



**T.C
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI
MALİYE TEORİSİ BİLİM DALI**

**TRANSFER FİYATLAMASI, ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI VE
BU BAĞLAMDA ŞİRKETLERİN VERGİDEN KAÇINMA
EĞİLİMLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

YİĞİT ALP YURTER

Bursa-2019



**T.C
BURSAULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI
MALİYE TEORİSİ BİLİM DALI**

**TRANSFER FİYATLAMASI, ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI VE
BU BAĞLAMDA ŞİRKETLERİN VERGİDEN KAÇINMA
EĞİLİMLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Yiğit Alp YURTER

Danışman:

Prof. Dr. Filiz GİRAY

Bursa-2019

T. C.
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Maliye Anabilim / Ana sanat Dalı, Maliye Bilim Dalı'nda 701612005 numaralı Yiğit Alp YURTER'in hazırladığı "Transfer fiyatlaması, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Bu Bağlamda Şirketlerin Vergiden Kaçınma Eğilimleri" konulu Yüksek Lisans Çalışması ile ilgili tez savunma sınavı, 29/07/2019 günü 10:30 - 11:45...saatleri arasında yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin/çalışmasının **Basarılı** (başarılı / ~~başarısız~~) olduğuna **oybirliği** (oybirliği / ~~oyçokluğu~~) ile karar verilmiştir.

Prof. Dr. Filiz Giray

Üye (Tez Danışmanı ve Sınav Komisyonu
Başkanı) Akademik

Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

Bursa Uludağ Üniversitesi

Doc. Dr. Tolpa DEMİRBAŞ

Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

Bursa Uludağ Üniversitesi

Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

Prof. Dr. Fatma TAŞ

Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

Çunakale İhsaniz Mert
Üniversitesi

Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

29/07/2019

Yemin Metni

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum "Transfer Fiyatlaması, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Bu Bağlamda Şirketlerin Vergiden Kaçınma Eğilimleri" başlıklı çalışmanın bilimsel araştırma, yazma ve etik kurallarına uygun olarak tarafımdan yazıldığına ve tezde yapılan bütün alıntıların kaynaklarının usulüne uygun olarak gösterildiğine, tezimde intihal ürünü cümle veya paragraflar bulunmadığına şerefim üzerine yemin ederim.

11.07.2019
Tarih ve İmza

Y. Alp Yurter

Adı Soyadı: Yiğit Alp YURTER

Öğrenci No: 701612005

Anabilim Dalı: Maliye

Programı: Maliye Teorisi

Statüsü: Yüksek Lisans Doktora



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS/DOKTORA İNTİHAL YAZILIM RAPORU

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tarih: 11/07/2019

Tez Başlığı / Konusu: Transfer Fiyatlaması, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Bu Bağlamda Şirketlerin Vergiden Kaçınma Eğilimleri

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 153 sayfalık kısmına ilişkin, 14/06/2019 tarihinde şahsım tarafından . (Turnitin)* adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan özgünlük raporuna göre, tezin benzerlik oranı % ..T'tür.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kaynakça hariç
- 2- Alıntılar hariç/dahil
- 3- 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Özgünlük Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

11.07.2019
Tarih ve imza

Adı Soyadı: Yigit Alp YURTER
Öğrenci No: 701612005
Anabilim Dalı: Maliye
Programı: Maliye Teorisi
Statüsü: Y.Lisans Doktora

Danışman
Prof. Dr. Filiz Giray,

* Turnitin programına Bursa Uludağ Üniversitesi Kütüphane web sayfasından ulaşılabilir.

ÖZET

Yazarın Adı ve Soyadı	: Yiğit Alp Yurter
Üniversite	: Uludağ Üniversitesi
Enstitü	: Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	: Maliye Anabilim Dalı
Bilim Dalı	: Maliye Teorisi
Tezin Niteliği	: Yüksek Lisans Tezi
Sayfa Sayısı	: XI+179
Mezuniyet Tarihi	:
Tez Danışmanı	: Prof. Dr. Filiz Giray

TRANSFER FİYATLAMASI, ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI VE BU BAĞLAMDA ŞİRKETLERİN VERGİDEN KAÇINMA EĞİLİMLERİ

Transfer fiyatlaması liberal ekonomiye geçişle birlikte uluslararası boyutta önemli konulardan biri haline gelmiştir. Bu durum uluslararası örgütlerin de dikkatini çekmiş ve bu konu üzerinde mevzuat geliştirmeye başlanmıştır. Geliştirilen ulusal ve uluslararası mevzuatların küresel değerlere uyması küreselleşen dünyada bir gereklilik haline gelmiştir. Şirketlerin etik hassasiyetleri birbirlerinden farklılık göstermektedir. Şirketler transfer fiyatlamasına dair kararlar alırken, bu süreçte ahlaki ve etik değerlerinde yer alması gereklidir. Şirketler transfer fiyatlaması kararlarını, yasalar içinde kalmakla birlikte yasaların boşluk, zayıflık ve farklılıklarından yararlanarak oluşturabilirler. Transfer fiyatlaması stratejileri yasalara uygun olsa bile bu stratejiler her zaman etik değerler içerisinde yer almayabilir.

Bu çalışmada transfer fiyatlamasının amaçları, etkileri, bu alanda geliştirilen kurallarla, transfer fiyatlamasına ilişkin özel durumlar ve ülke örnekleri gibi konular transfer fiyatlamasının ulusal ve uluslararası boyutunun sınırlarının anlaşılması için incelenmiştir.

Transfer fiyatlamasının barındırdığı potansiyelin, çok uluslu şirketler tarafından, nasıl, küresel kâr aktarımı ve vergi tabanını erozyona uğratacak şekilde kullanıldığı ve şirketlerin transfer fiyatlamasını diğer enstrümanlarla entegre bir şekilde kullanıp küresel vergi yüklerini etkilediği çalışmada anlatılan önemli konulardan biridir.

Anahtar Sözcükler: Transfer Fiyatlandırması, Yapay Transfer Fiyatlandırması, Emsal Fiyat, Örtülü Kazanç, Devletsiz Gelirler, Vergi rekabeti.

ABSTRACT

Name And Surname : Yiğit Alp Yurter
University : Uludağ University
Enstitution : Enstitution Of Social Science
Field : Public Finance
Branch : Theory of Public Finance
Degree Awarded : Master
Page Number : XI+179
Degree Date :
Supervisor : Prof. Dr. Filiz Giray

TRANSFER PRICING, HIDDEN PROFIT DISTRIBUTION IN THIS CONTEXT CORPORATIONS TENDENCY OF TAX AVOIDANCE

Transfer pricing has become one of the important subjects on international aspect with the passing up on to the liberalization economy. This situation also drew attention of international organizations and legislations have been started to develop on this subject. National and international legislations which are being developed must fit to the global values. Ethical sensibilities of companies show differences with each other. When companies take decisions about transfer pricing must also involve moralities and ethical values in this progress. Companies could create their transfer pricing decisions with staying in the law either benefiting from law's spaces, weakness and differences. Even strategies of transfer pricing convenient to the laws, this strategies cannot be always in ethical values.

In this study scrutinizes; aims of transfer pricing, effects, rules which were developed in this field, special cases related to transfer pricing and matters as examples of nation for understanding to national and international dimension's boundaries of transfer pricing.

How potential of transfer pricing use to international profit shifting and base erosion from multinational companies and how companies use this transfer prices integrating with other instruments to decreasing international tax burdens are one of the important subjects in this study.

Keywords: Transfer Pricing, Artifical Transfer Pricing, Arm's Length Price, Hidden Income, Stateless Income, Tax Competition

BİRİNCİ BÖLÜM

Transfer Fiyatlaması ve Örtülü Kazanç

I. TRANSFER FİYATLAMASI.....	3
A. Transfer Fiyatlaması Kavramı.....	3
1. Transfer Fiyatlamasının Gelişim Tarihi.....	7
2. Transfer Fiyatlamasının Amaçları.....	10
a. Vergisel Amaçlar.....	11
b. Yönetimsel Amaçlar.....	13
c. Uluslararası Amaçlar.....	16
3. Çok Uluslu Şirketler.....	17
B. Transfer Fiyatlamasının Etkileri.....	23
1. İşletme Açısından Etkileri.....	23
2. Ulusal ve Uluslararası Etkiler.....	25
C. Transfer Fiyatlaması ve Vergileme.....	27
1. Gayri Maddi Varlıklara İlişkin Özel Durumlar.....	28
a. Patent.....	31
b. Marka.....	32
2. Peşin Fiyat Anlaşmaları.....	34
3. Transfer Fiyatlamasını Belgelendirme ve Raporlama Zorunluluğu ve Ticari Sır Kavramı.....	37
a. Transfer Fiyatlamasının Dokümantasyonu.....	37
i. Ana Rapor.....	37
ii. Yerel Rapor.....	39
iii. Ülke Bazlı Rapor.....	40
4. Gizli Emsal ve Vergi Mahremiyeti.....	41
D. Transfer Fiyatlaması Çalışmalarında OECD ve Ülke Örnekleri.....	44
1. OECD Çalışmaları.....	44
a. Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi.....	44

b. BEPS.....	48
2. Ülke Uygulamaları.....	51
a. Amerika Birleşik Devletleri.....	53
b. Japonya.....	54
c. Çin.....	55
d. İtalya.....	57
e. Hindistan.....	58
E. Transfer Fiyatlaması ve Etik.....	61
1. Etik Kavramı.....	61
2. Transfer Fiyatlaması ve Etik İlişkisi.....	62
F. Transfer Fiyatlaması Uygulamasında Tespit Edilen Sorunlar, Çözüm Önerileri ve Özel Durumlar.....	64
II. ÖRTÜLÜ KAZANÇ.....	68
A. Örtülü Kazanç Kavramı.....	68
B. Örtülü Kazancın Hukuki Niteliği.....	73
C. Örtülü Kazanç Uygulama Nedenleri.....	74
D. Örtülü Kazanç ve Transfer Fiyatlandırması İlişkisi.....	75
E. Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Şekilleri.....	76
1. Geleneksel İşlem Yöntemleri.....	77
a. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	77
b. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi.....	78
c. Maliyet Artı Yöntemi.....	80
2. İşleme Dayalı Kâr Yöntemleri.....	81
a. İşleme Dayalı Net Kar Marjı Yöntemi.....	81
b. Kâr Bölüşüm Yöntemi.....	83
F. Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Belgelendirilmesi, Düzeltme İşlemleri ve Ceza Uygulaması.....	84
1. Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Belgelendirilmesi.....	84
2. Düzeltme İşlemleri.....	86

3. Ceza Uygulaması.....	88
G. Danıştay Kararlarından Örnekler.....	91

İKİNCİ BÖLÜM

Küreselleşme ve Transfer Fiyatlaması

I. Küreselleşme ve Vergi Rekabeti.....	96
A. Küreselleşme.....	96
B. Vergi Rekabeti.....	101
1. Vergi Rekabeti Kavramı.....	101
2. Vergi Rekabetinin Türleri	106
a. Dikey ve Yatay Vergi Rekabeti.....	106
b. Yararlı ve Zararlı Vergi Rekabeti.....	107
3. Vergi Rekabetinin Etkileri.....	108
4. Vergi Rekabetini Kolaylaştıran Unsurlar.....	114
a. Vergi Teşvikleri.....	115
i. Vergi Tatili.....	118
ii. Vergi Ertelemesi.....	118
iii. Yatırım İndirimi ve Yatırım Kredisi	119
iv. Hızlandırılmış Amortisman.....	120
v. Muafiyet ve İstisnalar.....	122
vi. Vergi Oranlarında İndirim.....	122
b. Vergi Planlaması ve Agresif Vergi Planlaması.....	124
c. Vergi Cennetleri.....	127
d. Tercihli Vergi Rejimleri.....	131
e. Serbest Bölgeler.....	133
C. Küreselleşme, Vergi Rekabeti ve Transfer Fiyatlaması Arasındaki İlişki.....	137
II. Transfer Fiyatlamasını Manipüle Eden Şirket Örnekleri.....	139
A. Apple.....	144
B. Glaxo Smit Kline.....	147

C. Starbucks.....	149
III. Transfer Fiyatlamasında Karşılaşılan Önemli Sorunlar.....	152
Sonuç ve Öneriler.....	155
Kaynakça.....	160

TABLolar

Tablo 1: Belirlenen Şirketlerin Transnasyonalite Endeksleri.....	21
Tablo 2: Etken Maddelerin Emsallerine Aykırılık Oranları.....	92
Tablo 3: Çeşitli Ülkelerin Kurumlar Vergisi Oranlarının Yıllara Göre Değişimi (%).....	112
Tablo 4: Çeşitli Ülkelerdeki Kurumlar Vergisinin, Toplam Vergi Geliri İçindeki Payının Yıllara Göre Değişimi (%).....	112
Tablo 5: Çeşitli Ülkelerdeki Kişisel Gelir Vergisinin, Toplam Vergi Geliri İçindeki Payının Yıllara Göre Değişimi (%).....	113

ŞEKİLLER

Şekil 1: Türkiye’de İhracat ve Otomotiv Sektörünün İhracattaki Payı (Milyar Dolar).....	19
Şekil 2: Türkiye’de Otomotiv İhracatı (Milyar Dolar).....	20
Şekil 3: Patent Başvuru Sayısı.....	32
Şekil 4: Marka Başvuru Sayısı.....	34
Şekil 5: Dünyadaki Mal ve Hizmet İhracatı (Trilyon Dolar).....	98
Şekil 6: Dünyadaki Toplam Doğrudan Yabancı Yatırım Net Girişi (Milyar Dolar).....	98
Şekil 7: Dünyadaki Toplam Portföy Yatırımları(Trilyon Dolar).....	99
Şekil 8: Dünya Genelindeki Doğrudan Yatırımların Varış Rotaları ve Yıllara Göre Dağılımı (%).....	111
Şekil 9: Dolaylı/Dolaysız Vergilerin Vergi Geliri İçerisindeki Payının Dağılımı (%).....	113

KISALTMALAR

Kısaltma	Bibliyografik Bilgi
a.g.e.	Adı Geçen Eser
a.g.m.	Adı Geçen Makale
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
APA/PFA	Peşin Fiyat Anlaşması
Ar-Ge	Araştırma Geliştirme
BEPS	Matrah Aşındırma ve Kar Aktarımı
BoP	Ödemeler Dengesi
BSMV	Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
çev.	Çeviren
ÇUŞ	Çok Uluslu Şirket
der.	Derleyen
DIDS	Double Irish Dutch Sandwich
DİBS	Devlet İç Borçlanma Senedi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı Gelir İdaresi Başkanlığı
ed.	Editör
FATF	Mali Eylem Görev Gücü
FDI	Doğrudan Yabancı Yatırım
FOB	Gemi Bordasında Teslim
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSK	Glaxo Smith Kline
IMF	Uluslararası Para Fonu
IRS	Amerika Birleşik Devletleri Gelir İdaresi
İDNKMY	İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi
KBY	Kâr Bölüşüm Yöntemi
KDV	Katma Değer Vergisi
KFY	Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi
KVK	Kurumlar Vergisi Kanunu
MAY	Maliyet Artı Yöntemi
MCAA	Çok Taraflı Yetkili Otorite Anlaşması
MKA	Maliyet Katılım Anlaşması
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
TÜFE	Tüketici Fiyat Endeksi
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TNI	Transnasyonalite Endeksi
UK	İngiltere
UN	Birleşmiş Milletler
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
vd.	Ve Diğerleri
VUK	Vergi Usul Kanunu
WIPO	Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü
WTO	Dünya Ticaret Örgütü
YSF	Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

GİRİŞ

Transfer fiyatlaması, şirketlerin kendi birimleri veya bağlı şirketleri arasında yapmış olduğu mal, hizmet veya fikri mülkiyet gibi maddi veya maddi olmayan varlıkların transferleri sonucunda oluşan fiyatlamalardır. Küreselleşme ile ulaşım, iletişim ve teknoloji gibi alanlarda meydana gelen değişim ve dönüşümle birlikte ekonominin dinamiklerinde meydana gelen değişimler, şirketlerin çok uluslu bir organizasyon yapısına yönelmesini mümkün kılmıştır. Böylece çok uluslu şirketler tedarik zincirlerini oluşturan birimleri küresel bir ağa taşıyabilmiştir. Bu doğrultuda şirketlerin grup içi transferleri ulusal düzeyden, uluslararası düzeye ulaşmıştır. Diğer bir ifadeyle önceden genellikle aynı vergileme alanı içerisinde gerçekleşen grup içi transferler farklı vergileme alanlarında gerçekleşmeye başlamıştır. Şirket içi transferlerin farklı vergileme alanları arasında gerçekleşmesi, transfer fiyatlaması konusunu ulusal ve uluslararası ölçekte dikkat edilmesi gereken bir konu haline getirmiştir.

Şirketlerin en büyük motivasyon kaynağı kârlarını mümkün olduğunca artırmaktır. Şirketlerin bu motivasyona ulaşmak için kullanacakları yöntemlerden biri maliyetleri azaltarak rakiplerine oranla rekabet gücünde avantaj elde etmektir. Vergi, şirketler için önemli maliyet kalemlerinden biridir. Küreselleşme ve vergi rekabeti şirketlere vergisel avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlar, şirketler tarafından vergi yüklerini minimize edecek şekilde kullanılmaktadır. Bu çalışmanın amacı; transfer fiyatlandırması manipülasyonu gibi küresel vergi matrahının erozyonuna sebep olan uygulamaları inceleyerek, küresel vergi matrahı erozyonunu önlemek amacıyla geliştirilen ulusal ve uluslararası ölçekteki mevzuatlar analiz etmektir.

İki bölümden oluşan çalışmanın ilk bölümünde transfer fiyatlaması ve örtülü kazanç kavramları, transfer fiyatlandırmasının tarihsel süreç boyunca gelişimi, amaçları, etkileri, örtülü kazanç ve transfer fiyatlandırması ilişkisi, transfer fiyatlaması yoluyla örtülü kazanç dağıtım şekilleri teorik çerçevede açıklanmaktadır. Transfer fiyatlamasına ilişkin OECD ve bazı ülke uygulamaları bu bölümde yer almaktadır. İkinci bölümde ise küreselleşme kavramı açıklandıktan sonra küreselleşmenin neden olduğu en önemli gelişimlerden biri olan vergi rekabeti ayrıntılı olarak anlatılmaktadır. Yine bu bölüm kapsamında küreselleşme, vergi rekabeti ve transfer fiyatlaması arasında bağıntılar

kurularak bu doğrultuda Şirketlerin transfer fiyatlarını nasıl manipüle ettikleri açıklanmaktadır. Çalışmanın sonuç kısmında ülke uygulamalarından elde edilen bulgulara yönelik değerlendirmeler ve öneriler yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

TRANSFER FİYATLAMASI ve ÖRTÜLÜ KAZANÇ

I. TRANSFER FİYATLAMASI

Transfer fiyatlandırması kapsamında bu bölümde öncelikle transfer fiyatlandırması kavramı, tarihçesi, amaçları ve etkileri anlatılacaktır.

A.TRANSFER FİYATLAMASI KAVRAMI

Çok uluslu şirketler (ÇUŞ) girdi maliyetlerini minimize etmek, rakiplerine karşı maliyet üstünlüğü sağlamak ve fiyat belirleme avantajını yakalayıp kârlılığını arttırmak için üretim, hammadde tedarik ve pazarlama merkezlerini coğrafi sınırların dışına taşıyıp çok uluslu bir yapıya sahip olurlar. Bu durum sayesinde küresel çapta rekabet avantajı ve düşük fırsat maliyetleri elde ederler.¹

Fiyat, maliyetlerin parasal değerini gösterir, piyasa dengesinin oluşmasını ve bölüşüm ilişkisini etkiler. Ayrıca fiyat, arz-talep, üretim-tüketim, yatırım-tasarruf gibi faktörler arasında bir bağ kurarak bu faktörler arasındaki değişimi ve birbirleri üzerine olan etkilerini ortaya çıkartır. Söz konusu parametreler arasındaki değişimin analizi için somut bir ortam sağlar. Serbest piyasa şartlarında fiyatın oluşumunda, tüketicilerin bir mala veya hizmete biçtiği fayda ile üreticinin kâr yapısı önemlidir. Arz ve talebin bulunduğu yerde fiyat oluşacaktır.² Fakat bir grup şirket altındaki birimler veya bağlı şirketler arasında gerçekleşen işlemlerde, şirketin genel kârlılığını arttırmak, vergi yükünü azaltmak, rekabet avantajını korumak vd. amaçlar için serbest piyasa koşulları dışında fiyat belirlenebilmektedir.³ Yani ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımına uygulanan fiyat, aynı mal veya hizmet için, ilişkili olmayan kişilere uygulanan fiyattan farklılık göstermekte, bu durumda belirlenen fiyat emsallere uygunluk ilkesine aykırılık oluşturmaktadır.⁴

¹ Nilüfer Gözütok, “Dikeye Dönen Hızlı Büyüyor”, *Capital Dergisi*, (Şubat, 2010).

² Ufuk Selen, Orhan Samadzade, “Azerbaycan Ekonomisinde Fiyat Oluşmasında Tarif Şurasının Rolü”, *International Journal of Public Finance*, C. 3, S. 1 (2018), ss. 87-89.

³ Sedat Kurdoğlu, “Transfer Fiyatlandırması Uygulamalarının Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarına Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 35, S. 284 (Mayıs, 2012), s. 44.

⁴ Gelir İdaresi Başkanlığı, 1 Seri No.lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği, s. 10.

Çok uluslu olsun ya da olmasın dikey bir şekilde büyümüş, dikey entegrasyona sahip, şirketler bünyelerinde üretimin yanı sıra hammadde tedarik ve dağıtım zincirlerini bulundurdıkları için şirket içindeki birimler veya bağlı şirketlerin ürettiği mamul, yarı mamul veya parçalar şirket içindeki başka birim veya bağlı şirketin girdisini oluşturabilmektedir. Bu durumda oluşan fiyatlama stratejisi transfer fiyatlandırmasını oluşturmaktadır.⁵

Transfer fiyatlandırması uygulamasında aynı grup şirket altındaki birimler veya bağlı şirketlerin arasında rekabetin olmaması önemlidir.⁶ Bir şirket genel kârlılığını arttırmak istiyorsa ve bu şirketin birimleri veya bağlı şirketleri, dikey bütünleşik bir yapıda değilse, grup şirketlerin değişik birim ve bağlı şirketlerden birinin üretimi bir değerinin girdisini oluşturmuyorsa, o halde her birim veya bağlı şirketin kendi kârını maksimize etmesi şirketin genel kârlılığını arttıracaktır. Fakat dikey bütünleşik yapıda olan bir şirkette birimler veya bağlı şirketler birbirlerini mal, hizmet ve gayri maddi hak gibi alanlarda besleyebildiklerinden genel kârlılığı arttırmak için her bir birimin kârını maksimize etmek yerine, daha uygun bir fiyatlama stratejisiyle, transfer fiyatlamasıyla, hareket edilmesi genel karlılığı arttıracaktır. Burada transfer fiyatlandırması, birimler arası rekabetin yokluğundan dolayı oluşabilmektedir.

OECD *Gelir ve Servet Üzerinden Alınan Vergilere İlişkin Model Anlaşma* madde 9'a göre bağımlı işletme: Anlaşmaya taraf ülkelerdeki bir tüzel veya gerçek kişinin anlaşmaya taraf olan bir başka ülkedeki işletmenin yönetim, kontrol ve sermayesine direk veya dolaylı olarak katılmasıdır.⁷ Bu durum iki işletmeyi bağımlı / ilişkili işletme konumuna getirmektedir.

Bağımlı şirketler arasındaki işlemlere kontrol edilen işlemler denmektedir. Bağımlı şirketler arasındaki ilişki, şirketlerin birbirleri üzerinde sahip olduğu kontrol sebebiyle, kâr aktarımı yapmaya (shifting profit) elverişlidir.⁸ Bağımsız olmayan, ilişkisiz, şirketler arasındaki işlemler kontrol edilmeyen işlemleri oluşturmaktadır.⁹

⁵ Nalân Ece, "Transfer Fiyatlandırma OECD Yaklaşımı ve Uygulama Örnekleri", *Mali Çözüm*, C. 26, S. 136 (2016), s. 101.

⁶ Ahmet Kabal Çelebi, Pelin Mastar Özcan, "Transfer Fiyatlaması Uygulaması: Seçilmiş Ülkeler Açısından Bir Değerlendirme", *Yönetim ve Ekonomi*, C. 24, S. 2 (2017), s. 278.

⁷ OECD, *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed*, OECD, 2017, pp. 34-35.

⁸ Transfer Pricing Asia, "What is a Controlled Transaction, Transfer Pricing".

⁹ OECD, *Glossary of Tax Terms*.

Transfer fiyatlaması süreci, bağımlı şirketler arasındaki kontrol edilen işlemlerin doğruluğunu araştırmak ve sağlamak üzerine kuruludur. Bu doğruluğu sınamak için aynı veya benzer nitelikteki kontrol edilmeyen işlemlere bakılarak bir standart “emsal” tespit edilir.¹⁰ “Kullanılacak emsal, kontrol edilen bir işlemi gerçekleştirilen şirket ile bağımsız bir şirket arasında (iç emsal) veya söz konusu işleme taraf olmayan iki bağımsız işletme arasında (dış emsal) gerçekleşebilir”.¹¹

OECD Transfer Fiyatlaması Rehberine göre: Transfer fiyatları, bir işletmenin bağımlı işletmelere fiziki malların ve gayri maddi hakların tesliminde ya da hizmetlerin sağlanmasında uyguladığı fiyatlar şeklinde tanımlanmaktadır.¹²

Ülkeler, transfer fiyatlandırması düzenlemeleri ile şirketlerin ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde, emsallerine uygunluk ilkesine uyması için gerekli hukuki düzenlemeleri oluşturmaktadır. Transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin en temel amacı vergi tabanının erozyonunu önlemek için ekonomik özden yoksun kâr aktarımını önlemektir.¹³ Transfer fiyatlandırması ile ilgili ulusal düzenlemelerin oluşturulması önemli olmakla beraber, uluslararası ticaret hacminin büyük bir bölümünü oluşturan mal, hizmet ve fikri mülkiyet haklarının ticareti çok uluslu şirket grupları arasındaki grup içi işlemler, transferler, yoluyla oluşmaktadır. Ulusal çabaların yanında uluslararası mecrada da işbirliği sağlanarak politikaların geliştirilmesi transfer fiyatlandırmasında emsallerine uygunluğun sağlanabilmesi için oldukça önemlidir.

Emsal belirlendikten sonra bağılı şirketler arasındaki işlemlerle, emsaller karşılaştırılarak emsale uygunluk araştırılır. Emsallerine uygunluk ilkesine aykırılık tespit edilirse emsale uygunluk sağlanır ve düzeltme işlemleri gerçekleştirilir.

Emsallerine uygunluk ilkesi, transfer fiyatlandırması stratejisinin kötüye kullanılmasını önlemek için kullanılan ve uluslararası mecra tarafından kabul görmüş bir ilkedir. Emsallerine uygunluk ilkesi, 1920 ve 1930 arasında İngiltere, Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri’ndeki anlaşmalarda yer almaya başlamıştır. Uluslararası

¹⁰ Erdoğan Öcal, “Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Uygulanmasında Fiyat, Brüt ya da Net Kar Marjı ve Kar Kavramları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 35, S. 289 (2012), s. 166.

¹¹ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi*, 2010, p. 24.

¹² a.g.e., s. 19.

¹³ Will Kenton, “Transfer Price, Investopedia”.

bağlamda ise emsallerine uygunluk ilkesine ilk defa 1935 yılında Milletler Cemiyeti Mali Komite'nin hazırladığı raporun 6. maddesinde yer almaktadır.¹⁴

Bu anlaşmaya imza atan ülkedeki bir şirket, anlaşmaya imza atan diğer bir ülkedeki şirketin yönetim ve sermayesinde etkili ise ya da iki şirkette aynı gruba ait veya aynı grup tarafından kontrol ediliyorsa, bu durumda bu iki şirketin ticari ve finansal ilişkilerinden doğan durumlar, iki bağımsız şirket arasında oluşacak durumlardan farklılık gösterecektir ibaresi vardır.¹⁵

Emsallerine uygunluk ilkesinin çıkış noktasıyla ilgili iki farklı görüş bulunmaktadır.¹⁶

- *İlk Yaklaşım*, hissedarların şirketten, beyan edilmeksizin elde ettikleri sıra dışı yararlanmaları, örtülü kazançları, önlemek üzerine yoğunlaşmakla birlikte daha çok ulusal çabalara ve yurt içinde oluşan işlemlere karşı olan tepkilere dayanmaktadır.
- *İkinci Yaklaşım*, I. Dünya savaşı sırasında şirketlerin diğer ülkelerdeki ilişkili şirketleri ile yaptıkları kontrollü işlemler sonucu oluşan kâr aktarımını önlemek ve bunu yapan şirketleri caydırmayı amaçlamaktadır.

İki farklı yaklaşım, temelde vergi tabanının erozyonunu korumak ve vergi kaçakçılığının önlenmesi gibi ortak hedeflere dayanmaktadır.

Emsallerine uygunluk ilkesi özünde, vergi idarelerine olması gereken transfer fiyatlandırmasını tespit etmek için kıyas yapılacak saflıkta bir emsalin oluşturulmasını sağlar. Bu durum her zaman kolay olmamaktadır. Transfer fiyatlandırması düzenlemeleri, ilişkili şirketlerin, kontrollü işlemlerle fiyat yapısını bozarak bir çıkar elde etmesi durumunda elde edilen çıkarı, olması gereken haline, ilişkisiz şirketlerin kontrolsüz işlemlerine, bir nevi serbest piyasada oluşan doğal fiyat yapısına benzetmeye çalışır.

¹⁴ United Nations Secretariat, "Transfer Pricing History C State of the Art C Perspectives", *Ad Hoc Group of Experts on International Cooperation in Tax Matters Tenth Meeting*, 10-14 September, 2001, Geneva: p. 6.

¹⁵ League of Nations Fiscal Committee, "Report to the Council on the Fifth Session of the Committee", *League of Nations Fifth Session*, 12-17 June, 1935, Geneva: p. 6.

¹⁶ United Nations Secretariat, a.g.e., p. 5.

Emsallerine uygunluk ilkesi ve transfer fiyatlandırması çalışmalarında Amerika Birleşik Devletleri öncü rol oynamakta ve diğer ülkeler için bir rol model olmaktadır.

1. Transfer Fiyatlamasının Gelişim Tarihçesi

ÇUŞ'lerin tarih sahnesine çıkışı ile küreselleşmenin gelişimi arasında bir paralellik olmakla birlikte, tarihin akışı içerisinde bu süreçlerin kesintiye uğradığı muhakkaktır. Bu süreçlerdeki gelişim hiçbir zaman mükemmel bir şekilde, doğrusal olarak, ilerlememiştir. I. Dünya savaşı öncesinde, girişimciler ve şirketler tarafından entegre, küresel bir ekonomi oluşturmaya çalışılmış fakat sonraki otuz yılda oluşan ekonomik ve politik şoklar, I. Dünya savaşı, 1929 ekonomik buhranı, II. Dünya savaşı gibi entegre olmuş küresel bir ekonomik yapının oluşumunu olumsuz yönde etkilemiştir. Bu süreçte uluslararası piyasadan çok ulusal piyasalarda karteller oluşturularak oluşan dalgalanmaları kontrol etmeye odaklanılmıştır. 1950 ve 1970 arası ekonomik ve politik şartların daha elverişli hale gelmesiyle küresel bütünleşik bir ekonominin oluşması için uygun ortam oluşmaya başlamıştır.¹⁷

1950 yılından sonra âdemi merkezîyetçilik veya merkez-kaç diye tanımlayabileceğimiz (Decentralization) hiyerarşik sıralamada altta olan birimlere sorumluluk vermeye dayanan bir yönetim anlayışı kendini göstermeye başlamıştır. Bu süre içinde, karar verme gücünün merkezden yavru şirketlere transfer edilmesiyle sorumluluk, hesap verebilirlik gibi kavramlar ön plana çıkmakta ve bu güç transferinin sonucunda yavru şirketler ya da birimlerin yetki alanları genişleyerek, hareket serbestisi elde edilmiştir. Bu durum sonucunda yavru birim ve şirketler özerklik elde etmiştir. Merkez-kaç etkisiyle yönetim anlayışı gelişmiş, kârlılık artışı sağlanmış ve kâr merkezleri artmaya başlamıştır. Bu durum beraberinde transfer fiyatlaması sorununu getirmiştir.¹⁸

1950-1970 arasında Amerika Birleşik Devletleri ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin kutup noktalarını oluşturduğu, dünyanın kutuplaştığı, silahlanma yarışı ve ekonomik yardımların dağıtılmaya başlandığı, soğuk savaş dönemi devam etmektedir. Soğuk savaş dönemi boyunca ÇUŞ'lerin tarihsel gelişiminde

¹⁷ Franco Amatori, "Reviewed Work(s): Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-First Century by Geoffrey Jones", *The Business History Review*, V. 79, N. 3 (2005), pp. 654-655.

¹⁸ Paul W. Cook, Jr., "Decentralization and the Transfer-Price Problem", *The Journal of Business*, V. 28, N. 2 (1955), p. 87.

yavaşlamalar meydana gelmiştir. 1980'den günümüze kadar ise ÇUŞ'ler, bütünleşik küresel bir ekonomik sisteme geçilmesinde, küresel çapta sermaye ve emtia hareketlerinin akışkan bir yapıya kavuşmasında ve küresel ekonominin büyüüp kalkınmasında başat rol oynamıştır.¹⁹

19. yüzyılın başında sadece birkaç tane ÇUŞ varken günümüzde bunların sayısı 100.000'i bulmuş olup, bu şirketlere bağlı 860.000 yavru şirket bulunmaktadır. ÇUŞ'lerin % 1,5'ni oluşturan 1500 tanesinin yönetimi ya tamamen devlete ait (State-Owned) ya da devletlerin altın hissesi bulunmaktadır. Devletlerin yönetimine dâhil olduğu ÇUŞ'lerin yaklaşık 86.000'de yavru şirket bulunmaktadır.²⁰ Devlete ait ÇUŞ'ler ulaşım, doğal kaynaklar, finans ve sigortacılık gibi stratejik sektörlerde yoğunlaşmaktadır.²¹

ÇUŞ'lerin ve bunlara bağlı, bağımlı-ilişkili, şirketlerin sayısının bu denli artması ve yapılan işlemlerin çoğunlukla şirket içi işlemler olmasından dolayı transfer fiyatlaması kavramı günümüzde oldukça önem kazanmıştır. ÇUŞ'ler transfer fiyatlandırması stratejilerini oluştururken, transfer fiyatlandırması uyguladıkları işlemlerin ekonomik özünü yansıtmak yerine vergisel amaçlarla, olması gerekenden farklı, düşük ya da yüksek, bir şekilde oluşturulabilmektedir.

OECD çifte vergilendirmeyi önlemeyle ilgili attığı adımlarla, ülkeler arasındaki ticaretin gelişmesini sağlayarak engellerin kaldırılmasını sağlamıştır. Bu durum, ÇUŞ'ler ve uluslararası ticaretin gelişimi için oldukça önemlidir.

Transfer fiyatlandırması ABD'de ilk defa Milli Gelirler Kanunu (Internal Revenue Code) kısım (Section) 482'de yer almıştır. Bu kısmın hukuksal alt yapısı 1918 Gelir Vergisi Kanunu'nun 240. kısmında (Revenue Act of 1918, Section 240) oluşmaya başlamıştır.²²

Kısım 240 (a)'da bağlı şirketlerin, gelir ve yatırılmış sermayelerini tek bir beyannamede, birleştirilmiş gelir beyannamesi, gösterme yükümlülüğü getirmekle

¹⁹ Amatori, a.g.m., pp. 654-655.

²⁰ UNCTAD, *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*, 2017, pp. 32-34.

²¹ a.g.e., p. 32.

²² Robert N. Lent, "New Importance for Section 482 of the Internal Revenue Code", *William & Mary Law Review*, V. 7, N. 2 (1966), p. 345.

birlikte 240 (b)'de şirketlerin ilişkili sayılabileceği durumlar hakkında bilgi verilmiştir.²³

Ayrıca Milli Gelirler Kanunu Kısım 482'nin gelişmesinde, 1921 ve 1928 düzenlemelerinin büyük önemi vardır. Özellikle Milli Gelirler Kanunu 1928 kısım 45'de Amerikan Gelir İdaresi'ne (IRS), iki ya da daha fazla ilişkili şirket arasında oluşan ilişkilerde, tüzel kişi olup olmamalarına ya da organizasyonlarının ABD'de olup olmadığına bakılmaksızın, toplam gelir ve gideri ilişkili kişiler arasında, doğru ekonomik özü yansıtacak şekilde yeniden dağıtılabilme yetkisi verilmiştir.²⁴

Milli Gelirler Kanunu Kısım 482, Amerikan Gelir İdaresi için vergi kaçakçılığı ve vergilenebilir gelirden ortaya çıkacak tahrif ve tahribatın önlenmesinde önemli bir enstrüman olmuştur. Kısım 482 zaman zaman revizyonlara uğrayarak gelişimini sürdürmüştür. Örneğin, 1968'de yapılan revizyonla emsallerine uygunluk ilkesini destekleyici transfer fiyatlandırması metodlarına yer verilmiştir. Bu yüzden bu düzenlemeyle birlikte söz konusu kısmın ÇUŞ'ler için rehberlik edici yönünün oluşmaya başladığı görülmektedir. Bu revizyonla, fiyatlar üzerinden yapılan yüzeysel bir değerlendirme yerine uygulanan fiyatlama stratejileri hakkında alternatifler sunarak, rehberlik eden bir noktaya ulaşmaya çalışılması önemlidir. 1986 yılındaki revizyonda ise gayri maddi haklara ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. 1993'de yapılan revizyonda maddi malların transferinde beş yeni transfer fiyatlandırılması metodu ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler ışığında Amerikan transfer fiyatlandırması mevzuatının transfer fiyatlandırması ile ilgili oluşturulmuş ilk mevzuat olduğu, diğer ülkelere ve bu konuda çalışmalar yapan uluslararası kuruluşlara yol gösterdiği söylenebilir. Transfer fiyatlandırması mevzuatları gerek teknolojik gelişmelere gerek ticari hayatta yaşanan gelişmelere göre dönemin şartlarına uygun bir şekilde revize edilmektedir.²⁵

1963 yılında *Gelir ve Servet Üzerinden Alınan Vergilere İlişkin Model Anlaşma* (Model Tax Convention on Income and on Capital) ortaya çıkmış ve revize edilerek günümüze kadar gelmiştir. Bu raporun içeriğinde uluslararası ticaretin gelişmesi ve yatırımların daha akışkan hâle gelmesi için vergi bariyerlerinin düşürülmesi, vergi

²³ Revenue Act of 1918, Section 240.

²⁴ Clifton Larson Allen, "Transfer Pricing: History and Application of Regulation", p. 1.

²⁵ Hüseyin Işık, *Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye: Uluslararası Düzenlemeler ve Uygulamalar ile Türk Vergi Sisteminin Karşılaştırılması ve Öneriler*, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı A.P.K Kurulu Başkanlığı, 2005, ss. 66-69.

kaçırmaya karşı önlemlerle, çifte vergilemenin önlenmesine karşı önlemler gibi uluslararası ticaretin gelişimini engelleyen sorunlara karşı yürütülen çalışmalar bulunmaktadır.²⁶

1963 raporunun transfer fiyatlaması açısından önemi madde 9(1)'de yapılan "bağımlı teşebbüsler" tanımıdır. 1977 yılında yapılan revizyonla madde 9(2) eklenmiştir. Bu düzenlemeyle farklı ülkelerde olan ÇUŞ'ler için çifte verginin önlenmesinde, akit devletlerin gereken vergisel düzenlemeyi yapması ve gereken durumlarda yetkili ülkelerin birbirleri ile iletişime geçmesi üzerinde durulmuştur. 1979'da *Transfer Fiyatlandırması ve Çok Uluslu Şirketler (Transfer Pricing and Multinational Enterprises) Raporu* yayımlandı. Bu rapor transfer fiyatlandırması hakkında çok ayrıntılı bilgi vermemekle birlikte, transfer fiyatlandırması olgusunun doğal bir fiyatlandırma stratejisi olduğu ve vergi kaçakçılığı amacıyla kullanılabilse de vergi kaçakçılığı ile karıştırılmaması gerektiği vurgulanmıştır.²⁷ Rapor 1984'de revize edilmiştir. 1995'de 1979 raporu yerine OECD tarafından *Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations)* çıkarıldı.

2013 yılında "Matrah Aşındırılması ve Kâr Aktarımı (Base Erosion and Profit Shifting)" programını G-20 ülkeleri eş zamanlı imzalamıştır. 2015 yılında vergi matrahının aşındırılması ve şirket kârlarının düşük vergili ülkelere aktarımının önlenmesi için başlatılan programın 15. eylem planı da oluşturulmuştur.²⁸

OECD, *Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi* ile *Gelir ve Servet Üzerinden Alınan Vergilere İlişkin Model Anlaşma Raporlarını* güncellemektedir.

2. Transfer Fiyatlamasının Amaçları

Ürün fiyatları ile firmaların transfer fiyatları arasında sıkı bir bağ olduğundan transfer fiyatlandırması, ÇUŞ'ler için stratejik bir öneme sahiptir. Transfer fiyatlandırması politikaları, vergi yükünün azaltılması, şirketlerin birimleri arasındaki amaç uyumunun sağlanması, performans değerlendirmeleri, uluslararası mecrada

²⁶ OECD, "OECD Work on Taxation 2018-2019", p. 16.

²⁷ United Nations Secretariat, a.g.e., p. 7.

²⁸ Sencer Turunç, *Matrah Aşındırma & Kar Aktarımı BEPS*, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı, 2013.

rekabet gücünün elde edilmesi gibi vergisel, yönetsel, ekonomik ve ticari alanlarda bir takım sınırlara dokunur.²⁹

a. Vergisel Amaçlar

Küreselleşme, ulusal ekonomileri birbiriyle entegre hale getirmektedir. Bu durum gerek portföy yatırımları gerekse doğrudan yatırımları ve mobilitesi fazla olan üretim faktörlerini sınırlar arası getiri farklılıklarına duyarlı hale getirmektedir.³⁰

Ülkeler yaptıkları tek taraflı düzenlemelerle portföy yatırımları ve doğrudan yatırımları çekmeyi amaçlamaktadırlar. Bu amaca ulaşmak için vergi oranları indirimlerine, gümrük duvarlarında düşüşe ve vergi teşvik sistemlerini bu amaca ulaşmak için revize edip efektif vergi oranlarında düşüşe giderler. Uluslararası mecradaki vergi rekabeti, bankacılık, finans, iletişim, ulaşım gibi alanlarda meydana gelen teknolojik gelişmeler ve uluslararası kuruluşların desteğiyle ortaya çıkan uluslararası entegrasyon sonucunda bazı üretim faktörleri, mobilitesi yüksek üretim faktörleri, yüksek vergili bölgelerden, düşük vergili bölgelere hareket etmektedir.³¹

ÇUŞ'ler, transfer fiyatlandırması ile ülkeler arasındaki vergi oranları farklılıklarından yararlanabilir ve transfer fiyatını manipüle ederek olduğundan fazla ya da az göstererek, vergi yüklerini azaltabilirler. Transfer fiyatlaması ile amaçlanan ana unsur, vergi yükünü kontrol ederek kârı arttırmaktır. Vergi yükünü kontrol etmenin basit bir örneği aşağıda verilmiştir.³²

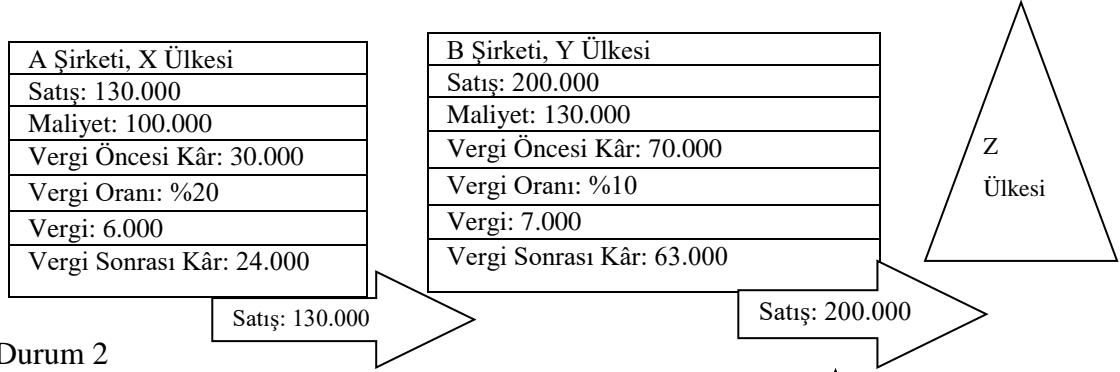
²⁹ Micheal Alles, Srikant Datar, "Strategic Transfer Pricing", *Management Science*, V. 44, N. 4 (April, 1998), p. 451.

³⁰ İhsan Günaydın, Levent Yahya Eser, "Uluslararası Vergi Rekabetinin Vergi Oranları, Vergi Gelirleri ve Vergi Yükünün Dağılımı Üzerine Etkisi", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 28, S. 202 (2005), ss. 125-126.

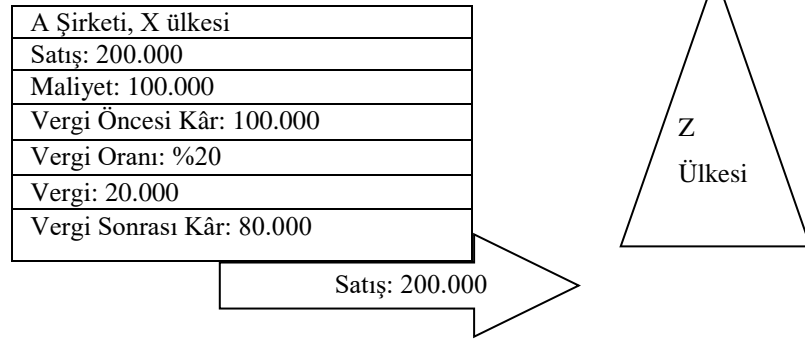
³¹ Veli Kargı, Tacim Yayğır, "Küreselleşme, Vergi Rekabeti ve Türkiye'de Vergi Yükü", *International Journal of Public Finance*, C. 1, S. 1 (2016), ss. 2-5.

³² Betül Hayrulloğlu, "Küresel Vergi Sorunu Bağlamında Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Çözüm Arayışları", *Vergi Raporu*, S. 176 (Mayıs, 2014), s. 87.

Durum 1



Durum 2



Durum 1’de X ülkesindeki A şirketi, Y ülkesindeki yavru şirketi B’ye satış bedeli 130.000 \$’lık mal yollamakta daha sonra Y ülkesindeki B şirketi A şirketinden aldığı malları Z ülkesine satmaktadır. Bu işlem sonucu ödenecek toplam vergi 13.000\$ iken elde edilen net küresel kazanç 87.000\$’dır. Durum 2’de ise kurumlar vergisi yüksek olan X ülkesindeki A şirketinin direk olarak Z ülkesine satış yapması sonucunda, ödeyeceği vergi 20.000\$ iken kazancı 80.000\$’da kalacaktır. Yani A ve B bağlı işletmeleri transfer fiyatlamasını kullanarak ve vergi oranlarının farklılıklarından yararlanarak 7.000\$ daha az vergi ödemektedirler.

ÇUŞ’ler vergisel yüklerini hafifletmek için şirket içi transferlerde marka, patent, yazılım, know-how gibi gayri maddi hakları yoğun bir şekilde kullanmaktadırlar.

Yapılan şirket içi transferlerde gayri maddi hakların, *emsallerine uygunluk ilkesi* çerçevesinde değerlendirilmesinde bir takım zorluklar vardır. Şirketler kârlarının önemli bir kısmını ki bu % 50'yi geçebilmekte, araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) üzerinden gerçekleştirebilmekte. Ar-Ge yoğun şirketler, diğer şirketlere göre daha fazla şirket içi transferler gerçekleştirmekte, bu durum ise kâr aktarımı için daha fazla fırsat oluşturmaktadır. Gubert ve diğerleri, ABD'deki yerli şirketlerin vergilendirilebilir gelir/aktif büyüklüğü oranını ABD'deki yabancı ÇUŞ'ler ile karşılaştırmış bunun sonucunda ise yabancı şirketlerin vergilendirilebilir gelir/aktif büyüklüğü oranının, yerli şirketlere göre daha küçük olduğu görülmüş bu duruma yol açan faktörlerin başında ise transfer manipülasyonu gelmektedir.³³

İhracat fiyatlarını manipüle edip fazla vergi iadesi alınması veya stopaj uygulanması durumunda stopaj uygulanacak bedel olduğundan az gösterilebilir ya da gizlenebilir. Transfer fiyatlandırması, bir takım vergisel amaçları sağlamak için, vergilendirilebilir gelirdeki bir artışı nötrleştirmek için manipüle edilebilmektedir.

Transfer fiyatlandırması vergiyi azalmak için, bir vergi planlaması aracı olarak kullanılmaktadır. İhracat karşılığı vergi iadesi teşviki verilen durumlarda; ÇUŞ'ler daha fazla vergi iadesi alabilmek için; i) Transfer fiyatlamasını olduğundan yüksek, ii) Yabancı ülkelerin değer üzerinden koyduğu kotaları delmek için transfer fiyatlamasını olduğundan düşük, iii) Yapılan kontrollü işlemler sonucu düşük gümrük ve katma değer vergisi ödemek için bu kontrollü işlemlerin bedellerini olduğundan düşük gösterebilirler.³⁴

b. Yönetimsel Amaçlar

Şirketleri karar organları için transfer fiyatlandırması politikasının amaçları, mevcut stratejiler ve alternatifler arasından en uygun politikayı seçip, kararları bu doğrultuda almaktır. Bu sürecin en iyi şekilde yönetilmesi için üst yöneticilerin, karar merciinin, alt birim yöneticilerinden gelen bilgilere eksiksiz bir şekilde sahip olmasını gerektirir. Bunun yanı sıra piyasa dinamiklerine ve şirket grubu veya şirketin genel

³³ Kürşat Yalçın, Erkan Ertürk "Türkiye'de Faaliyette Bulunan Çok Uluslu Şirketlerin Kontrolündeki Yabancı Şirketlerin Vergi Yüklerinin Analizi", *Maliye ve Finans Yazıları*, C. 1, S. 109 (2018), ss. 182-185; Harry Grubert, Timothy Goodspeed, Deborah Swenson, *Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States*, Chicago: University of Chicago Press, 1993, pp. 242-243.

³⁴ Muharrem ÇAKIR, "Agresif Vergi Planlaması Yöntemi Olarak Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Düzenlemelerinin Değerlendirilmesi", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 328 (2016), ss. 153-154.

stratejik amaçları gibi pek çok değişkeni dikkate alarak transfer fiyatlandırması politikasının belirlenmesi gerektirir. Bu da yöneticilerin, yavru şirket ya da birimin performansını oluşturacaktır. Yani transfer politikası söz konusu şirket, birim veya yöneticilerin performansının değerlendirilmesi ve karşılaştırılması, motivasyon kaynakları, ürünlerini fiyatlandırma koşulları ve pazar koşullarına dair bilgiler verirken, verilen kararlar ile şirket amaçlarının uyumu hakkında bilgi sağlayan bir şemsiye yapı oluşturmaktadır.³⁵

Dikey bütünleşik yapıda olan şirketler grubu için bir ürünü şirket içi bir firmadan ya da birimden transfer etmek ile bağımsız bir firmadan tedarik etmek arasında maliyet ve kârlılık yönünden farklılık vardır. Şirket içi transferler maliyetleri, kârlılığı, şirketin üretim kapasitesini, ürünün piyasa fiyatını etkiler. Grup içi transferlerde bir firmadan diğer firmaya olan transferler, transferi yapan firma için gelir, transferi alan firma içinse maliyet unsuru olmaktadır. Şirket içi transferlerle elde edilecek ürünler, maliyetler açısından daha avantajlı olabilmekte veya bu transferlerin fiyatlandırmasında meydana gelecek değişiklikler maliyetler ve kârlılık üzerinde etkili olabilmektedir. Üretilen ürünlerin ne kadarının grup içinde transfer edileceği, ne kadarının piyasaya sürüleceği maliyetler açısından önemlidir.³⁶

Transfer fiyatlaması stratejisinin her zaman aynı kalması beklenemez, bu yüzden “zaman” kavramı transfer fiyatlaması için önem taşımaktadır. Transfer fiyatlandırmasının dinamik bir yapıda olması ve piyasa şartlarına göre zaman içinde değişikliğe gidilmesi gereklidir. Aksi takdirde esnek olmayan, piyasadaki sinyallerle cevap veremeyen bir transfer fiyatlandırması politikası, şirket içi kaynak dağılımında etkisizliğe ve yanlış kararlara ve kârlılığın azalmasına neden olabilir.

Oluşturulacak transfer fiyatlama sistemi, firmanın stratejik amaçları ile uyum içinde olmalıdır. Merkezkaç (Decentralization) görüşünün etkisiyle birlikte şirketlerin karar alma gücü alt katmanlara aktarılmakta ve sorumluluk alanları oluşturulmaktadır. Transfer fiyatlandırması yöntemi merkezkaç etkisini güçlendiren bir unsur olmakla

³⁵ Selami Güney, Ramazan Bozkurt, “Türkiye’deki Transfer Fiyatlandırma Uygulamalarının Vergisel ve Diğer Faktörler Dikkate Alınarak İncelenmesi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, S. 50, (Nisan, 2011), ss. 152-156.

³⁶ Sait Y. Kaygusuz, Şükrü Dokur, “Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Değerlendirilmesi ve Faaliyet Tabanlı Transfer Fiyatlama Modeli”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 19, S. 2 (2005), ss. 408-409.

beraber, birimleri en uygun alternatifin seçilmesinde serbest bırakmakta bunun yanında firma içi veya dışı alım yapmada yöneticiler serbest bırakılmaktadır. Şirket içi transferde taraflardan, şirketin veya şirket grubunun amaç ve hedeflerine uygun karar alması beklenmektedir. Bu beklenti karşılandığında amaç bütünlüğü sağlanmış olur. Şirket içi transferlerde tarafların performanslarının ölçülmesi, transferde ortaya çıkan alış-satış fiyatına göre değil, söz konusu amaçlara uyulması çerçevesinde değerlendirilir. Yani burada yapılan performans değerlendirilmesi yüzeysel, salt rakamlara göre, olmayıp şirket amaçlarına uygun hareket edilip edilmemesiyle ilgilidir.³⁷

Transfer fiyatlandırma stratejisi dinamik, esnek bir yapıda olmalıdır. Transfer fiyatlandırma yöntemini belirlemek ise yöneticilerin ve karar organının tercihlerine bağlıdır.

- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, ilişkili kişilerin birbiriyle yaptığı kontrollü işlemlerin, ilişkili olmayan kişiler arasında yapılan kontrolsüz işlemlerle karşılaştırılabilir nitelikte olmasını gerektiren bir yöntemdir. Karşılaştırılabilirlik son derece önemlidir. Karşılaştırma sonucu işlemler arasındaki farkı bulma ve bu farkın somut olarak ölçülüp düzeltilmesinin yapılabilmesi gerekmektedir. Bu yöntem güvenilir bir yöntemdir. Fakat emsal bulma ve düzeltme yapmada zorluklar ortaya çıkabilir.
- Maliyet artı yönteminde, emsallere uygun fiyat maliyetler üzerine belirli bir brüt kârın eklenmesiyle bulunur. İlişkili kişiler arasındaki kontrollü işlemlerde uygulanan brüt kâr oranı ile ilişkisiz kişiler arasındaki aynı nitelikteki kontrolsüz işlemlerde uygulanan brüt kâr oranı karşılaştırılır. Burada kontrollü ve kontrolsüz işlemler arasında, maliyet hesaplama yöntemleri ve uygulanan muhasebe yöntemlerinin aynı olması önemli olmakla birlikte farklılıklar varsa mutlaka düzeltmeye gidilmelidir. Ciddi miktarda veriye ihtiyaç duyan bu yöntem maliyet yöntemlerinin farklılığı gibi pek çok sorunla karşı karşıyadır.³⁸
- Yeniden satış fiyatı yöntemi, ilişkili kişi olan A ve B arasında yapılan bir transferde A, B'ye mal transfer etmiştir. Daha sonra B ise bu malı bağımsız kişi olan C ye satmıştır (yeniden satış ortaya çıkmış) burada A ve B arasındaki

³⁷ a.g.m., ss. 408-409.

³⁸ Gelir İdaresi Başkanlığı, a.g.e., s. 12.

transfer fiyatını bulmak için D'den E'ye benzer bir mal satıldığını sonra da bu malın E'den de F'ye satıldığı (yeniden satış ortaya çıkmış) (D, E ve F bağımsız şirketlerdir) düşünüldüğünde, E ile F arasındaki kontrolsüz işlemdeki brüt kâr oranı ve maliyetler alınıp B'nin C 'ye yaptığı yeniden satış fiyatından çıkartılarak A ile B arasındaki transfer fiyatı bulunabilmektedir. Bu yöntem pazarlama faaliyetleri için uygun olup, ürünün alınıp bir katma değer oluşturmadan satıldığı durumlarda uygulanır.³⁹

Burada geleneksel transfer fiyatlaması yöntemleri yüzeysel olarak anlatılmıştır. Bu yöntemlerin olumlu ve olumsuz yanlarını, faaliyet yürütülen iş koluna olan uyumu ve şirket stratejisine en uygun olan seçeneği yönetici alternatifler arasında seçecektir.

c. Uluslararası Amaçlar

ÇUŞ'ler için transfer fiyatlamasının uluslararası amaçlarının başında, küreselleşme, entegrasyon ve teknolojik gelişmelerle, oluşan esneklik ve hareket kabiliyeti ile vergi rekabetinden doğan uluslararası getiri farklarını, rekabet avantajları elde edecek şekilde kullanarak küresel kârlarını arttırmak gelir. Küreselleşme, entegrasyon ve bankacılık, iletişim, ulaşım vb. alanlarda ortaya çıkan birtakım teknolojik gelişmeler, ÇUŞ'lerin ortaya çıkmasında ve gelişmesinde önemli etkiye sahip olduğu kadar, ÇUŞ'lerin de bu unsurlar üzerinde etkileri olmaktadır. ÇUŞ'lerin Ar-Ge faaliyetleri teknolojik gelişmelere yön vermekte, ülkeler arası entegrasyonu arttırmaktadır. Ayrıca ÇUŞ'ler gittikleri bölgeleri altyapı açısından ve soysa ekonomik açıdan değiştirmektedir.

Transfer fiyatlandırması, küresel kârlılığını arttırmada, ana şirkete bağlı ve küresel çapta faaliyet gösteren yavru kurumları, belirli stratejiler, amaçlar ve hedefler silsilesinde, bir paydada buluşturabilmektedir. Transfer fiyatlandırması, esnek bir yönetim anlayışına imkân tanımakla birlikte, şirket amaçlarına göre hareket edilip, edilmediğinin tespit edilmesinde performans değerlendirmesi ve karşılaştırmaları için uygun alt yapıyı oluşturmaktadır.

³⁹ Transfer Pricing Asia, a.g.m.

3. Çok Uluslu Şirketler

ÇUŞ'ler iki ya da daha fazla ülkede faaliyet gösteren birbirlerine bağlı şirketlerdir. Bu bağlılık mülkiyet bağlamında, sahiplik, olabileceği gibi, diğer şirketlerle bilgi, teknoloji, kaynak paylaşımı ya da diğer şirketlerin kararları üzerinde etkiye sahip olma bağlamında da olabilir.⁴⁰ ÇUŞ'lerde karar alma yetkisi tek bir yerde olabileceği gibi bağlı şirketler de karar almada serbest bırakılmış olabilir. Bu serbestlik karar alma yetkisinin alt katmanlara aktarılması ve sorumluluk kavranmalarına dayanmaktadır. İster tek bir karar alma merkezi olsun, ister bağlı şirketler karar alma sürecinde serbest bırakılmış olsun ana şirket, bağlı şirketler, ortaklıklar ve şubeler uyumlu strateji ve politikalar doğrultusunda hareket etmektedir.⁴¹

ÇUŞ'ler diğer ülkelerdeki varlıklarını, doğrudan yabancı yatırımlar ve portföy yatırımlarını kullanarak oluşturabilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar, yabancı bir ülkede sabit yatırımlarla mülkiyet sağlama şeklinde olabilirken, portföy yatırımları yabancı ülkedeki bir şirketin hisselerini elde ederek şirket üzerinde etki sağlama şeklinde olabilir.

ÇUŞ'leri yabancı ülkelere çeken cazibe unsurları; ucuz işgücü, yeni bir pazara girme, hammadde ve pazarlara yakınlık, rakiplerine göre daha ucuz, kaliteli, az maliyetli ve daha kârlı mal ve hizmet üretimi ve vergi rekabetinin ortaya çıkardığı fırsatlardan yararlanma olarak sayılabilir. İşletmeleri ana ülkelerinden dış pazarlara iten sebeplerin başında; işletmenin bağlı olduğu ülkedeki talebin çok üzerinde bir üretim kapasitesine sahip olması, işletmenin bağlı olduğu ülkede üretilen ürün için pazarın yeterli yapıda oluşmaması veya pazarın artık doyma noktasına ulaşmış olması, işçilik, sosyal haklar, hammadde veya vergi maliyetlerinin yüksek olması sayılabilir.⁴²

ÇUŞ'ler kaynaklarını ve faaliyetlerini siyasi sınırların ötesinde, belirli bir coğrafya ile sınırlı kalmadan, küresel boyutta yönlendirebilir ve yönetebilirler. ÇUŞ'ler operasyonlarını, sınırlara, engellere maruz kalmadan küresel çapta sürdürseler bile

⁴⁰ UNCTAD, *World Investment Report: Investor Nationality: Policy Challenges 2016*, Geneva: United Nation Publication, 2016, pp. 129-130.

⁴¹ Peter J. Buckley, "Transnational Corporations", *UNCTAD*, V. 19, N. 2 (2010), pp. 1-5.

⁴² Aşkın Keser, "Çokuluslu Şirketler ve Çokuluslu Şirketlerde İnsan Kaynakları Yönetimi Yaklaşımı", *Akademik Bakış*, S. 1 (Ocak, 2004), ss. 3-4.

yönetim merkezinin, ana şirketinin, bulunduğu ülkeye (Permanent Establishment) ve o ülkenin düzenlemelerine bağlıdırlar.⁴³

Amerika, İngiltere, Fransa, Almanya, Japonya vd. ülkelere bağlı ÇUŞ'lerin yönetim yetenekleri birbirinden farklıdır. ÇUŞ'ler bağlı oldukları ulusun yönetim anlayışını ve karakteristik özelliklerini yönetim anlayışlarına yansıtmaktadırlar. Bu durum erken dönem ÇUŞ'lerinde daha fazla görülürken küreselleşme bu farklılığı azaltmıştır. ÇUŞ'ler bağlı oldukları devletin ve gideceği ev sahibi devletin politikalarından etkilenmektedir. Ev sahibi ülkeye ÇUŞ tarafından götürülecek olan teknoloji ve sermaye akımları ambargolar ile engellenebilir, bunun tam tersi durumlarda ev sahibi ülke stratejik önem gördüğü sektörler, yabancı yatırımların girişini durdurabilir.⁴⁴

ÇUŞ'ler doğrudan yatırım yaptıkları yabancı ülkelerde altyapı yatırımlarının oluşturulmasını, istihdamın artmasını, teknoloji transferini, verimliliğin ve işgücü niteliğinin artmasını sağlamaktadırlar. Bu durum refah artışına, milli gelirin yükselmesi ve ekonomik kalkınmanın sağlanması için önemlidir. ÇUŞ'ler doğrudan yabancı yatırım kararları ile yabancı ülkeleri ekonomik, sosyal, teknolojik hatta kültürel açıdan etkilemektedir.

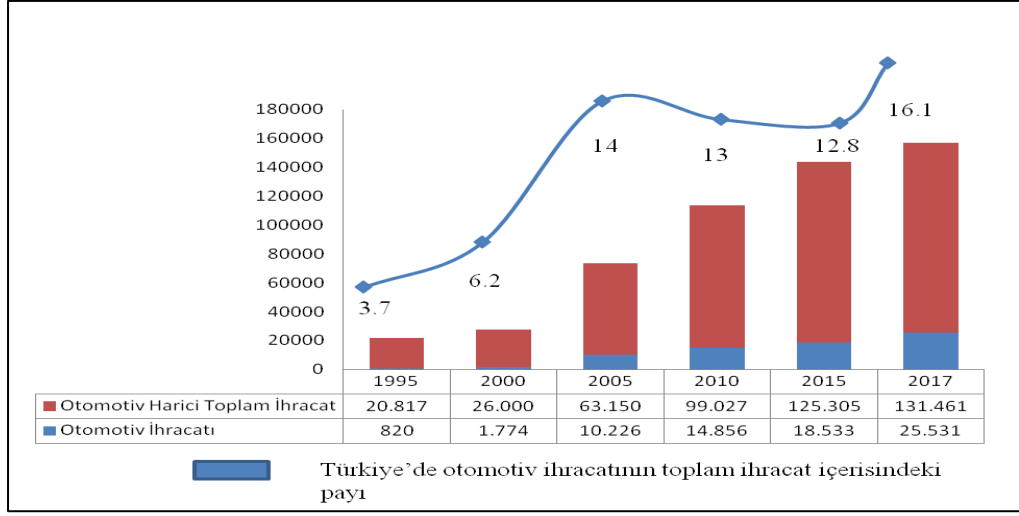
Ayrıca ÇUŞ'ler gittikleri yerlere modern endüstriyel teknikleri götürdüğü için ev sahibi ülkede bulunan, yerel şirketlerde de endüstriyel yenilenme başlar. ÇUŞ'ler mal ve hizmet tedariki gerçekleştiren yerli üreticiler, pazarlara daha kolay ulaşabilmekte ve global ölçekte rekabet gücü elde edebilmektedirler.⁴⁵ Türkiye'de ihracatı ateşleyici sektörlerden olan otomotiv sektörünün oluşumuna bakıldığında ÇUŞ'lerin doğrudan yatırımlarını ve özellikle ortaklıklar yoluyla sektörün oluştuğunu ve yerel üreticilerinde ÇUŞ'ler yanında oluşmaya başladığını görülmektedir. Bu durum Şekil 1'de görülmektedir.

