlamasına dair düzenlemelerin olmayışı ya da mevcut düzenlemelerin çeşitli nedenlerle yetersiz oluşu da, yine transfer fiyatlamasının vergisel amaçlı olarak manipüle edilmesi riskini ortaya çıkarmaktadır. Tüm bunlara ilave olarak, Türkiye'nin doğrudan yabancı sermaye girişinde zamanla meydana gelebilecek artışların da, sözkonusu riskin olasılığını yükselttiğini belirtebiliriz.

2. TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLAMASINA YÖNELİK DÜZENLEMELER

Bilindiği üzere, Türkiye'de 2006 yılına kadar uygulanan kurumlar vergisi kanununda transfer fiyatlamasına dair spesifik bir düzenleme yer almamaktaydı.

3 Haziran 1949 tarihinden günümüze kadar geçerliliğini koruyan 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda örtülü kazanç ve örtülü sermaye hususlarına yönelik hükümlerle, transfer fiyatlaması konusunun kısmen de olsa bağlantılı olduğunun değerlendirilmesi sözkonusu idi. Bunun yanı sıra yine gelir vergisi kanununun 41. maddesindeki "gider kabul edilmeyen ödemeler" başlığı altında bulunan ve kurumlar vergisindeki örtülü kazanç dağıtımına yakın anlamda kullanılan bir takım giderler ile ilgili düzenlemeler de, transfer fiyatlaması konusu ile ilişkilendirilmekteydi. Ancak, 21 Haziran 2006 tarihinde 26205 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nda transfer fiyatlaması

konusuna özel düzenlemeler bulunmaktadır. Bu kısımda öncelikle 5422 sayılı kanunda transfer fiyatlaması ile ilişkilendirilen konular incelendikten sonra, yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ile transfer fiyatlaması hususuna getirilen düzenlemeler aktarılacaktır.

2.1. 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunundaki İlgili Düzenlemeler

Çok uzun yıllar yürürlükte kalan 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda transfer fiyatlamasına ilişkin düzenlemeler, KVK'nın 16. ve 17. maddelerinde açıklanan ve Kanunun yazıldığı günden bu yana pek bir değişikliğe uğramamış olan örtülü kazanç ve örtülü sermaye konuları ile gerçekleştirilmekteydi.

2.1.1. Örtülü Kazanç

5422 sayılı KVK'nın 17. maddesi örtülü kazanç dağıtımını şu şekilde tanımlamakta idi:[125]

"Aşağıdaki hallerde, kazanç tamamen veya kısmen örtülü olarak dağıtılmış sayılır:

1. Şirket kendi ortakları, ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek ve tüzel kişiler, idaresi, murakabesi veya sermayesi bakımlarından vasıtalı vasıtasız olarak bağlı bulunduğu veya nüfuzu altında bulundurduğu gerçek ve tüzel kişilerle olan münasebetlerinde emsaline göre göze çarpacak derecede yüksek veya düşük fiyat veya bedeller üzerinden yahut bedelsiz olarak alım, satım, imalat, inşaat muamelelerinde ve hizmet ilişkilerinde bulunursa;

2. Şirket 1 numaralı fıkrada yazılı kimselerle olan münasebetlerinde emsaline göre göze çarpacak derecede yüksek veya düşük bedeller üzerinden kiralama veya kiraya verme muamelelerinde bulunursa;

3. Şirket 1 numaralı fıkrada yazılı kimselerle olan münasebetlerinde emsaline göre göze çarpacak derecede yüksek veya düşük faiz veya komisyonlarla ödünç para

alır veya verirse;

4. Şirket, ortaklarından veya bunların eşleri ile usul ve furuundan ve 3'üncü dereceye kadar (dahil) kan ve sıhri hısımlarından şirketin idare meclisi başkan veya üyesi, müdürü veya yüksek memuru durumunda bulunanlara emsaline göre göze çarpacak derecede yüksek aylık, ikramiye, ücret verir veya benzeri ödemelerde bulunursa.

[125] 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, (Çevrimiçi) http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028, 06. 07. 2007.

Ayrıca, yine aynı Kanun'un Kanunen Kabul Edilmeyen indirimler başlıklı 15/3. maddesinde ise;"Kurum kazancının tespitinde aşağıda yazılı indirimlerin yapılması kabul edilemez: "..... Sermaye şirketlerince dağıtılan örtülü kazançlar" hükmü yer alıyordu. Dolayısıyla 5422 sayılı KVK'ında bir takım sözleşmelerin peçeleme işlemi yoluyla kötüye kullanılabileceği düşünülerek belirli koşullar altında yapılan sözleşmelerin geçersiz sayılacağı ya da kısmen geçerli olacağı hükme bağlanmıştı. Yasa, sermaye şirketlerince dağıtılan örtülü kazançların, kurum kazancının tespitinde indirilmesini kabul etmemekte idi.

İlgili maddeden de anlaşılacağı üzere; yüksek veya düşük bedellerle ya da bedelsiz olarak mal veya hizmet satılması veya alınması, yüksek veya düşük bedeller üzerinden kiralama ya da kiraya verme işlemlerinde bulunulması, yüksek veya düşük faiz ya da komisyonlarla ödünç para alınması veya verilmesi, yüksek aylık, ikramiye, ücret verilmesi ve benzeri ödemelerde bulunulması hallerinde,(ortak eşleri çocukları ve 3. Dereceye kadar kan ve sıhri hısımları dahil), kurum kazancının bu fiillerle örtülü olarak, vergisi ödenmeden kurum dışına çıkartılıp dağıtıldığı kabul edilmektedir.

Örtülü kazanç dağıtımının meydana gelebilmesi için, örtülü kazanç dağıtımının objektif unsurlarının yani, kurumun belirli ilişkiler içinde bulunduğu şahıslara, kendi varlığından bedelsiz değer transferleri yapması ya da kanunda belirtilen ilgili kişilerle olan ilişkilerinde emsaline göre göze çarpacak derecede düşük veya yüksek bedeller uygulaması gerekmektedir.[126]

Buradan da anlaşılacağı üzere, örtülü kazanç dağıtımından bahsedebilmek için örtülü kazanç dağıtımı yapılabilecek kişilerin, kazanç dağıtımının şekillerinin ve emsallerine göre bariz farklılığın ortaya konulması icap etmektedir. Özellikle emsaline göre göze çarpacak derecede kriterinin göreceli ve takdire bağlı bir değerlendirmeden ibaret olması, bunun yanı sıra, örtülü kazanç dağıtımının muhatabı olarak, yasada yer almış olan "şirket ortaklarının ilgili olduğu gerçek ve tüzel kişiler" deyiminin genişletilmeye son derece müsait bir yapı arz etmesi[127] kanunun en çok eleştirilen yönlerini oluşturuyordu. Ayrıca gerek uygulayıcılar gerekse yorumcular arasında örtülü kazanç dağıtımının gerçekleşmiş sayılması için bir hazine kaybının varlığına gerek duyulup duyulmadığı hususunda farklı görüşlerin olması, kanunun eleştirildiği diğer bir konuyu teşkil etmekteydi.[128]

---

[126] V. Erdel, S. Okumuş; "*Türk Vergi Mevzuatı içerisinde Transfer Fiyatlaması Ve Vergi İncelemeleri*", **Vergi Sorunları**, Sayı 167, Ağustos 2002, s.85.

[127] Y. Özbalcı; **Kurumlar Vergisi Yorum ve Açıklamaları** Oluş Yayıncılık, Ocak 2001, s. 477.

[128] H. Işık; **Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Maliye Bakanlığı APK Başkanlığı Yayınları, Yayın No 2005/370, Ankara, 2005, s,229-232.

2.1.2. Örtülü Sermaye

5422 sayılı KVK'nın 16. maddesinde düzenlenen örtülü sermaye müessesesi hükmünde örtülü sermaye;

"Kurumların aralarında vasıtalı, vasıtasız bir şirket münasebeti veya devamlı ve sıkı bir iktisadi münasebet bulunan gerçek ve tüzel kişilerden yaptıkları istikrazlar, teşebbüste devamlı olarak kullanılır ve bu istikrazlarla kurumun öz sermayesi arasındaki nispet, emsali kurumlarınkine nazaran bariz bir fazlalık gösterirse mezkur istikrazlar örtülü sermaye sayılır." şeklinde tanımlanıyordu.

Tanımdan anlaşılacağı üzere; kurumların aldığı borçlarda, kurumun borç aldığı gerçek ve tüzel kişilerle doğrudan ya da dolaylı bir şirket bağlantısı olması veya sürekli bir ekonomik ilişkide bulunması, kurum tarafından alınan borcun işletmede devamlı olarak kullanılması, kurumun öz sermayesi ile alınan borç arasındaki oranın, emsal kurumlara nazaran bariz farklılık göstermesi durumlarının varlığı halinde, alınan borç örtülü sermaye olarak nitelendirilmektedir.

Ancak, kanun maddesinde belirtilen; vasıtalı, vasıtasız bir şirket münasebeti veya devamlı ve sıkı bir iktisadi münasebet ya da emsal kurumlarınkine nazaran bariz bir fazlalık gibi kavramların kapsamları ile ilgili kanun hükmünde açık ifadelerin yer almaması, bu kavramlara ilişkin hususları daha çok yoruma açık bir hale getirmekteydi. Bunun yanı sıra, yapılan bu borçlanma görüntüsünün altında vergi kaçırma niyetinin olması da, örtülü sermayenin varlığı için gerekli olan şartlardan biri olarak uygulamada yer almakta idi.

Sonuç olarak transfer fiyatlaması hususunda kullanılabileceği düşünülen fakat kendi içerisinde bile muğlak ifadeler ve çelişkiler bulunan bir düzenlemenin yerine, konuya doğrudan hitap eden bir maddenin yasaya eklenmesi uygun görülmüştür.

3. TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI

Değişen ekonomik ve ticari koşullar içerisinde yasal düzenlemelerin de sözkonusu değişimleri kapsayacak biçimde yeniden ele alınmasının bir gereği olarak, 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanununun 13. maddesinde transfer fiyatlamasıyla örtülü kazanç dağıtımı konusuna yer verilmiştir. Aynı Kanunun kabul edilmeyen indirimlerin yer aldığı 11. maddesinde ise, transfer fiyatlaması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançların, kurum kazancının tespitinde indirilmesinin kabul edilmeyeceği belirtilmiştir.

13. madde şu şekilde düzenlenmiştir:

MADDE 13- (1) 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.

(2) Alım-satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

(3) İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfûzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır.

(4) Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır.

(5) Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade eder.

(6) Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak tespit eder:

a) 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 eder.

b) Maliyet artı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder.

c) Yeniden satış fiyatı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, makul bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade eder.

ç) Emsallere uygun fiyata yukarıdaki yöntemlerden herhangi birisi ile ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği diğer yöntemleri kullanabilir.

(7) Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur.

(8) İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler, mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşılarak belirlenebilir. Bu şekilde belirlenen

yöntem, üç yılı aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik taşır.

(9) 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.

(10) Transfer fiyatlandırması ile ilgili usuller Bakanlar Kurulunca belirlenir.

Söz konusu maddenin bentlerini tek tek inceleyecek olursak, birinci bent uyarınca; kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alımı ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılmaktadır. Bu sistemde; alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım yada satımı olarak değerlendirilmiştir.

Maddenin 3. bendinde örtülü kazanç dağıtılabilecek kişiler "ilişkili kişiler" olarak belirlenmiş ve "ilişkili kişi" tanımı yapılmıştır. Söz konusu kanun maddesi uyarınca ilişkili kişi tabiri ise, kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade etmektedir. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dahil kan bağı olanlar ve sihri hısımları da ilişkili kişi sayılmıştır.[129]

Ayrıca Bakanlar Kurulunca ilan edilen bazı bölge veya ülkelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler de ilişkili kişilerle yapılmış olarak kabul edilmiştir. Böylelikle, geniş vergi muafiyetleri ve bilgi alma zorlukları yaşanan ülkelerdeki kişi ve kurumlar ilgili kişi kapsamına alınmıştır.[130]

Sözkonusu maddenin beşinci fıkrasında "emsallere uygunluk ilkesi"nin tanımı yapılmıştır. OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi" esas alınarak yapılan bu tanıma göre, emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım veya satımında uygulanan fiyat ya da bedelin, aralarında böyle

---

[129] Z. Hatunoğlu; "*Çok Uluslu Şirketler, Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu*", **Mali Çözüm**, Sayı 78, Kasım-Aralık 2006, s. 127.

[130] S. Koç; "*Yeni Kurumlar Vergisi Tasarısına Göre Örtülü Kazanç Dağıtımı"*, **Vergi Dünyası**, Sayı 302, Ekim 2006, s.35.

bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat ya da bedele uygun olmasıdır. 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.

Emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespitinde mükelleflerin uygulayabileceği üç ayrı yöntem öngörülmüştür. Bu yöntemler, OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde "geleneksel işlem yöntemleri" olarak öncelikle önerilen temel yöntemlerdir.[131]

Mükellefler, ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde bu yöntemlerden işlemin niteliğine en uygun olanını seçerek, söz konusu yöntem doğrultusunda fiyat ya da bedeli belirleyeceklerdir. Bu yöntemlerden hiç birisi yukarıda açıklanan emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat ya da bedel tespitine olanak vermiyorsa, mükellefler kendi belirleyecekleri bir yöntem ile anılan fiyat ya da bedeli belirleyebileceklerdir. Ancak, bu şekilde bir belirleme yapabilmeleri için maddede öngörülen üç yönteme de başvurabilme olanağının olmaması gerekmektedir. Bu durum, maddede dördüncü yöntem olarak belirtilmiştir. Bu yöntemler arasında uygulama açısından herhangi bir öncelik sırası yoktur, uygulama kıstası, "işlemin niteliğine en uygun yöntem"dir.[132]

Bu bağlamda, işleme uygulanacak yöntemlerden birisi, emsallere uygun fiyat ya da bedeli yansıtma açısından diğer yöntemlerden daha belirleyici ise, yani "işlemin niteliğine en uygun yöntem" ise, uygulanacak yöntem olarak söz konusu yöntem seçilecek, diğer yöntemlere kesinlikle başvurulmayacaktır.

Maddede emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için belirlenen yöntemler[133],

- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi,
- Maliyet artı yöntemi,
- Yeniden satış fiyatı yöntemi,
- Diğer yöntemler.

olarak belirlenmiştir.

---

[131] S. H. Balcı, D. Altınok; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s.87.
[132] R. Biçer; "*Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, sayı 42, Haziran 2007, s.121.
[133]S. Yakar, E. N. Ünal; "*Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme*",**Vergi Sorunları**, Sayı 222, Mart 2007, s.134.

3.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım veya satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek ya da tüzel kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak tespit edilmesini ifade etmektedir.[134]

Bu yöntemin uygulanabilmesi için ilişkili kişilerle yapılan işlemin, birbiriyle ilişkili olmayan kişilerin yaptıkları işlemler ile karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Burada karşılaştırılabilir nitelik kavramı, işleme konu mal veya hizmet ile işlemin koşullarının gerek ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde, gerekse aralarında ilişki bulunmayan kişilerin arasındaki işlemlerde benzer nitelikte olmasını ifade etmektedir. Söz konusu işlemler arasında, ölçülebilir nitelikte küçük farklılıklar varsa, bu farklılıklar düzeltilerek yöntemin uygulanması mümkündür. Ancak, farklılıkların büyük olması ya da farklılıkların ölçülebilmesinin yani somut bir biçimde, tespit işlemlerinde dikkate alınabilme olanağının mümkün olmaması halinde, yöntemin de uygulanabilmesi mümkün olamayacaktır. Doğrudan karşılaştırma yapılmasına olanak veren bu yöntem, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler için uygulamada en sık kullanılan yöntemdir.

3.2. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, ilgili mal ya da hizmet maliyet bedelinin uygun bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade etmektedir.[135] Buradaki uygun brüt kâr oranı, söz konusu mal veya hizmet alım veya satım anında ilişkisiz kişilere satılması halinde uygulanacak fiyatı yansıtan kâr oranını ifade etmektedir. Eğer koşullar uygunsa, işlemi yapan mükellefin bu mal veya hizmetlere ilişkin olarak ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde uyguladığı genel brüt kâr marjı (iç emsal), ideal oran olacaktır. Karşılaştırma için gerekli işlem sayısı yetersizse, uygun brüt kâr oranı kıstası, söz konusu mal veya hizmetin ilişkisiz kişilere satılması halinde uygulanacak fiyatı yansıtan kâr oranı olarak dikkate alınacaktır. Bu yöntem özellikle hammadde ve yarı mamuller ile imal edilen mallara ilişkin işlemlerde uygulama alanı bulmaktadır.

3.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, işlem konusu 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. Bu yöntemde emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için temel alınan unsur,

---

[134] M. T. Ufuk; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 220, Ağustos 2006,s.9.
[135] M. T. Ufuk; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı 40, Nisan 2007, s. 23.

aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yapılması muhtemel satış ve bu satışta uygulanacak fiyat ya da bedeldir. Varsayımlara dayalı olarak saptanan söz konusu fiyat ya da bedelden uygun bir brüt satış kârı düşülerek ilgili işlem için emsallere uygun fiyata ulaşılacaktır.[136]

Buradaki uygun brüt satış kârı, söz konusu mal ya da hizmet için işlem anında uygulanabilecek, piyasa koşullarına göre belirlenen ya da belirlenebilecek objektif nitelikte bir oran ile saptanan kârı ifade etmektedir.

Bu kâr tutarı düşüldükten sonra mal ya da hizmetin ilişkili kişilere satılmasında uygulanabilecek emsallere uygun fiyata ulaşılacaktır. 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 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.

Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur. 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 unsurlardır.

3.4. Diğer Yöntemler

Emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiç birisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiğine inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilmektedirler.[137]

Mükellefler, bu kapsamda uygulayabilecekleri yöntemleri tamamen kendileri belirleyecekleri gibi, maddede sayılmayan ancak OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde belirtilen ya da diğer ülkelerin uygulamalarında karşılaşılabilen yöntemleri de kullanabilmektedirler.

---

[136] E. Gümüş, S. Bilge; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Yer Alan Vergi Güvenlik Önlemleri ve Gereklilikleri*", **Vergi Sorunları**, Sayı 219, Aralık 2006, s.129.
[137] S. Küçük; "*Örtülü Kazanç Dağıtımında Yeni Dönem*", **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı 171, Mart 2007, s.59.

Bu bağlamda uygulama olanağı bulabilecek yöntemlerin en önemlileri, OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde "geleneksel işlem yöntemleri"ne başvurma olanağının olmadığı haller için "diğer yöntemler" başlığı altında önerilen kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bu yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki işlemlerden doğan kârı temel almaktadır.

Kâr Bölüşüm Yöntemi, "İlişkili kuruluşların kontrollü işlemler neticesinde elde ettikleri kârı tanımlayıp, piyasa koşullarında düzenlenmiş bir sözleşme mevcudiyeti varsayımına göre dağıtımıdır." İşlemsel Net Marj Yöntemi ise "Vergi mükellefinin kontrollü bir işlemde, uygun bir baza (maliyet, satış yada aktiflere) dayalı olarak elde ettiği göreceli net kâr marjını incelemektedir."

Maddenin 8.bendi ile mükelleflere, ilişkili taraflarla yaptığı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusunda Maliye Bakanlığına başvurarak anlaşma yapma olanağı getirilmiştir.[138] Uygulayacağı yöntem konusunda tereddüdü bulunan mükellef, Maliye Bakanlığı'na başvurarak belli bir dönem için yöntem tespiti isteğinde bulunabilecektir. OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberinde de önerilen ve bir çok gelişmiş ülkenin vergi sisteminde yer alan bu uygulama (advance pricing arrangements ya da advance pricing agreements) için mükellefin Maliye Bakanlığına gerekli bilgi ve belgelerle birlikte başvurması gerekmektedir. Yöntem üzerinde anlaşma sağlanması halinde, bu yöntem üç yılı aşmamak üzere belirlenen süre ve koşullar altında kesinlik taşıyacaktır. Bu şekilde tespit edilen yöntem, belirlenen koşullar altında eleştiri konusu yapılamayacaktır. Bu sistemin en büyük avantajı, mükellefler açısından belli bir süre için uygulanacak yöntemin kesinlik taşıması ve herhangi bir eleştiri, ceza riski olmadan plan yapabilme, önünü görebilme olanağı vermesidir. İdare açısından en büyük avantaj ise, konunun başlangıçta belli bir anlaşma ile belirlenmesi ve eleştiri sürecinden başlayarak yargı sürecine kadar taşınabilecek bir işlemin getirdiği zaman ve iş yükünden tasarruf sağlanmasıdır.[139]

Maddenin dokuzuncu fıkrası ile 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda bulunmayan bir yenilik getirilerek, kazanç dağıtımı tespit edilmesi halinde, kazanç kar payı sayılmakta bu suretle kazancı elde eden nezdinde düzeltme yapılması olanağı getirilmektedir. Ancak, bu düzeltmenin yapılabilmesi için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekmektedir.

Sözgelimi, bir şirketinin üçüncü kurumlara 100.000 YTL'ye bir mal sattığını, fakat aynı malı kendi bağlı olduğu holding bünyesinde bulunan B şirketine 80.000 YTL'ye vermiş olduğunu varsayalım. Bu durumun ise,

---

[138] A. Ersoy, Ö. Güzeldal; "*Transfer Fiyatlaması Düzenlemesinden Korkmalı Mıyız*?", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s. 94.
[139] C. Tekin; "*5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu*", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Ağustos 2006, Yıl 21, Sayı 220, s.71.

karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ile tespit edildiğini düşünelim. Her iki kurumunda kar beyan ettiği ve tahakkuk etmiş olan vergiyi ilgili vergi idaresine yatırdıkları varsayımı altında, A şirketinin B şirketine satmış olduğu mal dolayısıyla uyguladığı fiyat emsallerine eşitlenip, aradaki fark (20.000 YTL) üzerinden mükelleften re'sen vergi tarh olunacak, gecikme faizi hesaplanacak ve vergi ziyaı cezası kesilecektir.

B şirketi için ise sözkonusu 20.000 YTL'lik fark, ortaktan alınan kar payı mahiyetinde değerlendirileceğinden ve tam mükellef kurumlardan edinilen kar payları, iştirak kazançları istisnası kapsamında olduğundan, bu şirket için sözkonusu olay dolayısıyla fazladan bir vergi ödemesi ortaya çıkmayacaktır.

Sonuç olarak, içinde bulunulan dünya konjonktürünün gerçeklerini ve ülkemizin uzun dönemli stratejik hedeflerini sağlam iktisadi, hukuki ve mali perspektifler içerisinde harmanlamaya çalışan 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun transfer fiyatlamasına yönelik maddesi değişik açılardan farklı eleştiriler de almıştır.

Bu eleştirilerden biri, emsallere uygun fiyatın tespitinde kanunda belirtilen yöntemlerin hiç birisinin uygulanamaması halinde, mükellefe istediği başka bir yöntemi seçme hakkı tanıması ile ilgilidir. Bazı uzmanlar bu hususta kanun metninin tıpkı OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi"nde belirttiği gibi, kar paylaşım yöntemlerine de yer vermesi gerekliliğini belirtmişler ve sözkonusu yöntemlerin karşılaştırmaya imkan olamayan, bilgiye ulaşmanın mümkün olmaması hallerinde başvurulan yöntemler olduğuna işaret etmişlerdir. Biz de sözkonusu eleştirinin yerindeliğini savunmakla birlikte, kanunda diğer yöntemler kısmında mükellefin sözkonusu yöntemleri seçebileceği alternatiflerin belirtilmiş olması gerekliliği kanaatini taşımaktayız

Maddeye ilişkin başka bir eleştiri, emsallere uygunluk ilkesinin tespit şekli ile ilgili hesaplamaların kim veya kimler tarafından yapılması gerektiği hususunun kanunda muğlak bırakılmış olmasıdır. Kanunun ilgili maddesinde emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgeler ispat edici kağıtlar olarak saklanmalıdır şeklinde bir ibare olmasına rağmen, bu hesaplamaların nasıl ve kim tarafından yapılacağına dair bir belirleme yoktur. Bu hususta İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası'nın görüşü şu şekildedir:[140]

"OECD rehberine ve AB düzenlemelerine uyum sağlamaya çalışan Türkiye'de yapılan bu düzenleme maalesef yeterli değildir. Bildiğimiz kadarıyla AB'nin tüm ülkeleri başta olmak üzere Amerika ve diğer gelişmiş ülkelerde, transfer fiyatlandırması raporları hazırlamaya yetkili kişi ve/veya kurum şeklinde bağımsız denetçiler bulunmaktadır.

[140] İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, "Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler", İstanbul, 15 Mayıs 2006, s. 6-8.

Türkiye'de nasıl ki bir sigorta denetimi veya bir enerji piyasası denetimi için özel yetkilendirilmiş şirketler varsa kanımızca, bu sistem içinde özel yetkilendirilmiş ve transfer fiyatlandırması raporu yazabilecek ihtisas sahibi kişi veya şirketlere ihtiyaç vardır. Üstelik böyle bir denetim olmayıp, sistemin uygulamasının sadece mükellefe bırakılmasının yaratacağı sorunlarda göz önüne alınmalıdır. AB uyum süreci çerçevesinde bir çok adımlar atan Türkiye'de bu yöndeki eksiklik, yabancı yatırımlarda dahi endişe yaratmaktadır. Hangi şartlar çerçevesinde risklerini minimize edeceğini bilemeyen yabancı yatırımcılar, bu konudaki tedirginlikleri nedeniyle yatırım kararlarını dahi değiştirebilmektedirler."

Maddeye getirilen diğer bir eleştiri, emsal bedelin tespitinde sayılan üç yöntemin de işletmelere maliyetine ya da zararına satış imkanı vermediği yönündedir. Bu görüşün taraftarlarına göre, işletmeler kapanma tehlikesi ile karşılaştıklarında ya da yurt dışında bir piyasaya yeni dahil olduklarında o pazarda tutunabilmek amacıyla maliyetine hatta zararına satış yapabilmektedirler. Bu nedenle, ilgili maddede bu opsiyon da dikkate alınmalıdır. Ayrıca, bu eleştiri ile bağlantılı olarak sözkonusu görüşün taraftarları, örtülü sermaye müessesesini düzenleyen 5520 sayılı KVK madde 12'de emsaline göre düşük bedelle para alım satımında bulunan banka ve finans kuruluşlarına, paranın emsal faizini belirlemek emtianın emsal bedelini tespit etmekten çok daha kolay olmasına rağmen %50 farklı fiyat uygulama olanağı tanınırken, ticaret ve sanayi alanında faaliyet gösteren işletmelerden emsallere kesinlikle uyumun aranmasının adalet açısından uygun olmayacağını da dile getirmektedirler.

Öte yandan 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nun bazı hükümleri ile vergi rekabeti ve vergi cennetleri konularında da bir takım düzenlemelere gidilmiştir. Bu düzenlemeler ilgili kanunun 7. maddesinde belirtilen kontrol edilen yabancı kurum ve 30. maddenin 7. fıkrasında değinilen Bakanlar Kurulu'nca ilan edilecek ülkelerde yerleşik olan veya faaliyette bulunan kurumlara yapılan ödemeler üzerinden gerçekleştirilecek vergi kesintileri hükümleridir.

