

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI
MALİ HUKUK PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TRANSFER FİYATLANDIRMASI
VE
VERGİLEMEDE ETKİNLİK**

İnanç ÇAKIR

Danışman
Prof. Dr. Kâmil TÜĞEN

2009

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “**Transfer Fiyatlandırması ve Vergilemede Etkinlik**” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

19.03.2009

İnanç ÇAKIR

İmza

YÜKSEK LİSANS TEZ SINAV TUTANAĞI

Öğrencinin

Adı ve Soyadı

:İnanç ÇAKIR

Anabilim Dalı

:Maliye Anabilim Dalı

Programı

:Mali Hukuk Programı

Tez Konusu

:Transfer Fiyatlandırması ve Vergilemede Etkinlik

Sınav Tarihi ve Saati

:..../..../..... :.....:.....

Yukarıda kimlik bilgileri belirtilen öğrenci Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün tarih ve sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Lisansüstü Yönetmeliği'nin 18. maddesi gereğince yüksek lisans tez sınavına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini dakikalık süre içinde savunmasından sonra jüri üyelerince gerek tez konusu gerekse tezin dayanağı olan Anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

BAŞARILI OLDUĞUNA
DÜZELTİLMESİNE
REDDİNE
ile karar verilmiştir.

OY BİRLİĞİ
OY ÇOKLUĞU

Jüri teşkil edilmediği için sınav yapılamamıştır.
Öğrenci sınava gelmemiştir.

* Bu halde adaya 3 ay süre verilir.
** Bu halde adayın kaydı silinir.
*** Bu halde sınav için yeni bir tarih belirlenir.

Tez burs, ödül veya teşvik programlarına (Tüba, Fulbright vb.) aday olabilir.
Tez mevcut hali ile basılabilir.
Tez gözden geçirildikten sonra basılabilir.
Tezin basımı gerekliliği yoktur.

Evet

JÜRİ ÜYELERİ

İMZA

..... Başarılı Düzeltme Red

..... Başarılı Düzeltme Red

..... Başarılı Düzeltme Red

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Transfer Fiyatlandırması ve Vergilemede Etkinlik

İnanç ÇAKIR

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

Mali Hukuk Programı

Küreselleşme sürecinin hızlanmasıyla, işletmeleri faaliyet alanları, rekabet şekilleri, örgütsel yapıları ve yönetim anlayışları değişmeye başlamıştır. Sürecin asıl belirleyici ve şekillendirici yönü olan ekonomik değişim, gelişen iletişim ve enformasyon teknolojilerinin sunduğu imkânlar ile tüm dünyayı tek pazar haline getirmiştir. Ekonomik ilişkilerin kazandığı yeni biçim sonucunda çok uluslu şirketler gittikçe önem kazanmış hatta bundan da öte, hükümetlerden daha çok söz sahibi olmuşlardır.

Çok uluslu işletmeler, ülkeler arası yaptıkları mal ve hizmet transferleriyle kârlarını en yükseğe arttırmaya çalışmaktadır. Bu amaçlar doğrultusunda çok uluslu işletmeler, transfer fiyatlandırması yöntemlerini kullanarak, uluslararası yasalar ve yatırım yaptıkları ülkelerin yasaları çerçevesinde kendilerine maksimum faydayı getirecek faaliyetler yapmaya yönelmekte, ülkeler arasında kâr transferi yaparak maksimum kazancı sağlamayı hedef almaktadır.

Çalışmamızda öncelikle, küreselleşme ve çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisi içindeki konumları değerlendirilip, kendi aralarında gerçekleşen mal ve hizmet ticaretinde, transfer fiyatlandırması manipülasyonu yapma gerekçeleri ve mekanizmaları incelenmiştir. Daha sonra transfer fiyatlandırması yöntemiyle haksız gelir aktarımının önlenmesine yönelik olarak hazırlanan OECD ve ABD düzenlemeleri analiz edilmiştir. Çalışmamızın son kısmında Türk Vergi Sisteminde transfer fiyatlandırmasının gelişimi ve transfer fiyatlandırmasının işleyişi sonucu ülkelerin vergi gelirlerinin nasıl aşındığı ve vergilemede etkinlik üzerine etkisi örnekle açıklanmıştır. Transfer fiyatlandırması ile ilgili önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Çok uluslu Şirketler, Transfer Fiyatlandırması, Türk Vergi Sistemi, Vergilemede Etkinlik.