⁴³ Coşkun Can Aktan, İstiklal Y. Vural, "Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma", *Sivil Toplum Dergisi*, C. 3, S. 11 (Temmuz-Eylül, 2005), s. 42.

⁴⁴ Bruce Kogut, Alicia Reuben, "Multinational Corporations", *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. N. J. Smelser and Paul B. Baltes, 2001, pp. 10197-10202.

⁴⁵ Aktan, Vural, a.g.m., s. 46.

Şekil 1: Türkiye’de İhracat ve Otomotiv Sektörünün İhracattaki Payı (Milyar Dolar)



Kaynak: TÜİK, *Dış Ticaret İstatistikleri İhracat-İthalat*.

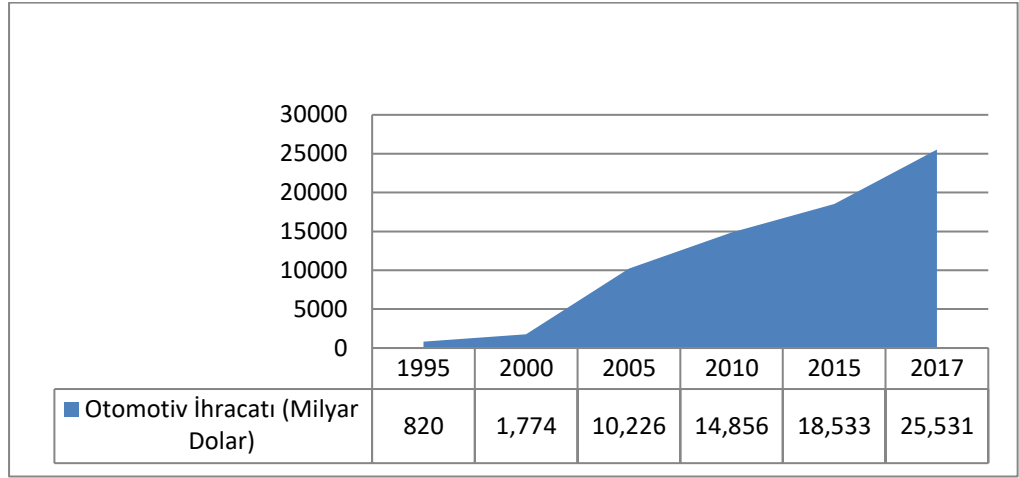
Şekil 1’de Türkiye’de 1995-2017 yılları itibariyle toplam ihracat ve otomotiv sektörü ihracat rakamları verilmektedir.

Şekil 1’de otomotiv ihracatının toplam ihracat içindeki payının 2017 itibariyle %16’yı yakaladığı görülmektedir. Bunun arkasında ÇUŞ’lerin ortaklık ve doğrudan yabancı yatırımlarının ve küreselleşmenin etkisi olduğu ileri sürülmektedir. ÇUŞ’lerin bir ülkeye gitmesinin o ülkenin ihracatı ve sektörel bazda rekabet gücünün oluşturulması üzerinde önemli etkilerinin olduğunu görülmektedir. Amerika ve Avrupa’da otomotiv sektörünün oluşumu I. Dünya Savaşı’ndan önceye dayanmaktadır.⁴⁶ Türkiye’de ise otomotiv sektörünün oluşması, ÇUŞ’lerle ortaklıklar ve ÇUŞ’lerin yüzde yüz mülkiyet hakkına sahip bir şekilde fiziki yatırımlarda bulunması için davetlerle, 1950-1960 yılları arasında başlamıştır.⁴⁷ ÇUŞ’ler yoluyla gelen doğrudan yabancı yatırımlar geldikleri ülkenin ekonomisi ve sektörel gelişimi üzerinde önemli etkilere sebep olmaktadır. Otomotiv sektöründeki gelişimin otomotiv ihracatı üzerindeki etkisi Şekil 2’de görülmektedir.

⁴⁶ Atila Bedir, *Türkiye’de Otomotiv Sanayii Gelişme Perspektifi*, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayın No DPT, 2660, 2012, s. 2.

⁴⁷ a.g.m., s. 26.

Şekil 2: Türkiye’de Otomotiv İhracatı (Milyar Dolar)



Kaynak: TÜİK, *Dış Ticaret İstatistikleri*.

Bugün gelinen noktada, Türkiye’de 2017 yılının otomotiv ihracatı neredeyse 2000 yılının toplam ihracatına denk seviyededir. 2017 yılında Türkiye’de yapılan otomotiv ihracatının yaklaşık % 53’ü Fransa, Almanya, İtalya, İngiltere ve İspanya’ya yapılmıştır.⁴⁸

Transnasyonalite Endeksi (Transnationality Index (TNI)) firmaların ne kadar uluslararası hale geldiğini gösteren bir endekstir. 1990’dan sonra, sermaye piyasalarının entegrasyonu ile birlikte ÇUŞ’lerin yabancı ülkelerdeki operasyonları artmıştır. 1990 yılından sonra ÇUŞ’lerin dünya genelinde ortalama TNI oranı % 50’nin üzerine çıkmış, 2005’den sonra ise %60 bandının üzerine çıkmıştır. Bir firma için TNI, yabancı satışların toplam satışlara oranı, yabancı varlıkların toplam varlıklara oranı ve yabancı çalışanların toplam çalışanlara oranının toplamalarının aritmetik ortalamasından oluşur.⁴⁹ Tablo 1’de şirketlerin ne kadar uluslararası hale gelebileceğini göstermek için dünyanın finansal alanda faaliyet göstermeyen en büyük yüz çok uluslu şirketlerinin içinden beş örnek seçilmiştir. Bu Tablo’da şirketlerin varlık, satış ve çalışanlarının neredeyse % 100’e yaklaşan bir kısmının bağlı olunan ülke dışında yer alabileceği görülmektedir.

⁴⁸ TÜİK, *Dış Ticaret İstatistikleri ISIC Rev3 Sınıflamasına Göre Dış Ticaret (ISIC Rec3-Ülke)*.

⁴⁹ UNCTAD, *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*, 2017, pp. 27-29.

Tablo 1: Belirlenen Şirketlerin Transnasyonalite Endeksleri

Şirket	Bağlı Olduğu Ülke	Endüstri	Varlıklar		Satışlar		Çalışanlar		TNI (Yüzde)
			Yabancı	Toplam	Yabancı	Toplam	Yabancı	Toplam	
Rio Tinto PLC	İngiltere	Madencilik, taş ocağı ve petrol	89 177	89 263	33 429	33 781	50 531	51 018	99,3
John Swire&Sons Limited ^e	İngiltere	Ulaşım ve Depolama	50 491	50 562	10 241	10 599	121 330	121 500	98,8
Altice NV	Hollanda	İletişim	81 640	84 761	22 575	22 962	47 901	49 732	97,0
Broadcom Limited	Singapur	Elektronik	48 413	49 966	12 990	13 240	14 800	15 700	96,4
Nestlé SA	İsviçre	Yiyecek & İçecek	106 319	129 467	89 307	90 804	317 954	328 000	92,5

Kaynak: UNCTAD, *The World's Top 100 Non-Financial MNEs based on Foreign Assets 2016*.

ÇUŞ'lerin tarih sahnesi içerisindeki gelişimine bakıldığında ortaçağ Avrupa'sında başka bir ülkenin politik yargı alanı içerisinde, bir ülkeden diğerine iş yatırımları yapıldığını görebiliriz. İtalyan bankaları 13. ve 14. yüzyıllarda İngiltere'de varlık göstermekle birlikte bu bankaların: Geneva, Lyons, Basel, Avignon, Bruges ve Londra'da şubeleri bulunmaktaydı. Sanayi devrimi öncesi doğrudan yabancı yatırımlar, devletler, bankalar ve tüccarlar tarafından tarım, madencilik ve imalat alanlarına yönelik gerçekleşmekteydi. Ortaçağda Tuscon bankasının Balkanlarda gümüş madeni finanse etmesi veya Hollanda tarafından 1641 yılında kurulan Dutch East Company tarafından Bengal'de potasyum elde etmek için nitrat rafine tesisinin kurulmuştur. Ayrıca Bengal'de 4000 kişi ipek eğirme işinde çalıştırılmaktaydı.⁵⁰

ÇUŞ'lerin kökenleri emperyal ve kolonyal politikalara dayanmaktadır. Kolonileşme dünyada tekel niteliğinde ve devlet imtiyazlı ya da direk olarak devlete ait ÇUŞ'ler ortaya çıkarmıştır: South Sea Company, English East India Company, Hudson's Bay Company gibi. 18. yüzyılın sonu 19. yüzyılın başında coğrafi keşifler ve sanayi devrimiyle birlikte refah seviyesi yükselmektedir. Oluşan sermaye birikimleri yabancı yatırımlara gitmeye başlamıştır. Sermaye piyasasının ve bankacılık sisteminin

⁵⁰ Mira Wikins "Multinational Enterprise to 1930 Discontinuities and Continuities", *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History*, ed. Alfred D. Chandler Jr and Bruce Mazlish, Cambridge: Cambridge University Press, 2005, pp. 44-55.

gelişmesiyle, finansal kaynaklara erişim artmış ve bu durum doğrudan yabancı yatırımların artmasına imkân sağlamıştır.⁵¹

Sanayi devrimine kadar deniz aşırı işlemler çoğunlukla maden ve tarıma dayanan ürünler üzerinedir. Bu durum sanayi devriminin başlamasında, gerek sanayi için ihtiyaç duyulan iş gücünün oluşumu gerekse buhar gücünden faydalanmak açısından önemli bir etken olmuştur.

Günümüzde ÇUŞ'lerin önemli bir kısmının yönetim merkezi Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Japonya'dadır. 17 ve 18. yy'da Amerika, kolonileşmenin etkisiyle ÇUŞ'ler, kolonyal tüccarlar ve şirketler için birer cazibe alanı oluşturmaktaydı. ABD'de ÇUŞ'lerin ortaya çıkışı 19. yy'ın ortalarına dayanmaktadır. 20. yy'da ise ABD ÇUŞ'lerinde önemli değişimler meydana gelmiştir. Bu değişimlerin alt yapısını ABD'de ulaşım ve iletişim alt yapısının gelişmesi sonucu şirketlerin ulusal çapta işlem yürütebilir hale gelmesi ve sermaye yapılarının uluslararası rekabete uygun bir noktaya gelmesi ile firmaların organizasyon yapılarının gelişmesi oluşturmaktadır.⁵²

Erken dönemdeki ÇUŞ'lere örnek olarak 1851 yılında Singer Manufacturing, Westinghouse, General Electric, Eastman Kodak ve Standart Oil verilebilir. ÇUŞ'ler için Avrupa pazarı bu dönemde oldukça önemliydi. Avrupa pazarı önce ABD ÇUŞ'lerinin sonra ise Japon ÇUŞ'lerinin istilasına uğramıştır. Bu dönemde İngiltere ve Almanya dünya ticaretinde oldukça kuvvetli bir konuma sahipti. Fakat I. Dünya savaşı ile birlikte dönemin iki büyük endüstriyel gücü, güçlü oldukları pazarları, özellikle Latin Amerika ve Uzak Doğu üzerindeki hâkimiyetlerini kaybetmiştir. ABD, İngiltere'yi desteklemeye başlamış ve kredi veren konuma gelmiş, önemli avantajlar elde etmiştir.⁵³

Dönemin önemli ÇUŞ'leri arasında ABD'de General Motors, Almanya'da Opel, Fransa'da Citroen, gösterilebilir. Şirketlerin merkezileşme yerine, görev ve sorumlukları birimleri arasında dağıtması, özerk bir yapıya kavuşmaları, merkez-kaç anlayışı Alfred

⁵¹ Kogut, Reuben, a.g.m., pp. 10197-10202.

⁵² Burton I. Kaufman, "Multinational Corporations", *Encyclopedia of the American Foreign Relations*.

⁵³ Burton I. Kaufman, "Multinational Corporations - World War I and Its Aftermath", *Encyclopedia of the American Foreign Relations*.

Sloan yönetimindeki General Motors'da ortaya çıkmış ve kısa süre sonra diğer sektörlerde de uygulanmıştır.⁵⁴

Bu dönemde ÇUŞ'ler az gelişmiş ve alt yapısı yetersiz ülkelere imtiyazlarla gidip enerji, iletişim, hastane vb. altyapı yatırımlarında bulunup kamu için stratejik alanlarda faaliyet göstermişler. Brazilian Traction şirketi, Kanadalı şirket grubu, 1890'larda Latin Amerika'da büyük yatırımlar gerçekleştirmiştir. 1940'lı yıllara geldiğimizde ise şirket Güneydoğu Brezilya'da 50.000 kişi çalıştırmakta ayrıca Brezilya'nın elektriğinin % 60'sı telefon hatlarının ise % 75'ini kontrol etmekteydi.⁵⁵ Bu gibi durumlar ve ÇUŞ'lerin gittikleri ev sahibi ülkede neden oldukları sorunlardan dolayı, ev sahibi ülkenin halkı söz konusu şirketlere negatif bakış açısıyla bakmaktadır.

ÇUŞ'ler ülkelerin izledikleri ekonomi ve siyasi politikalarından etkilenmektedir. Örneğin bir ambargo durumunda ya da bir ülkenin stratejik önem gördüğü sektörlerde doğrudan yabancı yatırımları yasaklaması gibi durumlar ÇUŞ'lerin hareket kabiliyetlerini azaltmaktadır.

B. TRANSFER FİYATLAMASININ ETKİLERİ

Transfer fiyatlamasının farklı etkileri bulunmaktadır. Bu etkiler; İşletme, ulusal ve uluslararası alanlar açısından olmak üzere üç açıdan incelenebilir.

1. İşletme Açısından Etkileri

Transfer fiyatlaması yöneticilere ÇUŞ'lerin değişik vergileme alanlarında bulunan yavru şirketleri ve şubeleri arasındaki ekonomik bağlantıların yapısını gösterirken, değerlendirme sistemi oluşturmaya ve gerektiğinde şirket çıkarları doğrultusunda değiştirme yapmaya imkân veren bir araç ve kontrol sistemidir.

Transfer fiyatlandırması ile ana şirket, bağlı şirketler üzerinde kontrol ve denetim kurmaktadır. Yöneticilerin şirket stratejisi ve amaçlarına uygun sağlıklı kararlar alması, alternatifler arasından en uygununu seçmeleri için verilere ihtiyacı vardır. Yöneticiler ihtiyaç duydukları verileri yönetim muhasebesi vasıtasıyla edinirler. Bu süreçte, verilerin güvenilir olması, kaynak yönetimi ve doğru maliyetlendirme, kararları,

⁵⁴ Burton I. Kaufman, "Multinational Corporations - Expansion: 1925-1930", *Encyclopedia of the American Foreign Relations*.

⁵⁵ Geoffrey G. Jones, Nationality and Multinationals in Historical Perspective, *Harvard Business School*, 2006, p. 13.

kararlar çıktılar ve kârlılığı etkileyecektir.⁵⁶ Transfer fiyatlandırması, yönetim muhasebesinde, kaynak yönetimi ve maliyetleri etkileyen en önemli unsurlardan biridir.

ÇUŞ gruplarında transfer fiyatlandırmasının belirlenmesinde genellikle şirket grubunun ana merkezi baskınken, transfer fiyatlandırmasının belirlenmesinde yavru şirketler de etkin olabilmekte veya iki tarafın anlaşması sonucunda transfer fiyatlandırma politikası belirlenebilmektedir. Transfer fiyatlandırması dinamik bir yapıdadır, nasıl ki ÇUŞ'ler uluslararası yatırım seviyelerini ve yatırım yapacakları hedef ülkeleri ihtiyaçlarına ve küresel ekonomik konjoktüre göre belirliyor, iş çevresinin, işi etkileyen içsel veya dışsal faktörler, değişmesi ile şirketler bu değişikliği analiz ederek transfer fiyatlandırma sistemlerini revize etmelidir.⁵⁷

Transfer fiyatlandırması şirket yöneticilerinin kararlarında etkili olmakla birlikte, yöneticilerin ve bağlı kuruluşun performansının ölçülmesinde önemli etkenlerden biridir. Transfer fiyatlandırması, transfer yapan tarafın (Upstream Company) kârını oluştururken, transfer alan tarafın ise (Downstream Company) maliyetini oluşturmakta ve iki bağlı şirketin performans değerlendirmesini farklı noktalardan etkilemektedir. Bu yüzden transferi yapan taraf, transferi yaparken, genellikle ürününü bağımsız bir firmaya pazar fiyatından satıyormuş gibi belirlemek ister. Eğer transfer fiyatı çok düşük belirlenirse, transferi yapan şirket ürününü şirket içi transfer yerine piyasaya sürmek isteyebilir. Bu durumda transferi yapan şirketin kârı artacak fakat transferi alan şirket transfer fiyatından elde ettiği maliyet avantajı kaybedecek ve kendi kapasitesini tam olarak kullanamayacaktır.⁵⁸

Transfer fiyatının belirlenmesi piyasa fiyatını baz alarak, maliyetleri baz alarak veya transferi yapan, transferi alan arasında ya da ana merkez ile yavru şirketler arasında yapılacak anlaşmaya dayalı şekilde gerçekleşebilir.

Performans ölçütünde sadece finansal ölçütler değil, finansal olmayan ölçütler de kullanılmaktadır. Transferin taraflarına göre dikkate alınacak performans ölçütleri de değişiklik göstermektedir. Transfer yapan, üretimi gerçekleştiren, firma için üretim

⁵⁶ Rabia Aktaş, “Yeni Bir Maliyet ve Yönetim Muhasebesi Yöntemi Olarak Kaynak Tüketim Muhasebesi, *Muhasebe ve Finans Dergisi*, S. 58 (Nisan, 2013), s. 57.

⁵⁷ Li Jingna, Dyna Seng, Kate Wynn - Williams, “Performance Evaluation and International Transfer Pricing in Foreign Subsidiaries of Japanese Companies”, *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, V. 6, N. 1 (2011), pp. 1-14.

⁵⁸ Andriy Blokhin, “How Does Transfer Pricing Affect Managerial Accounting?”, (2018).

kapasitesi, maliyetler, kalite gibi kavramlar ön plana çıkarken transferi alan firma için pazar payı, yeni müşteri kazanımı vb. ölçütler daha önemlidir.⁵⁹ Ayrıca bağlı şirketlerin performans değerlendirmelerinde; yönetim kalitesi, personel değişim oranı, ana şirketlerle ve gruptaki yavru şirketlerle olan uyum ve bulunduğu ülkenin yönetimiyle ilişkisi gibi ölçütlerde önemlidir. Ancak yavru şirketin bulunduğu ülke ile ana merkezin bulunduğu ülkeler arasındaki kur farklılıkları, yavru şirketlerin olduğu ülkelerdeki enflasyon, vergi ve gümrük sistemlerine de dikkat edilmelidir.⁶⁰

Performans değerlendirmesinde transfer fiyatlandırması ile yavru şirketin durumu, kârlılığı, yöneticilerin performansının değerlendirilmesi, amaç ve hedeflere uyulup uyulmadığı değerlendirilmektedir. Performans değerlendirmesinde, transfer fiyatlandırmasının önemli ölçütlerden olmasının nedenlerinden biri kârlılığı arttırmada etkisi ve doğru yöntem ve stratejiyle vergi sonrası kârı etkilemeyi kolaylaştırmasıdır.

Tedarik zinciri yönetiminde, tedarik zincirinin başından nihai tüketiciye kadar olan yapıda, lojistik, pazarlama, satın alma, üretim, Ar-Ge ve finans birimleri arası entegrasyon ve bilgi akışı oldukça önemlidir. Günümüzde tedarik zinciri ağının yapısı daha karmaşık ve coğrafi olarak da daha ayrı bir yapıdadır.⁶¹

Günümüzde ÇUŞ'lerin yukarıda bahsedilen parçalı bir organizasyon yapısına sahip olması transfer fiyatlamasıyla kârlarını birimler arası aktarma kolaylığı getirmiştir.⁶² Transfer fiyatlandırması, parçalı yapıda bulunan birimler arasındaki ekonomik ilişki hakkında bize bilgi verirken, performans ve kârlılık yönünden şirketleri etkilemektedir.

2. Ulusal ve Uluslararası Etkiler

Uluslararası transfer fiyatlandırması, gayri maddi varlıkların küresel olarak avantaj sağlayacağı ülkelerde yoğunlaşmasına ve şirketlerin çok ulusluluk seviyelerinin

⁵⁹ Slawomir Sojak, "Transfer Pricing Policy and Performance Measurement Used in Poland by Domestic and Multinational Companies", *Journal of Applied Management Accounting Research*, V. 5, N. 2 (2007), pp. 48-49.

⁶⁰ Jingna Seng, Williams, a.g.m., pp. 1-14.

⁶¹ Douglas M. Lambert, Matias G. Enz, "Issues In Supply Chain Management: Progress and Potential", *Industrial Marketing Management*, V. 62, (April, 2017), pp. 2-6.

⁶² Masha Shunko, Hung T. Do, Andy A. Tsay, "Supply Chain Strategies and International Tax Arbitrage", *Production and Operations Management*, V. 26, N. 2 (February, 2017), pp. 231-232.

artmasına neden olmaktadır.⁶³ Bu durum küresel çapta telif gelirleri üzerindeki vergi yükünün azalmasına sebebiyet verir. Dolayısıyla diğer ülkelerin vergi matrahları erozyona uğramış olur.

Peşin fiyat anlaşmaları, bir ülke ve bir şirket arasında yapılmakla birlikte, şirketin iş yapısına en uygun transfer fiyatlaması metodunun belirlenmesini içermektedir. İşletmeler vergisel avantajlar sağlayacak transfer fiyatlandırması stratejilerini, bir takım ülkelerle, peşin fiyat anlaşmaları yaparak sağlayabilmektedir. Bu anlaşmalarla oluşturulacak özel durum ile akdin tarafı olan ülke diğer ülkelerin vergi tabanlarına zarar verecek şekilde, şirkete bir takım özel avantajlar sağlayabilir. Bu durum, iş yapısına uygun olan transfer fiyatlandırması metodu yerine, en fazla vergisel avantaj sağlayacak metodun seçilmesi veya telif gelirlerine, diğer şirketlere uygulanan veya diğer ülkelerin uyguladığından daha düşük oranlı stopajlar uygulaması sağlar. Transfer fiyatlandırması, ülkelerin yaptığı özel vergi anlaşmaları ve mevzuatlar üzerinde etkilere neden olmaktadır.

Transfer fiyatlandırması, vergi planlamasının araçlarından birini oluşturmaktadır. Vergi planlaması veya transfer fiyatlandırması agresif boyutlara ulaştığında, küresel kâr aktarımı yoluyla matrah aşındırılması durumu ortaya çıkmaktadır. Transfer fiyatlandırması, kâr veya maliyet dağıtımını yoluyla ödenecek olan vergileri etkilenmektedir. Bu durum şirketler arasındaki mal, hizmet, kredi, faiz veya telif gelirler ve maliyetlerinin manipüle edilmesi suretiyle gerçekleşebilir.⁶⁴

Şirketlerin kaynaklarını grup içi transferler yoluyla dağıtması önemli problemlere neden olmaktadır. Gerçekleştirilen transferlerin gerçek değerlerini belirlemek her zaman kolay değildir.⁶⁵ Ülkeler vergi tabanlarını korumak için özellikle vergi mevzuatları ve uygulamalarında şeffaf olmalı ve diğer ülkelerle bilgi değişimine gitmelidirler. Transfer fiyatlandırması potansiyel olarak zararlı etkiler oluşturabileceği için, ülkeleri veri havuzları oluşturmaya, mevzuatlarını şeffaf bir hale getirmeye ve küresel işbirliğine itmektir.

⁶³ Grantley Taylor, Grant Richardson, Roman Lanis, "Multinationality, Tax Havens, Intangible Assets, and Transfer Pricing Aggressiveness: An Empirical Analysis", *Journal of International Accounting Research*, V. 14, N. 1 (2015), p. 29.

⁶⁴ a.g.m., p. 27.

⁶⁵ Muleri Serede Andefwah Eric, Mary Githinji-Muriithi, "Effects of Transfer Pricing on Tax Liability for Multinational Enterprises in Kenya's Cement Industry", *International Journal of Management Accounting and Economics*, V. 5, N. 9 (2018), p. 763.

Uluslararası transfer fiyatlandırmasıyla, gayri maddi varlıkların lokasyonları değiştirilebilmektedir. Peşin fiyat anlaşmaları, transfer fiyatlandırma metodlarını belirlemede önemli olmakla birlikte ulusal çerçevede yürütülen bu anlaşmalar, uluslararası etkiler ortaya çıkarmaktadır. Uluslararası transfer fiyatlandırması, ülkelerin vergi mevzuatlarını etkilemekte ve küresel işbirliğini gerektirmektedir. Her ülkenin transfer fiyatlaması konusunda geliştirdiği mevzuatlar kendine has özellikler taşısa da transfer fiyatlandırmasının taşıdığı risk, uluslararası kuruluşların bu alanda düzenlemeler yapmasını gerekli kılmıştır.

C. TRANSFER FİYATLAMASI VE VERGİLEME

ÇUŞ'lerin tedarik zinciri modellemelerini geliştirirken transfer fiyatlaması ve vergi stratejilerini bu modellemelere entegre etmeleri önemli boyutlarda vergi tasarrufu etmelerini sağlamaktadır. Global tedarik zinciri modellemelerinin gelişmesiyle birlikte, transfer fiyatlaması ÇUŞ'ler üzerindeki vergi yükü azaltmakta önemli bir rol oynamaya başlamıştır. Tedarik zincirini başka bir ülkenin vergileme alanına taşımak, tedarik edilecek ürünün yabancı ülkedeki bir üreticiden veya yerli üreticiden temin edilmesi açısından maliyetli etkileyeceği gibi vergisel bir takım avantajlar da sağlamaktadır.⁶⁶

Klasik tedarik zinciri yaklaşımında, işçi, hammadde, nakliye vb. maliyetlerle, üretim merkezine, tüketiciye olan uzaklık gibi unsurlar yönetilmektedir. Böylelikle vergi öncesi maliyetler en aza indirilmeye, vergi öncesi kâr da maximize edilmeye çalışılır. Şirketler açısından yukarıdaki maliyetleri kontrol etmek, vergi maliyetlerini kontrol etmekten daha kolaydır. Vergi maliyetleri kontrol edilmesi zor harcamalardır, dolayısıyla daha az dikkat çekmektedirler. Transfer fiyatlandırması stratejileri sayesinde, şirketler vergi maliyetlerini daha rahat kontrol edebilir duruma gelmiştir. Günümüzde ÇUŞ'ler, vergi düzenlemelerinin ülkeden ülkeye farklılık göstermesinden doğan vergisel avantajı yakalamak için tedarik zinciri modellerindeki coğrafi tercihlerini, vergi yükünü düşürme sâiki çerçevesinde oluşturmaktadır.⁶⁷ Çünkü vergiler şirketler için önemli harcama kalemlerinden birini oluşturmaktadır.

⁶⁶ Masha Shunko, Lourens Debo, Srinagesh Gavimani, "Transfer Pricing and Sourcing Strategies for Multinational Firms", *Production and Operations Management*, V. 23, N. 12 (December, 2014), pp. 2043-2045.

⁶⁷ a.g.m., pp. 231-232.

ÇUŞ'ler tedarik zinciri modellemeleri ile vergi stratejilerini entegre hale getirip, doğru yöntemler izlediklerinde vergi tasarrufu yoluyla kârlarını önemli derece arttırıp vergi yüklerini düşürebilmektedir. Dikey bütünleşik yapıya sahip olan firmalar, vergi yüklerinde düşüşü sağlamak için tedarik zincirlerindeki birimleri düşük oranlı kurumlar vergisinin olduğu ülkelere taşıyıp, transfer fiyatlamasını uluslararası vergi arbitrajını sağlayan bir enstrüman olarak kullanırlar. Transfer fiyatlaması, kurumlar vergisinin düşük olduğu ülkelerdeki ÇUŞ birimlerinin gerek üretim, gerek pazarlama başarısını etkileyen ve ÇUŞ'ler grubunun küresel çapta kârlılığını belirleyen en önemli yöntemlerden biridir.⁶⁸

IMF raporuna göre her yıl kâr aktarımı nedeniyle dünya çapında 600 milyar dolar civarında kayıp oluşmaktadır. ABD gayri safi yurt içi hâsılasının yaklaşık % 1.13'ünü kaybetmekte, OECD ülkelerindeki kayıp ortalama olarak vergi gelirlerinin % 2-3'ü kadarken, gelişmekte olan ülkelerde bu oran % 6-13 arasında olmaktadır.⁶⁹

ÇUŞ grupları küresel vergi yükünü minimuma indirmek için kâr aktarımının değişik teknikleri kullanılmaktadır. Bu teknikler yasal “*vergiden kaçınma*” olabileceği gibi illegal “*vergi kaçırma*” şeklinde de olabilmektedir. ÇUŞ'ler kâr dağıtımını yapmak için transfer fiyatlamasını kullanmaktadır. Transfer fiyatlamasını manipüle etmek, fikri mülkiyet üretimi yapılan birimleri vergisel açıdan avantajlı yerlere yerleştirmek, grup içindeki uluslararası finansal işlemlerde “*grup içi borçlanma gibi*” manipülasyon, bu tekniklerden bazılarıdır. Transfer fiyatlaması manipülasyonu ile ÇUŞ'ler kârlarını, kaynak ülkeleri ve ikamet ülkeleri arasında taşıyabilmektedir. Bu durumda ülkelerin vergi tabanları aşınmaktadır.⁷⁰

1. Gayri Maddi Varlıklara İlişkin Özel Durumlar

İlişkili firmaların gayri maddi varlıklarını konu alan işlemlerinin vergisel açıdan değerlendirilmesinde bir takım zorluklar vardır.

⁶⁸ Zhiqiao Wu, Xiangyuan Lu, “The Effect of Transfer Pricing Strategies on Optimal Control Policies For a Tax-Efficient Supply Chain”, *Omega: The International Journal of Management Science*, V. 80, (January, 2018), pp. 209-210.

⁶⁹ Niall Mc Charty, “The Global Cost of Tax Avoidance”, *Statista*.

⁷⁰ Sebastian Beer, Ruud de Mooij, LiLiu, “IMF Working Paper: International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes and Blind Spots”, *IMF Fiscal Affairs Department*, (July, 2018), pp. 4-10.

Gayri maddi varlıkların transferi doğrudan satış veya yapılan bir lisanslama anlaşması çerçevesinde olmakla birlikte, satılan veya kullanımına izin verilen gayri maddi haklar karşılığında bir telif ödenmesi ile gerçekleşir. Bu telif ödemelerinin değişen durum ve koşullar karşısında güncellemelere uğraması olağandır.⁷¹

Lisanslamalar patent, ticari sır, teknik bilgi vb. gibi pek çok gayri maddi varlığı kapsayabilir. Bu durumda söz konusu işlemlerin emsallere uygunluğunun denetlenmesi, lisanslama paketini oluşturan her gayri maddi varlığın ayrı ayrı incelenip değerlendirilmesiyle gerçekleşecektir. Bu çerçevede, nihai ürünün üretilmesinde söz konusu olan gayri maddi varlıkların ağırlıklarının hesaplanması gerekecektir.⁷²

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, gayri maddi varlıkların emsal fiyatlarına ulaşmak için kullanılan metotlardan biridir. Burada uygun iç emsal ve dış emsallerin bulunması yöntemin uygulanması için gereken önemli unsurlardandır. Gayri maddi varlıkların konu edildiği işlem özgün bir yapıda olduğunda veya gereken uygun iç ve dış emsaller bulunamadığında, gayri maddi varlıkların emsal fiyatlarının belirlenmesinde bu yöntem kullanılamamaktadır.⁷³

Eğer bir gayri maddi varlık ilişkili bir firmaya lisanslanmış ve bu ilişkili firmada söz konusu gayri maddi varlığı bağımsız bir firmaya lisanslanmış ise uygun telif ücretleri ve emsallerin belirlenmesinde yeniden satış fiyatı yöntemi kullanılabilir.⁷⁴

Gayri maddi varlıklar genelde uzun süreli Ar-Ge çalışmalarına dayandığından maliyetler ve gayri maddi varlıklar arasında doğrudan bir bağ kurulamayabilir. Bu durumda maliyet artı yönteminin kullanılması oldukça güçtür. Ayrıca yeniden satış yöntemi ile maliyet artı yöntemi gayri maddi varlık konulu işlemlerde oldukça sınırlı alanda kullanılabilir. Değerli ve özgün gayri maddi varlık konulu işlemlerin bulunduğu durumda emsal fiyatın belirlenmesinde kâr paylaşımı yöntemi tercih edilebilir.⁷⁵

⁷¹ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi* 2010, ss. 192-198.

⁷² a.g.e., ss. 192-198.

⁷³ Xaver Ditz, "Transfer Prices for Intangible Property", *Transfer Pricing: In International Discussion*, ed. Funda Başaran Yavaşlar, İstanbul: Marmara University, 2003, pp. 135-136.

⁷⁴ a.g.m., p. 137.

⁷⁵ a.g.m., p. 137.

Gayri maddi varlıkların ilişkili kişiler arasındaki transferleri sonucunda, kar aktarımı yoluyla vergi erozyonuna gerçekleştirebileceğinden gayri maddi varlıkların grup içi transferleri, transfer fiyatlandırmasında önemli konulardan birini oluşturmaktadır.

ÇUŞ'ler, vergi yüklerini düşürme amacıyla, gayri maddi varlıkları muhteva eden kontrollü işlemlerini manipüle edebilmektedir. Bu manipüle işlemi sonucu ulusal açıdan zararlı etkiler ortaya çıkmaktadır. Söz konusu manipülasyonu engelleyebilmek için kontrollü ve kontrolsüz işlemler arasındaki farklılığı ortaya çıkaracak düzenlemelerin gerçekleşmesi gerekmektedir.⁷⁶

Bu doğrultuda gayri maddi varlık tanımının net bir şekilde yapılması ve gayri maddi varlıkların transferi ve kullanımı sonucunda değer yaratacak şekilde kâr dağıtımının yapıldığından emin olunması gereklidir. Ayrıca değerlemenin zor olduğu gayri maddi varlık transferleri için transfer fiyatlandırması düzenlemeleri, özel ölçüm ve önlemlerinin de geliştirilmesi gerekmektedir.⁷⁷

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 birikim ve sırlar gibi fikri hakları kapsamaktadır. Gayri maddi haklar, ticari gayri maddi haklar ve pazarlama amaçlı gayri maddi haklar olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.⁷⁸

Ticari gayri maddi haklar risk ve maliyet gerektiren Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkar ve firmalara değer katıp, getiri artışı sağlayabilir. Ticari gayri maddi haklar bir malın üretiminde ya da bir hizmetin sağlanmasında kullanılan patent, know how, dizayn ve modeller ile müşterilere transfer edilip ya da ticari faaliyetin işletiminde kullanılan, ticari varlık niteliğine sahip gayri maddi haklardır.⁷⁹

Pazarlama amaçlı gayri maddi hakların temel özelliklerine baktığımızda, bir ürün ya da hizmetin ticari amaçlı kullanımına yardımcı olmak ve söz konusu ürünle ilgili önemli bir tanıtım amacı gütmekte olduklarını görmekteyiz. Ticari markalar ve unvanlar, müşteri listeleri ve dağıtım kanalları ticari amaçlı kullanıma yardımcı olmak

⁷⁶ Turunç, a.g.m., s. 7.

⁷⁷ a.g.m., s. 8.

⁷⁸ GİB, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1), 18.11.2007 Tarih 26704 Sayılı *Resmî Gazete*.

⁷⁹ a.g.e.

için kullanılırken, nevi şahsına münhasır isimler, semboller ya da resimler gibi gayri maddi haklarda ise tanıtım özelliği üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Farklı disiplinlere göre bakış açıları da değişmektedir, transfer fiyatlandırması açısından gayri maddi varlık olan bir takım işlemler muhasebe disiplini açısından gayri maddi varlık olarak kabul edilmeyebilir.

Bir gayri maddi varlığın sözleşme ile korunmamış olması, transfer fiyatlandırması açısından onun gayri maddi varlık olmadığı anlamına gelmez. Fakat sözleşme, lisans ve diğer şekillerde uygulanan koruma yöntemleri, gayri maddi varlığın ekonomik değerini ve getirisini etkileyebilir. ÇUŞ'ler bazen bir ürünü üretirken birden fazla gayri maddi varlığı söz konusu üretim sürecinde kullanmaktadır. Yapılacak olan denetim ve analizlerde, üretim sürecindeki bir gayri maddi varlığın ürüne ve üründeki diğer gayri maddi varlıklara etkisinin incelenmesi gerekir.⁸⁰

Aşağıda ticari gayri maddi haklar ve pazarlama amaçlı gayri maddi haklara birer örnek verilecektir.

a. Patent

Patent Arapça'da buluş, icat etme hakkı anlamlarına gelmektedir. Patent devlet tarafından buluşun sahibine, yalnız buluş sahibinin yararlanması için verilen belge olup belirli bir süreyi kapsar ve buluş sahibine yararlanma ve men etme hakkı verir. Patent ile kişilerin haklarının korunması, güvence altına alınması ve patent sahibine kullanım hakkı verilmesi patent ve buluşu özendirici bir etki göstermektedir. Patent, sahibine ve onun izin verdiği kişilere kullanım hakkını belirli bir süre için verir ve diğerlerini men ederek patentin konusunu ve sahibini koruma altına alır.⁸¹

Patentin yenilik, sanayiye uygulanabilirlik gibi özellikleri ve ürün, usul patenti, ek patent ve gizli patent gibi türleri vardır. Ayrıca patent, başkasına devri mümkün olan, belirli bir süreyle sınırlandırılmış, mutlak bir haktır.⁸²

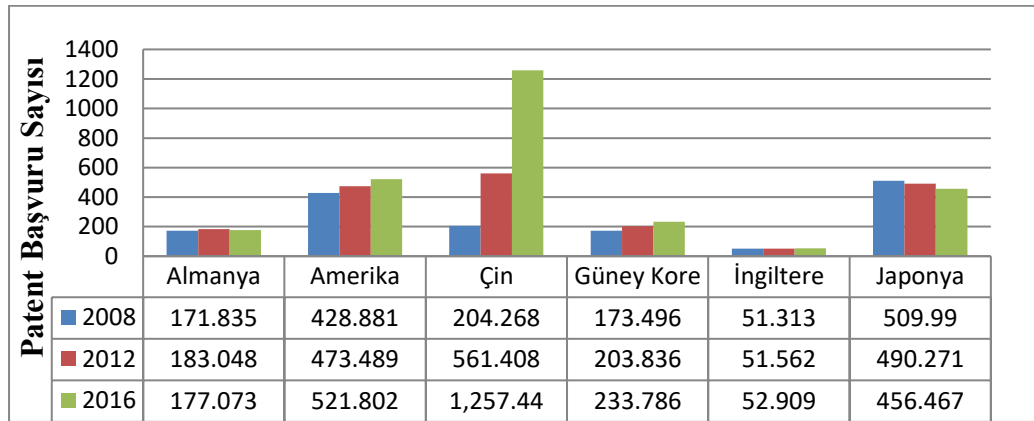
⁸⁰ Metin Duran, "OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberinin Gayri Maddi Varlıklarla İlgili Bölümünün Güncellenmesine İlişkin Çalışmalar", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 36, S. 294 (2013), ss. 144-145.

⁸¹ Levent Başak, "Patent Müessesinin Hukuki Niteliği ve Dar Mükellefiyete Tabi Kurumlara Patent Haklarının Kullanılması Karşılığında Yapılan Ödemelerin Vergilendirilme Esasları", *Vergi Sorunları Dergisi*, C.28, S. 205 (Ekim, 2005), ss. 73-75.

⁸² Hayrettin Çağlar, "Patent Hukukunda Ön Kullanım Hakkı", *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C.10, S 12 (2016), ss. 78-81.

ÇUŞ'ler bilgi stoklarını arttırarak ve bunları kullanarak yeni fikir ve icatlar ortaya çıkarmaktadır. Böyle bir durumda inovasyon kavramı, Ar-Ge ve patent ön plana çıkmaktadır. Ar-Ge, bilgi stokunun somut bir ürüne dönüştüğü, katma değer yaratan uzun bir süreçtir. Ayrıca patent harcamaları ile Ar-Ge harcamaları arasında karşılıklı bir ilişki varken, Ar-Ge harcamalarının ihracatı etkileme gücü patent harcamalarından daha fazladır.⁸³ Şekil 3'de söz konusu ülke vatandaşlarının ikamet ettikleri ülke ve yabancı ülkelerdeki patent başvurularıyla ilgili genel bir görünüm sunulmak istenmiştir.⁸⁴

Şekil 3: Patent Başvuru Sayısı



Kaynak: World Intellectual Property Organization, *Statistical Country Profiles verilerinden ve World Intellectual Property Indicators 2017*'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Dünya'da ilk on'da olan patent başvuru sahipleri Asya merkezli ÇUŞ'lerdir. 2016 yılında bölgelere göre patent başvurularına baktığımızda % 64,6 ile Asya, % 20,5 ile Kuzey Amerika, % 11,3 ile Avrupa'nın önde geldiğini görülmektedir.⁸⁵

b. Marka

Marka, bir teşebbüs tarafından sunulan mal veya hizmetlerin, diğer teşebbüslerin sunduğu mal ve hizmetlerden ayırt edilmesini sağlayan işaretlerdir. Bu ayırt edici işaretler, harf, kelime, rakam, çizim, resim, şekil, renk, logo veya bunların kombinasyonlarının tescil edilmesi ile oluşur. Markanın tescillenmesi oluşabilecek itilaf

⁸³ Zeynep Köse, Metin Yıldırım, "AR-GE Harcamaları ve Patent Harcamaları ile Dış Ticaret Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bazlı Bir Analiz: Türkiye Örneği", *Akademik Bakış Dergisi*, S. 52 (Kasım-Aralık, 2015) ss. 220-221.

⁸⁴ WIPO, *Statistical Country Profiles*.

⁸⁵ WIPO, *World Intellectual Property Indicators*, 2017, p. 12.

durumlarında marka sahibine güçlü bir kullanma, men etme, haksız avantajı ve izinsiz kullanımı önleme hakkı tanır.⁸⁶

Markaların tüketicilerin ürün seçimi ve değerlendirmesi üzerinde önemli etkileri vardır. Markaya güven duymayan bir tüketiciden marka sadakati beklenemez. Bu yüzden markaya güven marka kredibilitesinin sağlanması için oldukça önemlidir.⁸⁷ Bu noktada patent ve Ar-Ge çalışmaları markayı besleyen önemli unsurlardır.

Marka yönetiminde uygulanan doğru stratejiler, markanın ayırt ediciliğini arttırarak, tüketici tarafından daha çekici olarak algılanmasını sağlayabilir. Bir tüketici eğer bir markayı, rakip markalardan daha çekici olarak algılar ve diğer markalardan farklılığının daha fazla olduğunu düşünürse, o markanın sadık müşterisi olup markanın tanıtımını ve savunuculuğunu yapmaya başlayacaktır. Marka savunucusu olan tüketici, savunduğu markanın ürününü satın alırken salt olarak rasyonel bir satın alma kararı içinde değildir. Marka tüketicinin duygu, düşünce ve ilgi alanlarıyla etkileşim haline geçmiştir.⁸⁸

Marka bir kuruma kimlik kazandırır ve tüketicilere, kendini, diğer alternatifleri arasından farklı, ayırt edici göstermeyi sağlar. Kişilerin, kimlik kazanmış kurumlara, markalara, bakış açıları, algıları zihinlerinde oluşturdukları duygusal kodlarla bağlantılıdır.⁸⁹

Şekil 4’de marka konusunda önem arz eden bazı ülke vatandaşlarının ikamet ettikleri ülke ve yabancı ülkelerdeki marka başvurularıyla ilgili genel bir görünüm sunulmaktadır.

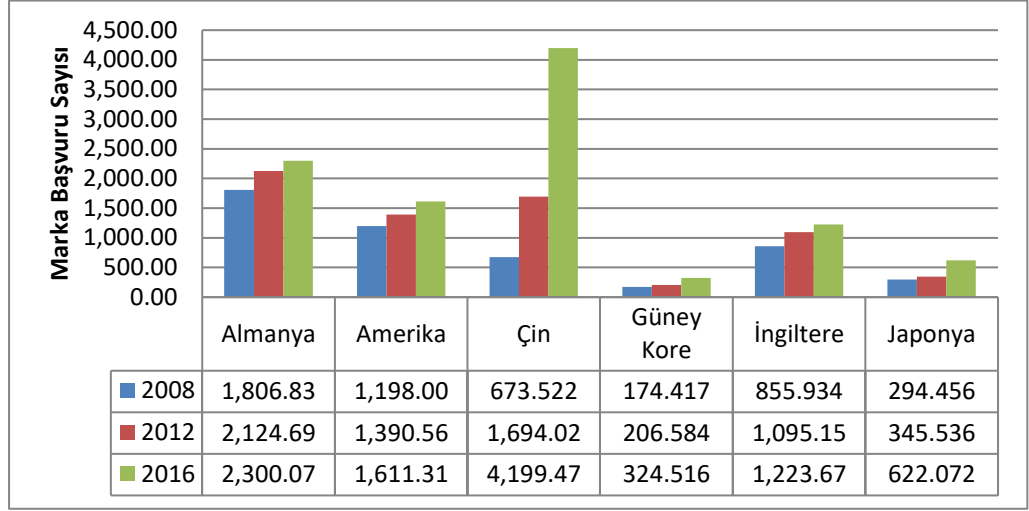
⁸⁶ Türk Patent Enstitüsü, *Marka Bilgilendirme Broşürü*, (Nisan, 2015).

⁸⁷ Şükrü Yapraklı, Ercan Keser, “Marka Prestijinin ve Kredibilitesinin Marka Sadakati Üzerindeki Etkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 10, S. 22 (2017), ss. 164-165.

⁸⁸ Yağmur Özyer Aksoy, “Duygusal Marka Deneyimi, Marka Ayırt Ediciliği, Marka Çekiciliği ve Marka Savunuculuğu Arasındaki İlişkiler”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, C. 9, S. 3 (2017), ss. 360-365.

⁸⁹ Arzu Kılıç, Şafak Altay, “Marka ve Marka Kişiliği Algısı: Bir Üniversite Örneği”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, C. 10, S. 3 (2018), s. 67.

Şekil 4: Marka Başvuru Sayısı



Kaynak: World Intellectual Property Organization, Statistical Country Profiles verilerinden ve World Intellectual Property Indicators 2017 den yararlanılarak oluşturulmuştur.

2016 yılında dünya çapında yaklaşık 7 milyon marka başvurusu gerçekleşmiştir. Marka başvurularında 2016 yılında % 60 ile Asya, % 21,5 ile Avrupa, % 7,2 ile Kuzey Amerika başı çekmektedir. Ayrıca marka başvuruları patent başvurularına göre ekonomik krizlerden daha çok etkilenmektedir (Şekil 4).

2. Peşin Fiyat Anlaşmaları

Peşin fiyat anlaşması (PFA), uygulamasını ilk olarak Japonya 1987 yılında başlatmıştır. 1991 yılında ise Amerika uygulamaya başlamıştır. IRS'in uygulamadaki başarısı sonucu pek çok ülke PFA ile ilgili düzenlemeler yapmıştır. OECD ise 1999 yılında Transfer Fiyatlandırması Rehberine APA'ya (Advance Pricing Agreement) ilişkin bir kısım eklemiştir.⁹⁰

*İlişkili kişiler arasındaki işlemlerde, transfer fiyatının belirlenmesine ilişkin, belirli bir süre uygulanacak yöntemlerin, mükellefin talebi üzerine idare ile anlaşarak belirlenmesini ifade eder. PFA süreleri ülkeden ülkeye değişmekle birlikte ülkemizde bu sürenin üst limiti üç yıldır. Anlaşma belirlenen süre ve şartlar altında kesinlik taşır ve anlaşma imzalandığı tarihten itibaren hüküm ifade etmektedir.*⁹¹

⁹⁰ Kürşat Yalçın, Erkan Ertürk, "Peşin Fiyat Anlaşmalarının Türkiye'de Yaygın Bir Şekilde Kullanılmama Nedenleri Üzerine Bir Araştırma", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 10, S. 19 (2017), ss. 414-415.

⁹¹ Bakanlar Kurulu, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Karar, 06.12.20007 Tarih 26722 Sayılı *Resmî Gazete*.

PFA vergi idaresi ve mükellef arasında belirli bir süreliğine transfer fiyatlandırmasını belirleyen bir anlaşmadır. Bunun için ilişkili kişi ve işlemin, anlaşmanın süresinin, uygulanacak transfer fiyatlandırması yöntemi ve kritik varsayımları içeren bir takım koşulların belirlenmesi gerekmektedir.

PFA'lar bir ülkenin vergi idaresi ve mükellef arasında tek taraflı, iki farklı ülkenin vergi idaresi ve mükellef arasında iki taraflı ve ikiden fazla vergi idaresi ve mükellef arasında çok taraflı olarak gerçekleşmektedir.

PFA'nın, kapsamı, yararlanacaklar, ülkeden ülkeye karara organlarının tercihine göre değişebilmektedir. Ülkemizde kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yapıları yurt dışı işlemler ile serbest bölgede bulunan ilişkili kişi kurumlar vergisi mükellefleri dâhil, serbest bölgede faaliyette bulunup bu bölgede faaliyette bulunmayan ilişkili kişi arasındaki işlemler PFA'nın kapsamına girmektedir.⁹²

PFA mükellef tarafından yazılı başvuru ile gerçekleştirilmektedir. Bunun sonucunda vergi idaresi; mükellef ve anlaşmaya dâhil olacak ilişkili kişilerden organizasyon-sermaye yapıları, faaliyet konuları, sektör ve pazar payları, gerçekleştirilen işlev ve üstlenilen risk gibi bilgileri detaylı şekilde istemektedir. Ayrıca PFA ileriye dönük bir anlaşma olduğundan, anlaşmanın revize edilebilmesi için kritik varsayımlar oluşturulmaktadır. Bu kritik varsayım ve koşullar, anlaşmada belirlenen yöntemden sapmalar olabileceğini ve bunun için revizyona veya iptale gidilebileceğini göstermektedir.⁹³

Mükellefler ve vergi idaresi arasında öngörülebilirlik ve belirliliğin sağlanması PFA'lar açısından oldukça önemlidir. PFA geleneksel vergi denetiminden ayrı bir yol oluşturmaktadır. PFA mükellefin talebine göre geriye yürütülebilmektedir.⁹⁴ PFA'nın negatif ve pozitif etkileri vardır.

Vergi idaresi, PFA kapsamında firmaların önemli gizli bilgilerini elde etmektedir. Söz konusu mercilerin bu bilgileri yanlış kullanması mükellef için önemli bir risk faktörüdür. Bu noktada vergi idaresine karşı güven önemlidir. Ayrıca idarenin, mükelleften PFA ile elde ettiği bilgilerin, mükellefe yönelik farklı bir vergi denetiminde

⁹² Gelir İdaresi Başkanlığı, *Peşin Fiyatlandırma Rehberi Taslağı*, (Nisan, 2015), ss. 3-9.

⁹³ a.g.e., ss. 3-9.

⁹⁴ Yalçın, "Ertürk, Peşin Fiyat Anlaşmalarının Türkiye'de Yaygın Bir Şekilde Kullanılmama Nedenleri Üzerine Bir Araştırma", s. 416.

kullanılabilecek olması durumu mükelleflerin uygulamaya karşı mesafeli durmasına neden olmaktadır. PFA için istenilen belgelerin çokluğu ve maliyetli olması, PFA sürecinin belirsiz olması ve uygulamanın mükelleflere yeterince duyurulmamış olması PFA'ya olan ilgisizliğin kaynağını oluşturmaktadır.

Mükellef ve idare arasında oluşabilecek transfer fiyatlaması çatışmalarını önlemek, mükellefe belirlilik sağlamak, PFA ile belirlenen konularda oluşabilecek uyuşmazlıkları engelleyip zaman ve maliyet kaybını önlemek PFA'nın pozitif etkilerindedir.⁹⁵

PFA vasıtasıyla mükellef ile idare arasında gelecek yıllara yönelik, transfer fiyatlandırması yöntemi belirlenmiş olup, burada vergi idaresi belirlenen yöntemle ilişkin bir eleştiri yapmayacak fakat mükelleflerin sözleşme şartlarını ihlal edip etmediği, mükelleflerin sunacağı yıllık rapor ve incelemelerle denetlenebilecektir.⁹⁶

PFA'nın hukuksal özelliklerine bakıldığında, PFA'nın vergi uyuşmazlıklarını ortadan kaldırmada kullanılan idari çözüm yollarından biri olduğunu görülmektedir. PFA bazı ülkelerde mükellefin talebinden sonra gerçekleşen tek yanlı irade beyanına dayanırken, bazı ülkelerde de vergi idaresi ve mükellefin karşılıklı anlaşmasına dayan iki yanlı işlemlerden oluşur. Türkiye'de PFA'lar iki yanlı işlemlerdir. PFA ile ilgili oluşacak bir dava durumu idari yargının, vergi mahkemelerinin, alanına girmektedir.⁹⁷

İdarenin sözleşmeleri; *idarenin idari sözleşmeleri* ve *idarenin özel hukuk sözleşmeleri* olarak sınıflandırılmaktadır. PFA'nın bu iki kategoriden birinde sınıflandırılması gerektiğinde, idarenin idari sözleşmeleri kategorisinin idarenin özel hukuk işlemleri kategorisinden daha ağır bastığı söylenebilir. PFA'nın hukuki niteliğini değerlendirirken, Türkiye'de idarenin iki taraflı idari işlemi olarak yürüttüğü kendine özgü bir işlem, sözleşme, olduğunu ve vergi hukukuna özgü bir araç olduğu anlayışı öne çıkmaktadır.⁹⁸

⁹⁵ a.g.m., ss. 416-423.

⁹⁶ Recep Kaplan, "Peşin Fiyat Anlaşmalarının Hukuki Niteliği", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 35, S. 28 (2012), ss. 104-105.

⁹⁷ Oytun Canyaş, "Peşin Fiyat Anlaşmalarının ve Anlaşmadan Ayrılabilir İşlemlerin Yargısal Denetimi", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 313 (2014), ss. 134-136.

⁹⁸ Kaplan, a.g.m., s. 109.

3. Transfer Fiyatlamasını Belgelendirme ve Raporlama Zorunluluğu ve Ticari Sır Kavramı

Öncelikle transfer fiyatlandırmasında dokümantasyonu oluşturan belgelendirme ve raporlama açıklanacaktır.

a. Transfer Fiyatlamasının Dokümantasyonu

Ülkeler arasında ortak bir vergi dili oluşturmak ve transfer fiyatlandırmasının belgelendirilmesinde standardizasyon sağlamak için OECD'nin öncülüğünde G-20 ülkelerinin katılımıyla BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) (Matrah Aşındırma ve Kar Aktarımı) programı başlatılmıştır. Belgelendirmede bir standardizasyon oluşması için de BEPS'in 13. Eylem planı oluşturulmuştur.⁹⁹

BEPS 13. Eylem planı; *Ana Rapor, Yerel Rapor ve Ülke Bazlı Rapor'dan* oluşmaktadır. Üye ülkeler ana rapor ve yerel rapor hazırlaması gereken ÇUŞ'lerin belirlenmesinde farklı gelir kriterleri belirleyebilmektedirler. Ülke bazlı rapor şirketlerin yapılarını idareler açısından daha şeffaf hale getirir ve ülkeler arası paylaşımaya açıktır. Ayrıca bu rapor bir ülkedeki ÇUŞ'in tüm bağlı, şirketlerine ait verilerinin ayrı ayrı toplanıp raporlanması yerine o ülke için şirketlerin konsolide edilmiş verilerinin toplanmasını öngörür bu durum ise mükellef açısından daha az maliyetlidir.¹⁰⁰

i. Ana Rapor

BEPS programında OECD ve G-20 ülkeleri eş güdümlü olarak çalışarak 15 aksiyon planını oluşturmuştur. Pek çok ülke nu aksiyon planlarını kendi ülke mevzuatlarına eklemiş, veya uyarlamıştır. 13. Aksiyon planının 2015 final raporunda, transfer fiyatlandırmasının dokümantasyonu ve ülke bazlı rapor ile ilgili bilgiler verilmiştir. Söz konusu aksiyon planında ana raporun hangi standartlar altında oluşturulması gerektiğiyle ilgili bilgiler verilmektedir. Aşağıda ana raporun neleri ihtiva edeceği belirtilmiştir. Bu bilgiler OECD'nin 13. Eylem planının final raporundan¹⁰¹ ve

⁹⁹ Begüm Kömürcü, "BEPS 13. Eylem Planı Kapsamında Dokümantasyon Yükümlülüklerine Genel Bir Bakış", s. 1.

¹⁰⁰ a.g.m., ss. 2-4.

¹⁰¹ OECD, *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, pp. 25-26.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın söz konusu raporla ilgili bilgileri uyumlaştırdığı genel tebliğden¹⁰² alınmıştır. Ana rapor beş ana bölümden oluşur.

Bunlardan ilki organizasyonel yapı olup, ÇUŞ'lerin hukuki ve ortaklık yapısıyla birlikte operasyon yürüten firmaların coğrafi konumlarını gösteren çizelgeden oluşur.

İkinci olarak ÇUŞ'in ticari faaliyetlerinin, iş yapısının açıklanması gerekmektedir:

- Ticari kârı oluşturan ana unsurların açıklanması.
- Şirket içi grubun iş hacminin önemli bir kısmını oluşturan ürün ve hizmet sağlayıcılarının tedarik zincirlerinin açıklanması.
- Grup şirketlerin kendi aralarında oluşturduğu önemli hizmet sözleşmelerinin, Ar-Ge hariç, listesi ve kısa olarak açıklanması ile hizmet maliyetlerinin dağıtılması ve grup içi hizmetler için ödenen bedellerin belirlenebilmesi için oluşturulan transfer fiyatlandırması politikalarının açıklanması.
- İşletmenin önemli bir kısmını oluşturan ürün ve hizmetlerin, ana coğrafik pazarlarına ilişkin açıklamalar.
- Değer yaratımında katkı sağlayan önemli grup içi şirketlerin, sağladıkları katkıları açıklayan özet bir işlev analizinin oluşturulması.
- Mali yıl boyunca ortaya çıkan önemli ticari yeniden yapılanma işlemleri, edinimler ve bölünmelerin açıklanması.

Üçüncü olarak grup içi şirketler arasında olan finansal aktiviteler hakkında bilgi istenmektedir:

- Grubun nasıl finanse edildiğine dair, bağımsız borç verenlerle yapılan önemli finansal anlaşmalar dâhil, genel açıklamalar.
- Grupta merkezi finansman işlevini sağlayan grup üyesi firmaya ait nerede, hangi hukuk sisteminde organize olduğuna ve etkin yönetim merkezinin nerede olduğuna ait bilgilere ait açıklamalar.
- ÇUŞ'in ilişkili firmalar arasındaki finansal anlaşmalarda uyguladığı genel transfer fiyatlandırması politikalarına ilişkin genel açıklamalar.

Dördüncü olarak ÇUŞ'in finansal ve vergisel konumuna ait bilgiler:

¹⁰² Maliye Bakanlığı, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ Taslağı, Seri No: 3, 26704 Sayılı *Resmî Gazete*.

- Finansal raporlama, iç yönetim, düzenleyici, vergisel veya diğer amaçlar dikkate alınarak mali yıla göre hazırlanmış yıllık konsolide finansal raporlar.
- ÇUS grubunun hâlihazırda var olan tek taraflı PFA'larının ve başka herhangi bir vergi idaresi tarafından ülkeler arasındaki gelir paylaşımına ilişkin var olan kararların liste ve kısa açıklamaları.

Son olarak ÇUŞ'lerin gayri maddi varlıklarına ait bilgiler istenmektedir:

- ÇUŞ'in gayri maddi varlıkların geliştirilmesi, sahipliği ve kullanımı üzerine olan stratejileri, ana Ar-Ge fabrikası ve Ar-Ge yönetim merkezinin lokasyonu dâhil, genel açıklamalar.
- Gayri maddi varlıkların listesi veya ÇUŞ grubu için transfer fiyatlandırması amacıyla önemli bulunan gayri maddi varlıkların ve bu varlıkların mülkiyetinin hangi firmaya ait olduğunu gösteren liste.
- İlişkili firmalar arasında, gayri maddi varlıklarla ilgili yapılan önemli anlaşmaların listesi, maliyet katılım anlaşmaları, lisans anlaşmaları ve temel Ar-Ge hizmet anlaşmaları dâhil.
- Ar-Ge ve gayri maddi varlıklara ilişkin grubun transfer fiyatlandırması politikalarının genel olarak açıklanması.
- Mali yıl dikkate alınarak, gayri maddi varlıklarla ilgili ilişkili firmalar arasındaki önemli transferler, bu transferlerle ilgili taraflar, ülkeler ve yapılan ödemeler dâhil olmak üzere.

ii. Yerel Rapor

Yerel Rapor'da söz konusu ülkede faaliyet gösteren ÇUŞ'un grup içi işlemleriyle ilgili önemli bilgiler yer almaktadır.

Ana raporda, vergi idarelerine çok uluslu şirket grubuyla ilgili genel bir izlenim sunulurken, yerel raporda transfer fiyatlandırılması ve emsallere uygunlukla ilgili analizlerin yapılması sağlayacak ayrıntılı bilgiler sunulurken şirket içi işlemlere ilişkin üst düzey bir görünüm sunulur. Ana rapor ve yerel raporda sağlanan, birbirini besleyen nitelikteki veriler farklı ülkelerin vergi idareleri için transfer fiyatlandırmasında, emsallere uygunluğun denetlenmesi ve emsal oluşturmada, kullanılmakta ve bu veriler

ÇUS gruplarının farklı ülkede bulunan ilişkili firmalarıyla yaptığı işlemlerin gerçek mahiyetinin görülmesinde kullanılan özel araçlardır.¹⁰³

13. Aksiyon planında yerel raporla ilgili ilişkili firmalar, kontrollü işlemler ve finansal bilgilere ait bazı veriler talep edilmektedir.

BEPS 13. Aksiyon planındaki ülke raporunun ülkemizdeki yansımaya baktığımızda, karşımıza Transfer Fiyatlandırması Raporu, Ek: 2 Transfer Fiyatlandırması Formu Ek: 4 ve Transfer Fiyatlandırması Formu çıkmaktadır.

iii. Ülke Bazlı Rapor

BEPS'in 13. Eylem planı transfer fiyatlandırmasının dokümantasyonuna yönelik yenilikler getirmiştir. Bu yeniliklerin başında ülke bazlı rapor gelmektedir. Bu açıdan ülke bazlı raporlamanın düzenleme zorunluluğu, ülkeden ülkeye belirlenen farklı gelir eşiklerinin aşılması durumunda gerçekleşmektedir. Ayrıca üye ülkeler arasında bu raporların paylaşımına yönelik adımlar atılmıştır.¹⁰⁴

Söz konusu raporların ülkeler arası paylaşımı sonucunda oluşacak bilgi ağı, ÇUŞ'lerin vergi idareleri tarafından daha şeffaf bir şekilde görülmesini sağlayacaktır. Bu durum özellikle gelişmekte olan ülkelerin vergi idarelerinin, ÇUŞ'ler tarafından oluşturulan transfer fiyatlandırması risklerini daha doğru analiz etmelerini ve denetimlerini daha sağlıklı yürütmelerini sağlayacaktır.¹⁰⁵

Ülke bazlı raporda, ülke itibariyle ÇUŞ grubuna dâhil işletmelerin listesi oluşturulur, burada bağlı işletmelerin adları, işletmelerin kurulduğu yer, şirketlerin ana faaliyet konusunun belirtilmesi istenmektedir. Bununla birlikte bu şirketlerin gelir, vergi ve ticari faaliyetlerin dağılımı oluşturulur. Ayrıca gelirler (ilişkili, ilişkisiz toplam), vergi öncesi kâr (zarar), nakit olarak ödenen vergi, ilgili hesap döneminde tahakkuk eden vergi, sermaye, geçmiş yıl kârı, çalışan sayısı, nakit ve benzeri dışındaki maddi-duran varlıklarla ilgili bilgiler ülke bazlı raporda istenmektedir.¹⁰⁶

¹⁰³ OECD, *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, p. 15.