KVK'nın 7. maddesinde düzenlenmiş kontrol edilen yabancı kurum kazancı uygulamasına göre; tam mükellef geçek kişi ve kurumların doğrudan veya dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte sermayesinin, kar payının veya oy kullanma hakkının en az %50'sine sahip olmak suretiyle kontrol ettikleri yurt dışı iştiraklerinin kurum kazançları, dağıtılsın ya da dağıtılmasın belirli şartların topluca gerçekleşmesi halinde, Türkiye'de kurumlar vergisine tabi tutulmuştur.[141] Bu şartlar:

- İştirakin toplam gayrisafî hasılatının % 25 veya fazlasının faaliyet ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticarî, ziraî veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerden oluşması.

[141] S. Bayrak; "*Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Vergi Cennetleri*", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 222, Ekim 2006, s.15.

- Yurt dışındaki iştirakin ticarî bilânço kârı üzerinden % 10'dan az oranda gelir ve kurumlar vergisi benzeri toplam vergi yükü taşıması.
- Yurt dışında kurulu iştirakin ilgili yıldaki toplam gayrisafî hasılatının 100.000 YTL karşılığı yabancı parayı geçmesi.

olarak ilgili maddede belirtilmiştir.

Bu madde ile, uluslararası vergi uygulamalarındaki gelişmelere paralel olarak, ticari ve sınai mahiyette olmayan, yatırımlarını yurt dışında düşük vergi oranlı ülkelere yönlendiren mükellefler ile Türkiye'de yatırım yapan mükellefler arasındaki vergi eşitsizliğinin giderilmesi amaçlanmıştır.

Ayrıca, kanunun 30. maddesinin 7. bendine göre kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı sağlayıp sağlamadığı hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılmakta ve % 30 oranında vergi kesintisi öngörülmektedir.

Söz konusu düzenleme ile vergi cenneti olarak tanımlanan ülkeler ile olan ilişkiler kontrol altına alınmaya çalışılmaktadır. Yedinci fıkra ile yapılan düzenlemede "Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde yerleşik olan veya faaliyette bulunan kurumlara (tam mükellef kurumların bu nitelikteki ülkelerde bulunan iş yerleri dahil) nakden veya hesaben yapılan veya tahakkuk ettirilen her türlü ödemeler üzerinden, bu ödemelerin verginin konusuna girip girmediğine veya ödeme yapılan kurumun mükellef olup olmadığına bakılmaksızın %30 oranında vergi kesintisi yapılmaktadır. Ancak, emsaline uygun fiyatlarla satın alınan mal ve iştirak hisseleri için yapılan ödemelerle kredi ana para ve kâr payı ödemeleri üzerinden bu fıkra uyarınca vergi kesintisi yapılmaz. Bu fıkraya göre vergi kesintisine tabi tutulan ödemeler, Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunlarına göre ayrıca vergi kesintisine tabi tutulmaz." denilmektedir. Görüleceği üzere hizmet bedelleri için emsaline uygunluk ilkesinin ispatı dahi geçerli olmayıp, % 30 oranında tevkifat öngörülmektedir. 13. maddenin dördüncü bendi uyarınca Zararlı Vergi Rekabeti'ne yol açtığı kabul edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılan işlemler de ilişkili kişilerle yapılmış işlem olarak değerlendirilecek, Bakanlar Kurulunca ilan edilen bazı bölge veya ülkelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler de ilişkili kişilerle yapılmış sayılacaktır. Bunun anlamı bu kişilerle yapılan alım ya da satımda, daha baştan örtülü olarak kazancın dağıtıldığının varsayılmasıdır. Tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla dağıtılan kazanç, örtülü kazanç şartlarının gerçekleştiği hesap dönemi sonu itibariyle elde edilmiş kar payı sayılacak ve dolayısıyla hem kurumlar vergisine hem de duruma göre temettü stopajına tabi tutulacaktır.[142]

[142] İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, **op.cit**., s.10-11.

SONUÇ

Globalleşmenin ulusal ekonomileri tek bir dünya ekonomisine dönüştürdüğü içinde bulunduğumuz yüzyılda, bilişim teknolojilerindeki baş döndürücü gelişmelerin de ivme kazandırdığı artan ticaret ve yatırım akışı, uluslararası vergi rekabeti ve transfer fiyatlaması gibi konuları küresel ekonomik sorunların zirvesine taşımıştır.

Çeşitli ülkelerin yabancı yatırımları çekme niyetiyle vergi reformları kapsamı altında başvurdukları vergi indirimlerinin sayısının gün geçtikçe yükselmesi ve daha fazla ülkeye yayılması, ülkeler arası vergi rekabeti tartışmalarının çoğalmasına ve transfer fiyatlamalarında emsal bedellerden uzaklaşılması hususunda bir teşvik mekanizmasının oluştuğu yönündeki endişelerin artmasına neden olmaktadır.

Nitekim bu düşüncelerin bir uzantısı olarak, başta kurumlar vergisi olmak üzere pek çok vergi oranlarında yapılan kayda değer indirimlerin, ülkelerin vergi hasılatlarında büyük düşüşlere neden olduğu hakkındaki görüşler ilgili literatüre hakim olmaktadır. Ancak, gerek ekonomik örgütlenmelerin gerekse uluslar arası platformlarda söz sahibi olan ülkelerin özellikle vergi rekabeti hususunda göstermiş oldukları hassasiyet ve alınan tedbirler, yapılan vergi indirimlerinin ülkelerin vergi hasılatlarını düşürdüğü ve haksız rekabete neden olduğu şeklindeki görüşlerin sorgulanmalarını beraberinde getirmiştir. Hatta bazı ülkeler, OECD'nin ve AB'nin bu hususstaki açıklamalarının mübalağalı olduğunu dahi belirten çıkışlarda bulunmuşlardır.

Gerçekten de oranlarında indirim yapılan vergilerin vergi hasılatlarındaki gelişmeleri incelendiğinde, farklı yaklaşımlarla farklı sonuçlar elde edildiği göze çarpmaktadır. Sözgelimi, vergi hasılatlarının yıllık seyrindeki nominal değişmeleri izleyen bir yaklaşım takip edildiğinde, sözkonusu vergi hasılatlarında düşüşler gözlemlenirken, hasılatların gayri safi yurt içi hasılaya oranlanması şeklinde yapılan bazı karşılaştırmalarda ise, gerek kurumlar gerekse gelir vergisi gelirlerinde vergi rekabetinden kaynaklanan bariz bir düşmenin oluşmadığı ve genelde yatay bir seyir izlendiği görülmektedir. Buradan, iddia edilen argümana göre istenilen sonucun elde edilebilmesi için gerekli olan hesaplama yönteminin seçildiği izleniminin edinilmesi sözkonusu olmaktadır. Bu nedenle OECD'nin uluslararası vergi rekabetinin haksız olduğu varsayımından hareket ederek almış olduğu bazı karar ve tedbirler, kimi ülkelerce vergileme otoritesine bir müdahale ya da hukuk kurallarının üstünlüğü prensibinin hiçe sayılması olarak algılanmıştır.

Yine, ülkeler arasında özellikle sermaye ve karların vergilendirilmesine ilişkin oranlarda meydana gelen farklılıkların, çok uluslu şirketlerde transfer fiyatlaması mekanizmasının global vergi yükünün azaltılması yönünde kullanılmasını özendirici bir ortam oluşturduğu hususundaki görüş ve düşünceleri arttırmıştır. Bu alanda yapılan ampirik

çalışmaların bir kısmı da, bu yöndeki endişeleri haklı kılar niteliktedir. Nitekim çalışmamızın üçüncü bölümünün baş kısmında tarafımızdan yapılan ekonometrik çalışma da, çok uluslu şirketlerin Türkiye'de faaliyet gösteren iştiraklerinden özellikle içecek, kimya, yiyecek, cam, kağıt ve kauçuk sektörlerindeki bir kısmının, kendi aralarındaki alışverişlerde uyguladıkları fiyatlarda, emsallere uygunluğu gözetmedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Bu gelişmeler neticesinde, piyasa fiyatlarından farklı olarak bir şirketin genel çıkarlarını gözetmesi sonucu oluşan transfer fiyatlarının, özellikle ülkelerin vergi matrahlarını erozyona uğratması, bir çok ülkenin ve OECD gibi ekonomik birliklerin bu konuda çeşitli uygulamalar başlatmasına neden olmuştur. Bu hususta, özellikle OECD tarafından hazırlanan düzenlemeler daha çok ülkelere kendi iç düzenlemelerini yaparlarken yararlanabilecekleri birer rehber niteliği taşımaktadır.

Nitekim, Türkiye de uzun yıllardan günümüze transfer fiyatlaması konusuyla kısmen de olsa örtüştüğü varsayılan örtülü kazanç ve sermaye dağıtımı müessesesi yerine, çok gecikmeli de olsa, uluslararası normlara uygun bir "transfer fiyatlandırması" düzenlemesi, OECD rehberinde yer alan açıklamalar dikkate alınmak suretiyle 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu kapsamı çerçevesinde getirilmiştir.

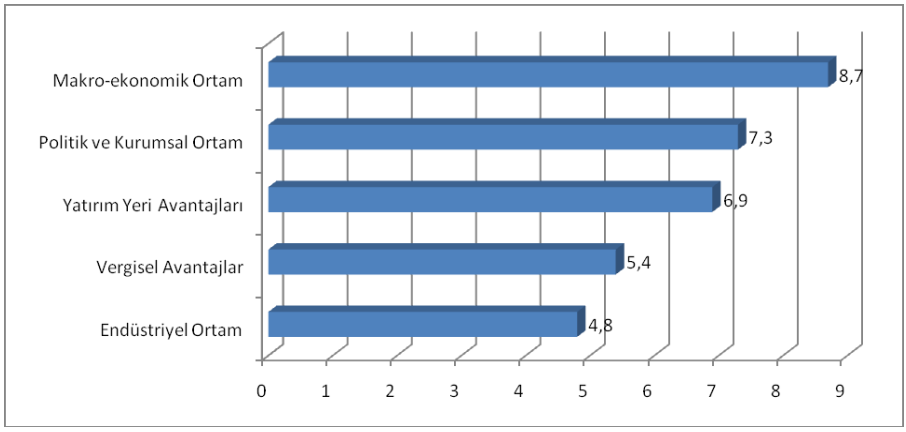
Getirilen bu düzenleme ile mevcut örtülü kazanç dağıtımı sisteminin uygulamadaki birçok eksik ve yanlışlığı giderilmiş ve bu sistemin çeşitli belirsizliklerinin mükellef ve mali idare arasında yıllarca yarattığı ihtilaflara son verilmeye çalışılmıştır. Yeni düzenleme ile; kazanç dağıtımının daha objektif kurallara bağlanması, emsal fiyatların belirlenmesi konusunda mükellefe Maliye Bakanlığı ile anlaşma yapma hakkının tanınması, ispat yükümlülüğünün mükellefe devredilmesi gibi yenilikler getirilirken, bu hususların ilave açıklamalara ihtiyaç gösterdiği açıktır. Ancak, yine de transfer fiyatlamasına özgü spesifik bir düzenlemenin Kanunda yer alması sevindiricidir.

Sözkonusu Kanun değişikliği ile vergi cennetleri konusuna da bir takım düzenlemelerle yer verilmiş, kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı sağlayıp sağlamadığı hususu göz önünde bulundurulmak suretiyle, Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılarak, % 30 oranında vergi kesintisi öngörülmüştür.

Özellikle vergi rekabeti ve vergi cennetleri konusunda yapılacak düzenlemelerle bu konuda da uluslararası işbirliğinin arttırılmasına ve koordinasyonlu çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

EK-I

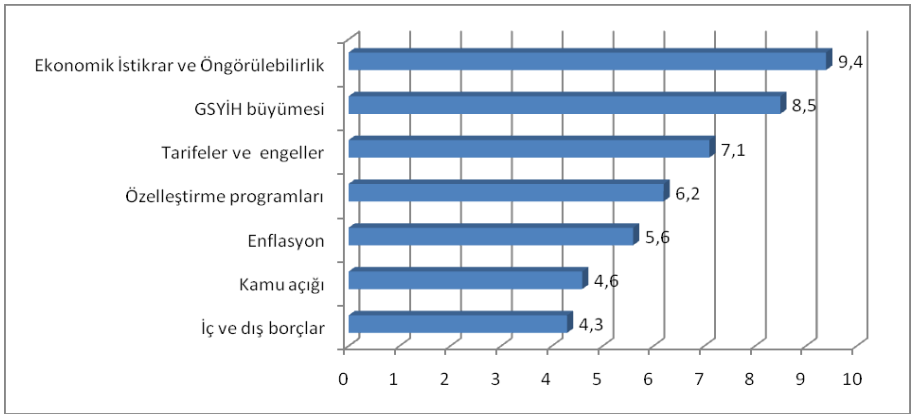
Önem Sırasına Göre Türkiye'ye Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Çeken Faktörler*



Türkiye'ye yabancı sermaye yatırımlarını çeken faktörler incelendiğinde önem derecelerine göre makroekonomik ortam, politik ve kurumsal ortam, yatırım yeri avantajları, vergisel avantajlar ve endüstriyel ortamın sıralandığı görülmektedir. Sözkonusu kategorilerin alt başlıkları da kendi içlerinde önem derecelerine göre sıralanmışlardır.

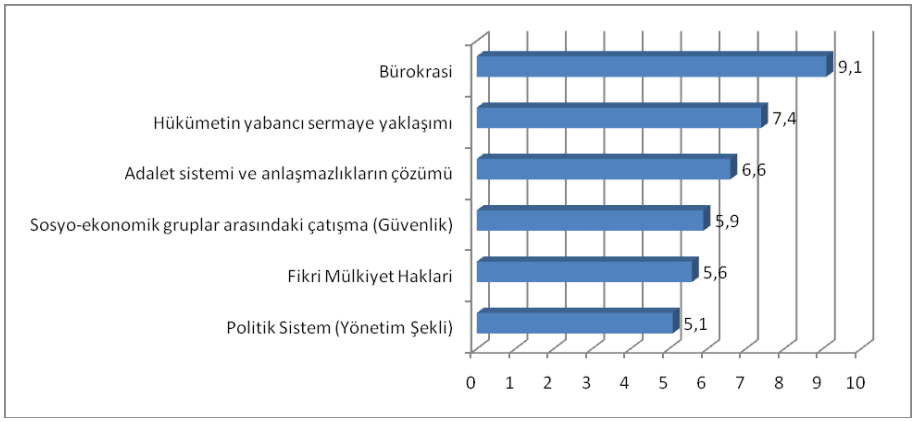
* Sözkonusu faktörler, İstanbul Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Fonu'nca sağlanan destek ile tarafımızdan gerçekleştirilen ve 300 firma, 150 akademisyen ve uzman, 50 bürokratın katıldığı anket çalışması neticesinde belirlenip, sıralanmıştır.

Makro-Ekonomik Ortam



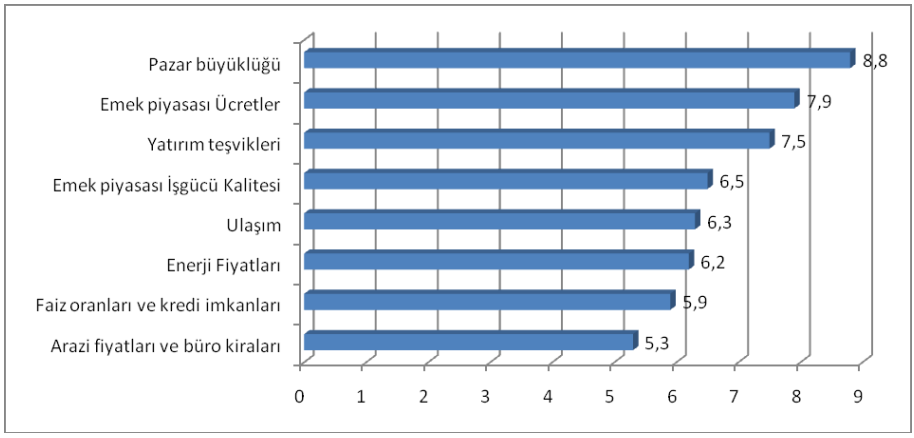
Araştırmamıza göre doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri olarak ön sırada yer alan makro-ekonomik ortama ilişkin alt faktörlerin sorgulandığı bu soruda, ekonomik istikrar ve öngörülebilirlik 9,4 gibi çok yüksek bir oranla ilk sırada yer almıştır. Bunu büyüme oranı ile tarifeler ve engeller izlemiştir. Kamu açığı ve borçlanma ise belirleyici olarak son sıralarda yer almıştır. Ekonomik istikrar ve öngörülebilirlik yerli ya da yabancı kaynaklı yatırım kararları açısından en önemli faktör olarak değerlendirilebilir. Doğrudan yabancı yatırımlar yüksek sermaye, maliyet, işgücü ve benzeri nitelikler içerdiğinden, yatırım yapılacak ülkenin ekonomik istikrar seviyesi ve geleceğe yönelik beklentilerin tahmin edilebilir olması büyük önem taşımaktadır. Aksi takdirde krizlere gebe olan bir ekonomide doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelmesinin beklenmesi hiç de rasyonel değildir. Türkiye ekonomisinde de özellikle 2001 krizinden sonra sürdürülen ekonomik istikrara bağlı olarak, yabancı sermaye girişinde önemli artışlar sağlanmıştır. Bu sermaye içinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında da artış ivmesi izlenmektedir.

Politik ve Kurumsal Ortam



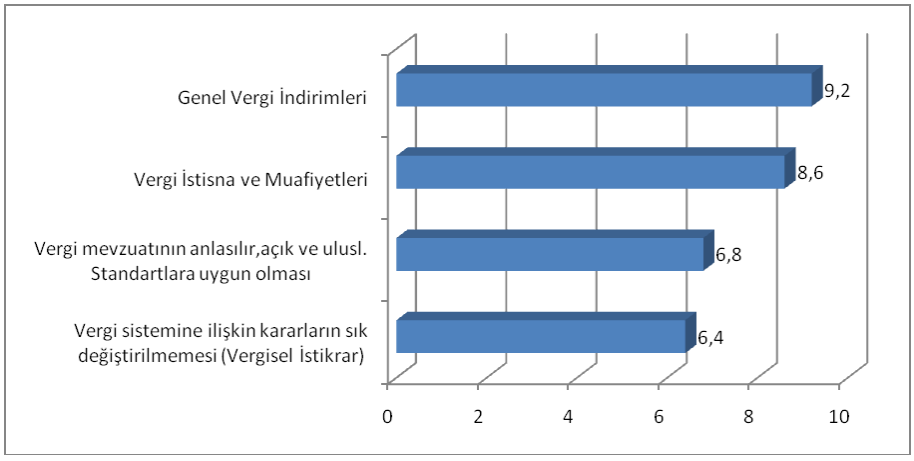
Politik ve kurumsal ortama ilişkin alt faktörler sorgulandığında ilk sırada 8,9 oranıyla bürokrasinin bulunduğu görülmüştür. Bu konuyla ilgili ulusal ve uluslararası benzer çalışmalarda da bürokrasi, önemli bir belirleyicidir. Hükümetlerin yabancı sermayeye bakış açısı ve bu alanda yaptığı düzenlemeler ile reform çalışmaları da diğer önemli belirleyicilerdir. Bu sıralamada güvenlik sorunları ancak dördüncü sırada yer alırken, politik sistem yani ülkedeki yönetim biçimi son sırada yer almıştır. Türkiye'deki bürokratik yapı ve bürokratik işlemlerin düzeyi özellikle özel sektör bazında yoğun eleştiri alan bir konudur. Bu durum hem yerli hem de yabancı yatırımlar açısından dikkat edilen bir husustur. Öyle ki bir şirketin kuruluş aşamasındaki prosedürler, hem prosedür sayısı, hem aldığı zaman hem de maliyetleri açısından yatırım kararını etkileyebilmektedir. Bir şirketin kuruluş aşamasında yaşadığı bürokratik sorunlara, şirketin ilerleyen dönemlerinde, büyüme sürecinde de karşılaşılabilmektedir. Dolayısıyla bürokratik işlemlerin sadeleştirilmesi, ilgili süreçlerin hızlandırılması ve böylece kazanılan zaman ve diğer maliyetler doğrudan yabancı sermaye yatırımı kararlarını lehte etkileyebilmektedir.

Yatırım Yeri Avantajları



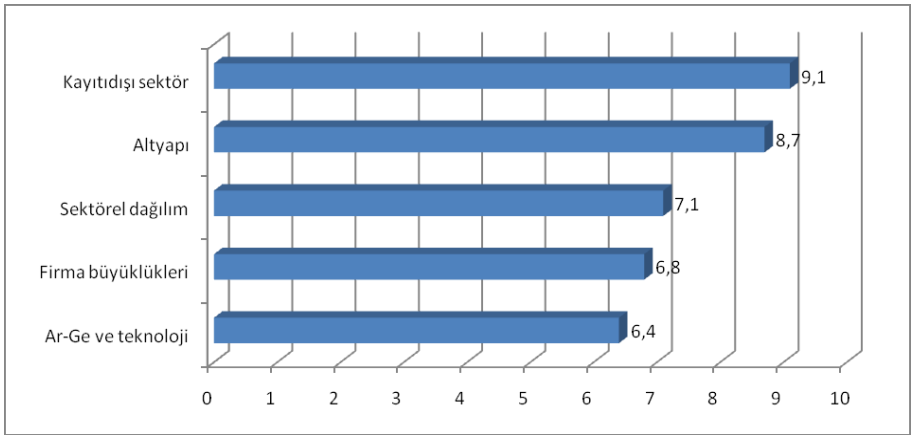
Yatırım yeri avantajları beş ana başlık arasında üçüncü sırayı almış, bu başlığın alt faktörleri içinde ise pazar büyüklüğü ile emek piyasasındaki ücretler ön sıralarda yerini almıştır. Bu faktörleri yatırım teşvikleri izlerken, faiz oranları ile arazi fiyatları ancak son sıralarda yer edinebilmiştir. Pazar büyüklüğü hem yerli hem de yabancı yatırımlar açısından dikkat edilen en önemli unsurlardan birisidir. İstihdam yaratan doğrudan yabancı sermaye yatırımları için işgücü ücretlerinin maliyet unsuru olarak dikkate alınması kaçınılmazdır. Hükümetlerin yatırım teşvik politikaları da bu alanda etkili bir faktördür. Faiz oranları ve kredi imkanlarının bu başlık altında son sıralarda yer alması, doğrudan yabancı sermayeli kuruluşların bu tür finansman ihtiyaçlarını ülke dışından elde edebilme imkanına bağlanabilir.

Vergisel Avantajlar



Beş ana başlık arasında dördüncü sırada yer alan vergisel avantajlar içeriğinde, genel vergi indirimleri ilk, vergi istisna ve muafiyetleri ise ikinci sırada yer almıştır. Bu iki faktör vergi rekabeti kapsamında değerlendirilebilir ve yatırım kararını etkileyen en önemli vergisel avantajlar, vergi rekabetine dayalı uygulanan vergi politikalarıdır. Vergi mevzuatının uluslararası normlara uygun olması ve vergi sistemine ilişkin kararların sık değiştirilmemesi de diğer belirleyicilerdendir. Vergi oranlarında diğer ülkelerle rekabet edilebilmesi adına bazı indirimlere gidilebilmektedir. Bu durum istisna ve muafiyetler için de geçerlidir. Ancak yapılacak vergi indirimlerinin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülkeye çekebileceği ihtimalinin düşünüldüğü gibi, bu indirimlerden doğabilecek vergi gelirlerindeki azalmaların da dikkate alınması gereklidir.

Endüstriyel Ortam



Endüstriyel ortam doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri arasında son sırada yer almıştır. Ancak bu faktörün alt etmenleri de yatırım kararını etkileyen unsurlardır. Bunlardan en önemlisi kayıtdışı sektörün boyutu ve altyapı hizmetlerinin düzeyidir. Bunu ülkedeki sektörel dağılım ve sektörlerdeki mevcut firmaların büyüklükleri izlemektedir. Genellikle kendi teknolojilerini kendileri getiren doğrudan yabancı sermaye yatırımcıları açısından ülkedeki ar-ge ve teknoloji düzeyi, yatırım kararını düşük oranda etkileyen bir belirleyici olarak karşımıza çıkmıştır.

EK-II

Maliye Bakanlığından:

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1)

Resmi Gazete No: 26704

Resmi Gazete Tarihi: 18 Kasım 2007

5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan "örtülü kazanç" müessesesi 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesi ile "Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı" adı altında yeniden düzenlenmiş olup, 01/01/2007 tarihinde yürürlüğe giren söz konusu madde ile 5615 sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanunu'nun 41 inci maddesinde yapılan düzenlemelere ilişkin açıklamalar bu Tebliğin konusunu oluşturmaktadır.

1- Yasal Düzenlemeler

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesinde yer alan düzenleme aşağıdaki gibidir:

"Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı

Madde 13 – (1) 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. Alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

(2) İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır. 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 Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır.

(3) Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade eder. Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kâğıtlar olarak saklanması zorunludur.

(4) Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak tespit eder:

a) 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 eder.

b) Maliyet artı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder.

c) Yeniden satış fiyatı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, makul bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade eder.

ç) Emsallere uygun fiyata yukarıdaki yöntemlerden herhangi birisi ile ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği diğer yöntemleri kullanabilir.

(5) İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler, mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşılarak belirlenebilir. Bu şekilde belirlenen yöntem, üç yılı aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik taşır.

(6) 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.

(7) Transfer fiyatlandırması ile ilgili usûller Bakanlar Kurulunca belirlenir."

Aynı Kanunun "Kabul edilmeyen indirimler" başlıklı 11 inci maddesinin (1) numaralı fıkrasının (c) bendinde, transfer fiyatlandırması

yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançların kurum kazancının tespitinde gider olarak indiriminin kabul edilmeyeceği hükme bağlanmıştır.

Diğer taraftan, 5615 sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanunu'nun "Gider kabul edilmeyen ödemeler" başlıklı 41 inci maddesine eklenen (5) numaralı bentte yapılan düzenleme aşağıdaki gibidir:

"5. Bu fıkranın 1 ilâ 4 numaralı bentlerinde yazılı olan işlemler hariç olmak üzere, 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 dahil 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."

2- Kapsam

Türkiye'deki tam ve dar mükellef gerçek kişi ve kurumların tamamı bu düzenlemenin kapsamı içinde olup, ilişkili kişilerle gerek yurt içi gerekse yurt dışı faaliyetleri ile ilgili olarak yapılan mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı çerçevesinde değerlendirilecektir.

2.1- Kurumlar Vergisi Kanunu Yönünden

Kurumların ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunmaları durumunda, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılacaktır.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımından söz edebilmek için;

- Bir kurum tarafından bir mal veya hizmet alım ya da satımının (alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama, kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler de bu kapsamdadır.) yapılmış olması,
- Söz konusu kurumun bu mal veya hizmet alım ya da satımını ilişkili kişilerle yapmış olması,
- Bu mal veya hizmet alım ya da satımında "emsallere uygunluk ilkesi"ne aykırı olarak fiyat veya bedel tespiti yapılmış olması

gerekmektedir.

Dolayısıyla kurumların ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine göre tespit ettikleri fiyat veya bedel üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımı yapmış olmaları durumunda transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımından söz edilmeyecektir.

2.2- Gelir Vergisi Kanunu Yönünden

Gelir Vergisi Kanunu'nun 41 inci maddesinin (5) numaralı bendi gereğince, 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 sayılacaktır.

Bu çerçevede,

- Teşebbüs sahibi tarafından bir mal veya hizmet alım ya da satımının yapılmış olması,
- Teşebbüs sahibinin bu mal veya hizmet alım ya da satımını ilişkili kişilerle yapmış olması,
- Bu mal veya hizmet alım ya da satımında "emsallere uygunluk ilkesi"ne aykırı olarak fiyat veya bedel tespiti yapılmış olması

halinde emsallere uygun bedel veya fiyat ile teşebbüs sahibince uygulanmış bedel veya fiyat arasındaki işletme aleyhine oluşan farklar işletmeden çekilmiş sayılacaktır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun uygulanmasında "teşebbüs sahibi" ifadesi, ticari ve zirai kazanç yönünden gelir vergisine tabi gerçek kişiler ile adi ortaklıkların ortakları, kollektif şirketlerin ortakları, adi ve eshamlı komandit şirketlerin komandite ortaklarını kapsamaktadır.

3- İlişkili Kişi

Bir kurum açısından ilişkili kişi;

- Kurumların kendi ortaklarını,
- Kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurumları,
- Kurumların veya ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişi veya kurumları,
- Kurumların veya ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları,
- Ortakların eşlerini,
- Ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımlarını

ifade etmektedir.

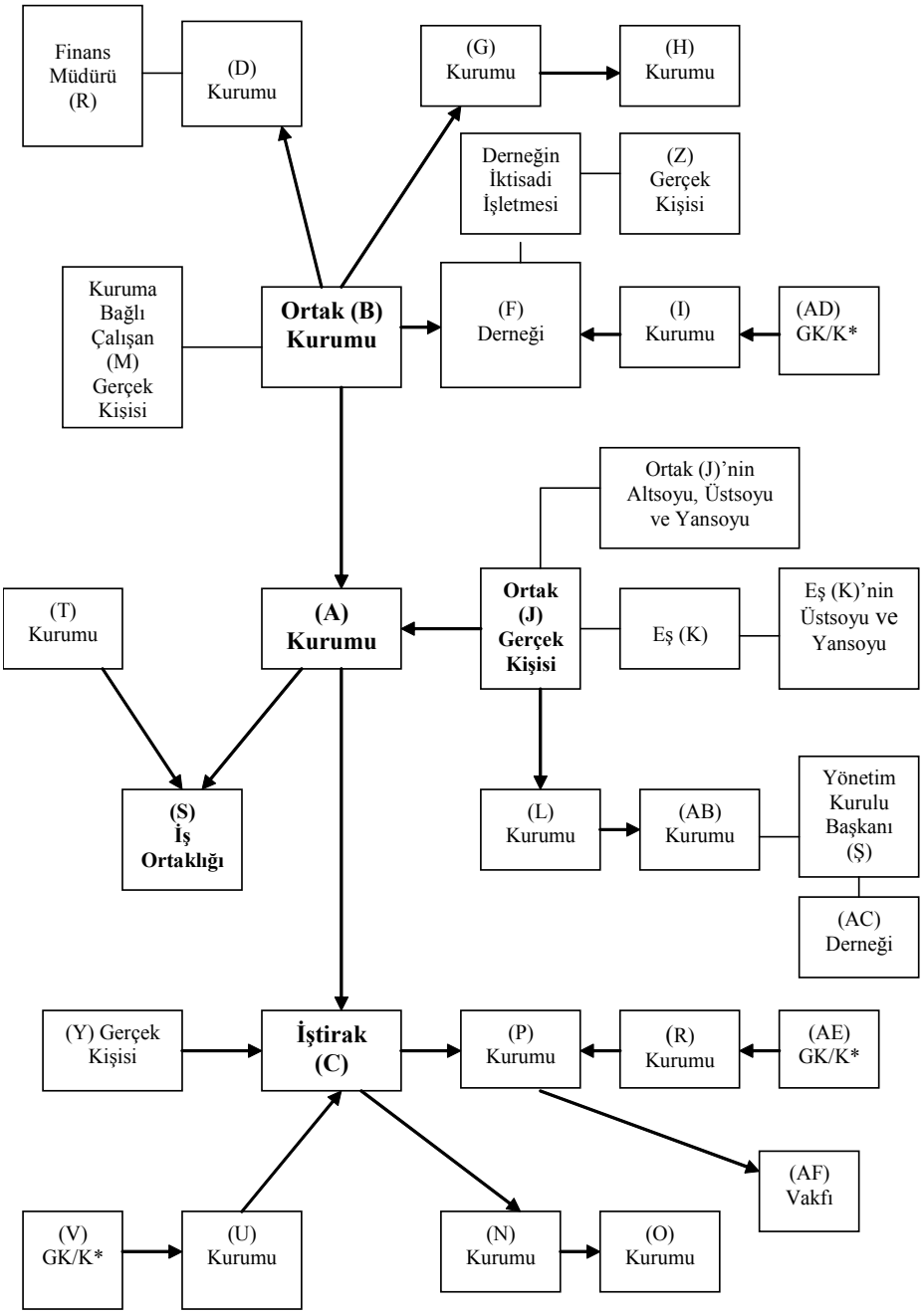
Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesinde geçen "gerçek kişi" ifadesi, Gelir Vergisi Kanunu'nun uygulanmasında gerçek kişi olarak kabul edilip vergiye tabi tutulan şahıslar ile şahıs şirketleri ya da adi ortaklıkları; "kurum" ifadesi de sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu kuruluşları, dernek veya vakıflar ile bunlara ait iktisadi işletmeleri ve iş ortaklıklarını kapsamaktadır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun uygulanmasında ise teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil 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 sayılmaktadır.

Örneğin, (ABC) Adi Ortaklığı'nın ortaklarından (A)'nın ortağı olduğu (D) Ltd. Şti. ile emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen fiyat üzerinden yaptığı mal satışı işlemi ilişkili kişilerle yapılmış sayılarak emsallere uygun bedel ile teşebbüs sahibince uygulanmış bedel arasındaki işletme aleyhine oluşan farklar işletmeden çekilmiş sayılacaktır.

Gerek gelir vergisi gerekse kurumlar vergisi mükellefleri yönünden, kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı 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 sayılacaktır.

İlişkili kişi ifadesi aşağıdaki şemada gösterilmekle birlikte, her işlemin kendi koşulları içinde değerlendirileceği tabiidir.



* GK/K: Gerçek kişi veya kurum

Yukarıdaki şemada görüldüğü üzere;

(A) Kurumunun;

- Ortak (B) Kurumu,
- Ortak (B) Kurumunun doğrudan ortağı olduğu (G) Kurumu,
- Ortak (B) Kurumunun dolaylı olarak ortağı olduğu (H) Kurumu,
- Ortak (B) Kurumunun kurucusu olduğu (F) Derneği ve bu derneğin iktisadi işletmesi,
- (F) Derneğine ait iktisadi işletmede çalışan (Z) Gerçek Kişisi,
- Ortakla ilişkili (F) Derneğinin kurucularından (I) Kurumu,
- Ortakla ilişkili (F) Derneğinin dolaylı olarak bağlı bulunduğu (AD) Gerçek Kişisi veya Kurumu,
- Ortak (B) Kurumunun doğrudan ortağı olduğu (D) Kurumu,
- Ortak (D) Kurumunda çalışan Finans Müdürü (R),
- Ortak (B) Kurumunda çalışan (M) Gerçek Kişisi,
- Ortak (J) Gerçek Kişisi,
- Ortak (J) Gerçek Kişisinin altsoyu, üstsoyu ve yansoyu,
- Ortak (J) Gerçek Kişisinin Eşi (K),
- Ortak (J) Gerçek Kişisinin Eşi (K)'nın üstsoyu ve yansoyu,
- Ortak (J) Gerçek Kişisinin doğrudan ortağı olduğu (L) Kurumu,
- Ortak (J) ile ilişkili (L) Kurumunun doğrudan ortağı olduğu (AB) Kurumu,
- (AB) Kurumunun Yönetim Kurulu Başkanı (Ş),
- Yönetim Kurulu Başkanı olan (Ş)'nin üye olduğu (AC) Derneği,
- (S) İş Ortaklığı,
- (S) İş Ortaklığının diğer ortağı (T) Kurumu

ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak değerlendirilecektir.

Öte yandan, aynı derneğe üye olan gerçek kişi veya kurumların, sadece aynı derneğin üyeleri olmaları nedeniyle ilişkili kişi kapsamında değerlendirilmeleri mümkün bulunmamaktadır.

(A) Kurumunun;

- İştirak (C),
- İştirak (C)'nin doğrudan ortağı olduğu (P) Kurumu,
- İştirak (C) ile ilişkili (P) Kurumunun doğrudan bağlı bulunduğu (R) Kurumu,
- İştirak (C) ile ilişkili (P) Kurumunun dolaylı olarak bağlı bulunduğu (AE) Gerçek Kişisi veya Kurumu,
- İştirak (C) ile ilişkili (P) Kurumunun kurucusu olduğu (AF) Vakfı,
- İştirak (C)'nin doğrudan ortağı olduğu (N) Kurumu,
- İştirak (C)'nin dolaylı olarak ortağı olduğu (O) Kurumu,
- İştirak (C)'nin doğrudan bağlı bulunduğu (Y) Gerçek Kişisi,
- İştirak (C)'nin doğrudan bağlı bulunduğu (U) Kurumu,
- İştirak (C)'nin dolaylı olarak bağlı bulunduğu (V) Gerçek Kişisi veya Kurumu

ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak değerlendirilecektir.

3.1- Kurumlar Vergisi Kanunu'nun Uygulamasında İlişkili Kişi

3.1.1- Kurumların Kendi Ortakları

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 2 nci maddesinde tüzel kişiliklerinin bulunup bulunmadığına bakılmaksızın kurumlar vergisine tabi olan mükelleflerin gerçek ve tüzel kişi ortakları Kanunun 13 üncü maddesi gereğince ilişkili kişi sayılacak ve bu kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak yapılan mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı çerçevesinde değerlendirilecektir. Dolayısıyla, kurumların doğrudan veya dolaylı olarak sermaye payına sahip gerçek kişi veya kurum ortakları ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir.

Diğer taraftan, gerek ortakların doğrudan veya dolaylı ortak oldukları kurumlarla, gerekse bu kurumların kendi aralarındaki ilişki Kurumlar Vergisi Kanunu'nun uygulamasında ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir.

Bu ilişkilerde sermaye veya kâr payı oranının herhangi bir önemi bulunmamaktadır.

3.1.2- Kurumların veya Ortaklarının İlgili Bulunduğu Gerçek Kişi veya Kurum

Kurumun ilgili bulunduğu gerçek kişi ifadesinden, kendi ortağı olan gerçek kişiler dışında kalan, kurumların ortağı olduğu şahıs şirketlerinin diğer gerçek kişi ortakları ile kurum çalışanları gibi şahıslar anlaşılmaktadır.

Öte yandan, kurum çalışanlarının söz konusu kurum ile ilişkilerinin sadece işveren-hizmet erbabı ilişkisi içinde bulunması durumunda ilgili kurum ile kurum çalışanı, yapılan ücret ödemeleri bakımından ilişkili kişi kapsamında değerlendirilmeyecektir. Ancak, kurum ile çalışanları arasında yukarıda belirtilen istihdam ilişkisi dışındaki işlemler, ilişkili kişilerle yapılan işlem kapsamında değerlendirilecektir.

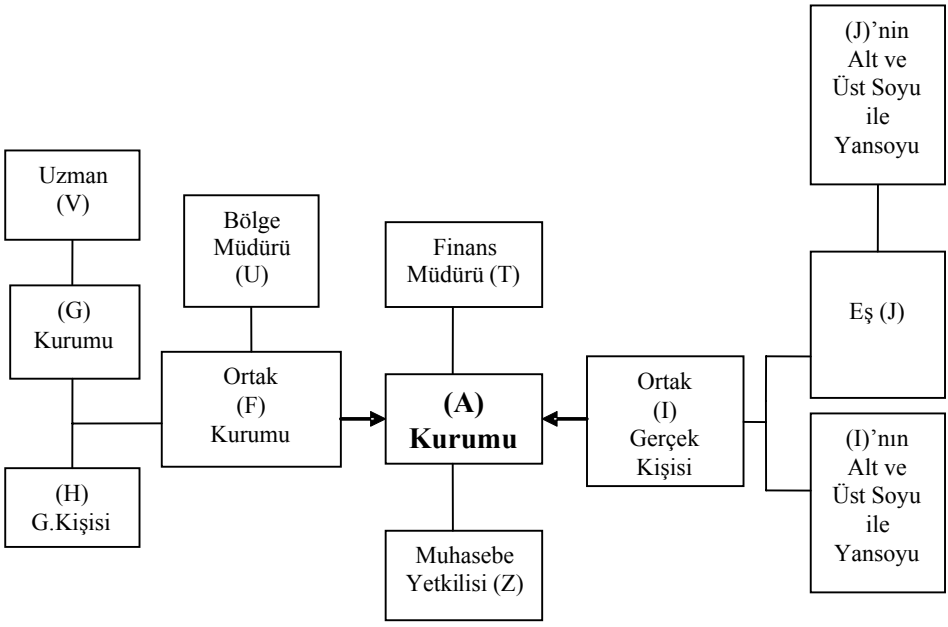
Kurumun ilgili bulunduğu kurum ise kendi ortağı dışında, kurumun kendisinin ortaklığının bulunduğu bir başka kurumu yani iştiraklerini ifade etmektedir. Bir kurum diğer bir kuruma ortak ise iki kurum ilişkili sayılacak, ortak olduğu kurum üzerinden başka bir kuruma ortak ise dolaylı olarak ilişkili olduğu kabul edilecektir. Diğer bir ifadeyle, kurumların doğrudan veya dolaylı olarak iştirak ettiği diğer kurumlar ve şahıs şirketleri ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir. Öte yandan kurumun ortağı olduğu şahıs şirketlerinin diğer kurum ortakları ilişkili kişi sayılacaktır.

Kurum ortağının ilgili bulunduğu gerçek kişiler, Kanunun 13 üncü maddesinin (2) numaralı fıkrasında da belirtildiği üzere, ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları, kayın hısımlarını ya da kurum ortakları ile ekonomik ve sosyal olarak ilişkisi bulunan gerçek kişileri ifade etmektedir. Örneğin; (A) Kurumunun ortağı olan (B) gerçek kişisinin ekonomik ve sosyal olarak yakın ilişkide bulunduğu (C) gerçek kişisinin şahsi işletmesi ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri ilişkili kişilerle yapılmış sayılacaktır. Ayrıca kurum ortağının ortak olduğu şahıs şirketlerinin diğer gerçek kişi ortakları ilişkili kişi sayılacaktır.

Kurum ortağının ilgili bulunduğu kurum ise, kurum ortağının başka bir kurum ile olan ortaklık ilişkisini ifade etmektedir. Ayrıca kurum ortağının ortak olduğu şahıs şirketlerinin diğer kurum ortakları ilişkili kişi sayılacaktır. Diğer bir ifadeyle, kurum ortaklarının doğrudan veya dolaylı olarak ortak olduğu kurumlar ve şahıs şirketleri ile söz konusu kurum ve şahıs şirketlerinin diğer kurum ortakları ilişkili kişi sayılacaktır.

Örneğin; bir kurumun kendi ortağı tüzel kişinin iştiraki olan başka bir tüzel kişi ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri ilişkili kişilerle yapılmış sayılacaktır.

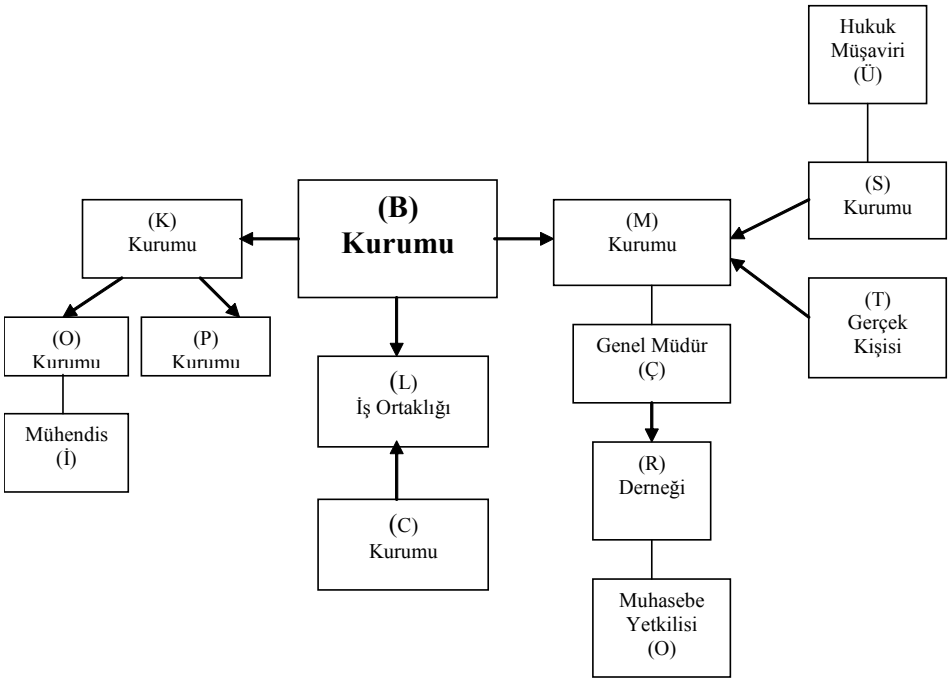
Öte yandan, bir kurumun ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurumların kendi aralarındaki ilişki ve bir kurumun ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurumların kendi aralarındaki ilişki Kurumlar Vergisi Kanunu'nun uygulamasında ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir.



(A) Kurumunun;

- Ortak (F) Kurumu,
- Ortak (F) Kurumunda çalışan Bölge Müdürü (U),
- Ortak (F)'nin ortağı (G) Kurumu,
- (G) Kurumunda çalışan Uzman (V),
- Ortak (F)'nin ortağı (H) Gerçek Kişisi,
- Ortak (I) Gerçek Kişisi,
- Ortak (I) Gerçek Kişisinin Eşi (J),
- Ortak (I) Gerçek Kişisinin Eşi (J)'nin alt ve üstsoyu ile yansoyu ,
- Ortak (I)'nın alt ve üstsoyu ile yansoyu,
- Finans Müdürü (T),
- Muhasebe Yetkilisi (Z)

ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak değerlendirilecektir.



(B) Kurumunun;

- İştiraki (K) Kurumu,
- (K) Kurumunun iştirak olarak katıldığı (O) Kurumu,
- (O) Kurumunda çalışan Mühendis (İ),
- (K) Kurumunun iştirak olarak katıldığı (P) Kurumu,
- İştiraki (L) İş Ortaklığı,
- (L) İş Ortaklığının diğer ortağı (C) Kurumu,
- İştiraki (M) Kurumu,
- İştirak olarak katıldığı (M) Kurumuna ortak olan (S) Kurumu,
- (S) Kurumunda çalışan Hukuk Müşaviri (Ü),
- İştirak olarak katıldığı (M) Kurumuna ortak olan (T) Gerçek Kişisi,
- (M) Kurumunun Genel Müdürü (Ç),
- Genel Müdür (Ç)'nin üye olduğu (R) Derneği,
- (R) Derneğinde çalışan Muhasebe Yetkilisi (O)

ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak değerlendirilecektir.

3.1.3- Kurumun veya Ortaklarının İdaresi, Denetimi veya Sermayesi Bakımından Doğrudan veya Dolaylı Olarak Bağlı Bulunduğu ya da Nüfuzu Altında Bulundurduğu Gerçek Kişi veya Kurumlar

Kurumun veya ortaklarının idaresi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu gerçek kişiler; ortaklık ilişkisi olmaksızın kurumun kararlarında doğrudan veya dolaylı olarak etkisi bulunabilecek kurumun yönetim kurulu başkan ve üyeleri, genel müdürü, üst düzey müdürleri, aynı düzeydeki yüksek memurları gibi şahısları ifade etmektedir. Ayrıca, ortaklık ilişkisi olmaksızın kurumun kararlarında doğrudan veya dolaylı olarak etkide bulunabilecek herhangi bir gerçek kişi veya kurum ilişkili kişi sayılacaktır.

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. Örneğin, bir limited şirket denetçisinin eşinin ortak olduğu diğer şirketin limited şirket ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, kurumun denetim bakımından bağlı bulunduğu ilişkili kişilerle yapılan işlemleri ifade etmektedir.

Yukarıdaki bölümde ilişkili kişiler arasında sayılan kurum ortakları, kurumun sermayesi bakımından bağlı olduğu bir gerçek kişi veya kurumu ifade etmektedir.

Diğer taraftan, bir şirket ile söz konusu şirketin kurucu hisse senetleri ve/veya intifa senetlerine sahip olan gerçek kişi ve kurumlar ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir.

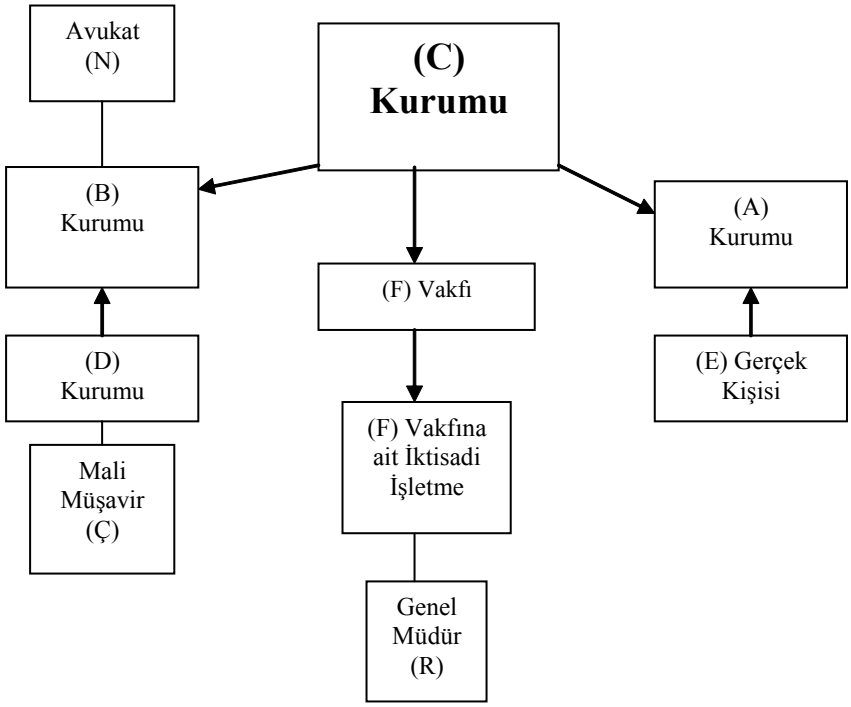
Nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumlar ifadesi, kurumun ekonomik ve ticari kararlarını doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek şekilde sürekli bir iktisadi ilişki veya devamlı borç para verme ya da alma ilişkisi içinde bulunduğu gerçek kişi veya kurumları ifade etmektedir.

Örneğin, bir şirketin kararlarına doğrudan ya da dolaylı olarak etkide bulunabilecek ölçüde ve süreklilikte borç verdiği kişileri nüfuzu altında bulundurduğu kabul edilebilir. Benzer şekilde, imalat faaliyeti ile uğraşan (A) Ltd. Şti.'nin sürekli olarak aynı gerçek kişiden sağladığı girdileri kullanması ya da alışlarının ve/veya satışlarının büyük bir kısmını aynı kurumdan yapması durumunda da söz konusu şirketin ilgili gerçek kişi/kurumun nüfuzu altında olduğu kabul edilebilir.

Bir gerçek kişi/kurum ile bir başka 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 değerlendirilmeyecek, bayiliğin konusunu oluşturan mal ve hizmet alım satımları dışındaki işlemler bakımından ise ilişkili kişi kapsamında değerlendirilebilecektir. Ayrıca

bayilik ilişkisi dışındaki başka bir nedenle ilişkili sayılan kurum veya kişiler arasında bayiliğe ilişkin mal ve hizmet alım satımı bakımından da ilişkinin varlığı kabul edilebilecektir.

Bir kurumun diğer bir kurumla ilişkili sayılabilmesi için kurumun diğer bir kurum tarafından kontrol edilmesi, kurumun başka bir kurumu kontrol etmesi ya da aynı kurum ile ortak kontrol altında bulunması gerekmektedir.



(C) Kurumunun;

- İştiraki (B) Kurumu,
- (B) Kurumunda çalışan Avukat (N),
- İştiraki (B) Kurumunun diğer ortağı (D) Kurumu,
- (D) Kurumunda çalışan Mali Müşavir (Ç),
- İştiraki (A) Kurumu,
- İştiraki (A) Kurumunun ortağı (E) Gerçek Kişisi,
- Kurucusu olduğu (F) Vakfı,

- (F) Vakfına Ait İktisadi İşletme,
- (F) Vakfına Ait İktisadi İşletmede çalışan Genel Müdür (R)

ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak değerlendirilecektir.

3.1.4- Ortakların Eşleri

Kurum ortaklarının eşleri, söz konusu ortak ile aralarında yasal evlilik bağı bulunan kişiyi ifade etmektedir.

3.1.5- Ortakların veya Eşlerinin Üstsoy ve Altsoyu, Üçüncü Derece Dahil Yansoy Hısımları ve Kayın Hısımları

Ortakların veya eşlerinin anne, baba, büyükanne ve büyükbabaları, çocukları ve torunları ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları (ortak bir kökten gelen kişiler) ve kayın hısımları (eşlerden biri ile diğer eşin kan hısımları) ilişkili kişi sayılacaktır. Ancak evliliğin sona ermesi ile kayın hısımlığı ortadan kalkmamaktadır.

3.2- Gelir Vergisi Kanunu'nun Uygulamasında İlişkili Kişi

Gelir Vergisi Kanunu'nun uygulamasında teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil 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 sayılmaktadır.

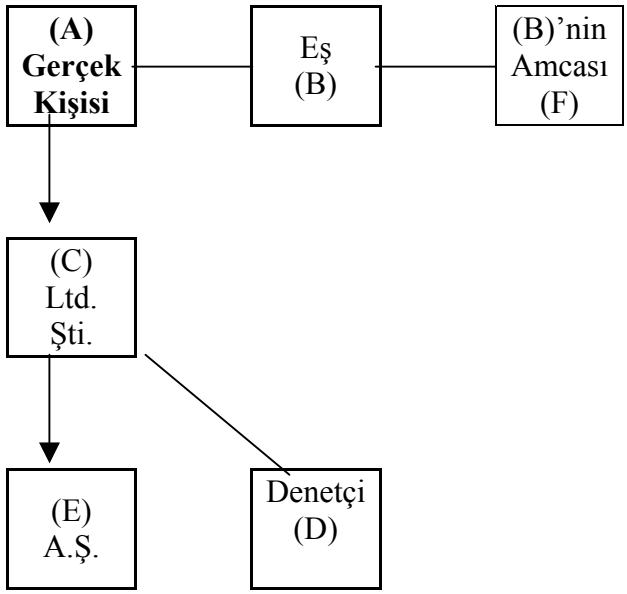
Teşebbüs sahibi bir şirkete doğrudan veya dolaylı ortak ise teşebbüs sahibi ile söz konusu şirketler ilişkili kişi kapsamındadır. Bu ilişkide sermaye veya kâr payı oranının herhangi bir önemi bulunmamaktadır.

Örneğin, şahsi işletmesi olan (A) gerçek kişisinin aynı zamanda (ABC) Ltd.Şti.'nde ortaklığı bulunması durumunda, (A) gerçek kişisi ile (ABC) Ltd.Şti. ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir.