¹⁰⁴ OECD, *OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS Progress Report July 2017 - June 2018*, p. 9.

¹⁰⁵ a.g.e., p. 9.

¹⁰⁶ Gelir İdaresi Başkanlığı, 3 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ Ek: 5, ss. 1-2.

Ülke bazlı rapor, gelir, vergi ve ticari faaliyet dağılım tablosu ile ÇUŞ grubunu oluşturan bağlı şirketlere ait bilgilerin istendiği iki temel tablodan oluşur.

4. Gizli Emsal ve Vergi Mahremiyeti

Emsal fiyatı oluşturmak için uygun veri setini bulmak her zaman mümkün olmamaktadır. Bu durum özellikle gelişmekte olan ülkelerde kendini göstermekte ve gelişmiş ülkelere göre gelişmekte olan ülkelerde daha büyük bir sorun teşkil etmektedir. Emsaller belirlenirken iç emsalin bulmak her zaman mümkün değildir. Veri tabanlarının oluşturulmamış olması da, uygun emsale ulaşmayı zorlaştırabilir. Bununla birlikte dış emsal seçilirken sağlıklı verilere erişim, doğru analizlerin yapılması ve mükellefin ilgili işlemleriyle karşılaştırmak üzere seçilen emsal örnekleminin kıyaslanacak işlem ve şirketin yapısıyla uyumlu olması emsal seçilirken dikkat edilmesi gereken kriterler arasında yer almaktadır.

Vergi idarelerinin, vergi denetimi ve mükellef beyanlarından elde ettiği bilgiler olması gereken transfer fiyatlandırmasına ulaşmada ve emsal oluşturmada oldukça yararlı olmaktadır. Bu şekilde oluşturulan emsaller “gizli emsal” olarak nitelendirilmektedir.¹⁰⁷ Gizli emsaller, dış emsallere ihtiyaç duyulan bir durumun ortaya çıkması sonucunda önem kazanmaktadır. Ayrıca, gizli emsallere mükelleflerin erişimi sınırlıdır.

Vergi devletin egemenlik hakkına dayanmaktadır. Vergileme ile ilgili işlemlerin büyük bir dikkat ve özenle yürütülmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda bireylerin devlete ve devletinde bireylere karşı sorumlulukları bulunmaktadır.¹⁰⁸ Vergilemenin kanuniliği, mali güce göre ölçülülük çerçevesinde oluşturulması, adaletli ve dengeli olması devletin vergileme ile bireylerin özgürlük alanına girmesinde uyması gereken ilkeler arasındadır. Devletin mükelleflere karşı önemli sorumluluklarından bir tanesi de vergi mahremiyetini sağlamaktır. Bu bağlamda mükellef ile mükellefe ait bilgilere sahip olma yetkisi bulunan görevliler arasında vergileme ilişkisi içinde öğrenilen bilgilerin gizli kalması bu bilgilerden menfaat elde edilmemesi ve üçüncü kişilere ifşa edilmemesi

¹⁰⁷ Yasemin Taşkın, “Transfer Fiyatlandırmasında Gizli Emsalin Açıklanmasının Vergi Mahremiyeti ile İlişkisi”, *İstanbul Üniversitesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, S. 59 (2016), ss. 37-38.

¹⁰⁸ Fatma Taş, *Vergi Mahremiyetini İhlal Suçu ve Değerlendirilmesi*, (Doktora Tezi), Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Ana Bilim Dalı, 2007, ss. 38-39.

gerekmektedir.¹⁰⁹ Vergi idaresi, mükelleften her türlü bilgi ve belgeyi alabilmektedir. Ticari sırların ifşa edilmemesi ve bu sırların korunması için ortaya çıkan vergi mahremiyeti gereğince, emsal olarak alınan kuruma ait veriler diğer mükelleflerle, denetimin tarafı olan mükellef dâhil, paylaşılmamaktadır. Bu durumda, mükellefin, vergi denetimi yapan inceleme elemanın ulaştığı veriler ve değerlendirmeler üzerinde değerlendirme yapabilme imkânı kalmamaktadır. Dolayısıyla mükellefin kendini savunma durumu kısıtlanmakta ve silahların eşitliği ilkesi zedelenmektedir.¹¹⁰

Emsal fiyatın belirlenme süreci, denetimin tarafı olan mükellefe, şeffaf bir şekilde yansıtılmıyorsa bu sürecin öznel ya da nesnel bir şekilde yürütülüp yürütülmediği, güvenilir olup olmadığı, emsal fiyatın belirlenmesi doğru ve en uygun şekilde yapılsa bile süreç şeffaf olmadığından mükellef açısından çeşitli sorunlara neden olacaktır. Oluşacak sorunların temel nedeni mükellefin verilere erişimi ve belirlenen emsal üzerinde değerlendirme yapabilme imkânı kalmamasıdır. Bu nedenle de mükellef ve vergi idaresi arasındaki süreç gizli emsalden dolayı yargı konusu olmaktadır.¹¹¹

OECD ülkelerinde gizli emsal uygulama konusunda standart bir durum olmayıp, kullanışlı, uygun bilgi bulamayan ülkeler gizli emsal uygulamasından yararlı bilgiler edinmekte ve gizli emsalden yararlanmaktadır. Bazı ülkeler gizli emsal uygulamasını OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberinde önerilmediği ve mükellefle vergi idaresi arasındaki karşılıklı ilişkiyi sarstığı için uygulamamaktadır. Birtakım ülkelere gizli emsal uygulamasına kısıtlamalar getirerek uygulamaktadır.¹¹²

Ticari sır, herkes tarafından bilinmeyen ve elde edilemeyen rakipler, üçüncü kişiler ve kamuya açıklandığı takdirde firmanın zarar görme olasılığı yüksek olan, firmaların ekonomik alandaki başarı ve verimliliği için ticari önem yükledikleri her türlü bilgi ve belgedir.¹¹³

¹⁰⁹ A.g.e., s. 41.

¹¹⁰ Olcay Kolotoğlu, "Transfer Fiyatlandırmasında Gizli Emsal", *Vergi Sorunları*, C. 37, S. 309 (2014), ss. 10-13.

¹¹¹ OECD, *Comparability: Invitation to Comment on a Series of Draft Issues Notes*, CTPA: Centre of Tax Policy and Administration, pp. 24-26.

¹¹² a.g.e., pp. 24-26.

¹¹³ Rekabet Kurumu, *Rekabet Terimleri Sözlüğü*, 5.b., (Nisan, 2014), ss. 187-188.

Ticari sırlar firmaların faaliyet alanlarıyla ilgili olduğu için hangi bilgiler ticari sırrı oluşturur sorusunun cevabı her duruma, oluşan şartlara, göre değişiklik göstermektedir.¹¹⁴

OECD'nin BEPS 13. Aksiyon planıyla üç aşamadan oluşan standardize edilmiş bir dokümantasyon sistemi oluşturmuştur. Bu sistem ülkeler arasında bilgi akışının sağlanmasını kolaylaştırmıştır. Özellikle Çok Taraflı Yetkili Otorite Anlaşması (Multilateral Competent Authority Agreement / MCAA) ile bu anlaşmaya imza atanlar arasında, vergi mükelleflerinin finansal ve transfer fiyatlandırmasına ait bilgileri, otomatik olarak paylaşılmakta ve bilgi akışı sağlanmaktadır.

Gerek 13. Aksiyon planının getirdiği dokümantasyon ve bilgi değişim sistemiyle söz konusu bilgiler edinilsin gerekse vergi idareleri birtakım inceleme veya beyanlar sebebiyle bilgi elde etsin, elde edilen bu veriler, gizli emsal olarak kullanabilmektedir. Gizli emsaller özellikle gelişmekte olan pek çok ülke için değerli bilgi kaynağı niteliğindedir.

Bu noktada gizli emsal niteliğindeki verilerle, analizler ve emsal fiyat oluşturulup, bir değerlendirme yapılacağında, vergi idareleri mükellefin kendini savunma hakkını yaralamayacak ve emsal olarak alınan verilerin sahibi, yakınları ya da firmayla ilgili vergi mahremiyetini koruyacak ölçüde davranmalıdır.

Mükellefe ve mükellefle ilgili kimselere ait gizli kalması gereken bilgilerin ifşa edilmesi, bilgiye sahip olma yetkisi olanlarca veya üçüncü kişi yararına kullanılması vergi mahremiyeti suçuna girmektedir. Suç iki fiilden oluşmaktadır. İlki söz konusu bilgileri öğrenme hakkı olmayanlara ifşa iken, ifşanın tek bir kişiye dahi yapılması yeterlidir.¹¹⁵

Vergi mahremiyetinin ihlali suçu, ihmali şekilde de işlenebilmektedir. Sucu oluşturan ikinci fiil, mükellefe ve mükellefle ilgili kimselere ait bilgilerin yarar sağlama sâikiyle kullanılmasıdır. Bu yarar görevi gereği bilgiyi öğrenen kişiye yönelik olabileceği gibi üçüncü kişilere yönelikte olabilir. Söz konusu bilgilerden yarar sağlamak için bilgilerin ifşası şart değildir.

¹¹⁴ WIPO, *What is a Trade Secret*.

¹¹⁵ Buminhan Duman, "Ceza Hukuku Bağlamında Vergi Mahremiyetinin İhlali Suçu ve Atf Problemi", *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C. 65, S 4 (2016), ss. 1588-1589.

Vergi mahremiyetinin ihlalinde önemli olan neticenin, ihlalin, gerçekleşmesidir. Bu neticenin gerçekleşmesi kanunda yazanlarla sınırlı değildir. Vergi mahremiyetinin ihlali serbest hareketli bir suçtur.¹¹⁶

D. TRANSFER FİYATLAMASI ÇALIŞMALARINDA OECD VE ÜLKE ÖRNEKLERİ

Bu başlık altında transfer fiyatlaması konusunda OECD uygulamaları ve birtakım ülke örnekleri açıklanacaktır.

1. OECD Çalışmaları

OECD tarafından 1963 yılında hazırlanan “*Gelir ve Servet Üzerinden Alınan Vergilere İlişkin Model Anlaşma*” sürekli yenilenerek bugüne kadar gelmiştir. Bu anlaşmanın 9. ve 25. maddeleri transfer fiyatlandırması açısından önem teşkil etmektedir. 1979 yılında Transfer Fiyatlandırması ve Çok Uluslu Şirketler Raporu yayınlanmıştır. Fakat bu rapor transfer fiyatlandırmasıyla ilgili çok zengin bir içerik sunmamaktaydı. 1984 yılında bu raporda revizyonlar meydana gelmiştir. 1995 yılında ise 1979 raporu yerine “*Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi*” hazırlanmıştır. Bu rapor yenilenerek günümüze kadar gelen bir dokümandır.

a. Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi

OECD transfer fiyatlandırması rehberi ortaya çıkan sorunları gidermek üzere zaman içinde sürekli çeşitli çalışmalar ve raporlarla güncellenmektedir. Bu gelişime örnek olarak; “23 Ocak 1996’da Gayri Maddi Mal ve Hizmetler Raporu”, “30 Haziran 1997’de Maliyet Katılım Anlaşması Raporu”, “30 Haziran 1999’da Peşin Fiyat Anlaşmaları Raporu”, “22 Haziran 2010’da İşletmelerin Yeniden Yapılandırılmasının Transfer Fiyatlandırılması Açısından Ele Alınması Raporu” gösterilebilir.

Aşağıda OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi genel olarak incelenecektir:

¹¹⁶ a.g.m., s. 1589.

Bölüm I de, emsallere uygunluk ilkesi anlatılmaktadır. OECD Model Vergi Anlaşması madde 9'a atıf yapılmıştır. Bu madde ilişkili şirketler arasındaki işlemler sonucu oluşacak örtülü, gizli, kazancın idare tarafından ilgili işletmenin kazancına ilave edilebileceğinden bahseder. Burada ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin, normal koşullarda nasıl belirlenmesi gerektiği, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler, dolayısıyla emsallerine uygunluk ilkesi ortaya çıkmıştır. İlişkili ve ilişkisiz işlemlerin karşılaştırılabilirlik analizi açısından ele alınması emsallere uygunluk ilkesinin özünü oluşturmaktadır. Emsal fiyat ile anlatılmak istenen normal durum, piyasa koşullarının, karşılaştırılabilir bir ölçüt olarak kabul edilmesini sağlamaktır.¹¹⁷

Bölüm II de, ilişkili işletmeler arasındaki işlemlerin emsallerine uygunluk ilkesine uyum sağlayıp sağlamadığını belirlemek için uygulanan yöntemler ve bu yöntemlerin nasıl seçileceği hakkında bilgi verilmektedir. Bir durum için transfer fiyatlandırması yöntemi seçerken söz konusu duruma en uygun yöntem seçilmelidir. Yöntemlerin pozitif ve negatif yönleri vardır. Bunlar ele alınacak kontrollü işlemin yapısı dikkate alınarak ve emsal olarak alınacak kontrol dışı işlemle kontrollü işlemlerin uyumluluğu, kontrol dışı işlemlere ait verilerin güvenliği ve ulaşılabilirliği ayrıca emsal fiyat yönteminin seçilmesinde dikkate alınması gereken noktalardandır.¹¹⁸ En uygun emsal fiyat yönteminin belirlenmesinde, yapılacak karşılaştırılabilirlik analizleri kilit rol oynamaktadır. Emsal fiyat yöntemlerinden hiç biri altın anahtar niteliğinde değildir, her vaka için uygun olan yöntem farklıdır.

Bölüm III de karşılaştırılabilirlik analiziyle ilgili açıklamalar yapılmaktadır. Karşılaştırılabilirlik analizi temel olarak, kontrollü işlemlerle emsal olarak alınacak kontrol dışı işlemlerin karşılıklı olarak incelenmesini gerektirir. Bu süreç; kontrol dışı işlemlerle ilgili bilgi arama, karşılaştırılabilecek işlemlerin tanımlanması, süreç boyunca metodolojik ve tutarlı bir yaklaşım geliştirme, kontrollü işlemler arasındaki bağlantıları takip ederek belirleme ve değerlendirme, potansiyel emsaller belirleme, transfer fiyatlandırması için en uygun emsal fiyat yöntemini belirleme ve yapılan kontrollü işlemlerin emsallere uygunluk gösterip göstermediğinin tespiti ile ilgilidir.¹¹⁹

¹¹⁷ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi*, çev. Vergi Denetim Kurulu, 2017. s. 35.

¹¹⁸ a.g.e., s. 97.

¹¹⁹ a.g.e., s. 149.

Bölüm IV de, transfer fiyatlandırmasına ilişkin ihtilafların önlenmesi ve çözümlenmesine yönelik idari yaklaşımlar geliştirme üzerinde durulmuştur. Bu bölümde Transfer fiyatlandırması konusunda, mükellefler ve vergi idareleri arasında ortaya çıkan ihtilaflı konulara ilişkin idari usuller üzerinde durulmuş ve transfer fiyatlandırmasına ilişkin vergi uyumu sağlanarak tartışmaları en aza indirmek ve çözüm yöntemleri geliştirmek amaçlanmıştır.

Ayrıca bu bölümde eş zamanlı vergi incelemeleri üzerinde durulmuştur. Eş zamanlı vergi incelemeleri, iki ya da daha çok ülkenin vergi incelemelerinde birlikte çalışmalarını ifade etmekle birlikte, bu durum daha çok vergi cenneti ülkelere karşı kullanılmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasına yönelik net olmayan kurallar, karşılıklı uyumluluk talepleri ve karmaşık belgelendirme yükümlülükleri hem vergi idareleri hem de mükellefler açısından ağır yükler getirebilmektedir. İlgili bölümde söz konusu yükleri azaltmak için güvenli limanlar, bölgeler, kurulması üzerinde durulmakta; fakat bu uygulamanın şirketlerin transfer fiyatlandırması üzerinde olumsuz sonuçlar doğuracağından endişe duyulmaktadır.

Yine bu bölümde eş zamanlı vergi incelemeleri, güvenli limanlar ve peşin fiyat anlaşmaları incelenen konular arasındadır.¹²⁰

Bölüm V, transfer fiyatlandırması ve risk analizlerinin yapılması için, sağlıklı bir dokümantasyon sistemi oluşturmak, mükelleflerden belgelerin alınması sürecinde uygulanacak kuralların geliştirilmesi üzerinde vergi idarelerine rehberlik etmek saikiyle oluşturulmuş önemli bir bölümdür. Bölümde gereken belgelerin listesi, belgelendirme süreci, ceza ve ispat yükümlülüğü ilgili konular açıklanmıştır. Belgelendirme ile ilgili düzenlemelerde ilişkili firmalar arasındaki işlem ve etkileşim sonucu ortaya çıkan gelirlerin vergi beyannamesinde daha net görülmesi ve transfer fiyatlandırması sürecinde gerekli bilgilere ulaşım sağlanmıştır.¹²¹

Bölüm VI da fiziksel veya finansal varlık özelliği ihtiva etmeyen ve ticari faaliyetler sonucunda sahip olunabilip kullanılabilen varlıkların, bu kullanım ve transferlerin karşılaştırılabilir olduğu durumlarda emsallerin ne gibi unsurlar dikkate

¹²⁰ a.g.e., s. 175.

¹²¹ a.g.e., s. 235.

alınarak yapılması gerektiğini açıklığa kavuşturmak amaçlanmıştır. Burada gayri maddi varlık tanımının nasıl yapıldığı önemlidir. Muhasebe veya genel hukuk açısından yapılan gayri maddi varlık tanımlarından ziyade transfer fiyatlandırması açısından gayri maddi varlık tanımının oluşturulması transfer fiyatlandırması konusunda önem taşımaktadır.¹²²

Bölüm VII de, grup içi hizmetlere ait genel değerlendirmeler yapılmaktadır. Grup içi hizmet ihtiyacı grup dışısındaki bağımsız bir işletme tarafından karşılanabileceği gibi bu ihtiyaçlar kurum bünyesinde de üretilebilir. Grup şirketler, hizmetler için gereksiz maliyetlere katlanmak yerine grup içinde bu hizmetleri verimli şekilde karşılayabilirler. ÇUŞ'ler grup üyelerine idari, teknik, mali ve ticari hizmetler gibi pek çok hizmet sağlamaktadır. Bu hizmetlerin sağlanmasından doğan maliyet ana şirket veya grubun bir veya birkaç üyesi tarafından oluşturulan, grup hizmet merkezi veya diğer üyeler tarafından üstlenilmektedir. Bu bölümde grup içi hizmetlerin tanımlanmasının doğru bir biçimde yapılması ve bu faaliyetler sonucu ortaya çıkan maliyetlerin emsallerine uygun şekilde dağıtılması üzerinde durulmuştur.¹²³

Bölüm VIII de, Maliyet Katılım Anlaşmaları (MKA) ile riskleri üstlenen tarafların akde bağlı olarak, eylemsel açıdan da, riskleri üstlenip üstlenmediğiyle ilgili değerlendirmeler ele alınmıştır. MKA, gayri maddi varlık, menkul varlık ve hizmetlerin ortak geliştirilmesine yönelik yapılan bir anlaşmadır. Bu anlaşmalar çerçevesinde ortaklar çeşitli katkılarda bulunur ve riskleri paylaşırlar. Bu anlaşma dahilinde her bir ortağın oluşan toplam katkı içindeki payı, elde edilecek tahmini toplam kazançtan elde edilecek payın oranı ile uyum göstermelidir. OECD'nin bu düzenlemedeki amacı MKA'ya katılan taraflar arasındaki mali ve ticari ilişkinin belirlenmesi, transfer fiyatlandırmasına konu olan anlaşmada fiiliyattaki eylemin belirlenmesi ve ortaya çıkan neticenin emsallerine uygunluk ilkesine uyumunu sağlamaktır. Grup içi hizmetlerde maliyet paylaşımı MKA'ya bağlanmışsa bu durum bir önceki, grup içi hizmetler bölümü yerine bu bölümde incelenir. MKA hizmet maliyetleri ile ilgili olabileceği gibi gayri maddi varlık veya menkul varlık geliştirmeye de ilgili olabilir.¹²⁴

¹²² a.g.e., ss. 255-258.

¹²³ a.g.e., s. 331.

¹²⁴ a.g.e., ss. 357-358.

Bölüm VIV da, işletmenin yeniden yapılandırılması ve bu durumun transfer fiyatlandırılması üzerine etkileri incelenir. Bir ÇUŞ'un yeniden yapılandırılması imalat- dağıtım, lisans ve hizmet anlaşmaları gibi hali hazırda var olan anlaşmaların değişikliği ve bu anlaşmaların sonlanmasıyla ilgili olabilir. Ayrıca, üçüncü kişilerle olan ilişkilerde değişiklik, rasyonalizasyon, uzmanlaşma, küçülme, faaliyetlerin durdurulması işletmenin yeniden yapılandırılmasına neden olabilir veya bu durumlar işletmenin yeniden yapılandırılması sonucunda gerçekleşebilir. Yeniden yapılanma tedarik zinciri, işletme yönetimi, küresel organizasyon yapısında değişiklik, ölçek ekonomisi ve sinerjiden yararlanan faydanın maksimizasyonu teknolojik gelişmelere ayak uydurma gibi nedenlerle de ortaya çıkabilir. Şirketlerin yeniden yapılanmaya gitmelerindeki temel neden karlılığı koruma ve kayıpları önlemektir. Bu durumda değer transferine yol açan yeniden yapılandırma işlemleri belirlenmeli, bu işlemler kesin olarak tanımlanmalı ve işletmenin yeniden yapılandırılması sonucu oluşacak yeni kâr potansiyelinin ilişkili firmalar arasında dağılımı üzerinde durulmalıdır.¹²⁵

b. BEPS

BEPS in kapsamını belirlemek için 2013 yılında etraflı çalışmalar yapılmıştır. Transfer fiyatlandırmasında uluslararası standartları güçlendirmek ve ülkelerin matrah erozyonunu önlemeleri için gerekli önlemler BEPS'de önerilmektedir. BEPS, ülkelerin vergi idareleri arasında oluşan koordinasyon ve şeffaflıktan uzak yapıyı iyileştirmek, ÇUŞ'lerin agresif vergi planlamasına yönelik uygulamalarını engellemek ve uluslararası düzeyde ortaya çıkan % 4 ile % 10 arasındaki kurumlar vergisi kaybının önüne geçmek vb amaçlara oluşturulmuştur.¹²⁶

BEPS, Kâr aktarımı yoluyla vergi tabanının erozyonunu önlemek için G-20 ülkeleri, diğer ülkeler, pek çok iş grubu temsilcisi, çalışan grupları ve sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla OECD bünyesinde yapılan bir dizi çalışmadan oluşmaktadır. Bu çalışmaların 8., 9., 10. ve 13. eylem planları doğrudan transfer fiyatlandırması yoluyla matrahın aşındırılmasına dayanan çalışmalar olmakla birlikte, bu çalışmalar sonucu ortaya çıkan raporlar OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberinin ilgili kısmında revizyonlar veya eklemeler yoluyla kendini göstermiştir.

¹²⁵ a.g.e., ss. 379-380.

¹²⁶ OECD, *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project Explanatory Statement*, Paris: OECD Publishing, p. 4.

1. Eylem planı, dijital ekonominin meydana getirdiği vergisel sorunlara yönelik bir rapordur. Satıcı ve alıcının fiziksel olarak karşı karşıya olduğu klasik ticaretin yerini alıcı ve satıcının fiziksel iletişim halinde olmadığı hatta ürünün bile dijital boyutta olabildiği dijital ticaret almaktadır. Ticari işlemleri izlemenin zorlaştığı, şirketlerin dijital ortamda olduğu ve işyerinin tespit edilemediği dijital ekonomi karşısında vergi sistemleri etkinliğini korumakta zorlanmaktadır. Bu durum vergi sistemlerinde değişiklik ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.

2. Eylem planı, birden fazla ülkede kanuni / iş merkezi olan şirketlerin iki ülkenin vergi anlaşmalarının farklılığından faydalanarak vergiden kaçması durumunu önlemek ve bozulan rekabet, verimlilik, şeffaflık ve adaleti sağlamak için oluşturulmuş eylem planıdır.¹²⁷

3. Eylem planı, kontrol edilen yabancı şirketlerin kâr aktarımı uygulamaları üzerine getirilen bir takım kuralları ilgilendirmektedir. Bu tür kuralların yokluğunda ÇUŞ'ler kâr aktarımı fırsatları elde eder ve bu durumu uzun vadede vergilerini azaltacak ve vergi matrahını erozyona uğratabilecek şekilde kullanırlar. Kontrol edilen şirketlerin kâr aktarımı ile vergi matrahını erozyona uğratabilecek şekilde hareket etmelerini önlemeye yönelik kurallar 1962'de oluşturulduktan sonra pek çok ülke bu kuralları iç mevzuatlarında uygulamaya başlamıştır. Bu eylem planıyla bu kuralların iyileştirilmesi amaçlanmaktadır.¹²⁸

4. Eylem planı, faiz ve diğer mali araçların kullanımı sonucu oluşan vergi matrahı erozyonunun önlenmesi üzerinedir.

5. Eylem planı, zararlı vergi rekabetini önlemek için şeffaflık ve özün önceliğini gerçekleştirmeye yönelik bir çalışmalardan oluşmaktadır.

6. Eylem planı, çifte vergilemeyi önleme anlaşmalarının vergi matrahını erozyona uğratabilecek şekilde kötüye kullanılmasını önleme amacıyla oluşturulmuştur.

7. Eylem planı, daimi iş yeri kavramı tanımının kötüye kullanımını önlemek, günümüz teknolojik şartlarına uyumu ve güncellenmesini sağlamak amacıyla hazırlanmıştır.

¹²⁷ OECD, *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2-2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015, p. 11.

¹²⁸ OECD, *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3-2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015, p. 9.

Bu eylem planında, vergileme hakkının ana ülkede veya kaynak ülkede olup olmaması, gelirin vergilendirilmemesi veya düşük oranda vergilendirilmesi ve dijital ekonomide daimi iş yeri sorunu ele alınmaktadır. Uluslararası ticari işlemlerde vergileme hakkının uluslar arası standartlara göre yapılması önemlidir.¹²⁹

8, 9 ve 10. Eylem planları BEPS'in transfer fiyatlandırmasını ilgilendiren ve OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberinde yer bulan eylem planlarıdır. Aşağıda bu eylem planları sonucunda OECD'nin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde meydana gelen yenilikere değinilecektir:

Transfer fiyatlandırmasının I. bölümü olan emsallerine uygunluk ilkesinin D kısmında, emsallerine uygunluk ilkesinin uygulanmasına ilişkin açıklamalarda revizyona gidilmiştir. Ticari ve finansal ilişkilerin belirlenmesi, niteliği doğru olarak kabul edilmiş işlemin kabulü, zararlar, devlet politikalarının etkileri, gümrük değerlemelerinin kullanımı, konum tasarrufları ve diğer yerel piyasa özellikleri, nitelikli işgücü havuzu mevcudu, ÇUŞ'lerde grup sinerjileri başlıklarında revizyona gidilmiştir.¹³⁰

II. Bölüm'de, maddi varlıklara ait işlemler ve işleme dayalı kâr yöntemlerine eklemeler yapılmıştır.¹³¹

VI. Bölüm'de, gayri maddi varlıklarla ilgili bölümde, gayri maddi varlıkların belirlenmesi, gayri maddi varlıkların sahipliği ve geliştirilmesi, değerinin arttırılması, devamlılığının sağlanması, korunması ve kullanılmasıyla ilgili işlemler, gayri maddi varlıklarla ilgili olaylara emsaline uygunluk ilkesinin uygulanmasına yönelik ek ilaveler ve gayri maddi varlıkların kullanım ve transferini içeren işlemler kısmı revize edilmiştir.¹³²

VII. Bölüm'de, grup içi hizmetlere ilişkin özel değerlendirmeler, temel konular, düşük katma değerli grup içi işlemler ve düşük katma değerli grup içi hizmetler başlıklarında revizyona gidilmiştir.

¹²⁹ OECD, *Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015, pp. 9-11.

¹³⁰ OECD, *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*, Paris: OECD Publishing, 2015, pp. 13-15.

¹³¹ a.g.e., p. 51.

¹³² a.g.e., pp. 63-64.

VIII. Bölüm’de, MKA, MKA kavramı, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması, MKA’larda üye giriş, çıkış ve sonlanma, MKA’ların yapılandırılması ve belgelendirilmesine yönelik öneriler bölümlerinde eklemeler gerçekleştirilmiştir.¹³³

11. Eylem planında, veri toplanması ve değerlendirilmesine ilişkin yöntemlerin oluşturulmasına bağlı olarak vergi matrahının aşındırılmasının dünyadaki vergi gelirleri üzerindeki etkisi üzerinde durulmuştur.

12. Eylem planı, agresif vergi planlamasına karşı idarenin önceden bilgi almasını öngörür. Agresif vergi planlamasıyla ilgili zamanında ve kapsamlı bilgi alamama, vergi idareleri ve politika yapıcıları risk değerlendirmesi, denetim ve hukuki düzenlemelerde esneklikten uzak bir duruma sokmaktadır. Vergi idareleri ve politika yapıcılara sağlıklı bilgi akışı sağlanması durumunda, risk ortaya çıktığı zaman bu riske karşı daha etkili önlemler alınabilir. Bu yüzden bu eylem planında, agresif vergi planlaması üzerine zorunlu beyan getirme üzerine çalışılmıştır.¹³⁴

13. Eylem planıyla, transfer fiyatlandırması dokümantasyon sistemi köklü bir değişime girmiş ve bu konuda uluslararası alanda önemli standartlar yakalanmıştır. Bu değişiklik ana dosya, yerel dosya ve ülke bazlı rapordan oluşan üç aşamalı belgelendirme sistemi olarak bilinmektedir.

14. Eylem planı, uyuşmazlıkların çözüm mekanizmalarının daha etkili çalıştırılmasına yönelik düzenlemelerden oluşmaktadır.

15. Eylem planı, iki veya çok taraflı vergi anlaşmalarının geliştirilmesinde şeffaf, açık ve esnek bir yapı elde etmek üzerinedir. İki taraflı vergi anlaşma sistemleri 1920’li yıllarda Milletler Topluluğunun Model Vergi Anlaşmasına dayanmaktadır. Daha sonra gerçekleşen UN ve OECD Model Vergi Anlaşmaları, Milletler Topluluğu’nun çalışmaları baz alınarak düzenlemiştir. Günümüzde uygulanan vergi anlaşma sistemleri vergi tabanının erozyonuna sebep olabilmektedir. Söz konusu eylem planı bu soruna çözüm bulmak üzere oluşturulmuştur.¹³⁵

¹³³ a.g.e., p. 141, 161.

¹³⁴ OECD, *Mandatory Disclosure Rules, Action 12-2015 Final Report*, OECD Publishing, Paris, 2015, pp. 9-10.

¹³⁵ OECD, *Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties, Action 15 - 2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015, pp. 9-10.

2. Ülke Uygulamaları

Ülkeler transfer fiyatlandırması manipülasyonu ve vergi matrahının erozyonuyla baş etmek için mevzuatlarını açık, kesin, kolay anlaşılabilir bir biçimde ve ölçülülük ilkesine uygun olarak oluşturmalıdır. Ayrıca mevzuatların öngörülmezlik ve keyfilikten uzak bir şekilde oluşturulması gereklidir. Etkin bir denetimin yapılabilmesi için çeşitli kaynaklardan oluşan sağlıklı verilerin toplandığı veri bankaları, risk analiz ve yönetim sistemleri geliştirmelidir. Böylece denetimde maksimum etkinlik elde edilecektir.

Risk analizi ve risk yönetimi vergi denetimlerini riskli olan iş kolları ve mükellefler üzerine yoğunlaştıracaktır. Bu durum maliyet, zaman tasarrufu, kaynak kullanımında etkinlik, denetimlerin doğru alanlara kanalize edilmesi ve denetimde etkinliği sağlayacaktır. Risk analizinde kullanılan sistemler ve oluşturulan kriterler ülkelerin yapılarına göre farklılık göstermelidir. Risk analizinde kullanılan sistemler, vergi idarelerini gerekli nicelik ve nitelikteki verilerin toplanması ve analizlerin gerçekleştirilmesinde destekleyen önemli araçlardan biridir.¹³⁶

Vergi idareleri önem derecelerine göre risk kategorileri oluşturduğunda, bu tablonun en başında; KDV kaçakçılığı, transfer fiyatlandırmasının manipülasyonu, vergi tabanının erozyonu, agresif vergi planlaması, vergiden kaçınma, kayıt dışı ekonomi ile ÇUŞ'lerin vergi oranı düşük olan ülkelerle yaptığı işlemler, gelmektedir.¹³⁷

Transfer fiyatlandırması küresel çapta önemli bir kaygı konusu haline gelmiştir. Bu soruna çözüm getirmek için ülkelerin uluslararası standartlarla paralellik içinde olan kapsamlı bir mevzuat oluşturulması gerekmektedir. Transfer fiyatlandırması konusunda mevzuat kadar, yargı ayağının sağlıklı bir şekilde işlemesi de önemli bir gerekliliktir. Bu çerçevede seçilmiş birtakım ülkelerin transfer fiyatlandırması mevzuatını oluşturma süreçleri incelenecektir. Her ülkenin sosyal, ekonomik, kültürel, siyasi ve idari yapısı birbirinden farklılık göstermektedir. Kendi mevzuatlarını oluşturan ülkeler birbirlerinden değişik düzenlemelere sahip olsa da bu ülke düzenlemeleri çoğu noktada uluslararası kuruluşların çalışmalarıyla paralellik göstermekte veya bu çalışmalara referanslarda bulunmaktadır.

¹³⁶ Feride Bakar, Adnan Gerçek, "Vergi Denetiminde Risk Analizinin Yeri: Bazı Ülke Uygulamaları ve Türkiye için Değerlendirme", *International Journal of Public Finance*, C.1, S.2 (2016), ss. 169-170.

¹³⁷ OECD, *Tax Administration 2017: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies*, Paris: OECD Publishing, p. 55.

Ülke örnekleri olarak, ABD, Japonya, Çin, İtalya ve Hindistan alınmıştır.

a. Amerika Birleşik Devletleri

Transfer fiyatlandırmasında ilk adımları Amerika Birleşik Devletleri (ABD) atmıştır. Bu nedenle ABD mevzuatı uluslararası kurumlara ve diğer ülkelere yol gösterici olmuştur. ABD transfer fiyatlandırması mevzuatının diğer çalışmalara referans olmasından dolayı bu mevzuat genel bölümler kapsamında incelenecektir.

OECD Mali İşler Komitesinin, Transfer Fiyatlandırmasında Uygulanan Muafiyetler Ve Küçük Ve Orta Boyutlu Şirketlerin Düşük Risk Taşıyan İşlemlerine İlişkin Gerçekleştirdiği Ülkeler Arası Analiz Raporunda, ülkelere, uyguladıkları transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin emsallerine uygunluk ilkesine dayandırılıp dayandırılmadığı sorulmuştur. ABD vergi idaresi bu soruya ilişkin olarak, ilgili düzenlemede (26 U.S.C Section 482) emsallerine uygunluk ilkesine açık bir şekilde değinilmediğini belirtmiştir. Bu düzenlemede ağırlıklı olarak, idareye, ilişkili firmalar arasında kâr ve zararın dağıtımına dair verilen yetkiden bahsedilmektedir. Ayrıca Kısım 482'de getirilen geniş bir düzenleme ile emsallerine uygunluk ilkesinin oluşturulduğu ifade edilmiştir.¹³⁸

Bu soruya verilen cevaba referans olarak bir başka düzenleme (Section 482 of the Internal Revenue Code and Treasury Regulation Section 1.482-1(b)(1)) gösterilmiştir. Emsallerine uygunluk ilkesinin mevzuata girdiği tarih ise 1935 olarak cevaplanmıştır.¹³⁹

Bu düzenleme (Section 482) incelendiğinde:¹⁴⁰

- İdareye, gelir ve giderleri ilişkili firmalar arasında, gerçekleştirilen işlemlerin özünü yansıtacak şekilde dağıtma yetkisinin verildiğini görmekteyiz. Ayrıca bu bölümde karşılaştırılabilirlik-işlev analizi, emsallere uygunluk ilkesi, transfer fiyatlandırması yöntemleri ve en uygun yöntemin seçimiyle ilgili bilgiler verilmektedir (1.482-1).

¹³⁸ OECD, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*, Paris: OECD Publishing, p.150.

¹³⁹ a.g.e., p. 150.

¹⁴⁰ Internal Revenue Service Department of Treasury, Section 482.

- Özel durumlarda, vergilenebilir gelirin belirlenmesinde izlenecek yollar ve kontrollü firma ve grupların kendi aralarında emsaline uymayan borç ve avans hareketliliğinden bahsetmektedir (1.482-2).
- Maddi varlıkların transferinde vergilenebilir gelirin belirlenmesi için kullanılacak metotlar, veri ve analizlerle ilgili bilgilerle emsal fiyat aralığı gibi konulara değinilmiştir (1.482-3).
- Gayri maddi varlıkların transferinde vergilenebilir gelirin belirlenmesi için kullanılacak metotlara değinilmiştir (1.482-4).
- Kâr bölüşüm metoduna, dağıtılacak birleşik kârların belirlenmesi, katkı, bakiye-kâr analizleri, tahmini veya fiili ve birleşik kârların bölüşürülmesine ilişkin bilgilere yer verilmiştir (1.482-6).
- Maliyet katılım anlaşmasına ilişkin düzenlemeler yer almaktadır. (1.482-7).
- Grup içi hizmet transferlerinin kontrollü şirketler arasında gerçekleşmesi durumunda, vergilenebilir gelirin belirlenmesinde uygulanacak maliyet paylaşım yöntemlerine yer verilmiştir (1.482-9).

ABD'nin oluşturduğu transfer fiyatlandırması mevzuatı, ÇUŞ'lerin devletin egemenlik hakkına dayanan gelirlerini, vergileri, olumsuz yönde etkilemesini, önlemek için attığı adımlardan oluşmaktadır.¹⁴¹ OECD ve diğer ülkeler yaptıkları çalışmalarda ABD'yi izlemişlerdir.

b. Japonya

Japonya'da transfer fiyatlandırması düzenlemeleri emsallerine uygunluk ilkesine dayanmaktadır. Japonya'da transfer fiyatlamasına ilişkin kanun (Special Taxation Measures Law)'nin 66-4 ve 39-12 maddeleri buna referans olarak gösterilmektedir. Emsallerine uygunluk prensibi mevzuata 1986 yılında girmiştir.¹⁴²

Japonya transfer fiyatlandırması mevzuatı OECD düzenlemelerinden yararlanmaktadır. OECD düzenlemelerine göre Japon transfer fiyatlandırması mevzuatında revizyonlar gerçekleştirilmektedir. OECD'nin 2010 yılındaki transfer

¹⁴¹ Tuncay Kapusuzoğlu, "Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak ABD'de yapılan Yasal Düzenlemeler (I)", *Vergi Dünyası Dergisi*, 1999.

¹⁴² OECD Committee on Fiscal Affairs, a.g.e., p. 92.

fiyatlandırması rehberinden sonra, Japon mevzuatına işleme dayalı net kâr marjı yöntemi, işlemin niteliğine bağlı olarak en uygun metodun seçilmesi gibi kavramlar girmiştir. 2013 değişikliği ile brüt kâr marjının faaliyet giderlerine oranlanması sonucu oluşan Berry oranı ve bu oranın transfer fiyatlandırmasında kullanılacağı yerler ile uygun mali göstergelerin seçimi gibi yenilikler uygulamaya başlanmıştır. 2016 BEPS eylem planı 13 ile birlikte ana rapor, yerel rapor ve ülke bazlı rapor olmak üzere üç aşamalı dokümantasyon düzenlemesi Japon mevzuatında yer almıştır.¹⁴³

Japon mevzuatında gizli emsal uygulanmakta olup, iç emsal, dış emsale tercih edilmektedir. Bunun temel nedeni ülkeler arası Pazar ve gelişmişlik, farklılığından olabildiğince kaçınıp daha sağlıklı emsaller elde etmektir. Japon mevzuatında maliyet katılım anlaşması ve emsal fiyat aralığı uygulaması da bulunmaktadır.¹⁴⁴

2000'lerin başına kadar Japon transfer fiyatlandırması mevzuatı rehber olmaktan uzak ve yetersiz bir mevzuattı, bu durum mükellefler açısından birçok belirsiz nokta ve soru işaretleri oluşturmuştur. Ayrıca gizli emsal kullanımı da mükellefler açısından hoş karşılanmamaktaydı. 2000'lerden sonra ise Japon transfer fiyatlandırması mevzuatında değişiklikler meydana gelmiştir. Bu düzenlemeler sonucundan yetersiz olan mevzuat genişlemiş ve aynı zamanda mükellefler açısından şeffaf ve anlaşılır bir hâle gelmiştir. Böylelikle Japon transfer fiyatlandırması mevzuatı uluslararası standartları yakalamıştır.¹⁴⁵

c. Çin

Çin transfer fiyatlandırması düzenlemeleri emsallerine uygunluk ilkesine dayanmaktadır. Buna referans olarak Gelir Vergisi Kanunu'nun 41. maddesi ile Gelir Vergisi İçin Uygulama Kararları'nın 11. maddesi gösterilmektedir. Emsallere uygunluk ilkesi 2008 yılında Çin mevzuatına girmiştir.¹⁴⁶

Çin ulusal transfer fiyatlandırması mevzuatını oluştururken, OECD transfer fiyatlandırması rehberinden yararlanmaktadır. Çin transfer fiyatlandırmasına ilişkin

¹⁴³ Shiyeki Minami, "Japon", *The Transfer Pricing Law Review-Edition 2*, ed. Steve Edge, Dominic Robertson, London: Law Business Research Ltd, 2018, pp. 151-153.

¹⁴⁴ OECD, *Transfer Pricing Country Profile 2017*, (November, 2017).

¹⁴⁵ Karl Gruendel, Ken Okawara, Mark Compell, "Japon Reforms Transfer Pricing Regime", *International Tax Review*, N. 17 (September, 2004), pp. 27-33.

¹⁴⁶ OECD, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*, p. 50.

değerlendirmelerde gizli emsal kullanılmaktadır. Çin mevzuatında MKA'lara ilişkin düzenlemeler bulunmaktadır. Çin dokümantasyon sisteminde BEPS'in üç aşamalı belgelendirme düzeni ve Çin'in oluşturduğu özel transfer fiyatlandırması beyannamesi bulunmaktadır.¹⁴⁷

Çin transfer fiyatlandırması sistemi çok spesifik bir yapıda, Çin'e özgüdür. Bu sistemin gelişmesine 1980 yılında bölgesel bir pilot programla başlanmıştır. 1979 sonrasında Çin'in ekonomisi dışa açılmaya başlamış ayrıca oluşturulan vergi teşvik sistemiyle doğrudan yabancı yatırım çekmeye başlayan Çin, Shenzen'i özel ekonomik bölge ilan etmiştir. Böylelikle bu bölge transfer fiyatlandırmasına ilişkin pilot bölge olarak seçmiştir.¹⁴⁸

Çin yerli yatırımcı ve yabancı yatırımcıya ayrı gelir vergisi kuralları uygulamakta ve vergi teşviklerini çoğunlukla yabancı yatırımcı üzerine yoğunlaştırmaktaydı. Çin, pilot bölgeden elde edilen tecrübe ile 1991 yılında tüm ülkeyi kapsayan transfer fiyatlandırması kanununu çıkarmıştır. Bu kanun, çıktığında sadece yabancı yatırımcıya uygulanırken, birkaç yıl sonra yerli yatırımcıyı da kapsayacak şekilde genişletilmiştir.¹⁴⁹

Çin, 1990'dan 2007'ye kadar çeşitli periyotlarla transfer fiyatlandırması sisteminde revizyona gitmiştir. 2008 yılında yürürlüğe giren düzenlemede, vergiden kaçınmayı önlemeye yönelik önemli adımlar atılmaya başlanmıştır.

Çin vergiden kaçınma konusunu önemli görmeye başlamış ve dokümantasyonla ilgili oldukça fazla düzenlemeye getirmiştir. Dokümantasyonla ilgili düzenlemeler oldukça artmasına karşı, vergi idaresinin oluşturduğu, transfer fiyatlandırmasının denetim tarafı zayıf kalmıştır. Çin transfer fiyatlandırması düzenlemelerinde sürekli yenilenme ve gelişim göstermiş. Bu yüzden de Çin transfer fiyatlandırması mevzuatı uluslararası düzenlemelerin izlerini taşımakla birlikte oldukça da kendine özgü bir yapıdadır. Çin'in vergiden kaçınma konusuna atfettiği önemle birlikte Çin mevzuatında değişimler başlamıştır. Mevzuattaki bu değişimler Çin'deki ÇUŞ'lerin net operasyon zararı yaşamasına neden olmuştur. Fakat Çin vergi denetim elemanları oluşan kaybın

¹⁴⁷ OECD, *Transfer Pricing Country Profile 2018: China*, (February, 2018).

¹⁴⁸ Michelle Markham, Yixin Liao, "The Development of Transfer Pricing in China", *Australian Tax Forum*, V. 29, N. 4 (2014), pp. 715-719.

¹⁴⁹ a.g.m., pp. 716-719.

transfer fiyatlandırması manipülasyonunun önüne geçilmesinden kaynaklandığını ve bu firmaların hâlâ karlılıklarını koruduğunu fark etmiştir.¹⁵⁰

BEPS eylem planını oluşturmak için G-20 ülkeleri ve diğer ülkeler, iş dünyası, çalışanlar, akademik çevreler ve sivil toplum örgütleri tarafından, OECD'nin desteğiyle, şeffaf ve yoğun bir çalışma yürütülmüştür. Çin bu sürece aktif olarak katılmış ve bu çalışmalarda Çin'in transfer fiyatlandırması çalışmalarında yer bulmuştur. 2013-2015 yılları arasında Çin vergi idaresi 86 BEPS konulu görüşmeye katılmıştır. Çin OECD BEPS projesine 1000'den fazla öneri sunarak BEPS'in oluşumuna katkıda bulunmuştur.¹⁵¹

d. İtalya

İtalya vergi mevzuatı emsallerine uygunluk ilkesine dayanmakta buna referans olarak Birleştirilmiş Vergi Kanunu madde 110 fıkra 7 gösterilmektedir. Emsallerine uygunluk ilkesi İtalyan mevzuatına 1986 yılında girmiştir.¹⁵²

İtalyan transfer fiyatlandırması mevzuatının oluşturulması 1980 yılına kadar dayanmaktadır. İlgili kanunun (Consolidated Tax Code) 79. maddesinin 5. fıkrası kontrollü şirketler arasındaki işlemlerin normal, piyasa, değerine göre değerlendirilmesi gerektiğinden bahsetmektedir. Aynı kanunun 9. maddesinde ise normal değerden bahsedilmiştir. Normal değer ifadesiyle, serbest piyasada bulunan aynı nitelikteki ürüne, işlemin gerçekleştiği yer ve zamanda ödenen ortalama ücret kastedilmektedir.¹⁵³ Normal değer, OECD uygulamasındaki emsal fiyata benzemektedir. Serbest piyasada benzer nitelikteki bir işlemi arama ifadesi ise OECD uygulamasındaki emsallerine uygunluk ilkesiyle benzerlik göstermektedir.¹⁵⁴

1980 yılında çıkarılan 32 numaralı genelge ve 1981 yılında çıkarılan 42 numaralı genelge İtalyan transfer fiyatlandırması sisteminin oluşturulmasında atılan ilk adımlardandır.

¹⁵⁰ Jessica L. Ho, "How to Train a Tootless Dragon: Finding Room for Improvement in China's Transfer Pricing Regulation", *Virginia Journal of International Law*, V. 54, N. 2 (2014), pp. 439-441.

¹⁵¹ Daniel Ho, "Transfer Pricing Reporting: The Way Forward in China", *International Tax Journal*, V. 42, N. 3 (May-June, 2016), pp. 31-41.

¹⁵² OECD, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*, pp. 55-88.

¹⁵³ Maria Eugenia Palombo, Antonio Russo, "Italy", *International Tax Review*, V. 13, N. 9 (February, 2002), pp. 82-83.

¹⁵⁴ Michele Crisci, "Italy", *International Tax Review*, V. 12, N. 1 (2000), p. 89.

1980 ve 1981 yıllarında çıkarılan genelgeler 1979 yılındaki OECD raporunu baz almaktadır. Fakat bu düzenlemelerden sonra İtalyan kanun koyucuları bir süre OECD rehberini örnek almakta ve güncellenen iş modelleri düzenlemelerine mevzuatlarında yer vermekte isteksiz davranmışlardır. İtalyan mevzuatındaki gelişmelere genel olarak baktığımızda:¹⁵⁵

- 20 Ekim 1998’de 1 numaralı genelge ile vergi elemanlarına vergi değerlendirmesi yapabilmeleri için bir takım yetkiler verilmiş ve bu elemanların niteliğinde artışa gidilmesi istenmiştir.
- 26 Şubat 1999’da 53 numaralı genelge ile Maliye Bakanlığı 500 büyük mükellefin, özellikle vergi planlaması uygulayanlar, değerlendirildiği bir pilot program başlatmıştır.
- 10 Mart 2000’de 74 numaralı Kanun Hükmünde Kararname ile yeni vergi ceza mevzuatı yürürlüğe girmiştir.
- 23 Aralık 2000 yılında 388 sayılı yasa ile ÇUŞ’leri belirli periyotlarla izlemeye dayanan yeni bir sistemle sektör çalışmaları ve ÇUŞ’leri izlemek için önemli bir bütçe ayrılmıştır. Ayrıca İtalyan vergi idaresi bilgi toplama amaçlı periyodik anketleri mükelleflere yollamaya başlamıştır.

İtalyan Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 110. maddesinin 7. fıkrası OECD’nin transfer fiyatlandırması rehberinin gözden geçirilmesiyle oluşturulmuş ve BEPS’in 8-10 ve 13. eylem planlarından yararlanılmıştır. Söz konusu mevzuatta fonksiyon-risk analizleri, transfer fiyatlandırması metot seçimleri, ekonomik analiz, benzerlik analizleri ve veri bankalarıyla ilgili düzenlemeleri içeren konularda OECD çalışmaları ile büyük derecede uyum sağlanmıştır.¹⁵⁶

e. Hindistan

Hindistan 29 eyalet ve 7 özerk bölgeden oluşan bir federasyondur. Hindistan’da yönetim; merkezi yönetim ve eyalet yönetimi olmak üzere iki ye ayrılmıştır. Hindistan merkezi hükümeti ve kanunları yanında her eyaletin kendi hükümeti ve kanunları vardır.

¹⁵⁵ Davide Bergami, “Italy Sharpens its Focus on Transfer Pricing”, *International Tax Review*, V. 12, (2001), pp. 30-33.

¹⁵⁶ Euromoney Trading Limited, “Italy: Italian Tax Police, Transfer Pricing and Business Restructuring: Still Hot Topics Meriting Inspection”, *International Tax Review*, (March, 2018).

Transfer fiyatlandırmasına yönelik düzenlemeler ilk olarak 1961 Hindistan Gelir Vergisi Kanunu'na eklenmiş hükümlere dayanmakta olup transfer fiyatlandırması hakkında tüm mevzuatın tek bir çatı altında toplandığı bir kanun bulunmamaktadır. Hindistan ekonomisinin liberalleşme seviyesinde artış meydana geldikçe, daha kapsamlı bir transfer fiyatlandırması mevzuatına ihtiyaç duyulmuştur.¹⁵⁷

Hindistan transfer fiyatlandırması mevzuatı emsallerine uygunluk ilkesine dayanmaktadır. Hindistan transfer fiyatlandırması mevzuatında doğrudan emsallere uygunluk ilkesine atıf yapılmamakla birlikte, emsal fiyatın belirlenmesinde, emsallere uygunluk ilkesinin temel alındığından bahsedilmiştir. 1961 yılında oluşturulan Hindistan Gelir Vergisi Kanunu'nun 92'den 92F'e kadar olan kısmı ve 1962 Gelir Vergisi Yönetmeliği'nin 10A'dan 10E'ye kadar olan kısımları buna referans olarak gösterilmiştir.¹⁵⁸

Hindistan, OECD ülke raporunda, OECD transfer fiyatlandırması rehberinin transfer fiyatlandırması çalışmalarının yürütülmesinde oldukça yararlı bir kaynak olduğunu ifade etmiştir. Yine OECD ülke raporunda Hindistan, OECD transfer fiyatlandırması rehberini doğrudan uygulamadığını, bu konuda kendi mevzuatı ve rehberlerini oluşturulduğunu ve OECD ve UN transfer fiyatlandırması rehberlerinin yardımcı kaynak olarak kullanıldığını belirtmiştir.¹⁵⁹

Hindistan transfer fiyatlandırması mevzuatında gizli emsal kullanılmadığı, maliyet katılım anlaşmasının yer almadığı da önemli noktalardandır.

1961 yılında Hindistan Gelir Vergisi Kanunu'na eklenen hükümler direk olarak transfer fiyatlandırmasından bahsetmemekle birlikte, off-shore para hareketliliğini kesmek için ilişkili firmalar arasındaki fahiş fiyatlamayı önlemeyi hedeflemektedir.¹⁶⁰

Aynı kanunun 40(A)(2) kısmı vergi denetim elemanlarının gücünü arttırmakta ve ilişkili firmalar arasındaki transfere konu olan işlemlerin emsallere uygunluğu

¹⁵⁷ Mukesh Butani, "India", *International Law Review*, N. 2 (2011).

¹⁵⁸ OECD, *Transfer Pricing Country Profile 2018: India*, (February, 2018).

¹⁵⁸ a.g.e.

¹⁵⁹ Robert Feinschreiber, Margaret Kent, "Transfer Pricing in India", *Corporate Business Taxation*, V. 9, N. 3 (December, 2007), p. 9.

¹⁶⁰ Martin Przysuski, Pallavi Poul, Hendrik Swaneveld and Charles Osoro, "Transfer Pricing in India", *Corporate Business Taxation Monthly*, V. 6, N. 11 (August, 2005), p. 21.

üzerinde durmaktadır. Kısım 92 firmaların sınır dışındaki ilişkili, , firmalarla yaptığı işlem sonucu oluşan kârın belirlenmesi üzerine getirilmiş bir düzenlemedir.¹⁶¹

Hindistan detaylı bir transfer fiyatlandırması mevzuatına 2001 yılında yapmış olduğu düzenlemelerle sahip olmuştur. Gelir Vergisi Kanunu'nun 92'den 92F'e kadar olan kısmını kapsayan bu düzenlemeler çoğunlukla OECD tabanlıdır. Hindistan transfer fiyatlandırması mevzuatı diğer ülkelere göre kısmen genç bir mevzuattır. Oluşturulan bu mevzuat, ÇUŞ'lerin ilişkili firmalarla yaptığı sınır ötesi işlemlerde emsallerine uygunluk ilkesine uyulmasını amaçlayan bir mevzuattır.¹⁶²

Oluşturulan yeni mevzuat uluslararası normlar, transfer fiyatlandırmasında kullanılacak yöntemler, uygulanacak dokümantasyon kuralları ve cezalar gibi konulardan oluşmaktadır.¹⁶³

2002 yılında Hindistan merkezi hükümeti transfer fiyatlandırmasında rehberlik sağlaması amacıyla uzman bir grup oluşturmuştur. 2002 yılında bu grubun tavsiyeleri üzerine mevzuatta pek çok değişim gerçekleşmiştir. 2001 yılında Hindistan transfer fiyatlandırması, büyük ölçüde OECD tabanlı olmasına rağmen Hint mevzuatının ağır ve oldukça karmaşık bir yapıda olmasından dolayı transfer fiyatlandırmasının uygulamasında sorunlarla karşılaşmıştır.¹⁶⁴

Hindistan vergi idaresi, zarar eden veya sektördeki diğer firmalara göre düşük kâr elde eden firmalara, transfer fiyatlandırması manipülasyonu yaptıkları şüphesiyle sert tavırla yaklaşmakta ve dikkatini bu firmalara yöneltmektedir. Hindistan'da transfer fiyatlandırmasıyla ilgili denetimlere ait davalar her geçen gün sayıca artmaktadır. Bu durum transfer fiyatlandırmasına ilişkin maliyetleri arttırıp, yararı düşürmekte ve maliyet-yarar değişimini olumsuz yönde etkilemektedir. Davaların ortalama 6-7 sene sürmesi de maliyet yarar değişimini negatif yönde etkilemektedir.¹⁶⁵

2012 yılında uygulanan mali yasayla birlikte gönüllülüğe dayanan PFA düzenlemesi yürürlüğe girmiştir. Temmuz 2014'de ise PFA'nın, ÇUŞ'lerin geçmişteki

¹⁶¹ Devang Budhadev, R. Vivek Dharma Sankaran, Samir Gandhi, "Recent Judicial Transfer Pricing Rulings in India", *Corporate Business Taxation Monthly*, V. 10, N. 6 (March, 2005), p. 25.

¹⁶² a.g.m., p. 25.

¹⁶³ Kapil Marwaha, "India", *International Tax Review*, N. 10 (2002), p. 76.

¹⁶⁴ Martin Przysuski, a.g.m., pp. 21.

¹⁶⁵ Euromoney Institutional Investor PLC, "India's Transfer Pricing Regime Takes Steps Towards Global Best Practice", *International Tax Review London*.

işlemlerine uygulanmasını, geriye yürümesini, içeren düzenleme (Advance Price Agreements Roll-Back Provisions) yürürlüğe girmiştir. 2015 yılında maliye bakanlığının oluşturduğu taslak sonucunda, emsal fiyatı bulmak için uygulanan aritmetik ortalama ve belirli oranda tolerasyon bandı uygulanması yerine emsal fiyat aralığı oluşturmaya yönelik bir düzenleme (Interquartile Range) yürürlüğe girmiştir.¹⁶⁶

E. TRANSFER FİYATLAMASI VE ETİK

Transfer fiyatlamasının sosyal değer olarak etik ile bağlantısı açıklanacaktır.

1. Etik Kavramı

Günlük yaşantıda kullanılan yargılar ile ahlaki yargılar arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bir yargının ahlaki olup olmadığını nasıl anlarız? Birinde olup da diğerinde olmayan şey nedir? Feldman'a göre bu farkı "değerler" oluşturur. Bir yargıyı ahlâki yapan şey o yargının taşıdığı değerlerdir.¹⁶⁷

Etik, ahlâkın felsefi bir bakış açısıyla tartışılmasıdır. Zaman içerisinde filozoflar etik görüşlerini anlatırken bunu etik ve erdemli kişi üzerinden yapmışlardır. Etik kişi, etik değerlere sahip olan kişidir.¹⁶⁸ Şirketler etik değerler taşıyabilir mi? Şirketler bir karar alırken, şirket ile kararlar arasındaki ilişki nasıl kurulur? Karar alma sürecinin ardındaki neden salt kâr güdüsü müdür bu ilişkide etik değerler ne kadar önem taşır?

"Ahlak kişisel veya toplumsal değerler üzerine yoğunlaşırken, felsefi etik evrensel değer ve doğrular açısından eylemlerimizi değerlendirmeye çalışır. Etik herkes için, her yerde ve her zamanda geçerli olabilecek bir bakış açısı geliştirmeye çalışır".¹⁶⁹

Etiğin kişi ve kişinin yaptığı eylemler arasındaki illiyet bağına, bu ilişkinin altındaki nedenlere ve güdülere, ulaşmaya çalıştığını belirtmiştik. Etik bize tüm değerlerin üzerinde evrensel bir ortak payda sunar. Eğer yargılar, değerler ve eylemler etik temellere dayanmıyorsa, eylemler sosyal adaleti zedeleyecektir.¹⁷⁰

¹⁶⁶ a.g.m.

¹⁶⁷ Metin Aydın, "Etik Nedir?", *Journal of Faculty of Theology*, C. 18, S. 34 (2016), ss. 172-173.

¹⁶⁸ Ogün Ürek, "Kant'ta Etik Değerler Olarak Özgürlük ve Saygı", *Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 8, S. 13 (2007), s. 195.

¹⁶⁹ Ferah Güçlü Yılmaz, "Güçlü Bir Hukuk Devleti İçin Etik, Demokratik, Laik Eğitim Sistemi ve Eğitim Hukuku", *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, C. 30, S. 129 (2017), ss. 359-360.

¹⁷⁰ a.g.m.,s. 360.

Ahlâk neyin doğru neyin yanlış olduğuna dayanan bireysel, içsel, bir olaydır. Etik ise bir toplumu, bir grubu veya bir iş kolunu ilgilendiren toplumsal ve dışa dönük bir olaydır. Bu yüzden etik olan bir şey ahlaki veya ahlaki olan bir şey etik olmayabilir.

2. Transfer Fiyatlaması ve Etik İlişkisi

Konumuz olan transfer fiyatlandırması ve ÇUŞ'ler açısından etik kavramı incelendiğinde etiğin, ÇUŞ'ler ve ÇUŞ'lerin eylemleri arasındaki illiyet bağına araştırdığımızı görmekteyiz. Etik, ilişkileri, meslek etiği, vergi etiği ve ahlak etiği gibi boyutlarıyla irdeler. Eğer ÇUŞ'ler aldıkları kararlarda salt kâr güdüsüyle hareket eder, transfer fiyatlandırmasını manipüle eder ve ülkelerin vergi tabanlarını olumsuz etkilerse alınan kararlar toplumu sosyal adalet, gelir dağılımı, kaynak kullanımı ve kaynak dağılımı açısından negatif etkileyebilir. Konuya transfer fiyatlandırmasının dışından baktığımızda ÇUŞ'lerin eylemleriyle toplumsal sağlık, çevre kirliliği, piyasa başarısızlıkları ve pek çok açıdan hayıtımızı etkilediğini görebiliriz. Şirketlerin etik hassasiyetleri birbirlerinden farklılık göstermektedir. Devletler oluşturdukları kanunlarla şirketlerin olumsuz eylemlerini engellemek istemektedir. Bu düzenlemeler bir konu hakkında asgari kural ve ölçütleri oluşturmaktadır. Ahlaki etik ise bu kuralların çok üstündeki evrensel bir paydadır. Şirketler alınan kararları ve eylemleri etik bir bakış açısıyla değerlendirebilir mi?

Transfer fiyatlandırması kararı alınırken, ahlaki ve etik değerlerinde bu süreçte içinde olması gereklidir. Ayrıca transfer fiyatlandırması konusundaki etik değerler açık bir şekilde belli olmalı ve firmalar salt kâr amacıyla hareket etmemelidirler. İş etiği, vergi etiği ve ahlak etiği birbirinden farklı mefhumlardır. Her topluluk, grup ve mesleğin kendine ait etik sistemi vardır. Genel yargılar ve ilkeler etik sistemlerinin özünü oluşturmaktadır. Bir ÇUŞ'in uyguladığı transfer fiyatlandırması stratejisi yasalara ve vergi etiğine uygun fakat ahlaki etiğe uygun olmayabilir. Bu noktada vergi etiğinin ahlak etiğiyle uyum içinde olması gereklidir. Transfer fiyatlandırması kararını alan bir şirket yöneticisi veya merkezi yönetim, yapılan işlemin

vergi etiğine uyup uymadığını dikkate aldığından daha fazla ahlaki etiğe uygun olup olmadığını düşünmelidir.¹⁷¹

ÇUŞ'lerin transfer fiyatlandırması kararlarının vergi etiğine ve ahlaki etiğe uymayışı, yatırımın gittiği ev sahibi ülkelerin güveninin ve iyi niyetinin suistimal edilmesine neden olabilir. Bu durum çoğu zaman yatırımın gittiği ülkenin ucuz iş gücünden yararlanılmasına neden olmaktadır. Transfer fiyatlandırmasında etik dışı davranışlar ülkelerin vergi gelirlerini, kamu hizmetlerini ve toplumu oluşturan bireyleri negatif etkilemektedir. Transfer fiyatlandırmasında etik dışı uygulamalar sadece yatırımın gittiği ülkeye değil aynı zamanda transfer fiyatlandırmasını manipüle eden ÇUŞ'lere de zarar vermektedir. Transfer fiyatlandırmasında vergi etiğinin dışına çıkılması sonucu kesilen ağır cezalar ve şirket hisselerindeki negatif yönlü hareketlilikler şirketlerde önemli finansal hasarlara neden olabilir.¹⁷²

ÇUŞ'lerin sınır ötesindeki ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde, transfer fiyatlandırmasının kötüye kullanılması suretiyle ortaya çıkan etik dışı işlemler bağımsız birimlerin yöneticileri tarafından yapılabileceği gibi bu tarzdaki işlemler merkezi şirket yönetiminin birim yöneticilerine baskı yapması sonucunda da oluşabilmektedir.¹⁷³

Transfer fiyatlandırmasının vergi kaçırma veya vergiden kaçınma sınırları içinde olup olmadığı etik açısından önemlidir. Vergi kaçırma ve vergiden kaçınma arasındaki sınır bazen çok ince olabilmektedir.

Vergi kaçakçılığı yasadışı yollarla ve kasıtlı olarak vergi yükünü düşürme üzerine kanuna karşı yapılan hile niteliğindedir. Bu durum toplumdaki adaletsizlik anlayışının artmasına neden olur. Vergi kaçakçılığı suçunda, vergi kaçakçılığına neden olacak eylem sonucunda ortaya çıkacak netice önceden öngörülmekte ve istenmektedir. Vergi kaçakçılığının manevi unsurunu "kasıt" oluşturur.¹⁷⁴

Vergiden kaçınma ise kanun dışına çıkmadan, kanundaki boşlukları, kullanarak vergi konusunu oluşturan, vergiyi doğuran olayla etkileşime geçilmemesidir. Bu durum

¹⁷¹ Don R. Hansen, Rick L. Crosser, Doug Lauffer "Moral Ethics v. Tax Ethics The Case of Transfer Pricing Among Multinational Corporation", *Journal of Business Ethics*, V. 11, N. 9 (1992), pp. 684-685.