Aynı şekilde teşebbüs sahibi bir şirkete doğrudan veya dolaylı ortak ise teşebbüs sahibi ile söz konusu şirketin ortakları ilişkili kişi kapsamındadır. Örneğin; (A) gerçek kişisi ile (ABC) Ltd. Şti.'nin diğer ortağı olan (B) gerçek kişisi ilişkili kişi kapsamındadır.

Teşebbüs sahibinin doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketlerin idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından kontrolü altında bulunan diğer şirketler ifadesinden, teşebbüs sahibinin doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu şirket/şirketlerin ekonomik ve ticari kararlarını etkileyebilecek ölçüde sermayesine, kâr payına veya oy kullanma hakkına sahip olduğu diğer şirketler anlaşılmaktadır.

Öte yandan, teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy ve kayın hısımları, doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketler ile bu şirketlerin ortakları, bu şirketlerin idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından kontrolü altında bulunan diğer şirketlerin aralarındaki ilişki Gelir Vergisi Kanunu'nun uygulamasında ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir.



(A) Gerçek Kişisinin;

- Eşi (B),
- Eş (B)'nin amcası (F),
- Doğrudan ortağı olduğu (C) Ltd. Şti.,
- (C) Ltd. Şti.'nin sermayesi bakımından kontrolü altında bulunan (E) A.Ş.,

- (C) Ltd. Şti.'nin Denetçisi (D)

ile yaptığı mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri, ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak değerlendirilecektir.

Ayrıca yukarıda sayılanların kendi aralarında yaptıkları mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri ilişkili kişilerle yapılan işlem olarak değerlendirilecektir.

4- Emsallere Uygunluk İlkesi

Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade etmektedir.

Emsallere uygun fiyat veya bedel, aralarında ilişkili kişi tanımına uygun herhangi bir ilişki olmayan kişilerin tamamen işlemin gerçekleştiği andaki koşullar altında oluşturduğu piyasa ya da pazar fiyatı olarak da adlandırılan tutardır. Bu fiyat veya bedel, işlem anında hiçbir etki olmaksızın objektif olarak belirlenen en uygun tutar olup, ilişkili kişilerle yapılan işlemlerde uygulanan fiyat veya bedelin bu tutar olması gerekmektedir.

Aralarında ilişki bulunmayan gerçek kişi veya kurumlar arasındaki işlemlerde fiyat, piyasa koşullarına göre belirlendiğinden, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde de aynı koşullar geçerli olmalıdır. Dolayısıyla, taraflar arasındaki ilişkinin mal veya hizmet fiyatlandırmasına herhangi bir etkisi bulunmamalıdır.

İlişkili kişiler arasındaki mal veya hizmet alım ya da satım işlemlerinde uygulanan fiyat veya bedelin piyasa fiyatını yansıtmaması durumunda, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde uygulanan bu fiyat veya bedelin emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edildiği kabul edilecektir.

Emsallere uygun fiyat veya bedele ulaşmak için öncelikle iç emsal kullanılacak, bu şekilde kullanılacak fiyat veya bedelin bulunmaması ya da güvenilir olmaması halinde dış emsal karşılaştırmada esas alınacaktır.

Bu ilkenin uygulanabilmesi, ilişkili kişiler arasındaki işlemlerle ilişkisiz kişiler arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir olmasına dayanmaktadır.

4.1- Karşılaştırılabilirlik Analizi

Karşılaştırılabilirlik analizi, genel olarak ilişkili kişiler arasındaki mal veya hizmet alım ya da satım işlemlerindeki koşullarla, aralarında ilişki

bulunmayan kişiler arasındaki benzer nitelikteki işlemlerin koşullarının karşılaştırılmasına dayanmaktadır.

Bu karşılaştırmaların güvenilir sonuçlar vermesi; karşılaştırılan durumlar arasında farklılıklar varsa, bu farklılıkların işlemi somut bir biçimde etkilememesi veya söz konusu farklılıkların etkisini ortadan kaldırmak için uygun düzeltimlerin yapılmasına bağlıdır. 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 stratejileri dikkate alınacaktır.

Aşağıda (a) ve (b) bölümlerinde 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.

Bu çerçevede, kontrol altındaki işlemler ile kontrol dışı işlemler karşılaştırılırken aşağıda açıklanan unsurların göz önüne alınması gerekmektedir.

a) Mal veya hizmetlerin nitelikleri: Mal veya hizmetlerin niteliğindeki farklılıklar, genellikle söz konusu mal ya da hizmetlerin değerinde belli bir farklılığa da neden olmaktadır. Bu nedenle, kontrol altındaki işlem ile kontrol dışı işlemlerin karşılaştırılabilirliğinin tespitinde, bu tür farklılıkların da göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

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 gibi), garanti süresi ve kapsamı, malın kullanımından sağlanan faydalar gibi özellikler önem taşımaktadır.

Örneğin; bilinen bir marka ile üretim yapan bir kuruluşun fiyatı ile aynı pazarda benzer özelliklere sahip bir ürünü üreten kuruluşun fiyatı "marka" özelliği dikkate alınmadan karşılaştırıldığında, emsallere uygun fiyata ulaşmak mümkün olmayacaktır.

b) İşlev analizi: İlişkisiz kişiler arasındaki işlemlerde, her bir tarafın kullandığı varlıklar ve üstlendiği riskler, emsallere uygun fiyat veya bedel üzerinde doğrudan etkide bulunmaktadır. Dolayısıyla, yapılan işlemlerin karşılaştırılabilirliğinin tespitinde, tarafların gerçekleştirdikleri işlevlerin göz önünde bulundurulması zorunludur.

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 kullanılabilecektir.

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.

Bu çerçevede, ilgili tarafların gerçekleştirdiği temel işlevlerin tanımlanması gerekmektedir. Kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemleri gerçekleştiren kişilerin karşılaştırılmasında, ilişkisiz kişilerin üstlendiği işlevlerde belli maddi farklılıklar varsa, düzeltim yapılması zorunlu olacaktır.

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.

c) Ekonomik koşullar: İşlem konusu mal veya hizmet aynı olmasına karşın, pazardaki ekonomik koşullar farklıysa, emsallere uygun fiyat farklı olabilecektir. Bu nedenle, karşılaştırma yapılırken pazar koşullarının aynı olması ya da fiyat üzerinde etkisi bulunan farklılıkların düzeltimlerle giderilebilir olması gerekmektedir. Karşılaştırma konusu olabilecek ekonomik koşullar arasında coğrafi konum, pazar hacmi, pazardaki rekabetin boyutu, alıcı ve satıcının pozisyonları, mal ve hizmetlerin benzerlerinin bulunabilirliği, bölgeler itibarıyla mal veya hizmet arz ya da talep düzeyi, pazarda devlet tarafından yapılan düzenlemeler, arazi, işçilik ve sermaye unsurlarını da içeren ürün maliyetleri, ulaşım masrafları, perakendeci ya da toptancı olma koşulları, işlem tarihi, zamanı ve benzerleri sayılabilir.

Örneğin; Türkiye'de tam mükellef olan (A) Kurumu tarafından, (B) ülkesindeki ilişkili kuruma rekabet nedeniyle 100 YTL'ye satılan bir ürün, Türkiye'deki ilişkisiz kuruma 150 YTL'ye satılıyor ise, pazarın içinde bulunduğu şartların fiyat üzerindeki önemli etkisinin düzeltimi gerekmektedir. Aksi halde, yapılan işlemler karşılaştırılabilir nitelikte olmayacaktır.

d) İş stratejileri: İş stratejileri, karşılaştırma yapılırken dikkate alınması gereken önemli hususlardan biri olup, bu stratejiler arasında pazar payının arttırılması ve/veya korunması, yenileme ve yeni ürün geliştirilmesi, riskten kaçınma, portföy çeşitlendirmesi ve işin gündelik akışına ilişkin diğer faktörler sayılabilir.

Söz konusu iş stratejilerinin kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerin karşılaştırılabilirliğini belirlerken göz önüne alınması gerekmektedir. Örneğin; pazara girmeye veya pazar payını artırmaya çalışan şirket ile pazar payını korumaya çalışan şirketin izleyeceği stratejiler farklı olabilir. Dolayısıyla karşılaştırmada bu hususun da dikkate alınması gerekecektir.

Örnek 1:

Tam mükellef (B) Kurumu, Türkiye'deki ilişkili şirketi (C)'ye ve ilişkili olmayan (D) ve (E) şirketlerine pamuk satmaktadır. İlişkili şirkete yapılan satışlarda ürünün taşıma masrafları (B) Kurumunca karşılanmakta iken, ilişkili olmayan şirketler söz konusu ürünü doğrudan (B) Kurumundan almaktadır. Kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemler arasında başka bir farklılık tespit edilememiştir. (B) Kurumunun ilişkili şirketi (C)'ye uygulayacağı emsallere uygun fiyat, kontrol altındaki işlemler ile kontrol dışı işlemler arasındaki maddi farklılığın düzeltimi yapıldıktan sonra tespit edilecektir.

Örnek 2 :

İki dağıtıcı şirket, aynı marka altında aynı piyasada aynı ürünü satmaktadır. Dağıtıcı (A) firması sattığı mal için bir yıl garanti verirken, (B) firması herhangi bir garanti vermemektedir. Bununla birlikte dağıtıcı (A) firması, fiyatlandırma stratejisinin bir parçası olarak garanti hizmetinin maliyetini satış fiyatına dahil etmemekte ancak söz konusu malı daha yüksek bir fiyattan satmaktadır. Dolayısıyla, dağıtıcı (A) firması kayıtlarına göre satılan mal maliyetini daha düşük tespit etmiş olduğundan ve söz konusu malı daha yüksek bir fiyattan sattığından (B) firmasına göre brüt kâr marjı daha yüksek olmaktadır. (A) ve (B) firmalarının brüt kâr marjları, söz konusu farklılığı dikkate alan bir düzeltme yapılmadığı sürece karşılaştırılabilir nitelikte bulunmamaktadır.

Örnek 3:

Tam mükellef (B) Kurumu tarafından aynı niteliklere sahip bir malın ilişkili kişilere vadeli, ilişkisiz kişilere peşin olarak satıldığı durumda, ödeme koşullarındaki bu farklılık dikkate alınarak yapılacak düzeltim sonucu iki işlemin karşılaştırılabilir hale getirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, emsallere uygun fiyata ulaşmak mümkün olmayacaktır.

Örnek 4:

Türkiye'de inşaat sektöründe faaliyette bulunan tam mükellef (A) Kurumunun, dolaylı olarak ortağı olduğu (B) Kurumuna ait çimento fabrikasından yaptığı alımlarda bir torba çimentonun fiyatı 200 YTL'dir. Yapılan incelemeler sonucu, bir torba çimentonun (B) Kurumu tarafından ilişkisiz kişilere 240 YTL'ye satıldığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, karşılaştırılabilirlik analizi sonucu gerekli düzeltimlerin yapılması şartıyla, ilişkili kişiler arasındaki işlemde emsallere uygun fiyatın tespit edilmesi gerekmektedir.

Örnek 5:

Türkiye'de faaliyette bulunan dar mükellef (B) Kurumu, Finlandiya'da bulunan ilişkili (C) Kurumundan cep telefonu ithal etmekte ve söz konusu ürünleri Türkiye'de bulunan bayilere satmaktadır. Her bir cep telefonunun Finlandiya'daki ilişkili kişiden alış fiyatı 550 YTL'dir. Ancak yapılan tespitler sonucu aynı marka ve model cep telefonunun ilişkisiz kişiler tarafından 300 YTL'ye ithal edildiği anlaşılmıştır. Dolayısıyla, karşılaştırılabilirlik analizi sonucu gerekli düzeltimlerin yapılması şartıyla, ilişkili kişiler arasındaki işlemde emsallere uygun fiyatın tespit edilmesi gerekmektedir.

4.2- Emsal Fiyat Aralığı

Emsallere uygunluk ilkesi açısından en güvenilir sonuç, karşılaştırmalar sonucunda ulaşılan tek bir fiyat veya bedeldir. Bununla birlikte, yapılan karşılaştırmalar ve uygulanan yöntemler sonucu tek bir fiyat veya bedelden ziyade birbirine yakın birden çok sonucu içeren belli bir fiyat veya bedel aralığına ulaşmak da mümkün olabilmektedir.

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. Mükellef bu sonuç aralığı içerisinde aritmetik ortalama, mod, medyan veya başka bir ölçüden en makul olanını kullanmak suretiyle bir tutar belirleyebilecektir. Dolayısıyla, mükellefin emsal fiyat aralığının içinde bulunması şartıyla belirleyeceği bu fiyat ya da bedel kabul edilecektir. Ancak, belirlenen emsal fiyat aralığının içindeki fiyatların birbirinden büyük ölçüde farklı olması durumunda, karşılaştırılabilirlik analizindeki unsurların veya yapılan düzeltim işlemlerinin yeniden değerlendirilmesi gerekmektedir. Örneğin, (A) Kurumunun ilişkili kişilere sattığı (X) malının emsallere uygun fiyatının tespiti ile ilgili olarak farklı transfer fiyatlandırması yöntemlerini kullanması sonucu 10, 40, 75 ve 100 olmak üzere dört fiyat bulduğunu varsayalım. Bu durumda, söz konusu fiyatların birbirinden büyük ölçüde farklı olması nedeniyle, kurumun karşılaştırılabilirlik analizini veya kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemler arasındaki maddi farklılıkların düzeltimini yeniden gözden geçirmesi gerekmektedir.

Diğer taraftan, mükellef tarafından tespit edilen fiyatın emsal fiyat aralığının dışında olması durumunda, fiyat ya da bedel söz konusu aralık dikkate alınarak aritmetik ortalama, mod, medyan ya da başka bir ölçüden en makul olanı kullanılarak belirlenecektir.

5- Emsallere Uygun Fiyat ya da Bedelin Tespitinde Kullanılan Yöntemler

Mükellefler, ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, işlemin mahiyetine en uygun olan yöntemi kullanarak tespit ederler.

Emsallere uygun fiyata geleneksel işlem yöntemleri olarak adlandırılan karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yönteminden herhangi birisiyle ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak diğer yöntemleri kullanabilir. Bu durumda uygulama olanağı bulunan yöntemler işleme dayalı kâr yöntemleri olan kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Söz konusu yöntemler ilişkili kişiler arasındaki işlemlerden doğan kârı esas almaktadır.

Ancak, diğer yöntemler olarak adlandırılan işleme dayalı kâr yöntemlerinin emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat ya da bedel tespitine olanak vermemesi durumunda, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiğine inandığı bir yöntemi de kullanabilecektir. İşleyiş sistemi mükellefler tarafından belirlenecek bu yöntemin de emsallere uygunluk ilkesine göre tespit edilmesi zorunludur.

5.1- Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

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

Bu yöntemin uygulanabilmesi için ilişkili kişilerle yapılan işlemin, birbirleriyle ilişkili olmayan kişilerin yaptıkları işlemler ile karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Örneğin; kontrol altındaki işlemlerde satış fiyatının nakliye ve sigorta dahil teslim fiyatı olduğu, kontrol dışı işlemlerde ise satışların nakliye ve sigorta hariç teslim fiyatından benzer koşullar altında gerçekleştiği durumlarda düzeltme yapılmalıdır. Nakliye ve sigortadaki farklılıklar fiyat üzerinde kesin ve tespit edilebilir etkiler oluşturmaktadır. Dolayısıyla, kontrol dışı işlemdeki satış fiyatını belirlemek amacıyla teslimdeki bu farklılığın fiyat üzerindeki etkisi düzeltilmelidir.

İlişkili kişilerle yapılan işlemlerde oluşan fiyatın, ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerdeki fiyatlardan farklı olması durumunda; ilişkili kişiler arasında yapılan işlemlerin emsallere uygun olarak gerçekleşmediği kabul edilerek, ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerdeki fiyat, ilişkili kişilerle yapılan işlemlerdeki fiyatın yerine ikame edilecektir. Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, işleme konu mal veya hizmet ile işlemin koşullarının gerek ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde, gerekse aralarında ilişki bulunmayan kişilerin arasındaki işlemlerde benzer nitelikte olduğu durumlarda uygulanacaktır. Söz konusu işlemler arasında, ölçülebilir nitelikte küçük farklılıklar varsa, bu farklılıklar düzeltilerek yöntemin uygulanması mümkündür. Ancak, farklılıkların büyük olması ya da farklılıkların ölçülebilmesinin mümkün olmaması halinde bu yöntemin uygulanabilmesi mümkün olamayacaktır.

Sonuç olarak, karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı işlemlerin bulunması durumunda emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespiti bakımından emsallere uygunluk ilkesinin en dolaysız ve güvenilir biçimde

uygulandığı bir yöntem olması nedeniyle karşılaştırılabilir fiyat yöntemi diğer yöntemlere tercih edilir.

Örnek 1:

- Türkiye'de yerleşik (A) Kurumu, Türkiye'de bulunan ilişkili kurumu (B)'ye ve ilişkili olmayan (C)'ye bilgisayar satmaktadır.

Aynı ürünün hem ilişkili hem de ilişkisiz şirketlere satılması nedeniyle karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanarak emsallere uygun bedel tespit edilebilecektir. Emsallere uygun bedel tespitinde iç emsal kullanılacak olup, iç emsalin kullanılması emsallere uygun bedelin bulunmasında yeterli olduğundan ayrıca dış emsal aranmamalıdır.

- Türkiye'de yerleşik (D) Kurumunun Türkiye'de bulunan ilişkili kurumu (E)'ye satışı dışında aynı ürüne ilişkin ilişkisiz firmalara satışı bulunmamakta olup, Türkiye'de aynı sektörde faaliyet gösteren (X) ve (Y) Kurumlarının benzer nitelikteki ürünü ilişkisiz kişilere sattığı tespit edilmiştir.

Ürüne ilişkin iç emsalin mevcut olmaması nedeniyle, karşılaştırılabilirlik analizi yapılarak gerekli düzeltmeler sonucu, emsallere uygun fiyatın tespitinde Türkiye'de bulunan (X) ve (Y) Kurumlarının benzer nitelikteki ürüne ilişkin işlemlerindeki fiyat yani dış emsaller kullanılabilecektir.

- Türkiye'de yerleşik (F) Kurumu, Türkiye'de ilişkisiz kuruma satışı dışında ayrıca, Almanya'da bulunan ilişkili kurumu (G)'ye de bilgisayar satmaktadır. Dolayısıyla, aynı ürün hem Türkiye'deki ilişkisiz kuruma, hem de Almanya'da bulunan ilişkili kurumu (G)'ye satılmaktadır.

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

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

II.(F) Kurumunun Almanya dışında ancak benzer yapıdaki başka bir ülkedeki ilişkisiz şirketlere satışında uyguladığı fiyatı emsallere uygun fiyat olarak kullanabilecektir.

III.(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.

- Türkiye'de yerleşik (K) Kurumu Almanya'da bulunan ilişkili kurumu (L)'ye bilgisayar satmakta olup, aynı ürüne ilişkin Türkiye'de ve Almanya'daki ilişkisiz firmalara satışı bulunmadığı gibi, Türkiye'de bulunan başka bir kurumun da benzer bir ürünü yurt dışına satmadığı tespit edilmiştir. Ancak, Almanya'daki ilişkili (L) Kurumunun benzer niteliklere sahip bilgisayarı İtalya'daki ilişkisiz firmalardan da aldığı bilinmektedir.

Bu durumda, karşılaştırılabilirlik analizi sonucunda farklılıkların büyük olmaması ve düzeltimlerle giderilmesinin mümkün olması şartıyla İtalya'daki şirketin uyguladığı fiyat emsallere uygun fiyat tespitinde kullanılabileceği gibi, Almanya'daki ilişkisiz şirketlerin aynı nitelikteki ürüne uyguladıkları fiyat da gerekli düzeltmelerin yapılması şartıyla kullanılabilecektir.

- Çin'de yerleşik (M) Kurumu, Türkiye'de bulunan ilişkili kurumu (S)'ye bilgisayar satmaktadır. (M) Kurumunun ilişkisiz şirketlere ülke içinde ve ülke dışında herhangi bir satışı olmadığı, ancak yine Çin'de yerleşik (P) ve (R) Kurumlarının Türkiye'deki ilişkisiz kişilere aynı özelliklere sahip bilgisayar sattığı tespit edilmiştir.

(M) Kurumunun, Türkiye'de bulunan ilişkili kurumuna satışları ile ilgili olarak uygulayacağı iç emsal bulunmadığı için (P) ve (R) Kurumlarının Türkiye'deki ilişkisiz kişilere yapmış olduğu satışların dış emsal olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Bu durumda gerekli düzeltimlerin yapılması şartıyla emsallere uygun fiyatın tespitinde karşılaştırılabilir fiyat yöntemi kullanılabilecektir.

Örnek 2:

Türkiye'de yerleşik tam mükellef (A) Kurumu, çelik sanayiinde kullanılmak üzere ürettiği makineleri sadece Almanya'da ilişkili olduğu (B) Kurumuna; diğer taraftan, benzer nitelikteki makinelerin üreticisi olan Türkiye'de tam mükellef (C) Kurumu da söz konusu makineleri yine Almanya'da yerleşik ilişkisiz (D) Kurumuna satmaktadır.

Söz konusu ürünün, hem (A) hem de (C) Kurumu tarafından aynı ülkede bulunan ilişkili (B) ve ilişkisiz (D) Kurumlarına ihraç edilmesi nedeniyle karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerin tespiti mümkün bulunmaktadır. Bu örnekte (A) ve (B) Kurumları arasında yapılan işleme iç emsal olabilecek nitelikte bir işlem bulunamadığından dolayı, (C) ve (D) arasında uygulanan fiyat olan dış emsal kullanılabilecektir.

Örnek 3:

Türkiye'de yerleşik tam mükellef (A) Kurumunun yaptığı işlemler aşağıda verilmiştir:

Yıllık olarak ürettiği 10.000 tonluk işlenmiş pamuğun % 25'ini İngiltere'de yerleşik ilişkili (B) Kurumuna, % 30'unu da Fransa'da yerleşik ilişkili (C) Kurumuna ton başına 1.000 YTL'den peşin olarak ödenmek üzere satmaktadır.

Kalan ürünü (% 45) ise yurt içindeki ilişkisiz şirketlere 1.500 YTL'den üç aylık vade ile satmaktadır.

(A) Kurumu tarafından yurt içindeki ilişkisiz şirketlere yapılan satışlar, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler olarak esas alınabilecektir. Ancak, (A) Kurumunun gerek yurt dışındaki ilişkili şirketler (B) ve (C), gerekse yurt içindeki ilişkisiz şirketlerle arasındaki işlemlerde karşılaştırılabilirlik analizi yapılacak olup, pazardan kaynaklanan farklılıklar da dikkate alınacaktır. Zira İngiltere, Fransa ve Türkiye'nin sahip olduğu pazarların farklılığı pazar şartlarında ve dolayısıyla fiyatlandırmalarda da farklı sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir. Ayrıca, söz konusu olayda satış miktarı ve satış şartları da emsallere uygun fiyat ya da bedeli etkilediğinden işlem düzeltimi gerekmektedir. Yapılan işlem düzeltimi sonucu karşılaştırılabilir fiyat yönteminin uygulanabilmesi mümkündür.

Örnek 4:

Merkezi İstanbul'da bulunan ve otomotiv, gıda, tekstil ve inşaat alanlarında faaliyetleri bulunan (A) Holding Şirketinin Almanya'da 1, Türkiye'de 3 bağlı şirketi bulunmaktadır. Grup şirketlerinden Bursa'da bulunan (B) şirketinde üretilen iplik, İzmir'de bulunan (İ) şirketine ve Almanya'da bulunan (C) şirketine satılmaktadır.

(A) Holding Şirketi bünyesinde bu ürüne ilişkin olarak ilişkisiz şirketlere satış işlemi bulunmamaktadır. Dolayısıyla holding bünyesinde bulunan şirketler arasındaki iplik satışına ilişkin olarak kullanılacak emsallere uygun fiyatın tespitinde, iç emsal olmadığından dış emsal araştırılmalıdır. Yapılan araştırmalar sonucu Türkiye'de (A) Kurumu ile ilişkisi bulunmayan bir şirketin ilişkili firmalarına aynı ürünü sattığı tespit edilmiştir. Bu durumda söz konusu işlem de ilişkili kişiler arasında gerçekleştiğinden dış emsal olarak kabul edilemeyecektir. Örneğimizde ancak dış emsalin bulunması şartıyla karşılaştırılabilir fiyat yöntemi kullanılabilecektir.

Örnek 5:

Türkiye'de yerleşik (S) Kurumu ABD'den ithal ettiği markasız Kolombiya kahvesini yurt içindeki ilişkili (T) şirketine satmaktadır. (S) Kurumunun bu ürün ile ilgili olarak ilişkisiz şirketlere satış işlemi bulunmamaktadır. Öte yandan, kontrol altındaki işlemlerle aynı dönemde, üretim ve dağıtım zincirinin aynı aşamasında ve benzer koşullar altında gerçekleşen kontrol dışı işlem olarak bulunabilen tek kontrol dışı işlemde ise, Türkiye'de yerleşik ilişkisiz (X) Kurumu ABD'den ithal ettiği markasız Brezilya kahvesini yurt içindeki ilişkisiz (Y) şirketine satmaktadır. Dolayısıyla, kahveler arasındaki farklılığın fiyat üzerinde önemli bir etkisinin olup olmadığının incelenmesi uygun olacaktır. Örneğin, kahve çekirdeğinin menşeinin açık piyasa koşullarında ek prim yaratıp yaratmadığı ya da iskontoya yol açıp açmadığı araştırılmalıdır. Bu tür bilgiler mal piyasasından elde edilebilir ya da satıcı fiyatlarından çıkarılabilir. Bu farklılık fiyat üzerinde önemli bir etkide bulunuyorsa, bazı düzeltmeler

yapmak uygun olacaktır. Makul ve doğru bir düzeltme yapılamaz ise, karşılaştırılabilir fiyat yönteminin güvenilirliği azalacaktır.

Örnek 6 :

Türkiye'de tam mükellef (A) Kurumu, dolaylı ortağı olan (B) Kurumuna faizsiz olarak 5 milyon YTL borç para vermiş olup, dönem boyunca (X) Bankasına olan borçlarına ise yıllık % 20 faiz ödemiştir. Örneğimizde örtülü sermaye yönünden yapılacak değerlendirme ihmal edilmektedir.

Söz konusu şirket dolaylı ortağına faizsiz olarak para kullandırmak suretiyle emsallere uygunluk ilkesine aykırı bir işlem yaptığından, ilişkili kişiler arasındaki bu işlemde emsallere uygun bedelin tespiti yapılmalıdır.

Örnek 7 :

Türkiye'de tam mükellef olan (X) Bankası ile söz konusu banka personeli Bay (A)'nın 19/07/2007 tarihinde yaptığı 6 ay vadeli forward USD alım sözleşmesine ilişkin veriler aşağıdaki gibidir:

Sözleşme tutarı	: 1.000.000 USD
Vade	: 6 Ay
İşlem anındaki spot kur	: 1,2500
Forward kur	: 1,2600
Vadede spot kur	: 1,3500

Bay (A) altı ayın sonunda 1,2600 kur üzerinden 1.000.000 USD karşılığında 1.260.000 YTL ödeyecektir. Ancak, yapılan incelemeler sonucu ilgili bankanın 25/07/2007 tarihinde ilişkili kişi kapsamında olmayan Bayan (B) ile yaptığı aynı vadeli forward USD alım sözleşmesindeki forward kurunun 1,3400 olarak belirlendiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla karşılaştırılabilirlik analizi sonucu gerekli düzeltimlerin yapılması şartıyla, ilişkili kişiler arasındaki işlemde emsallere uygun bedelin tespit edilmesi gerekmektedir.