¹⁷² Messaoud Mehafdi, "The Ethic of International Transfer Pricing", *Journal of Business Ethics*, V. 28, N. 4 (2000), pp. 374-378.

¹⁷³ a.g.m., pp. 375-378.

¹⁷⁴ M. Emin Şahiner, "Vergi Kaçakçılığı Suçunda Kast Unsuru", *Mali Kılavuz*, C. 13, S. 54 (2011), ss. 85-87.

suç oluşturmadığı için cezayı da gerektirmez. Vergiden kaçınmada kanun dışına çıkılmadığından vergiden kaçınmaya yönelik eylemler vergi etiğine uyar. Fakat yasal olan bir uygulamanın da olumsuz etkileri olabilir. ÇUŞ'lerin vergi planlamaları ve vergi minimizasyonu çabaları vergi etiğine uyabilir. Bu durum bir takım negatif dışsallıklara neden olacaktır. Bu yüzden de söz konusu durum ahlaki etiğe uymamaktadır.

ÇUŞ'lerin vergi etiğine ve ahlaki etiğe duyarlılığı birbirlerinden farklıdır. Uygulanan transfer fiyatlandırması stratejilerinde etiği önemseyen, sıkı bir etik duruş gösteren firmalar transferlerin fiyatlandırmasında işlemin ekonomik özünü doğru yansıtır. Gevşek bir etik duruş gösteren firmalar ise transfer fiyatlandırmasında ekonomik özden dolayısıyla emsallere uygunluk ilkesinden uzaklaşmaktadır.¹⁷⁵

Transfer fiyatlandırmasında vergi etiğinin oluşturulması yönünde atılan adımlar arasında OECD, diğer uluslararası kuruluşlar, ülkelerin oluşturduğu rehber ve düzenlemeler yer almaktadır. Transfer fiyatlandırması düzenlemesinin tarihsel gelişimi boyunca pek çok ülke ve kuruluş vergi etiğinin oluşturulmasında destek olmuştur. Bu çalışmalar sonucunda ortak birtakım ilkeler ortaya çıkmış ve vergisel etik oluşmuştur. Fakat transfer fiyatlandırmasında ahlaki etiğin oluşturulması, vergisel etiğin oluşturulmasından daha zordur.

F. TRANSFER FİYATLAMASI UYGULAMASINDA TESPİT EDİLEN SORUNLAR, ÇÖZÜM ÖNERİLERİ VE ÖZEL DURUMLAR

OECD uzun yıllar boyunca yürüttüğü çalışmalar sonucunda yol gösterici bir takım rehberler düzenlemiştir: Transfer Fiyatlaması Rehberi, Vergi İdareleri ve Çok Uluslu Şirketler İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi, Kâr Aktarımı ve Vergi Matrahı Aşındırması Eylem Planları bu rehberlerden bazılarıdır. Vergi idarelerince yapılacak transfer fiyatlandırması düzenlemeleri ve mükelleflerin transfer fiyatlandırması mevzuatını anlaması birden oluşabilecek bir şey değildir. Vergi idaresi ve mükellefin sorunlar yaşamaması için altyapı, açık bir şekilde ve adım adım oluşturulmalıdır.

Transfer fiyatlandırması mevzuatının genel, açık, sade ve şeffaf bir yapıda olması transfer fiyatlandırmasına ilişkin yasal düzenleme ve uygulamaların mükellef tarafından anlaşılması için bir gerekliliktir. Vergi idaresi tarafından transfer

¹⁷⁵ Levent Yahya Eser, Nagehan Birinci, "Transfer Fiyatlandırması Etik Midir?", *TISK Akademi*, C. 9, S. 17 (2014), ss. 213-217.

fiyatlandırması için uzmanlaşmış birimlerin oluşturulması ve mükelleflerin transfer fiyatlandırması konusunda eğitilmesi transfer fiyatlandırmasının sağlıklı bir şekilde anlaşılması ve uygulanması için atılması gereken önemli adımlar arasındadır.¹⁷⁶ Ayrıca transfer fiyatlandırması mevzuatında ilişkili kişi kavramının sınırları çizilirken dikkatli olunmalı, kavramın sınırları geniş ve muğlak tutulmamalıdır.

Transfer fiyatlandırmasında, ilişkili işlemler ile aynı nitelikteki bağımsız işlemlerin emsallerine uygunluk ilkesi çerçevesinde analiz edilebilmesini sağlayacak nitelikteki emsalin bulunabilmesi her zaman kolay olmamaktadır. Sağlıklı emsallerin oluşturulması ve çeşitlendirilmesi için veriler ulusal veri bankaları oluşturmak amacıyla toplanmalı ve çeşitli kriterle göre sınıflandırılmalıdır. Veri bankaları emsal kalitesini niceliksel ve niteliksel olarak yükseltecektir.¹⁷⁷

Veri tabanlarının oluşturulmasıyla emsallere ilişkin tüm sorunlar ortadan kalkmamaktadır. Veri tabanlarında kullanılan verilerin güvenilirliği ve veri tabanları içinde oluşan sorunların giderilmesi gerekmektedir. Her emsal araştırması kendine özgü nitelikler taşımaktadır. Ülkenin kendi veri tabanları yeterliyse ulusal veri tabanları kullanılmalı, değilse o ülke ekonomisiyle paralel gelişme gösteren ülkelerin veri tabanlarının kullanılması, yapılacak olan analizlerin ve oluşturulacak emsal aralığının daha sağlıklı olmasını sağlar.¹⁷⁸

Günümüzde bazı ülkeler şirketlere bir takım verilerini elektronik ortamda paylaşma zorunluluğu getirmektedir. Bu ülkelerde, söz konusu veriler, emsal oluşturulurken kaynak niteliği gösterebilmektedir. Fakat her ülkede bu tür yasal düzenlemeler yoktur. Ulusal veya uluslararası veri tabanlarından elde edilen veriler, vergi idarelerinin denetimlerden, şirketlerin kamuya açık beyanlarından veya transfer fiyatlandırması belgeleri, raporları ve peşin fiyat sözleşmeleri gibi beyanlardan elde edilmektedir.¹⁷⁹

¹⁷⁶ Muhittin Doğruyol, *Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Kapsamında Transfer Fiyatlandırması*, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği, 2008, ss. 103-108.

¹⁷⁷ a.g.e., ss. 103-108.

¹⁷⁸ TÜSİAD, *Transfer Fiyatlandırması Çalıştay Değerlendirme Raporu*, Tüsiad Vergi Çalışma Grubu Toplantıları Serisi-VI, 22 Aralık 2016, İstanbul: 2017, ss. 25-27,

¹⁷⁹ Adnan Ertürk, Muhittin Esen, "Audit Methods and Use of Databases in Transfer Pricing", *Transfer Pricing: In International Discussion*, ed. Funda Başaran Yavaşlar, İstanbul: Marmara University, 2003, pp. 195-196.

Avrupa’da en yaygın kullanılan veri tabanı Amedeus olmakla birlikte Oriana, Bankscope, Edgarstat, Standard&Poor’s Compustat, Thomson Reuters, Royalty Range, Bureau Van Dijk’s Orbis, gibi veri tabanları aranılan şirket, banka, banka dışı finansal kuruluşların verilerini çeşitli kriterlere göre sınıflandırarak kullanıcıları ile paylaşmaktadır.¹⁸⁰

Veri tabanları, verileri oluştururken bağımsız firmalar arasındaki işlemleri dikkate almalıdır. Transfer fiyatlandırması analizlerinin doğru sonuçlar vermesi için denetime taraf olan firma ve söz konusu işlemle uyumlu veriler bulunmalıdır. Emsal oluşturulurken uluslararası veri bankaları kullanılacaksa benzer nitelikte olan ülkelerdeki firmalara ait verilerin seçilmesi, veri uyumluluğunu sağlamak ve sağlıklı emsaller oluşturmak için önemlidir.

Sağlıklı dış emsallere ulaşmak için ulusal veri tabanları oluşturmak, uluslararası veri tabanlarından yararlanmak, veri tabanlarını zenginleştirmek gerekmektedir. Emsal alınacak işlem/firma ile denetlenen firmanın, buldukları ülkelerin ekonomik yapıları, gelişmişlik durumları, üretim ve tedarik yapıları, finansal durumları, kârlılıkları gibi faktörler de dikkatle incelenmelidir.

Emsal oluşturma sürecinde, fonksiyon-risk analizi ve karşılaştırma analizleri yapılmalıdır. Emsalin az olsa dahi sağlıklı olması önemlidir. Emsal belirlenirken mükellefi tek bir noktaya zorlamamak, belirli bir emsal aralığı oluşturmak ekonomik gerçekleri yansıtmak için daha faydalıdır. Emsal aralığının oluşturulması ekonomik gerçeklere uygun esnek bir yapının oluşturulması açısından önemlidir. Fakat emsal aralığı çok geniş tutulmamalıdır. Standart sapmanın fazla olduğu aralıklar sağlıklı sonuçlar vermemektedir.

Emsal fiyatın belirlenmesinde standart bir matematiksel metodun belirlenmesi, denetim elemanları tarafından oluşturulan farklı uygulamaların önüne geçinilmesini sağlayıp, değerlendirmelere bir standardizasyon getirecek ve daha objektif sonuçların ortaya çıkmasını sağlayacaktır.¹⁸¹

Denetim elemanlarının bulunduğu dış emsallerin, vergi mahremiyeti ve rekabet avantajını koruma amaçlı, mükellef ile paylaşmaması mükelleflerin kendilerini

¹⁸⁰ a.g.m., p. 197.

¹⁸¹ a.g.m., p. 194.

savunamamalarına neden olmaktadır. Dış emsal bilgilerine yargıda ulaşılması, süreci uzatmaktadır. Oysa dış emsallerinin vergi mahremiyetini koruyacak şekilde mükellefle paylaşılması ve mükellefle denetim elemanının bu süreçte daha fazla iletişim içerisinde olmaları, bu sürecin taraflar açısından daha etkili geçmesini sağlayacaktır.¹⁸²

Vergi idaresi ve yargının transfer fiyatlandırmasıyla ilgilenen özel birimler oluşturması transfer fiyatlandırması uygulamalarının daha etkili bir şekilde yürütülmesini sağlayacaktır.

¹⁸² TÜSİAD, a.g.e., ss. 10-13.

II. ÖRTÜLÜ KAZANÇ

Bu bölümde örtülü kazanç kavramı, örtülü kazancın hukuki niteliği, örtülü kazancın uygulanma nedenleri, örtülü kazanç ve transfer fiyatlandırması ilişkisi, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım şekilleri, örtülü kazancın belgelendirilmesi, düzeltme işlemleri ve ceza uygulaması ile Danıştay kararlarından örnekler incelenecektir.

A. ÖRTÜLÜ KAZANÇ KAVRAMI

Bir şirket bünyesinde oluşan öz kaynak artışı, dağıtmak istediğinde bunu kâr dağıtım yoluyla, hukuk kuralları çerçevesinde gerçekleştirmek zorundadır. Kâr, dağıtılmadan önce birtakım vergi kesintilerine maruz kalacaktır. Bu kesintilerden kaçınmak isteyen şirketler, kazancı şirketten usul dışı çıkarmak istemektedir. Dağıtılacak olan kazanç kurumlar vergisi matrahı dışında bırakılacak ve vergi kesintilerine konu olmadan şirket dışına çıkartılacaktır.¹⁸³ Olması gerekenin dışında şirket dışına çıkarılan kazanç, dağıtılacak olan kâr, gerek kurumlar vergisi gerekse kâr dağıtımını sırasında oluşacak stopajdan etkilenmemiş olur.

1 Ocak 2006 yılında yürürlüğe giren 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (KVK) 13. maddesinde; Şirketlerin ilişkili kişileriyle gerçekleştirdikleri işlemlerde, emsallerine uygunluk ilkesine aykırılık söz konusuysa, bu yolla oluşan kazancın tamamen veya kısmen transfer fiyatlaması yoluyla örtülü kazanç olarak dağıtılmış sayılacağı belirtilmektedir.¹⁸⁴

Örtülü kazanç açısından ilişkisi kişi kavramı oldukça önemlidir. Kanunda belirtilen ilişkili kişi kavramı ne çok dar ne de çok geniş tutulmalıdır. Söz konusu kanunda ilişkili kişi kavramı aşağıdaki gibidir.

“İlişkili kişi, kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilişkili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile denetim, idare veya sermaye bakımından dolaylı veya dolaysız 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 dâhil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır”.

¹⁸³ Doğan Şenyüz, Mehmet Yüce, Adnan Gerçek, *Türk Vergi Sistemi*, 11. b., Bursa: Ekin Kitapevi, 2014, s. 162.

¹⁸⁴ Kurumlar Vergisi Kanunu (5520 S.K.), 21.06.2006 Tarih 26205 Sayılı *Resmi Gazete*.

09.08.2018 yılındaki 700 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin 173. maddesiyle, Cumhurbaşkanınca ilan edilen ülke veya bölgelerdeki tüm kişilerle yapılan işlemler ilişkili kişiyle yapılmış işlem kabul edilecektir. Bu ön kabulün arkasındaki sebep, düşük veya hiç vergilendirme yapmayan ülkelerle olan işlemlerin potansiyel kâr aktarımı ile vergi erozyonuna yönelik risk taşımasıdır. Bu ülke ve bölgeler zararlı vergi rekabeti doğurmaktadır. Bu durumsa şirketler açısından, vergi minimizasyonu ve kâr maksimizasyonu fırsatları taşımaktadır. Cumhurbaşkanınca belirlenecek bu ülke ve bölgelerin ilanında bir takım kıstaslar göz önüne alınmaktadır. Türk vergi sisteminin oluşturduğu vergi kapasitesi ile söz konusu ülke ve bölgelerin vergi kapasitelerinin ve vergileme imkânlarının karşılaştırması, bu kıstaslardan bir tanesidir. Burada efektif vergi oranlarının karşılaştırılması oldukça önemlidir. İlgili ülke ve bölgelerin bilgi değişimi konusundaki tutumları da bu kıstaslardan birini oluşturmaktadır. Ülkelerin bilgi değişimi konusunda açık ve şeffaf olması ile ikili kambiyo sistemleri kullanmamaları gibi unsurlar OECD tarafından özellikle vergi cenneti ülkelerden istenmektedir.

Aynı kanuna göre, bir kurumun diğer kurumlar üzerinde en az % 10 oranında oy hakkı ve kâr payı varsa bu durumda ilgili kurumlar ilişkili kişi olarak değerlendirilecektir.

Örtülü kazanç kavramında altı çizilmesi gereken noktalar arasında, ilişkili kişiler arasındaki işlemler, bu işlemlerin emsallerine uygunluk ilkesini ihlal etmesi ve hazine zararının oluşturması yer almaktadır.

06.06.2008 tarihli 5766 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, değişiklik yapan kanunlar arasında yer almaktadır. Bu kanun 21. maddesi 5520 sayılı KVK'da değişikliğe neden olmuş ve 5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinin 7. fıkrası oluşmuştur.

KVK madde 13 fıkra 7'de "Tam mükellef kurumlar ile yabancı kurumların, Türkiye'deki işyeri veya daimi temsilcilerinin aralarında, ilişkili kişi kapsamında gerçekleştirdikleri yurt içindeki işlemler nedeniyle kazancın örtülü olarak dağıtıldığı kabulü Hazine zararının doğması şartına bağlıdır" ifadesi yer almaktadır.

Bu değişikliklerle, Türkiye'de gerçekleşen işlemlerde örtülü kazanç dağıtımının oluştuğunun kabul edilebilmesi için hazine zararının oluşması şartı getirilmiştir. Hazine

zararı ile anlatılmak istenen, kurum ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerde emsallerine uygunluk ilkesine aykırı hareket edilmesi sonucunda ortaya çıkan fiyatlamaların, piyasa fiyatından saptırılmış olması ile ortaya çıkan vergi kaybıdır. Bunun sonucunda söz konusu kurum ve ilişkili kişilerin tahakkuk eden vergilerinde negatif değişiklikler veya geç tahakkuklar oluşur.¹⁸⁵ Tahakkuk eden vergiler üzerindeki negatif etkiler ve geç tahakkuklar hazine zararının doğmasına neden olur.

Hazine zararı kuralının ortaya çıkışının ardında, çok sayıda örtülü kazanç dağıtılması sebebiyle davanın hazine zararı oluşmaması nedeniyle yüksek yargıdan dönmesi yer almaktadır. Yargının bu konudaki net duruşu sonucunda, meclis oluşan sorunu çözmeye yönelik adımlar atılmış ve hazine zararı kuralını mevzuata eklemiştir.¹⁸⁶ Yurt içinde, bir kurum ve ilişkili kişiler arasında yapılan, emsallerine uygunluk ilkesine uymayan bir işlem sonucunda, hazine zararı oluşmamışsa bu durumda söz konusu işlemler transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını sayılmayacaktır. Bu durumda devlet alması gereken vergi gelirlerini tahsil etmiş olacak, fakat bu vergiyi kimin ödediği önemli olmayacaktır.¹⁸⁷ Hazine zararı kurum ile tüm ilişkili kişiler arasında aranmalıdır. Hazine zararının oluşup oluşmadığını anlamak için kurum ve ilişkili kişilerin beyanlarını toplamak ve olan durum ile olması gereken arasında toplamda tüm vergiler açısından farklılık olup olmadığının karşılaştırılması gerekmektedir. Bazı yazarlar bu durumu Türk vergi sisteminde konsolidasyon uygulaması olmadığından dolayı, hazine zararı aramanın ne derece doğru olacağı noktasından eleştirmektedir.¹⁸⁸

5520 sayılı KVK 13. maddesinin 6. fıkrası ile kurumların transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını yapması durumunda elde edilen kazanç, gelir ve kurumlar vergisi açısından şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılmaktadır. Transfer fiyatlandırmasıyla örtülü kazanç dağıtan kurum için tarh edilen verginin kesinleşmiş ve ödenmiş olması durumunda, söz konusu işlemle ilgili taraflar düzeltme yapabilmektedir.

¹⁸⁵ Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (5766 S.K.), 06.06.2008 Tarih 26898 Mükerrer Sayılı *Resmî Gazete*.

¹⁸⁶ Olcay Kolotoğlu, "Hazine Zararı", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 329 (Şubat, 2016), s. 123.

¹⁸⁷ a.g.m., s. 113.

¹⁸⁸ a.g.m., ss. 118-123.

Burada örtülü kazanç dağıtımına konu olan tutar kâr payı sayılmıştır; fakat bu tutar Ticaret Kanunu'na dağıtılan kâr payı kapsamında değil, 5520 sayılı KVK tarafından gelir ve kurumlar vergisi açısından kâr payı olarak kabul edilen bir tutardır.¹⁸⁹ Kâr payı iki kanununda da amaçları ve vurgulamak istenilene göre birbirinden farklılık göstermektedir. İlgili tutarlar net kâr payı sayılmakta ve buradan brüt kâr payına ulaşılmaktadır. Ödenmesi gereken vergi de brüt kar payı üzerinden kesilmektedir.¹⁹⁰

Hazine zararını belirlemek için vergi idaresi tek bir mükellefe yönelik bir değerlendirme gerçekleştirmek yerine transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının temelindeki işleme taraf olan kurum ve ilişkili kişileri içeren bütüncül bir değerlendirmede bulunmak zorundadır.¹⁹¹

Firma ve ilişkili kişiler arasındaki emsallerine uygun olmayan işlem eğer bir firmaya vergisel avantajlar sağlıyor diğer firmanın ise vergi yükünü artırıyorsa, burada toplamda herhangi bir vergisel avantaj veya vergi kaybı olmayacaktır. Dolayısıyla bu durumda herhangi bir ceza kesmenin de anlamı olmayacağı görüşü hazine zararı kuralının oluşmasını sağlamıştır.¹⁹² Vergi kaybı ile burada kastedilen, sadece kurumlar vergisi değil, diğer tüm vergiler açısından da hazine zararının oluşmaması gerekmektedir. Hazine zararının oluşup oluşmadığının değerlendirilmesi çok taraflı, tüm vergiler açısından, bir değerlendirme olacaktır bu durumda Türk vergi sisteminde konsolidasyonun olmadığı bir kere daha vurgulanmasında fayda vardır.

Aşağıda örtülü sermaye kavramı incelenecektir.

5422 sayılı KVK'nın 16. maddesinde örtülü sermaye kavramı üzerinde durmuştur.

“Kurumların, aralarında vasıtalı, vasitasız 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

¹⁸⁹ Tuğba Öz Yılmaz, “Örtülü Kazanç ve KDV Tevkifatı”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 310 (2014), s. 50.

¹⁹⁰ a.g.m., s. 48.

¹⁹¹ Y. Handan Kılıç, “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Hazine Zararının Bulunmaması Katma Değer Vergisi Tarhiyatına Engel midir?”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 307 (2014), s. 89.

¹⁹² a.g.m., s. 88.

nispet, emsali kurumlarınkine nazaran bariz bir fazlalık gösterirse mezkur istikrazlar örtülü sermaye sayılır.”

1949 tarihli bu KVK’da ilişkili kişi kavramının oluşturulduğunu, örtülü sermayenin konusunun ilişkili kişilerden alınan istikrazlar yani borçlar olduğunu ve bu borçlar ile kurumun öz sermayesi arasındaki oranın benzer kurumlardaki oranlardan açık bir şekilde farklılık, fazlalık, göstermesi durumunda bunun örtülü sermaye sayılacağından bahsedilmiştir. Burada emsal oluşturmak için yapılan karşılaştırmada bariz fazlalık kavramı bir belirlilik teşkil etmemektedir.

5520 sayılı KVK’nın 12. maddesinde örtülü kazançta yer verilmiştir.

“Kurumların, ortaklarından veya ortaklarla ilişkili olan kişilerden, doğrudan veya dolaylı olarak temin ederek, işletmede kullandıkları borçların, hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte kurumun öz sermayesinin üç katını aşan kısmı, ilgili hesap dönemi için örtülü sermaye sayılır”.

Yeni kanunda, her hesap dönemindeki öz sermayenin üç katını aşan kısım örtülü sermaye olarak kabul edilmiş ve 5422 sayılı KVK’daki muğlak durum ortadan kalkmıştır.

5520 sayılı KVK’da örtülü sermaye sayılan, sayılmayan borçlanmalar, emsal kişilere yönelik açıklamalar gibi pek çok noktaya değinilmiştir. Ayrıca, örtülü sermayeye yönelik kur farkları hariç faiz ve benzeri ödemelerin Gelir ve Kurumlar Vergisine göre, hesap dönemi sonunda kâr payı veya ana merkeze aktarılan tutar sayılmasına yönelik koruyucu düzenleme burada da yer almıştır.

Bir şirketin sermaye ihtiyacını karşılaması için ortaklar o şirkette sermaye artırımına gidebilir. Bu şekilde şirketin sermaye ihtiyacını karşılamak yerine, ortaklar şirkete sermaye olarak verecekleri parayı borç olarak verirse bunun karşılığında şirket gider, ortaklar ise faiz elde eder. Bu kanun maddesinde ulaşmak istenen amaç, bu durumun yani sermayeye faiz yürütülmesinin önlenmesidir.¹⁹³ Bu şekilde şirketin yol açacağı vergi matrahı erozyonu önlenmiş olacaktır.

¹⁹³ Volkan Laçın, “Örtülü Sermaye ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Müesseselerinin Uygulamada Birlikte Gerçekleşmesi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 336 (2016), s. 38.

Örtülü kazanç kavramı sadece kurumlar vergisi kanunda değil sermaye piyasası kanununda da yerini almıştır. Sermaye piyasası kanununda örtülü kazanç bakış açısı, kârın doğru bir şekilde belirlenmesi, kâr hakkındaki enformasyonun doğru olmasını sağlamak ve halka açık şirketlere yatırım yapacak yatırımcıların yatırım kararının doğru şekilde yapılabilmesini sağlamaktır.¹⁹⁴ Örtülü kazanç, halka açık anonim şirketlerde gücü elinde bulunduran tarafın diğer ortakların hak ve menfaatlerini olumsuz yönde etkilemesini engellemektedir. Gücü elinde tutanlar bunu diğer ortakların kârlarını ve mal varlıklarını azaltarak veya artmasını engelleyerek yapabilir. Sermaye Piyasası Kurulu bu düzenlemesiyle güveni kötüye kullanmayı, sermayenin korunması ilkesinin ihlalini, basiret ve dürüstlük ilkelerine aykırı davranışları önlemeyi hedeflemektedir.¹⁹⁵

5520 sayılı KVK'nın 11. maddesine göre örtülü sermaye ve öz sermaye üzerinden, yapılacak giderler, ödenecek tutarlar ve transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı ile dağıtılan kazançlar kanunen kabul edilen giderler kapsamında kabul edilmeyecek ve indirilemeyecektir.

B. ÖRTÜLÜ KAZANCIN HUKUKİ NİTELİĞİ

Örtülü kazancın hukuki niteliğini açıklamak için peçeleme kavramı incelenecektir.

Peçelemede mükellef vergisel amaçlarla bir kanun hükmünden dolanmak istemektedir. Bu durum kanuni gerekleri yerine getirerek yapılır. Peçeleme vergi hukukuna has olan ekonomik yaklaşımla irdelenerek ortaya çıkartılır.¹⁹⁶ Burada dolanılan kanun, bu konunun konuluş amacını ihlal edecek şekilde kötüye kullanılarak vergiyi doğuran olay külli veya cüzi olarak gizlenir. 5520 sayılı KVK'nın 12. ve 13. maddeleri, örtülü sermaye ve transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına ait kötüye kullanımları, peçelemeyi, önlemeye yönelik geliştirilmiş kurallardan oluşmaktadır.¹⁹⁷

¹⁹⁴ Arslan Kaya, "Halka Açık Ortaklıklarda Örtülü Kazanç Aktarımı Yasağı (Serpik M. 21)", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, C. 71, S. 1 (2013), s. 193.

¹⁹⁵ a.g.m., s. 194.

¹⁹⁶ Şenyüz, Yüce, Gerçek, a.g.e., s. 338.

¹⁹⁷ Serkan Ağar, "Transfer Fiyatlandırmasının Hukuki Niteliği", *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, C. 28, S. 119 (2015), s. 145.

Peçelemeye yapılan, mükellefin iradesi ile vergisel bir normu ihlal ettiği durumda, bu iradenin neticesini elde edebilmek için yapılmasında sorun olmayan başka bir işlemle gerçek iradenin gizlenmesi ve aynı neticeyi vergisel normları görünürde ihlal etmeden ulaşmaktır. Yapılan bu uygulama ile bir kanun hükmü kötüye kullanılmış olur.

Peçelemede gizli işlem ve görünürdeki işlem arasında bir uyum söz konusudur. Kanunun veya kanun hükmünün lafzı kullanılarak gizleme işlemi gerçekleştirilir ve kanun kötüye kullanılır.¹⁹⁸ Peçelemede, kanunun lafzına uyuluyor gibi bir görünüm olmasına rağmen aslında kanunun ruhu ihlal edilir. Yapılan anlaşma veya işlem özel hukuk açısından bir geçerlilik, anlam ifade etse de peçeleme vergi hukukunu ilgilendiren bir konudur ve burada vergi düzenlemeleri geçerlidir.¹⁹⁹ Bu yüzdende özel hukuk açısından geçerli sayılan peçeleme işlemi vergi hukuku açısından geçersiz sayılabilir. Peçelemede gerçek bir işlemin varlığı söz konusudur. Fakat kanun hükmü dolanılarak, kanunun kötüye kullanılması gerçekleşir.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında şirketler ile ilişki kişiler arasında yapılan sözleşmeler var olan gerçek bir durumu yansıtan özel hukuk sözleşmesine dayandığı için geçerlidir. Ortada bir işlem vardır; fakat transfer fiyatlandırmasında emsallerine uygunluk ilkesinin dışına çıkılması peçelemenin doğmasına neden olmaktadır.²⁰⁰ Bu durumda ise ekonomik yaklaşım devreye girmekte ve emsal fiyata göre tarhiyatta düzenlemelere gidilmektedir.

C. ÖRTÜLÜ KAZANÇ UYGULAMA NEDENLERİ

Örtülü kazanç ile elde edilmek istenen, birtakım vergisel amaçlarla kâr dağıtımının yasal sınırların dışına çıkarak gerçekleştirilmesidir. ÇUŞ'lerin örtülü kazanç uygulamasındaki temel amaçlarından biri, kazançlarını, dünya üzerindeki birimlerinin vergi öncesi kârlarını dizayn ederek kontrol etmektir. Böylece grup içinde ağır vergi yüküyle karşılaşan birimlerin zararı küresel çaptaki işlemlerle istenilen seviyeye çekilebilecektir.²⁰¹

¹⁹⁸ a.g.m., s. 161.

¹⁹⁹ Öz Yılmaz, a.g.m., s. 1763.

²⁰⁰ Açar, a.g.m., s. 200.

²⁰¹ Şükrü Kızılot, *Türk Vergi Hukukunda Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye*, Ankara: Yaklaşım Yayınları, 2002, ss. 40-41.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının içine örtülü sermayeyi de dahil edebiliriz. Bu durum yapay borçlanma ile vergi matrahını düşürme ve vergisel avantajlar elde etme, kâr payı dağıtımını yapmak yerine birtakım vergisel yükümlülüklerden kaçmak için faiz ödemesi şeklinde menfaat elde etmek şeklinde kendini gösterir. Hatta güç bir durum olsa da bir ÇUŞ'in hem ana ülke hem de misafir ülkede vergiden muaf olma durumu, çifte muafiyet, örtülü kazanç ve sermaye elde etmede istenen durumlar arasındadır.²⁰²

Ülkeler örtülü kazanç ya da transfer fiyatlandırması konusunda uluslararası mecrada yapılan çalışmaları takip edip gerekli düzenlemeleri yapmazsa, vergi matrahında ortaya çıkan erozyon, ülkelerin vergi gelirlerini, kamu harcamaları ve hizmetlerini ve vergi adaletini olumsuz yönde etkileyecektir. 1949 yılında ülkemizde örtülü kazanç ve örtülü sermaye alanında oluşturulan mevzuattan sonra bu konudaki gelişmeler takip edilmemiştir. Bu yüzden gerekli ihtiyaçları karşılamak için Danıştay elli yılı aşan bir müddet boyunca verdiği kararlarla söz konusu ihtiyacı kapamaya çalışmıştır.²⁰³

Transfer fiyatları ve örtülü kazanç manipülasyonunu önlemek için ilk adımlar OECD ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)), tarafından atılmış ve örtülü kazanç ile ilgili önlemler kurallaştırılmıştır.²⁰⁴

D. ÖRTÜLÜ KAZANÇ VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLİŞKİSİ

Transfer fiyatlandırması olgusu ile birebir örtüşen bir tanım 2006 yılından önce Türk vergi mevzuatında mevcut değildi. Mevcut düzenlemeler yetersiz ve bu kavramla tam olarak örtüşmemekteydi. 2006 yılından sonra getirilen düzenlemelerle birlikte Türk mevzuatı OECD'nin transfer fiyatlandırması düzenlemelerini esas almaya başlamıştır. 2006 yılından önce, Türk mevzuatındaki örtülü kazanç ile OECD'nin oluşturmuş olduğu transfer fiyatlandırması düzenlemeleri arasında emsallerine uygunluk ilkesi ve

²⁰² a.g.e., ss. 106-107.

²⁰³ a.g.e., ss. 36-37.

²⁰⁴ a.g.e., s. 106.

ilişkili kişi gibi transfer fiyatlandırmasının omurgasını oluşturan konularda kabaca benzerlik bulunmaktaydı.²⁰⁵

Fakat OECD'nin transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin temel alınmasıyla, emsallerine uygunluk ilkesinin uygulanmasındaki muğlaklıkların giderilmesi, ilişkili kişi kavramının dar ya da geniş belirlenmesinin önüne geçilmesi ve belgelendirmede ortaya konulan önemli değişiklikler gibi pek çok konu mevzuatta yer almıştır. OECD transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin baz alınmasıyla, Türk mevzuatı ve OECD düzenlemeleri arasında transfer fiyatlandırması ile örtülü kazanç kavramları konularında paralellik ve eşgüdüm sağlanmıştır. Böylece transfer fiyatlandırması ve örtülü kazanç müesseseleri bir potada değerlendirilmeye ve emsallerine uygunluk ilkesine aykırılık gösteren transfer fiyatlaması örtülü kazanç şeklinde veya örtülü kazanç, transfer fiyatlandırmasının manipüle edilmesi şeklinde yorumlanmıştır.²⁰⁶

E. TRANSFER FİYATLAMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIM ŞEKİLLERİ

Uluslararası boyutta meydana gelen ekonomik serbestleşme ve teknolojik gelişmeler beraberinde küreselleşmenin hızlanması, vergi rekabeti, ÇUŞ'lerde yapısal değişimler, internetin bulunması ve e-ticaret gibi pek çok ilerlemeyi ortaya çıkarmıştır. Bu durum dünya ekonomisinin entegre ve komplike bir yapıya ulaşmasına neden olmuştur. Ortaya çıkan bu gelişim ve yeniliklerden dolayı şirketlerin organizasyon yapıları, işlemleri, yatırımları ve ticari yöntemleri zaman içinde değişmektedir.²⁰⁷ Bu durum transfer fiyatlandırması işlem ve yöntemlerini de etkilemektedir.

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında 1 Seri No'lu Genel Tebliğ'de emsal fiyat yöntemleri ve bu yöntemlerin seçilmesine ilişkin bilgiler verilmiştir. Aşağıdaki bilgiler bu çerçevede oluşturulmuştur.²⁰⁸

ÇUŞ'ler, ilişkili şirketlerle yaptıkları transferlerde uyguladıkları fiyatlamayı, söz konusu transferlere konu olan işlemin nitelik ve doğasına en uygun yöntemi tespit

²⁰⁵ Doğruyol, a.g.e., s. 39.

²⁰⁶ a.g.e., ss. 39-40.

²⁰⁷ Nalan Ece, "Transfer Fiyatlandırmada OECD Yaklaşımı Açısından Geleneksel İşlem Yöntemi Ve Uygulama Örnekleri", *Mali Çözüm*, C. 26, S. 136 (Temmuz-Ağustos, 2016), ss. 100-101.

²⁰⁸ Maliye Bakanlığı, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1), 18.11.2007 Tarih 26704 Sayılı *Resmi Gazete*.

ederek belirlemelidir. Emsallerine uygun fiyatların tespit edilmesinde geleneksel işlem yöntemleri ve işleme dayalı kâr yöntemleri bulunmaktadır.

Geleneksel işlem yöntemleri; karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, yeniden satış yöntemi ve maliyet artı yönteminden oluşmaktadır. İşleme dayalı kâr yöntemlerinde, işleme dayalı net kar marjı yöntemi ile net kâr marjı yöntemi bulunmaktadır. Eğer emsal fiyat geleneksel işlem yöntemleriyle belirlenemiyorsa, söz konusu işlemin nitelik ve doğasına göre en uygun olan, ticari faaliyetten doğan kârı baz alan, işleme dayalı kâr yöntemleri söz konusu olmaktadır. İşleme dayalı kâr yöntemleriyle de emsallerine uygun fiyat belirlenemiyorsa, mükellef emsallerine uygunluk ilkesi çerçevesinde olmak şartıyla transferlerine söz konusu olan işlemlerin nitelik ve doğasına en uygun olan yöntemi kendi belirleyebilmektedir. Bu noktada şirket gibi idarenin de bu yöntemin doğruluğundan tatmin olması önemli bir faktördür.

Emsal fiyat belirleme yöntemleri; *Geleneksel işlem yöntemleri ve işleme dayalı kâr yöntemleridir.*

1. Geleneksel İşlem Yöntemleri

Geleneksel işlem yöntemleri; Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi ve maliyet artı yönteminden oluşmaktadır.

a. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

Bu yöntemin özünde karşılaştırma, kıyas, vardır. Söz konusu kıyas, kontrol edilen işlemler ve kontrol edilmeyen işlemler arasındaki, transferler sonucunda ortaya çıkan fiyatın karşılaştırılmasına dayanır. Kıyas sonucunda kontrol edilen işlemler ile kontrol edilmeyen işlemler arasında fiyat farkı ortaya çıkarsa, kontrol edilen işlemi oluşturan ticari ve mali ilişkilerde emsallerine uygunluk ilkesi dışında bir durumun doğduğu sonucu ortaya çıkar.²⁰⁹ Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi (KFY) sonucunda emsallerine uygunluk ilkesinin ihlal edildiği bir durum ortaya çıkıyorsa, kontrol dışı işlemlerde oluşan fiyat kontrollü işlemlerde oluşan fiyatın yerine geçer.²¹⁰

KFY'nin uygulanabilmesi için kıyaslanacak taraflar arasındaki işlemlerin karşılaştırılabilir, yani benzer nitelikte olması gerekmektedir. Karşılaştırılacak işlemler

²⁰⁹ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi* 2017, s. 101.

²¹⁰ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1).

arasındaki farklılık küçük boyutlardaysa bu durum telafi edilebilir. Böyle bir durumda düzeltmeye gidilerek benzerlik sağlanabilir ve daha net, bir değerlendirme yapılabilir. Farklılık yüksek bir seviyedeysen, farklılıkların ölçülme imkânı yoksa, bu durumda bu yöntemin kullanılması uygun olmayacaktır.²¹¹

Şirketlerin mal ve hizmet fiyatlamalarını etkileyen pek çok durum vardır. Ekonomik durum, şirket stratejileri, varlıklar, yapılan işleme dair anlaşmalar, karşılaşılabilecek riskler ve fonksiyonlar ile ürüne ait özellikler gibi faktörler fiyatı etkilemektedir. Bu faktörlerden bir kısmı; ürüne ait özellik, miktar, yapılan iskonto oranları, adrese teslim veya yerinde satış gibi ölçülebilir farklılıklardır. Bu farklılıklar düzeltilebilmektedir. Fakat ülkeler arası gelişmişlik farkları, piyasa farklılıkları gibi ölçülemeyen faktörlerde düzeltme yapılamamaktadır. Bu durumlarda benzerlik bozulmakta ve bu yöntem doğru sonuçlar vermemektedir.²¹²

OECD'nin rehberine göre KFY özellikle ilgili zaman dilimlerinde ulusal ve uluslararası piyasalarda fiyatı izlenebilen fiziki malları konu edinen işlemler için oldukça uygun olmaktadır.

b. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yönteminde (YSFY), ilişkili kişiler arasındaki işlemleri oluşturan mal veya hizmetlerin, aralarında ilişki bulunmayan kişilere yeniden satılmasıyla oluşan fiyatlar emsal olarak kullanılır. Bu yöntemde fiyattan hareket edilerek ilişkili kişiler arasındaki transfer fiyatlandırmasının emsallere uygun olup olmadığının tespiti yapılır. KFY'de esas olan fiyatken bu yöntemde ilişkisiz kişiler arasındaki satışta ortaya çıkan brüt satış kâr oranları önem taşımaktadır. Yeniden satış ile oluşan fiyattan, brüt kâr marjı ve yeniden satış yapan şirketin ilişkili kişiden aldığı ürüne kattığı değer, üstlendiği risk ve işlev hesaplanarak düşülür. Böylece emsal fiyat bulunmuş olur.²¹³ Bu formülasyon, (yeniden satış fiyatı / 1+ brüt kâr marjı) - düzeltmeler ile ortaya çıkan miktar şeklindedir. Bu yöntemin uygulanması için, yeniden satış yapan şirketin, ilişkili kişisinden temin ettiği ürüne çok fazla değer katıcı işlemde

²¹¹ a.g.e.

²¹² Öcal, a.g.m., s. 167.

²¹³ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1).

bulunmaması, katma değer oluşturmaması gerekir. Söz konusu yöntem dağıtım ve pazarlama alanlarında oldukça başarılıdır.²¹⁴

YSFY ürün farklılıklarının giderilmesine KFY'den daha az duyarlıdır. KFY fiyat bazlıdır. İşleme konu olan ürün ile emsal fiyat oluşturulurken ele alınan ürün arasındaki ufak bir değişiklik fiyatı önemli derecede etkileyebilir. Fakat YSF yönteminde kar marjı ön planda olduğu için bu yöntem ürünler arasındaki farklılıktan daha az etkilenir.²¹⁵ YSFY, KFY'ye yönteminden daha az düzeltmeye ihtiyaç duyacaktır. YSFY'nin ürün farklılıklarına karşı daha az duyarlı olması, kontrollü işlem ile kontrol dışı işlem arasındaki kıyasta işlemlerin karşılaştırılabilir, benzer nitelikte, olması gerekliliğini değiştirmez.²¹⁶ Bir ürünün karşılaştırılabilirliğini belirleyen tek unsur onun özellikleri değildir. Kâr marjını baskın olarak etkileyen etmenler; gerçekleştirilen işlevler, varlıklar, üstlenilen riskler ve ekonomik koşullar gibi etkenlerdir. Kontrollü işlemler ve kontrol dışı işlemler karşılaştırılırken mutlaka muhasebe uygulamalarının uyumluluğuna dikkat edilmelidir; aksi takdirde düzeltmeler gerekecektir .

(A) şirketinin İtalya'da yer alan bir ana merkez olduğunu, (B) şirketinin de Türkiye'de bulunan bir distribütör, ilişkili kişi, olduğunu varsayalım. (A) ana merkezinden (B) şirketine CNC tezgâhları satılmaktadır. (B) şirketi de, (A) ana merkezi ve kendisiyle ilişkisi olmayan (D) şirketine bu tezgâhları adet başı 220.000 TL'ye satmaktadır. (A) ana merkezi benzer CNC tezgâhlarını Türkiye'deki, ilişkisiz, (C) distribütörüne de satmaktadır. (C) şirketi bu ürünü % 10 kâr marjıyla Türkiye piyasasına sürmektedir. (D) şirketinin adet başı 220.000 TL'den aldığı üründen % 10 kâr marjını düşersek, $220.000/1.10=200.000$ ve bu tutardan emsal fiyatı yakalamak için (B) şirketine ait çeşitli düzeltmeleri düşersek, reklam veya garanti gibi maliyetleri, emsal fiyata ulaşmış oluruz. (A) ana merkezi ve (B) ilişkili kişisi arasında oluşan transfer fiyatlandırmasının emsallerine uygun olup olmadığını bu yöntemle görebiliriz.

²¹⁴ Zinnur Böbek, "Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Tespitine İlişkin Yeni Yöntemler", *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, S. 60 (2016), s. 72.

²¹⁵ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi 2017*, s. 106.

²¹⁶ a.g.e., s. 107.

c. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yönteminde (MAY), emsal fiyata, transfer edilen mal veya hizmeti konu alan işlemlerin maliyetlerine uygun bir brüt kâr oranınca yapılan eklemelerle ulaşılır.²¹⁷

Yani MAY'ın orijinini söz konusu hizmetleri sağlanın maliyetleri oluşturur. OECD rehberinde MAY'da kullanılacak maliyetler mal ve hizmet tedarikçilerine ait olan maliyetlerle sınırlandırılmıştır. Hizmet sunumunda, ortak üretim yeri veya Ar-Ge söz konusu olduğunda, uzun vadeli alım-satım anlaşmalarında veya hammadde ya da tüketime hazır olmayan nihai ürün haline gelmemiş, yarı mamül, ürünlerin ve fason imalatların ilişkili şirketler arasındaki transferlerinde bu yöntemin kullanılması sağlıklı sonuçlar vermektedir.²¹⁸

Söz konusu brüt kâr oranı iki ayrı yolla bulunur. Bu yöntemlerin kullanım şekilleri ülkelerin mevzuatlarına göre değişebilmektedir. Ülkemizde ve OECD rehberince de geçerli olan; ilk önce iç emsale bakılır yani (A) ve (B) aynı grup şirkete bağlı ilişkili kişiler olsun, (A) şirketinden (B) ye bir mal ve hizmet transferi gerçekleşiyorsa (A) şirketinden üçüncü bir ilişkisiz (C) şirketine aynı veya benzer nitelikte bir işlem gerçekleşmiş mi? Eğer böyle bir işlem varsa buradaki brüt kâr oranı ilişkili işleme emsal niteliktedir. (A) şirketinin ilişkisiz kişilerle benzer nitelikte bir işlemi yoksa veya yeterli veriler veya özellikler mevcut değilse dış emsal yoluna gidilir. Bu durum ilişkisiz iki şirket olan (D) ve (E)'nin aralarındaki benzer nitelikteki işlemlerde uyguladıkları brüt kâr oranının emsale ulaşmak için çeşitli düzeltmelerden sonra kullanılması anlamına gelmektedir.

YSFY gibi MAY'da ürün farklılıklarına KFY'den daha az duyarlıdır ve daha az düzeltme gerektirecektir. Eğer piyasada aynı nitelikli ürünler bulunmuyorsa kâr marjları aynı olan ürünler üzerinden değerlendirilebilir. Kıyaslanacak kar marjları için formülasyon şu şekildedir, kâr marjı, (üreticinin satış fiyatı – ürünün üretim maliyetleri) / (ürünün üretim maliyetleri), kıyaslanacak tarafların maliyetlerinin tespiti bu yöntemde çok önemlidir. Maliyetleri belirlemek her zaman kolay değildir ve her zaman maliyetlerle piyasa fiyatları arasında bir illiyet bağı olmayabilir. Gerçekleştirilen

²¹⁷ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1).

²¹⁸ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi 2017*, s. 111.

işlevler, üstlenilen riskler, giderlerin türü ve hacmi, muhasebe uygulamalarının farklılıkları hesaplanarak maliyetler karşılaştırılabilir seviyeye getirilmeli ve düzeltmeler yapılmalıdır. Ürünlerin maliyetleri genelde doğrudan ve dolaylı giderlerden oluşurken, genelde faaliyet giderleri bu hesabın içine alınmaz, ayrıca giderlerin dalgalı olduğu dönemlerde ortalama dönem maliyetleri ele alınabilir.²¹⁹

2. İşleme Dayalı Kâr Yöntemleri

Bu yöntemler karşılaştırılabilirlik analizine bağlı olarak emsallerine uygunluk ilkesinin gerekliliklerine yaklaşmaya çalışmaktadır. Bunu da kontrollü işlemlerde belirli özellikleri sağlayan işlemlere yoğunlaşarak ve işlemin niteliklerini en uygun şekilde karşılayabilecek yöntem üzerinde, yöntemlerin güçlü ve zayıf yanlarını dikkate alarak yapmaktadır. ÇUŞ grupları arasında dikey bütünleşik bir yapı ve yüksek bir sinerji mevcutsa, ÇUŞ grubu benzer işleri yapan diğer gruplara göre daha fazla kâr elde ediyorsa, emsal olarak alınabilecek başka bir şirket söz konusu değilse ve geleneksel yöntemler kullanılmadığında, işleme dayalı kâr yöntemleri kullanılmaktadır.²²⁰

İşleme dayalı kâr yöntemleri; işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ve kâr bölüşüm yönteminden oluşmaktadır.

a. İşleme Dayalı Net Kar Marjı Yöntemi

Kontrollü işlemle elde edilen net kâr marjının, aynı mükelleflerin aynı nitelikteki kontrol dışı işlemleriyle elde edilen, iç emsal, net kâr marjıyla kıyası bu yöntemin özünü oluşturmaktadır. Fakat iç emsal yoksa bağımsız kişilerin benzer nitelikteki, karşılaştırılabilir olan işlemlerinde elde edilen net kâr marjı da, dış emsal, kullanabilmektedir.²²¹

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi (İDNKMY), YSFY ve MAY'dan net kâr marjını ele alması açısından farklılık gösterir. Bu yöntemde kâr düzey göstergeleri kullanılır. Kontrollü işlemler ile kontrol dışı işlemler arasındaki karşılaştırma, objektif olarak seçilmiş kâr düzey göstergelerinin kıyaslanmasına dayanır.²²² Karşılaştırılacak

²¹⁹ a.g.e., ss. 112-114.

²²⁰ Işık, a.g.e., ss. 127-128.

²²¹ Murat Çak, *Uluslararası Vergi Rekabeti, Transfer Fiyatlandırması ve Vergilendirme*, Ankara: Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, 2008, ss. 51-52.

²²² Işık, a.g.e., s. 135.

işlemler arasındaki benzerlik burada da önemlidir, işlemler karşılaştırılabilir nitelikte olmalıdır. Fakat net marjlar farklılıklardan, fiyatlar ve brüt kâr marjlarına nispeten daha az etkilenmektedir. KFY’de fiyatlar, ürünler arası nitelik farklarından oldukça etkilenirken, YSFY ve MAY’da ise brüt kâr marjları önem taşır ve brüt kâr marjları fiyatlardan ziyade fonksiyon farklılıklarına duyarlıdır. İDNKMY’de ise faaliyet kârları önem taşıdığından karşılaştırılacak işlemlere konu olan ürünlerin niteliğindeki farklar, fiyat farklılıkları ve işlev farklılıklarından daha az etkilenmektedir.²²³

Bir kurumun brüt satış kâr/zararından kurumun üretimiyle alakalı olmayan diğer tüm giderlerin düşülmesiyle ortaya çıkan, kurumun üretim alanıyla ilgili net verileri gösteren faaliyet kârının satış, maliyet, varlık vb. mali büyüklüklere oranlanmasıyla, kâr seviye göstergeleri ortaya çıkmaktadır.²²⁴ İDNKMY bu oranları dikkate almaktadır.

İDNYMY’de en uygun net kâr göstergesinin seçilmesi yöntemin sağlıklı sonuçlar vermesi için oldukça önemlidir, bunun içinse farklı göstergelerin izafi olarak kuvvetli ve zayıf olduğu yönler kullanılmalıdır. Ayrıca seçilecek göstergelerin, söz konusu işlemlerin koşullarına uygunluk göstermesi önem arz etmektedir.²²⁵ İDNKMY ve net kâr göstergeleri seçilirken ihtiyaç olan sağlıklı verilerin elde edilmesi, kontrollü ve kontrol dışı işlemler arasındaki farklılıkların güvenilir bir şekilde düzeltilebilmesi gerekmektedir.

Net kâr belirlenirken kontrollü işlemle doğrudan veya dolaylı şekilde ilgili olan faktörler dikkate alınmalıdır. Eğer kontrollü işlemlerle bağıntısız olan maliyetler karşılaştırılabilirlik açısından kontrol dışı işlemlerle ciddi bir farklılık oluşturuyorsa bu maliyetler dikkate alınmamalıdır.²²⁶

Kontrollü işlem sonucu sahip olunan net kârın tespit edilmesi ve elde edilen bilgilerin buna uygun biçimde tasnif edilmesi şarttır. İDNKMY diğer yöntemlere göre muhasebe kayıtlarındaki farklılıklar ve maliyet paylaşımlarından daha az etkilenmektedir. Ancak net kâr göstergelerinde kullanılacak bilgilerin belirlenmesi her zaman kolay olmamaktadır.²²⁷

²²³ a.g.e., ss. 135-136.

²²⁴ Çak, a.g.e., s. 51.

²²⁵ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi 2017*, s. 125.

²²⁶ a.g.e., s. 125.

²²⁷ a.g.e., ss. 121-126.

Eğer kontrollü işlemin taraflarından biri söz konusu ürüne özgün ve değer artıcı katkılar yapıyor, diğeri yapmıyorsa, işleme taraf olanlardan sadece biri, daha az kompleks olan incelenecektir. İDNKMY'nin bu tür durumlarda başarı oranı diğerk tek taraflı inceleme yapan yöntemlere göre daha yüksek olacaktır.²²⁸ Geleneksel işlem yöntemleri ve işleme dayalı net kâr marjı yönteminin tek taraflı yöntemler olduğunu belirtmekte fayda vardır.

b. Kâr Bölüşüm Yöntemi

Kontrollü işlemdede, ilişkili kişilerden sadece birinin değil diğerklerinin de ürüne özgün bir şey kattığı veya değer oluşturduğu, özellikle gayri maddi varlıklar, durumlarda bu yöntem sağlıklı sonuçlar vermektedir. Eğer geleneksel işlem yöntemleri kullanılamıyorsa, herhangi bir karşılaştırılabilir işlem mevcut değilse ve ilişkili kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemler çok komplike bir yapıda, birbirinden ayırlamaz şekildeyse bu yöntem kullanılabilir.²²⁹

Kâr Bölüşüm Yöntemi (KBY), ilişkili kişilerin kendi aralarında yaptıkları bir veya daha fazla işleme ait elde edilen külli faaliyet kârı ya da zararının söz konusu ilişkili kişiler arasında, işlem ya da işlemlerin üretilmesinde üstlendikleri fonksiyon ve yükledikleri risklere göre, emsallerine uygunluk ilkesine bağlı kalınarak taksim edilmesini ifade etmektedir.²³⁰

KBY'de ilişkili şirketler arasındaki işlemlere ait verilerle, bağımsız şirketlerin işlemlerine ait veriler arasında bir uyumsuzluk vardır. Bunun nedenlerinden biri kontrollü işlemlerdeki özgün, değer yaratıcı içeriktir. KBY'nin uygulanmasındaki zorluklardan biri de budur. KBY'nin özü, kontrollü işleme dâhil olan tüm ilişkili kişilerin, işlemle ilgili kazanç ve giderlerini birleştirerek, birleşik kazanç ve giderleri elde etmektir. Kontrollü işlem veya işlemlere ilişkin, ilişkili kişilerden gerekli bilgilerin elde edilip uyumlaştırılması ve böyle bir birleştirme işleminin yapılması bu yöntemi uygulamanın zor noktalarından biridir.²³¹

²²⁸ a.g.e., s. 119.

²²⁹ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1).

²³⁰ a.g.e.

²³¹ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi 2017*, s. 137.

Bu yöntem özgün koşulları ön planda tutar, bağımsız kişilerin kıyaslanabilir işlemleri sonucunda oluşan kârı nasıl taksim edebileceklerine dair net veriler bulunamadığında, kârların taksimi işlev analizi çerçevesinde fonksiyonlar ve risklere göre olacaktır.²³²

Kontrollü işlemlerde, oluşturulan özel durumların kâra olan etkisini ortadan kaldırmak için bağımsız şirketlerin bu işlemlere taraf olabirlikleri varsayımına dayanarak, ortaya çıkacak kâr paylaşımı modellenir. Bu modeller sonucunda ortaya çıkan tahminler ekonomik gerçeklere dayanan, emsallerine uygun öngörülerini oluşturur.²³³

F. TRANSFER FİYATLAMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMININ BELGELENDİRİLMESİ, DÜZELTME İŞLEMLERİ VE CEZA UYGULAMASI

Bu başlık altında transfer fiyatlandırması örtülü kazancın belgelendirilmesi, düzeltme işlemleri ve ceza uygulaması anlatılacaktır.

1. Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Belgelendirilmesi

Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form, (Ek 2), ilişkili kişilerin KV beyannamesi ekinde, bağlı bulunan vergi dairesine göndermesi gereken bir belgedir. Bu belgenin konusunu, kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle bir hesap dönemi içinde yaptığı mal ve hizmet alım ya da satım işlemleri oluşturur.²³⁴ Doldurulması gereken formda (Ek 2); kuruma ilişkin genel bilgiler, transfer fiyatlandırması çerçevesinde yurt içi ve yurt dışında bulunan ilişkili kişilere ait bilgiler, ilişkili kişilerle gerçekleştirilen transfer fiyatlandırmasına ait varlıklar, hizmetler, mali işlem ve diğer işlemlere ilişkin alım ve satım bilgileri, kontrollü işlemlerde kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemlerine ait bilgiler,

²³² a.g.e., s. 136.

²³³ a.g.e., s. 135.

²³⁴ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1).

mükellefin yurt dışı iştiraklerine ait bilgiler ile örtülü sermaye uygulaması ve ilişkili kişiler ve iştiraklerden alınan borçlanmalara ait bilgiler istenmektedir.²³⁵

Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı olmayan kurumlar vergisi mükellefleri, bir hesap döneminde ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemlerinde, büyük mükellefler vergi dairesine bağlı olanlar ise bir hesap dönemi içindeki, ilişkili kişilerle olan hem yurt içi hem de yurt dışı işlemleri için “Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu” (Ek 3 formatında hazırlanacak), kurumlar vergisi beyannamesinin teslim süresine kadar hazırlamalıdır. Ancak bu belge daha sonra istenmesi durumunda ibraz edilecek olan bir belgedir.²³⁶

Ayrıca Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu'nun kapsamı içerisine, serbest bölgede bulunan ilişkili kişilerle işlem yapan kurumlar vergisi mükellefleri ve serbest bölgede bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin yurt içindeki ilişkili kişilerle olan işlemleri dâhildir.²³⁷

BEPS 13. eylem planı ile transfer fiyatlandırmasında üç aşamalı bir belgelendirme düzeni geliştirilmiştir. Bu üç aşamayı ana rapor, yerel rapor ve ülke bazlı rapor oluşturmaktadır. Söz konusu düzenleme Türk mevzuatında da yer bulmakla birlikte bu dokümantasyon sisteminde tutulması zorunlu olan belgeler için getirilmiş çeşitli ekonomik sınırlardan bahsedilecektir.

Ana rapor, kurumlar vergisi beyannamesinin verilme periyoduna müteakip ikinci ayın bitimine kadar hazırlanmalı ve bu süreden sonra talep edildiği zaman ilgili mercilere izhar edilmelidir. Ana raporu hazırlamakla yükümlü olan kurumlar vergisi mükellefleri, bir evvelki hesap periyodu sonundaki bilanço aktif büyüklüğü ve gelir tablosundaki net satış kazanç tutarı iki yüz elli milyon TL ve üzeri olanlardır.

Yerel rapor üç kısımdan oluşur. Bunlardan ilki yukarıda bahsedilen Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporudur (EK 3). İkincisi kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle bir dönem içerisinde yaptığı işlemlerin büyüklüğünün, alım satım toplam otuz bin TL ve üzerinde olması durumunda (Ek 2) “*Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum ve Örtülü Sermayeye İlişkin Formu*”nu doldurmalıdır.

²³⁵ Maliye Bakanlığı, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği (Seri No: 2), 22.04.2008 Tarih 26855 Sayılı *Resmî Gazete*.

²³⁶ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1).

²³⁷ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 2).

Üçüncüsü ise eğer ikinci durumda bulunanların içinde bir evvelki hesap periyodu bitiminde bilanço aktif büyüklüğü ve gelir tablosu net satış kazanç tutarı yüz milyon TL ve üzerinde olanlar “İlişkili Kişilerle Yapılan İşlemlere İlişkin Transfer Fiyatlandırması Formu”nu doldurmak (Ek 4) zorunda olanlardır.

Ülke bazlı raporda ise limit şu şekildedir. Bu raporu bir evvelki hesap periyodunda birleştirilmiş finansal tablolarına göre toplam birleştirilmiş grup kazancı iki milyar otuz yedi milyon TL ve üzerinde olan Çuş grupları hazırlamalıdır. ÇUŞ gruplarının Türkiye’de yerleşik ana işletmesi tarafından oluşturulan bu raporun, hesap periyodundan sonraki on ikinci ayın sonuna kadar, elektronik ortam üzerinden iletilmesi gerekmektedir.²³⁸

2. Düzeltme İşlemleri

Düzeltme işlemi mükellef tarafından veya idarece gerçekleştirilebilir. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını yapan şirket bu durumu, söz konusu emsallerine uygunluk ilkesine aykırılık içeren işlemin uygulandığı dönem bitmeden, örtülü kazanç aktardığı ilişkili kişiyle arasında yapacağı faturalaşma ile telafi edebilmektedir.²³⁹ Fatura ile emsallerine uygun olmayan işlem emsallerine uygun şekilde düzeltilebilmektedir. Bu durum şirketlerin, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazancın neden olacağı olumsuz sonuçlardan kaçmak için kullandığı bir uygulamadır.

Kontrollü işlemlerde bulunan mükellefler “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ Taslağı (Seri No:1)’e göre geçici vergi beyannamesi periyodu içerisinde hesaben düzeltme yapabilmektedir. Düzeltme işlemiyle mükellefler örtülü kazancı kâr payı olarak gösterecektir. Kontrollü işleme taraf olan ilişkili kişiler ise bu tutarı iştirak kazancı olarak gösterip söz konusu dönem bitmeden gelirlerine dâhil edecektir.

Geçici vergi beyannamesi döneminin bittiği, fakat mükelleflerin hesap dönemi bitmeden önce düzeltme yapmayı istediği durumlarda düzeltmenin düzeltme beyannamesiyle yapılması gerekecektir. Bu durumda işleme taraf olan ilişkili kişi ise

²³⁸ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ Taslağı (Seri No: 3).

²³⁹ İsmail Barınır, “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımına İlişkin Özellikli Durumlar”, *Vergi Dünyası*, S. 422, (Ekim, 2016), s. 60.

düzeltilmesini bir sonraki geçici vergi dönemi içerisinde yapabilecektir. Karşı taraftaki ilişkili kişinin geçici vergi döneminde bu düzeltmeyi yapabilmesi için örtülü kazanç dağıtanın, düzeltme beyannamesiyle tahakkuk eden vergilerinin kesinleşmesi ve ödenmiş olması gerekmektedir. Kâr aktarımı yapan mükellef hesap dönemi sona erdikten sonra düzeltme yapmak isterse, bu düzeltme beyannamesi vergi idaresi tarafından VUK çerçevesince ele alınıp neticelendirilecektir.²⁴⁰

Kontrollü işlemlerle vasıtasıyla ÇUŞ'ler küresel toplam vergi yüklerini azaltmakta ve kârlarını vergiden koruma güdüsüyle hareket etmektedirler. Bunun sonucunda ise bir ülkenin potansiyel vergi matrahında aşınmalar meydana gelmektedir. Vergi idareleri emsallerine aykırılık gösteren kontrollü işlemleri tespit eder ve kontrollü işlemlerle vergi dışı bırakılan kısımları tekrardan vergi içine alırlar. Bu durum işlemi yapan şirketlerin vergilendirilebilir kazançlarının idarece artırılması suretiyle gerçekleşmektedir. Bu durum, idare tarafından emsallerine uygun olmayan işlemlerin emsallerine uygun hale getirilmesi, birincil düzeltme şeklinde ifade edilir. Vergi idarelerinin birincil düzeltme sonucunda ortaya çıkan vergilendirilebilir kazanç artışını aktarılmış ve vergilendirilmiş kabul etmesi ikincil düzeltme olarak ifade edilmektedir. OECD, ikincil düzeltmeye çifte vergilendirmeyi doğurabileceği sebebiyle mesafelidir. Bu durum daha çok ülkelerin iç mevzuatlarında oluşturdukları düzenlemelerle ilgilidir, fakat ikincil düzeltmeler vergi kaçaklarını önleyici özellik göstermektedir.²⁴¹

Türkiye'de KVK'nın 13. maddesinin 6. fıkrası transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım işleminin gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla örtülü kazanç dağıtılan için dağıtılan kazancı kâr payı saymaktadır. Bu kişi dar mükellef ise dağıtılan kazancın merkeze aktarılan tutar olarak nitelendirileceği belirtilmiştir bu düzenleme ikincil düzeltmeye ilişkin bir iç hukuk düzenlemesidir.

Düzeltilme, gerek hesap dönemi öncesi gerek sonrası ortaya çıkan kontrollü işlemlerde emsallere uygunluk ilkesine ayrılıktan dönüşü ifade etmektedir. Düzeltme gerçekleştirildiği zamana göre mükellef tarafından veya vergi idaresi tarafından gerçekleştirilebilmektedir.

²⁴⁰ Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ Taslağı (Seri No: 1).

²⁴¹ OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi 2017*, ss. 186-200.

Emsallerine uygun olarak düzeltme yapıldığında, devletin elde ettiği vergi geliri, kontrollü işlemde bulunan ÇUŞ'un vergilenebilir matrahının artırılması, emsallere uygun hale getirilmesi, suretiyle artacaktır. Düzeltme sonucunda kontrollü işlemin diğer tarafını oluşturan, farklı ülkedeki örtülü kazanç dağıtılan için şirkette ters bir etki ortaya çıkacak matrahı olması gereken seviyeye indirilecektir. Kontrollü işlemlerin tarafları farklı ülkelerde ise bu durumda düzeltme farklı vergi alanlarını etkileyecektir. Bu durumda diğer ülkenin vergi idaresince karşı taraf düzeltmesi yapılması gerekecektir. Karşı taraf düzeltmesi sonucunda kâr dağıtılan şirketin vergilendirilebilir gelirinde azalış meydana gelecektir. Karşı taraf düzenlemesinin gerçekleşmediği durumda çifte vergilendirme ortaya çıkmaktadır.²⁴²

OECD çifte vergilendirmeyi önlemek için önemli adımlar atmıştır. Bu yüzden iki veya daha fazla ülkenin vergi idarelerini ilgilendiren durumlarda, OECD Model Vergi Anlaşmasına sadık kalınması ve vergi idareleri arasında iletişimin sağlanması oldukça önemlidir. Bu iletişim birincil düzeltmede de değişiklikler meydana getirebilir.