Örnek 8 :

(A) Tekstil A.Ş. bir örme makinesini borçlanarak satın alma ya da kiralama seçenekleriyle karşı karşıyadır. Makinenin fiyatı 300.000 YTL olup, (A) Tekstil A.Ş. söz konusu makineyi grup şirketi olan (B) Leasing Şirketinden kiralama yoluna gitmiş ve her yılın sonunda eşit kira ödemesi ile 5 yıllığına sözleşme imzalamıştır. Sözleşme faiz oranı % 10'dur.

Ancak, yapılan incelemelerde benzeri makineleri kiralayan leasing şirketlerinin bu türden kiralamalarda % 15 faiz oranı uyguladığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, karşılaştırılabilirlik analizi sonucu gerekli düzeltimlerin yapılması şartıyla, ilişkili kişiler arasındaki işlemde emsallere uygun bedelin tespit edilmesi gerekmektedir.

5.2- Maliyet Artı Yöntemi

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

Piyasa şartları ve gerçekleştirilen işlevler dikkate alınarak ilgili mal ve hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle bulunan tutar ilişkili kişilerle yapılan işlemlerde emsallere uygun fiyat veya bedel olacaktır. Maliyete ilave edilecek kâr marjı olarak yukarıda da belirtildiği gibi, işlemi yapan mükellefin bu mal veya hizmetlere ilişkin olarak ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde uyguladığı brüt kâr marjı kullanılacaktır. Ancak, böyle bir kâr marjı mevcut değilse ya da karşılaştırma için gerekli işlem sayısı yetersizse, aynı koşullarda karşılaştırılabilir olmak şartıyla dış emsal de kullanılabilecektir.

Kurumların maliyetleri belirlenirken; mal veya hizmetin üretilmesi için yapılan doğrudan ve dolaylı harcamalar dikkate alınacaktır. Diğer taraftan, maliyetler belirlenirken faaliyet giderlerine de yer verilmesinin zorunlu olduğu durumlarda, brüt kâr marjının hesabında bu giderlerin de dikkate alınması gerekmektedir. Bu çerçevede, maliyet unsurları içinde yer alan faaliyet giderlerinin, söz konusu işlemle ilgili olmak kaydıyla, en uygun kıstasa göre maliyetlerle ilişkilendirileceği tabiidir.

Dolayısıyla, 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.

Maliyet artı yönteminin uygulanabilmesi için kontrol dışı bir işlemin kontrol altındaki bir işlemle karşılaştırılmasında; karşılaştırılan işlemler arasında taraflarca üstlenilen risk ve gerçekleştirilen işlevlerle birlikte maliyetler arasındaki farklılıklar göz önünde bulundurularak, bir farklılık var ise bu farklılıkların maddi etkilerini ortadan kaldıracak düzeltimlerin yapılabilir olması gerekmektedir. Ayrıca, kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemlerde uygulanan muhasebe yöntemleri arasında farklılıklar varsa tutarlılığı sağlamak için kullanılan bilgilerde uygun düzeltimler yapılmalı ve aynı usul ve esasların kullanımında süreklilik bulunmalıdır.

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemine göre bu yöntemin uygulanmasında ürün farklılıklarından ziyade karşılaştırılabilirlik analizinin diğer faktörlerine daha çok ağırlık verilmesi gerekmektedir.

Bu yöntem özellikle hammadde ve yarı mamuller ile imal edilen mallara ilişkin işlemlerde, fason imalatlarda ve hizmet tedarikinde uygulama alanı bulmaktadır.

Örnek 1:

Türkiye'de yerleşik (A) Kurumu, Hollanda'da bulunan ilişkili (B) Kurumuna otomobil lastiği satmaktadır. (A) Kurumunun Hollanda'da bulunan ilişkisiz şirketlere otomobil lastiği satmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla iç emsal bulunmamaktadır.

Türkiye'de bulunan ve ilişkili olmayan (C), (D) ve (E) Kurumları ise benzer özelliklere sahip otomobil lastiklerini hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki bağımsız şirketlere ortalama % 10 kâr marjıyla satmaktadır. Örneğimizde otomobil lastiği piyasası Türkiye ve Hollanda'da aynı olup, dış emsal olarak kabul edilecek bu işlemlere ilişkin kâr marjı kullanılacaktır.

(A) Kurumunun lastik başına maliyet bedeli 100 YTL olarak hesaplanmıştır. Bu durumda, maliyet bedeline % 10 kâr marjı eklenmesi suretiyle hesaplanan (100 x 1.10=) 110 YTL (A) Kurumunun ilişkili (B) Kurumuna uygulayacağı transfer fiyatı olacaktır.

Örnek 2:

Türkiye'de tam mükellef olan (A) Kurumu, çanta üretimi yapmaktadır.

(A) Kurumu çantaları Romanya'da bulunan iştiraki (B)'ye satmaktadır. Her bir çantanın maliyeti 50 YTL olup, çanta üretimine ilişkin olarak yapılan genel yönetim giderleri üretim maliyetleri içinde izlenmektedir. (A) Kurumu söz konusu üretimine ilişkin satışlardan % 5 brüt kâr elde etmiştir. (A) Kurumunun aynı ürünü ilişkisiz kişilere satışı bulunmamaktadır.

Türkiye'deki tam mükellef (C) ve (D)'nin aralarında ilişki bulunmadığı ve çanta üretimi yaparak Fransa'daki ilişkisiz alıcılara sattıkları tespit edilmiştir. Ancak, (C) ve (D) Kurumları genel yönetim giderlerini faaliyet giderleri arasında izlemekte ve söz konusu üretime ilişkin satışlardan % 10 brüt kâr elde etmektedir.

(A) Kurumunda maliyet bazının içerisinde genel yönetim giderleri de yer almakta iken, (C) ve (D) Kurumlarının maliyet bazında genel yönetim giderleri bulunmamaktadır. Bu durumda, ilişkili kişilerle ve ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerin karşılaştırılmasında, maliyetlerin bileşenlerinin farklı olması nedeniyle muhasebeden kaynaklanan farklılıklar düzeltilmelidir. Böylece, (A) Kurumu % 5 brüt kâr oranı yerine dış emsali kullanmak suretiyle % 10 brüt kâr oranını esas alacaktır. Bu durumda, (A) Kurumunun genel yönetim giderlerinin 5 YTL olduğu varsayımı altında, 45 YTL (50 YTL – 5 YTL =) üzerine % 10 brüt kâr oranı ilave edilmek suretiyle iştirak (B)'ye satılan her bir çanta için transfer fiyatı 49,5 YTL olarak belirlenecektir.

Örnek 3:

Türkiye'de tam mükellef (A) Kurumu, Türkiye'de bulunan ilişkisiz (B) Kurumuna ekmek kızartma makinasını % 11 kâr marjı ile satmakta, yine her ikisi de Türkiye'de yerleşik (C) Kurumu ilişkili (D) Kurumuna üretttiği blenderları % 8 kâr marjı ile satmaktadır. Küçük ev aletleri sektöründe ekmek kızartma makinası 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 makinaların maliyetleri için 10 yıl üzerinden amortisman ayırırken, (C) Kurumunun ise üretim sürecinde kullandığı makinaların 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.

Örnek 4:

(A) firması, toptan satışı yapılan saatler için zamanlama mekanizması üretmekte olup, bu ürününü yurt dışındaki ilişkili kuruluşu (B)'ye satmaktadır. (A) firması, bu faaliyetinden % 5 oranında brüt kâr elde etmektedir. (X), (Y) ve (Z) firmaları, (A) firması ile aynı pazarda, aynı nitelikte zamanlama mekanizması üreten ve birbirleri ile ilişkisi bulunmayan diğer firmalardır. (X), (Y) ve (Z) firmaları, ürettikleri ürünlerini yurt dışındaki, kendileri ile herhangi bir ilişkisi bulunmayan diğer yabancı firmalara satmaktadır. (X), (Y) ve (Z), bu faaliyetlerinden % 3 - 5 oranlarında brüt kâr elde etmektedir. (A) firması, yönetim, denetim ve genel giderlerini faaliyet giderleri olarak izlemekte, dolayısıyla üretilen malın maliyeti ile ilişkilendirmemektedir. (X), (Y) ve (Z) firmalarında ise üretilen malın maliyetleri içinde yönetim, denetim ve genel giderler de yer almaktadır. Bu durumda, maliyet artı yönteminin uygulanmasında, muhasebeleştirme tutarlılığı açısından brüt kâr oranları düzeltime tabi tutulmak zorundadır.

Örnek 5:

(Y) çok uluslu şirketinin ortaklarından (A) ile aynı çok uluslu şirketin ortağı (B), (X) ürününün geliştirilmesi amacıyla gerekli olan araştırma faaliyetleri için 500.000 YTL karşılığında anlaşmıştır. Araştırmanın başarısızlığı ile ilgili tüm riskler (B) Kurumu tarafından üstlenilmiştir. (B) Kurumu, aynı zamanda araştırma dolayısıyla geliştirilen bütün gayri maddi varlıkların yanı sıra araştırma sonucunda elde edilecek kâra da sahip

olacaktır. Ancak, yapılan inceleme sonucunda aynı piyasada faaliyet gösteren (C) firmasının ilişkili olmayan (D) firmasına aynı hizmeti 550.000 YTL'den sağladığı ve (C) firmasının hizmet maliyetinin 500.000 YTL olduğu tespit edilmiştir.

Buna göre, (C) ile (D) arasında gerçekleşen ve dış emsal olarak alınan işlemde brüt kârın % 10 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, aynı çok uluslu şirket ortaklarından (A) ve (B) arasında gerçekleşen işleme ait emsal fiyatın 550.000 YTL olması gerekir. İlişkili tarafların üzerinde mutabık kaldıkları bütün araştırma maliyetleri dikkate alınacak olup, bu tür bir işlemde maliyet artı yöntemi uygulanabilir.

Örnek 6 :

(S) Sigortacılık A.Ş. ilişkili kuruluşu olan (U) bankasının yurt çapındaki her bir şubesini 10.000 YTL karşılığında yangın, deprem ve hırsızlık için sigortalamaktadır. Ancak, yapılan incelemeler sonucunda aynı piyasada faaliyet gösteren (O) sigorta şirketinin ilişkili olmayan (R) bankasının şubelerinden her birini 12.000 YTL'ye sigorta yaptığı ve (O) firmasının hizmet maliyetinin 10.000 YTL olduğu tespit edilmiştir.

Buna göre, ilişkisiz şirketler arasında gerçekleşen ve dış emsal olarak alınabilecek işlemde brüt kârın % 20 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, (S) Sigortacılık A.Ş. ile ilişkili (U) bankası arasında gerçekleşen işleme ait emsallere uygun fiyatın 12.000 YTL olması gerekmektedir.

5.3- Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, makul bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade etmektedir.

Bu yöntem, ilişkili kişiden satın alınan bir ürünün, ilişkisiz bir gerçek veya tüzel kişiye yeniden satılması durumunda uygulanan fiyatı esas almaktadır. Bu fiyattan (yeniden satış fiyatı) makul bir brüt satış kârı düşülecektir. Makul brüt satış kârı hesaplanırken yeniden satışı gerçekleştiren satıcının satış ve diğer faaliyet giderleri ile üstlenilen riskler ve kullanılan varlıklar göz önüne alınacaktır. Diğer bir ifadeyle, makul brüt satış kârı söz konusu mal veya hizmet için işlem anında uygulanabilecek, piyasa koşullarına göre belirlenen veya üstlenilen işlev ve riskleri dikkate alarak belirlenebilecek objektif nitelikte bir oran ile saptanan kârı ifade etmektedir. Bu kâr düşüldükten sonra mal veya hizmetin ilişkili kişilere satılmasında uygulanabilecek emsallere uygun fiyata ulaşılacaktır.

Farklı ürünlerin söz konusu olduğu işlemler için de kullanılabilecek olan bu yöntem, özellikle pazarlama ve dağıtım faaliyetleri gibi ilişkili şirketin satın aldığı mal veya hizmeti ilişkisiz kişilere sattığı işlemlerde güvenilir sonuçlar vermektedir.

Bu yöntemin uygulanmasında da kontrol altındaki işlem ile kontrol dışı işlemin karşılaştırılabilir olması gerekmektedir. Örneğin, araştırma ve geliştirme harcamaları faaliyet giderleri ya da satışların maliyeti içinde gösterilebilir. Ancak, söz konusu harcamaların işlemlerin birinde faaliyet giderleri, diğerinde satışların maliyeti içinde yer alması durumunda düzeltme yapılması şartıyla, bu iki işlemin karşılaştırılması mümkün olacaktır.

Diğer taraftan, bu yöntemin uygulandığı olaylarda genellikle yeniden satışı yapan kişi ya da kuruluş, satmak üzere aldığı mallara herhangi bir şekilde değer artırıcı bir katkıda bulunmamakta, fiziksel olarak ürünün yapısını değiştirmemekte ve söz konusu ürünü aldığı biçimde satmaktadır. Bu çerçevede paketleme, etiketleme ve küçük çaplı montajlar değer artırıcı katkı ya da fiziksel değişim olarak değerlendirilmeyecektir. Ancak, yeniden satıştan önce ürüne çok fazla değer katılması veya bir başka ürünle birleştirilmesi nedeniyle ürünün ilk özelliğini yitirmesi hallerinde emsallere uygun bedel bulmak zorlaşacağından, bu yöntemin kullanılması mümkün olmayacaktır.

Örnek 1:

Türkiye'de tam mükellef (A) Kurumu, Azerbaycan'da bulunan ana şirketi adına Türkiye'de küçük ev aletleri pazarlamaktadır. (B) Kurumu ise Türkiye'de ilişkisiz bir şirket olarak söz konusu ana şirket ile ticaret yapmakta ve benzer ürünleri aynı şekilde pazarlamaktadır. Üründeki küçük farklılıklar dışında kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemler arasındaki farklılık aşağıda belirtilmiştir:

Ana şirket, ilişkisiz (B) Kurumu ile olan işlemlerinde garanti risklerini üstlenirken, ilişkili (A) Kurumu ile olan işlemlerinde garanti riskini üstlenmemektedir.

Ana şirket, ilişkisiz (B) Kurumuna reklam ve pazarlama malzemelerini ücretsiz sağlarken, ilişkili (A) Kurumu reklam ve pazarlama harcamalarına katlanmaktadır.

Örneğimizde, küçük ev aletleri piyasası Türkiye ve Azerbaycan'da aynıdır. (B) Kurumu sattığı küçük ev aletlerinin net satışlar tutarının % 10'u kadar komisyon almaktadır. Buna göre, Azerbaycan'da bulunan ana şirket ile (A) Kurumu arasındaki emsallere uygun fiyat aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

(YTL)

(A) Kurumunca ilişkisiz kişilere satış fiyatı		3.000
Emsal satış komisyonu		% 10
Emsallere Uygun Fiyat [3000/(1+0,10]		2.727
İşlev ve risk farklılıklarının düzeltimi (-)		30
Reklam ve pazarlama maliyetleri	10	
Garanti maliyetleri	20	
Emsallere Uygun Fiyat		2.697

Örnek 2:

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 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 gerekli ayarlamalar düşüldükten sonra tespit edilecektir.

Örnek 3:

(B) firması, uluslararası faaliyette bulunan (A) firmasının Türkiye'deki ilişkili kuruluşu olup, yapılan işlemlere ilişkin açıklamalar aşağıda verilmiştir.

- (B) firması, (A) firması tarafından üretilen plazma televizyonların dağıtımını yapmaktadır.
- (B) firması, söz konusu ürünleri kendisi ve (A) şirketi ile ilişkisi bulunmayan (D) firmasına 3.150 YTL/adet'ten satmaktadır.
- (A) firması, ayrıca daha düşük kalitede ürettiği plazma televizyonları, Türkiye'de kendisi ve (B) firması ile hiç bir şekilde ilişkisi bulunmayan dağıtıcı (C) firmasına da satmaktadır.
- (B) firması ile (C) firmasının gerçekleştirdikleri işlevler aynı olup, (C) firmasının sattığı televizyonlardan elde ettiği brüt satış kârı % 10'dur.

Yukarıda yer alan bilgilerden anlaşılacağı üzere, kontrol altındaki işlemle kontrol dışı işlem arasında bir ürün kalitesi farklılığı söz konusudur. Ancak, iki ürün arasındaki fiyat farklılığına karşın, kâr oranlarında belirli bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. (B) ve (C) firmalarının gerçekleştirdiği işlevler aynıdır. Bu durumda, (B) firmasının (A) firmasından yaptığı

alımlarda emsallere uygun satış fiyatına ulaşmak için yeniden satış fiyatı yöntemi uygulanacak ve brüt satış kârı olarak da % 10 oranı esas alınacaktır.

(B) firmasının (A) firmasından yaptığı alışlarda emsallere uygun birim fiyat şu şekilde hesaplanacaktır:

[3.150/(1+ 0,10)] = 2.864 YTL

5.4- Kâr Bölüşüm Yöntemi

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

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

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

c) İşlemin her aşamasında gerçekleştirilen işlevlerin göreceli önemi,

d) Ölçülebilir nitelikteki diğer faktörler.

Bu yöntem, geleneksel işlem yöntemlerinin (karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi) kullanılamadığı özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda kullanılmalıdır.

Bu yöntem, ilişkisiz şirketlerin yaptıkları işlemleri veya bu işlemden elde edecekleri kârı gözönünde bulundurmak suretiyle, kontrol altındaki bir işlemde oluşan şartların kâr üzerindeki etkisini ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır.

Kâr bölüşüm yönteminde, önce ilişkili şirketlerin yaptığı işlemden ortaya çıkan paylaşılacak kâr tespit edilir. Daha sonra bu kâr, ilişkili şirketler arasında paylaştırılır. Kârın bölüşümü, emsallere uygunluk ilkesine göre yapılmış anlaşmalardaki tahmin edilen ve yansıtılan şekilde, güçlü ekonomik gerekçelere dayanarak yapılmalıdır.

Bu çerçevede, kontrol altındaki işlemlerden elde edilen toplam kâr iki aşamada paylaştırılır. İlk aşamada, ilişkisiz şirketlerin benzer türdeki kontrol dışı işlemlerden elde ettikleri kâr marjı dikkate alınarak, her ilişkili şirketin toplam kâr içerisinden 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 düzeltimlerin yapılması sonucu, ilişkili

kişilerin kontrol altındaki işlemlerde uygulayacağı emsallare uygun fiyat tespit edilir.

İlişkili tarafların kârın oluşumuna yaptığı katkının değeri işlev analizlerine göre yapılır ve bu katkılar dış piyasadan elde edilen güvenilir bilgileri kapsayacak şekilde değerlendirilir. İşlev analizi ilişkili taraflar arasında gerçekleştirilen işlevlerin analizi olup, tarafların üstlendiği riskler ve kullandıkları varlıklar hesaba katılmalıdır.

Bu yöntemde, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması sırasında, her durumun kendi koşullarının göz önünde bulundurulması büyük bir önem taşımaktadır. Özellikle, kârın bölüşüm sürecinde bakiye kârın taraflar arasında bölüşümünün mümkün olduğu ölçüde kesin rakamları içermesi gerekmektedir. Örneğin, araştırma ve geliştirme harcamalarına yer verildiği durumlarda, Ar-Ge harcamaları arasındaki farklılıkların dikkate alınması gerekebilir.

Bu yöntemin, işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kullanılması uygun olacaktır.

Örnek 1:

İsviçre'de faaliyette bulunan (A) Kurumu kanser tedavisinde kullanılmak amacıyla "Kodezyak" adı verilen bir ilacın ana maddesini üretmektedir. Bunun yanında, Türkiye'de tam mükellef olan ilişkili (B) Kurumu ise söz konusu ilacın İsviçre'de (A) Kurumunca üretilmesinden sonra kendisinin yapmış olduğu Ar-Ge faaliyeti sonuçları ile ana maddeyi birleştirerek nihai ürün haline getirmektedir. Ayrıca, (B) Kurumu nihai ürünün Türkiye'de dağıtımına yetkili tek şirkettir.

Konuya ilişkin diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

- (B) Kurumu söz konusu ilacın geliştirilmesi için (A) Kurumu ile Ar-Ge ve pazarlama faaliyetleri yürütmektedir.
- Söz konusu ilaca ilişkin, (A) Kurumu 3 YTL, (B) Kurumu ise 12 YTL olmak üzere toplam 15 YTL Ar-Ge ve pazarlama gideri gerçekleştirmiştir.

Üretilen ürünün son derece özgün ve ileri düzeyde bir yapıya sahip olması nedeniyle, piyasada karşılaştırılabilir benzer nitelikte bir ürün bulunmamaktadır. Bu nedenle, karşılaştırılabilir fiyat yönteminin uygulanması mümkün değildir.

Maliyet artı yönteminin uygulanabilmesi için de yeterli veri ve bilgi bulunmamaktadır. Ürünün ilişkili kişiler arasında nitelik değiştirerek alım ya da satıma konu edilmesi nedeniyle yeniden satış fiyatı yönteminin de uygulanması mümkün değildir. Bu durumda uygulanabilecek en iyi yöntem kâr bölüşüm yöntemi olacaktır.

Aynı piyasada benzer bir ürünü gayri maddi varlık kullanmadan üreten ve satan firmalara ilişkin veriler temin edilebilmiştir. Bu piyasada üreticilerin % 10 kâr marjı, toptan satıcıların ise satış fiyatı üzerinden % 25 kâr marjı ile çalıştığı tespit edilmiş olup, (A) ve (B) Kurumlarının birim başına kârdan alacakları paylar iki aşamada tespit edilecektir.

1. Aşama: Getiri tutarının tespit edilmesi

(A) ve (B) Kurumlarının basitleştirilmiş hesapları aşağıdaki gibidir:

(YTL)

		(A) Kurumu		(B) Kurumu
Satışlar		100		125
Satılan Malın Maliyeti(-)		60		100
Brüt Kâr		40		25
Ar-Ge ve Pazarlama Giderleri	3		12	
Genel Yönetim Giderleri	2		3	
Faaliyet Giderleri(-)		5		15
Kâr		35		10

Grubun toplam kârı 45 YTL'dir.

(A) Kurumu:

(YTL)

Satılan Malın Maliyeti	60
Karşılaştırılabilir Firma Esas Alınarak Hesaplanan Kâr (60 x %10)	6
Karşılaştırılabilir Firma Esas Alınarak Hesaplanan Transfer Fiyatı (Gayri Maddi Varlıklar Hariç)	66

(B) Kurumu:

(YTL)

Üçüncü Kişilere Satışlar	125
Karşılaştırılabilir Firmaların Yeniden Satışta Kâr Marjı	% 25
Brüt Kâr (Yeniden Satışta Kâr Marjı) 125 x % 25	31,25

Karşılaştırılabilir firmalar (gayri maddi varlıklar hariç) esas alınarak getiriler aşağıdaki gibi hesaplanacaktır:

(YTL)

	(A) Kurumu	(B) Kurumu
Satışlar	66,00	
Satılan Malın Maliyeti (-)	60,00	
Brüt Kâr	6,00	31,25
Faaliyet Giderleri (-)	5,00	15,00
Kâr	1,00	16,25

Bu durumda grubun toplam kârı 17,25 YTL olacaktır.

2. Aşama: Bakiye kârın bölüştürülmesi

Grubun bakiye kârı (45 – 17,25 =) 27,75 YTL'dir.

Her iki firma açısından araştırma ve geliştirme giderleri ile pazarlama giderlerinin, ürünün üretim ve satışında önemli bir role sahip oldukları görülmüştür. Araştırma ve geliştirme giderleri ile pazarlama giderlerinin firmalar itibarıyla durumu aşağıdaki şekildedir:

(A) Kurumu 3 YTL (% 20)

(B) Kurumu 12 YTL (% 80)

Toplam 15 YTL (% 100)

Bakiye kârın bölüşümü, bu harcama oranlarından yararlanılarak aşağıdaki gibi yapılacaktır.

(A) Kurumunun bakiye kârdan alacağı pay (% 20 x 27,75) 5,55YTL

(B) Kurumunun bakiye kârdan alacağı pay (% 80 x 27,75) 22,20YTL

Bu durumda, düzeltilmiş faaliyet kârları aşağıdaki gibi olacaktır:

A Kurumu = 5,55 + 1,0 = 6,55 YTL

B Kurumu = 22,20 + 16,25 = 38,45 YTL

Sonuç olarak, düzeltilmiş hesaplar her iki Kurum için aşağıdaki gibi olacaktır:

(YTL)

	(A) Kurumu	(B) Kurumu
Satışlar	71,55	125,00
Satılan Malın Maliyeti (-)	60,00	71,55
Brüt Kâr	11,55	53,45
Faaliyet Giderleri (-)	5,00	15,00
Kâr	6,55	38,45

Kâr bölüşüm yöntemine göre, (A) Kurumunun satışları için uygulayacağı emsallere uygun fiyat yukarıda da görüldüğü üzere birim başına 71,55 YTL olarak gerçekleşecektir.

Örnek 2:

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 ulaşılabilirse (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 bulunamadığından 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.

1. Aşama: (A) ve (B) Kurumlarının kâr veya zararı

(YTL)

		(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

2. Aşama: (A) ve (B) Kurumlarının üretimden gelen olağan kârının tespiti ve bakiye kârın bölüştürülmesi

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 değerin 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) Kurumu 6,5 x 15/25= 3,9 YTL

(B) Kurumu 6,5 x 10/25= 2,6 YTL

d) Kârların yeniden hesaplanması

(A) Kurumu 1,5+ 3,9 = 5,4 YTL

(B) Kurumu 2,0 + 2,6 = 4,6 YTL

Transfer fiyatlandırması açısından kurum kâr veya zararları aşağıdaki gibi olacaktır:

(YTL)

		(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.

5.5- İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bir işlemden; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanan bir yöntemdir.

İşleme dayalı net kâr marjı yönteminin uygulanması maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminin uygulanmasına benzerlik göstermektedir. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile bu yöntemler arasındaki fark, diğer iki yöntemde brüt kâr marjı hesaplanırken, bu yöntemde net faaliyet kâr marjının hesaplanmasıdır. Bu yöntemde de karşılaştırılabilirlik analizi yapılacaktır. Ancak işlevlerde farklılık olsa dahi, net faaliyet kâr marjı, bu farklılıktan maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yönteminde dikkate alınan brüt kâr marjına göre daha az etkilenmektedir.

Net faaliyet kâr marjının tespitinde, öncelikle mükellefin karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde uyguladığı net faaliyet kâr marjı 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.

Örnek 1:

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.

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

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.

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

(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.

Örnek 2:

Türkiye'de faaliyette bulunan dağıtım firmalarından (A), ilişkili firması (C)'ye ve aynı sektörde faaliyet gösteren (B) firması da ilişkisiz (D) firmasına aynı marka altında kompakt disk satmaktadırlar. (A) firması, sattığı mal için bir yıl garanti verirken, (B) firması herhangi bir garanti vermemektedir. (A) firması, fiyat oluştururken garanti hizmetinin maliyetlerini dikkate almamaktadır. Bu durumda, (A) ve (B) firmalarının brüt satış kârları karşılaştırılabilir nitelikte bulunmamaktadır. Güvenilir bir karşılaştırma yapılabilmesi için garanti hizmetine ilişkin olarak düzeltim yapılması gerekmektedir. Ancak örneğimizde (A) firmasının üstlendiği garanti maliyetleri tam olarak saptanamadığından, bu durum garanti hizmetine ilişkin düzeltim yapılmasını olanaksız kılmaktadır.