Yani bir ülkedeki ÇUŞ'un diğer ülkedeki ilişkili kişiyle yaptığı kontrollü işlemin idarece düzeltilmesi, birincil düzeltmeyi ifade eder ve bu kontrollü işlemin taraflarının vergilendirilebilir kârını etkilemektedir. Birincil düzeltme sonucunda kâr dağıtılan şirketin bulunduğu diğer vergileme alanı tarafından karşı düzeltmenin yapılması çifte vergiyi önlemek için gerekli hale gelmektedir.

OECD Model Vergi Anlaşmasında madde 9 fıkra 2'si, birincil düzeltmenin haklı nedenlere dayanması durumunda, karşı taraf düzeltmesini gerekli görmektedir. Fakat ülkeler arasında yapılan anlaşmalarda tahkim yolu kapalı tutulmuşsa, birincil düzeltmeden sonra karşı taraf düzenlemesi zorunlu değildir.²⁴³

3. Ceza Uygulaması

Toplumdaki çeşitli gruplar belirli amaçlara ulaşmak için birbirleriyle iletişim içine girer, bu etkileşimler toplumsal boyutta bir sistem oluşturur. Sistem içindeki anlamlı bağlar ise sosyal süreçleri oluşturmaktadır. Hukuk sosyal süreç ve ilişkilerle bağlantılıdır. Bu yüzden hukukun yapısında meydana gelen bir değişim, özünde toplumda ve sosyal süreçlerde meydana gelen değişimleri göstermektedir. Emile

²⁴² Kurdoğlu, a.g.m., s. 48.

²⁴³ a.g.m., s. 48.

Durkheim'e göre hukukun özünde ahlak yer almaktadır ve hukuk ile ahlak bir bütünü oluşturmaktadır. Durkheim'e göre süregelen hukuk kuralları özünde ahlaki temellere dayanmaktadır. Durkheim toplumsal olanın bireysel olandan üstün olacağı görüşünü savunur, bu görüş toplum yararını baz alır ve bu doğrultuda toplumsal olgular gerek bireyler gerekse kurumlar üzerinde afaki bir baskı oluşturur.²⁴⁴

Durkheim'ın bakış açısıyla çalışmanın konusu olan transfer fiyatlandırmasına bakarsak, şirketlerin toplumsal olgularla ihtilaf yaşamaları durumunda bir takım baskı ve icbarla karşı karşıya kalacaklarını ifade edebiliriz. Şirketlerin bir takım çıkarları, toplumsal düzen ve faydanın korunması için hukuk kurallarıyla kısıtlanmaktadır. Bu hukuk kuralları özünde içtimai değerler barındırmaktadır.²⁴⁵ Yani hukuk, toplumsal yararı, toplumun sağlıklı bir şekilde var olabilmesi için gözetilecek aynı zamanda yapısıyla da topluma ayna olacak ve araştırmacıya hukuk sistemini incelediği toplumun değerlerini yansıtacaktır.

Gelişmişlik sadece ekonomik büyüklükle ifade edilemez, bir ülkede insanlara sunulan özgürlük, sağlık ve enformasyona ulaşım gibi imkânlar o ülkenin gelişmişlik derecesini belirler.²⁴⁶ Ekonomik büyüklük gelişmişliğin oluşmasına yardımcı olan unsurlardan sadece biridir, ekonomik büyüklüğü aynı olan iki ülke arasında büyük gelişmişlik farkları olabilir.²⁴⁷ Gelişmişlikten yönetiliş şekillerine kadar pek çok unsur ülkelerin ceza sistemlerini etkilemektedir.

Vergi, mükelleflerin ödeme gücüne göre alınır, dolayısıyla mükelleflerin gelir, harcama ve servetleri üzerinde negatif etkiler oluşturur. Şirketler gelirlerini maksimize etmek için vergiden kaçmanın yollarını aramaktadır, buna karşı devletler egemenlik güçlerine dayanarak toplanan vergi matrahının erozyona uğramasını ve şirketlerin devlete ve topluma zarar veren hareketlerini bir takım cezalarla dışarıdan bir baskı oluşturarak önlemek ister.²⁴⁸

²⁴⁴ Ülker Yükselbaba, "Émilie Durkheim'a Göre Toplum, Düzen ve Hukuk: Hukukun ve Cezanın Evrimi", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, C. 75, S. 1 (2017), s. 195.

²⁴⁵ a.g.m., s. 198.

²⁴⁶ Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, İnsani Geşilme Endeksleri ve Göstergeleri: 2018 İstatistiksel Güncellemesi.

²⁴⁷ Yükselbaba, a.g.m., s.218.

²⁴⁸ Mustafa Korkmaz, "Türk Vergi Sisteminde Yer Alan Vergi Cezaları Caydırıcı Mı?", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 38, S. 324 (Eylül, 2015), s. 115.

Vergi cezalarının en önemli amacı caydırıcılıktır. Caydırıcılıkla elde edilmek istenen, mükellefleri kanunlarda belirlenmiş sınırlar içerisinde hareket etmeye zorlamaktır. Hukuk sistemleri toplumsal değerler taşımaktadır, hukuk sistemlerini oluşturan kanunlar ile elde edilmek istenirse toplum düzenini korumaktır. Caydırıcılığı etkileyen pek çok faktör vardır, mevzuatın sağlıklı bir şekilde oluşturulması, uygulamanın nasıl yapıldığı ve denetimin etkin bir şekilde uygulanması bu faktörlerden bazılarıdır.²⁴⁹ Vergi suçları ve bu suçlara yönelik yaptırımlar vergi kanunlarına konulur ve etkin bir uygulama sağlanırsa, caydırıcılığın sağlanması ve vergi matrahının korunmasına yönelik önemli adımlar atılmış olacaktır. Transfer fiyatlaması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına ilişkin düzenlemeler ve cezaların diğer bir amacı ülkenin vergi matrahını olması gereken noktaya çekmektir. Cezalar bütçede bir gelir kalemini oluştursa da cezada ilk amaç caydırıcılıktır.

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1)'de ilişkili kişilerin emsallerine uygunluk ilkesine aykırı olarak gerçekleştirdikleri işlemlerde yani transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağılımının yapıldığı durumlarda, referans olarak VUK'un cezai hükümleri gösterilmektedir. Ayrıca ilgili tebliğde ortaya konulan belgelendirme ile ilgili kurallara uyulmadığı durumlarda, yine aynı kanunun cezai hükümlerine referans gösterilmiştir. Bu tebliğde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım ve örtülü sermayeye özel bir ceza düzenlemesi getirilmemiştir.

VUK'da yer alan; ikmalen vergi tarhı (md. 29), re'sen vergi tarhı (md. 30), bilgi verme (md. 148), bilgi vermekten imtina edememe (md. 151), vergi ziyayı (md. 341), kaçakçılık suçları ve cezaları (md. 359), pişmanlık ve ıslah (md. 371), vergi ziyayı, usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarında indirim (md. 376.), uzlaşma (md. 376 ek 1, 6, 7, 8, 9), tarhiyat öncesi uzlaşma (md. 376 ek 11) gibi hükümlere "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1)" tarafından atıf yapıldığı görülmektedir.²⁵⁰

²⁴⁹ a.g.m., s. 124.

²⁵⁰ Vergi Usul Kanunu (213 S.K.), 10.01.1961 Tarih 10703 Sayılı *Resmi Gazete*.

G. DANIŞTAY KARARLARINDAN ÖRNEKLER

Aşağıda Danıştay'ın vermiş olduğu beş karar seçilip incelenmiştir.

- Örtülü kazanç dağıtımı sebebiyle vergi dairesi re'sen vergi ziyai cezalı olan kurumlar vergisi tarhiyatı yapmış. Bu durum üzerine şirket, geçici vergi esas alınarak kesilen vergi ziyai cezası sonucunda ortaya çıkan matrah farklılığının giderilmesi üzerine düzeltme talebinde bulunmuştur. Düzeltme başvurusunun vergi mahkemesi tarafından kısmen reddi üzerine, şirket söz konusu vergi ve mücazatlarının indirilmesi için vergi mahkemesi kararını temyize götürmüştür. Vergi inceleme raporunda, şirketten, ortaklar cari hesabı yoluyla şirket ortağına TL cinsinden para kullandırma buna müteakip olarak da döviz türünden faiz hesaplandığı görülmektedir. Şirket tarafından, düzeltmede vergi dairesinin salmış olduğu vergi ve vergi ziyai cezalarıyla ilgili tarhiyat hakkında isteklerde bulunmuş; fakat söz konusu vergilendirmenin yasal mucibine dair bir iddia ve talepte bulunmamış sadece ilgili tarhiyatın hesabına geçirilmesi, mahsubu, isteminde bulunulmuştur. Bu yüzden de Danıştay 3. Daire'si, söz konusu örtülü kazanç nedeniyle salınan vergi ve mücazatlara yönelik bir değerlendirme yapamayacağı; ancak temyizcinin konusunun düzeltme talebinin kısmen reddine yönelik olacağından bahsedilmiştir. Danıştay'ın verdiği karar ise vergi mahkemesinin verdiği düzeltmenin kısmen reddi kararının bozulmasına yöneliktir.²⁵¹
- Farmakoloji alanında, ilaç üretim, ithalat ve satış operasyonları yürüten şirketin, ilişkili olduğu dört yabancı şirketten satın aldığı altı farklı ilaç etken maddesinde, vergi incelemesi sonucu, defter kayıt ve belgelerin tetkikatı ile emsallerine aykırılık bulunmuştur. Söz konusu altı maddeden biri Amerikan Kimya Topluluğu'nun kurduğu veri sisteminden takip edilebilmiş, diğer maddeler ise emsallerle benzerliğin yakalanabilmesi için biyoyararlanım/biyoeşdeğerlik testlerine girmiştir. Test sonucunda emsaller ve şirketin kontrollü işlemlerinin konusu olan etken maddeler arasında benzerlik ve karşılaştırılabilirlik yakalanmıştır. Bu karşılaştırılabilirlik sonrasında etken maddeler ile emsaller arasında fiyat farkına yol açacak bir unsur bulunmamıştır.

²⁵¹ Danıştay Üçüncü Dairesi, E. 2011/5165, K. 2012/1247, UYAP, 12.04.2012.

Tablo 2: Etken Maddelerin Emsallerine Aykırılık Oranları

İlaç	Formül	Emsallerinden Aykırılık Oranı
Teofilin	C ₇ H ₈ N ₄ O ₂	% 167,26
İbuprofen	C ₁₃ H ₁₈ O ₂	% 478,34
Fluoksetin	C ₁₇ H ₁₈ F ₃ NO	% 975,15
Hiyosin-N- Butilbrümür	C ₂₁ H ₃₀ BrNO ₄	% 150,13
Povidon İyot	C ₆ H ₉ I ₂ NO	% 176,83
MetamizoleSodium	C ₁₃ H ₁₆ N ₃ NaO ₄ S	% 260,05

Kaynak: Danıştay Üçüncü Dairesi, E. 2009/2352, K. 2011/7637, UYAP, 20.12.2011.

Emsallerine aykırı olan transfer fiyatlandırmasıyla şirket örtülü kazanç dağıtmış ve bunun üzerine vergi dairesi tarafından kontrollü işlemler emsallerine uygun olarak düzeltilmiştir. Düzeltme sonucunda şirketin vergilendirilebilir geliri, re'sen salınan vergi ziyai cezalı kurumlar vergisi ile yükseltilmiştir. Danıştay, vergi mahkemesinin verdiği kararı uygun görmüştür. Danıştay 3. Dairesi tarafından Türk Milleti Adına verilen kararda, şirketin, vergi dairesi tarafından verilen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının tespiti sebebiyle, matrah, vergilendirilebilir gelirini arttırdığını ve şirketin temyiz talebinin reddine oybirliğince karar vermiştir.²⁵²

- Vergi dairesi vergi incelemesi sonucunda, vergi incelemesine taraf şirketin ortağına faizsiz bir şekilde nakit para kullandırmasını, örtülü kazanç dağıtıldığı yönünde yorumlanmıştır. Bu sebepten de vergi dairesi, vergi ziyai cezası kesmiş ve banka ve sigorta muameleleri vergisini (BSMV) re'sen tarh etmiştir. Vergi dairesinin bu kararı sonucunda şirket dava yoluna gitmiştir. Vergi mahkemesi dava konusunu incelemiş ve bilirkişinin de incelemesi sonucu ortağına kullanılan nakit paranın şirket işlerinde kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu yüzden de söz konusu faizsiz para kullanımının, örtülü kazanç teşkil etmediğine karar verilmiş ve vergi mahkemesi davaya tabii olan işlemi reddetmiştir. Bu doğrultuda vergi dairesi, mahkemenin kararının bozulması istemiyle temyize gitmiştir. Fakat Danıştay yedinci dairesi örtülü kazanç olmadığına dair vergi mahkemesinin verdiği kararı yerinde bulmuş, temyiz talebi reddedilmiş ve vergi mahkemesinin kararı onanmıştır. Danıştay oy çokluğu ile aldığı kararda; devamlı

²⁵² Danıştay Üçüncü Dairesi, E. 2009/2352, K. 2011/7637, UYAP, 20.12.2011.

meslek olarak yapılmayan borç verme işi olduğunu ve aynı zamanda söz konusu işlemin ticari ve sınai iş alanı içinde kazanç sağlama ya da bir yarar elde etme amacı olmadığı için, tüzel kişi mükellefin, banka ve sigorta muameleleri vergisi mükellefi olmayacağı üzerinde durulmuştur. Mükellefin banka, banker, sigorta şirketi veya gerçek kişi olmadığı bu yüzdende BSMV ile ilgili kanun hükmündeki tanıma girmediği üzerinde durulmuştur. Danıştayın kararı, temyiz talebinin reddi ve bu yöndeki mahkeme kararının onanması yönünde olup, vergi dairesinin şirkete yönelik iddialarının haklı gerekçelere dayanmadığına karar verilmiştir. Karar oy birliğiyle değil, oy çokluğuyla alınmıştır. Karşı oy'a baktığımızda, söz konusu tüzel kişinin banka, sigorta şirketi olmadığı; fakat kanuna dayanarak gerçek ve tüzel kişilerin banker sayılabileceği üzerinde durulmuştur. Banker sayılabilmek için kanunda iki durum haiz görülmüştür; ilki davaya konu olan tüzel kişinin işleminin konusunun hukuka göre borç niteliği taşıması, ikinci durum ise borç niteliğinde olan işlemlerin devamlı suretle yapılmasıdır. Şirketin işleminin ikraz niteliğinde olduğu ve bir dönem içinde veya birbirini takip eden dönemlerde birden fazla kişiye veya bir kişiye birden fazla suretle işlemin devam etmesi, ikraz niteliği olan işlemde devamlılık olduğunun yani söz konusu tüzel kişiliğin, banker olarak sayılabileceği ifade edilmektedir. Bu durumda şirket BSMV mükellefi olabilecektir, fakat karşı oy'da da bu durumun örtülü kazanç olmadığı belirtilmiştir.²⁵³

- Vergi dairesi, yapmış olduğu vergi incelemesi sonucunda denetlenen şirketin, ilişkili ve zararda olan bir meşrubat şirketiyle yaptığı konsantre, derişik, madde satışında emsallerine aykırı olacak derecede yüksek, % 39, iskontoda bulunduğunu tespit etmiştir. Bu doğrultuda söz konusu şirketin matrahı, re'sen, olması gereken seviyeye çekilmiş, fon payı hesaplanmış ve vergi ziyayı mücazaları kesilmiştir. Fakat söz konusu şirket işleme neden olan vergi dairesi kararını dava yoluna taşımıştır. Şirket, vergi dairesinin iskonto olarak değerlendirdiği kısmın, meşrubat sanayinde olan ilişkili şirketle yapmış olduğu anlaşma gereği, reklam ve pazarlama harcamalarına dair olduğunu ve iskonto değeri taşımadığını belirterek kendini savunmuştur. Fakat yapılan tetkikat sonucunda, taraflar arasında satış ve pazarlamaya dair düzenlenen faturanın meşrubat şirketi tarafından gerçekleştirilmiş olduğu veya diğer şirkete yansıtılan bir hizmet ya da bedel olmadığı ve bu işlemin iskonto niteliğinde olduğu kararına vergi mahkemesi tarafından varılmıştır. Bu doğrultuda şirket, vergi mahkemesinin kararını

²⁵³ Danıştay Yedinci Dairesi, E. 2006/3620, K. 2008/4633, UYAP.

yapılan iskontonun, meşrubat şirketiyle arasındaki anlaşmadan kaynaklandığını ve satış, pazarlama harcamaları niteliğinde olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca vergi dairesinin emsal incelemesinde temel aldığı emsale konu olan şirketin, derişik madde üretim faaliyetlerini Türkiye’de gerçekleştirmeyen, ithal edilen derişik maddeyi sadece şişeleme işleminden geçiren bir firma olduğu öne sürülmüştür. Dolayısıyla bu şirketin emsal olarak alınması için geçerli karşılaştırılabilirliğin olmadığı iddiasıyla, vergi dairesinin kararını onayan mahkeme kararının bozulması talebiyle temyize gidilmiştir. Danıştay dördüncü dairesi, temyize konu edilen mükellef iddialarını, vergi mahkemesi kararı karşısında yeterli görmediğinden, oy çokluğuyla temyiz talebini reddetmiştir. Karşı oy’da, vergi dairesinin emsallere uygunluk ilkesini sağlamak için gerçekleştirdiği emsal alma işleminin sağlıklı olmadığı, yapılan kıyasta, bir takım maliyet unsurlarının dikkate alınmadığı bu sebeple yapılan fiyat karşılaştırmalarının karşılaştırılabilirlikten uzak olduğunu, bu yüzden de mahkeme kararının bozulması gerektiği belirtilmiştir.²⁵⁴

- Vergi dairesi yapmış olduğu vergi incelemesinde bir limited şirketin, mersin serbest bölgesinde yer alan şubesiyle olan işleminde emsallerine göre yüksek bir satış fiyatı tespit etmiş ve kurumlar vergisini re’sen orta nitelikli fiille, bir kat, vergi ziyai cezalı kesmiştir. Mersin serbest bölgesinde bulunan şube, işleme konu olan malı yurt dışından 2.298.137,79 ABD \$’ına ithal etmiş ve bu mal hiçbir özel işleme, üretim sürecine veya katma değer artışına tutulmadan olduğu gibi şubeden, şirket merkezine 3.214.135,00 ABD \$’ına satılmıştır. Söz konusu, vergi dairesinin kararı üzerine dava yoluna gidilmiştir. Vergi mahkemesi, mersin serbest bölgesinde bulunan kurumun davacı şirketten ayrı bir tüzel varlığı olmadığını, yani yapılan yüksek fiyatlı işlem sonucu kârın şirket dışına aktarılmasının söz konusu olmadığından, örtülü kazanç olmadığına kanaat getirmiştir. Fakat mersin serbest bölgesindeki şubeden, davacı şirkete satılan malın emsallerine uygun olmayacak derecede yüksek bir fiyatla satılmasının arkasında, yüksek kısmı oluşturan farkın serbest bölgeye aktararak, beyan dışı bırakılması amacının olduğuna kanaat getirmiştir. Vergi mahkemesi kararında, vergi inceleme elamanın durumu örtülü kazanç olarak belirtmesinin davanın konusunu etkilemediği üzerinde durmuştur. Bunun üzerine şirket, örtülü kazanç unsurlarının bulunmadığını ifade etmiş, ilave olarak da Mersin Serbest Bölgesi’ndeki şubenin, ithalatçıdan aldığı malın değerinin vergi incelemesi raporundaki iddialarda, Free on

²⁵⁴ Danıştay Dördüncü Dairesi, E. 2002/185, K. 2003/201, UYAP, 23.01.2003.

Board'a (FOB) (Gemi Bordasında Teslim), göre değerlendirdiğini belirtmektedir. Diğer bir ifadeyle vergi incelemesi raporunda, serbest bölgedeki Őubeye malı satan satıcının söz konusu malı ilgili gemiye yükleyinceye kadar masraf ve zararlardan mesul olduğu yöntemi esas alan bir değerlendirme yapılmış, sonrasında meydana gelen sigorta, navlun ve diğer maliyetlerin incelemeyi yapanlarca dikkate alınmadığı üzerinde durulmuştur. Danıştay üçüncü dairesi, serbest bölgelerin kuruluş amaçlarından birinin girdilerin ucuz ve stabil bir Şekilde temin edilmesi olduğunu belirtmiştir. Serbest bölgedeki satıcının söz konusu malı ithal etmesi ve malı merkeze satıŐı arasındaki 915.997,21 \$'lık farkın, ürün üzerine hiçbir katma değer eklenmeksizin, ekonomik ve ticari gerçekleri yansıtmadığı kanaatinde bulunmuştur. İlişkili kişiler arasındaki işleminde oluşan yüksek farkın, davacı açısından kanıtlanması gerektiği oy çokluğuyla Danıştay üçüncü mahkemesi tarafından kararlaştırılmıştır. Temyiz talebi yeniden karar verilmek üzere bozulmuŐtur. Karşı oy, vergi mahkemesinin emsal araştırması yapmadan işlemin örtülü kazanç addettiği için vergi mahkemesi kararının bozulması yönündedir.²⁵⁵

²⁵⁵ Danıştay Üçüncü Dairesi, E. 2007/89, K. 2007/2446, UYAP, 20.09.2007.

İKİNCİ BÖLÜM

KÜRESELLEŞME VE TRANSFER FİYATLAMASI

I. KÜRESELLEŞME VE VERGİ REKABETİ

Bu başlık altında öncelikle küreselleşme kavramı ve bu olgunun sonucu olarak gelişen vergi rekabetinin kavram ve kapsamı açıklanacaktır.

A. KÜRESELLEŞME

Küreselleşme günümüzde kendisini en çok ekonomide, siyasal kararların alınmasında, teknolojik gelişmelerde ve kültürel yapıda hissettirmektedir.²⁵⁶ Bu yönleriyle küreselleşme uluslararası, bölgesel, ulusal, yerel ve hatta ferdi ölçekte hayatımıza tesir etmektedir.²⁵⁷ Küreselleşme kavramında tarih içerisinde çeşitli kırılma noktaları, ivmelenmeler yaşanmıştır; bunlardan ilki denizcilik, coğrafi keşifler ve merkantilizm sonucu ortaya çıkmış, ikincisi sanayi devrimi ve getirileri sonucu yaşanmış, üçüncü kırılma noktasıysa ekonomik serbestleşme, ÇUŞ'lerin sayısındaki artış, gelişen iletişim teknolojileri sonucunda yaşanmıştır.

Bu kırılmaların arka planında ulaşım, finans, iletişim ve enerji de meydana gelen teknolojik gelişmeler yatmaktadır.²⁵⁸ Bu perspektifte küreselleşme, kapitalizmin gelişmesi yayılması ve derinleşmesi olarak görülebilir.²⁵⁹

Küreselleşme ülke ekonomilerinin, dünya ekonomisiyle birleşmesi anlamına gelmektedir. Bu birleşmenin yaşanabilmesi için dünya ekonomisiyle bütünleşecek olan ülkelerdeki politika yapıcıların bu yönde, uyumlu, adımlar atması gerekir.²⁶⁰ Ekonomik anlamda küreselleşme anlayışı, dünya ekonomisini ayrılmaz bir bütün, tek bir pazar olarak görür.

²⁵⁶ Meryem Kolay, "Küreselleşme Süreci ve Ulus-Devlet, *Ekonomi, Siyaset Tartışmaları*", *Küreselleşme ve Ulus-Devlet*, der. Meryem Kolay, İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2001, s. 26.

²⁵⁷ a.g.e., s. 26.

²⁵⁸ Baskın Oran, "Hangi Küreselleşme?", *Küreselleşme ve Ulus-Devlet*, der. Meryem Kolay, İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2001, ss. 50-51.

²⁵⁹ Kolay, a.g.e., s. 30.

²⁶⁰ Erinç Yeldan, *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*, 6. b., İstanbul: İletişim Yayıncılık, 2002, s. 13.

Küresel ekonomik bütünleşme, ticaretin önündeki kotalar, sübvansiyonlar, gümrük duvarları ve sermaye üzerindeki kısıtlamaların kalkmasıyla oluşmaya başlamıştır. Küreselleşme kavramı; işgücü standartları, tüketici sağlığı ve güvenliğini, çevresel ve mali koşulları, rekabet politikalarını, teknoloji ve fikri mülkiyet hakları gibi pek çok konuyu etkiler ve bu konulardan etkilenebilir.²⁶¹ Fakat küreselleşmenin etkilendiği ve etkilediği unsurlar bunlarla sınırlandırılmaz.

Küreselleşme sayesinde mobilitesi artan sermaye en fazla kazancı sağlayacağı yere doğru hareket etmek isteyecektir. Yüksek kurumlar vergisi, sıkı bir iş hukuku ve çevre koruma politikaları şirketlerin maliyetlerini arttırarak kârlıklarını düşürecektir. Bu durumda şirketler sermayelerini standartları, ülke mevzuatlarının şirket üzerine getirdiği yükü, daha düşük olan ülkelere doğru yönlendirecektir.²⁶²

Küreselleşmeyle birlikte, dünyadaki mal üretimi ve ihracatında ciddi bir artış meydana gelmiştir. Küreselleşme sadece üretim artışına neden olmamış, şirketlerin tedarik zincirlerini küresel boyuta taşımış ve üretimi dünya geneline yaymıştır.²⁶³ Tedarik zincirinin küresel boyuta çıkması, tedarik zincirinin başından sonuna kadar ki sürecin dünya geneline yayılmasını ifade etmektedir.

Uluslararası ticaret, en basit şekliyle bir ülkedeki üreticinin, üretimini başka bir ülkedeki tüketiciye satmasıdır. Dünya üzerindeki bir üretim alanı ile tüketim alanı arasındaki bu ilişki uluslararası ticareti oluşturmaktadır.²⁶⁴ Üretimdeki artış, mal ve hizmet piyasalarının küresel boyuta çıkmasına, küresel ticaret hacminin artışına neden olmuştur.

Küreselleşmenin yaygınlaşmaya başladığı 1990'lerden sonra uluslararası ticaretinde arttığı görülmektedir (Şekil 5).

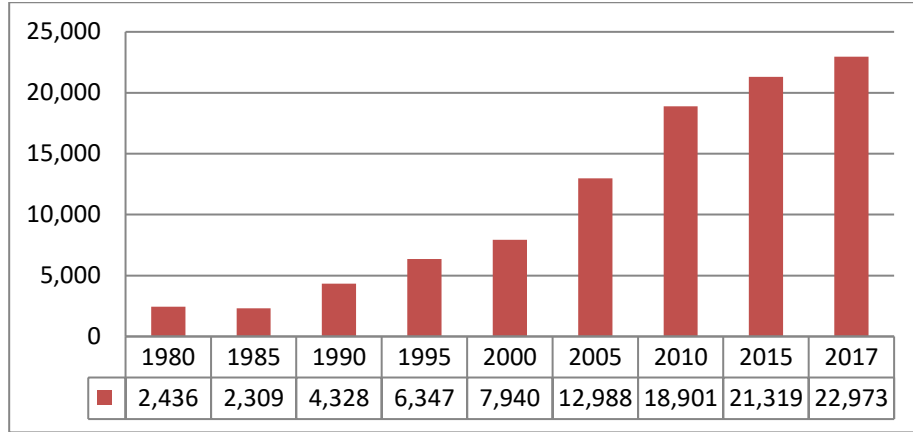
²⁶¹ Daniel W. Drezner, *All Politics Is Global: Explaining International Regimes*, New Jersey: Princeton University Press, 2008, p. 3.

²⁶² a.g.e., p 14.

²⁶³ Kolay, a.g.e., s. 26.

²⁶⁴ John Baylis, Steve Smith, Patricia Owens, *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, 5. Ed., Newyork: Oxford University Press, 2011, p. 447.

Şekil 5: Dünyada Mal ve Hizmet İhracatı (Trilyon Dolar)

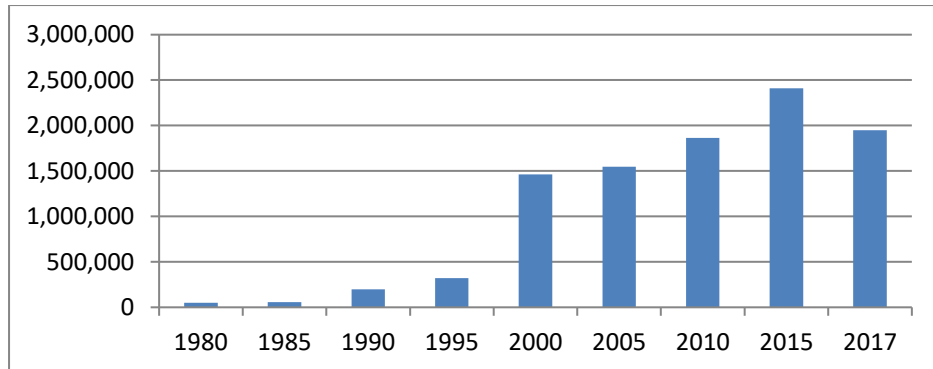


Kaynak: World Bank, Exports of goods and services (BoP, current US\$).

Üretimin dünya geneline yayılması, kapalı bir ekonomiden serbest ekonomiye geçiş, küresel farklılıklardan yararlanma fırsatları ve oluşan vergi rekabeti sonucunda gerçekleşmiştir. Üretimin dünya geneline yayılması, doğrudan yabancı yatırımlar vasıtasıyla gerçekleşmektedir. Bu doğrultuda, doğrudan yabancı yatırımları gerçekleştiren finans sektörü hariç ÇUŞ sayısına bakılacak olunursa, 1970 yılında 7.000 olan ÇUŞ sayısı, 1970-2000 yılları arasında 38.000'e, 2008 yılında da 82.000'e çıkmıştır. ÇUŞ'lerin 2008 yılındaki yabancı bağlı şirket sayısı da 230.000 civarında tespit edilmiştir.²⁶⁵

Benzer şekilde dünyadaki doğrudan yabancı yatırım girişinde 1990'larda başlayan artış, küreselleşmenin hızlandığı 2000'li yıllarda önemli boyutlara çıkmıştır (Şekil 6).

Şekil 6: Dünyadaki Toplam Doğrudan Yabancı Yatırım Net Girişi (Milyar Dolar)

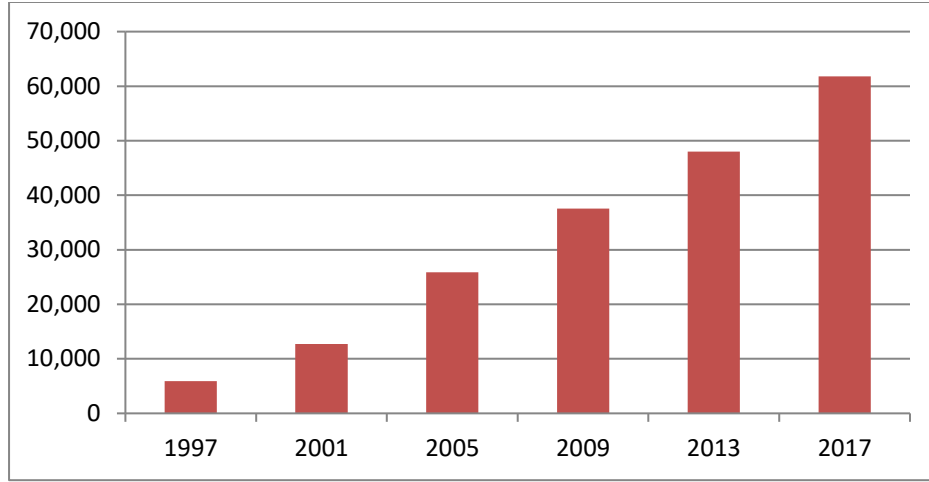


Kaynak: Dünya Bankası, Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$).

²⁶⁵ OECD, *Multinational Enterprises In The Global Economy Heavily Debated But Hardly Measured*, Paris: OECD Publications, (Mayıs, 2018), p. 2.

Küreselleşme, doğrudan yabancı yatırımları arttıracak uygun ortamı sağlamıştır. 1980 yılında dünyadaki toplam yabancı yatırım net girişi 51.464 milyar dolar iken, 2017 yılında 1.95 trilyon dolar seviyesine yükselmiştir (Şekil 6). Küreselleşme sadece doğrudan yatırımlar için uygun ortamı sağlamamış, aynı zamanda portföy yatırımları içinde uygun ortam sağlanmıştır.

Şekil 7: Dünyadaki Toplam Portföy Yatırımları (Trilyon Dolar)



Kaynak: 1997-2005 arası veriler için: OECD, Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010, s. 107, 2009-2017 yılı verileri için: IMF, Portfolio Investment Assets: Top Ten Economies by Size of Holdings kullanılmıştır.

Finansal serbestleşme çerçevesinde, finansal piyasalar, sermaye ve kambiyo rejimleri üzerindeki sınırlandırmalarının kaldırılması, 1990'lı yıllarda uluslararası sermaye hareketlerinde büyük bir atışa neden olmuştur.²⁶⁶ Bu durum Şekil 7'de de görülmektedir. 1997 yılında dünyadaki toplam portföy yatırımlarının değeri 5.8 trilyon dolar iken, 2017 yılında 61.7 trilyon dolar seviyelerine ulaşmıştır. Yatırımlar, hareketliliği artan sermaye, kârlılığını maksimuma çıkarabilecek ülkeleri tercih eder duruma geldiği için, sermayeyi çekmek isteyen ülkeler bu duruma göre pozisyon almak durumunda kalmıştır.²⁶⁷

Portföy yatırımları az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından, tasarruf açığını kapatmak için olumlu olarak görülse de, gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere doğru olan bu yatırımlar gittikleri ülkelere ağır tahribatlara neden

²⁶⁶ Çiğdem Özmen, *Finansal Piyasaların Serbestleşmesinin Finansal Krizlere Etkileri ve Türkiye'deki Durum*, (Yüksek Lisans Tezi), Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, 2011, s. 2.

²⁶⁷ Kolay, a.g.e., s. 27.

olabilmektedir. Portföy yatırımlarının elde ettiği yüksek faiz oranları ve neden olduğu krizler, gelişmiş ekonomilerin sermaye birikimlerinin daha fazla arttırmasına neden olur.²⁶⁸ Aynı şekilde ÇUŞ'lerin tedarik zincirlerinin dünyaya yayılması, onlara ucuz girdi ve iş gücü sağlarken, bu şirketlere sunulan teşviklerde yine gelişmiş ülkelerin sermaye birikimini hızlandıran bir durum ortaya çıkarmaktadır.²⁶⁹

Bretton Woods Anlaşması ile oluşturulan uluslararası kurumlar, küresel ticaretin istikrar kazanması ve küresel ticaret önündeki engellerin kaldırılması amacıyla kurulmuştur. Diğer bir ifadeyle, bu uluslararası örgütlerin temel amacı uluslararası ticaret ve finansal sisteminin istikrarlı bir şekilde devamlılığını sağlamak ve bu doğrultuda uluslararası konularda etkin bir küresel yönetim sağlayabilmektir.²⁷⁰

Günümüzde, Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization (WTO)) uluslararası ticarete ilişkin düzenlemeleri ve gerekli gözlemleri yapmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), yeni bir uluslararası örgüt olup, 1947 yılından beri küresel ticaretle ilgili düzenlemeleri yapan GATT'ın, 1990'larda yaratılış amacına uygun hizmet edemeyecek hale gelmesi sonucunda, 1995 yılında kurulmuştur.²⁷¹ IMF (International Monetary Fund) ise 1945 yılında, küresel çapta parasal işbirliğini hızlandırmak, finansal istikrarı sağlamak, küresel ticareti kolaylaştırmak gibi amaçlarla kurulmuştur.²⁷²

IMF ve WTO özellikle gelişmekte olan ülkeler için finansal asistanlık rolü üstlenmekte ve bu ülkelere belirli politikaların uygulanmasını dikte edebilmektedir. Söz konusu uluslararası kurumlar, özellikle batının, diğer ülkeler için biçtiği ekonomik politikaların uygulanmasında bir aracı olarak görülebilmekte ve gelişmekte olan ülkeleri batılı firmaların yatırım yapabilmeleri için hazırlamakta oldukları iddia edilmektedir.²⁷³

Özellikle teknolojik ve politik dinamiklerde meydana gelen değişimler sonucunda küreselleşme; sanayi tesislerinin kapanması, petrol fiyatlarında meydana gelen dalgalanmalar, ulusal paralarda devalüasyon gibi tahmin edilemeyecek durumlar

²⁶⁸ İzzettin Önder, "Küreselleşme ve Ulusal Ekonomiler Açısından Egemenlik Sorunu", *Küreselleşme ve Ulus-Devlet*, der., Meryem Kolay, İstanbul:Yıldız Teknik Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2001, s. 64.

²⁶⁹ a.g.e., s. 74.

²⁷⁰ Baylis, Smithi Owens, a.g.e., pp. 453-454.

²⁷¹ a.g.e., p. 447.

²⁷² IMF, *The IMF at a Glance*.

²⁷³ Baylis, Smithi Owens, a.g.e., p. 449.

doğurabilmektedir. Küreselleşmenin meydana getirdiği durumlar çoğu zaman şirketleri, hane halkını, toplulukları, bölgeleri, ülkeleri ve hatta çevresel sistemleri etkilemektedir.²⁷⁴

Küreselleşme ve küresel çevre değişikliği farklı konular olsa da, biyofiziksel çevre ve insan faaliyetleri arasında bağ bulunmaktadır; diğer bir ifadeyle, biyofiziksel çevrede meydana gelen değişimler insan faaliyetleriyle ilişkilendirilip bir bütün içinde okunmalıdır. Küreselleşme, ormanların ve biyo-çeşitliliğin yok olması, sera gazı etkisi, iklim değişikliği gibi etkilere neden olduğu gibi, küresel çevre değişimine ilişkin küresel farkındalığın oluşmasında da oldukça etkindir. Çevre politikalarının oluşturulması ve uygulanması noktasında, küreselleşme piyasa güçlerinin etkinliğini artırmakta, piyasa güçleri baskı grupları oluşturarak ulusal çevre politikalarının standartlarını düşürebilmektedir.²⁷⁵

Küreselleşme, kapitalizmi derinleştirmektedir. Sürekli sermaye biriktirme isteği, kâr oranı yüksek olan yatırımlara yönelmeyi beraberinde getirmektedir. Ülkeler söz konusu sermayeyi çekebilmek için korumacı politikalarından, iş gücü ve çevreyi korumaya yönelik standartlarından feragat etmektedir.²⁷⁶

Görüldüğü üzere küreselleşmenin kapsamını ve etkilerini sınırlandırmak mümkün değildir.

B. VERGİ REKABETİ

Küreselleşmeyle birlikte gelişen kavramların başında vergi rekabeti gelmektedir. Vergileme alanında ülkeler açısından önem arz eden bir kavram olan vergi rekabeti kavramını açıklamak, bu kavramın transfer fiyatlandırmasıyla olan ilişkisini anlamak açısından yararlı olacaktır.

1. Vergi Rekabeti Kavramı

Devletler kendi ulusal sanayisini desteklemek veya özellikle teknoloji yoğun uluslararası yatırımları çekebilmek gibi birtakım yararlar için vergi rekabetine

²⁷⁴ Robin M. Lechinko, Karen L. O'Brien, *Environmental Change and Globalization: Double Exposures*, Oxford: Oxford University Press, 2008, pp. 4-5.

²⁷⁵ a.g.m., p. 17, 23.

²⁷⁶ Ted Trainer, "Two Common Mistakes About Globalisation", *International Journal of Sociology and Social Policy*, V. 20, N 11/12 (2000), pp. 47-48.

girişmektedir. Bunun arkasındaki en büyük itici güç ise ulusal perspektifte ekonomik kalkınma ve gelişmişliği arttırmaktır. Vergi rekabeti bir boyutuyla devletlerin, ulusal veya uluslararası şirketler üzerindeki vergi yüklerini, vergi oranlarını, azaltarak vergisel veya daha başka avantajlar sağlaması suretiyle gerçekleşmektedir. Rekabetin olması için birden fazla unsurun bilinçli ve birbirlerinin uygulamalarını etkileyecek şekilde hareket etmesi gerekmektedir. Bu durumda birbirinden farklı vergilendirme alanları, vergi teşvikleri gibi çeşitli araçları kullanarak şirketlere vergisel avantaj sağlamaya çalışır. Bu şekilde ülkeler ve şirketler diğer ülke ve şirketler karşında rekabet üstünlüğü elde ederler. Çünkü vergi şirketler açısından önemli maliyet kalemlerinden biridir.²⁷⁷

Vergi Rekabetinde kanuni vergi oranları yerine efektif vergi oranları ön plana çıkmaktadır. Kanuni vergi oranları, efektif vergi oranlarını etkileyen unsurlardan sadece bir tanesidir. Yani vergi rekabeti, sadece kanuni vergi oranlarında, ülkeler veya şirketlere rekabet avantajı elde edilecek şekilde değişikliğe gidilmesi değildir. Vergi rekabeti kanuni vergi oranlarında değişikliği de içine alan kapsayıcı bir kavramdır. Kanuni vergi oranı, vergi matrahına karşı duyarsızken, efektif vergi oranı vergi matrahına duyarlı bir yapıdadır.

Efektif vergi oranı, şirketlerin maruz kaldığı gerçek vergi yükünü gösteren bir kavramdır. Kanuni vergi oranının mükellefler üzerinde oluşturduğu yük, bir takım unsurlarla değişikliğe uğramakta ve gerçekleşen vergi yükü kanuni vergi yükünden farklılaşmaktadır. Bir yatırımcı, yatırım kararı alırken, fizibilite çalışmasında yatırım yeri ve bölgesi, yatırım yapılacak ülkenin vergi politikaları, ekonomik koşulları ve efektif vergi oranları gibi çeşitli faktörleri dikkate almaktadır. Efektif vergi oranları ise vergi politikaları, ekonomik koşullar ve yatırım hareketleri hakkında tahminlerden etkilenmektedir.²⁷⁸ Bu yüzden de vergi rekabeti, efektif vergi oranını merkeze almaktadır.

Dolayısıyla vergi rekabeti kavramı, ülkelerin veya çeşitli eyaletlerin egemenlik güçlerine dayanan vergileme hakkından belirli bir faaliyette, sektörde, bölgede veya genel olarak, feragat etmesidir. Bu çerçevede uygulanan efektif vergi oranı diğer ülke veya eyaletlere, rakiplere, nispeten düşürülmektedir.

²⁷⁷ Filiz Giray, “Küreselleşme Sürecinde Vergi Rekabeti ve Boyutları”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 5, S 9 (Mayıs, 2005), ss. 94-95.

²⁷⁸ a.g.m., s. 94-95.

Günümüzde ülkeler uygulayacağı vergi politikaları ile portföy yatırımları ve doğrudan yatırımların yönünü etkileyip diğer ülkeler üzerinde çeşitli etkilere neden olabilir ve yatırımcılar için cazibe merkezi haline gelebilirler.²⁷⁹

Ortaya çıkan verimlilik problemleri ve stagflasyon ile mücadele etmek için başta ABD ve OECD ülkeleri 1980 ve 1990'lı yıllardan sonra küresel ticaret ve sermayenin küresel çapta akışkanlığı önündeki engelleri kademeli olarak kaldırmıştır.²⁸⁰ Bu süreçten önce kapalı durumda, ithal ikameci olan ülkeler, özellikle gelişmekte olan ve söz konusu gelişmeyi sağlamak için tasarruflara veya doğrudan yabancı yatırımlara ihtiyaç duyan ülkeler, serbest ekonomiye geçmiş ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmek için vergi rekabetinin avantajını kullanmışlardır.

Ruud A. De Mooij ve Sjef Ederveen tarafından 2003 yılında yapılan çalışmada kurumlar vergisi ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında negatif korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çalışmada yatırım alan ülkede % 1 lik kurumlar vergisi düşüşünde % 3,3'lük doğrudan yabancı sermaye yatırımı artışı gözlenmiştir.²⁸¹ Kurumlar vergisi ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki değişimde kesin bir oran olmamakla birlikte ilişkinin negatif yönlü olduğu bilinmektedir. Bu konuda yapılan diğer çalışmalarda ortaya çıkan oransal farklılıklar, farklı veri setleri kullanımından kaynaklanmaktadır.

Charles M. Tiebout'un "A Pure Theory of Local Expenditures" adlı makalesinde ortaya koyduğu model, vergi rekabeti alanında da geçerli bir teori olup, vergi rekabeti konusunda bir köşe taşıdır. Bu model, vergi rekabeti üzerine geliştirilen diğer teorilerin başlangıç noktalarından birini oluşturmaktadır. Tiebout'un teorisi, kamu ekonomisinin ulusal geliri özel sektöre göre optimal dağıtamaması üzerine geliştirilen uç bir modeldir. Bu model, toplanan gelirin etkin olarak dağıtılması için bölge veya eyaletler üzerinde yoğunlaşmıştır, bölge ve eyaletler üzerinde etkinlik sağlandığında ulusal seviyede etkinliğin sağlanacağı belirtilmiştir. Modelin dayandığı diğer nokta, seçmenlerin gerçek isteklerini belirttiği varsayımdır. Bu varsayım, seçmenlerin istekleri doğrultusunda,

²⁷⁹ Volkan Yurdadoğ, Murat Albayrak, "OECD Ülkelerinde Vergi Rekabeti", *Sosyoekonomi*, C. 25, S. 32 (2017), s. 123.

²⁸⁰ Mehmet Şişman, Ozan Öztürk, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Uluslararası Vergi Rekabeti: Bir Literatür Araştırması", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C. 29, S. 2 (2010), s. 56.

²⁸¹ Ruud A. De Mooij, Sjef Ederveen, "Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research", *International Tax and Public Finance*, V. 10, N. 6 (November, 2003), pp. 673-674.

özel sektörde olacağı gibi onların ihtiyaçlarını karşılamak ve seçmenin karşılanan istekleri doğrultusunda uygun vergilemeyi gerçekleştirmeyi sağlar. Bu varsayım altında seçmenin katlanacağı vergi harcaması ve elde edeceği faydalar değerlendirilmektedir. Seçmenlerin iyi bir eğitim, sağlık, kültürel etkinlikler veya eğlence etkinlikleri gibi ihtiyaçları olabilir. Seçmenlerin gerçek isteklerini belirttiği varsayımında, bireyler ihtiyaçlarını en iyi şekilde sağlayan yerel yönetime gideceklerdir. Benzer isteklerdeki insanlar ve farklı isteklerdeki insanlar isteklerini en uygun şekilde karşılayan yerel yönetimlere eğilim gösterip tercihlerine göre pozisyon alacaktır. Böyle bir durumda yerel idareciler bireyleri kendi bölgelerine çekmek için uğraşacaktır. Bu modelde bireylerin mobilitesi oldukça yüksektir. Bu durum yerel idareler arasındaki rekabeti arttırır.²⁸²

OECD ekonomi bölümünün yaptığı çalışmaya göre, Brezilya'daki 27 eyaletin her birinde kendi KDV oranını belirleme otonomisi vardır. Brezilya'da eyaletlerin katma değer vergisi üzerindeki özerkliğinden ötürü katma değer vergisi mevzuatı oldukça karışıktır. Aynı eyalette bile farklı KDV oranları görülmektedir.²⁸³ Durum bu minvalde olunca, Brezilya'da eyaletler arasında sert bir vergi savaşı ortaya çıkmakta ve KDV tabanı erozyona uğramaktadır. Eyaletler KDV'yi bir sanayi politikası aracı olarak, sanayiye kendi yönetim alanlarına çekmek amacıyla kullanmaktadır. Özellikle benzer coğrafi/ekonomik bölgede bulunan eyaletler kendi vergi politikalarını diğer eyaletlerin vergi politikalarını etkileyecek şekilde oluşturmaktadır.²⁸⁴

Bireyleri temel alan bu teori zaman içinde farklı kişiler tarafından geliştirilmiştir. Söz konusu teori, vergi rekabetini anlama açısından önem teşkil etmektedir. Bu teoriyi şirketler açısından düşünürsek, şirketlerin elde ettiği hareket imkânı, istekleri ve elde edeceği yarar doğrultusunda kendisi için en uygun olan bölgeye yatırım yapması, bir nevi farklı ülkeler tarafından oluşturulan cazibe merkezlerince ikna edilmesi gibi benzerlikler teoriyi, vergi rekabetini açıklayacak diğer teorilerin geliştirilmesinde önemli bir yere getirmiştir.

²⁸² Charles M. Tiebout, "A Pure Theory of Local Expenditures", *The Journal of Political Economy*, V. 64, N. 5 (October, 1956), pp. 416-419.

²⁸³ Luiz de Mello, "The Brazilian İtax War: The Case of Value-Added Tax Competition Among the States", Working Paper, No: 544, (February, 2007), p. 5.

²⁸⁴ a.g.m., p. 21.

Bu teoride bireylerin kararları dikkate alınarak, yararlanmak istedikleri hizmetler ve bunun karşısında katlanmak istekleri vergi yükü üzerinden bir değerlendirme yapılabilmesinin önü açılmaktadır. Ayrıca bölgeler arasındaki rekabetten yararlanmak isteyen bireyler, ikamet ettikleri eyaletten, başka eyalete, uygulanan vergi politikaları nedeniyle alışverişlerinde daha düşük vergilerle karşılaşacağı için, geçebilir. Tercihlerine daha uygun veya daha kaliteli kamu hizmetleri elde etmek isteyen bir birey, daha ağır bir vergi yükünü karşılamayı göze alarak, en iyi hizmet sunacak mahalli idareye gidebilir.

Vergi rekabetini anlamamız açısından önemli olan bir başka öncü model ise Zodrow ve Mieszkowski'nin 1986 yılında geliştirmiş olduğu modeldir. Bu model ise Wallace E. Oates'in 1972 yılında yayınladığı "Fiscal Federalism" adlı eserindeki, vergi rekabeti modeline dayanmaktadır. Burada ülkelerin sermayeyi çekmek için uyguladığı düşük oranlı vergi ve bunun üzerine etkisizleşen kamu harcamaları üzerinde durulmaktadır.²⁸⁵ Zodrow ve Mieszkowski modeline göre bir çıktının oluşturulabilmesi için kullanılan iki üretim faktörü oldukça önemlidir. Bunlardan ilki sermaye iken, diğeri iş gücüdür. Sermaye elastik bir konumda ve daha mobilken, iş gücü inelastik ve sermayeye göre mobilitesi oldukça düşüktür.²⁸⁶ Sermayeyi çekmek için eyaletler, yerel yönetimler, arasındaki vergi rekabeti arttıkça vergi yükü mobil olan sermaye yerine, mobilitesi az olan iş gücü üzerine kayacaktır.²⁸⁷

Vergi rekabeti pek çok konuyla ve birbirini etkileyen faktörle iç içedir. Bu yüzden vergi rekabeti çok kompleks bir yapıdadır. Vergi rekabeti üzerinde oluşturulan modeller ve teoriler vergi rekabetinin, vergi rekabetinin etkilediği faktörlerin ve bu etkinin şiddeti ve yönünün tespiti için oldukça önemlidir. Ayrıca bu teoriler vergi rekabetinin olumlu bir şekilde nasıl kullanılacağına dair ipuçları sunmaktadır. Çalışmada değindiğimiz teoriler, vergi rekabeti konusunda başlangıç noktası oldukları için önem taşımaktadır.

Şirketler farklı konumlara yapacağı yatırımlarda hammaddeye yakınlık, pazara yakınlık, ucuz iş gücü, siyasi ve ekonomik risklerden korunma, rekabet gücünde artış

²⁸⁵ John Douglas Wilson, David E. Wildasin, "Capital Tax Competition: Bane Or Boon?", *Journal of Public Economics*, V. 88, N. 6 (June, 2004), pp. 1065-1066.

²⁸⁶ John Douglas Wilson, "Theories of Tax Competition", *National Tax Journal*, V. 52, N. 2 (June, 1999), p. 273.

²⁸⁷ Çak, a.g.e., s. 6.

gibi faktörleri ele alarak hareket ederler.²⁸⁸ Vergiler önemli bir maliyet unsuru olmakla birlikte, şirketlerin vergi yükünde ortaya çıkacak bir azalma, rekabet gücünde artışa yol açacaktır. Şirketlerin yatırım yapacakları yerleri seçerken sadece vergisel amaçlarla hareket etmesi uluslararası mecrada bir takım sorunlara neden olacaktır.

2. Vergi Rekabetinin Türleri

Vergi rekabeti çeşitli şekillerde olabilmektedir. Vergi rekabet, dikey-yatay vergi rekabeti ve yararlı-zararlı vergi rekabeti şeklinde başlıca iki gruba ayrılmaktadır.

a. Dikey ve Yatay Vergi Rekabeti

Timothy J. Goodspeed'in federal ekonomilerde vergi yapısı ve vergi rekabetini incelediği makalesine göre, federal yapıda bulunan ülkelerde bir federe devletin koyduğu vergi oranı, diğer bir federe devletteki vergi gelirleri üzerinde etkiye sahip olacaktır. Vergi rekabeti bölgesel olabileceği gibi küresel de olabilmektedir. Günümüzde vergi rekabeti dendiğinde, akla ilk olarak küresel vergi rekabeti gelmektedir.²⁸⁹

Söz konusu eserde dikey vergi rekabeti, farklı düzeyde bulunan fakat aynı vergi tabanından beslenen en az iki yönetim biçimini bize anlatmaktadır. Örneğin; federal devlet, eyalet, mahalli idareler, ilçe idaresi veya kasaba gibi, farklı kademelerde bulunan bu yönetim biçimlerinin kendilerine ait vergi koyma veya toplama yetkileri olabilir.²⁹⁰ Yüksek seviyede bulunan bir yönetim biçimi olan federal devlet, vergi oranlarını yükselttiğinde alt seviyedeki yönetim biçimlerinin de vergi tabanları daralmış, dolayısıyla da vergi gelirleri etkilenmiş olacaktır.

Aynı seviyedeki iki farklı yönetim biçimi birbirlerinin vergileme alanlarındaki mobil olan unsurları vergiliyorsa, yatay vergi rekabeti zuhur etmiş olacaktır.²⁹¹ Bu noktada aynı kademedeki vergileme alanları, mobil olan unsurlardan elde ettiği geliri kaybedeceği korkusuyla efektif vergi oranını aşağı doğru çeker. Bu durum Zodrow ve

²⁸⁸ Şişman, Öztürk, a.g.m., s. 54.

²⁸⁹ Timothy J. Goodspeed, "Tax Competition and Tax Structure in Open Federal Economies: Evidence From OECD Countries With Implications for the European Union", *European Economic Review*, V. 46, N. 2, (February, 2002), p. 361.

²⁹⁰ a.g.m., p. 360.

²⁹¹ a.g.m., p. 360.

Mieszkowski tarafından vergi oranlarının dip seviyeye doğru sürüklenmesi şeklinde ifade edilmiştir.²⁹²

Küresel boyutta gerçekleşen uluslararası ticaretin önündeki engellerin kalkması ve serbest ekonomiye geçişle vergi oranlarının dibe doğru sürüklenmesi pekâlâ ülkeler arasında da gerçekleşmektedir. Bir ülkenin belirlediği cezbedici vergi oranları hareketli olan üretim faktörünü, sermayeyi, kendisine doğru çekmekte ve bu durum diğer ülkelerin vergi tabanlarını daraltıp vergi gelirlerini etkilemektedir.

M.P. Devereux, B. Lockwood ve M. Redoano'nun yaptığı çalışma, ABD'de bireylerin aldıkları çeşitli ürün grupları, sigara ve benzin, üzerindeki dolaylı vergilerin, bireylerin dikey ve yatay vergi rekabeti tercihleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Yapılan çalışma sonucunda, aynı sınırları paylaşan eyaletler arasında, birinde sigara üzerindeki vergi yükü düşükse veya kaçakçılık imkânı varsa, bu durumunun bireylerin tercihlerini önemli ölçüde etkilediği görülmüştür. Fakat aynı durum benzin için söz konusu değildir. Burada öne çıkan faktörler, ürün grupları üzerindeki talep fiyat esnekliğinin, nüfus yoğunluğunun ve sınır ötesi alışveriş maliyetlerinin, özellikle ulaşım maliyetleri, bireylerin karar verme sürecini etkilediğidir.²⁹³ Bireyler vergi oranlarını dikkate alarak tercihlerini yönlendirebilir; fakat bireyler sadece vergi oranını dikkate alarak hareket etmez. Vergi oranını düşürmenin altındaki amaç ürün üzerindeki maliyetlerin düşürülmesidir, ürün üzerindeki vergi oranı düşük bile olsa diğer etken maliyetler, tercihlerde etkili olabilmektedir.²⁹⁴

b. Yararlı ve Zararlı Vergi Rekabeti

Vergi rekabeti sonuçlarına göre incelendiğinde, yararlı ve zararlı vergi rekabeti olarak tasnif edilmiştir. Vergi rekabetindeki asıl amaç portföy yatırımları ve doğrudan yabancı sermayeyi ülkeye çekmektir. Doğrudan yabancı yatırımlar, doğrudan yabancı yatırım alan ülkenin rekabetini uluslararası boyutta arttırırken, söz konusu ülkede istihdam oluşturmakta, harcamalar yapmakta ve vergi ödemektedir. Bu durum ekonomik gelişim için oldukça önemlidir. Vergi rekabeti sayesinde, ülkenin tasarruf

²⁹² Amrita Dhillon, Myrna Wooders, Ben Zissimos, "Tax Competition Reconsidered", *Journal of Public Economy Theory*, V. 9, N. 3, (2007), pp. 391-392.

²⁹³ M.P. Devereux, B. Lockwood and M. Redoan, "Horizontal and Vertical Indirect Tax Competition: Theory and Some Evidence from the USA", *Journal of Public Economics*, V. 91, N. 3-4 (April, 2007), p. 452.

²⁹⁴ a.g.m., pp. 474-475.

oranını arttıracak yatırım hamlelerini hızlandırması için fırsatlar oluşturulmuş olacaktır. Bu durum, yatırımın gittiği devlette rekabet gücünün artması, teknoloji transferi ve işsizlik oranlarının azalması, nitelikli işçi ve tasarrufların artmasına neden olabilir. Portföy yatırımları ile ülkeye gelen sıcak para, tasarrufları direk olarak etkilemektedir. Ancak portföy yatırımlarında altın kural sıcak paranın nereye kanalize edileceğidir. Verimsiz alanlara mı yoksa üretime yönelik yatırımlara mı?

Vergi rekabeti bir takım kurallar geliştirilip kontrol altına alınmadığında, vergi oranlarında dibe doğru hareketlilik meydana gelecektir. Dibe doğru sürüklenme, küresel boyutta vergi tabanının erozyonuna, vergi sistemlerinin adil yapının bozulmasına, kamu harcamalarının nitelik ve niceliklerinin değişmesine ve haksız rekabete neden olmaktadır.²⁹⁵ Bu yüzden OECD çalışmaları oldukça önemlidir. Vergi rekabeti oranlarının dibe doğru sürüklenmesiyle ülkelerin birbirleri üzerindeki negatif mali dışsallıkları önemli boyutları gelmişse ve vergi matrahları vergilenebilir olmaktan çıkıyorsa vergi rekabeti zararlı seviye ulaşmıştır.²⁹⁶ Ayrıca portföy yatırımları, özellikle gelişmekte olan ülkeleri kırılgan hâle getirebilmekte ve ciddi krizlere neden olabilmektedir. Vergi cennetleri ve tercihli vergi rejimleri zararlı vergi rekabetine örnek olarak gösterilebilir.

3. Vergi Rekabetinin Etkileri

Vergi rekabetiyle portföy yatırımları ve doğrudan yatırımların ülkeye çekilmesi istenmektedir. Bazı ekonomistlere göre doğrudan yatırımlar ekonomiler arasında derin bir bağ kurar. Söz konusu bağ doğrudan yatırımı alan ülkenin teknoloji ihtiyacını, teknoloji transferleri veya Ar-Ge çalışmaları ile karşılayacaktır. Ayrıca uzmanlık, teknik bilgi ve bilgi birikimi aktarımı ile iş gücünde nitelik artışı da bu sayede oluşacaktır.²⁹⁷ Bu durum yatırımı alan ülkenin üretkenliğini ve rekabet gücünü etkiler. Ekonomik büyüme ve iş gücü üzerinde meydana gelecek bu etkiler sebebiyle hükümetler doğrudan yatırımları ülkelere çekmek istemektedir.

²⁹⁵ Emrah Ferhatoğlu, “Uluslararası Vergi Rekabeti ve Sürükleyici Güçleri”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 7, S. 1 (2006), ss. 84-88.

²⁹⁶ Kargı, Yaygın, a.g.m., s. 6.

²⁹⁷ Eurostat, *Statistical Books: Globalisation Patterns In EU Trade and Investment*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017, p. 46

Diğer yandan doğrudan yatırımları gerçekleştiren ÇUŞ'lerin, gittiği ülkelerdeki kaynakları sömürdüğü hatta ülkenin çalışan ve çevresel standartlarını olumsuz yönde etkilediği de savunulmaktadır.²⁹⁸ Bunun yanında ÇUŞ'lerin vergiden kaçınma ve transfer fiyatlandırması manipülasyonuna yönelik etik problemleri de ekonomistler tarafından eleştirilmektedir.

Vergi rekabetinin mutlak olarak negatif veya pozitif etkisi olduğu söylenememekle birlikte, yatırımları çekmek isteyen ülkeler bu amaca sadece vergi oranlarını düşürmek yoluyla ulaşamazlar. Aynı zamanda da gelecek doğrudan yatırımlar için uygun ortamı sağlamaya yönelik kamu harcamalarını kanalize edecek ve gerekli altyapı ve hizmet sunumunu sağlayacaklardır. Bunların yanı sıra ülke ekonomisini daha stabilize konuma getirmek için ekonomik ya da politik olarak risklerin azaltılması, kamu mali disiplini sağlayarak bütçe dengesizliklerini gidermek ve bütçeyi kontrol altında tutmak gerekmektedir.²⁹⁹ Doğrudan yatırım akımları gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru hareket ettiği için yatırımcının aklındaki soru işaretlerinin giderilmesi önemlidir. Bu durumun bir ayağı alt yapı harcamaları, mali disiplin gibi ekonomik temelde olsa da, gelişmişlik, güvenilir bir hukuk sistemi ve demokrasi yatırımcılar için oldukça önemlidir.³⁰⁰ Vergi rekabeti, ülkelerin, yukarıda belirtilen unsurları sağlanması için harekete geçirecek itici gücü oluşturacak kadar önemli bir faktördür. Doğrudan yatırımlar çekildikçe, doğrudan yatırımları alan ülkelerde iş kolları çeşitlenecek ve bu çerçevede ülkedeki tekelleşme eğilimi de azalacaktır. Bu durum ülkenin katma değer yönünden daha değerli olan ürünleri üretmesi ve ülkeler arası gelişmişlik makasının kapanmasına neden olabilir.³⁰¹ Vergi rekabeti sonucu ortaya çıkan bu durum işsizlik oranlarının düşmesinde de kendini göstermektedir.

Vergi rekabeti ile birlikte sadece doğrudan yatırımlar değil, portföy yatırımları da önemli hale gelmiştir. Vergi rekabeti finansal yatırımlar üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde portföy yatırımlarının yol açtığı dalgalanmalar, ülke ekonomisinin kırılgan hale gelmesine neden olabilmektedir. Bir

²⁹⁸ a.g.e., p. 46

²⁹⁹ İrem Didinmez, "Vergi Rekabeti ve Türkiye'de Vergi Rekabetine Yönelik Hukuki Düzenlemeler", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 40, S. 345 (2017), ss. 99-100.

³⁰⁰ Alper Doğan, Melih Kabayel, "Küresel Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri Üzerine Değerlendirmeler", *Liberal Düşünce*, C. 21, S. 81 (2016), s. 80.

³⁰¹ Didinmez, a.g.m., s. 100.

kriz durumunda portföy yatırımcıların aldığı tutum krizi derinleştirmekle birlikte, krizin diğer ülkelere domino taşı gibi yayılmasına sebep olabilmektedir.³⁰²

Vergi rekabeti küreselleşmenin bir sonucudur ve küreselleşmeden ayrı değerlendirilmemelidir. Bu açıdan baktığımızda uluslararası boyuttaki vergi rekabeti, küresel değer zincirinin oluşmasını sağlamaktadır. Küresel değer zinciri ise bir malın üretim sürecinin başlangıcından sonuna ve hatta tüketiciye ulaştıktan sonra sağlanan hizmet gibi her bir aşamada tedarik, üretim, pazarlama, satış sonrası hizmet vb. işlemlerin küreselleşmesi anlamına gelmektedir.³⁰³

ÇUŞ'ler mukim oldukları ülkelerin iş gücü piyasalarında uygulayamayacakları standartların altındaki koşulları gittikleri ülkelere uygulama fırsatına ulaşmaktadırlar. Bunun sonucunda da istihdam biçimlerinde değişme, iş gücü standartlarında, haklar çerçevesinde düşme, ücret ve gelir dağılımında bozulma gibi durumlar ortaya çıkmaktadır.³⁰⁴

Vergi rekabeti her zaman homojen bölgeler ve ülkeler arasında gerçekleşmez. Büyük bölgelerin vergi gelirlerine ve kamu hizmetlerine olan talebi, küçük bölgelere nazaran daha yüksektir. Bu durumda büyük bölgeler vergi artışlarına gidebilir. Bu vergi artışları, sermayeyi olumsuz yönde etkilemekte ve sermaye çıkışlarına neden olabilmektedir. Bölgeler arası heterojen bir yapı söz konusu olduğundan, küçük bölgeler vergi oranlarını büyük bölgelere nazaran daha düşük seviyeye çekebilmektedir. Böylelikle sermaye akımları bu küçük bölgelere doğru olacaktır. Bu durum asimetric vergi rekabetine sebep olacaktır.³⁰⁵ Küçük bölge veya ülkelere akan sermaye, bu ülkelerin gelirlerini ciddi şekilde etkileyecek ve küçük ülkelerin kaliteli kamu hizmeti sunmasına neden olacaktır. Vergi cenneti ülkeler, asimetric vergi rekabetine en iyi örnektir. Genellikle nüfusları az, kaliteli iletişim ulaşım ve bankacılık sektörlerine sahip küçük ada ülkeleridir.³⁰⁶ Asimetric vergi rekabeti, küresel vergi tabanının erozyona uğramasına ve kara para aklamaya neden olurlar.