Bununla birlikte, (A) ve (B) arasında başkaca maddi bir işlevsel farklılık yoksa ve (A) firmasının satışlarına göre net kârı biliniyorsa, (A) firmasının net kâr marjı ile (B) firmasının net kâr marjı, aynı temelde karşılaştırılarak, (A) firması ve ilişkili (C) firması arasında gerçekleştirilen işlemlere ilişkin transfer fiyatlandırmasının tespitinde işleme dayalı net kâr marjı yönteminin uygulanması mümkün olacaktır.

6- Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı ile Anlaşma Usulü

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13 üncü maddesinin (5) numaralı fıkrasında, mükellefin ilişkili kişilerle yaptığı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusunda Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvurarak anlaşma yapma olanağı getirilmiş ve yöntem üzerinde anlaşma sağlanması halinde, bu yöntemin üç yılı aşmamak üzere belirlenen süre ve koşullar altında kesinlik taşıyacağı ve bu şekilde tespit edilen yöntemin, belirlenen koşullar altında eleştiri konusu yapılamayacağı belirtilmiştir. Dolayısıyla, uygulayacağı yöntem konusunda tereddütü bulunan mükellefin gerekli bilgi ve belgelerle birlikte İdare'ye başvurarak belli bir dönem için yöntem tespiti talebinde bulunabilmesi mümkündür.

Peşin fiyatlandırma anlaşmasının kapsamına kurumlar vergisi mükellefleri girmektedir. Bu çerçevede, 01/01/2008 tarihinden itibaren Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin, 01/01/2009 tarihinden itibaren ise tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemlerine ilişkin olarak belirlenecek yöntem konusunda İdare'ye başvurmaları mümkün bulunmaktadır.

Peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin süreç, mükellefin yazılı başvurusu ile başlamakta olup, mükellef söz konusu başvuru ile birlikte, Tebliğin (7.2) bölümünde yer alan asgari bilgi ve belgeleri İdare'ye sunmak zorundadır.

Ayrıca peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin başvuruda bulunan mükellef iki taraflı veya çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşması talep edebilir. İdarenin, iki taraflı ya da çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin talebi değerlendirmesi sonucu birden fazla ülkeyi

ilgilendirdiğini tespit etmesi durumunda, ilgili ülke veya ülkelerle anlaşma/anlaşmalar bulunması şartıyla bu anlaşmalar çerçevesinde değerlendirme yapması mümkün bulunmaktadır.

Mükelleflerin ilişkili kişilerle yaptığı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusundaki başvurusu ile ilgili olarak İdare tarafından yapılacak değerlendirme aşağıdaki şekilde gerçekleşecektir:

Ön Değerlendirme: Yapılan başvuru, sunulan bilgi ve belgelerle birlikte İdare tarafından bir ön değerlendirmeye tabi tutulur.

İdare, mükellefin yaptığı başvuruda yer alan bilgi ve belgeler üzerinden peşin fiyatlandırma anlaşmasının uygun olup olmadığını, ne tür bilgilere ihtiyaç olduğunu tespit etmek amacıyla bir ön değerlendirme yapar.

Söz konusu başvuruda yer alan bilgi ve belgelerin yeterli bir değerlendirme yapma olanağı sunmaması halinde, İdare mükelleften ilave bilgi ve belge talebinde bulunabilir veya mükellef ile görüşme yapabilir.

Bu tür bir ön değerlendirme yapılması, mükellef ile İdare arasında kesin olarak bir peşin fiyatlandırma anlaşması yapılacağı anlamına gelmemektedir.

Analiz: Gerekli veriler tamamlandıktan sonra, karşılaştırılabilir işlemlerin, kullanılan varlıkların, diğer düzeltimlerin, uygulanabilir yöntemlerin, anlaşma şartlarının ve diğer temel hususların değerlendirmesi yapılır.

Anlaşmanın kabulü veya reddi: İdare yapılan analiz sonucunda, mükellefin başvurusunu aynen kabul edebilir veya gerekli değişikliklerin yapılması koşuluyla kabul edebilir ya da reddedebilir. İdare'nin başvuruyu kabul etmesi halinde mükellef ile İdare arasında peşin fiyatlandırma anlaşması imzalanır.

Peşin fiyatlandırma anlaşmalarının süresi en fazla 3 yıl olup, söz konusu anlaşma imzalandığı tarihten itibaren hüküm ifade edecektir. Örneğin, mükellef tarafından 17/03/2008 tarihinde yapılan başvuru sonucunda devam eden süreç 22/06/2009 tarihinde İdare ile mükellef arasında imzalanan anlaşma ile sonuçlanmıştır. Bu durumda, peşin fiyatlandırma anlaşmasının hükümleri anlaşmanın imzalandığı 22/06/2009 tarihinden itibaren geçerli olacaktır.

Peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin sürecin her aşamasında, mükellef ile karşılıklı bilgi ve görüş alışverişinde bulunulur. Ayrıca, yapılan her anlaşma yalnızca ilgili mükellefe özgüdür ve bu mükellefi ilgilendirmektedir. Dolayısıyla, yapılan anlaşmaların başka mükellefler tarafından emsal olarak kullanılması veya yapılan işlemlere ilişkin bir kanıt olarak sunulması mümkün değildir.

İdare ile mükellef arasında peşin fiyatlandırma anlaşmasının yapılmış olması, anlaşma konusuyla ilgili olarak mükellef ya da mükelleflerin incelenmeyeceği anlamına gelmemektedir. Anlaşma kapsamındaki işlemlere ilişkin belirlenen yöntemin uygulanması inceleme konusu yapılabilecektir. Örneğin mükellef ile İdare arasında imzalanan peşin fiyatlandırma anlaşması ile mükellefin ilişkili kişiler ile gerçekleştireceği işlemlerde "Maliyet Artı Yöntemi"ni kullanması uygun bulunmuştur. Anlaşmada belirlenen yöntem eleştiri konusu yapılamayacak olup bu yöntemin uygulanmasının doğru olup olmadığı, yöntem uygulanırken anlaşma koşullarına uyulup uyulmadığı inceleme konusu yapılabilecektir.

İdare, mükellefin söz konusu koşullara uyum gösterip göstermediğini ve/veya bu koşulların geçerliliğini sürdürüp sürdürmediğini, anlaşmada belirlenen süre boyunca mükellefin sunacağı yıllık rapor üzerinden takip edecektir.

Söz konusu raporun, anlaşma süresi boyunca her yıl kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresi içinde (Ek 1)'de yer alan formata uygun olarak hazırlanarak bir yazı ekinde İdare'ye gönderilmesi gerekmektedir.

Anlaşmanın yenilenmesi: Mükellef mevcut bir peşin fiyatlandırma anlaşmasının yenilenmesi talebinde bulunabilir. Bu durumda mükellef anlaşma süresinin bitiminden en az 9 ay önce İdare'ye başvurmalıdır. Mükellef başvurusunda, mevcut anlaşmada belirtilen koşullar ile varsayımlarda herhangi bir değişiklik meydana gelip gelmediğini, anlaşmanın yenilenmesi sonucunda anlaşmada herhangi bir değişiklik yapılması gerekip gerekmediğini ve tespit edilen yöntemin anlaşmada kavranan işlemlerin mahiyetine en uygun olarak emsallere uygunluk ilkesini karşıladığını gösterecek gerekli bilgi ve belgeleri sunmalıdır.

İdare söz konusu başvurunun incelenmesi sonucunda, mevcut anlaşmada belirtilen koşullar ile varsayımların devam ettiğine ve tespit edilen yöntemin emsallere uygunluk ilkesini karşıladığına karar verirse, mevcut anlaşmanın aynı koşulları, varsayımları ve yöntemi kapsayacak şekilde bir dönem daha devam ettirilmesini kabul edebilir. Bununla birlikte, İdare, anlaşmada kavranan işlemlerin mahiyetinin, belirtilen koşulların ve varsayımların değiştiğine ya da farklı bir yöntem tespit edilmesi gerektiğine karar verirse, mükellefin yeni bir peşin fiyatlandırma anlaşması başvurusunda bulunması gerekir.

Anlaşmanın revize edilmesi: İdare ile mükellef arasında imzalanmış ve yürürlükte olan bir peşin fiyatlandırma anlaşması aşağıdaki durumların gerçekleşmesi halinde revize edilebilir:

- Anlaşmada yer alan kritik bir varsayımın gerçekleşmemesi,
- Anlaşma koşullarında esasa ilişkin bir değişikliğin gerçekleşmesi veya anlaşmada belirlenen koşulların geçerliliğini sürdürmemesi,
- Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları da dahil, yasal düzenlemelerde anlaşmayı etkileyecek değişikliklerin gerçekleşmesi,

- İki veya çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşmalarında, diğer ülke idaresinin/idarelerinin anlaşmayı revize etmesi, yürürlükten kaldırması veya iptal etmiş olması.

Mükellef, İdare ile imzaladığı peşin fiyatlandırma anlaşmasının revize edilmesi amacıyla İdare'ye başvurabilir. Söz konusu başvuruda mükellef, anlaşmanın revize edilmesi talebinin nedenlerini de içerecek şekilde gerekli bilgi ve belgeleri İdare'ye ibraz etmek zorundadır. Anlaşmanın revize edilmesi hususunun İdare tarafından kabul edildiği durumda, anlaşmanın revize edildiği tarihten mevcut anlaşmanın süresinin bitimine kadar yeniden belirlenen anlaşma koşulları geçerli olacaktır. İdarenin anlaşmanın revize edilmesini kabul etmediği durumda anlaşma aynen devam edecektir. Ancak mükellef yukarıda yer alan nedenleri ileri sürerek anlaşmanın iptalini isteyebilir. Bu durumda, İdare anlaşmayı iptal edebilir.

Mevcut bir peşin fiyatlandırma anlaşmasının revize edilmesine ilişkin nedenler İdare tarafından da tespit edilebilir. Anlaşmanın revize edilmesi konusunda taraflar anlaşmaya varırsa, anlaşmanın revize edildiği tarihten mevcut anlaşmanın süresinin bitimine kadar yeniden belirlenen anlaşma koşulları geçerli olacaktır. Mükellefin anlaşmanın revize edilmesini kabul etmediği durumda İdare anlaşmayı tek taraflı olarak iptal edebilir.

Anlaşmanın iptal edildiği durumlarda iptal kararının verildiği tarihten itibaren anlaşma hükümleri geçerliliğini kaybeder.

Anlaşmanın iptali: Aşağıda belirtilen durumlarda, İdare mevcut bir peşin fiyatlandırma anlaşmasını tek taraflı olarak anlaşmanın imzalandığı tarihten itibaren iptal edebilir ve anlaşmayı hiç yapılmamış kabul ederek mükellefi vergi incelemesine sevk edebilir:

- Mükellefin peşin fiyatlandırma anlaşmasında belirtilen koşullara uymaması,
- Mükellef tarafından gerek başvuru esnasında gerekse sonraki aşamalarda (yıllık rapor da dahil) ibraz edilen bilgi ve belgelerin eksik, yanlış veya yanıltıcı olduğunun tespit edilmesi.

Diğer taraftan, anlaşma süresince her yıl kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresi içinde İdare'ye gönderilmesi gereken Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Yıllık Raporun zamanında ibraz edilmemesi durumunda, mevcut anlaşma, söz konusu raporun ilgili bulunduğu hesap döneminin başından itibaren iptal edilebilir.

7- Mükelleflerden İstenecek Belgeler

Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur. Dolayısıyla, yöntemin seçilme gerekçelerini açıklayan en önemli unsurlar bu hesaplama ve belgeler olduğundan, seçilen yöntem ve bu yöntemin uygulanmasına ilişkin bütün

hesaplama ve işlemlere ait belgeler ayrıntılı olarak tutulmalı ve saklanmalıdır.

7.1- Yıllık Belgelendirme

Kurumlar vergisi mükelleflerinin, ilişkili kişilerle bir hesap dönemi içinde yaptıkları mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri ile ilgili olarak (Ek 2)'de yer alan "TRANSFER FİYATLANDIRMASI, KONTROL EDİLEN YABANCI KURUM ve ÖRTÜLÜ SERMAYEYE İLİŞKİN FORM"u doldurmaları ve kurumlar vergisi beyannamesi ekinde, bağlı bulunulan vergi dairesine göndermeleri gerekmektedir.

Ayrıca, Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptığı yurt içi ve yurt dışı işlemleri ile diğer kurumlar vergisi mükelleflerinin bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptığı yurt dışı işlemlere ilişkin olarak (Ek 3)'de yer alan formata uygun şekilde, aşağıda yer alan bilgi ve belgeleri içeren "YILLIK TRANSFER FİYATLANDIRMASI RAPORU"nu kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar hazırlamaları ve bu süre sona erdikten sonra istenmesi durumunda İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz etmeleri zorunludur.

Ancak, Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükellefler dışındaki diğer kurumlar vergisi mükellefleri bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi; gelir vergisi mükellefleri de bir takvim yılı içinde ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi ve yurt dışı işlemlere ilişkin olarak aşağıda yer alan bilgi ve belgeleri istenmesi durumunda İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz ederler.

Söz konusu bilgi ve belgeler aşağıdaki gibidir:

- Mükellefin faaliyetlerinin tanımı, organizasyon yapısı (merkez, şube) ve ortakları, sermaye yapısı, içinde bulunduğu sektör, ekonomik ve hukuki geçmişi hakkında özet bilgiler, ilişkili kişilerin tanımı (vergi kimlik numaraları, adresleri, telefon numaraları vb.) ve bu kişiler arasındaki mülkiyet ilişkilerine ilişkin bilgiler
- Üstlenilen işlevleri, sahip olunan riskleri ve kullanılan varlıkları içeren tüm bilgiler,
- İşlem konusu yıla ilişkin ürün fiyat listeleri,
- İşlem konusu yıla ilişkin üretim maliyetleri,
- İşlem konusu yıl içinde ilişkili ve ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerin miktarı ile fatura, dekont ve benzeri belgeler,
- İşlem konusu yıl içinde ilişkili kişilerle yapılan tüm sözleşme örnekleri,
- İlişkili kişilere ait özet mali tablolar,

- İlişkili kişiler arasındaki işlemlere uygulanan şirket içi fiyatlandırma politikası,
- İlişkili kişiler tarafından farklı muhasebe standartları ve yöntemleri kullanılıyor ise bunlara ilişkin bilgi,
- Gayri maddi varlıkların mülkiyetine ve alınan veya ödenen gayri maddi hak bedellerine ilişkin bilgi,
- Kullanılan transfer fiyatlandırması yönteminin seçilme nedeni ve uygulanmasına ilişkin bilgi ve belgeler (iç ve/veya dış emsaller, karşılaştırılabilirlik analizi),
- Emsallere uygun fiyat ya da kâr marjının saptanmasında kullanılan hesaplamalar ve yapılan varsayımlara ilişkin ayrıntılı bilgiler,
- Belli bir emsal fiyat aralığı tespit edilmişse, bu aralığın tespitinde kullanılan yöntem,
- Emsal fiyatın tespit edilmesi için gerekli diğer belgeler.

İdare gerekli gördüğü takdirde mükelleften ilave bilgi ve belge talebinde bulunabilir. İlgili bilgi ve belgelerin yabancı dilde yazılmış olmaları halinde, bunların Türkçe çevirilerinin de ibraz edilmesi zorunludur.

Öte yandan, yukarıda belirtilen Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporunu hazırlamak zorunda olan kurumlar vergisi mükelleflerinin istihdam ilişkisi içinde bulunmaları nedeniyle ilişkili kişi sayılanlarla yaptığı işlemlere ilişkin bilgi ve belgelere düzenlenecek raporda yer vermelerine gerek bulunmamaktadır. Ancak söz konusu bilgi ve belgelerin istenmesi durumunda İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edileceği tabiidir.

7.2- Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Belgelendirme

Peşin fiyatlandırma anlaşması için İdare'ye başvuruda bulunan mükelleflerin sunmaları gereken temel bilgi ve belgeler aşağıdaki gibidir:

- Yazılı Başvuru, [Yazılı Başvuru'da anlaşmanın süresine ilişkin talep, anlaşma sürecine katılacak mükelleflerin ya da temsilcilerin adları, T.C. kimlik numaraları, adresleri, telefon numaraları, mükellefin faaliyet konusu, kurumun yapısı (merkez, şube) ve ortakları, sermaye yapısı, içinde bulunduğu sektör, ekonomik ve hukuki geçmişi hakkında özet bilgiler, ilişkili kişilerin tanımı ve bu kişiler arasındaki mülkiyet ilişkilerine ilişkin bilgiler yer alır.]
- Üstlenilen işlevleri, sahip olunan riskleri ve kullanılan varlıkları içeren tüm bilgiler,
- Kritik varsayımlara ilişkin bilgiler ve gerekçeleri (önerilen transfer fiyatlandırması yöntemi ile bu yöntemin seçimine ve uygulanmasına esas teşkil eden koşullara ve varsayımlara ilişkin açıklamalar, analizler ve yapılan diğer çalışmalar),

- Gayri maddi varlıkların mülkiyetine ve alınan veya ödenen gayri maddi hak bedellerine ilişkin bilgi,
- İlişkili kişiler tarafından farklı muhasebe standartları ve yöntemleri kullanılıyor ise bunlara ilişkin bilgi,
- Başvuru tarihinin içinde bulunduğu hesap dönemine ilişkin ürün fiyat listeleri,
- Başvuru tarihinin içinde bulunduğu hesap dönemine ilişkin üretim maliyetleri,
- İlişkili kişiler arasındaki işlemlere uygulanan şirket içi fiyatlandırma politikası,
- Başvuru tarihinin içinde bulunduğu hesap döneminde ilişkili ve ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerin miktarı ile fatura, dekont ve benzeri belgeler,
- İlişkili kişilerin son üç yıla ilişkin mali tabloları, gelir veya kurumlar vergisi beyanname örnekleri, yurt dışı işlemlerine ait sözleşmelerin örnekleri,
- Önerilen transfer fiyatlandırması yöntemini destekleyen son üç yıla ait finansal veriler ve bunlarla ilgili belgeler,
- İki veya daha fazla karşılaştırılabilir işlemin olması durumunda belirlenen emsal fiyat aralığı ve bu aralığın tespitinde kullanılan yöntem,
- Emsal fiyatın tespit edilmesi için gerekli diğer belgeler.

İdare gerekli gördüğü takdirde mükelleften ilave bilgi ve belge talebinde bulunabilir. İlgili bilgi ve belgelerin yabancı dilde yazılmış olmaları halinde, bunların Türkçe çevirilerinin de ibraz edilmesi zorunludur.

Öte yandan, İdare ile peşin fiyatlandırma anlaşması imzalayan mükelleflerin, anlaşma kapsamındaki işlemlerine ilişkin olarak Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu (Ek 3) hazırlamalarına gerek bulunmamaktadır. Ancak anlaşma müddeti boyunca her yıl hazırlanacak olan "Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Yıllık Rapor" içerisinde (Ek 3)'de yer alan unsurlara da yer verilmesi gerekmektedir.

İlişkili kişilerle gerçekleştirilen ve anlaşma kapsamında olmayan işlemlere ait bilgi ve belgeler ile Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu'nun bu Tebliğde belirtildiği şekilde hazırlanacağı tabiidir.

8- Cezalar

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.

9- Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Düzeltme İşlemleri

Tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç, Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunlarının uygulamasında, 13 üncü maddede belirtilen şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılacaktır.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazancın kâr payı sayılması ile mükellefler bu kâr payına ilişkin olarak istisna hükümlerinden yararlanacağından, "karşı taraf düzeltmesi" bu şekilde, işleme taraf olanlar arasında gerçekleşmiş olacaktır. Dolayısıyla, 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 yapılacaktır.

Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilecektir. Ancak, bu düzeltmenin yapılabilmesi için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekmektedir. Örtülü kazanç dağıtılan kurum nezdinde yapılacak düzeltmede dikkate alınacak tutar, kesinleşen ve ödenen tutar olacaktır.

9.1- Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtan kurum tarafından yapılacak düzeltme işlemleri

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı şartlarının gerçekleşmesi halinde, örtülü kazanç dağıtan kurum tarafından işlemin yapıldığı geçici vergi döneminde hesaben gerekli düzeltme işlemleri yapılabilecektir. Örtülü kazanç dağıtılan tarafından da aynı dönem içinde düzeltme yapılabilmesi mümkündür.

Düzeltmenin geçici vergi döneminden sonra yapılması halinde, örtülü kazanç dağıtan kurum tarafından verilen düzeltme beyannamesi ile tahakkuk eden vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şartıyla, örtülü kazanç dağıtılan tarafından da (bir sonraki geçici vergi döneminde) düzeltme yapılabilecektir.

Hesap dönemi kapandıktan sonra transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı yapan kurumun düzeltme talebi, vergi dairesince Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca değerlendirilip sonuçlandırılacaktır. Bu düzeltme sonucu tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması halinde, karşı tarafta da gerekli düzeltme işleminin kendiliğinden yapılması mümkün olacaktır.

Verginin kesinleşmesi; dava açma süresi içinde dava açılmaması, yargı mercilerince nihai kararın verilmiş olması veya uzlaşmanın vaki olması gibi haller nedeniyle verginin kesinleşmesi ve itiraz edilmeyecek duruma gelmesidir.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtan kurumun, zamanaşımı süresi içinde düzeltme talebinde bulunmuş olması halinde, düzeltme sonucu tarh edilen verginin kesinleşip ödenmesi şartıyla karşı tarafta da süreye bakılmaksızın gerekli düzeltme işlemi yapılacaktır.

9.2- Örtülü Kazanç Dağıtılan Kişinin Tam Mükellef Kurum Olması

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç tutarı kâr payı geliri olarak dikkate alınacak olup, şartların varlığı halinde iştirak kazançları istisnasından yararlanılacak ve düzeltme işlemi gerçekleşecektir.

Yukarıda yer alan bölümde de açıklandığı üzere, düzeltme yapılabilmesi için ilgili tutarın örtülü kazanç dağıtan mükellef tarafından ödenmesi gerekmektedir. Bu tutar ödendikten sonra, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtılan mükellefin bu düzeltmeleri ilgili dönem beyannameleri üzerinde yapması gerekmektedir.

9.3- Örtülü Kazanç Dağıtılan Kişinin Dar Mükellef Kurum, Gerçek Kişi, Vergiye Tabi Olmayan veya Vergiden Muaf Olan Herhangi Bir Kişi Olması

Örtülü kazanç dağıtılan kişinin dar mükellef kurum, gerçek kişi, vergiye tabi olmayan veya vergiden muaf herhangi bir kişi olması durumunda, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde, 13 üncü maddede belirtilen şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı olarak kabul edilecektir. Bu şekilde dağıtılmış kâr payı net kâr payı tutarı olarak kabul edilecek ve brüte tamamlanması sonucu bulunan tutar üzerinden vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

Örnek :

(A) Kurumunun ortağı (B)'ye emsallere uygun fiyatı 120.000 YTL olan bir malı 70.000 YTL'ye satması halinde yapılacak işlemler aşağıdaki gibidir:

(A) Kurumu tam mükellef ise:

50.000 YTL transfer fiyatlandırması yoluyla (B) Kurumuna aktarıldığından, söz konusu tutar kanunen kabul edilmeyen gider kabul edilmek suretiyle, (A) Kurumunun dönem kazancına eklenerek kurumlar vergisi yönünden tarhiyat yapılacaktır.

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) nezdinde düzeltmenin yapılabilmesi için örtülü kazanç dağıtan kurum (A) adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekmektedir.

(B) Kurumu ise 120.000 YTL tutarındaki malı 70.000 YTL'ye satın almıştır. 50.000 YTL tutarındaki fark bu kurum için kâr payı niteliğindedir.

Bu çerçevede;

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) tam mükellef kurum ise dağıtılan örtülü kazanç Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5 inci maddesinin birinci fıkrasının (a) bendine göre, iştirak kazancı istisnası kapsamında değerlendirilecek olup, düzeltme beyanname üzerinde yapılacaktır.

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B), Türkiye'de işyeri veya daimi temsilci aracılığıyla kâr payı elde edenler hariç olmak üzere dar mükellef kurum veya kurumlar vergisinden muaf olan dar mükellef ise dağıtılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde dağıtılmış net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 30 uncu maddesinin üçüncü fıkrasına göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

Brüt Tutar[143]: $\frac{50.000 \times 100}{100 - 15} = 58.824$

Kâr Payı Tevkifatı: $58.824 \times \%\ 15 = 8.824$ YTL

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) kurumlar vergisinden muaf bir kurum ise dağıtılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde dağıtılmış net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 15 inci maddesinin ikinci fıkrasına göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) tam veya dar mükellef gerçek kişi ise dağıtılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde dağıtılmış net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Gelir Vergisi Kanunu'nun 94 üncü maddesinin 6/b bendine göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

(A) Kurumu dar mükellef ise:

(A) Kurumu tarafından, yurt dışında bulunan ana merkeze aktarılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 30 uncu maddesinin altıncı fıkrasına göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

[143] Brüt Tutar: $\frac{\text{Net Tutar} \times 100}{100\text{-Tevkifat Oranı}}$

Öte yandan, yurt dışı işlemlerle ilgili olarak yapılacak ikincil düzeltme işlemlerinin, vergi anlaşmaları çerçevesinde ve söz konusu anlaşmanın imkan verdiği ölçüde yapılabileceği tabiidir.

10- Gayri Maddi Haklar

10.1- Gayri Maddi Hakların Tanımı

Gayri maddi haklar, sinema filmleri, radyo-televizyon yayınlarında kullanılan filmler ve bantlar dahil olmak üzere edebi, artistik, bilimsel her nevi telif hakkının veya her nevi patentin, alameti farikanın, desen veya modelin, planın, gizli formül veya üretim yönteminin veya sınai, ticari, bilimsel tecrübeye dayalı bilgi birikiminin kullanma imtiyazı, kullanma hakkı veya satışı ile sınai, ticari, bilimsel teçhizatın kullanma imtiyazı veya kullanma hakkını ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle, gayri maddi haklar patent, ticari marka, ticari unvan, tasarım ya da model gibi sınaî varlıkların kullanım hakkı ile edebi, sanatsal eserlerin mülkiyet hakları ile ticari bilgi birikimi (know how) ve ticari sırlar gibi fikri hakları kapsamaktadır.

Gayri maddi haklar özellikleri nedeniyle ticari gayri maddi haklar ve pazarlama amaçlı gayri maddi haklar olmak üzere iki grup altında değerlendirilmektedir. Ticari gayri maddi haklar bir malın üretiminde ya da bir hizmetin sağlanmasında kullanılan patentler, know-how, dizaynlar ve modeller ile müşterilere transfer edilen ya da ticari faaliyetin işletiminde kullanılan (bilgisayar yazılım programları gibi) ticari varlık niteliğine sahip gayri maddi hakları ifade etmektedir.

Pazarlama amaçlı gayri maddi haklar ise, bir ürün ya da hizmetin ticari amaçlı olarak kullanımına yardımcı olan ticari markalar ve ticari unvanlar, müşteri listeleri, dağıtım kanalları ile ilgili ürün açısından önemli bir promosyon değerine sahip nevi şahsına münhasır isimler, semboller ya da resimler gibi gayri maddi hakları ifade etmektedir.

10.2- Gayri Maddi Haklarda Emsallere Uygunluk İlkesi

İlişkili kişilerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri ve gayri maddi hakların da dahil olduğu mal veya hizmet alım ya da satım işlemlerinde bedel, emsallere uygunluk ilkesine göre tespit edilecektir.