³⁰² Doğan, Kabayel, a.g.m., s. 80.

³⁰³ Sibel Çaşkurlu, "Küreselleşen İşgücünün Krizi ve Küresel Eşitsizlik", *Ekonomik Yaklaşım*, C. 21, S. 77 (2010), s. 53.

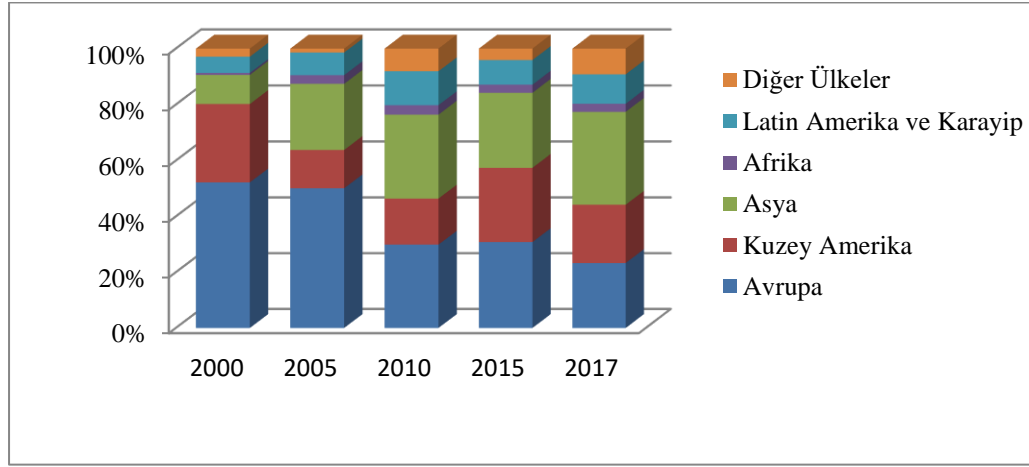
³⁰⁴ a.g.m., s. 59.

³⁰⁵ Ioan Talpoş, Alexandru O. Crâşneac, "The Effects of Tax Competition", *Theoretical and Applied Economics*, V. 17, N. 8 (2010), p. 45.

³⁰⁶ OECD, *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, Paris: OECD Publications, 1998, pp. 22-25.

Vergi rekabeti, küresel çapta, reel yatırımlar üzerinde dolaylı bir etkiye sahip olan ve yatırımların yönünü değiştiren bir faktördür. ÇUŞ'ler karar verirken pek çok faktörü dikkate alır. Vergi şirketler için önemli maliyet unsurlarından biridir. Aşağıdaki grafik bize doğrudan yatırımların tercih ettiği bölgelerin belirli zamanlardaki genel durumunu göstermektedir. Küresel boyuttaki doğrudan yatırımların, yatırım alan ülkelere göre bölgesel dağılımını gördüğümüz Şekil 8'de yatırımların Asya'ya, özellikle Doğu ve Güneydoğu Asya, yönelmiş olduğu görülmektedir.

Şekil 8: Dünyada Doğrudan Yatırımların Varış Rotaları ve Yıllara Göre Dağılımı (%)



Kaynak: UNCTAD, *FDI Inflows, By Region and Economy, 1990-2017*.

Vergi rekabeti finansal ve reel yatırımlar üzerinde sapmalara neden olacaktır.³⁰⁷ Yatırımların sadece vergisel faktörlere göre yapılması küresel ve ulusal çapta kaynak dağılımında etkinliğin bozulmasına neden olmaktadır. Vergi rekabeti finansal ve reel yatırımları çekmede oldukça önemlidir. Fakat söz konusu akımların krizlere oldukça duyarlı olduğu unutulmamalıdır.

Vergi rekabeti ülkelerin vergi yapısını ve vergi politikalarını etkilemiştir. Bunun en büyük örneği, doğrudan yatırımları çekmek için yapılan kurumlar vergisi oranlarındaki düşüştür. Bu durum Tablo 3'de görülmektedir.

³⁰⁷ a.g.e., p. 16.

Tablo 3: Çeşitli Ülkelerin Kurumlar Vergisi Oranlarının Yıllara Göre Değişimi (%)

	2000	2005	2010	2015	2018
Almanya	42.2	26.4	15.8	15.8	15.8
İspanya	35	35	30	28	25
İtalya	37	33	27.5	27.5	24
Japonya	30	30	30	23.9	23.2
Türkiye	33	30	20	20	22
Yunanistan	40	32	24	29	29

Kaynak: OECD, *Corporate Tax Statistics*.

OECD'nin kurumlar vergisi verilerine baktığımızda, 1980'lerden sonra kurumlar vergisi oranlarının aşağı yönlü hareket ettiğini görmekteyiz (Tablo 1). Aşağı yönlü olan bu trend, kurumlar vergisinin hem gayrisafi yurtiçi hasıla hem de toplam vergi gelirleri içindeki payını da negatif yönde etkilemektedir (Tablo 2).

Vergi rekabeti sonucunda, vergi yükü hareketli olan matrahtan daha az hareketli olan matrah üzerine doğru kayar.³⁰⁸ Bu durum vergi yükü dağılımındaki adaleti olumsuz şekilde etkilemektedir.

Tablo 4: Çeşitli Ülkelerdeki Kurumlar Vergisinin, Toplam Vergi Geliri İçindeki Payının Zaman İçindeki Değişimi (%)

	2000	2005	2010	2015	2016
Almanya	4.83	5.13	4.25	4.62	5.24
İspanya	9.11	10.93	6.09	7	6.76
İtalya	6.90	5.74	5.47	4.75	5.04
Japonya	13.74	15.52	11.60	12.30	11.99
Türkiye	7.29	7.10	7.27	5.69	6.51
Yunanistan	11.97	10.29	7.90	5.89	6.46

Kaynak: OECD, *Tax on Corporate Profits of Taxation (%)*.

Kurumlar vergisi ekonomik şartlara göre değişiklik göstermektedir. Fakat uzun vadede bakıldığında, vergi rekabetinden dolayı vergi yükünün hareketli matrah üzerinde hafifletildiği görülmektedir.

Vergi rekabeti kurumlar vergisi oranlarının yanında gelir vergisi oranlarında da düşüşe sebep olmuştur. Bu durum Tablo 3'de yer almaktadır.

³⁰⁸ a.g.e., p. 16.

Tablo 5: Çeşitli Ülkelerdeki Kişisel Gelir Vergisinin, Toplam Vergi Geliri İçindeki Payının Zaman İçindeki Değişimi (%)

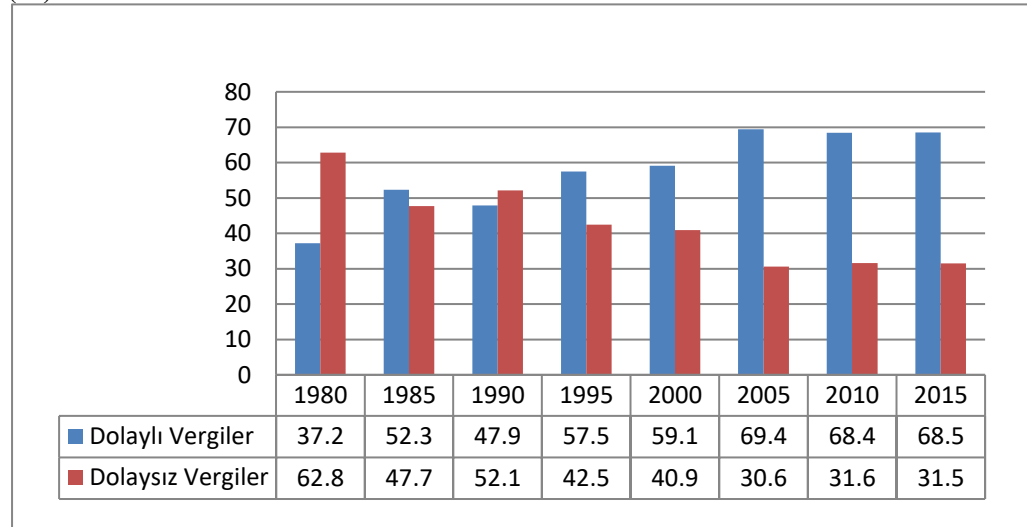
	2000	2005	2010	2015	2016
Almanya	25.31	23.05	24.29	26.58	26.62
İspanya	19.15	18.29	21.70	21.36	21.39
İtalya	24.83	25.38	26.84	25.98	25.76
Japonya	21.05	18.28	18.62	18.86	18.59
Türkiye	22.24	14.71	14.03	14.62	14.64
Yunanistan	14.49	14.62	12.41	15.74	15.24

Kaynak: OECD, *Tax on Personal Income of Taxation (%)*.

Vergi yükünün hareketli matrahtan hareketsiz matraha doğru yönelmesi vergi yükünün dağılmasında adaletsizlik ortaya çıkaracaktır. İş gücü üzerindeki vergilerin artması, çalışanların çalışma yerine aylaklık güdüsüyle hareket etmesine neden olmaktadır.

Vergi rekabeti, vergi sistemlerini oluşturan vergilerin bileşim oranlarını etkiler. Örneğin Türkiye’deki dolaylı-dolaysız vergilerin vergi gelirleri içerisindeki değişimine baktığımızda bu etkiyi görebiliriz (Şekil 8). Türkiye’de dolaylı-dolaysız vergi payının toplam vergi geliri içerisindeki payının bu kadar sert bir şekilde değişmesinde, vergi rekabetinin de etkisi vardır. Ayrıca dolaylı vergiler mali anesteziye neden olacağından vergiye karşı direnç olmadan vergi gelirleri arttırılmış olacaktır.

Şekil 9: Dolaylı/Dolaysız Vergilerin Vergi Geliri İçerisindeki Payının Dağılımı (%)



Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, *Bütçe Gelir-Gider Gerçekleşmeleri*.

Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğünün 1924-2018 yılı bütçe gelir-gider gerçekleştirmelerinde, dolaylı ve dolaysız vergilerin dağılımına baktığımızda bütçe içinde dolaysız vergilerde azalış, dolaylı vergilerde ise artış net olarak görülmektedir. Dolaylı vergilerin önemli bir bölümünü KDV ve ÖTV oluşturmaktadır. Dolaysız vergilerde ise ana kalemler gelir ve kurumlar vergisidir. Dolaylı vergilerin toplam vergi geliri içerisindeki payındaki artışın sürekli artış göstermesi ve dolaylı vergilerin gelir içindeki payının yüksek oranlara ulaşması vergi adaletini olumsuz etkilemektedir.³⁰⁹

Vergi yükünün dağılımı vergi adaletinin önemli bir göstergesidir. Vergi yükünün ağırlığı, verginin adaletli olmayan bir yapıda olması, vergiye karşı direnç, mükellefin vergiye gönüllü uyumunun bozulması, kayıt dışı ekonominin büyümesi gibi mükelleflerde çeşitli tepkilere yol açacaktır.³¹⁰

Dolaylı vergilerin mali anestezi etkisi yaratması, dolaysız vergilere göre daha fazla vergi yükünü üzerinde toplamasına imkân verir. Fakat dolaylı vergilerin, subjektif yapıdan uzak olması, mükelleflerin mali gücüne göre özelleştirilememesi, vergi adaleti açısından negatif bir durum yaratmaktadır.

Sonuç olarak, vergi rekabeti vergi politikaları üzerinde etkili olarak mali bozulmaya neden olabilir. Buna bağlı olarak vergi yükünün dağılımında dengesizlikler ortaya çıkacak ve vergi sistemi adil olmaktan uzaklaşacaktır.³¹¹ Vergi sistemlerinin adaletsiz bir yapıda olması tarih boyunca mükellefler üzerinde bireysel ya da toplumsal etkileri ve tepkilere neden olmuştur.

4. Vergi Rekabetini Kolaylaştıran Unsurlar

Bu unsurların bir kısmı vergi rekabetini ortaya çıkaran unsurlarken, bir kısmı ise vergi rekabetinin yarattığı ortamda yatırımları çekmek için kullanılan araçlar ve küresel vergi rekabetinin şiddetini arttıran ve vergi rekabetini kolaylaştıran unsurlardır.

³⁰⁹ Murat Aydın, “Vergilemede Adalet ve Türk Vergi Sistemi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 333 (2016), s. 19.

³¹⁰ İsmail Akkurt, “Yükümüz Ağır Mı? (Türkiye’deki Vergi Yükünün OECD Verileri Kapsamında Değerlendirilmesi)”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 38, S. 320 (2015), s. 120.

³¹¹ Kargı, Yaygın, a.g.m., s. 7.

a. Teşvikler

Devletler, ekonomileri bir takım ereklere ulaşmak üzere yönlendirir. Bu yönlendirmenin araçlarından biri vergi teşvikleridir. Gelişmiş ülkelerle, gelişmekte olan ülkelerin vergi teşviklerine başvurma amaçları farklılık göstermektedir. Bu açıdan uygulayacakları teşvik politikalarında da, niteliksel ve niceliksel, farklılık olması normaldir. Devletlerin ereklerindeki farklılıklar nasıl ki vergi teşvik politikalarını etkiliyorsa sosyal, kültürel ve ekonomik farklılıklarında vergi teşvikleri üzerinde etkisi vardır.³¹² Devletlerin erekleri doğrultusunda vergi teşvikleri, yatırım maliyetlerine, faaliyetlere, sektörler ve bölgeye yönelik olarak doğrudan veya dolaylı, açık veya gizli olarak uygulanabilmektedir.³¹³ Ayrıca teşvikler, yatırımların boyutlarını ve yatırım zamanlamasını da etkilemeye yönelik de olabilmektedir.

Vergi teşvikleri uygulamalarıyla, devletler, amaçları doğrultusunda özel sektörü ateşler ve yön verirler. Ancak vergi teşvikleri bazen de belirli sektörlerdeki vergiye karşı direnci kırmak amacıyla uygulanabilmektedir.³¹⁴

Vergi teşvikleriyle devlet, kamunun üretimde bulunduğu bir takım faaliyet alanları veya sektörlerde, özel şirketleri teşvik ederek, oluşmuş veya oluşacak devlet etkisizliğini önleyebilir. Gelir üzerinden alınan vergilerde çeşitli indirim, farklılaştırma gibi araçlarla mükelleflerin harcama, tasarruf ve yatırımları da etkilenebilmektedir.³¹⁵ Bölgesel gelişmişlik farklarının önlenmesiyle, gelirin adil ve etkin şekilde dağılması ve ekonomik kalkınma hızlandırılabilir. Bölgesel teşvikler bu amaca hizmet edebilecek önemli araçlardan biridir. Vergi teşvikleri sonucunda yapılan, sektörel sabit yatırımlar aynı düzeyde olsa bile, sektörel açıdan bu yatırımların istihdama yansıma katsayıları birbirinden farklıdır. Bu farklılık sektörlerin karakteristik özellikleriyle alakalıdır. Örneğin, imalat ve hizmet sektörü, enerji sektörüne göre aynı seviyedeki yatırım sonucunda daha fazla istihdam ortaya çıkarabilmektedir. Bu perspektiften bakıldığında,

³¹² Filiz Giray, *Vergi Teşvik Sistemi ve Uygulamaları*, 3. b., Bursa: Ekin Yayınevi, 2016, s. 28.

³¹³ a.g.e., s. 28.

³¹⁴ Sercan Yavan, "Türkiye'de Uygulanan Vergi Teşvik Sisteminin İncelenmesi", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 339 (Aralık, 2016), ss. 160-161.

³¹⁵ a.g.m., s. 161.

yapılacak teşvikler sonucu istihdam yaratılmak isteniyorsa, söz konusu teşvikler sektörlerin özelliklerine dikkat edilerek oluşturulmalıdır.³¹⁶

Vergi teşvikleri, ekonomik faaliyet veya unsurlar üzerindeki vergi yükünü azaltır ya da tamamen ortan kaldırır. Mükellefler açısından vergi teşvikleri, vergi yükünün azalmasıyla maliyetlerin etkilenmesine neden olacak vergisel kolaylıklar ve imtiyazlar anlamına gelmektedir.³¹⁷

Yatırım teşvikleri, vergisel düzenlemeler şeklinde yapılabilmekle beraber çeşitli enstrümanlar kullanılarak yatırımcının giderlerini en aza indirmeyi amaçlar.³¹⁸ Bu araçlardan bazıları; Ar-Ge destekleri, yatırım yeri tahsisleri, işverenin katkı sunduğu sigorta primine devlet desteği vd. şeklindedir.

Vergi teşvik sistemi tüm mükellefler yerine sınırlandırılmış sayıda mükelleflere yöneliktir. Teşvikler sınırlandırılmış sayıda mükellefe yönlendirildiği için bu durumda, vergi teşvikleri belirli alanlara hedeflenmiş olmaktadır.³¹⁹ Söz konusu sınırlı alanlar mükelleflerden, bölgelerden, sektörlerden oluşabilmektedir. Ayrıca bu alanlarda hangi vergi teşviklerinin ne ölçüde kullanılacağına politika yapıcılar karar verecektir.³²⁰

Yatırım teşvikleriyle elde edilmek istenen en önemli amaçlardan biri doğrudan yatırımları çekmektir. Devlet iç borçlanma senetlerine (DİBS) uygulanan faizin veya tüketici fiyat endeksinin (TÜFE) yüksek olduğu durumlarda, doğrudan yatırımı yapacak olan yatırımcı, yatırım yapmaktan vazgeçebilir. Böylece yatırım teşvikleri istenilen amaca ulaşmakta başarısız olacaktır.³²¹ Eğer yatırım teşvikleriyle ülkeye doğrudan yatırımlar çekilmek isteniyorsa, bu yatırımları uzaklaştıracak riskli durumların giderilmelidir. Risklerin giderilmesi vergi teşvikleri ile yabancı yatırım arasındaki bağın oluşmasına fırsat verecektir.

³¹⁶ Nail Umut Avcı, “Yeni Yatırım Teşvik Sisteminin Yatırımlara ve İstihdama Olan Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 307 (Nisan, 2014), ss. 40-45.

³¹⁷ Serkan Benk, “Vergisel Teşvikler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 28, S. 206 (Kasım, 2005), s. 184.

³¹⁸ Ersan Öz, Selçuk Buyrukoğlu, “Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikalarının Makroekonomik Değişkenler Üzerindeki Etkisinin Ampirik Analizi”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S. 27 (2017), s. 323.

³¹⁹ David Brunori, “Principles of Tax Policy and Targeted Tax Incentives”, *State & Local Government Review*, V. 29, N. 1 (Winter, 1997), pp. 50-51.

³²⁰ Andrew Hanson, “Local Employment, Poverty and Property Value Effects of Geographically-Targeted Tax Incentives: An Instrumental Variables Approach”, *Regional Science and Urban Economics*, V. 39, N. 6 (November, 2009), pp. 721-723.

³²¹ Öz, Buyrukoğlu, a.g.m., s. 334.

Vergi teşvikleri, doğrudan kanuni vergi oranını düşürme şekline olabilir. Fakat kanuni vergi oranını düşürme şeklinde olmayan vergi teşvikleri de vergilemenin, kanuni vergi oranından daha düşük bir seviyede gerçekleşmesine neden olmaktadır.³²² Hülasa vergi teşvikleri, devletin gelirlerinden belirli bir seviyede vazgeçmesi anlamına gelmektedir.

Bir takım amaçlar doğrultusunda, bir kısım mükelleflere tanınan bu vergi kolaylıkları ve imtiyazlar vergi gelirlerinden vazgeçme niteliğindedir ve kamu harcaması etkisi gösterirler; fakat vazgeçilen vergi gelirleri, vergi harcamalarıdır ve vergi harcamaları kamu harcamalarından ayrılır.³²³ Vergi harcaması kavramı, standart, normatif vergi sisteminden sapmaları ifade eder, ancak her ülkenin normatif vergi sisteminin birbirinden farklı olduğu bu çerçevede sapmalarında birbirinden farklı olabileceği unutulmamalıdır. Politika yapıcılar kamu harcamaları şeklinde doğrudan veya vergi harcamaları şeklinde dolaylı bir yolla amaçlarına ulaşmaya çalışırlar.³²⁴

Vergi harcaması kavramı ilk kez Stanley Surrey tarafından literatüre kazandırılmıştır. Vergi harcamasının teknik tanımı 1974 yılı ABD bütçe kanununda yer almakla birlikte modern kongre bütçe yapım sürecinin bir parçası haline gelmiştir. Şeffaflık ve hesap verebilirlik gereği Bütçe Kanunu'nda yıllık olarak vergi harcamaları listesinin yayınlanmasını kararlaştırılmıştır. Ayrıca vergi harcamalarının tanımlaması bu Bütçe Kanunu'nda yapılmıştır. Federal Gelir Vergisi Kanunu hükümlerine dayanan vergi istisnası, muafiyeti ile brüt gelir üzerinden yapılan indirim ve özel krediler, imtiyazlı vergi oranlı ve vergi borcu ertelemeleri sonucu oluşacak gelir kayıpları vergi harcamasını oluşturmaktadır.³²⁵

Vergi teşvikleri bir takım bürokratik yükler ile sosyal maliyetler de oluşturur.

Pek çok vergi teşvik türü bulunmaktadır. Bunlar içinde en yaygın olarak başvuru olanlar; vergi tatili, vergi erteleme, yatırım indirimi ve yatırım kredisi, hızlandırılmış amortisman, muafiyet ve istisnalar ve vergi oranlarında indirimdir.

³²² Benk, a.g.m., s. 189.

³²³ Emrah Ferhatoğlu, "Bir Kamu Harcaması Türü Olarak Vergi Harcaması ve Türk Kurumlar Vergisi Açısından Değerlendirilmesi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 6, S. 2 (2005), ss. 78-82.

³²⁴ Giray, a.g.e., ss. 37-38.

³²⁵ Rosanne Altshuler, Robert D Dietz, "Reconsidering Tax Expenditure Estimation: Challenges and Reforms, *Working Paper*, No. 2008-04", (2008), pp. 1-2.

i. Vergi Tatili

Vergi tatili, genellikle yeni kurulacak olan firmaların belirli süreliğine kurumlar vergisi ve diğer vergileri ödememesine dayalı olmakla birlikte, düşük oranlı vergi ödeme şeklinde de uygulanabilir. Bu yönüyle yatırıma özendirici bir unsurdur. Vergi tatilinin sınırlarının belirlenmesi oldukça önemlidir. Bu sınırlar içinde söz konusu teşvikten yararlanacak yeni kurulmuş şirketlerin tanımlanması, faaliyet ve sektörlerin belirlenmesi ve vergi tatilinin başlangıç zamanının belirlenmesi önem taşımaktadır.³²⁶ Vergi tatilinin başlamasında çeşitli seçenekler vardır; üretime geçilen ilk yıl dahil olmak üzere, kâra geçilen ilk yıl, net kümülatif kâra geçilen ilk yıl bu seçeneklerden bazılarıdır.³²⁷ Vergi tatiline başlama seçeneklerinden kimisi daha çok devlet yararınayken, kimisinde de firma yararınadır.

Vergi tatili periyodu 5 ile 10 yıl arasında olmakla birlikte ülkeden ülkeye değişik uygulamalar olabilmektedir.³²⁸ OECD'nin vergi teşviklerinin yatırımlar üzerindeki etkisini araştırdığı, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri ile diğer ülkeler üzerinde yaptığı çalışmalarda vergi tatili uygulamasının süre bazlı dağılımının Ürdün'de 2 yıl Mısır'da ise 20 yıla kadar çıktığını tespit edilmiştir.³²⁹

ii. Vergi Ertelemesi

Verginin kanuniliği gereği verginin mükellefleri, vergiyi doğuran olay, matrah, oran, tarh, tahsil, tahakkuk gibi işlemlerin sınırları kanunlarca çizilmektedir ve kanunsuz, keyfi ve temsilsiz vergi olamaz. Bunun üzerine vergi ifasına yönelik periyotlar, tahsil zamanları, kanunlar tarafından belirlenmiştir. Söz konusu teşvik türünde devlet, vergi borçlarının ifasını, vergi kanunlarına göre belirlenmiş olan vade tarihlerinde değil, daha sonraki bir tarihe ertelemektedir. Verginin tahsilinin ertelenmesi sonucu devlet açısından vergi harcaması oluşmaktadır. Vergi harcamasını oluşturan diğer uygulamalara göre vergi erteleme nispeten daha az vergi zararına neden olmaktadır. Vergi erteleme sonucu oluşacak zarar, normal şartlarda verginin vadesinden sonra ödenmesi durumunda doğacak olan ilave yükümlülükler ile normal vade süresi ve

³²⁶ MENA-OECD, *Investment Programme, Tax Incentives for Investment – A Global Perspective: Experiences in MENA and Non-MENA Countries Draft*, OECD (June, 2017), p. 21.

³²⁷ OECD, *Corporate Tax Incentives For Foreign Direct Investment*, Tax Policy Study No. 3, 2003, p. 9.

³²⁸ Serkan Acinöroğlu, "Genel Olarak Vergi Teşviklerinin Ekonomi Üzerine Etkinliği", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 1, S. 2 (2009), s. 151.

³²⁹ MENA-OECD, a.g.e., p. 9.

erteleme süresi arasındaki yüksek enflasyonist baskı sonucunda oluşacak değer kaybıdır.³³⁰

iii. Yatırım İndirimi ve Yatırım Kredisi

Yatırım indirimi, yatırımın belirli bir oranının vergi matrahından cüzi veya külli şekilde indirilmesini ifade eder.³³¹ Yatırım indirimi bir nevi devletin yapılan yatırımlara katkı sunmasıdır. Yatırım indirimi uygulaması, yatırım maliyetlerini düşürerek, yatırımcı açısından avantaj sağlamaktadır.

Yatırım indiriminden beklenen, yatırım kapasitesi uyarılarak ekonomik gelişme hızını arttırmaktır.³³² Devlet vergilendirebileceği bir unsuru belirli oranlarda vergi dışı bırakmaktadır. Vergi dışı bırakılan bu kısım doğru alanlara yönlendirilirse yatırımcının toplam yatırımda bir artış meydana gelecek ve vergi dışı miktarın kullanıldığı alanlara göre yatırımda verimlilik, üretkenlik ve istihdam artışı ortaya çıkacaktır. Bu sayede devlet kısa dönemde vergi kaybına uğrasa da uzun dönemde bakıldığında bir kayıp meydana gelmeyecektir.³³³ Burada yatırımların hangi alanlara yönlendirildiği önem taşımaktadır. Yatırımcının yatırım indirimiyle elde ettiği gelirleri üretken olmayan alanlara yönlendirdiği durumda, devletin yatırım indirimleri sonucu kaybettiği gelirleri üretken kamu yatırımlara yönlendirdiğini varsayarsak bu durumda yatırımcı uzun dönemde vergilerde ortaya çıkan kaybı telafi edemeyebilecektir.³³⁴ Bu teşvik türü uygulanacaksa, yatırım indiriminin bütçe üzerinde meydana getirdiği maliyetler ve yatırımlarda meydana gelecek artışlar analiz edilmeli bu analizler sonucunda uygulamaya yön verilmedi.

Yapılan yatırımın belirli bir kısmının, söz konusu dönemin vergilenebilir kazancından doğan vergi ikrazından indirilmesi, yatırım kredisini oluşturmaktadır.³³⁵ Yatırım indirimi ve yatırım kredisi arasındaki temel fark, yatırım kredisinde indirilecek

³³⁰ Ertürk Özer, “Gelir Vergisi Kanunu’nda Yer Alan Oran Farklılıklarının ve Vergi Ertelemelerinin Sosyal Eşitlikler ve Ekonomik Eşitsizlikler Bakımından Değerlendirilmesi” *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 36, S. 298 (2013), s. 188.

³³¹ Giray, a.g.e., s. 72.

³³² Gülten Kazgan, Haydar Kazgan, “İktisat Politikası Tedbiri Olarak Yatırım İndirimi”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, C. 22, S. 3-4 (1962), s. 74.

³³³ Mehmet Özkara, “4842 Sayılı Kanunla Yapılan Düzenlemeler Işığında Yatırım İndirimi Uygulaması ve Ekonomik Etkileri”, C. 12, S. 1 (2005), ss. 154-155.

³³⁴ a.g.m., s. 155.

³³⁵ Giray, a.g.e., ss. 73-74.

olan kısmın vergi yükümlülüğü, vergi borcu, üzerinden indirilmesidir, bu durum vergi borcunu baskılamaktadır.³³⁶ Yatırım indiriminde ise indirilecek miktar vergi matrahından indirilmektedir. Buradaki amaç, yatırım indiriminde olduğu gibi maliyet unsuru olan vergilerin azaltılıp, yatırımların teşvik edilmesidir. Yatırım kredisi de yatırım indirimi gibi yeni yatırımlar açısından oldukça önemli bir uygulamadır.

Yatırım indirimi ve kredilerini belirli sınırlandırmalara, çeşitli teknoloji yoğun teçhizat, donanım, yazılım, makineler ve Ar-Ge çalışmaları gibi, göre vermek, mümkün olduğu gibi genel olarak, daha kapsayıcı yatırım şekillerine de verilebilir.³³⁷

iv. Hızlandırılmış Amortisman

Etimolojik olarak amortisman kelimesi, “amortize” kelimesinden gelmektedir, Amortisman 14. yy sonlarında Eski Fransızca bir kelime olan “amortiss”e dayanmaktadır.³³⁸ Kelimenin kökünü azaltmak, zayıflamak, ölmek, yok olmak anlamına gelen “amortir” oluşturmaktadır. Ayrıca “mortus” ölmek yine Latince “mors” ölüm, “mer” aşınmak, zarar görmek, neredeyse ölmek anlamlarına gelmektedir.³³⁹ “Amortisement” kelimesine dayanan Amortisman, Türk Dil Kurumu’na göre yıpranma, yıpranma payı anlamına gelmektedir.

Amortisman, işletme aktifinde bulunan bir takım maddi ve gayri maddi varlıkların, tahmini faydalı ömürleri boyunca meydana gelecek olan aşınma, yıpranma, eskime, payının hesaplanarak karşılık ayrılmasına dayanmaktadır.³⁴⁰ Söz konusu sürenin hesaplanması, amortisman ayrılacak varlığın niteliğine, teknolojik gelişmelere, ihtiyaçlara ve çeşitli faktörlere göre zorlaşmaktadır.

Bir varlığa amortisman ayrılabilmesi için o varlığın bir takım özellikleri barındırması gerekmektedir. Bu özellikler ülke mevzuatlarına göre değişebilmekle birlikte en temel olan özellik, amortisman kelimesinin kökeninden de anlaşıldığı üzere amortisman ayrılacak varlığın yıpranma, eskime, verimlilikten düşme ve kullanım

³³⁶ Filiz Giray, “Vergi Harcamaları; Harcama Vergileri Açısından Analizi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 21. S. 1 (2002), s. 29.

³³⁷ Yavan, a.g.m., s. 164.

³³⁸ Online Etymology Dictionary.

³³⁹ a.g.e.

³⁴⁰ Muharrem Çakır, “Vergi Planlaması Aracı Olarak Amortismanlar”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 40, S. 345 (Haziran, 2017), ss. 90-91.

ömrünü tamamlama gibi riskleri barındırmasıdır.³⁴¹ Bunun yanı sıra iktisadi değerler için amortisman kullanabilecek şirket türleri, iktisadi varlığın kullanım süresi sınırları ve maliyetlerine ait kısıtlamalar da ülkelerin mevzuatlarına göre değişiklik gösterebilmektedir. Ayrıca amortisman yöntemleri arasında geçişler de ülke mevzuatlarının izin verdiği sınırlar içinde gerçekleşebilmektedir.

Amortisman ayrılabilir niteliği taşıyan iktisadi değerlerde meydana gelecek olan aşınma, iktisadi değer faydalı ömrü dikkate alınarak dağıtılacaktır.³⁴² Söz konusu kıymet takdiri, değerlendirme, aslında gelirlerle giderlerin dönemsel ve periyodik olarak uyumsallaştırılmasına dayanmaktadır.³⁴³

Şirketler belirli amaçlar doğrultusunda kurulurlar ve şirket kurulurken, şirket nizamnamesinde aksi bir karar olmadıkça, şirketlerin ömürleri sürekli olarak düşünülebilir.³⁴⁴ Muhasebedeki dönemsellik ilkesi, söz konusu süreklilik ile uyum içindedir. Dönemsellik ilkesi işletmenin sınırlı olan ömrünün belirli devrelere ayrılması ve bu devlerdeki faaliyet sonuçlarının bağımsız olarak değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır.³⁴⁵ Amortismanın iktisadi değer faydalı ömrü süresince periyodik olarak ayrılması dönemsellik ilkesiyle paralellik göstermektedir.

Hızlandırılmış amortisman uygulaması yatırımları canlandırmak ve yatırım kapasitesini artırmak için kullanılan bir teşvik unsurudur. Hızlandırılmış amortisman uygulaması iktisadi değerleri daha hızlı amorti ettiğinden dolayı, ilk yıllarda, şirketlerin giderlerini düşürücü tesir göstermektedir. Hızlandırılmış amortisman sayesinde, amortisman fonlarının ilk senelerde hızlı bir şekilde büyümesi borç/öz kaynak seviyesini düşürmek suretiyle şirketlerin daha kolay ve ucuz maliyetli borç bulması sağlanmış olacaktır. Hızlandırıcı amortisman ilk yıllarda daha fazla kaynak sağladığı aynı zamanda da vergi matrahını azalttığı için sermayenin kârlılığı artacaktır. Hızlandırılmış amortisman ve diğer vergi teşvikleri, vergi tasarrufunu arttıracak ve bu

³⁴¹ Ömer Alaca, “Azalan Bakiyeler Yöntemi ile Kıst Amortisman Uygulaması”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 315 (2014), s. 30.

³⁴² Agah Dikici, “Optimal Amortisman”, *Vergi Sorunlar Dergisi*, C. 39, S. 331 (2016), ss. 102-103.

³⁴³ a.g.m., s. 103.

³⁴⁴ Bilal Polat, Cengiz Güney, “Dönemsellik ve Tahakkuk İlkelerinin Vergi Ziyayı Cezası Açısından Değerlendirilmesi ve Özellikli Durumlar”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 36, S. 303 (2013), ss. 40-42.

³⁴⁵ a.g.m., s. 41.

vergi tasarruflarından doğan kazançlar firmanın ilk yıllarda fazla olan likidite ihtiyacını karşılamada önemli kaynakları oluşturacaktır.³⁴⁶

v. Muafiyet ve İstisna

Vergi muafiyeti, vergi mükellefi olan, üzerine vergi yükü düşen gerçek ve tüzel kişilerin muvakkaten veya daimi, cüzi veya külli, koşullu veya koşulsuz bir şekilde, kanunlara göre vergi dışı bırakılmasıdır.³⁴⁷ Vergi muafiyeti kişiler üzerinedir. Yani vergi muafiyeti gerçek veya tüzel kişi, grup veya bir takım sosyal kesimleri kapsayabilir.³⁴⁸

Vergi istisnası ise kişi değil bir vergi konusunun muvakkaten veya daimi, cüzi veya külli, koşullu veya koşulsuz bir şekilde, kanunlara göre vergi dışı bırakılmasıdır.³⁴⁹

Muafiyet ve istisnanın oluşabilmesi için öncelikle, muafiyet ve istisnaya konu olan kişi veya konuların kanunlar çerçevesinde vergi kapsamında yer alması gerekmektedir.

Bir takım kişilerin veya konuların vergi dışı bırakılması, vergilemenin genellik ilkesine aykırılık oluşturmaktadır.³⁵⁰ Genellik ilkesi vergilemenin temel ilkelerinden biri olup herkesin, ayırım gözetmeksizin vergi ödeme zorunluluğu olduğundan bahsetmektedir. Genellik ilkesinden ayrılma aşırı boyutlara ulaştığında, toplum nezdinde adalet duygusu zedelenmektedir. Bu durumda toplumlarda reaksiyonlara ve vergiye karşı dirence neden olmaktadır.

vi. Vergi Oranlarında İndirim

Vergi oranlarında indirimin en yaygın şekli, kurumlar vergisi oranlarında indirimdir. Vergi oranlarında indirim ülke genelindeki tüm firmalara ya da çeşitli hedeflere yönelik uygulanabilmektedir.³⁵¹ Çeşitli sektör veya bölgeleri hedef alan düşük

³⁴⁶ a.g.m., s. 87.

³⁴⁷ Şenyüz, Erdem, Tatlıoğlu, a.g.e., s. 144.

³⁴⁸ Sadık Müfit Bilge, “Bir Toplumsal Sınıf İmtiyazı Olarak Osmanlı Devleti’nde Vergi Muafiyeti”, *Düşünen Siyaset*, S. 28 (2014), s. 388.

³⁴⁹ a.g.m., s. 145.

³⁵⁰ a.g.m., s. 143.

³⁵¹ Çak, a.g.e., s. 21.

oranlı vergiler yabancı yatırımları çekmeyi hedeflemektedir.³⁵² Vergi oranlarındaki indirim, vergi rekabetini şiddetlendirmektedir. Bilhassa vergi cennetlerinin vergi oranları indiriminde optimal sınırları aştığı görülmektedir.

Ülkeler çeşitli vergi teşvik araçlarını bir arada kullanarak, birtakım bölge ve alanları geliştirmek için yatırım kanalları açarlar. Teşvikler genellikle belirli faaliyet veya sektörler için yöneliktir bu sektör ve faaliyetler seçilirken ihracata yönelik büyümeyi sağlayacak alanlara odaklanılmaktadır. Her teşvikin ihracat, çalışanlar, değer yaratma veya yatırımların bölgeselliği gibi konularda etkisi birbirinden farklılık göstermektedir.³⁵³ Teşvik konusundaki bir diğer önemli nokta teknoloji transferidir. Teknoloji transferine yönelik teşvikler Ar-Ge çalışmaları ve bir takım öncü endüstriler üzerine yoğunlaştırılmaktadır. Vergi teşviklerinin ardında bölgesel amaçlar, sektörel amaçlar, performans dayalı amaçlar, teknolojik amaçlar veya bebek endüstrilerin korunması gibi korumacı amaçlar yer almaktadır.

Verimlilik ve etkinlikten uzak teşvik uygulamalarıyla, vergi teşviklerinin aşırı kullanımı vergi teşviklerinin bütçe üzerindeki maliyetlerinin artmasına ve sonucunda refah kaybına neden olabilir. Bu yüzden vergi teşviklerinin kullanımına dikkat edilmelidir. Vergi rekabeti sonucu vergi oranlarının dibe doğru sürüklenmesi, küresel çapta vergi gelirlerinde azalmaya neden olsa da yapılacak yapısal reformlar ve akılcı teşvikler sayesinde vergi rekabetinin gelir azaltıcı etkisi önlenerek, vergi rekabetinden kazançlı çıkılabilir.³⁵⁴

Tasarrufları kısıtlı olan gelişmekte olan ülkeler genellikle yapısal problemlere yönelik uygulamalara gitmek yerine vergi teşviklerine sarılmaktadır. Bu durumda vergi teşviklerinin maliyetleri, çekilmek istenen yatırımlardan elde edilecek faydalara ağır basmakta ve vergi rekabetinin olumsuz sonuçları ortaya çıkmaktadır.³⁵⁵

³⁵² UNCTAD, *Tax Incentives and Foreign Direct Investment A Global Survey*, ASIT Advisory Studies No. 16, Geneva: 2000, p. 19.

³⁵³ a.g.e., pp. 12-13.

³⁵⁴ Fatih Savaşan, "Vergisel Teşviklerin Yabancı Doğrudan Yatırımlar Üzerindeki Etkisi", *Mevzuat Dergisi*, S. 107 (Kasım, 2006).

³⁵⁵ a.g.m.

b. Vergi Planlaması ve Agresif Vergi Planlaması

Mükellefler vergiye karşı olan tepkilerini bazen hukuk kuralları içerisinde kalarak bazen de hukuk kuralları dışına çıkarak göstermektedir. Bu ayrım teoride kolay olsa da uygulamada bu ayrımı yapmak her zaman kolay olmamaktadır.

Vergi planlaması, mükelleflerin vergi döneminde minimum vergi ödemek maksimum vergi tasarrufu ve avantajı elde etmek için süreç, metot ve kaynaklarını istemli, planlı ve proaktif olarak planlandırma ve biçimlendirme çabasıdır. Şirketler vergisel avantajları yakalamak için amaçlarını ve stratejilerini vergisel avantajlar sağlayacak şekilde planlamalıdır. Planların ifa edilmesi ile süreç sonunda plan gereği elde edilecek avantajlar ve buna yönelik uygulamaların nasıl uygulandığının tespiti için planın değerlendirilmesi gerekmektedir.³⁵⁶ Vergi planlanmasının proaktif özelliği istenilen hedefe ulaşılması için gerekli öngörü yeteneği ve gerekli iradenin gösterilmesini gerekli kılmaktadır.

Vergi planlaması, mükelleflerin üzerine düşen vergi yükünü kanun çizdiği sınırlar içerisinde kalarak veya kanundaki çeşitli boşluk, zayıflık veya kompleks yapıyı kullanarak olabildiğince düşük seviyeye indirme istencine dayanmaktadır. Bu yüzden devlet, vergi teşvikleri gibi düzenlemeleri yaparken maksimum ehemmiyet ve ihtimamı göstermek zorundadır. Keza vergi teşvikleri, vergi planlaması aracı olarak kullanılmaktadır.³⁵⁷ Devlet açısından sadece vergi harcamasını oluşturan durumlar değil, kanunlardaki boşluklar ve karmaşık yapının da giderilmesi gerekmektedir.

Kişiler ve şirketlerin kanun sınırları içerisinde, vergi tasarruflarını maksimuma çıkarıp, vergi sonucu oluşan maliyetlerini minimuma indirmek suretiyle yapmış olduğu vergi planlamaları, *mikro vergi planlaması* olarak adlandırılır. Ülkelerin, maksimum düzeyde kamu hizmeti sunmak amacıyla, mükelleflerin vergiye yönelik olan uyum ve tepkilerini de dikkate alarak, vergilemenin mali amacına optimum bir şekilde hizmet

³⁵⁶ Kongbowa Bramwell Amadasun, Sunday Osaretin Igbinsosa, "Strategies For Effective Tax Planning", *Franklin Business & Law Journal*, N. 2 (2011), p. 53.

³⁵⁷ Arkan Yusufoglu, "Türk Vergi Sisteminde Seçimlik Vergi Araçları ve Kısıtlayıcı Düzenlemeler", *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 330 (2016), s. 147.

edecek kaynaklara yönelik vergilemenin yapılması *makro vergi planlaması* olarak belirtilmektedir.³⁵⁸

Agresif vergi planlaması; kanundaki boşluk, zayıflık, vergi sistemleri arasındaki uyumsuzluk ve tercihli vergi rejimleri gibi durumlar kullanılarak şirketlerin elde ettikleri gelir ile o gelirin dayandığı gerçek faaliyetler arasındaki bağlantıyı koparmaktadır.³⁵⁹ Bu durum, şirketlerin efektif vergi oranının yapay olarak düşürülmesine neden olabilir. ÇUŞ'ler kârlarını vergi oranı düşük ülkelere kaydırmaktadır. Şirketler agresif vergi planlamasıyla vergi sistemleri arasındaki uyumsuzluklar ve tercihli vergi rejimlerini kullanılıp vergi yüklerini düşürmektedir. Küresel çapta kurumlar vergisinin, yaklaşık % 4 ile % 10'u bu şekilde kaybedilmektedir.³⁶⁰

Agresif vergi planı, vergi planının istenmeyen bir şeklidir. Agresif vergi planlamasında vergi yükünün indirilmesi, şirket veya özel kişi mükelleflerin özel hukuk biçimlerini suistimal etmesi ve kötüye kullanması suretiyle gerçekleşmektedir.³⁶¹ Agresif vergi planındaki, “agresif” sözcüğü, vergi planlanmasında, yararlanmada aşırılık ve kötü niyetli kullanımı ifade etmektedir.³⁶² Bu suistimale dışarıdan bakıldığında lafzi olarak kanuna uyulduğu, fakat amaçsal olarak kanun dışına çıkıldığı görülmektedir. Yani özün önceliği dikkate alındığında, lafzi yorum yerine amaçsal yorumla bakıldığında, agresif vergi planlamasında kullanılan işlemlerin gerçek, ekonomik özden yoksun mahiyeti görülmektedir.³⁶³

Vergi tasarrufu elde etmede kullanılan yöntemin kanun sınırları içerisinde kalması veya kanun sınırlarının dışına çıkması, vergi planlaması ve agresif vergi planlaması arasındaki ince çizgiyi oluşturmaktadır. Vergi planlaması ile vergiden kaçınma gerçekleşirken, agresif vergi planlamasıyla vergi kaçırma ortaya çıkmaktadır fakat bu iki durum arasındaki çizgi her zaman bu kadar net değildir.

³⁵⁸ Fatih Saraçoğlu, Muharrem Çakır, “Bir Vergi Planlaması Aracı Olarak Devir Müessesesinin Değerlendirilmesi”, *Uluslararası Sosyal ve Eğitim Bilimleri Dergisi*, C. 4, S. 8 (2017) s. 96.

³⁵⁹ Asa Johansson, vd., “Tax Planning By Multinational Firms: Firm-Level Evidence From A Cross-Country Database”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1355, Paris: OECD Publishing, 2016, p. 8.

³⁶⁰ a.g.e., p. 3.

³⁶¹ Sabahettin Gülgün, “Vergiye Karşı Direnme Biçimlerinden Agresif Vergi Planlaması: Kavram, Terminoloji ve Unsurları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 38, S. 327 (2015), ss. 133-135.

³⁶² a.g.m., s. 137.

³⁶³ a.g.m., ss. 134-135.

Ülkeler arasındaki vergi mevzuatında yer alan farklılıklar şirketlere agresif vergi planlaması ile bu durumdan yararlanma fırsatı sunar. Ayrıca ülkelerin vergi mevzuatının karmaşık bir yapıda bulunması da ülkeler için vergi kaybına neden olmaktadır. Bu gibi faktörler ülkeler için vergisel açıdan önemli risk kaynaklarıdır. Eğer ülkelerin vergi mevzuatlarında gerekli bir takım sınırlandırmalar yoksa şirket devir, birleşme, yeniden yapılandırmaya gitme ve grup şirketlerin vergilendirme rejimleri agresif vergi planlamasının en çok kullanıldığı yerler olmaktadır.³⁶⁴

Ulusal ve uluslararası çalışmalarda, agresif vergi planlamasının neden olduğu vergi kaybının ve yüksek derecede risk barındıran alanların tespiti vergi kaybının önlenmesi için gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi açısından oldukça önemlidir. Bu açıdan en büyük risk alanlarını finansal araçların kullanımı, yeniden yapılandırma ve emsalle uygunluk ilkesine dayanmayan transfer fiyatlandırması stratejileri oluşturmaktadır. Şirketlerin finansal araç kullanması, yeniden yapılandırma ihtiyacı duymaları veya grup içinde yapılan ticaret çeşitli ticari ve ekonomik ihtiyaçlara dayanmaktadır. Bu unsurlar dengesiz bir şekilde, sadece vergisel amaçlarla, kullanılmaya başladığında agresif vergi planlaması önemli boyutlarda vergi kayıplarına yol açmaktadır.³⁶⁵

Ekonomik olayların veya ticari zararların ekonomik özünün olması agresif vergi planlamasını anlamamız için önemli bir noktadır. Mükellef oluşan zararın ekonomik açıdan karşılığının bulunduğunu iddia ediyor. Fakat zarar gerçek bir duruma, bir ekonomik öze dayanmıyorsa, yapay olarak gider gösterilmiş demektir.³⁶⁶ Oluşturulan yapay giderler, agresif vergi planlaması içindeki en büyük risk kaynağını oluşturmaktadır. İşlemlerin ekonomik özünün olması ve işlemlerin bu öze uyumlu olarak yansıtılması yapılan tüm çalışmalarda kilit taşı niteliğindedir.

Agresif vergi rekabetinin hangi yollarla oluştuğuna bakıldığında; kâr aktarım fırsatları, transfer fiyatlandırmasının optimizasyonu, maddi, gayri maddi varlık ve risklerin vergisel açıdan avantaj sağlanacak bölgelere kaydırılması, finansal araçların manipülasyonu ve örtülü sermaye, vergi sistemleri arasındaki uyumsuzluk, herhangi bir

³⁶⁴ OECD, *Corporate Loss Utilisation Through Aggressive Tax Planning*, OECD Publishing, 2011, p. 9.

³⁶⁵ a.g.e., p. 10.

³⁶⁶ a.g.e., p. 13.

devlete bağı olmayan şirketler, tercihli vergi rejimi uygulamaları ve vergi cennetleri gibi faktörlerle karşılaşılmaktadır.³⁶⁷

Agresif vergi planı uygulamasının ardındaki en büyük itici güç vergi yükünü düşürmek olmasına rağmen mükelleflerin tek motivasyon kaynağı bu değildir. Burada karmaşık ve sürekli değişen bir vergi sisteminin yol açtığı belirsizliğin gerek mükellefiyet, gerek vergi borcu üzerindeki negatif etkisinden kaçış isteği de önemli bir etmendir. Daha basit, anlaşılır ve istikrarlı bir vergi sistemi agresif vergi planlamasına başvurulmasında düşüş meydana getirebilmektedir.³⁶⁸

c. Vergi Cennetleri

Küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin, finans sektöründe meydana getirdiği gelişmeler sonucu sermayenin uluslararası getiri farklılıklarına olan reaksiyonları ve reaksiyon süreleri değişmiştir.³⁶⁹ Bu açıdan küresel perspektifte yatırımcının farkındalığı ve reaksiyon süresinde bir ivmelenme meydana gelmiştir. Sermayenin farkındalık ve reaksiyon süresinde meydana gelen değişim vergi rekabetiyle pozitif korelasyon göstermektedir.

Vergi cennetleri, üretici vergi cennetleri ve geleneksel vergi cennetleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Üretici vergi cennetleri, geleneksel vergi cennetlerinin aksine vergisel avantajları doğrudan yatırımları çekmek amacıyla oluştururlar.³⁷⁰ Üretici vergi cennetlerindeki şirketler kağıt üzerinde, tabela şirket, değildir, dolayısıyla üretim o bölgede gerçekleşmekte ve kazançla üretim arasındaki bağ koparılmamaktadır. Eğer bu bölge ve ülkelerde sunulan vergi avantajları, aşırılık gösterirse bu durum zararlı vergi rekabetini doğuracaktır.³⁷¹ Bu bölümde vergi cennetleri ifadesi geleneksel, zararlı, vergi cennetlerini belirtmek için kullanılmıştır.

Vergi cennetlerinin tanımlanabilmesi için kullanılan kriterler, bu ülkelerin uyguladıkları benzer politikalara dayanmaktadır. Ayrıca, vergi cenneti ülkeler yapıları itibariyle de bir takım ortak özellikler barındırmaktadır. Temel kriter, vergi

³⁶⁷ Johansson, vd., a.g.e., p. 9.

³⁶⁸ James Alm, "Does Anuncertain Tax System Encourage 'Aggressivetax Planning'?", *Economic Analysis and Policy*, V. 44, N. 1 (March, 2014), p. 31.

³⁶⁹ Birol Karakurt, "Vergi cennetleri ve Posta Kutusu Şirketlerin Kamu Maliyesine Etkileri", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 30, S. 2 (2016), s. 321.

³⁷⁰ Doğan, Kabayel, a.g.m., s. 89.

³⁷¹ a.g.m., s. 89.

cennetlerinin sifıra yakın ya da sıfır vergilemeye dayanan bir vergi sistemine sahip olmalarıdır.³⁷² Kanuni vergi oranları, nominal vergi, vergi teşvikleri gibi çeşitli uygulamalar sonucunda çok düşük seviyelere veya sifıra kadar düşebilmektedir. Bu durumda söz konusu ülkelerin uyguladıkları kanuni vergi oranları, nominal vergi oranları, sadece kağıt üzerinde kalmaktadır. Bu uygulamalarla çekilen yatırımcılar kendi ülkelerinde maruz kaldıkları vergi yükünü düşürme avantajı kazanırlar. Vergi cennetlerinin uyguladığı vergi politikaları diğer ülkelerin vergi tabanlarını erozyona uğratmaktadır.³⁷³

Vergi cennetlerini belirlemede kullanılan bir diğer kriterse, bu ülkelerde elde edilmiş olarak gösterilen kazancın, bu ülkelerdeki faaliyetler sonucu elde edilmemiş olmasıdır. Bu ülkelerdeki şirketler, tabela şirketlerdir. Tabela şirketler kullanılarak kazanç ile kazancı ortaya çıkaran üretim faaliyetleri arasındaki bağ koparılmaktadır. Böylece vergi cennetine gelen yatırımcılar haksız vergisel avantajlar elde etmekte ve aynı zamanda da kendi ülkelerindeki denetimlere karşı korumaktadır.³⁷⁴

Tabela şirketler, posta kutusu şirketler, üzerinden yapılan transferler vergi cenneti ülkelerin bilgi gizliliği özelliğinden yararlanmaktadır. Böylece vergi cenneti ülkelerde gerçekleşen transferler vergi kaçırmak ve kara para aklamak için ideal olmaktadır.³⁷⁵ Tabela şirketlerin belirlenmesinde; kurulan şirketin kurulmasının arkasında ekonomik ve kabul edilebilir nedenler olup olmadığı, bu şirketler üzerinden elde edilen kârın ne kadarının şirketin kendi ekonomik faaliyeti üzerinden elde edildiği ve kurulan şirketin, ana şirketin ticari organizasyon yapısı ile ne kadar uyum içinde olduğu değerlendirilmektedir.³⁷⁶

OECD, vergi cennetleri ve tercihli vergi rejimleri gibi mükelleflere aşırı imtiyaz sağlayan özel bölgelerin belirlenmesinde bir takım kesin kriterler oluşturmuştur. Vergi cennetlerinin temel özelliklerinde biri şeffaflığın olmamasıdır. Vergi cennetinde şeffaflığın olmaması özelliği kendisini, diğer ülkelerle olan bilgi değişiminin reddedilmesi şeklinde gösterir. Bunun arkasında yatan neden ve vergi cennetlerin

³⁷² OECD, *Harmful Tax Competition An Emerging Global Issue*, p. 19-23.

³⁷³ a.g.e., pp. 20-21.

³⁷⁴ a.g.e., pp. 22-23.

³⁷⁵ Karakurt, a.g.m., s. 326.

³⁷⁶ a.g.m., s. 327.

mükelleflere sağladığı yarar, mükelleflere ait bilgilerin gizliliğinin garanti edilmiş olmasıdır.³⁷⁷

Vergi cennetleri genellikle off-shore faaliyetlerde bulunan ÇUŞ'ler ile gerçek kişiler, özellikle Yüksek Net Değerli Bireyler (High Net Worth Individual) şeklinde tanımlanan nakit veya nakde kolaylıkla çevrilebilen varlıkları belirli bir miktarın üzerinde olan gerçek kişiler, için sağlanan vergisel veya vergisel olmayan avantajlar yüzünden cazip olabilmektedir. Ayrıca kanun dışına çıkılarak elde edilmiş, uyuşturucu ticareti, hırsızlık vb., kazançlar içinde vergi cennetleri cazip bir adres olmaktadır.³⁷⁸

Vergi cennetlerinde şirket kurmak seçilen bölgeye göre birkaç saatle birkaç ay arasında değişmektedir. Şirket kurmak için oluşturulan kriterler oldukça düşük tutulmakta, bazı bölgelerde sadece pasaport yeterli iken, bazı yerlerde birkaç belgeyle şirket kurulabilmektedir. Bu doğrultuda şirket kapatma işlemi de oldukça basit bir şekilde gerçekleşmektedir. Her vergi cenneti ülkenin ayrı bir prosedürü olmakla birlikte vergi cennetlerinde şirket kurmak için belirli bir bedel ve yıllık aidat ödenmektedir.³⁷⁹

OECD'nin bir yaptırım gücü olmamakla birlikte, OECD'nin gücü, OECD'ye üye ülkelerin OECD çatısı altında aldığı kararlar sonucu vergi cenneti ülkelerde zararlı yapıda olan vergi rejimini değiştirmek üzere baskı yapmasından doğmaktadır.³⁸⁰

OECD tarafından 2000 yılında ilk kez, işbirliğine gitmeyen vergi cennetleri listesi "List of Unco-operative Tax Havens" raporu oluşturulmuştur. Burada OECD'nin belirlediği kriterlere göre vergi cenneti ülkeler tespit edilmiştir. Ayrıca 2000-2002 yılları arasında 31 ülke OECD'nin şeffaflık ve bilgi değişimine ilişkin standartlarını uygulayacağını taahhüdünü vermiştir. Yedi ülke ise ilgili standartlara ilişkin taahhütte bulunmamış ve iş birliğine gitmeyen vergi cennetleri olarak nitelendirilmiştir. Ülkeler şeffaflık ve bilgi değişimine dair standartlara uyacakları taahhüdünü verdikleri zaman listeden çıkarılmaktadır. Keza 2003 yılında 4, 2009 yılında ise 3 ülke bu listeden çıkarılmıştır.³⁸¹ Hâlâ listede hiçbir ülke yoktur.

³⁷⁷ Cimpeanu Aida, vd., "Tax Havens In the Context of Globalizations", *AGORA International Journal of Juridical Sciences*, N. 2 (2010), p. 190.

³⁷⁸ a.g.m., p. 190.

³⁷⁹ a.g.m., p. 192.

³⁸⁰ Mark Holtzblatt, Eva K. Jermakowicz, Barry J. Epstein, "Tax Havens: Methods and Tactics for Corporate Profit Shifting", *International Tax Journal*, V. 42, N. 1 (Januray/February, 2015), p. 35.

³⁸¹ OECD, *List of Unco-operative Tax Havens*.

Vergi cennetleri sadece ÇUŞ'ler veya bireyler tarafından kazançlarını vergi yükünden kurtarmak amacıyla kullanılmaz. Bu bölgeler aynı zamanda kaynağı belirli olamayan, suç içeren bir takım fiillerden doğan finansal akımlar içinde önem taşımaktadır. Bu yüzden kara para aklanması ve terörizmin finansmanı ile mücadele noktasında, 1989 yılında Paris'te toplanan G-7 zirvesinde Mali Eylem Görev Gücü "Financial Action Task Force (FATF)" kurulmuştur.³⁸² FATF, ülkelere kara para aklama ve terörizmin finansmanı ile ilgili teknikler ve bunlara ait yöntemlere ilişkin tavsiyelerde bulunur. Bu tavsiyelere uyumun ve uygulamaların geliştirilmesinde yardımcı olur. Uluslararası bu kurumun amacı kara para aklanması ve terörizmin finansmanı ile ilgili konularda ulusal seviyedeki kırılganlıkları tespit edip uluslararası finansal sistemi korumaktır.

2009 yılındaki G-20 zirvesinde yüz milyarlarca doların off-shore bankalarda saklanarak vergi idarelerinden gizlenmesi üzerinde durulmuş ve bu bankaların sıkı olan gizlilik politikalarına yönelik, bankaların bilgi değişim anlaşmaları uygulaması ve firmalara yönelik cezai yaptırımlar öngörülmüştür.³⁸³ *BEPS 5. Eylem Planında*, zararlı vergi uygulamalarını önlemek ve bu konudaki etkinliği arttırabilmek için şeffaflık ve zorunlu bilgi değişimi vurgulanmıştır. Haziran 2015'de OECD'nin Mali İşler Komitesi tarafından vergiye ait bilgilerin değişimi üzerine model anlaşma oluşturulmuş, otomatik veya anlık olarak bilgi akışının sağlıklı bir şekilde sağlanması ve şeffaflığın artırılması hedeflenmiştir.³⁸⁴

Vergi cenneti ülkelerin genel profiline bakıldığında bu ülkelerin yüz ölçümleri küçük, finans, iletişim, ulaşım, konaklama alt yapıları gelişmiş, kaynakları kıt ve az nüfuslu ada ülkeleri oldukları görülmektedir. Bu ülkeler vergi cenneti olmalarından dolayı önemli faydalar elde etmektedir. Karayip ülkelerine baktığımızda 1960'lı yıllardan sonra finansal endüstrinin gelişmeye başladığı görülmektedir. Bu durum ülke açısından ekonomik yapının çeşitlenmesine neden olmuştur. Uygulanan sifira yakın ya

³⁸² Financial Action Task Force, *History of FATF*.

³⁸³ Holtzblatt, Jermakowicz, Epstein, a.g.m., p. 35.

³⁸⁴ OECD, *Tax Information Exchange Agreements (TIEA)*.

da sıfır vergi ve geliştirilen yüksek gizlilik politikası sonucunda da Karayip ülkeleri para ve sermaye piyasaları açıdan oldukça zenginleşmiştir.³⁸⁵

Vergi cennetlerinin sadece bir takım yıllık aidatlar üzerinden fayda sağlamanın yanında, sağladıkları gizlilik ve vergi politikaları sonucu finansal sektörlerinin gelişmesi, lokomotif sektör haline gelen finansın, ülke ekonomisini çeşitlendirdiği doğal olarak istihdamı arttırdığı gibi pek çok olumlu noktadan bahsedebiliriz. Finans sektörü, vergi cenneti ülkelerin milli gelirinin büyük bir bölümünü oluşturduğundan ve lokomotif sektör olduğundan bir süre sonra bu ülkelerdeki ekonomik büyüme yavaşlama göstermekte ve ekonomik kriz durumlarında domino etkisi meydana gelmektedir.³⁸⁶

Cayman adalarına bakacak olursak 35.000 nüfuslu ülke 570 banka ve tröst şirketi, 2,240 yatırım fonu ile 45.000 off-shore şirkete ev sahipliği yapmaktadır.³⁸⁷

d. Tercihli Vergi Rejimleri

Tercihli vergi rejimleri genellikle belirli bir bölgeyi ülke ekonomisinden izole ederek, bu alanda yatırımların ve yatırımcıların sınıflandırılmasına göre, sağlanan vergisel veya vergisel olmayan avantajlar sonucunda oluşmaktadır.

OECD tercihli vergi rejimlerinin zararlı olup olmadığını değerlendirirken bir takım kriterleri göz önünde bulundurmaktadır.³⁸⁸ Bu kriterlerin büyük bir bölümü, vergi cenneti ülkeleri belirlemek için kullanılan kriterlerdendir. Bu özelliklerden ilk başta arananı *düşük veya sıfır efektif vergidir*. Diğer bir kriter ise *tercihli vergi rejimi uygulanacak alanların yerel piyasadan izole edilmesi* durumudur. Bu mukim olan mükelleflerin, tercihli vergi rejiminin sağladığı fırsatlardan yararlanmasının önlenmesi veya bu rejimden yararlananların yerel piyasada faaliyette bulunmasının önlenmesi şeklinde gerçekleşebilir. Diğer ilkeler ise *şeffaflığın ve bilgi değişiminin olmamasıdır*. Vergi cennetleri ve tercihli vergi rejimleri arasındaki en büyük fark, tercihli vergi rejimlerindeki kazancın bu bölgedeki üretime dayanması olarak gösterilebilir.

³⁸⁵ Taylor Morgan Hoffman, “The Future of Offshore Tax Heavens”, *Chicago Journal of International Law*, V. 2, N. 2 (2001), p. 512.

³⁸⁶ a.g.m., pp 512- 513.

³⁸⁷ a.g.m., pp. 513- 514.

³⁸⁸ OECD, *Harmful Tax Competition An Emerging Global Issue*, p. 27.

Geleneksel vergi cennetleri zararlı vergi rekabetine neden olan bir unsurdur. Vergi cennetlerinin dışında diğer ülkeler çeşitli sektörler veya alanlara sermayeyi çekebilmek için bu özel alanlara yönelik vergi oranlarını düşürüp, teşvik uygulayabilirler. İrlanda da 2003 yılına kadar kurumlar vergisi oranı % 40 seviyelerindeyken, imalat sektörü üzerindeki kurumlar vergisi oranını %10' a çekilmiştir.³⁸⁹ Bir takım alanlar üzerindeki vergi oranları, vergi yükü, düşürülerek bu tür rejimleri içeren bölgeler ya da ülkeler, stratejik olarak belirlenmiş endüstriler için cazibeli yani tercihli hale getirilmektedir.³⁹⁰

Tercihli vergi rejimleri ev sahibi firmalar ile yabancı firmalar arasında ya da faaliyet, endüstri ve yatırımlar arasındaki farklı sınıflandırmalara dayalı bir şekilde uygulanabilmektedir.³⁹¹ Bu durum yerli firmalar ve yabancı firmalar arasında veya çeşitli sektörler arasında ayrımcılığın oluşmasına neden olacaktır. Her iki uygulamada doğal olarak uluslararası mobil yatırımları hedef almaktadır.

Vergi yükü düşürülerek vergisel ve vergisel olmayan teşvikler gibi uygulamalarla cazibeli, tercihli hale getirilmiş, bu rejimlerin yabancı yatırımcılar ve çeşitli yatırımlara sunulmasındaki önemli nokta bu avantajların, avantajı sunan ülkenin pazar yapısını bozmamasıdır.³⁹² Fakat tercihli vergi rejimine yönelik yatırımcı veya yatırımdaki farklılıklar üzerine, yapılan vergisel düzenlemeler vergi yükünü hareketsiz vergi matrahı aleyhine etkilemekte, sosyal ve ekonomik açıdan adaletsizlik doğurmaktadır.³⁹³

Ülkelerin tercihli vergi rejimi oluşturmasının ardında işsizliği azaltmak ve kaliteli iş gücü oluşturmak, stratejik alanlarda sektörel gelişmeyi sağlamak, ihracatı arttırmak, teknoloji transferleri sağlamak ve rekabet gücünü arttırmak gibi amaçlar vardır. Tercihli vergi rejimleri vergi rekabetinin ulusal vergi matrahında meydana

³⁸⁹ Kosuke Oshima, "Single Capital, Investment Choices and Preferential Tax Regimes", *Papers in Regional Science*, V. 89, N. 3 (2010), p. 659.

³⁹⁰ a.g.m., p. 659.

³⁹¹ Sam Bucovetsky, Andreas Haufler, "Preferential Tax Regimes with Asymmetric Countries", *National Tax Journal*, V. 60, N. 4 (December, 2007), p. 789.

³⁹² Micheal Keen, "Preferential Regimes Can Make Tax Competition Less Harmful", *National Tax Journal*, V. 54, N. 4 (December, 2001), p. 757.

³⁹³ a.g.m., pp. 757-758.

getireceği erozyonu önlemeye karşı bir reaksiyondur.³⁹⁴ Micheal Keen'e göre, tercihli vergi rejimleri oluşturulmazsa vergi rekabetinin oluşturulduğu negatif etki artacaktır. Vergi rekabetine tepki olarak, bu yönde oluşturulacak bir tercihli vergi rejimi gelir kaybını azaltacaktır. Bu doğrultuda, tercihli vergi rejimleri vergi rekabetinin kapsamını ve zararlı etkisini kısıtlayacaktır.

Tercihli vergi rejimi uygulaması vergi oranlarının küresel çapta dibe doğru sürüklenmesini hızlandırdığı yönünde eleştirilmektedir. Uluslararası örgütlerin tercihli vergi rejimlerine karşı duruşu sonucunda İrlanda'daki tercihli vergi rejimi uygulaması yıllar içinde kalkmıştır. Ancak 1992 yılında % 32 olan genel vergi oranı bu durum sonucunda % 12,5 seviyelerine düşmüştür.³⁹⁵ Tercihli vergi rejimi sonucu, sınırlı bir alanda % 10 kurumlar vergisi oranı uygulanırken, ülke genelindeki kurumlar vergisi oranı % 40 olarak uygulanmaktaydı. Tercihli vergi rejimi uygulamasının kalkması sonucunda ülke geneli kurumlar vergisi oranının % 12,5 seviyesine düşmüştür. Dolayısıyla OECD'nin baskıları sonucunda kaldırılan tercihli vergi rejimi uygulaması İrlanda vergi sisteminde kurumlar vergisinin daha düşük seviyelere çekilmesiyle sonlanmıştır, bu durum vergi rekabetinin daha da agresifleşmesine yol açmıştır.³⁹⁶

OECD ve AB'nin tercihli vergi rejimi ve vergi cenneti konusunda ki tutumları adil ve efektif bir kurumlar vergisine yöneliktir. Vergi rekabeti ve agresif vergi planlaması, küresel çapta negatif dışsallık yaymakta ve diğer ülkeleri negatif etkilemektedir. Bu yüzden şeffaflık ve adil vergi rekabeti uluslararası kurumlar tarafından teşvik edilmektedir. Bu yüzden de bilgi değişiminde uluslararası standartların geliştirilmesi zararlı vergi rekabeti uygulamalarını önlemek için oldukça önemli adımlar arasındadır.³⁹⁷

e. Serbest Bölgeler

Serbest ticaret bölgeleri iki bin yıl kadar önceye serbest, özgür, limanlara dayanmaktadır. Serbest limanlardan günümüzdeki serbest ticaret bölgelerine gelene kadar serbest limanlarda çok önemli değişimler yaşanmıştır. Ticareti değiştiren

³⁹⁴ Alexander Haupt, Wolfgang Peters, "Restricting Preferential Tax Regimes to Avoid Harmful Tax Competition", *Regional Science and Urban Economics*, V. 35, N. 5 (September, 2005), p. 493.

³⁹⁵ Keen, a.g.m., p. 762.

³⁹⁶ a.g.m., p. 762.

³⁹⁷ Council of European Union, *Taxation: EU List of Non-Cooperative Jurisdictions*.

teknolojik ve politik değişimler serbest ticaret bölgeleri üzerinde de etkili olmuştur. Serbest ticaret bölgeleri, kurulacakları yerlerin özelliklerini de dikkate alarak değişim göstermektedirler.³⁹⁸

Serbest bölgelerin kullanımında birinci dünya savaşı ve 1929 ekonomik buhranı önemli bir artış meydana getirmiştir. Teknoloji ve ekonomi politikalarında meydana gelen değişimler ise 20. yüzyılın ikinci yarısında bu bölgelerin daha da fazla artmasına neden olmuştur. Bu değişim süreci içerisinde, serbest bölgelerin uygulanış amaçlarında da doğal olarak değişimler meydana gelmiştir.³⁹⁹ Modern anlamda ilk serbest bölge, endüstriyel serbest bölge, 1959 yılında İrlanda'nın Shannon şehrinde kurulmuştur. 1970 yılından önce kurulan serbest bölgeler önce endüstrileşmiş ülkelerde özellikle Batı Avrupa'da kurulmuştur. Daha sonraları gelişmekte olan ülkelerde yoğunlaşmıştır.⁴⁰⁰ 1986 yılında 47 ülkede 176 serbest bölge varken, bu sayı 2006 yılında, 130 ülkede 3.500 serbest bölgeye, 2015 yılında dünya genelinde 4.500'e çıkmıştır.⁴⁰¹ 2018 yılında ise bu sayı dünya genelinde 4.800 serbest bölge olarak tahmin edilmektedir.⁴⁰²

Serbest ticaret bölgeleri önemli ticaret yollarının çakıştığı bölgelerdeki deniz ulaşımı ve limanlarla alakalıdır. Limanlar, ticaret süreçlerinde çok önemli roller üstlenmekte ve uluslar için pek çok faydalar sağlamaktadır. Küreselleşmenin etkisiyle ülkelerin serbest ekonomik bölge uygulamaları artmıştır. Bu durumun motivasyon kaynağı ise doğrudan yabancı yatırımları çekmektir. Ayrıca serbest ticaret bölgeleri sayesinde ticaretin önündeki bariyerler kalkmakta, bu bölgedeki yatırımcılar bölgesel avantajlardan ve avantajlı rejimlerden yararlanabilmektedir.⁴⁰³

³⁹⁸ UNESCAP, *Economic and Social Commission For Asia and the Pacific, Free Trade Zone and Port Hinterland Development*, United Nation Publication, 2005, p. 5.

³⁹⁹ Nisfet Uzay, H. Hayrettin Tıraş, "Serbest Bölgelerin Ekonomik Etkileri: Kayseri Serbest Bölgesi İçin Bir Uygulama", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S. 26 (2009), s. 248.

⁴⁰⁰ Gökhan Akıncı, James Crittle, *Special Economic Zone: Performance, Lessons Learned, and Implication For Zone Development*, Washington: World Bank Foreign Investment Advisory Service, 2008, p. 23.

⁴⁰¹ UNCTAD, *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals - An analysis of 100 EPZs and a Framework for Sustainable Economic Zones*, Geneva: United Nations Publication, 2015, p. 4.

⁴⁰² World Invest Forum 2018, *Special Economic Zones: Challenges and Opportunities*.

⁴⁰³ Xiaoxi Deng, Ying Wang, Gi-Tae Yeo "Enterprise Perspective-based Evaluation of Free Trade Port Areas in China", *Maritime Economics & Logistics*, V. 19, N. 3 (Ağustos, 2017), p. 452.

Serbest ticaret bölgesi küresel bir olgudur, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkede ekonomik gelişme, üretim faktörlerinin çeşitlenmesi ve ihracat yoluyla döviz girdisini arttırma gibi amaçlarla kullanılmaktadır.⁴⁰⁴

Serbest ticaret bölgeleri günümüzde ekonomik kalkınmayı hızlandıracak bir politika aracı olarak kullanılmaktadır.⁴⁰⁵ Fakat serbest ticaret bölgelerinin iş gücü ve işçi hakları üzerinde meydana getirdiği etkiler hala tartışmalıdır. Bu alanda yapılan bazı çalışmalara göre, serbest bölgelerde daha iyi iş fırsatları, yüksek maaş ve daha iyi çalışma şartları sunulmaktadır. Ancak birtakım çalışmalarda da serbest bölgelerin gelişmesi durumunda, iş hukukunun uygulanışında, bu bölgelerde, esneklikler meydana geldiği kanun sıkı bir şekilde uygulanmadığı ve düşük çalışma standartları ile düşük maaş seviyeleri gözlenmektedir.⁴⁰⁶

Serbest ticaret bölgesi uygulaması, genellikle uygulayan ülkenin gümrük sınırlarının dışında tuttuğu, dolayısıyla gümrük vergisi ve ilgili prosedürlerin olmadığı, bir alanı ifade etmektedir. Serbest ticaret bölgeleri, özel ekonomik bölgeler, endüstriyel serbest bölgeler ve ihracat işleme bölgeleri gibi çeşitli türlere ve değişik nitelendirilmelere sahiptir. Bu bölgelere ait kurallar özel kanunlar ve düzenlemelerle oluşturulmaktadır.⁴⁰⁷

Serbest ticaret bölgelerinin özelliklerine genel olarak bakacak olursak; bu bölgeler ülkelerin gümrük sınırlarının dışarısında kalan özel bölgelerdir. Bilhassa gelişmekte olan ülkeler tarafından uygulanmakta ve doğrudan yabancı yatırımları çekmek amaçlanmaktadır. Bu bölgelerle amaçlanan çoğunlukla imalat sektörünü geliştirmek ve ihracatı arttırmaktır. Ayrıca serbest bölgelerde, vergisel ve vergisel olmayan teşvikler uygulanır, gümrük işlemleri kolaylaştırılır ve bürokrasi azaltılır. Hatta bazı uygulamalarda iş hukuku ve diğer düzenlemelerin bu bölgelerde daha gevşek bir şekilde uygulandığı da görülmektedir.⁴⁰⁸

⁴⁰⁴ Feher Andrea, "Innovation In Logistics and Free Zones", *Agricultural Management / Lucrari Stiintifice Seria I*, V. 20, N. 2 (2018), p. 145.

⁴⁰⁵ Marta Castilho, Marta Menéndez, Aude Sztulman, "Poverty Changes in Manaus: Legacy of a Brazilian Free Trade Zone?", *Review of Developments Economics*, V. 23, N. 1 (February, 2019), p. 103.

⁴⁰⁶ a.g.m., p. 103.

⁴⁰⁷ OECD/EUIPO, *Trade in Counterfeit Goods and Free Trade Zones: Evidence From Recent Trends*, Paris: OECD Publishing, 2018, pp. 12-15.

⁴⁰⁸ UNESCAP, a.g.e., p. 6.

Serbest bölgelerin ülkelerin gümrük sınırları dışında olduğuna değinilmişti, fakat bu bölgeler ülkelerin siyasi sınırları içerisinde olduğu için siyasi olarak bağımsız değildirler. Bu bölgeler gümrük sınırları içerisinde olmadığından, hukuksal düzenlemelerle gümrük işlemlerine dayalı bariyerler indirildiğinden ve bürokratik kolaylıklar sağlandığından ekonomik entegrasyonu arttırmaktadır.⁴⁰⁹

Bu bölgeler özel sektör tarafından kurulup işletilebilir. Devlet tarafından kurulup devlet tarafından işletilebilir veya devlet tarafından kurulup özel sektör tarafından işletilebilir.⁴¹⁰ Yani serbest bölgelerde arazi, alt yapı, üst yapı ve işletme devlet ya da özel sektör tarafından üstlenilebilir. Serbest bölgelere gelecek olan yatırımcılar için bu bölgelerin sağladığı alt yapı ve hizmetler ile ilgili bölgelerin hinterlandı önemlidir.

Dünya Bankası'nın 2008 yılında yaptığı bir çalışmaya göre, 1980 yılında serbest bölgelerin dünya genelinde % 25'inden az bir kısmı özel sektöre aitken, 2008 yılında gelişmekte olan ülkelerde, özel sektöre ait serbest bölgelerin % 62'si, 2301 özel sektör tarafından kurulmuş ve işletilmektedir.⁴¹¹ Özel sektör tarafından geliştirilen ve işletilen ilk serbest bölge 1980'li yıllarda Karayipler ve Orta Amerika'da oluşturulmuştur.⁴¹²

Serbest bölgelerde; imalat, depolama, paketleme, montaj, işleme tabi tutma gibi maddi varlığa dayalı işlemler yürütebileceği gibi, araştırma-geliştirme, yazılım gibi gayri maddi varlık kullanımına dayalı işlemler ve bankacılık, sigortacılık gibi finansal işlemlerde yürütülebilmektedir.⁴¹³

Serbest bölgeler ulusal gümrük sınırlarının dışında bırakıldığı için, serbest bölge uygulamasını hayata geçiren ülkeden bu bölgelere yapılacak satışlar ihracat, alımlar ise ithalat sayılacaktır.⁴¹⁴ Fakat ülkeler serbest bölge uygulaması oluşturulurken, bu bölgelerde üretilen malların yerel piyasaya satılmasını yasaklayabilecek veya sınırlandırabilecek düzenlemeler oluşturabilir.⁴¹⁵

⁴⁰⁹ Özhan Çetinkaya, Nur Belkıs Bektaş, "Serbest Bölgeler ve Ekonomik İşlevleri Yönüyle Değerlendirilmesi", *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 7, S. 2 (2014), ss. 56-57.

⁴¹⁰ Giray, a.g.e., s. 149.

⁴¹¹ a.g.e., s. 18.

⁴¹² a.g.e., s. 23.

⁴¹³ Republic of Turkey: Ministry of Trade, *Free Zones General Outlook*.

⁴¹⁴ Giray, a.g.e., s. 36.

⁴¹⁵ UNESCAP, a.g.e., p. 8.

Serbest bölgelerde ortaya çıkan yukarı yönlü trendin ulusal ve uluslararası mecrada ne gibi avantajlar ve dezavantajlar ortaya çıkaracağına tespit edilmesi ve bu doğrultuda adımlar atılması gerekmektedir. DTÖ, serbest bölgelere ilişkin düzenleme ve uygulamaların açık, adil ve haksız rekabete neden olmaması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu yüzden bu bölgelerin sadece vergisel teşvikler sağlayan bir yer olmasından ziyade, yatırımcılara geliştirilmiş altyapı, Ar-Ge tesisleri, eğitilmiş işgücü sağlanması ve küresel ticareti olumlu yönde etkileyecek programların yürütülmesi beklenmektedir.⁴¹⁶

C. KÜRESELLEŞME, VERGİ REKABETİ VE TRANSFER FİYATLAMASI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Teknoloji, ulaşım, iletişim ve politik dinamiklerde meydana gelen değişimler sonucunda firmalar dünyanın değişik bölgelerine yatırım yapabilir duruma gelmiştir. Şirket içi transferlerini genellikle ulusal boyutta yürüten firmalar, ortaya çıkan neoliberal politika temelli değişimle birlikte, şirket içi transferler de uluslararası boyutta, değişik vergileme alanları arasında, gerçekleşmeye başlamıştır. Günümüzde şirket içi transferlerle oluşan ticaret dünya ticaretinin önemli bir hacmini oluşturmaktadır. Farklı vergileme alanları arasında gerçekleşen şirket içi transferler, transfer fiyatlandırmasının vergisel amaçlarla kullanılmasına ve dolayısıyla manipüle edilebilmesine imkân sağlamıştır.

Küreselleşme, küresel çapta mal üretimini, ihracatı, ÇUŞ'leri ve bunlara bağlı şirket sayısını arttırmış, bunu da tedarik zincirini oluşturan parçaların küresel bir ağa yayılmasına imkân vererek gerçekleştirmiştir. Durum böyle olunca, küresel boyutta meydana gelen grup içi transferlerde niceliksel artışlar ortaya çıkmıştır. Bu artışlar, ulusal ve uluslararası mecrada gözlerin transfer fiyatlandırması meselesine dönmesini sağlamıştır.

Vergi rekabeti, ülkelerin bir takım faydalar sağlamak amacıyla, şirketler üzerinde oluşturduğu vergi yükünü, bilinçli olarak ve birbirlerinden etkilenerek düşürmesi ile açıklanabilir. Şirketler, vergi rekabetinin ortaya çıkardığı bu durumdan yararlanmak için transfer fiyatlandırması stratejilerini en fazla vergi tasarrufu

⁴¹⁶ UNCTAD, *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals - An analysis of 100 EPZs and a Framework for Sustainable Economic Zones*, pp. 4-7.

sağlayacak ve rekabet gücünü arttıracak şekilde dizayn eder. Transfer fiyatlandırması stratejilerinin salt vergisel avantajlar sağlamak üzerine kurulu olması, ulusal ve küresel vergi matrahlarında erozyona neden olmaktadır. Vergi rekabetinin oluşturduğu avantajlardan maximum şekilde yararlanma isteği, transfer fiyatlandırma stratejisinin arkasında yatan önemli motivasyonlardan biridir.⁴¹⁷

Vergi rekabeti sonucu oluşan vergi oranları açısından cazibeli bölgeler ÇUŞ'ler için stratejik öneme sahiptir. Ana şirketi vergi oranı yüksek ülkede bulunan ÇUŞ'ler, yavru şirketlerini söz konusu cazibeli ülkelerde konumlandırmaktadır. Özellikle gayri maddi haklarını bu bölgelerdeki yavru şirketlere transfer ederek, transfer fiyatlaması stratejileri aracılığıyla gelirlerini bu bölgelere aktarmaktadırlar. Vergisel açıdan cazibeli ülkelerle, o ülkelerde oluşturulmuş yavru şirketler arasında düzenlenen PFA'lar sayesinde bu şirketler çok düşük oranlı efektif vergiler ödemektedir. Ayrıca PFA'larla belirlenen, yavru şirketin uygulayacağı transfer fiyatlandırması metodu, iş ve işletme yapısına en uygun şekilde değil de, en fazla vergi tasarrufunun elde edileceği şekilde, oluşturulabilmektedir.⁴¹⁸ Bu durumda diğer ülkelerin vergi matrahları negatif yönde etkilemektedir.

Küreselleşme ve vergi rekabeti, ülkeler arasındaki vergi mevzuatı farklılıklarını ve bu farklılıklara olan duyarlılığı derinleştirmektedir. Bu durum transfer fiyatlandırmasının bir vergi planlaması/ agresif vergi planlaması aracı olarak kullanılmasına olanak verir.

⁴¹⁷ Karen S. Cravens, “Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms”, *International Business Review*, V. 6, N. 2 (1997), pp. 132-133.

⁴¹⁸ Lorraine Eden, William Byrnes, “Transfer Pricing and State Aid: the Unintended Consequences of Advance Pricing Agreements”, *Transnational Corporations*, V. 25, N. 2 (2018), pp. 9-10.

II. TRANSFER FİYATLAMASINI MANİPÜLE EDEN ŞİRKET ÖRNEKLERİ

Bu bölümde ülkeler arasındaki mevzuat farklılıkları, uyumsuzluklar ve boşluklara dayalı olarak haksız rekabet gücü elde eden şirket örneklerine yer verilecektir. Örneklerde haksız rekabeti yaratan; transfer fiyatlaması manipülasyonu, agresif vergi planlaması, vergi cennetleri gibi zararlı vergi rekabetine yol açan unsurların izleri görülmektedir. Hatta çoğu zaman bu unsurlar bir bütün olarak, birbirlerini tamamlayacak şekilde kullanılmaktadır.

Verilecek örneklerin anlaşılabilmesi için örneklerle ilgili olan konulara; ABD vergi mevzuatından Deferral, Subpart-F, Check-the-Box ve Look-Thru düzenlemeleri ile devletsiz kazançlar ve Double Irish-Dutch Sandwich'e değinilecektir.

Deferral kelime itibariyle erteleme, verginin ertelenmesi gibi anlamlarda kullanılmaktadır. Burada kullandığımız Deferral Rejimi ifadesi, ABD'deki ÇUŞ'lerin yabancı iştiraklerinin elde ettikleri her türlü kazancın ABD'ye geri döndürülene kadar vergilendirilmemesini ifade etmektedir.⁴¹⁹

Amerika "Deferral" rejimine karşı Anti-Deferral hükümlerini içeren "Subpart-F" düzenlemesini 1962 yılında İç Gelirler Kanunu'nda oluşturmuştur. Subpart-F Rejimi Amerika'da vergi mükellefi olan ÇUŞ'lerin yurt dışındaki iştirakleriyle elde ettiği gelirlerin vergilendirilmesini sağlar ve Deferral Rejimi'nin getirdiği verginin ertelenmesinin etkisini kısıtlar.⁴²⁰ Subpart-F Rejimi, yurt dışındaki yabancı iştiraklerin elde ettiği gelirleri vergilendirmenin en etkili yolunu oluşturmaktadır.

Subpart-F düzenlemesi 1962 yılında, Kennedy döneminde, ABD dışındaki ABD merkezli yabancı iştiraklerin dünya çapında elde ettikleri gelirin, Amerikan vergileme alanından kaçırılmasını önlemek üzere düzenlenmiş olup, bu düzenlemede özellikle iki hüküm önem teşkil etmektedir.⁴²¹ Bunlardan ilkinin, Deferral düzenlemesinin sınırlandırması, kontrol edilen yabancı kurumların telif geliri, kâr payı ve faiz gelirleri gibi elde ettiği pasif nitelikteki yurtdışı iştirak kazançlarının, Amerika'ya gelmesi

⁴¹⁹ U.S Department of the Treasury, *Office of Tax Policy, The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations*, (Aralık, 2000), p. ix.

⁴²⁰ a.g.e., p. vii.

⁴²¹ a.g.e., pp. 10-11.

beklenmeden vergilendirilmesi oluşturur.⁴²² İkincisi ise kontrol edilen yabancı kurumların bir katma değerde bulunmaksızın yaptığı salt alım satım diğer bir ifadeyle komisyonculuk işleriyle elde ettiği gelirlerin ülkeye sokulması beklenmeden direk olarak vergilendirilmesidir.⁴²³

Ticari işletmeler oluşturulduğunda yapılacak olan sınıflandırma ile bu işletmelerin türleri belirlenmekte, dolayısıyla şirketlerin Amerikan vergi mevzuatı karşısındaki konumu da bu sınıflandırmaya göre ortaya çıkmaktadır. Şirketlerin türlerinin belirlenmesi sadece yurt içinde değil, kontrol edilen yabancı kurumların, yurt dışı iştiraklerin de sınıflandırılması için oldukça önemlidir. Kintner yöntemiyle, pek çok faktör ele alınarak şirketlerin karakteristikleri belirlemekte ve şirket türlerinin sınıflandırılması yapılmaktaydı.⁴²⁴ Teoride basit olan bu yöntem, pratikte oldukça karmaşık olmaktadır. Kintner düzenlemesi oldukça zaman alıcı, karışık ve maliyetli bir yöntemdir.⁴²⁵

Check The Box Düzenlemesi (Check-The-Box-Regulation) 1.1.1997 yılında yürürlüğe girmiştir. Mükellefler için oldukça pratik olan bu yöntemdeki sınıflandırma şirket, ortaklık ve ihmal edilebilir nitelikteki teşebbüs şeklindedir.⁴²⁶ ÇUŞ'lerin işlem yaptıkları ülkelerde, ABD vergi mükellefi olarak görülmemelerinin altındaki asıl neden ABD örneği üzerinden "Check The Box" düzenlemesi ve bu düzenlemenin getirdiği, ihmal edilebilir nitelikteki teşebbüs "disregarded entity" seçeneği olarak gösterilebilir. İhmal edilebilir nitelikteki teşebbüs statüsünden yararlanabilmek için şirketin tek sahibinin olması ve bu sahibin doğrudan aktif ve pasiflere sahip olması gerekmektedir.⁴²⁷ Bu nitelikteki şirketlerin en önemli özelliği sahiplerinden ayrı olarak görülmemeleridir.⁴²⁸ Dolayısıyla bir holding, başka bir ülkede, ihmal edilebilir nitelikteki teşebbüs açarsa, bu nitelikteki şirket açıldığı ülke mevzuatına göre tüzel kişiliğe haiz olacaktır. Fakat ABD vergi mevzuatı açısından bu şirket tüzel kişiliğe haiz

⁴²² a.g.e., p. 7, 14.

⁴²³ Övül Çölgezen Batun, "Apple Inc. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması", *Vergi Dünyası Dergisi*, C. 36, S. 428 (Nisan, 2017), s. 23.

⁴²⁴ Internal Revenue Service Department of Treasury, Overview of Entity Classification Regulations (a/k/a Check-the-Box), p. 3.

⁴²⁵ William H. Morris, "Check-the-Box: Some Practical Issues in the International Area", *Journal of Taxation of Global Transactions*, V. 5, N. 1 (2005), p. 29.

⁴²⁶ Batun, a.g.m., s. 24.

⁴²⁷ Internal Revenue Service Department of Treasury, a.g.e., p. 15.

⁴²⁸ IRS, *Single Member Limited Liability Companies*.

olmayacak ve söz konusu nitelikteki şirketin, ana şirketi veya diğer grup şirketleriyle yaptığı grup içi işlemler görünmez hale gelecektir.⁴²⁹ Check The Box Düzenlemesi uluslararası vergi planlamasının önemli bir parçası haline gelmiştir.⁴³⁰

Amerikan Vergi İdaresi ve Hazine Bakanlığı tarafından, Check The Box Düzenlemesinin vergi tabanında meydana getirdiği negatif yönlü etki fark edilmiştir. Bu durumun önlenmesi için çalışmalar yapılmıştır. Ancak Kongre ve iş dünyasının tepkisinden dolayı, Check The Box düzenlemesi değiştirilememiştir. İş dünyasının baskısı sonucu, Check The Box Düzenlemesini destekleyen, Look Thru Kuralı (Look Thru Rule) 2006 yılında oluşturulmuştur.⁴³¹

Amerikan İç Gelir Kanunu'nun, Section 954(c)(6) ve 904(d)(3) e bölümlerinde Look Thru Kuralı yer almaktadır. Bu kural kontrol edilen yabancı şirketlerden, elde edilen kâr payı, faiz ve imtiyaz ücreti gibi pasif gelirlerin, Subpart-F de yer alan pasif gelirlerin doğrudan vergilendirilmesine ilişkin hükümden etkilenmemesi için oluşturulmuş bir kuraldır. Section(c)(6)(C)'ye bakıldığında bu kuralın 31.12.2005'den sonra yürürlüğe girip, 01.01.2020'ye kadar geçerli olduğunu görmekteyiz. Yani Look Thru Kuralı, Subpart-F'ı etkisizleştirmekte ve Check The Box Düzenlemesiyle benzerlik göstermektedir.

Gerek “Deferral” ve “Subpart-F” gerekse “Check The Box Düzenlemesi” ve “Look Thru Kuralı” düzenlemeleriyle karar verilecek olan, yabancı iştiraklerden elde edilecek kazancın ne ölçü de vergilendirilip vergilendirilmeyeceğidir. Diğer bir ifadeyle, ABD dışındaki ABD merkezli bağlı şirketlerin faaliyetlerinden doğan kazanç, Amerikan kurumlar vergisi tarafından şirketler üzerinde oluşturulan vergi yüküyle aynı vergi yüküne mi tabi olmalı mıdır, olmamalı mıdır? Subpart-F düzenlemesi yurtdışı iştiraklerle elde edilen gelirin vergilendirilmesi temeline dayanırken, Defferral, Check The Box ve Look Through düzenlemeleriyle amaçlanan, vergileme yerine ABD'deki ÇUŞ'lerin rekabet güçlerini arttırmaktır. Bu doğrultuda yapılan düzenlemeler sonucunda ABD vergi kaybetmektedir. Fakat ABD'deki ÇUŞ'ler, yabancı iştirak

⁴²⁹ Batun, a.g.m., ss. 23-24.

⁴³⁰ William H. Newton III, “International Tax and Estate Planning: Use of Check-the-Box Election in the Foreign Corporate-Trust Context”, *Florida Bar Journal*, V. 92, N. 7 (July/August, 2018), p. 61.

⁴³¹ Batun, a.g.m., ss. 25-26.

kazançlarını düşük vergili ülkelere aktarmak suretiyle rekabet güçlerini arttırmaktadır.⁴³²

Şirketler vergi yüklerini düşürmek amacıyla, sermayenin mobilitesinden yararlanarak, fiziksel unsurlarını vergi oranları düşük bölgelere yönlendirmek suretiyle yatırımlarda bulunabilirler.⁴³³ Firmalar vergi rejimleri arasındaki farklılıklardan, uyumsuzluklardan ve boşluklardan yararlanarak, vergi planlaması vasıtasıyla devletsiz kazançlar “devletsiz gelir (stateless income)” elde ederek de vergi yüklerini düşürebilmektedir.⁴³⁴

Devletsiz kazancın oluşması için iştirakin ana merkezinin bulunduğu ve kendisinin bulunduğu ülkelerin bu iştiraki vergi mükellefi, özellikle tam mükellef, olarak görmemesi gerekmektedir. Devletsiz kazançların önemli özelliklerinden biri, ÇUŞ grubunun elde ettiği kazancın, grubun ana şirketinin ikamet ettiği ülke dışındaki, düşük veya sıfır vergi oranlı ülkede bulunan bir grup içi firmaya aktarılmasıdır. Vergilendirilecek gelir, gelirin sağlandığı üretim faktörlerinin bulunduğu ve tüketimin yapıldığı ülkeden uzaklaştırılmaktadır. Stratejik olarak belirlenen ülke veya bölgeler, vergilendirilecek gelirin üretimden ve tüketimden koparılarak aktırıldığı yerlerdir ve gidecek olan kazanç için bir nevi sığınak vazifesi taşırlar. Vergi öncesi gelirler, gelirin elde edildiği kaynak ülkeden koparılarak avantaj sağlayabileceği bir ülkede olan off-shore iştirake kaydırılır.⁴³⁵

Devletsiz kazanç oluşturmak için maliyet katılım anlaşmaları, gayri maddi hakların avantaj sağlanacak ülkelerdeki iştiraklere transferi ve transfer fiyatlandırması stratejileri, gelirleri bu ülkelerdeki iştiraklerde toplamak için kullanılmaktadır.⁴³⁶

Devletsiz kazanç oluşturmanın en yaygın yöntemlerinden biri, Double Irish Dutch Sandwich (DIDS) yöntemidir. DIDS yöntemi gayri maddi varlıkları önemli boyutlarda olan şirketlerin vergiden kaçınmak için kullandıkları bir yöntemdir. Bu yöntem Apple, Google, Microsoft gibi teknoloji merkezli firmalar tarafından oldukça

⁴³² a.g.m., s. 31.

⁴³³ Andrew Fischer, “A Comprehensive Approach to Stateless Income”, *George Washington Law Review*, V. 83, N. 3 (April, 2015), pp. 1036-1037.

⁴³⁴ a.g.m., p. 1037.

⁴³⁵ Edward D. Kleinbard, “Stateless Income”, *Florida Tax Review*, V. 11, N. 9 (2011), pp. 701-703.

⁴³⁶ Fischer, a.g.m., p. 1037.

yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.⁴³⁷ Bu yöntemde ana firmalar iştiraklerini İrlanda da kurmaktadır. Bunun altında İrlanda'daki kurumlar vergisinin düşük oranlı olması ve iştirakler arasındaki işlemlerin vergilendirilmesinde sağlanan avantajlı vergi düzenlemeleri gibi çeşitli faktörler yer almaktadır.⁴³⁸ DIDS yönteminin ÇUŞ'ler tarafından vergi planlaması aracı olarak kullanılması Amerika ve İrlanda vergi sistemleri arasındaki farklılıktan kaynaklanmaktadır. Bu farklılıklardan biri, ilgili ülkelerin vergileme ilkelerinden doğmaktadır. Şirketlerin söz konusu ülkelerde tam mükellef olabilmesi için ikamet ilkesine göre şirketlerin küresel çapta elde ettikleri gelirlerin vergilendirilmesinde, ABD'de şirketlerin kurulduğu yer baz alınmakta, İrlanda da ise yönetim ve kontrol merkezinin bulunduğu yer esas alınmaktadır.⁴³⁹

DIDS yöntemini incelendiğinde, ana şirketin yanında, İrlanda da iki tane iştirak ve bir tane de Hollanda'da bulunan paravan şirket olarak kullanılacak iştirak karşımıza çıkmaktadır. İrlanda da kurulacak ilk iştirake Ar-Ge, patent, reklam, marka gibi gayri maddi varlıklar transfer edilmektedir. İrlanda da kurulan iştirakin yönetim merkezi, genellikle Bermuda gibi vergi cenneti ülkelerde konumlandırılmaktadır. Bu konumlandırılmadaki amaç, İrlanda mevzuatından yararlanarak tam mükellefiyetin tahsisinin önlenmesidir. Gayri maddi haklar İrlanda'daki iştirake transfer edildikten sonra, bu şirket İrlanda'da sahip olduğu diğer iştirake lisans hakkı verir. İrlanda'da toplanan gelirlerin Bermudaya aktarılması durumunda İrlanda vergi alacağından, bu iştirakler kârı Hollanda'daki iştiraklerine yollamaktadır. Çünkü bu aktarım üzerinden AB 90/435/EEC direktifi gereği İrlanda vergi alamamaktadır.⁴⁴⁰ Bu direktif AB içerisindeki grup şirketlerin çifte vergilendirilmesinin önlenmesi ve kâr dağıtımındaki stopaj gibi vergi tevkifatına neden olan vergisel engellerin kaldırılması fikrinden hareketle oluşturulmuştur.⁴⁴¹ Hollanda'da olan iştirak ise İrlanda tarafından, yönetim merkezi Bermuda'da olduğu için Bermudalı, tam mükellefiyet açısından, sayılmakta Hollanda tarafından da İrlanda tam mükellefi kabul edilen Bermuda'daki iştirake, AB

⁴³⁷ Danielle Thorne, *The Double Irish and Dutch Sandwich Tax Strategies: Could A General Antiavoidance Rule Counteract The Problems Caused By Utilisation of These Structures?*, (Master's Thesis), Wellington: Victoria Universty Faculty of Law, 2013, p. 6.

⁴³⁸ a.g.e., p. 7.

⁴³⁹ a.g.e., p. 7.

⁴⁴⁰ Aşkın Alıcı, *Vergi Cennetleri Tarih Mi Oluyor? Beps Eylem Planının Rolü Araştırma Raporu*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Dairesi, 2016, ss. 20-21.

⁴⁴¹ European Comission, *Parent Companies and Their Subsidiaries In the European Union*.

direktifi gereği, kâr vergisiz bir şekilde transfer edilmektedir. Bu yöntemle, ÇUŞ'ler vergi anlaşmalarını çıkarları doğrultusunda profesyonelce kullanmaktadır.⁴⁴²

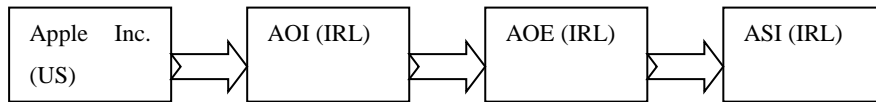
ABD vergi idaresi açısından Check The Box düzenlemesinde, disregarded entity (ihmal edilebilir nitelikteki teşebbüs) olarak belirlenmiş yurt dışı iştirakler yok sayılmakta, İrlanda açısından İrlanda'da kurulan iştirak de Bermudalı sayılmaktadır.⁴⁴³ Ayrıca ABD Check The Box rejimine göre yok sayılan İrlandalı iştirakler, AB açısından da var sayılmaktadır.

A. Apple

Apple, bilgisayar, taşınabilir müzik çalar, mobil iletişim, medya cihazları, gibi aygıtların dizayn, üretim ve pazarlamasını yapmakla birlikte yazılım, donanım, uygulama, dijital içerik ve hizmet sunan bir firmadır.⁴⁴⁴

1980 yılında Apple halka açıldığını duyurduktan sonra, Apple CEO'su Steve Jobs, Apple'ın ABD dışındaki ilk üretim tesisinin İrlanda'da yer alacağını duyurmuştur. ABD mevzuatına göre bu iştiraklerden hiç biri ABD kurumlar vergisinin alanına girmemektedir.⁴⁴⁵ Aşağıda Apple'ın gelirinin büyük kısmını üreten şirket ve İrlanda'da vergisel avantajlar elde eden şirketler incelenecektir.

Apple'ın organizasyon yapısına bakılacak olunursa; Apple (Apple Inc) 1.04.1976 yılında ABD, Kaliforniya da kurulmuş olup Apple Operations International'ın (AOI) % 100 hissesine sahiptir, AOI'da Apple Operations Europe'un (AOE) % 100 hissesine sahiptir, AOE ise Apple Sales International'ın (ASI) % 100 hissesine sahiptir. AOI, AOE ve ASI İrlanda merkezlidir.⁴⁴⁶



⁴⁴² Alıcı, a.g.e., s. 21.

⁴⁴³ a.g.e., s. 21.

⁴⁴⁴ European Commission, *State Aid Ireland Alleged Aid To Apple*, p. 6.

⁴⁴⁵ Chantal C. Renta, "A Cute Cowboy Stole Our Money: Apple, Ireland, and Why the Court of Justice of the European Union Should Reverse the European Commission's Decision", *Southwestern Journal Of International Law*, V. 24, (2018), pp. 187-188.

⁴⁴⁶ European Commission, *Commission Decision of 30 August 2016 on State Aid Implemented by Ireland to Apple*, 19.7.2017.

İrlanda'da kurulan bu üç firma, İrlanda mevzuatı gereği, İrlanda'da tam mükellefiyete tabii olmamakta ve tüm küresel kazançları üzerinden İrlanda'da vergilenememektedir.

ASI'nın kilit işlevi, iştirak veya üçüncü taraflardan elde edeceği bitmiş ürünlerin tedariğini gerçekleştirmek ve Avrupa, Asya, Ortadoğu ve Afrika bölgelerindeki iştiraklere ürünün satışıyla ilgi dağıtımın faaliyetlerini gerçekleştirmektir.⁴⁴⁷

1980 yılında Apple Inc ve AOE arasında maliyet katılım anlaşması yapılmıştır. 1980'den günümüze kadar gelen süreçte Apple ve iştirakleri arasındaki maliyet katılım anlaşmalarında 16 kez çeşitli değişiklikler meydana gelmiştir. Ayrıca 1980 yılında Apple Inc. ile AOI arasında gayri maddi varlıklara ilişkin transfer anlaşması yapılmış, daha sonra ise AOI ve AOE arasında da gayri maddi varlıklara ilişkin alt transfer anlaşması yapılarak, şirketler arasındaki lisanslar ve alt lisanslara ilişkin sistem oluşturulmuştur.⁴⁴⁸

Maliyet katılım anlaşması altında, Apple'ın gayri maddi varlıklarının kullanımı ve bu bağlamda Apple ürünlerinin üretim ve satışlarına dair haklar düzenlenmiştir. Bu anlaşmalara göre Apple Inc. Kuzey ve Güney Amerika'da, Apple ürünlerini üretme ve satma hakkına sahipken, AOE ve ASI Amerika dışında Apple ürünlerini üretme ve satma hakkına sahip olmuştur. Tüm gayri maddi varlıklara ilişkin kanuni mülkiyet sadece Apple Inc.'de olmakla beraber kendi bölgelerinde ASI ve AOE bu gayri maddi varlıklara ilişkin yararlanma hakkı elde etmiştir.⁴⁴⁹

Maliyet katılım anlaşması kapsamında, yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda oluşan maliyetler toplanarak bu maliyetler Apple Inc., AOE ve ASI arasında satışlarının yüzdesel dağılımı nispetinde paylaştırılmaktadır. Apple Inc. ile AOE ve ASI arasındaki Ar-Ge maliyetlerinin paylaşımı 2008 yılında % 63'e % 37 şeklindeyken, 2015'de ise bu dağılım % 40'a ve % 60 şeklinde gerçekleşmiştir.⁴⁵⁰ AOE ve ASI, Amerika haricinde bölgelerde satış yaptığından, bu şirketlerin küresel satış payı, sadece Kuzey ve Güney Amerika'da satış yapan Apple Inc.'e göre daha fazla olma potansiyeline sahiptir. Bu durum yapılan maliyet anlaşması gereğince, İrlanda'da kurulan iştiraklerin elde edeceği

⁴⁴⁷ a.g.e.

⁴⁴⁸ a.g.e.

⁴⁴⁹ a.g.e.

⁴⁵⁰ a.g.e.

Ar-Ge maliyetlerini arttıracak ve İrlandalı şirketlerin kârlarının artmasına neden olacaktır. Bununla birlikte Ar-Ge çalışmalarının ağırlıklı kısmı Apple Inc.'de yani Kaliforniya'da gerçekleşmektedir.⁴⁵¹ Maliyetlerin bu şekilde dağıtılması vergi oranı düşük olan İrlanda'da yer alan iştiraklerin kârını haksız şekilde arttırmasına neden olmaktadır.

Komisyonun yaptığı çalışmada, 2011 yılında ASI'nın efektif vergi oranı yaklaşık % 0.05 iken 2014'de bu oran % 0.005'e düşmüştür. İrlanda'da uygulanan efektif vergi oranı ise % 12,5 olup Apple'ın bu kadar düşük oranda vergi ödemesi Apple ve İrlanda arasındaki özel bir anlaşmayla, PFA, meydana gelmektedir.⁴⁵² PFA'lar grup içi transferlerin ülke içi hukuka ve uluslararası transfer fiyatlandırması düzenlemelerine uyması açısından oldukça önemli düzenlemelerdir. PFA aynı zamanda grup içerisinde dağıtılacak olan kârın emsallerine uygun bir şekilde dağıtılmasını sağlar. İrlanda vergi hukukunda OECD'nin oluşturduğu transfer fiyatlandırması rehberi etkin bir şekilde uygulanmamaktadır. Dolayısıyla Apple ile İrlanda arasında gerçekleştirilen PFA'larda iştirakler arası maliyet paylaşımı OECD rehberinde yer alan emsallere uygun kurallar çerçevesinde yapılmamıştır. Bu durum Apple'ın birtakım vergisel avantajlar elde etmesine neden olmuştur.⁴⁵³ Apple'ın İrlanda ile yapmış olduğu bu anlaşma AB kurallarına göre “Devlet Yardımı (State Aid)” kapsamına girmektedir. Bu tür devlet yardımları, firmalara haksız olarak rekabet üstünlüğü ve avantajlar sağlayacağı için AB tarafından yasaklanmıştır.⁴⁵⁴ Avrupa Komisyonu 30 Ağustos 2016'da verdiği kararla, Apple'ın İrlanda ile yapmış olduğu anlaşma sonucunda elde ettiği vergi tasarrufunun haksız rekabete sebep olduğunu tespit etmiş ve Apple'ın İrlanda'ya 13 milyar Euro ödemesine karar vermiştir.⁴⁵⁵ Avrupa Komisyonu'nun bu kararından sonra İrlanda ve Apple tarafından, Avrupa Adalet Divanı'na, temyize gidilmiştir.

Apple iştiraklerini, AOI, AOE ve ASI, vergi oranı ABD'ye göre düşük olan İrlanda üzerinde konumlandırmıştır. Apple, İrlanda mevzuatından yararlanarak bu iştirakleri tam mükellefiyet kapsamı dışında tutmuştur. Ayrıca Apple, İrlanda'daki

⁴⁵¹ Batun, a.g.m., s. 28.

⁴⁵² Theodore F. Disalvo, “The Apple-Ireland Tax Case: Three Stories on Sovereign Power”, *Duke Journal Of Comparative & International Law*, V. 28, (2018), p. 374.

⁴⁵³ Renta, a.g.m., pp. 198-200.

⁴⁵⁴ European Commission, *State Aid Control*.

⁴⁵⁵ European Commission, *State Aid: Commission Refers Ireland To Court For Failure To Recover Illegal Tax Benefits From Apple Worth Up To €13 Billion*.

iştirakleri için ABD'nin Check The Box rejiminden yararlanmaktadır. Böylece bu iştirakler ABD tarafından ihmal edilebilir nitelikteki teşebbüs, disregarded entity, olarak görülmektedir. Apple, iştirakleri arasında yapmış olduğu maliyet katılım anlaşmalarıyla, gayri maddi varlıklarına ilişkin hakları bu iştiraklere devrederek küresel çapta elde ettiği gelirlerini İrlanda'daki iştiraklerine yönlendirmiştir. Apple, grup şirketleriyle yapmış olduğu maliyet katılım anlaşması gereği, ağırlıklı kısmı ABD'de ortaya çıkan Ar-Ge maliyetlerini İrlanda'daki, küresel çapta al-sat yapan ve tedarik zincirleri arasındaki iletişimi sağlayan iştiraklerine, ekonomik özden aykırı bir şekilde dağıtmak suretiyle bu şirketlerin kârlılığını arttırmaktadır. İrlanda ve Apple arasında yapılan anlaşma sayesinde Apple, ASI ve AOE arasında gerçekleşen maliyet dağıtımından uygunsuz bir şekilde avantaj elde edilmiştir. İrlanda'nın sağladığı bu haksız fayda AB'nin yasakladığı devlet yardımı niteliğindedir.⁴⁵⁶ İrlanda ve Apple arasındaki anlaşma dolayısıyla Apple iştiraklerinin efektif vergi oranı sifıra yaklaşmıştır. İrlanda ve Apple arasındaki anlaşma emsallerine uygunluk ilkesine dayanmadığından, Apple'ın vergi matrahı olması gerekenden eksik çıkmıştır. Bunun sonucunda da Avrupa Komisyonu doğru vergi matrahını baz alıp 13 milyar Euro'luk bir ödemenin, aynı zamanda da devlet yardımına karşılık gelmekte, İrlanda'ya yapılmasını hükmetmiştir.

B. Glaxo Smith Kline

Glaxo Smith Kline'nin (GSK) ana firması İngiltere'de olmakla birlikte, İngiltere'deki ana firmadan, GSK'nın ABD'de bulunan iştirakine yaptığı çeşitli ilaç satışları ve bunun sonucunda gerçekleşen transfer fiyatlandırması, IRS ile GSK arasında uzun süreli bir ihtilafa neden olmuştur.⁴⁵⁷ Bu ihtilafın ana nedeni GSK'nın "Zantac" adındaki ürünü için belirlediği fiyatlama metodudur.

Zantac, bağırsakta veya midede meydana gelen ülser'in ve kronik hale gelen reflü, gastroözofageal reflü, hastalığının tedavisinde kullanılır.⁴⁵⁸ Zantac, mide asidini azaltan, gastrik asit salgılarını önleyen Ranitidin etken maddesini içerir.

Zantac ilacının, Ar-Ge harcamaları GSK-UK ana şirketi tarafından gerçekleştirilmiş olup, GSK-US bağlı şirketi ağırlıklı olarak Amerika'da pazarlama ve

⁴⁵⁶ Disalvo, a.g.m., p. 375.

⁴⁵⁷ Sharon Burnett, Darlene Pullian, "Glaxo Smith Kline and the IRS Finally Find Relief with Zantac", *CPA Journal*, V. 78, N. 6 (June, 2008), p. 40.

⁴⁵⁸ Glaxo Smith Kline, Zantac Oral.

dağıtım faaliyetlerini yerine getirmiştir. IRS'e göre GSK-US'in elde ettiği gelirler, Arge'den çok, üretim ve pazarlama yeteneğinden kaynaklanmaktadır. IRS'in bu görüşü savunmasının nedeni, Smith Kline firmasının 1977 yılında Tagamet isimli ilacı ABD piyasasına sürmesidir; Zantac ise 1981 yılında piyasaya sürülmüştür.⁴⁵⁹ Burada bahsedilen Zantac'ı üreten Glaxo firması 1906'da marka tescilini oluşturmuştur. 1995'de Wellcome firmasıyla birleşerek Glaxo Wellcome'ı meydana getirmiştir. 2000 yılında da Glaxo Wellcome ile Tagamet'in üreticisi Smith Kline Beecham birleşerek Glaxo Smith Kline şirketi günümüzdeki yapısına kavuşmuştur.⁴⁶⁰

Tagemet ile Zantac benzer nitelikte ilaçlar olup, iki ilaçta H-2 reseptör antagonistleri içerir. Bu içerik sayesinde histaminin H-2 reseptörüne bağlanması kompetatif olarak engellenir⁴⁶¹ ve mideye gastrik asit sağlanması engellenmiş olur.⁴⁶² Zantac, 1986 yılında en çok satan reçeteli ilaç olurken Glaxo ise dünyadaki en büyük üç ilaç üreticisinden biri haline gelmiştir. IRS'e göre Zantac piyasaya ilk olarak giren ülser ilacı olsaydı, GSK-UK ana şirketine aktarılan lisanslama bedelinin yüksekliği kabul edilebilir olabilirdi, fakat Zantac piyasaya giren ikinci ilaçtır ve yüksek başarı yakalamasının ardında GSK-US şirketinin pazarlama faaliyetleri gelmektedir. IRS'e göre GSK-US'den GSK-UK'ye giden gayri maddi hakların kullanımına yönelik ödenen pay çok yüksektir. Bu oran düşürülüp emsallere uygun hale geldiğinde GSK-US'in kâr payı da olması gerek seviyeye gelecektir.⁴⁶³

GSK ve IRS arasında gerçekleşen ihtilaf, GSK'nın iştirakleriyle olan transfer fiyatlandırması stratejisine dayanmaktadır. Bu ihtilaf, Amerikan vergi mahkemesine taşınmıştır. GSK ve IRS arasında gerçekleşen ihtilaf sonucunda 11.09.2006 yılında GSK ve IRS anlaşmaya varmıştır. Buna göre GSK, IRS'e yaklaşık 3.4 milyar \$ ödeyecek ve 1.8 milyar \$'lık vergi iadesi talebini geri çekecektir. Bu anlaşmayla 1989-2005 dönemine ilişkin transfer fiyatlandırması ihtilafları sona ermiştir.⁴⁶⁴ Burada grup içi şirketlerin risk ve fonksiyonlarının doğru bir şekilde tanımlanmasının ve aralarında

⁴⁵⁹ Burnett, Pullian, a.g.m., p. 41.

⁴⁶⁰ GlaxoSmithKline, Tarihçemiz.

⁴⁶¹ İlaç, Eczacılık, Sağlık Bilim ve Teknolojileri Vakfı, *Mide İlaçları Üzerine*.

⁴⁶² *Tıbbi Terimler Sözlüğü*, Ranitidine.

⁴⁶³ Pim Fris, Sebastien Gonnet, "A European View on Transfer Pricing After Glaxo", *NERA Economic Consulting*, (2006), pp. 3-4.

⁴⁶⁴ IRS, *IRS Accepts Settlement Offer in Largest Transfer Pricing Dispute*.

gerçekleştirdikleri kâr ve maliyet dağıtımının emsallere uygun bir şekilde yapılmasının önemi görülmektedir.

C. Starbucks

Starbucks, dünya çapında öncelikli olarak kahve alanında, kavurma, pazarlama, perakendecilik yapmaktadır. Kahve çekirdeklerini alıp, kavurup, satmanın yanında çay, başka içecekler ile taze gıdalar da bu şirketlerin ve mağazaların faaliyetlerinin merkezinde yer alır ve Starbucks'ın pek çok lisanslanmış ürünü mevcuttur.⁴⁶⁵

Starbucks markası 1971 yılında ilk mağazasını Washington, Seattle'da açmış, 2000 yılının sonunda ise kahve dükkânlarının sayısı 4.000 e ulaşmıştır. Yine 2000'lerin sonunda Starbucks iş konseptini Amerika dışına açmaya karar vermiştir. Bu süreç 200 yeni mağazanın açılmasıyla başlamıştır.⁴⁶⁶ Starbucks 2013 yılında ise 62 ülkede 19,657 mağaza sayısına ulaşmıştır.⁴⁶⁷ Starbucks Amerika kıtası, Avrupa-Orta Doğu ve Afrika bölgesi ile Çin-Asya Pasifik bölgelerinde operasyonlarını yürütmektedir.⁴⁶⁸

Starbucks, İngiltere'de 1998'den beri faaliyetlerini yürütmektedir. Starbucks İngiltere'de geçirdiği 15 yıl boyunca sadece 8.6 milyon Euro kurumlar vergisi ödemiştir. 15 yılın 14 yılı Starbucks İngiltere zarar etmiş görünmektedir. Bu durumun arka planı incelendiğinde Starbucks UK'in Starbucks grubundaki diğer şirketlere önemli miktarlarda ödemeler yaptığını görüyoruz. Kahve çekirdeklerinin Starbucks İsviçre'den alınması, bu aşamadan sonra Starbucks Hollanda'da kavrulması ve işlenmesi sürecinin meydana getirdiği maliyetler, Starbucks Hollanda'ya yapılan telif ve lisans ödemeleri ile Starbucks İngiltere'nin Starbucks Amerika ana şirketinden aldığı borçlar Starbucks'ın vergilenebilir gelirini azaltıp, küresel kârını arttıran unsurlardandır.⁴⁶⁹

Starbucks kahve kavurma ve işleme süreçlerini kendi yavru şirketleri vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. Kahve çekirdekleri Starbucks Coffee Trading Company Sarl, İsviçre tarafından satın alınmakta ve dünya üzerinde kavurma işleminin yapılacağı

⁴⁶⁵ European Commission, *Commission Decision of 21.10.2015 On State Aid Implemented by the Netherlands to Starbucks*.

⁴⁶⁶ Edel Lemus, vd., "Starbucks Corporation: Leading Innovation in the 21st Century", *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, V. 7, N. 1 (2015), pp. 24-25.

⁴⁶⁷ Pradeep Gopalakrishna, Rajeshwari Victor, David Fleischmann, "Starbucks in India", *Journal of Case Studies*, V. 34, N. 2 (November, 2016), p. 93.

⁴⁶⁸ European Commission, *State Aid-Netherlands Alleged aid to Starbucks*, p. 6.

⁴⁶⁹ Edward D. Kleinbard, "Through a Latte, Darkly: Starbucks's Stateless Income Planning", *Tax Note*, pp. 1519-1520.

Starbucks şirketlerine yollanmaktadır.⁴⁷⁰ Bu örnekte Starbucks İngiltere ele alınacağı için, Starbucks İsviçre tarafından alınan kahve çekirdeklerinin kavrulmak ve işlenmek üzere Starbucks Hollanda şirketine gönderildiği görülmektedir.⁴⁷¹ Starbucks İsviçre aldığı kahve çekirdeklerinin satışını yaparken, gerek ilişkili firmalara gerek bağımsız firmalara bu işlemleri % 20 kâr marjıyla gerçekleştirmektedir. Ancak kahve çekirdeklerinin fiziksel olarak Starbucks İsviçre'ye gitmediği görülmektedir. Starbucks İsviçre'nin satın aldığı çekirdekler, Starbucks İsviçre'de hiçbir işlemde geçmeden hatta buraya hiç gelmeden, çekirdekleri satın alan firmaya gönderilmektedir. Starbucks İsviçre'nin yapmış olduğu bu alım satım işlemi, İsviçre'de kurumlar vergisi oranının %12 olması dolayısıyla Starbucks'ın vergi yükünü küresel olarak düşürmekte ve kârlılığını arttırmaktadır. Starbucks İsviçre'nin maliyetleri üzerinden % 20 kârla yaptığı satış ile Starbucks'ın yavru şirketlerinin çekirdekleri kavurup, alacak olan şirketlere tekrardan satış yapması, bu çekirdekleri alan diğer grup şirketlerin maliyetlerini arttırmaktadır. Dolayısıyla Starbucks'ın küresel çapta vergilendirilebilir geliri düşmektedir.⁴⁷² Sadece al-sat yapan bir şirketin, Starbucks İsviçre, şirket içi transferlerini maliyet artı yöntemi yerine yeniden satış yöntemine göre yapması daha uygun olacaktır.

Starbucks İngiltere, Starbucks Hollanda'ya % 6 telif ücreti ödemekle birlikte, bu oran 2003-2009 arasında % 4,7'dir. Söz konusu telif; Starbucks markasının kullanımı, mağaza işlemleriyle ilgili uzmanlık sunulması, Starbucks iş modelinin ve mağaza tasarım konseptlerinin kullanılması gibi unsurları kapsamaktadır.⁴⁷³ Starbucks'ın dünyanın her yerinde lisanslı mağazaları bulunmakla birlikte Starbucks küresel gelirin yaklaşık % 9'unu bu lisanslardan elde etmektedir.

Starbucks Hollanda, Hollanda da tam vergi mükellefidir. Dolayısıyla elde edeceği küresel kazanç üzerinden vergileme yapacak ülke Hollanda'dır. Starbucks Hollanda, Avrupa-Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki Starbucks'ların yönetim merkezi

⁴⁷⁰ Naurini Sari, Rinin Susanti Hunar, "Analysis Method of Transfer Pricing Used by Multinational Companies Related to Tax Avoidance and Its Consistencies to the Arm's Length Principle", *Journal of Business Strategy and Execution*, V. 8, N. 1 (2015), p. 346.

⁴⁷¹ Sari, Hunar, a.g.m., p. 346.

⁴⁷² a.g.m., p. 346.

⁴⁷³ a.g.m., p. 1522.

sayılmaktadır. Starbucks Hollanda kendi bölgesinde yer alan grup şirketlere, Starbucks İsviçre'den aldığı kahve çekirdeklerini kavurup satmaktadır.⁴⁷⁴

Starbucks İngiltere'nin Telif geliri İngiltere'den çıkarken % 20 kesintiye maruz kalacaktır, fakat uluslararası vergi anlaşmaları gereği İngiltere ve Hollanda arasındaki bu işlem vergisiz kalmakta ve bu gelirler Hollanda'da vergilendirilmektedir. Hollanda ile Starbucks Hollanda arasındaki anlaşma, PFA, sonucu Hollanda Starbucks'ın görev bölgesinde elde ettiği telif gelirleri, düşük oranlı bir vergilemeye tabi tutulmaktadır.⁴⁷⁵

Starbucks İngiltere zarar ettiği için Starbucks Amerika ana şirketinden borç almaktadır. Starbucks İngiltere, yüksek satın alma maliyetleri, telif ücreti ödemeleri ve kredi faizleri gibi maliyetleri kullanarak vergilendirilebilir gelirini düşürmekte ve küresel kârlılığını arttırmaktadır.

⁴⁷⁴ European Commission, a.g.e., p. 6.

⁴⁷⁵ Sari, Hunar, a.g.m., p. 346, 348.

III. Transfer Fiyatlamasında Karşılaşılan Önemli Sorunlar

Bu başlık altında tez içerisinde yer verilen konulardan; transfer fiyatlandırmasının manipülasyonuna neden olabilecek sorunlar, ülkeler tarafından karşılaşılan sorunlar ve mükellefler tarafından karşılan önemli sorunlara yer verilmiştir.

ÇUŞ'ler ve bu şirketlerin kararları arasındaki bağın, motivasyonun, iş etiği, vergi etiği ve ahlak etiğinden uzaklaşması toplumsal sağlık, çevre kirliliği, piyasa başarısızlıkları ve pek çok açıdan hayıtımızı etkilediğini görebiliriz. Bu durum ÇUŞ'lerin transfer fiyatlandırmasını agresif vergi planlaması aracı olarak kötüye kullanılmasına neden olmaktadır. ÇUŞ'ler bağlı oldukları ulusun yönetim anlayışını ve karakteristik özelliklerini yönetim anlayışlarına yansıtmaktadırlar. Bu durum erken dönem ÇUŞ'lerinde daha fazla görülürken küreselleşme bu farklılığı azaltmıştır. ÇUŞ'lerin yönetim anlayışı ve kararlarının, bağlı olduğu ülkenin kültüründen kopmaya başlaması diğer ülkelere yapılan yatırımlarda ilgili ülkenin değerler sisteminin anlaşılmasına neden olabilmektedir. Dolayısıyla bu durum alınan kararlarda toplumsal, çevresel veya kültürel değerlerden uzaklaşmaya ve salt kâr güdüsüyle hareket etmelerine neden olabilmektedir.

Mükellef ve vergi idaresi arasında, genellikle ulusal boyutta gerçekleşen peşin fiyat anlaşmalarının, anlaşmaya taraf olan ülke tarafından, şirketlere ayrıcalık tanınacak şekilde düzenlenmesi transfer fiyatlandırması konusunda ortaya çıkan problemlerden biridir. Peşin fiyat anlaşmaları, şirketin iş yapısına en uygun transfer fiyatlaması metodunun belirlenmesini içermektedir. İşletmeler vergisel avantajlar sağlayacak transfer fiyatlandırması stratejilerini, peşin fiyat anlaşmaları yaparak sağlayabilmektedir. Bu anlaşmalarla oluşturulacak özel durum ile akdin tarafı olan ülke diğer ülkelerin vergi tabanlarına zarar verecek şekilde, şirkete bir takım özel avantajlar sağlayabilir. Bu durum, iş yapısına uygun olan transfer fiyatlandırması metodu yerine, en fazla vergisel avantaj sağlayacak metodun seçilmesi veya telif gelirlerine, diğer şirketlere uygulanan veya diğer ülkelerin uyguladığından daha düşük oranlı stopajlar uygulaması sağlar.

Gayri maddi varlık kullanımı transfer fiyatlandırması yoluyla kâr aktarımı için oldukça idealdir. Bu durum gayri maddi varlıkları transfer fiyatlaması açısından oldukça

hassas bir konuma getirmektedir. Gayri maddi varlıkların emsallerini oluşturmak her zaman kolay olmamaktadır. Özellikle özgün yapıda bulunan gayri maddi varlıklar için bu durum daha da zor olmaktadır. ÇUŞ'ler, vergi yüklerini düşürme amacıyla, gayri maddi varlıkları muhteva eden kontrollü işlemlerini manipüle edebilmektedir. Söz konusu manipülasyonu engelleyebilmek için kontrollü ve kontrolsüz işlemler arasındaki farklılığı ortaya çıkaracak düzenlemelerin gerçekleşmesi gerekmektedir. Gayri maddi varlıklar genellikle uzun süreli Ar-Ge çalışmaları sonucunda oluşmaktadır. Fakat Ar-Ge maliyetleri ve gayri maddi varlıklar arasından bir bağ kurmak her zaman mümkün olmamaktadır. Farklı disiplinlere göre bakış açıları da değişmektedir, transfer fiyatlandırması açısından gayri maddi varlık olan bir takım işlemler muhasebe disiplini açısından gayri maddi varlık olarak kabul edilmeyebilir. Gayri maddi varlıklarla ilgili bir diğer sorunda gayri maddi varlıkların lisanslama hakkının vergi oranları düşük veya vergisel avantajlar sağlayan ülkelerdeki şirketlere transfer edilerek bu ülkelere kâr aktarımı gerçekleştirilmesidir.

Gizli emsal kullanmak, kullanılan verilerin denetimin tarafı olan mükellefle paylaşılmaması nedeniyle, mükellefler açısından sorun oluşturmaktadır. OECD'ye göre gizli emsal mükellefler ve vergi idaresi arasındaki ilişkiyi zedelemektedir. Vergi idareleri, vergi denetimi ve mükellef beyanlarından elde ettiği bilgileri olması gereken transfer fiyatlamasına ulaşmada ve emsal oluşturmada kullanabilmektedir. Bu şekilde oluşturulan emsaller “gizli emsal” olarak nitelendirilmektedir. Gizli emsaller, dış emsallere ihtiyaç duyulan bir durumun ortaya çıkması sonucunda önem kazanmaktadır. Özellikle veri havuzlarını oluşturamamış olan gelişmekte olan ülkeler tarafından tercih edilmektedir. Gizli emsal uygulaması emsal oluşturmada vergi idaresine önemli avantajlar sağlamaktadır. Fakat burada denetimin tarafı olan mükellefin kendini savunma hakkını zedelemekten ve bilgileri kullanılan mükellefin vergi mahremiyeti korunarak bu uygulamayı yürütmek gerekmektedir.

Ülkeler tarafından şirketlere sağlanan vergisel avantajların kontrolsüz bir yapıda bulunması ve haksız rekabete neden olacak uygulamalar transfer fiyatlamasının en önemli sorunlarından biridir. Ülkeler transfer fiyatlandırması ve vergi mevzuatlarını şirketlere vergisel avantajlar sağlayacak şekilde oluşturmaktadırlar. Fakat bu yöndeki davranışlar diğer ülkelerin vergi tabanlarını etkilemekte ve uluslararası sorunlara neden olabilmektedir. Burada ülkelerin amacı sermaye ve yatırımlar çekmek veya bir takım

vergi gelirlerinden vazgeçerek şirketlerin uluslararası rekabet gücünü arttırmak olabilmektedir. Şirketler vergi mevzuatlarının farklılıklarından da yararlanarak uluslararası ticaret sistemini vergi tasarrufu elde edecek şekilde kullanmaktadır. Bu doğrultuda küresel ekonomide devletsiz gelirler oluşmakta ve vergi tabanı erozyona uğramaktadır.