Gayri maddi haklara ilişkin emsallere uygun bedelin belirlenmesinde öncelikle gayri maddi hakkı devreden ile devralan taraf ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Gayri maddi hakka ilişkin emsallere uygun bedel devreden yönünden; karşılaştırılabilir nitelikteki kontrol dışı bir işlemde, gayri maddi hakkın sahibinin söz konusu hakkı başkasına devretmeyi kabul edebileceği bedel olmalıdır. Devralan yönünden emsallere uygun bedel, karşılaştırılabilir ilişkisiz bir kurumun faaliyetlerinde kullanmayı düşündüğü gayri maddi hak için ödemeyi kabul ettiği tutarı ifade etmelidir.

Gayri maddi hakların devri, bir gayri maddi varlığın doğrudan satışına ilişkin olabileceği gibi, imzalanan bir lisans anlaşması sonucunda gayri

maddi varlığa ilişkin hakkın karşılığında bir royalti (gayri maddi hak bedeli) ödemesi biçiminde de gerçekleşebilir.

10.3- Gayri Maddi Haklarda Emsallere Uygun Bedelin Tespitinde Kullanılabilecek Yöntemler

İlişkili kişiler arasında gerçekleştirilen işlemlerde gayri maddi hakların yer alması halinde, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanabilmesi için kontrol altındaki işlemler ile kontrol dışı işlemler arasında karşılaştırılabilirlik analizinin yapılması gerekmektedir. Daha sonra gayri maddi hakkın alım ya da satım işleminde kullanılacak en uygun transfer fiyatlandırması yöntemi belirlenecektir.

Bir gayri maddi hakkın satışı ya da lisanslanması işlemlerine yönelik olarak emsallere uygun bedel tespit edilirken karşılaştırılabilir fiyat yöntemi kullanılabilir. Bu yönteme göre, aynı gayri maddi hakkın sahibi, benzer bir gayri maddi hakkın karşılaştırılabilir şartlarda ilişkisiz kuruluşlara hangi fiyattan transfer edildiğini veya lisans hakkının verildiğini belirleyebiliyorsa, bu fiyat ya da bedel emsallere uygun fiyat/bedel olarak kullanılabilecektir.

Gayri maddi haklar içeren ürünlerin satışında da karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanabilecektir. Gayri maddi hakların (örneğin bir ticari markanın) pazarlanması söz konusu olduğunda, uygulanacak olan karşılaştırılabilirlik analizinde, müşteri tarafından kabul edilebilirlik, coğrafi önem, pazar payı, satış hacmi ve ilgili diğer unsurların dikkate alınması gerekir. Ticari gayri maddi haklar söz konusu olduğunda ise karşılaştırılabilirlik analizinde ayrıca ilgili gayri maddi haklar (koruma altındaki patent ya da diğer tür münhasırlık içeren gayri maddi haklar) ve Ar-Ge işlevlerinin taşıdıkları önemin de dikkate alınması gerekmektedir.

Ancak karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerin bulunamadığı yüksek düzeyde değerli gayri maddi hakların yer aldığı işlemlerde, emsallere uygun bedelin tespitinde karşılaştırılabilir fiyat yönteminin dışındaki diğer yöntemlerin kullanılabilmesi mümkündür.

Örnek :

Türkiye'de yerleşik (B) iştiraki ile yurtdışında mukim ve markanın lisans hakkına sahip otomotiv firması olan (A) firması arasında bir lisans sözleşmesi imzalanmıştır. (A) firmasına lisans (telif hakkı) bedeli olarak Türkiye'deki net satışların % 6'sı kadar yıllık ödeme yapılmaktadır. Otomotiv piyasasında faaliyet gösteren (C), (D) ve (E) şirketlerinin incelenmesinden, bu firmaların da yurtdışında yerleşik lisans sahibi ana firmalarına % 3 - % 5 arasında net satışlara oranlı lisans hakkı bedeli ödediği tespit edilmiştir. Bu durumda (B) firmasının yapmakta olduğu ödemeler ile piyasada mevcut lisans hakkı ödemeleri karşılaştırılmalı ve karşılaştırma sonucunda ortaya çıkan farklılıklar var ise bunlar düzeltilmelidir. Dolayısıyla, lisansın kullanım dönemi, coğrafi olarak kullanım alanı ve ödeme vadeleri ile kullanım koşulları benzer ya da mevcut

farklılıklar düzeltilebiliyor ise (A) firmasına yapılan ödemeler ile ilgili olarak (C), (D) ve (E) şirketlerinin işlemleri (dış emsal) kullanılabilecektir.

Öte yandan, gayri maddi hakların patent, ticari markalar, ticari sırlar ve know-how da dahil olmak üzere bir bütün halinde değerlendirilmelerinin gerektiği durumlarda, gerçekleştirilen işlemin emsallere uygunluğunu doğrulayabilmek için bütünü oluşturan parçaların ayrı ayrı ele alınması gerekmektedir.

11- Grup İçi Hizmetler

11.1- Grup İçi Hizmetlerin Tanımı ve Kapsamı

Grup içi hizmet, ilişkili şirketler arasında gerçekleşen, genellikle ana şirketin bağlı şirketlerine veya aynı gruba bağlı şirketlerden birinin diğerlerine verdiği hizmetleri ifade etmektedir. Bu hizmetler tüm grup için yönetim, koordinasyon ve kontrol işlevlerinin sağlanmasını da içermekte olup, bu tür hizmetleri sağlamanın maliyeti, ana şirket, bu amaç için görevlendirilen bir grup üyesi veya diğer bir grup üyesi (grup hizmet merkezi) tarafından üstlenilebilmektedir.

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.

11.2- Grup İçi Hizmetlerin Fiilen Sağlanıp Sağlanmadığının Tespiti

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.

İlişkili bir şirketin ana şirketten veya aynı grubun üyesi olan diğer bir şirketten ihtiyacı olmayan bir hizmeti alması ya da bir hizmetin grup üyesine, sadece grup üyesi olması nedeniyle verilmesi durumunda, söz konusu şirketin grup içi hizmet elde ettiğinin kabulü mümkün bulunmamaktadır.

Grup içi hizmetlerin, grubun bir veya daha fazla sayıdaki üyesi tarafından tanımlanan bir ihtiyacı karşılamak üzere grubun bir üyesi tarafından sağlandığı durumda, hizmetin fiilen sağlanıp sağlanmadığının belirlenebilmesi kolaylıkla mümkün bulunmaktadır. Örneğin, ilişkili bir kurumun aynı grubun üyesi olan diğer bir kurumun gerçekleştirdiği imalat faaliyetlerinde kullanılan makine ve teçhizatın onarımını üstlenmesi durumu grup içi hizmet olarak kabul edilebilecek olup, söz konusu hizmetin fiilen sağlanıp sağlanmadığının tespiti mümkün bulunmaktadır.

Öte yandan, grup içi şirket tarafından sağlandığı belirtilen hizmetler karşılığı ilişkili kişilere ödeme yapılmış olması ve/veya yapılan ödemenin "yönetim gideri" olarak tanımlanmış olması söz konusu hizmetlerin fiilen sağlandığını göstermeyecektir.

11.3- Grup İçi Hizmetlerde Emsallere Uygun Bedelin Belirlenmesi

Grup içi hizmetlerin fiilen sağlanıp sağlanmadığının yanısıra hizmet bedelinin hem hizmeti alan hem de hizmeti sağlayan bakımından ayrı ayrı ele alınarak emsallere uygunluğunun değerlendirilmesi gerekmektedir.

Grup içi şirketlerden birine ya da bir kaçına verilen hizmetlerde emsallere uygun bedelin tespiti bu Tebliğde belirtilen yöntemler çerçevesinde gerçekleştirilecektir. Dolayısıyla, grup içi hizmetlerde hizmet bedelinin emsallere uygun bedel olması gerekmektedir.

11.4- Grup İçi Hizmetlerde Emsallere Uygun Bedelin Tespitinde Kullanılabilecek Yöntemler

Grup içi hizmetlerde emsallere uygun bedelin belirlenmesinde kullanılacak yöntemlerin, bu Tebliğin ilgili bölümlerine göre tespit edileceği tabiidir. Ancak, grup içi hizmetlerin fiyatlandırılmasında "Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi veya Maliyet Artı Yöntemi"nin uygulanması diğer yöntemlere tercih edilebilir.

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, hizmeti alan tarafın faaliyet gösterdiği piyasadaki ilişkisiz kuruluşlar arasında karşılaştırılabilir nitelikteki bir hizmetin bulunduğu durumlarda uygulanabilecektir. Örneğin, muhasebe, hukuk, ya da bilgisayar alanında sağlanan hizmetlerde bu yöntem kullanılabilecektir. 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. Örneğin, kontrol altındaki işlemde genel giderlerin doğrudan giderlere olan oranının, karşılaştırılabilir işlemlere kıyasla daha yüksek olması durumunda; o işlemde elde edilen kâr marjını, ilişkili kuruluşun maliyet bazı üzerinde düzeltme yapmadan uygulamak bu tür işlemlerde uygun olmayacaktır.

Öte yandan, karşılaştırılabilir fiyat yönteminin veya maliyet artı yönteminin uygulanmasının mümkün olmadığı durumlarda, emsallere uygun bedelin doğru bir biçimde belirlenebilmesini sağlamak üzere, bu Tebliğde belirtilen diğer yöntemlerin kullanılması da mümkün bulunmaktadır.

Yöntemlerin kullanılması aşamasında grubun üyeleri arasında bir işlev analizi yapılması gerektiği tabiidir.

Örnek 1 :

(ABCD) şirketler grubudur. (A) şirketi Almanya'da bulunan ve (ABCD) grubuna insan kaynaklarının yönetimine ilişkin hizmetler sunan bir şirkettir. (A) şirketinin sunduğu hizmetin maliyeti 33.000 YTL'dir. (B) ve (C) şirketleri Almanya'da, (D) şirketi ise Türkiye'de faaliyet göstermektedir.

(A) şirketinin söz konusu hizmete ilişkin faydaları kesin olarak ölçemediği varsayımı altında, ortaklaşa kullanılan bu hizmet maliyeti uygun bir dağıtım anahtarı kullanmak suretiyle paylaştırılacaktır. Örneğimizde uygun dağıtım anahtarının şirketlerde çalışan kişi sayısı olduğu varsayılmıştır. Söz konusu şirketlerde çalışan kişi sayıları toplamı aşağıdaki gibidir:

(B) şirketi	600 kişi
(C) şirketi	250 kişi
(D) şirketi	250 kişi

(A) şirketinin yukarıdaki dağıtım anahtarını esas alarak 33.000 YTL'lik toplam gideri dağıtması halinde aşağıdaki sonuçlar elde edilir:

	Kişi Sayısı	**Gider Payı (YTL)**
(B) şirketi	600	18.000
(C) şirketi	250	7.500
(D) şirketi	250	7.500
TOPLAM	1.100	33.000

Tablodan da görüleceği üzere, Türkiye'de faaliyette bulunan (D) şirketi için gider payı 7.500 YTL'dir. Ancak, karşılaştırılabilir fiyat yönteminin kullanılması sonucu söz konusu hizmetin emsallere uygun bedelinin 6.000 YTL olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda, (D) şirketinin gider payı 6.000 YTL olarak dikkate alınacaktır.

Örnek 2 :

Merkezi İstanbul'da bulunan (A) Holding Şirketinin Türkiye'de 3 bağlı şirketi bulunmaktadır. Grup şirketlerinden Ankara'da bulunan (AA) şirketi ve Afyon'da bulunan (AB) şirketi çimento üretimi ve pazarlaması alanında faaliyette bulunmaktadır. İstanbul'da bulunan (AC) şirketi ise bankacılık alanında faaliyet göstermektedir.

(A) şirketi aynı grubun üyesi olan (AA) ve (AB) şirketlerinin imalat faaliyetlerinde kullandığı makine ve teçhizatın onarımına ilişkin hizmetler sunmaktadır. Söz konusu hizmetin maliyeti 15.000 YTL olarak belirlenmiştir. (A) şirketi söz konusu hizmete ilişkin faydaları kesin olarak ölçemediği varsayımı altında, bu hizmet maliyetini uygun bir dağıtım anahtarı kullanmak suretiyle paylaştırmıştır. Dolayısıyla, uygun bir dağıtım anahtarı kullanmak suretiyle yapılan gider dağılımının aşağıdaki gibi olduğu varsayılmaktadır.

	Gider Payı (YTL)
(AA) şirketi	7.250
(AB) şirketi	7.750
TOPLAM	15.000

Söz konusu şirketin aynı grubun üyesi olan (AA) ve (AB) şirketlerinin imalat faaliyetlerinde kullandığı makine ve teçhizatın onarımına ilişkin hizmet maliyeti üzerinden % 4 brüt kâr elde etmek suretiyle hizmetin maliyeti aşağıdaki gibi yeniden belirlenmiştir.

(AA) Şirketi = 7.250 x 1,04 = 7.540 YTL

(AB) Şirketi = 7.750 x 1,04 = 8.060 YTL

TOPLAM 15.600 YTL

Ancak yapılan karşılaştırılabilirlik analizi sonucu, ilişkisiz (B) ve (C) şirketlerinin aynı hizmeti ilişkili olmayan şirketlere % 2 brüt kâr marjıyla verdiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla, yeniden tespit edilen emsallere uygun bedeller aşağıdaki gibi olacaktır:

(AA) Şirketi = 7.250 x 1,02 = 7.395 YTL

(AB) Şirketi = 7.750 x 1,02 = 7.905 YTL

TOPLAM 15.300 YTL

Örnek 3 :

Türkiye'de faaliyette bulunan (B) şirketi limanlara gelen gemilere yükleme yapan bir şirket olup, (X) ülkesinde faaliyette bulunan ilişkisiz (C) şirketine konteyner başına 100 €'ya hizmet vermektedir. (B) şirketi yine aynı ülkede bulunan grup şirketlerinden (D)'ye de aynı hizmeti vermektedir.

Yapılan karşılaştırılabilirlik analizi sonucu, ilişkisiz (C) şirketine ve ilişkili (D) şirketine verilen hizmetler arasında bir fark bulunmaması ya da var olan farklılıkların düzeltilebilmesi şartıyla, (B) şirketinin ilişkili (D) şirketine verdiği hizmetin bedelinin 100 € olarak tespit edilmesi gerekmektedir.

Örnek 4 :

(X) Grubu, ekonomik nedenlerden dolayı faaliyetlerini merkezileştirme konusunda aldığı karar çerçevesinde borçlarını faktoring yoluyla devretmektedir. Kur risklerini ve borçlanma risklerini sınırlandırmak ve idari masrafları minimuma indirebilmek amacıyla faaliyetlerini bir merkezde toplamıştır. Ayrıca, bu sorumluluğu üstlenen ve borçlanma işlemlerini yerine getiren bir "faktoring merkezi" kurmuştur. Bu şekilde, faktoring merkezinden bir grup içi hizmet sağlamaktadır ve söz konusu hizmet karşılığında bu merkeze emsallere uygun bedel üzerinden ödeme yapılması gerekmektedir.

Örnek 5 :

(A) şirketi, kendisinin de bağlı olduğu grubun üyelerinden (C), (D) ve (E) şirketleri adına sözleşme bazında grup içi hizmet kapsamında bir imalat faaliyeti sürdürmektedir. Üretici (A) şirketi, ne tür ürünleri imal edeceği ve bu ürünlerin kalitesinin ve miktarının ne olacağı konularında (C), (D) ve (E) şirketlerinden ayrıntılı birtakım talimatlar almaktadır. Üretici şirket (A), böyle bir durumda düşük bir risk oranına maruz kalmakta ve ürün kalitesine ilişkin koşulları yerine getirmesi şartıyla, ürettiği tüm ürünlerin satın alınacağı konusunda (C), (D) ve (E) şirketlerince kendisine bir güvence sağlanmaktadır. Böyle bir durumda, üretici (A) şirketi hizmet sağlayıcısı olarak kabul edilecek olup, yapmış olduğu imalat faaliyetine ilişkin fiyatı, karşılaştırılabilirlik analizi sonucu bu Tebliğde belirtilen ve işlemin mahiyetine en uygun yöntemi kullanarak belirleyebilecektir

Tebliğ olunur.

Ek : 1

PEŞİN FİYATLANDIRMA ANLAŞMASINA İLİŞKİN YILLIK RAPOR

I- GENEL BİLGİLER

- Mükellefin Adı, Ünvanı
- Bağlı olduğu vergi dairesi ve vergi kimlik numarası
- Adresi
- Faaliyet konusu
- Organizasyon yapısı
- İlişkili kişiler hakkındaki bilgiler (vergi kimlik numaraları, adresleri, telefon numaraları vb.)

II- TRANSFER FİYATLANDIRMASI ANALİZİNE İLİŞKİN BİLGİLER

- Peşin fiyatlandırma anlaşmasının geçerli olduğu hesap dönemi içinde ilişkili kişiler arasında gerçekleşen mülkiyet ilişkilerindeki değişikler, kurumun organizasyon yapısındaki değişiklikler
- Emsallere uygun fiyat/bedelin tespitinde esas alınan koşulların veya varsayımların geçerliliğini sürdürüp sürdürmediğine ilişkin bilgi
- İlgili hesap dönemi içinde anlaşmada öngörülen koşullar/kritik varsayımlardan karşılanamayanların neler olduğu ve ilgili koşullar/kritik varsayımların sağlanamamasının nedenleri
- Üstlenilen işlevler ve riskler, kullanılan varlıklar, ekonomik şartlar, sözleşme şartları ve yerine getirilen hizmetlerde yıl içinde gerçekleşen önemli maddi değişiklikler
- Gayri maddi varlıkların mülkiyetine ve alınan veya ödenen gayri maddi hak bedellerine ilişkin bilgi,
- Anlaşmaya taraf olan kurumların mali yapılarının özeti ve mükellefin mali yapısını etkileyebilecek düzeydeki değişiklikler
- İlişkili kişiler tarafından anlaşmada yer almayan farklı muhasebe standartları ve yöntemleri kullanılmaya başlanmış ise bunlara ilişkin bilgi

- Anlaşmada öngörülen işlemlerin gerçekleşme tarihleri, miktarları ve ilgili işlemde ödemeyi yapan veya ödemeyi alan taraf
- Anlaşmada belirtilen yöntem ile hesaplanan fiyat ve hesaplama süreci, anlaşmada belirtilen yöntemin ilgili hesap döneminde uygulamasına ilişkin bilgi
- Anlaşmada, yıllık raporda yer alması tespit edilen diğer hususlar.

III- SONUÇ

Ek : 2

TRANSFER FİYATLANDIRMASI, KONTROL EDİLEN YABANCI KURUM VE ÖRTÜLÜ SERMAYEYE İLİŞKİN FORM*

KURUMA İLİŞKİN GENEL BİLGİLER

Vergi Kimlik No	
Kurum Sicil No	
Kurum Unvanı	
Faaliyet Kodu	
İrtibat Telefonu ve Faks No	
Vergilendirme Dönemi	

TRANSFER FİYATLANDIRMASI KAPSAMINDAKİ İLİŞKİLİ KİŞİLERE İLİŞKİN BİLGİLER

	Yurt İçinde Bulunan İlişkili Kişi Adı-Ünvanı	Vergi Kimlik No	Yurt Dışında Bulunan İlişkili Kişi Adı-Ünvanı	İlişkili Kişinin Bulunduğu Ülke
1				
2				
3				
4				
5				

İLİŞKİLİ KİŞİLERLE GERÇEKLEŞTİRİLEN TRANSFER FİYATLANDIRMASINA İLİŞKİN İŞLEMLER**

		Alım (YTL)	Satım (YTL)
	Varlıklar		
1	Hammadde-Yarı Mamul		
2	Mamul-Ticari Mallar		
3	Gayri maddi Haklar/Varlıklar (Edinilen		
4	Kiralamalar		
5	Diğer (Belirtiniz)		
	Hizmetler		
6	İnşaat-Onarım-Teknik		
7	Araştırma ve Geliştirme		
8	Komisyon		
9	Diğer (Belirtiniz)		
	Mali İşlemler		
10	Ödünç Para/Kredi- Faiz		
11	Vadeli İşlemler (Türev ürünler)		
12	Sigorta		
13	Menkul Kıymetler		
14	Diğer (Belirtiniz)		
	Diğer İşlemler		
15	İkramiye ve Benzeri Ödemeler		
16	Grup İçi Hizmetler		
17	Diğer (Belirtiniz)		
	Yapılan İşlemlerin Toplamı		

TRANSFER FİYATLANDIRMASINA KONU OLAN İŞLEMLERDE KULLA

	Alım (YTL)	Satım (YTL)
Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi		
Maliyet Artı Yöntemi		
Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi		
Kâr Bölüşüm Yöntemi		
İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi		
Mükellefçe Belirlenen Yöntem		
Toplam İşlem Tutarı		

KURUMUN YURTDIŞI İŞTİRAKLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER

	Yurtdışı İştirakin Unvanı	Kanuni veya İş Merkezinin Bulunduğu Ülke	Kurumun Sermaye, Oy veya Kâr Payı Oranı	Yurtdışı İştirakin Gayrisafi Hasılatı
1				
2				
3				
4				
5				

ÖRTÜLÜ SERMAYE UYGULAMASINA İLİŞKİN BİLGİLER***

Aktif Toplamı	
Toplam Borçlar	
Öz Sermaye Tutarı	
Toplam Faiz Giderleri	
Toplam Kur Farkı Giderleri	

İLİŞKİLİ KİŞİLERDEN (İŞTİRAKLER DAHİL) TEMİN EDİLEN BORÇLARA İLİŞKİN BİLGİLER****

	Borç Verenin Unvanı veya Adı-Soyadı	Vergi Kimlik Numarası	Borcun Alındığı Tarih	Borcun Tutarı	Borcun Ödendiği Tarih
1					
2					
3					
4					
5					
Toplam					

AÇIKLAMALAR:

* **Bu form, kurumlar vergisi mükellefleri tarafından doldurulacaktır. Formda yer alan transfer fiyatlandırması, kontrol edilen kurum kazancı ve örtülü sermayeye ilişkin**

işlemlerin bir veya birkaçının bulunması durumunda sadece bu işleme ilişkin kısım doldurulacak olup, formda belirtilen söz konusu işlemlerin bulunmaması durumunda bu form doldurulmayacak ve beyanname ekinde de gönderilmeyecektir.

** **Formda yer alan işlemlerin alım ve satımından kastedilen; alım satımın yapılması ya da hizmetin alınıp verilmesi olarak anlaşılmalıdır. Örneğin, kiralama veya kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler mal veya hizmet alım ya da satımıdır.**

Formda yer alan "Alım" sütununa, ilişkili kişi tarafından sağlanan işlem tutarı, "Satım" sütununa ise ilişkili kişiye sağlanan işlem tutarı yazılacaktır.

Formda yer alan gayri maddi haklar/varlıklar, patent, ticari marka, ticari unvan, tasarım ya da model gibi sınaî varlıkların kullanım hakkı ile edebi, sanatsal eserlerin mülkiyet hakları ile ticari bilgi birikimi (know how) ve ticari sırlar gibi fikri hakları kapsamaktadır.

"Diğer İşlemler" bölümünün 16 numaralı satırında yer alan Grup İçi Hizmetler, ilişkili şirketler arasında gerçekleşen, genellikle aynı gruba bağlı şirketlerden birinin diğerlerine verdiği hizmetleri ifade etmektedir.

*** **Bu bölüm, aşağıda yer alan açıklamalar çerçevesinde doldurulacaktır.**

- **Aktif Toplamı ve Toplam Borçlar; kurumun hesap dönemi başında çıkartılmış olan bilânçosunda yer alan bilgilere göre doldurulacaktır.**
- **Öz Sermaye Tutarı; kurumun öz sermayesi bu tabloda yer alan Aktif Toplamı ve Toplam Borçlar dikkate alınarak, 1 Seri No.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinin "12.1.5" bölümünde yapılan açıklamalar çerçevesinde hesaplanacaktır.**
- **Toplam Faiz Giderleri; hesap dönemi içinde gerçekleşen ve maliyetlere veya faaliyet giderlerine intikal etmiş olan faiz ve kur farkı giderlerinin toplamı yazılacaktır.**
- **Toplam Kur Farkı Giderleri; bu bölüme, 1 Seri No.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinin "12" nci bölümünde yer alan açıklamalar çerçevesinde örtülü sermaye uygulamasına konu olan borçlar yazılacaktır.**

**** **Örtülü sermaye düzenlemesinde yer alan ilişkili kişiler dikkate alınacaktır.**

Ek : 3

YILLIK TRANSFER FİYATLANDIRMASI RAPORU

I- GENEL BİLGİLER

Mükellefin faaliyet alanı, gerçekleştirilen işlevler, üstlendikleri riskler, sahip oldukları varlıklar, ekonomik koşullar, pazar koşulları ve iş stratejileri hakkındaki bilgiler

II- İLİŞKİLİ KİŞİLER HAKKINDAKİ BİLGİLER

İlişkili kişilerin vergi kimlik numaraları, adresleri, telefon numaraları vb. ile ilişkili kişilerin faaliyet alanı, bu alandaki ekonomik koşullar, pazar koşulları, yasal düzenlemeler, iş stratejileri, ilişkili kişilerin gerçekleştirdiği işlevler, üstlendikleri riskler, sahip oldukları varlıklar hakkında ayrıntılı bilgiler

III- İLİŞKİLİ KİŞİLER ARASINDAKİ İŞLEMİN AYRINTILARINA İLİŞKİN BİLGİLER

İlişkili kişiler arasındaki bütün işlemlere ve sözleşmelere ait ayrıntılı bilgiler

IV- TRANSFER FİYATLANDIRMASI ANALİZLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER

Karşılaştırılabilirlik analizine ilişkin ayrıntılar ve karşılaştırılabilir işlemlerin seçiminde kullanılan kıstaslar, karşılaştırılabilirliğin tespitinde düzeltim yapılmış ise buna ilişkin ayrıntılı bilgiler, kullanılan transfer fiyatlandırması yönteminin diğer yöntemlerle karşılaştırılarak bu yöntemin kullanılma gerekçeleri ile bu yöntemin en uygun yöntem olduğuna ilişkin bilgi, belge ve hesaplamalar, emsallere uygun fiyat/bedel veya kâr marjının saptanmasında kullanılan hesaplamalara ilişkin ayrıntılı bilgiler, emsal fiyat aralığı tespit edilmiş ise bu aralığa ilişkin hesaplamaları içeren ayrıntılı bilgiler

V- SONUÇ

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ

(Seri No: 2)

Resmi Gazete No 26855

Resmi Gazete Tarihi 22/04/2008

Kapsam

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ

(Seri No: 2)

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13 üncü maddesinin uygulamasına ilişkin olarak aşağıdaki açıklamaların yapılmasına gerek duyulmuştur.

1 Seri Numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğde[1] ilgili bölümler itibarıyla aşağıdaki değişiklikler yapılmıştır.

1- "3.1.3- Kurumun veya Ortaklarının İdaresi, Denetimi veya Sermayesi Bakımından Doğrudan veya Dolaylı Olarak Bağlı Bulunduğu ya da Nüfuzu Altında Bulundurduğu Gerçek Kişi veya Kurumlar" başlıklı bölümünün yedinci paragrafından sonra gelmek üzere aşağıdaki paragraf eklenmiştir.