Vergi cennetleri yapıları gereği transfer fiyatlandırması yoluyla elde edilen kâr aktarımlarının toplanma noktası olabilmektedir. Bu açıdan vergi cennetleri transfer fiyatlandırması için önemli sorunlardan biridir. Vergi cennetleri, transfer fiyatlaması yoluyla oluşturulan kâr aktarımlarını kendine çekmektedir. Bu bölgelerde vergi yükünden kurtulan gelirler aklanmakta ve vergi cennetlerinin gizlilik ilkeleri sayesinde vergilemeden saklanabilmektedir. Vergi cennetleri olan ülkelerde elde edilmiş olarak gösterilen kazanç bu ülkelerdeki faaliyetler sonucu elde edilmemektedir. Bu ülkelerdeki şirketler, tabela şirketlerdir. Tabela şirketler kullanılarak kazanç ile kazancı ortaya çıkaran üretim faaliyetleri arasındaki bağ koparılmaktadır. Böylece vergi cennetine gelen yatırımcılar haksız vergisel avantajlar elde etmekte ve aynı zamanda da kendi ülkelerindeki denetimlere karşı korumaktadır

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada transfer fiyatlandırması manipülasyonu gibi küresel vergi matrahının erozyonuna sebep olan uygulamaları inceleyerek, küresel vergi matrahı erozyonunu önlemek amacıyla geliştirilen ulusal ve uluslararası ölçekteki mevzuatlar analiz etmektedir. Bu bağlamda transfer fiyatlandırmasının yalnızca fiyatlarda bir manipülasyon anlamına gelmediği, şirket içi transferlerde bir fiyatlandırma stratejisini ifade ettiği hipoteziyle yaklaşmıştır. Transfer fiyatlandırması sadece fiyatlarda manipülasyon şeklinde bir boyuta indirgenemez. Transfer fiyatlandırması sadece bir fiyatlandırma stratejisi olarak kalmayıp ülkelerin vergi gelirleri, kamu harcamaları ve vergi kapasitelerini etkilemektedir. Transfer fiyatlandırması ülkelerin ekonomi politikaları, vergi sistemleri, vergi oranları ve vergi teşvikleri gibi faktörlerden etkilenmektedir. Şirket içi transferlerin gerçekleşme şekilleri, vergi yükünü en aza indirecek enstrümanlar kullanılarak, küresel sistem içerisinde değişmektedir.

Transfer fiyatlandırması konusunda atılan adımlar ülkelerin ekonomik, politik, teknolojik ve hatta kültürel yapılarına göre değişiklik gösterebilmektedir. Transfer fiyatlandırmasının ulusal ve uluslararası sistemin odak noktası haline gelmesi, ticaret ve sermayenin önündeki engellerin kaldırıldığı, serbest ekonomiye geçiş ile meydana gelmiştir. Serbest ekonomiye geçiş sonrası gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere doğrudan yabancı yatırımlar artınca, pek çok ülkede transfer fiyatlandırması mevzuatı oluşturma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. ABD transfer fiyatlandırmasına karşı ilk adımları atmış, diğer ülke ve uluslararası kuruluşlara bu konuda örnek olmuş bir ülkedir. Çin'in transfer fiyatlandırması mevzuatı Çin'e özgü bir yapıdadır. 1980 yılında Shenzen bölgesi özel ekonomik bölge ilan edilmiştir. Bu özel ekonomik bölge pilot bölge ilan edilmiş ve bu pilot bölge üzerinden transfer fiyatlandırması mevzuatı geliştirilmeye başlanmıştır. Bu pilot bölge doğrudan yabancı yatırımları çektikçe Çin'in transfer fiyatlandırması mevzuatı geliştirme gerekliliği artmıştır. Hindistan mevzuatına baktığımızda, mevzuatın OECD transfer fiyatlandırması mevzuatıyla uyumlu olduğunu fakat genel vergi mevzuatının oldukça karmaşık bir yapıda olduğunu görüyoruz. Ülkeler sadece transfer fiyatlandırması mevzuatlarını küresel düzenlemelerle uyumlaştırarak değil, aynı zamanda genel vergi mevzuatlarını ve uygulamalarını da anlaşılır temellere

oturtarak vergiden kaçınma, vergi kaçırma ve transfer fiyatlandırmasının suistimalini önleyebilir.

Ülkeler transfer fiyatlandırması mevzuatlarını oluştururken zaman içinde küresel gelişmelerden uzak kalabilmekte ve mevzuatlarında boşluklar veya belirsizlikler söz konusu olabilmektedir. Bu açıdan küresel gelişmeleri, özellikle uluslararası kuruluşların bu konuda yapmış olduğu düzenlemeleri takip etmek ve bu doğrultuda gerekli adımları atmak gereklidir. Pek çok ülke bu doğrultuda OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberini kendi mevzuatlarıyla uyumlaştırmış ve BEPS sürecine aktif olarak katılmıştır. Ülkelerin OECD düzenlemelerini mevzuatlarına rehber edinmesi transfer fiyatlandırması konusunda bir gerekliliktir. Fakat ülkelerin kendi ihtiyaçları doğrultusunda transfer fiyatlandırması sistemlerini geliştireceği de yadsınamaz bir gerçekliği ihtiva eder. Ülkelerin diğer ülke uygulamaları ve mevzuatlarını olduğu gibi kendi mevzuatlarına dahil etmesi beklenmemelidir. Transfer fiyatlandırmasının temel dayanakları baz alınarak her ülke kendi ihtiyaçları ve dinamikleri doğrultusunda en uygun mevzuatı geliştirmelidir.

Transfer fiyatlandırması ağırlıklı olarak uluslararası organizasyon yapısına sahip şirketler arasında gerçekleştiği için farklı vergi idareleri arasında iletişim kanallarının oluşturulması ve bilgi akışının sağlanması günümüzde oldukça önemli bir zaruriyettir.

Vergi idareleri, incelediği mükelleflerin uyguladığı transfer fiyatlandırmalarının emsallere dayanıp dayanmadığını belirlemek için tespit etmesi gereken emsallere, her zaman incelediği mükellefin iç emsalleri vasıtasıyla ulaşamaz. Vergi idareleri mükelleflerden her türlü bilgi ve belgeyi isteyebilmektedir. Bu bilgi ve belgeler kimi zaman ticari sır niteliğinde olmakta ve bu verilerin korunması vergi mahremiyeti çerçevesinde gerçekleşmektedir. Vergi denetimi ya da beyanlar vasıtasıyla elde edilen bu bilgiler, vergi idareleri tarafından emsal belirlemek için, gizli emsal olarak kullanılabilir. Gizli emsal olarak elde edilen bilgilere, incelenen mükelleflerin ulaşması mümkün değildir. Bu bilgiler vergi denetim elemanları tarafından da mükellefle paylaşılmamaktadır. Oysa söz konusu veriler vergi mahremiyeti korunacak bir şekilde mükellefle paylaşılmalı, böylece emsal belirleme süreci şeffaf bir görünüm kazanmalıdır. Mükelleflerin, vergi denetim elemanlarının emsalleri belirlemede

kullandığı veriler ve değerlendirmeler üzerinde değerlendirme yapabilmesi ve kendisini silahların eşitliği ilkesi çerçevesince savunabilmesi gereklidir.

Gizli emsal uygulaması bir takım ülkelerde serbest, bir takım ülkelerde ise yasaktır. Gizli emsal, özellikle gelişmekte olan ve veri havuzlarını oluşturmamış ülkeler açısından oldukça kullanışlı olmaktadır. Gizli emsal kullanılmasının serbest olduğu ülkelerde, bu uygulamanın net ve şeffaf bir şekilde yürütülmesi ve denetime taraf olan mükelleflerin eşit şartlarda, kendini savunma hakları engellenmeden, aynı zamanda da gizli emsali oluşturan başka bir mükellefe ait bilgilerin gizliliği ve vergi mahremiyeti korunarak söz konusu uygulama yürütülmelidir.

Veri havuzları, sağlıklı emsal oluşturulması için oldukça önemlidir. Bu havuzlarda toplanan bilgilerin istenilen kriterlere göre sınıflandırılabilmesi emsallerde karşılaştırılabilirliğin yakalanmasını kolaylaştıracaktır.

Transfer fiyatlandırması incelemeleri ve PFA'larda, denetim elemanları ve mükellefler arasındaki iletişimin sağlıklı bir şekilde oluşturulması gereklidir. Aksi takdirde söz konusu süreçler uzamakta ve maliyetler her iki taraf için de artmaktadır. Mükellef ve vergi idaresi arasında transfer fiyatlandırmasından doğan anlaşmazlıkların, yargıda uzun süre çözüme kavuşamaması gerek firmalar gerekse vergi idaresi açısından maliyet-yarar değişimini olumsuz yönde etkilemektedir.

Vergi harcamaları ve vergi teşvikleri doğrudan yabancı yatırımları çekmek için kullanılan önemli unsurlardandır. Vergi harcamaları ve bu bağlamda vergi teşviklerinin kullanılmasında dikkat edilmesi gereken bir takım noktalar vardır. Vergi harcamaları, ülkelerin normatif vergi sistemlerinden sapmaları, yani bir takım vergi gelirlerinden belirli amaçlarla fedakârlık etmeleri anlamına gelmektedir. Vergi teşvikleri, belirli sektörler üzerinde oluşmuş vergiye karşı direnci kırmada, harcama, tasarruf ve yatırımları etkilemede, bölgesel gelişmişlik farklarını kaldırma ve ekonomik kalkınmayı hızlandırmada oldukça önemli bir araçtır. Günümüzde vergi teşviklerinin kullanılmasındaki en önemli motivasyon yabancı yatırımları çekmektir. Gerek vergi harcamaları gerekse vergi teşviklerinin kullanımında bu tür düzenlemelerin yararları ve külfetlerinin tatbiki dikkatlice planlanmalıdır.

Transfer fiyatlandırmasının kötüye kullanılmasını önlemek için, vergi ve transfer fiyatlandırması kanunlardaki boşluklar, zayıflıklar ve karmaşık yapı ortadan kaldırılmalıdır. Ülkeler bir takım faydalar elde etmek amacıyla ÇUŞ'lerin ve iştiraklerinin kendi ülkelerinde, tam mükellef niteliğinde ödeyeceği vergi gelirlerinden fedakârlık edebilmektedir. Bu durumda, transfer planlaması ÇUŞ'ler tarafından vergi tasarrufu sağlama noktasında bir vergi planlaması aracı olarak kullanılmakta ve ülkeler arasında doğan mevzuat farklılıkları neticesinde devletsiz kazançlar oluşmaktadır. Ülkelerin bu tür düzenlemeleri, sadece kendi vergi gelirlerinin değil, diğer ülkelerin vergi gelirlerinin de azalmasına neden olmaktadır. ÇUŞ'ler siyasal karar alma mekanizması üzerinde baskı unsuru oluşturabilmektedir. Bu doğrultuda, ÇUŞ'lerin devletsiz kazanç yaratmasına imkân verebilecek vergisel düzenlemeler oluşturulurken, karar alıcıların ihtiyatlı olması gereklidir. PFA'lar vasıtasıyla bir takım ÇUŞ'lere haksız rekabet gücü ve devlet yardımlarının sağlanması önlenmelidir. Vergi idaresi ve ÇUŞ'ler arasında gerçekleşen PFA'larda, özellikle, transfer fiyatlandırması metodunun ve maliyet katılım anlaşmalarının ekonomik öze, fonksiyon ve risk analizlerine dayalı bir şekilde oluşturulması gerekmektedir. Aksi takdirde gerçekleşen uygulamalar ÇUŞ'lerin küresel kâr dağıtımını ekonomik özden uzak bir şekilde gerçekleştirilmesine ve küresel boyutta vergi tabanının erozyonuna yol açacaktır.

Bir başka ifadeyle, devletsiz gelirlerin oluşmasında ülkeler arası vergi sistemleri farklılıkları ve PFA'larla şirketlere sağlanan avantajlar etkili olmaktadır. Bu doğrultuda baskı gruplarının politika yapımcılar üzerindeki etkisi önlenmeli ve ülkelerin devletsiz gelirlere yol açacak düzenlemelerden kaçınması gerekmektedir. ÇUŞ'lerin transferlerini agresif vergi planlaması aracı olarak kullanmasının önüne geçebilmek için şirketlerin organizasyon yapısının ve uyguladıkları işlemlerdeki ekonomik özün iyi bir şekilde tetkik edilmesi gereklidir.

Transfer fiyatlandırması, vergiden kaçınma veya vergi kaçırma anlamlarına gelmemektedir. Transfer fiyatlandırması, şirket içi transferleri fiyatlandırma stratejisidir. Fakat transfer fiyatlandırmasının; özellikle agresif vergi planlaması, değerlemesi zor olan gayri maddi haklar, ülkeler arası vergi mevzuatı farklılıkları ve haksız rekabete yol açabilecek özel anlaşmalarla entegre bir şekilde kullanılması, vergi matrahının erozyonuna neden olabilecek potansiyeli ortaya çıkarmaktadır. Bu potansiyel sonucu oluşabilecek zararlı etkiler, güncel olan transfer fiyatlandırması düzenlemelerini takip

ederek ÷lke mevzuatı ile uyumlaştırma, şeffaf ve net bir vergi mevzuatına sahip olma ve en 3nemlisi k÷resel işbirliği ve iletişimle en az seviyeye indirilebilir.

Kaynakça

- ACİNÖROĞLU Serkan, “Genel Olarak Vergi Teşviklerinin Ekonomi Üzerine Etkinliği”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 1, S. 2 (2009), ss. 147-168.
- AĞAR Serkan, “Transfer Fiyatlandırmasının Hukuki Niteliği”, *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, C. 28, S. 119 (2015), ss. 143-208.
- AIDA Cimpeanu, Duret GABRIELA, Pirju SERGIU, Andrian DANIEL, “Tax Heavens In the Context of Globalizations”, *AGORA International Journal of Juridical Sciences*, N. 2 (2010), pp. 189-194.
- AKINCI Gökhan, James CRITTLE, *Special Economic Zone: Performance, Lessons Learned, and Implication for Zone Development*, Washington: World Bank Foreign Investment Advisory Service, 2008, <http://documents.worldbank.org/curated/en/343901468330977533/pdf/458690WP0Box331s0April200801PUBLIC1.pdf>, (24.03.2019).
- AKKURT İsmail, “Yükümüz Ağır Mı? (Türkiye’deki Vergi Yükünün OECD Verileri Kapsamında Değerlendirilmesi)”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 38, S. 320 (2015), ss. 119-125.
- AKSOY Yağmur Özyer, “Duygusal Marka Deneyimi, Marka Ayırt Ediciliği, Marka Çekiciliği ve Marka Savunuculuğu Arasındaki İlişkiler”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, C. 9, S. 3 (2017), ss. 360-374.
- AKTAN Coşkun Can, İstiklal Y. VURAL, “Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma”, *Sivil Toplum Dergisi*, C. 3, S. 11 (Temmuz-Eylül, 2005), ss. 37-52.
- AKTAŞ Rabia, “Yeni Bir Maliyet ve Yönetim Muhasebesi Yöntemi Olarak Kaynak Tüketim Muhasebesi”, *Muhasebe ve Finans Dergisi*, S. 58 (Nisan, 2013), ss. 55-75.
- ALACA Ömer, “Azalan Bakiyeler Yöntemi İle Kıst Amortisman Uygulaması”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 315 (2014), ss. 29-33.
- ALICI Aşkın, *Vergi Cennetleri Tarih Mi Oluyor? Beps Eylem Planının Rolü Araştırma Raporu*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Dairesi, 2016.
- ALLES Micheal, Srikant DATAR, “Strategic Transfer Pricing”, *Management Science*, V. 44, N. 4 (April, 1998), pp. 451-461.
- ALM James, “Does Anuncertain Tax System Encourage “Aggressive Tax Planning?”, *Economic Analysis and Policy*, V. 44, N. 1 (March, 2014), pp. 30-38.
- ALTSHULER Rosanne, Robert D DIETZ, “Reconsidering Tax Expenditure Estimation: Challenges and Reforms”, *Working Paper*, No. 2008-04”, *Rutgers University Department of Economics*, (2008), ss. 1-57.

- AMADASUN Akongbowa Bramwell, Sunday Osaretin IGBINOSA, “Strategies for Effective Tax Planning”, *Franklin Business & Law Journal*, N. 2 (2011), pp. 51-64.
- AMATORI Franco, “Reviewed Work(s): Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-First Century by Geoffrey Jones”, *The Business History Review*, V. 79, N. 3 (2005), pp. 654-656.
- AATUHK,(5766 S.K.), 06.06.2008 Tarihli Mükerrer 26898 Sayılı *Resmi Gazete*.
- ANDREA Feher, “Innovation In Logistics and Free Zones”, *Agricultural Management / Lucrari Stiintifice Seria I*, V. 20, N. 2 (2018), pp. 145-148.
- AVCI Nail Umut, “Yeni Yatırım Teşvik Sisteminin Yatırımlara ve İstihdama Olan Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 307 (Nisan, 2014), ss. 27-45.
- AYDIN Metin, “Etik Nedir?”, *Journal of Faculty of Theology*, V. 18, N. 34 (2016), pp. 171-177.
- AYDIN Murat, “Vergilemede Adalet ve Türk Vergi Sistemi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 333 (2016), ss. 18-25.
- BAKANLAR KURULU, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Karar, 06.12.2007 Tarih 26722 Sayılı *Resmi Gazete*.
- BAKAR Feride, Adnan GERÇEK, “Vergi Denetiminde Risk Analizinin Yeri: Bazı Ülke Uygulamaları ve Türkiye için Değerlendirme”, *International Journal of Public Finance*, C.1, S.2 (2016), ss. 168-193.
- BAŞAK Levent, “Patent Müessesinin Hukuki Niteliği ve Dar Mükellefiyete Tabi Kurumlara Patent Haklarının Kullanılması Karşılığında Yapılan Ödemelerin Vergilendirilme Esasları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C.28, S.205 (Ekim, 2005), ss. 73-88.
- BARINIR İsmail, “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımına İlişkin Özellikli Durumlar”, *Vergi Dünyası*, S. 422, (Ekim, 2016). ss. 54-64.
- BATUN Övül Çölgezen, “Apple Inc. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması”, *Vergi Dünyası*, C. 36, S. 428 (Nisan, 2017), ss. 21-34.
- BAYLIS John, Steve SMITH, Patricia OWENS, *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, 5. ed., Newyork: Oxford University Press, 2011.
- BEER Sebastian, Ruud de MOOIJ, Li LIU, *IMF Working Paper: International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes, and Blind Spots*, IMF Fiscal Affairs Department, (July, 2018). <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/07/23/International-Corporate-Tax-Avoidance-A-Review-of-the-Channels-Effect-Size-and-Blind-Spots-45999>, (17.10.2018).

- BEDİR Atila, *Türkiye’de Otomotiv Sanayii Gelişme Perspektifi*, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayın No DPT: 2660, 2012.
- BENK Serkan, “Vergisel Teşvikler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 28, S. 206 (Kasım, 2005), ss. 183-191.
- BERGAMI Davide, “Italy Sharpens Its Focus on Transfer Pricing”, *International Tax Review*, V. 12, (2001), pp. 30-33.
- BİLGE Sadık Müfit, “Bir Toplumsal Sınıf İmtiyazı Olarak Osmanlı Devleti’nde Vergi Muafiyeti”, *Düşünen Siyaset*, S. 28 (2014), ss. 385-485.
- Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, *İnsani Gelişme Endeksleri ve Göstergeleri: 2018 İstatistiksel Güncellemesi*, http://www.tr.undp.org/content/dam/turkey/hdr2018/tr/FAQs-%20HDI_TR_v01.pdf, (30.01.2019).
- BLOKHIN Andriy, “How Does Transfer Pricing Affect Managerial Accounting?”, <https://www.investopedia.com/ask/answers/061615/how-does-transfer-pricing-affect-managerial-accounting.asp>, (13.10.2018).
- BÖBEK Zinnur, “Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Tespitine İlişkin Yeni Yöntemler”, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, S. 60 (2016), ss. 55-83,
- BUCOVETSKY Sam, Andreas HAUFLE, “Preferential Tax Regimes with Asymmetric Countries”, *National Tax Journal*, V. 60, N 4 (December, 2007), pp. 789-795.
- BUCKLEY Peter J., *Transnational Corporations*, UNCTAD, V. 19, N. 2 (2010), https://unctad.org/en/Docs/unctaddiaeia2010v192_en.pdf, (08.10.2018).
- BUDHADEV Devang, R. Vivek Dharma SANKARAN, Samir GANDHI, “Recent Judicial Transfer Pricing Rulings in India”, *Corporate Business Taxation Monthly*, V. 10, N. 6 (March, 2005), pp. 25-49.
- BURNETT Sharon, Darlene PULLIAN, “Glaxo Smith Kline and the IRS Finally Find Relief with Zantac”, *CPA Journal*, V. 78, N. 6 (June, 2008), pp. 40-43.
- BRUNORI David, “Principles of Tax Policy and Targeted Tax Incentives”, *State & Local Government Review*, V. 29, N. 1 (Winter, 1997), pp. 50-51.
- BUTANI Mukesh, “India”, *International Law Review*, N. 2 (2011), pp. 109-111.
- CHARTY Niall Mc, “The Global Cost of Tax Avoidance”, *Statista*. <https://www.statista.com/chart/8668/the-global-cost-of-tax-avoidance/>, (16.10.2018).
- CANYAŞ Oytun, “Peşin Fiyat Anlaşmalarının ve Anlaşmadan Ayrılabilir İşlemlerin Yargısal Denetimi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 313 (2014), ss. 134-158.

- CASTILHO Marta, Marta MENÊNDEZ, Aude SZTULMAN, “Poverty Changes in Manaus: Legacy of a Brazilian Free Trade Zone?”, *Review of Developments Economics*, V. 23, N. 1 (February, 2019), pp. 102-126.
- CLIFTON Larson Allen, *Transfer Pricing: History and Application of Regulation*. <https://www.claconnect.com/-/media/files/white-papers/whitepapertransferpricinghistoryandapplicationofregulationscliftonlarsonal1.pdf>, (02.10.2018).
- COOK Paul W., “Decentralization and the Transfer-Price Problem”, *The Journal of Business*, V. 28, N. 2, (1955), pp. 87-94.
- COUNCIL OF EUROPEAN UNION, *Taxation: EU List of Non-Cooperative Jurisdictions*. <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-list-of-non-cooperative-jurisdictions/>, (23.03.2019).
- CRAVENS Karen S., “Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms”, *International Business Review*, V. 6, N. 2 (1997), pp. 127-145.
- CRISCI Michele, Aldo CASTOLDI, “Italy”, *International Tax Review*, V. 12, N. 1 (2000), pp. 88-94.
- ÇAĞLAR Hayrettin, “Patent Hukukunda Ön Kullanım Hakkı”, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C.10, S 12 (2016), ss. 77-92.
- ÇAK Murat, *Uluslararası Vergi Rekabeti, Transfer Fiyatlandırması ve Vergilendirme*, Ankara: Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, 2008.
- ÇAKIR Muharrem, “Agresif Vergi Planlaması Yöntemi Olarak Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Düzenlemelerinin Değerlendirilmesi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 328 (2016), ss. 151-163.
- ÇAKIR Muharrem, “Vergi Planlaması Aracı Olarak Amortismanlar”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 40, S. 345 (Haziran, 2017), ss. 89-96.
- ÇAŞKURLU Sibel, “Küreselleşen İşgücünün Krizi ve Küresel Eşitsizlik”, *Ekonomik Yaklaşım*, C. 21, S. 77 (2010), ss. 49-100.
- ÇELEBİ Ahmet Kabal, Pelin Mastar ÖZCAN, “Transfer Fiyatlaması Uygulaması: Seçilmiş Ülkeler Açısından Bir Değerlendirme”, *Yönetim ve Ekonomi*, C. 24, S. 2 (2017), ss. 277-294.
- ÇETİNKAYA Özhan, Nur Belkis BEKTAŞ, “Serbest Bölgeler ve Ekonomik İşlevleri Yönüyle Değerlendirilmesi”, *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 7, S. 2 (2014), ss. 53-70.
- DANIŞTAY DÖRDÜNCÜ DAİRESİ, E. 2002/185, K. 2003/201, UYAP, 23.01.2003.
- DANIŞTAY ÜÇÜNCÜ DAİRESİ, E. 2007/89, K. 2007/2446, UYAP, 20.09.2007.

- DANIŞTAY ÜÇÜNCÜ DAİRESİ, E. 2011/5165, K. 2012/1247, UYAP, 12.04.2012.
- DANIŞTAY ÜÇÜNCÜ DAİRESİ, E. 2009/2352, K. 2011/7637, UYAP, 20.12.2011.
- DANIŞTAY YEDİNCİ DAİRESİ, E. 2006/3620, K. 2008/4633, UYAP.
- DENG Xiaoxi, Ying WANG, Gi-Tae YEO “Enterprise Perspective-Based Evaluation of Free Trade Port Areas in China”, *Maritime Economics & Logistics*, V. 19, N. 3 (August, 2017), pp. 451-473.
- DEVEREUX M.P., B. LOCKWOOD and M. REDOAN, “Horizontal and Vertical Indirect Tax Competition: Theory and Some Evidence From the USA”, *Journal of Public Economics*, V. 91, N. 3-4 (April, 2007), pp. 451-479.
- DİDİNMEZ İrem, “Vergi Rekabeti ve Türkiye'de Vergi Rekabetine Yönelik Hukuki Düzenlemeler”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 40, S. 345 (2017), ss. 97-112.
- DHILLON Amrita, Myrna WOODERS, Ben ZISSIMOS, “Tax Competition Reconsidered”, *Journal of Public Economy Theory*, V. 9, N. 3, (2007), pp. 391-423.
- DITZ Xaver, “Transfer Prices for Intangible Property”, *Transfer Pricing: In International Discussion*, ed. Funda Başaran Yavaşlar, İstanbul: Marmara University, 2003, pp. 133-141.
- DİKİCİ Agah, “Optimal Amortisman”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 331 (2016), ss. 102-110.
- DISALVO Theodore F., “The Apple-Ireland Tax Case: Three Stories on Sovereign Power”, *Duke Journal Of Comparative & International Law*, V. 28, (2018), pp. 371-383.
- DOĞAN Alper, Melih KABAYEL, “Küresel Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri Üzerinde Değerlendirmeler”, *Liberal Düşünce*, C. 21, S. 81 (2016), ss. 75-98,
- DOĞRUYOL Muhittin, *Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Kapsamında Transfer Fiyatlandırması*, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği, 2008.
- DREZNER Daniel W., *All Politics Is Global: Explaining International Regimes*, New Jersey: Princeton University Press, 2008.
- DUMAN Buminhan, “Ceza Hukuku Bağlamında Vergi Mahremiyetinin İhlali Suçu ve Atıf Problemi”, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C. 65, S 4 (2016), ss. 1577-1601.
- DURAN Metin, “OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberinin Gayri Maddi Varlıklarla İlgili Bölümünün Güncellenmesine İlişkin Çalışmalar”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 36, S. 294 (2013), ss. 143-151.
- ECE Nalân, “Transfer Fiyatlandırmada OECD Yaklaşımı ve Uygulama Örnekleri”, *Mali Çözüm*, C. 26, S. 136 (2016), ss. 99-116.

- EDEN Lorraine, William BYRNES, “Transfer Pricing and State Aid: the Unintended Consequences of Advance Pricing Agreements”, *Transnational Corporations*, V. 25, N. 2 (2018), pp. 9-36.
- ERIC Muleri Serede Andefwah, Mary GITHINJI-MURIITHI, “Effects of Transfer Pricing on Tax Liability for Multinational Enterprises in Kenya’s Cement Industry”, *International Journal of Management Accounting and Economics*, V. 5, N. 9 (2018), pp. 762-782.
- ERTÜRK Adnan, Muhittin ESEN, “Audit Methods and Use of Databases in Transfer Pricing”, *Transfer Pricing: In International Discussion*, ed. Funda Başaran Yavaşlar, İstanbul: Marmara University, 2003, pp. 179-201.
- ESER Levent Yahya, Nagehan BİRİNCİ, “Transfer Fiyatlandırması Etik Midir?”, *TISK Akademi*, C. 9, S. 17 (2014), ss. 208-229.
- EUROSTAT, *Statistical Books: Globalisation Patterns in EU Trade And Investment 2017 Edition*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017.
- EUROPEAN COMMISSION, *Commission Decision of 30 August 2016 on State Aid Implemented by Ireland to Apple*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32017D1283&from=EN>, (15.08.2019)
- EUROPEAN COMMISSION, *State Aid: Commission Refers Ireland to Court for Failure to Recover Illegal Tax Benefits From Apple Worth Up To €13 Billion*. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3702_en.htm, (18.04.2019).
- EUROPEAN COMMISSION, *Commission Decision of 21.10.2015 on State Aid Implemented by the Netherlands to Starbucks*.
- EUROPEAN COMMISSION, *State Aid-Netherlands Alleged aid to Starbucks*. http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/253201/253201_1596706_60_2.pdf, (28.04.2019).
- EUROPEAN COMMISSION, *State Aid Control*, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/index_en.html, (18.04.2019)
- EUROPEAN COMMISSION, *Parent Companies and Their Subsidiaries In the European Union*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/parent-companies-their-subsidiaries-eu-union_en, (13.04.2019).
- EUROPEAN COMMISSION, *State Aid Ireland Alleged Aid To Apple*. http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/253200/253200_1582634_87_2.pdf, (13.4.2019).
- EUROMONEY INSTITUTIONAL INVESTOR PLC, “India’s Transfer Pricing Regime Takes Steps Towards Global Best Practice”, *International Tax Review London*. <https://search.proquest.com/docview/1757590955?accountid=17219> (30.11.2018).
- EUROMONEY TRADING LIMITED, “Italy: Italian Tax Police, Transfer Pricing and Business Restructuring: Still Hot Topics Meriting Inspection”, *International Tax Review*.

(<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsgao&AN=edsgcl.532882166&lang=tr&site=eds-live>, (24.11.2018).

FEINSCHREIBER Robert, Margaret KENT, “Transfer Pricing in India”, *Corporate Business Taxation*, V. 9, N. 3 (December, 2007), pp. 9-33.

FERHATOĞLU Emrah, “Bir Kamu Harcaması Türü Olarak Vergi Harcaması ve Türk Kurumlar Vergisi Açısından Değerlendirilmesi”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 6, S. 2 (2005), ss. 77-93.

FERHATOĞLU Emrah, “Uluslararası Vergi Rekabeti ve Sürükleyici Güçleri”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 7, S. 1 (2006), ss. 79-96.

FINANCIAL ACTION TASK FORCE, *History of FATF*. <https://www.fatf-gafi.org/about/historyofthefatf/#d.en.3157>, (15.03.2019).

FISCHER Andrew, “A Comprehensive Approach to Stateless Income”, *George Washington Law Review*, V. 83, N. 3 (April, 2015), pp. 1028-1057.

FRIS Pim, Sebastien GONNET, “A European View on Transfer Pricing After Glaxo”, *NERA Economic Consulting*, (2006). https://www.nera.com/content/dam/nera/publications/archive1/PUB_TP_after_Glaxo_TP1536.pdf, (21.04.2019).

GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI, 1 Seri No.lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği. https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/Tebliğler/5520/Trans_Fiyat_Teb1/1_serno_tfyokd_genteb.pdf, (13.9.2018).

GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI, 3 Seri No’lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ Ek: 5. http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/mevzuatek/3serinolu/3seritran sfertaslak_ek5.pdf, (27.10.2018).

GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI, Peşin Fiyatlandırma Rehberi Taslağı, Nisan 2015. http://www.gib.gov.tr/fileadmin/haberler/Pesin_Fiyatlandırma_Anlasmasi_Rehber_Taslak.pdf, (23.10.2018).

GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1), 18.11.2007 Tarih 26704 Sayılı *Resmî Gazete*.

GİRAY Filiz, “Vergi Harcamaları; Harcama Vergileri Açısından Analizi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 21. S. 1 (2002), ss. 27-52.

GİRAY Filiz, “Küreselleşme Sürecinde Vergi Rekabeti ve Boyutları”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 5, S 9 (Mayıs, 2005), ss. 93-122.

- GİRAY Filiz, *Vergi Teşvik Sistemi ve Uygulamaları*, 3. b., Bursa: Ekin Yayınevi, 2016.
- GLAXO Smith Kline, *Tarihçemiz*.<https://tr.gsk.com/tr-tr/hakkimizda/tarihcemiz/>, (20.04.2019).
- GLAXO Smith Kline, Zantac Oral, https://gsksource.com/zantac_oral, (20.04.2019).
- GOODSPEED Timothy J., “Tax Competition and Tax Structure in Open Federal Economies: Evidence from OECD Countries with Implications for the European Union”, *European Economic Review*, V. 46, N. 2, (February, 2002), pp. 357-374.
- GOPALAKRISHNA Pradeep, Rajeshwari VICTOR, David FLEISCHMANN, “Starbucks in India”, *Journal of Case Studies*, V. 34, N. 2 (November, 2016), pp. 92-101.
- GÖZÜTOK Nilüfer, “Dikeye Dönen Hızlı Büyüyor”, *Capital Dergi*, (Şubat, 2010).
- GRUBERT Harry, Timothy GOODSPEED, Deborah SWENSON, *Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States*, University of Chicago Press, 1993.<https://core.ac.uk/download/pdf/6559182.pdf>, (10.10.2018).
- GRUENDEL Karl, Ken OKAWARA, Mark CAMPBELL, “Japan Reforms Transfer Pricing Regime”, *International Tax Review*, N. 17 (September, 2004), pp. 27-33.
- GÜLGÜN Sabahettin, “Vergiye Karşı Direnme Biçimlerinden Agresif Vergi Planlaması: Kavram, Terminoloji ve Unsurları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 38, S. 327 (2015), ss. 132-153.
- GÜNAYDIN İhsan, Levent Yahya ESER, “Uluslararası Vergi Rekabetinin Vergi Oranları, Vergi Gelirleri ve Vergi Yükünün Dağılımı Üzerine Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 28, S. 202 (2005), ss. 123-154.
- GÜNEY Selami, Ramazan Bozkurt, “Türkiye’deki Transfer Fiyatlandırma Uygulamalarının Vergisel ve Diğer Faktörler Dikkate Alınarak İncelenmesi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, S. 50 (Nisan/2011), ss. 149-166.
- HANSEN Don R., Rick L. CROSSER, Doug LAUFFER, “Moral Ethics v. Tax Ethics the Case of Transfer Pricing Among Multinational Corporation”, *Journal of Business Ethics*, V. 11, N. 9 (1992), pp. 679-686.
- HANSON Andrew, “Local Employment, Poverty, and Property Value Effects of Geographically-Targeted Tax Incentives: An Instrumental Variables Approach”, *Regional Science and Urban Economics*, V. 39, N. 6 (November, 2009), pp. 721-731.
- HAUPT Alexander, Wolfgang PETERS, “Restricting Preferential Tax Regimes to Avoid Harmful Tax Competition”, *Regional Science and Urban Economics*, V. 35, N. 5 (September, 2005), pp. 493-507.

- HAYRULLAHOĞLU Betül, “Küresel Vergi Sorunu Bağlamında Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Çözüm Arayışları”, *Vergi Raporu*, S. 176 (Mayıs, 2014), ss 82-95.
- HO Jessica L., “How to Train a Tootless Dragon: Finding Room for Improvement in China’s Transfer Pricing Regulation”, *Virginia Journal of International Law*, V.54, N. 2 (2014), pp. 43-46.
- HO Daniel, “Transfer Pricing Reporting: The Way Forward in China”, *International Tax Journal*, V. 42, N. 3 (May-June, 2016), pp. 31-41.
- HOFFMAN Taylor Morgan, “The Future of Offshore Tax Heavens”, *Chicago Journal of International Law*, V. 2, N. 2 (2001), pp. 511-520.
- HOLTZBLATT Mark, Eva K. JERMAKOWICZ, Barry J. EPSTEIN, “Tax Heavens: Methods and Tactics for Corporate Profit Shifting”, *International Tax Journal*, V. 42, N. 1 (January/February, 2015), pp. 33-50.
- İLAÇ, ECZACILIK, SAĞLIK BİLİM VE TEKNOLOJİLERİ VAKFI, *Mide İlaçları Üzerine*.<http://www.ivek.org.tr/calismalar/mide-ilaclari-uezerine>, (20.04.2019).
- IMF, *The IMF at a Glance*, <https://www.imf.org/en/About>, (03.02.2019)
- INTERNAL REVENUE SERVICE DEPARTMENT OF TREASURY, Section 482.https://www.irs.gov/pub/irs-apa/482_regs.pdf, (06.11.2018).
- INTERNAL REVENUE SERVICE DEPARTMENT OF TREASURY, Overview of Entity Classification Regulations (a/k/a Check-the-Box).https://www.irs.gov/pub/int_practice_units/ore_c_19_02_01.pdf, (07.04.2019)
- IRS, *IRS Accepts Settlement Offer in Largest Transfer Pricing Dispute*.<https://www.irs.gov/pub/irs-news/ir-06-142.pdf>, (21.04.2019)
- IRS, *Single Member Limited Liability Companies*.<https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/single-member-limited-liability-companies>, (08.04.2019).
- IŞIK Hüseyin, *Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye: Uluslararası Düzenlemeler ve Uygulamalar ile Türk Vergi Sisteminin Karşılaştırılması ve Öneriler*, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı A.P.K Kurulu Başkanlığı, 2005.
- JINGNA Li, Dyna SENG, Kate WYNN-WILLIAMS, “Performance Evaluation and International Transfer Pricing in Foreign Subsidiaries of Japanese Companies”, *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, V. 6, N. 1 (2011), pp. 1-24.
- JOHANSSON Asa, Øystein Bieltvedt SKEİE, Stéphane SORBE, Carlo MENON, “Tax Planning By Multinational Firms: Firm-Level Evidence From A Cross-Country Database”, *Working Paper*, No. 1355, Paris: OECD Publishing, 2016.

- JONES Geoffrey G., “Nationality and Multinationals in Historical Perspective”, *Harvard Business School*.<http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-052.pdf>, (12.10.2018).
- KAPLAN Recep, “Peşin Fiyat Anlaşmalarının Hukuki Niteliği”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 35, S. 28 (2012), ss. 102-111.
- KAPUSUZOĞLU Tuncay, “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak ABD’de yapılan Yasal Düzenlemeler (I)”, *Vergi Dünyası*, 1999, ss. 3-5.
- KARGI Veli, TacimYAYĞIR, “Küreselleşme, Vergi Rekabeti ve Türkiye’de Vergi Yüğü”, *International Journal of Public Finance*, C. 1, S. 1 (2016), ss. 1-22,
- KARAKURT Birol, “Vergi cennetleri ve Posta Kutusu Şirketlerin Kamu Maliyesine Etkileri”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 30, S. 2 (2016), ss. 319-341.
- KAUFMAN Burton I., “Multinational Corporations”, *Encyclopedia of the American Foreign Relations*.<http://www.americanforeignrelations.com/E-N/Multinational-Corporations.html>, (11.10.2018).
- KAYA Arslan, “Halka Açık Ortaklıklarda Örtülü Kazanç Aktarımı Yasağı (Serpik M. 21)”, *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, C. 71, S. 1 (2013), ss. 193-204.
- KAYGUSUZ Sait Y., Şükrü DOKUR, “Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Değerlendirilmesi ve Faaliyet Tabanlı Transfer Fiyatlama Modeli”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 19, S. 2 (2005), ss. 407-425.
- KAZGAN Gülten, Haydar KAZGAN, “İktisat Politikası Tedbiri Olarak Yatırım İndirimi”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, C. 22, S. 3-4 (1962), ss. 63-90.
- KEEN Micheal, “Preferential Regimes Can Make Tax Competition Less Harmful”, *National Tax Journal*, V. 54, N. 4 (December, 2001), pp. 757-762.
- KENTON Will, “Transfer Price”, *Investopedia*.<https://www.investopedia.com/terms/t/transferprice.asp>, (20.09.2018).
- KESER Aşkın, “Çokuluslu Şirketler ve Çokuluslu Şirketlerde İnsan Kaynakları Yönetimi Yaklaşımı”, *Akademik Bakış*, S. 1 (Ocak 2004), ss. 1-7.
- KILIÇ Arzu, Şafak ALTAY, “Marka ve Marka Kişiliği Algısı: Bir Üniversite Örneği”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, C. 10, S. 3 (2018), ss. 670-693.
- KILIÇ Y. Handan, “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Hazine Zararının Bulunmaması Katma Değer Vergisi Tarhiyatına Engel midir?”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 307 (2014), ss. 86-95.

- KIZILOT Şükrü, *Türk Vergi Hukukunda Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye*, Ankara: Yaklaşım Yayınları, 2002.
- KLEINBARD Edward D., “Stateless Income”, *Florida Tax Review*, V. 11, N. 9 (2011), pp. 700-774.
- KLEINBARD Edward D., “Through a Latte, Darkly: Starbucks's Stateless Income Planning”, *Tax Note*, pp. 1515-1535. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2264384, (24.04.2019).
- KOGUT Bruce, Alicia REUBEN, “Multinational Corporations”, *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. N. J. Smelser and Paul B. Baltes, 2001, pp. 10197-10204,
- KOLAY Meryem, Küreselleşme Süreci ve Ulus-Devlet, *Ekonomi, Siyaset Tartışmaları, Küreselleşme ve Ulus-Devlet*, der. Meryem Kolay, İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2001, ss. 25-49.
- KOLOTOĞLU Olcay, “Transfer Fiyatlandırmasında Gizli Emsal”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 309 (2014), ss. 9-21.
- KOLOTOĞLU Olcay, “Hazine Zararı”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 329 (Şubat, 2016), ss. 112-124.
- KÖSE Zeynep, Metin Yıldırım, “AR-GE Harcamaları ve Patent Harcamaları ile Dış Ticaret Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bazlı Bir Analiz: Türkiye Örneği”, *Akademik Bakış Dergisi*, S. 52 (Kasım-Aralık, 2015) ss. 219-227.
- KORKMAZ Mustafa, “Türk Vergi Sisteminde Yer Alan Vergi Cezaları Caydırıcı Mı?”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 38, S. 324 (Eylül, 2015), ss. 115-121.
- KURDOĞLU Sedat, “Transfer Fiyatlandırması Uygulamalarının Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarına Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 35, S. 284 (Mayıs, 2012), ss. 43-53.
- KURUMLAR VERGİSİ KANUNU (5520 S.K.), 21.06.2006 Tarih 26205 Sayılı *Resmi Gazete*.
- LAÇİN Volkan, “Örtülü Sermaye ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Müesseselerinin Uygulamada Birlikte Gerçekleşmesi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 336 (2016), ss. 37-45.
- LAMBERT Douglas M., Matias G. ENZ, “Issues in Supply Chain Management: Progress and Potential”, *Industrial Marketing Management*, V. 62, (April, 2017), pp. 1-16.
- LEAGUE OF NATIONS FISCAL COMMITTEE, “Report to the Council on the Fifth Session of the Committee”, *League of Nations Fifth Session, 12-17 Haziran 1935*, Geneva: https://biblio-archiv.unog.ch/Dateien/CouncilMSD/C-252-M-124-1935-II-A_EN.pdf, (28.09.2018).

- LECHINKO Robin M., Karen L. O'BRIEN, *Environmental Change and Globalization: Double Exposures*, New York: Oxford University Press, 2008.
- LEMUS Edel, Otto Federico von FEIGENBLATT, Miguel ORTA, Orlando RIVERO, "Starbucks Corporation: Leading Innovation in the 21st Century", *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, V. 7, N. 1 (2015), pp. 23-38.
- LENT Robert N., "New Importance for Section 482 of the Internal Revenue Code", *William & Mary Law Review*, V. 7, N. 2 (1966), pp. 344-356.
- MALİYE BAKANLIĞI, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1), 18.11.2007 Tarih 26704 Sayılı *Resmi Gazete*.
- MALİYE BAKANLIĞI, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ Taslağı (Seri No: 3), 18.11.2007 Tarih 26704 Sayılı *Resmi Gazete*.
- MALİYE BAKANLIĞI, Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliği (Seri No: 2), 22.04.2008 Tarih 26855 Sayılı *Resmi Gazete*.
- MARWAHA Kapil, "India", *International Tax Review*, N. 10 (2002), pp. 76-82.
- Michelle, Yixin LIAO, "The Development of Transfer Pricing in China", *Australian Tax Forum*, V. 29, N. 4 (2014), pp. 715-752.
- MEHAFDİ Messaoud, "The Ethic of International Transfer Pricing", *Journal of Business Ethics*, V. 28, N. 4 (2000), pp. 365-381.
- MELLO Luiz de, "The Brazilian Tax War: The Case of Value-Added Tax Competition Among the States", *Working Paper*, No: 544, pp. 1-27.
- MENA-OECD, *Tax Incentives for Investment – A Global Perspective: Experiences in MENA and Non-MENA Countries Draft*, 2017.
- MINAMI Shiyeki, "Japon", *The Transfer Pricing Law Review-Edition 2*, ed. Steve Edge, Dominic Robertson, London: Law Business Research Ltd, July, 2018, pp. 151-159.
- MOOIJ Ruud A. De, Sjeff EDERVEEN, "Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research", *International Tax And Public Finance*, V. 10, N. 6 (November, 2003), pp. 673-693.
- MORRIS William H., "Check-the-Box: Some Practical Issues in the International Area", *Journal of Taxation of Global Transactions*, V. 5, N. 1 (2005), pp. 29-42.
- NEWTON III William H., International Tax and Estate Planning: Use of Check-the-Box Election in the Foreign Corporate-Trust Context, *Florida Bar Journal*, V. 92, N. 7 (July/August, 2018), pp. 61-63.

- OECD, *Harmful Tax Competition An Emerging Global Issue*, Paris: OECD Publishing, 1998.https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/harmful-tax-competition_9789264162945-en, (20.03.2019).
- OECD, *Tax Policy Study No. 3 Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment, 2003*.<http://www.oecd.org/industry/inv/investmentstatisticsandanalysis/2758246.pdf>, (20.02.2019).
- OECD, *Comparability: Invitation to Comment on a Series of Draft Issues Notes*, CTPA: Centre of Tax Policy and Administration.<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/36651642.pdf>, (29.10.2018).
- OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi*.<https://www.vdk.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fDuyurular%2fOECD+Transfer+Pricing+Guidelines+2010+Turkish+Version.pdf>, (20.09.2018).
- OECD, *Corporate Loss Utilisation Through Aggressive Tax Planning*, OECD Publishing, 2011.<http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/corporatelossutilisationthroughaggressivetaxplanning.htm>, (01.03.2019)
- OECD, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*, Paris: OECD Publishing.<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/50517144.pdf>, (04.11.2018).
- OECD, *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 - 2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015, https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/neutralising-the-effects-of-hybrid-mismatch-arrangements-action-2-2015-final-report_9789264241138-en#page1, (06.12.2018).
- OECD, *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3-2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing 2015.https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report_9789264241152-en#page1, (07.12.2018).
- OECD, *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project Explanatory Statement*, Paris: OECD Publishing, 2015, <http://www.oecd.org/ctp/beps-explanatory-statement-2015.pdf>, (06.12.2018).
- OECD, *Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015.https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/preventing-the-artificial-avoidance-of-permanent-establishment-status-action-7-2015-final-report_9789264241220-en#page1, (08.12.2018).
- OECD, *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*, Paris: OECD Publishing, 2015.https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en#page44, (09.12.2018).

- OECD, *Mandatory Disclosure Rules, Action 12 - 2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/mandatory-disclosure-rules-action-12-2015-final-report_9789264241442-en#page1, (10.12.2018).
- OECD, *Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties, Action 15 - 2015 Final Report*, Paris: OECD Publishing, 2015. <http://www.oecd.org/tax/developing-a-multilateral-instrument-to-modify-bilateral-tax-treaties-action-15-2015-final-report-9789264241688-en.htm>, (11.10.2018).
- OECD, *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241480-en#page1, (27.10.2018).
- OECD, *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed*. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_mtc_cond-2017-en#page1, (18.05.2018).
- OECD, *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi*, çev. Vergi Denetim Kurulu, 2017. https://www.vdk.gov.tr/File/?path=ROOT/1/Documents/Duyurular/OECD_Transfer_Fiyatland%C4%B1rmas%C4%B1_Rehberi-2017.pdf, (04.12.2018).
- OECD, *Tax Administration 2017: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies*, 2017. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-administration-2017_tax_admin-2017-en#page1, (02.11.2018).
- OECD, *Transfer Pricing Country Profile 2017: Japon*, (November, 2017) <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-japan.pdf>, (12.11.2018).
- OECD, *Transfer Pricing Country Profile 2018: China*, (February, 2018), <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-china.pdf>, (16.11.2018).
- OECD, *Transfer Pricing Country Profile 2018: India*, (February, 2018), <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-india.pdf>, (26.11.2018).
- OECD/EUIPO, *Trade in Counterfeit Goods and Free Trade Zones: Evidence From Recent Trends*, Paris: OECD Publishing, 2018. https://read.oecd-ilibrary.org/trade/trade-in-counterfeit-goods-and-free-trade-zones_9789264289550-en#page4, (26.03.2019).
- OECD, *OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS Progress Report July 2017-June 2018*. <http://www.oecd.org/ctp/inclusive-framework-on-beps-progress-report-june-2017-july-2018.htm>, (26.10.2018).

- OECD, *Multinational Enterprises in the Global Economy Heavily Debated but Hardly Measured*, Paris: OECD Publications, 2018. <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>, (03.02.2019).
- OECD, *List of Unco-operative Tax Havens*, <http://www.oecd.org/countries/monaco/list-of-unco-operative-tax-havens.htm>, (14.03.2019).
- OECD, *OECD Work On Taxation 2018-2019*. <https://www.oecd.org/tax/centre-for-tax-policy-and-administration-brochure.pdf>, (03.10.2018).
- OECD, *Tax Information Exchange Agreements (TIEA)*. <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/taxinformationexchangeagreementstieas.htm>, (18.03.2019).
- OECD, *Glossary of Tax Terms*. <http://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm#U>, (20.09.2018).
- OECD, *Corporate Tax Statistics*. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CTS_ETR, (20.02.2018).
- ONLINE ETYMOLOGY DICTIONARY. <https://www.etymonline.com/search?q=amortization>, (23.02.2019).
- ÖCAL Erdoğan, “Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerinin Uygulanmasında Fiyat, Brüt ya da Net Kar Marjı ve Kar Kavramları”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 35, S. 289 (2012), ss. 165-172.
- ORAN Baskın, “Hangi Küreselleşme ?”, *Küreselleşme ve Ulus-Devlet*, der.: Meryem Kolay, İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2001, ss. 49-61.
- OSHIMA Kosuke, “Single Capital, Investment Choices and Preferential Tax Regimes”, *Papers in Regional Science*, V. 89, N. 3 (2010), pp. 659-668.
- ÖNDER İzzettin, “Küreselleşme ve Ulusal Ekonomiler Açısından Egemenlik Sorunu”, *Küreselleşme ve Ulus-Devlet*, der. Meryem Kolay, İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2001, ss. 61-85.
- ÖZ Ersan, Selçuk Buyrukoğlu, “Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikalarının Makroekonomik Değişkenler Üzerindeki Etkisinin Ampirik Analizi”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S. 27 (2017), ss. 322-336.
- ÖZER Ertürk, “Gelir Vergisi Kanunu’nda Yer Alan Oran Farklılıklarının ve Vergi Ertelemelerinin Sosyal Eşitlikler ve Ekonomik Eşitsizlikler Bakımından Değerlendirilmesi” *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 36, S. 298 (2013), ss. 183-190.
- ÖZKARA Mehmet, “4842 Sayılı Kanunla Yapılan Düzenlemeler Işığında Yatırım İndirimi Uygulaması ve Ekonomik Etkileri”, C. 12, S. 1 (2005), ss. 153-165.

- ÖZMEN Çiğdem, *Finansal Piyasaların Serbestleşmesinin Finansal Krizlere Etkileri Ve Türkiye'deki Durum*, (Yüksek Lisans Tezi), Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, 2011.
- POLAT Bilal, Cengiz GÜNEY, “Dönemsellik ve Tahakkuk İlkelerinin Vergi Ziyat Cezası Açısından Değerlendirilmesi ve Özellikli Durumlar”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 36, S. 303 (2013), ss. 40-50.
- PALOMBO Maria Eugenia, Antonio RUSSO, “Italy”, *International Tax Review*, V. 13, N. 9 (February, 2002), pp. 82-94.
- PRZYSUSKI Martin, Pallavi POUL, Hendrik SWANEVELD and Charles OSORO, “Transfer Pricing in India”, *Corporate Business Taxation Monthly*, V. 6, N. 11 (August, 2005), pp. 21-36.
- REVENUE ACT OF 1918, Section 240, <https://archive.org/details/cu31924030264661/page/n5> , (01.10.2018).
- REKABET KURUMU, *Rekabet Terimleri Sözlüğü*, 5.b., 2014.
- RENTA Chantal C., “A Cute Cowboy Stole Our Money: Apple, Ireland, and Why the Court of Justice of the European Union Should Reverse the European Commission's Decision”, *Southwestern Journal of International Law*, V. 24, (2018), pp. 177-208.
- Republic of Turkey: Ministry of Trade, *Free Zones General Outlook*, <https://www.trade.gov.tr/free-zones/general-outlook>, (31.03.2019).
- SARAÇOĞLU Fatih, Muharrem Çakır, “Bir Vergi Planlaması Aracı Olarak Devir Müessesesinin Değerlendirilmesi”, *Uluslararası Sosyal ve Eğitim Bilimleri Dergisi*, C. 4, S. 8 (2017) ss. 94-106.
- SARI Naurini, Ririn Susanti HUNAR, “Analysis Method of Transfer Pricing Used By Multinational Companies Related to Tax Avoidance and Its Consistencies to the Arm's Length Principle”, *Journal of Business Strategy and Execution*, V. 8, N. 1 (2015), pp. 341-355.
- SAVAŞAN Fatih, “Vergisel Teşviklerin Yabancı Doğrudan Yatırımlar Üzerindeki Etkisi”, *Mevzuat Dergisi*, S. 107 (Kasım. 2006)
- SELEN Ufuk, Orhan SAMADZADE, “Azerbaycan Ekonomisinde Fiyat Oluşmasında Tarif Şurasının Rolü”, *International Journal of Public Finance*, C. 3, S.1 (2018), ss. 83-106.
- ŞENYÜZ Doğan, Mehmet YÜCE, Adnan GERÇEK, *Türk Vergi Sistemi*, 11. b., Bursa: Ekin Kitapevi, 2014.
- SHUNKO Masha, Hung T. DO, Andy A. TSAY, “Supply Chain Strategies and International Tax Arbitrage”, *Production and Operations Management*, V. 26, N. 2 (February, 2017), pp. s 231-251.

- SHUNKO Masha, Lourens DEBO, Srinagesh GAVİRNENİ, “Transfer Pricing and Sourcing Strategies for Multinational Firms”, *Production and Operations Management*, V. 23, N. 12 (December, 2014), pp. 2043-2057.
- SOJAK Slawomir, “Transfer Pricing Policy and Performance Measurement Used in Poland by Domestic and Multinational Companies”, *Journal of Applied Management Accounting Research*, V. 5, N. 2 (2007), pp. 33-58.
- ŞAHİNER M. Emin, “Vergi Kaçakçılığı Suçunda Kast Unsuru”, *Mali Kılavuz*, C. 13, S. 54 (2011), ss. 85-93.
- ŞİŞMAN Mehmet, Ozan ÖZTÜRK, “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Uluslararası Vergi Rekabeti: Bir Literatür Araştırması”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C. 29, S. 2 (2010), ss. 47-75.
- TALPOŞ Ioan, Alexandru O. CRĂŞNEAC, “The Effects of Tax Competition”, *Theoretical and Applied Economics*, V. 17, N. 8 (2010), pp. 39-52.
- TAŞ Fatma, *Vergi Mahremiyetini İhlal Suçu ve Değerlendirilmesi*, (Doktora Tezi), Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Ana Bilim Dalı, 2007.
- TAŞKIN Yasemin, “Transfer Fiyatlandırmasında Gizli Emsalin Açıklanmasının Vergi Mahremiyeti ile İlişkisi”, *İstanbul Üniversitesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, S. 59 (2016), ss. 29-49.
- TAYLOR Grantley, Grant RICHARDSON, Roman LANIS, “Multinationality, Tax Havens, Intangible Assets, and Transfer Pricing Aggressiveness: An Empirical Analysis”, *Journal of International Accounting Research*, V. 14, N. 1 (2015), pp. 25-57.
- THORNE Danielle, *The Double Irish and Dutch Sandwich Tax Strategies: Could A General Antiavoidance Rule Counteract the Problems Caused By Utilisation of These Structures?*, (Master’s Thesis), Wellington: Victoria University Faculty of Law, 2013.
<https://researcharchive.vuw.ac.nz/xmlui/bitstream/handle/10063/3252/thesis.pdf?sequence=2>, (11.04.2019).
- TIBBİ TERİMLER SÖZLÜĞÜ, *Ranitidine*.<https://saglik.sozlugu.org/ranitidine/>, (20.04.2019).
- TIEBOUT Charles M., “ A Pure Theory of Local Expenditures”, *The Journal of Political Economy*, V. 64, N.5 (October, 1956), pp. 416-424.
- TRAINER Ted, "Two Common Mistakes About Globalisation", *International Journal of Sociology and Social Policy*, V. 20, N 11/12 (2000) pp. 46-58.
- TRANSFER PRICING ASIA, *What is A Controlled Transaction*, *Transfer Pricing Asia.com*.<https://transferpricingasia.com/what-is-tp/controlled-transaction/>, (20.09.2018).

- TURUNÇ Sencer, *Matrah Aşındırma & Kar Aktarımı BEPS*, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı, 2013.
- TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ, Marka Bilgilendirme Broşürü, 2015.<http://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/resources/temp/F047EE8C-1CE3-4C04-BDC6-1A332590EE45.pdf>, (21.10.2018).
- TÜİK, *Dış Ticaret İstatistikleri*.
<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=2¶m2=4&sitcrev=0&isicrev=3&sayac=5804>, (09.10.2018).
- TÜSİAD, “Transfer Fiyatlandırması Çalıştayı Değerlendirme Raporu”, *Tüsiad Vergi Çalışma Grubu Toplantıları Serisi-VI*, 22 Aralık 2016, İstanbul, ss. 25-27.
- U.S Department of the Treasury: Office of Tax Policy, *The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations*, 2000.<https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/Report-SubpartF-2000.pdf>, (05.04.2019).
- UNESCAP, *For Asia and the Pacific, Free Trade Zone and Port Hinterland Development*, 2005.https://www.unescap.org/sites/default/files/pub_2377_fulltext.pdf, (23.03.2019).
- UNITED NATIONS SECRETARIAT, *Transfer Pricing History C State of the Art C Perspectives, Ad Hoc Group of Experts on International Cooperation in Tax Matters Tenth Meeting*, 10-14 September 2001, Geneva.<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan004399.pdf>, (25.09.2018).
- UNCTAD, *Tax Incentives and Foreign Direct Investment A Global Survey ASIT Advisory Studies*, No. 16, Geneva: United Nation Publication, 2000.
https://unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3_en.pdf, (26.02.2019)
- UNCTAD, *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals - An analysis of 100 EPZs and a Framework for Sustainable Economic Zones*, Geneva: United Nations Publication, 2015.<https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1418>, (24.03.2019).
- UNCTAD, *World Investment Report Annex Tables: FDI Inflows by Region and Economy 1990-2017*.<https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>, (13.02.2019).
- UNCTAD, *World Investment Report: Investor Nationality: Policy Challenges 2016*, Geneva: United Nation Publication, 2016.https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf, (08.10.2018).

- UNCTAD, *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*, 2017. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf, (27.09.2018).
- UNCTAD, *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*, 2017. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf, (09.10.2018).
- ÜREK Ogün, “Kant’ta Etik Değerler Olarak Özgürlük ve Saygı”, *Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 8, S. 13 (2007), ss. 189- 197.
- UZAY Nısfet, H. Hayrettin TIRAŞ, “Serbest Bölgelerin Ekonomik Etkileri: Kayseri Serbest Bölgesi İçin Bir Uygulama”, *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S. 26 (2009), ss. 248-277,
- VERGİ USUL KANUNU (213 S.K.), 10.01.1961 Tarih, 10703 Sayılı *Resmi Gazete*.
- YALÇINER Kürşat, Erkan ERTÜRK, “Peşin Fiyat Anlaşmalarının Türkiye’de Yaygın Bir Şekilde Kullanılmama Nedenleri Üzerine Bir Araştırma”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 10, S. 19 (2017), ss. 413-424.
- YALÇINER Kürşat, Erkan ERTÜRK “Türkiye’de Faaliyette Bulunan Çok Uluslu Şirketlerin Kontrolündeki Yabancı Şirketlerin Vergi Yüklerinin Analizi”, *Maliye ve Finans Yazıları*, C. 1, S. 109 (2018), ss. 181-201.
- YAPRAKLI Şükrü, Ercan KESER, “Marka Prestijinin ve Kredibilitesinin Marka Sadakati Üzerindeki Etkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 10, S. 22 (2017), ss. 163-180.
- YILMAZ Ferah Güçlü, “Güçlü Bir Hukuk Devleti İçin Etik, Demokratik, Laik Eğitim Sistemi ve Eğitim Hukuku”, *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, C. 30, S. 129 (2017), ss. 347-388.
- YILMAZ Tuğba Öz, “Örtülü Kazanç ve KDV Tevkifatı”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 37, S. 310 (2014), ss. 46-53.
- YURDADOĞ Volkan, Murat ALBAYRAK, “OECD Ülkelerinde Vergi Rekabeti”, *Sosyoekonomi*, C. 25, S. 32 (2017), ss. 121-148.
- YÜKSELBABA Ülker, “Êmilie Durkheim’a Göre Toplum, Düzen ve Hukuk: Hukukun ve Cezanın Evrimi”, *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, C. 75, S. 1 (2017), s. 191-226.
- YUSUFOĞLU Arkan, “Türk Vergi Sisteminde Seçimlik Vergi Araçları ve Kısıtlayıcı Düzenlemeler”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 330 (2016), ss. 146-158.
- YAVAN Sercan, “Türkiye’de Uygulanan Vergi Teşvik Sisteminin İncelenmesi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. 39, S. 339 (Aralık, 2016), ss. 159-176.
- WIPO, *Statistical Country Profiles*, https://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/, (20.10.2018).
- WIPO, *World Intellectual Property Indicators 2017*, https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2017.pdf, (20.10.2018).

- WIPO, *What is a Trade Secret*,
https://www.wipo.int/sme/en/ip_business/trade_secrets/trade_secrets.htm,
 (30.10.2018).
- WIKINS Mira “Multinational Enterprise to 1930 Discontinuities and Continuities”,
Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History, ed. Alfred
 D. Chandler Jr and Bruce Mazlish, Cambridge: Cambridge University Press, 2005,
 pp. 44-81.
<https://warwick.ac.uk/fac/arts/history/students/modules/hi31v/syllabus/week12/wikins-2005-leviathans.pdf>, (11.10.2018).
- WILSON John Douglas. “Theories of Tax Competition”, *National Tax Journal*, V. 52,
 N. 2 (June, 1999), pp. 269-304.
- WILSON John Douglas, David E. Wildasin, “Capital Tax Competition: Bane or
 Boon?”, *Journal of Public Economics*, V. 88, N. 6 (June, 2004), pp. 1065-1091.
- WORLD BANK, *Exports of Goods and Services (BoP, Current US\$)*.
<https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD>
- WORLD INVEST FORUM 2018, *Special Economic Zones: Challenges and
 Opportunities*.<https://worldinvestmentforum.unctad.org/session/free-special-economic-zones-challenges-and-opportunities/>, (25.03.2019).
- WU Zhiqiao, Xiangyuan LU, “The Effect of Transfer Pricing Strategies on Optimal
 Control Policies for A Tax-Efficient Supply Chain”, *Omega: The International
 Journal of Management Science*, V. 80, (Januray, 2018), pp. 209-219.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

TEZ ÇOĞALTMA VE ELEKTRONİK YAYIMLAMA İZİN FORMU

Yazar Adı Soyadı	Yiğit Alp YURTER
Tez Adı	Transfer Fiyatlaması, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Bu Bağlamda Şirketlerin Vergiden Kaçınma Eğilimleri
Enstitü	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	Maliye
Tez Türü	Yüksek Lisans Tezi
Tez Danışman(lar)ı	Prof. Dr. Filiz GİRAY
Çoğaltma (Fotokopi Çekim) İzni Kısıtlama	<input type="checkbox"/> Patent Kısıt (2 yıl) <input type="checkbox"/> Genel Kısıt (6 ay) <input checked="" type="checkbox"/> Tezimin elektronik ortamda yayımlanmasına izin veriyorum.

Hazırlamış olduğum tezimin belirttiğim hususlar dikkate alınarak, fikri mülkiyet haklarım saklı kalmak üzere Bursa Uludağ Üniversitesi Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı tarafından hizmete sunulmasına izin verdiğimi beyan ederim.

Tarih : 11.07.2019

İmza :