"Örneğin; Almanya'da bulunan (A) şirketi Türkiye'de yerleşik (B) şirketine motorlu araç ve yedek parça satmakta olup (B) şirketi söz konusu ürünlerin Türkiye'ye ithali ile yurt içine satış hakkına sahip bulunmaktadır. (A) şirketi ile Türkiye pazarında dağıtıcı (distribütör) olarak faaliyette bulunan (B) şirketi ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir. Yurt dışında bulunan şirketin Türkiye pazarında bir veya birden fazla dağıtıcı ile alım-satım faaliyetinde bulunması durumu değiştirmeyecektir. Dolayısıyla aralarında ortaklık ilişkisi bulunup bulunmadığına bakılmaksızın, yurt dışında bulunan bir kurum ile Türkiye'de dağıtıcı olarak faaliyette bulunan kurum ilişkili kişi kapsamında değerlendirilecektir. Öte yandan (B) şirketinin, (A) şirketinden aldığı motorlu araç ve yedek parça satışını Türkiye'de yirmibir ilde bulunan bayileri aracılığıyla gerçekleştirmesi durumunda, (B) şirketi ile bayileri, bayiliğin konusunu oluşturan işlemler bakımından ilişkili kişi kapsamında değerlendirilmeyecektir."

2- "6- Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı ile Anlaşma Usulü" başlıklı bölümünün ikinci paragrafının yerine aşağıdaki paragraflar eklenmiştir.

"Peşin fiyatlandırma anlaşmasının kapsamına kurumlar vergisi mükellefleri girmektedir. Bu çerçevede, 01/01/2008 tarihinden itibaren Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin, 01/01/2009 tarihinden itibaren ise tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin

ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemlerine ilişkin olarak belirlenecek yöntem konusunda İdare'ye başvurmaları mümkün bulunmaktadır. Ayrıca, 01/01/2009 tarihinden itibaren serbest bölgelerde faaliyette bulunmayan tüm kurumlar vergisi mükellefleri ile bu bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin birbirleriyle ilişkili kişi kapsamında yaptıkları işlemlere ilişkin olarak belirlenecek yöntem konusunda İdare'ye başvurmaları mümkündür."

"Buna göre, 01/01/2008 tarihinden itibaren Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemleri, 01/01/2009 tarihinden itibaren ise,

- Tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemleri,

- Tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükellefleri ile ilişkili kişi kapsamında yaptıkları işlemleri,

- Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin bu bölgelerde faaliyette bulunmayan kurumlar vergisi mükellefleri ile ilişkili kişi kapsamında yaptıkları işlemleri

ile ilgili olarak belirlenecek yöntem konusunda İdare'ye başvurmaları mümkün bulunmaktadır."

3 - "7.1- Yıllık Belgelendirme" bölümünün birinci paragrafından sonra gelmek üzere aşağıdaki paragraf eklenmiştir.

"Söz konusu form 2007 yılı hesap dönemine münhasır olmak üzere, 2008 hesap dönemi ikinci geçici vergi beyannamesinin verilme süresinin son günü olan Ağustos ayının ondördüncü günü akşamına kadar hazırlanabilecektir. Dolayısıyla söz konusu formun Ocak-Haziran/2008 dönemine ait ikinci üç aylık geçici vergi beyannamesinin ekinde 14 Ağustos 2008 günü akşamına kadar bağlı bulunulan vergi dairesine gönderilmesi mümkün bulunmaktadır."

4 - "7.1- Yıllık Belgelendirme" bölümünün mevcut ikinci paragrafından sonra gelmek üzere aşağıdaki üç paragraf eklenmiştir.

"Tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin 01/01/2008 tarihinden itibaren serbest bölgelerde bulunan ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerin Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporuna dahil edilmesi gerekmektedir. Ayrıca, serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin de 01/01/2008 tarihinden itibaren ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi işlemlerine ilişkin olarak aşağıda belirtilen bilgi ve belgeleri içeren Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporunu kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar hazırlamaları ve bu süre sona erdikten sonra istenmesi durumunda İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz etmeleri zorunludur."

"Buna göre; tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin 01/01/2008 tarihinden itibaren yurt dışı şubeleri ile serbest bölgelerde bulunan ilişkili kişilerle (mükellefin serbest bölgedeki şubeleri dahil) yaptıkları işlemlerin Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporuna dahil edilmesi gerekmektedir. Ayrıca serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükellefleri de söz konusu tarihten itibaren ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi işlemlerine ilişkin olarak Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu hazırlayacaklardır. Ancak, kurumlar vergisi mükelleflerinin yurt dışında faaliyette bulunan şubelerinin veya serbest bölgede faaliyette bulunan şubelerinin ayrıca Rapor hazırlamasına gerek bulunmamaktadır."

"Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu 2007 hesap dönemine münhasır olmak üzere, kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresinin son gününü takip eden ikinci ayın sonuna kadar hazırlanabilecektir. Dolayısıyla söz konusu raporun en geç 30 Haziran 2008 tarihi itibarıyla hazırlanması ve bu süre sona erdikten sonra istenmesi durumunda İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edilmesi gerekmektedir."

5 - "7.1- Yıllık Belgelendirme" başlıklı bölümün mevcut üçüncü paragrafı aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve bu paragraftan sonra gelmek üzere aşağıdaki paragraflar eklenmiştir.

"Ancak, Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığına kayıtlı mükellefler ile serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükellefleri dışındaki diğer kurumlar vergisi mükellefleri ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi; gelir vergisi mükellefleri de ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi ve yurt dışı işlemlere ilişkin olarak aşağıda yer alan bilgi ve belgeleri, istenmesi durumunda, İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz ederler."

"Buna göre;

- Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi ve yurt dışı işlemleri,

- Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi işlemleri,

- Diğer kurumlar vergisi mükelleflerinin bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemleri

için Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu hazırlamaları gerekmektedir.

Dolayısıyla,

- Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemleri,

- Diğer kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi işlemleri,

- Gelir vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt içi ve yurt dışı işlemlerine

ilişkin olarak Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu hazırlamalarına gerek bulunmamaktadır. Ancak rapor hazırlama zorunluluğu bulunmayan mükelleflerin aşağıda belirtilen bilgi ve belgeleri istenmesi durumunda İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edecekleri tabiidir."

6 - 1 seri numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğin 2 no.lu eki "Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form" değiştirilmiştir.

Bu Tebliğin yayım tarihinden itibaren ekli formun kullanılması gerekmektedir.

Tebliğ olunur.

Ek : 2 Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form

KAYNAKLAR

Abdallah, W. M.; "*E-Commerce and International Transfer Pricing of Tangible Goods and Intangible Assets in the Twenty-first Century*", **International Journal of Commerce&Management**, 2002, p.105.

Abdallah,W. M.; **International Transfer Pricing Policies-Decision-Making Guidelines for Multinational Companies**, Quorum Bokks, New York, Westport-Connecticut-London, 1989, p.21.

Ackerman, R.E.; **Advance Pricing Agreements in the United States and Canada: Current Issues and Developments**, Insight Press, Toronto, 1997, p. 340.

Adams, C.; Coombes, R.**; Global Transfer Pricing: Principle and Practice**, Selwood Printing Ltd, Burgess Hill, West Sussex, 2003, p. 347.

Altschuler R. ; Goodspeed, T.; "Follow The Leader?Evidence on European and U.S. Tax Competition", (Çevrimiçi)http://www.econ.hunter.cuny.edu/faculty/goodspeed/papers/altshuler_goodspeed.pdf, 2002, 13.11.2004.

Altshuller, R. ; Grubert, H.; Newlon, T. S.;"*Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates*", **International Taxation and Multinational Activity**, Ed. By J. R. Hines, Chicago, University of Chicago Press, 2001, pp. 9-39.

Arpan, J. S.; Radebaugh, L. H.; **International Accounting and Multinational Enterprises**, second edition, New York, 1985, John Wiley&Sons Inc., p. 259.

Avi-Yonah R. S.; "*Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State*", **Harvard Law Review**, 2000, volume 113, pp. 1588- 1590.

Balcı, S. H.; Altınok, D.; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s.87.

Baldenius, T.; Melumad, N. M.; Reichelstein S.; "*Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing*", **The Accounting Review**, Volume 79, No. 3, 2004, p. 591.

Bassanini A.; Scarpetta, S.; "The Driving Forces of Economic Growth:Panel Data Evidence for the OECD Countries**, OECD Economics Department Working Papers**, No. 33, 2001.

Bayrak, S.; "*Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Vergi Cennetleri*", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 222, Ekim 2006, s.15.

Belkaoui, A.; **Multinational Management Accounting**, Quorum Books ,Westport-Connecticut, 1991, p. 225.

Biçer, R.; "*Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, sayı 42, Haziran 2007, s.121.

Bird, R. M.; "**The Taxation of International Income Flows: Issues and Approaches**", Victoria University Press, New Zeland, 1987. p.34.

Boss, A.; "*Tax Competition and Tax Revenues*", **Intereconomics**, January/February 2006, p.48.

Buchanan, J. M.; Musgrave, R. A.; **Public Finance and Public Choice: Two Constrasting Visions of the State**, Fourth Printing, MIT Press, Massachusetts, London 2001, p. 256.

Bucks, D. R.; Mazerov, M.; "*The State Solution to the Federal Government's Internetional Transfer Pricing Problem"*, **National Tax Journa**l, Volume 46, No 3, sep. 1993, p. 387.

Chip, W. W.; Organization for Economic Cooperation ans Development, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp. 33-13.

Clark, R.; Dodge, W.; *" Hybrid Methods: Bridging the Gap*", **International Tax Review,** London, April 1997, p.5.

Cockfield, A. J.; "*Formulary Taxation Versus the Arm's Length Principle: The Battle among Doubting Thomases, Purists and Pragmatists*", **Canadian Tax Journal**, volume 52, No 1, 2004, p.116.

Code of Conduct: Bussiness Taxation, Brussels, 2000., (Çevrimiçi) http://www.ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/primarolo_en.pdf, 20. 11. 2004.

Commission of the European Communities, "Company Taxation In the Internal Market", *Commission Staff Working Paper*, Brussels, 2001, p. 123.

Cravens, K. S.; Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms, **International Business Review**, Volume 6, no.2, 1997, p.132.

Çak;,M.; **Dünyada ve Türkiye'de Elektronik Ticaret ve Vergilendirilmesi**, İTO Yayınları, 2002-6, s.33.

Deprez, J.; "*International Tax Policy:Recent Changes and Dynamics under Globalization*", **Journal of Post Keynesian Economics**, Spring 2003, Volume, 25, no 3, p. 375.

Devereux, M. P.; "*Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Uniom*", **International Tax and Public Finance**, Volume 11, 2004, pp. 71-89.

Devereux, M. P.; "The OECD Harmful Tax Competition Initiative", **International Tax Competition Globalisation and Fiscal Sovereignty**, Ed. By R. Biswas, London, 2002, p.93.

Devereux, M. P.; Lockwood, B.;Redoano, M.; "Does Countries Compete Over Corporate Tax Rates?", 2004, (Çevrimiçi)http://www.www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/lockwood/dlrrev.pdf, 13.11.2004.

Devereux, M.; "*The Ruding Committee Report: An Economic Assessment*", **Fiscal Studies**, Volume 13, Issue 2, May 1992, pp. 96–107.

Devereux, M.; Griffith, R. ; Klemm, A.; "Corporate Income Tax Reforms and Tax Competition", Economic Policy, Volume 17, Issue 35, October 2002, pp. 449–495.

Doyle, C.;Wijnbergen, S. V. "*Taxation of Foreign Multinationals: A Sequential Bargaining Approach to Tax Holidays*", **International Tax and Public Finance**, Vol. 1, No. 3, October 1994, p. 211.

Drury, C.; **Management and Cost Accounting**, Chapmen and Hall, London, 1995, p. 759.

Durst, M.C.; Culbertson, R.E.; "*How Much is Enough? Lessons on Transfer Pricing Documentation from the Recent IRS Report"*, **Tax Executive**, Volume 54, Issue 5, September-October 2002, p.419.

Dwyer,T.; Dwyer, D.; "*Transparency Versus Privacy: Reflections on OECD Concepts of Unfair Tax Competition*", **Journal of Financial Crime**, Volume 9, Issue 4, April 2002, pp. 330-341.

Eden L.; Rugman, A. M.; **Multinationals and Transfer Pricing**, Croom Helm, London, 2001, p.252.

Edwards, C.; Rugy, V.; "*International Tax Competition A 21st Century Restraint on Government*" **Policy Analysis,** (Çevrimiçi) http://www.cato.org/pubs/pas/pa431.pdf., 12.02.2004.

Elliot, J.; Emmanuel,C.; International Transfer Pricing, **The International Taxation System**, Ed. By A. Lymer and J. Hasseldine, Kluwer Academic Publishers, Boston-London, 2002, p. 168.

Emmanuel, C. L.; "*Income Shifting and International Transfer Pricing: A Three- Country Example*", **Abacus**, October 1999, Volume 35, Issue 3, p. 253.

Emmanuel, C.; Mehafdi, M.; **Transfer Pricing**, Academic Press Inc., San Diego-California, 1994, p. 67.

Erdel, V.; Okumuş, S.; "Türk Vergi Mevzuatı içerisinde Transfer Fiyatlaması Ve Vergi İncelemeleri", **Vergi Sorunları**, Sayı 167, Ağustos 2002, s.85.

Ernst&Young, "Company Taxation in the New EU Member States, 2004.

Ersoy, A.; Güzeldal, Ö.; "*Transfer Fiyatlaması Düzenlemesinden Korkmalı Mıyız*?", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s. 94.

European Commission, "Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation (Ruding Committee)", Official Publications of the European Communities, March 1992, Luxembourg.

European Commission, **VAT Rates Applied in the Member States of the European Community**, DOC/2108/2007, Brussels, January 2007, p.3.

Feinschreiber, R.; "*Transfer Pricing Penalties*",**Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume II, New York, 2001, p. 52-1.

Feinschreiber, R.; "*Using Advance Pricing Agreements for Transfer Pricing*",**Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume II, New York, 2001, p. 77-2.

Fletcher, K.; "*Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR and Vietnam*", **IMF Working Paper**, 2002, p.7.

Gaffney, M.; "*Competition: More Harm Than Good?*", **International Tax Review**, London, Dec 98/Jan 99, Vol. 10, Issue 1, pp. 46-50.

Gelir İdaresi Başkanlığı; 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, (Çevrimiçi) http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028, 06. 07. 2007.

Gorter, J.; Mooji, R. ;"**Capital Income Taxation in Europea: Trends and Trade-Offs**", *CPB&Sdu Uitgevers*, 2001, pp. 49-51.

Granfield, M. E.; " *Mergers, Intangibles, and E-Commerce*", **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp.46-25-26.

Grazzini, L. And A. Petretto; "Tax Competition Between Unitary and Federal Countries", **Economics of Governance**, Volume 8, Number 1, January 2007, p.18.

Gross, J.; "*OECD Defensive Measures against Harmful Tax Competition Legality under WTO*", **International Tax Review**, Vol. 31, Issue 11, 2003, pp. 390-401.

Gruber, J.; **Public Finance and Public Policy**, Worth Publisher, New York, 2005, p.685.

Grubert H.; Mutti, J.; "*Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making*", **Review of Economics and Statistics**, 1991, pp.285-293.

Gujarati, D. N.; **Basic Econometrics**, Mc Graw Hill Companies, Inc, 4th Ed., London, 2003, pp. 636-653.

Gümüş, E.; Bilge, S.; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Yer Alan Vergi Güvenlik Önlemleri ve Gereklilikleri*", **Vergi Sorunları**, Sayı 219, Aralık 2006, s.129.

Hamaekers, H.; *" Tackling Harmful Tax Competition - A Round Table on the Code of Conduct*", **European Taxation**, Vol. 40, Issue. 9, Sep 2000, p. 398.

Hammer, R. M.; Feinschreiber, R.; Profit Split Methodologies, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 47-22.

Hansen, D. R.; M ,Mowen,.; **Cost Management**, South-Western College, USA, 1997, p. 793.

Hardesty, D.; "Transfer Pricing and Electronic Commerce", **Electronic Commerce Taxation and Planning**, Thomson, 2004, pp. 13A 03-04.

Hatunoğlu, Z.; "*Çok Uluslu Şirketler, Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu*", **Mali Çözüm**, Sayı 78, Kasım-Aralık 2006, s. 127.

Hay, D.; Horner, F.; Owens, J.; "Past and Present Work in the OECD on Transfer Pricing and Selected Issues", **Intertax**, volume 10, 1994, pp.423–432.

Hellerstein, W.; McLure, C. E.; "*The Europen Commission's Report on Company Income Taxation:What the EU Can Learn from the Experinces of the U.S.*", **International Tax and Public Finance**, Volume 11, Number 2, March 2004, pp. 199-220.

Hines, J.; Rice, E. M.; "*Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business*", **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 109. Issue 1, 1994, pp.149-181.

Hines, J.R.; "*Lessons from Behavioral Responses to International Taxation*" **National Tax Journal**, 1999, Volume 52, Issue 2, p.305.

Hinnekens, L.; "*The Monti Report: The Uphill Task of Harmonizing Direct Tax Systems of EC Member States*", **EC Tax Review**, 1997, pp. 31-47.

Hubert, F. Pain, N.; "*Fiscal Incentives, European Integration and the Location of Foreign Direct Investment*", **The Manchester School**, Blackwell Publishers Ltd.,Volume 70, No. 3, 2002, pp. 340-41.

IRS; "Announcement And Report Concerning Advance Pricing Agreements" February 2007.

Işık, H.; **Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Maliye Bakanlığı APK Başkanlığı Yayınları, Yayın No 2005/370, Ankara, 2005, s,229-232.

İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, "Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslar arası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler", İstanbul, 15 Mayıs 2006.

Keen, M.; Kotsogiannis C.; "*Leviathan and Capital Tax Competition in Federations*", **Journal of Public Economic Theory**, Volume 5, Issue 2, 2003, p.179.

Kimmis, J.; Mayne, R.;"Tax Competition and Tax Havens", **Financing for Development: Proposals From Bussiness and Civil Society**, Ed. By B. Herman, F. Pietracci, K. Sharma, The United Nations University Press, 2001, pp. 139-144.

Koç, S.; "*Yeni Kurumlar Vergisi Tasarısına Göre Örtülü Kazanç Dağıtımı"*, **Vergi Dünyası**, Sayı 302, Ekim 2006, s.35.

Küçük, S.; "*Örtülü Kazanç Dağıtımında Yeni Dönem*", **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı 171, Mart 2007, s.59.

Leach, G.; "*The Negative Impact of Taxation on Economic Growth*", **Reform**, September 2003, (Çevrimiçi) http://www.reform.co.uk/filestore/pdf/negativeimpact.pdf, 17/10/2004.

Levey, M. M.; Dilworth, T. K.; Resale Price Method, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 17-3.

Levey, M. M.; Haver, O.; "Transfer Pricing Guidance Offered by Sundstrand", **Journal of Internatioal Taxation**, July/August 1991, pp. 122-131.

Li, J.; "*Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation*" **Canadian Tax Journal**, Volume 50, No. 3, 2002, p. 855.

Lyon Summit Economic Communiqué:Making a Success of Globalization for the Benefit of all, France, 28.06.1996, (çevrimiçi) http://www.g7-2001.org/en/lyon.htm.

Miesel, V. H.; Higinbotham, H. H.; Yi, C. W.; "*International Transfer Pricing: Practical Solutions for Intercompany Pricing-Part II*", **The International Tax Journal**, Winter 2003, p. 4.

Mitchell, D. J.; " An OECD Proposal to Eliminate Tax Competition Would Mean Higher Taxes and Less Privacy", Heritage Foundation Backgrounder No. 1395, 2000,(Çevrimiçi) http://www.heritage.org./library/backgrounder/bg1395es.html. , 13.01.2005.

Mitchell, D.J.; "*Lowering Marginal Tax Rates: The Key to Pro-Growth Tax Relief*", **Backgrounder**, No 1443, May 2001, p.5.

Monti, M.; "*The Single Market and Beyond: Challenges for Tax Policy in the European Union"*, **EC Tax Review**, 1997, p. 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.

Morisset, J.; "*Tax Incentives: Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment*",**The World Bank Group Private Sector and Infrastructure Network**, No. 253, Washington, 2003, p.2.

Muller, G. G.; Gernon, H.; Meek G. K.; **Accounting An International Perspective**, New York, 1992,Richard D. Irving Inc., p.170.

Mutti**,** J.; **Foreign Direct Investment and Tax Competition**, Institute for International Economics, Washington DC, 2003, pp.63-64.

O'Brien, J. M.; Oates, M. A.; "Using Expert Witnesses",**Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume II, New York, 2001, pp. 70-3, 70-8.

Oates W. E.; Schwab, R. M.; "*Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing*?", **Journal of Public Economics**, volume 35, issue 3, 1988, p.333.

OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: 2006 Update on Progress in Member Countries, Organisation for Economic Cooperation and Development, 2006, pp.1-6.

OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2004 Progress Report, Organisation for Economic Cooperation and Development, February 2004, pp.1-18.

OECD, "**The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report**", Paris, 2001a.

OECD, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Paris, 1995.

OECD, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Paris, 2001.

OECD, Direct and Indirect Taxes, Paris 2006, (Çevrimiçi) www.estv.admin.ch/data/sd/e/inter/pdf/2006/dir_indir_retro_b.pdf, 13.05.2006.

OECD, Harmful Tax Competition An Emerging Global Issue, Paris, 1998, pp.19-20.

OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report, Organisation for Economic Cooperation and Development, November 2001, pp.1-13.

OECD, Toward Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices, Organisation for Economic Cooperation and Development, Jun 2000, pp.1-31.

OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises**, Paris, 1979.

OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues**, Paris, 1984.

OECD, **International Investment Perspectives: Freedom of Invesment in a Changing World**, OECD, Paris, 2007 Edition.

Olsen, T.E.; Osmundsen, P.; "*Strategic Tax Competition: Implication of National Ownership*", **Journal of Public Economics**, volume 81, p.254.

Oxelheim, L.; **International Financial Market Fluctuations**, John Wiley&Sons, New York, 1985, p.61.

Öncel, Y.; "*Transfer Fiyatlaması Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Vergilendirme***", Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, Kırkbirinci Seri, Yıl: 2002, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Yayını, 2003, s.7-8.

Özbalcı,Y.; "**Kurumlar Vergisi Yorum ve Açıklamaları**" Oluş Yayıncılık, Ocak 2001, s. 477

Persaud, B. "The OECD Harmful Tax Competition Policy: A Major Issue for Small States", **International Tax Competition Globalisation and Fiscal Sovereignty**, Ed. By R. Biswas, London, 2002, p.17.

Pinto, C.; "*Harmful Tax Competition Within the Europen Union : Concept and Overview of Certain Tax Regimes In Selected Member States*", 1999, (Çevrimiçi) http://www.lof.nl/article/harm_tax.html., 24.02.2003.

Pinto, C.; "**Tax Competition and EU Law**", Kluwer Law International, USA, 2003. pp.21-22.

Plasschaert, S.; **Transnational Corporations : Transfer Pricing and Taxation, UN Library on TNCs**, London and New York: Routledge, 1994, p. 2.

Quigley, J. M.; Smolensky, E.; **Modern Public Finance**, Harvard University Press, Massahusetts, 1994, pp.139-141.

Radaelli, C. L.; "*The Code of Conduct against Harmful Tax Competition: Open Method of Coordination in Disguise*", **Public Administration**, Volume 81, No 3, 2003, p. 522.

S. G. Sherwood, "Comparable Uncontrolled Price Method", **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 15-3.

Sanders, R.; "*The Fight against Fiscal Colonialism: The OECD and Small Jurisdictions*", **The Round Table**, Carfax Publishing, 2002, pp. 325-348.

Stack, R. B.; Castillo, M L.; Leyva, N. J.; "*Transfer Pricing in the United States and Latin America*", **Tax Management International Journal**, Volume 31, Issue 1, Jan. 2002, pp.24-43.

Swenson, D.; "*Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment*", **Journal of Public Economics**, Vol. 54, 1994, pp. 243-266.

Swenson, D.; "*Tax Reform and Evidence of Transfer Pricing*", **National Tax Journal**, Volume 34, Issue 1, 2001, pp. 7-26.

Szerenyi, L. P.; "*The OECD's Artificial Approach to Tax Haven (Part II)*", **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, March 2003, p. 19.

Szerenyi, L. P.; "*The OECD's Artificial Approach to Tax Haven*", **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, February 2003, p. 24.

Tang, R. Y. W.; **Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations**, Quarum Books, Westport- Connecticut- London, 1997, pp. 116-117.

Tang, R. Y.W.; **Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing**, Quorum Books, Connecticut, London, 2002, p.1.

Tanzi,V.; "*Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems*," **IMF Working Paper**, December 1996, p. 12

Teather, R.; "*Harmful Tax Competition*?", **Economic Affairs**, Volume 22-4, December 2002, p.2.

Tekin, C.; "*5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu*", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Ağustos 2006, Yıl 21, Sayı 220, s.71.

Tiebout, C. M.. ; "*A Pure Theory of Local Expenditures*" **The Journal of Political Economy**, Volume 64, Issue 5, 1956, pp. 419-420.

Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment, OECD,2006.

Ufuk, M. T.; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 220, Ağustos 2006, s.9.

Ufuk, M. T.; "*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*", **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı 40, Nisan 2007, s. 23.

Uğur, M.; **An Open Economy Macroeconomics Reader**, Routledge Taylor&Francis Group, London&New York, , 2002, pp. 415-427

United Nations Conference on Trade and Development, **Transfer Pricing-Unctad Series on Issues in International Investment Agreements**, United Nations Publication, New York, Geneva, 1999, p.2.

Verrue, R.; "*Tax Competition in the EU a few Remarks on the Current State of Play*", Brussels 2004, (Çevrimiçi) www.ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/speech-robert_verrue-2004.04.29.pdf, 30.07.2004.

Victor, H. M., H. H. Harlow, W. Y. Chun; "*International Transfer Pricing: Practical Solutions for Intercompany Pricing-Part II***", International Tax Journal**, Winter 2003.

Weiner, J. M.; Ault, H. J.; "*The OECD's Report on Harmful Tax Competition*", **National Tax Journal**, Vol. 51, No. 3, 1998, pp. 601-608.

Wilson, J. D.; "*Theories of Tax Competition*", **National Tax Journal**, Volume 52, No.2, June 1999, p. 271.

Wilson, J. D.; Wildasin D. E.; "*Capital Tax Competition: Bane or Bone*", **Journal of Public Economics**, Volume 88, Issue 6, 2004, p.1066.

Winner, H.; "*Has Tax Competition Emerged in OECD Countries? Evidence from Panel Data*" **International Tax and Public Finance**, issue 12, 2005, p.669.

Witte, A. D.; Chipty, T.; "Some Thoughts on Transfer Pricing", **Tax Notes**, Volume 49, No. 9, 1990, pp. 1009-1024.

Wolosoff, T. J.; Arcyz, M.M.; Cost Plus Method, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 18-3.

Wooldridge, J. M.; **Introductory Econometrics: A Modern Approach**, Thomson, USA, 2003, p.439.

Wright, D. R.; "*Organization for Economic Cooperation and Development Rules for Intangible Property*", **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp.43-9, 43-13.

Wright, D. R.; Nelson, C. K.; Kasdan J. C.; "*The OECD's Response to CPM: Are They Really Different* **?", European Taxation**, 1995, pp.1-2.

Yakar, S.; Ünal, E. N.; "*Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme*",**Vergi Sorunları**, Sayı 222, Mart 2007, s.134.

Zodrow, G. R.; "*Tax Competition and Tax Coordination in the European Union*" **International Tax and Public Finance**, Issue 10, 2003, pp. 654-655.