ABSTRACT

**Master of Degree with Thesis
Transfer Pricing and Efficiency of Taxation
İnanç ÇAKIR**

**Dokuz Eylül University
Institute of Social Sciences
Department of Public Finance**

According to increasing the process of globalization, companies working areas, way of competitions and way of management have been changing. Economical changes, the true shaping part of the globalization process, have turned the whole world to one market by using the facilities of emerging communication and information technologies. As a result of the new form of economical relations, multi national companies have gained more importance day by day. Moreover, they even become more powerful than governments.

The multi national companies target to get the highest, maximum profit by trading goods and services in between countries. These companies set to achieve the highest profit by using transfer pricing system and capital transfer. They take actions for their plans to make a good profit according to the procedures and policies of these countries by taking advantage of the gap in their legal system.

In our study, firstly, it is discussed that globalization and the motivations of multi national companies to make transfer pricing manipulations in the intra group transactions and the mechanisms of transfer pricing manipulations and it is also evaluated that the position of the multi national companies and their impacts in the global economy. Secondly, the study has analyzed the OECD transfer pricing guidelines and USA regulations whose objectives were to prevent unfair income shifting among the countries by using transfer pricing". In the last part of our study, it is explained that how the tax incomes depreciate and how it affects the efficiency of taxation as a result of the improving of the transfer pricing and the process of transfer pricing in the Turkish Tax System. Some suggestions have been made regarding the transfer pricing.

Key Words: Globalization, Multi National Companies, Transfer Pricing, Turkish Tax System, Efficiency of Taxation,

**TRANSFER FİYATLANDIRMASI
VE
VERGİLEMEDE ETKİNLİK**

İÇİNDEKİLER

YEMİN METNİ.....	ii
TUTANAK	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR	xii
TABLOLAR LİSTESİ	xiv
ŞEKİLER LİSTESİ	xv
GİRİŞ	xvi

**BİRİNCİ BÖLÜM
KÜRESELLEŞME VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER**

1. KÜRESELLEŞME VE VERGİSEL SORUNLAR.....	1
1.1. Küreselleşme	1
1.1.1. Küreselleşmenin Olumlu Yönleri	3
1.1.2. Küreselleşmenin Olumsuz Yönleri	4
1.2. Küreselleşme ve Vergileme	7
1.2.1. Sermaye Hareketlerinin Vergisel Etkileri	8
1.2.2. Küreselleşmenin Vergilendirme Yetkisi Üzerindeki Etkileri	9
1.2.3. Küreselleşmenin Vergi İdarelerinin Organizasyon Yapıları Üzerindeki Etkileri	9
1.3. Küreselleşmenin Ortaya Çıkardığı Vergisel Sorunlar	9
1.3.1. Elektronik Ticaretin Kullanımından Kaynaklanan Sorunlar	10
1.3.2. Uluslararası Çifte Vergilendirme Sorunları	11
1.3.3. Vergi Rekabeti	12

1.3.3.1. Vergi Rekabeti Sayılabilen Uygulamalar	13
1.3.3.2. Vergi Rekabetinin Etkilerine Göre Sınıflandırılması	13
1.3.4. Yurtdışı Alış-Verişlerinin Artışı Nedeniyle Ortaya Çıkan Sorunlar ...	14
1.3.5. Finansal Araçların Çeşitlenmesinden Kaynaklanan Sorunlar	15
1.3.6. Çevre Vergilerinin Yarattığı Sorunlar	15
1.3.7. Transfer Fiyatlandırması	16
1.4. Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketler	17
2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE ÖZELLİKLERİ	18
2.1. Çok Uluslu Şirketler ve Temel Özellikleri	18
2.2. Şirketlerin Çok Uluslu Faaliyet Gösterme Nedenleri	22
2.2.1. Maliyetleri Düşürmek	23
2.2.2. Ekonomik Fırsatları Arttırmak	24
2.2.3. Oligopol Yaratmak	24
2.2.4. Dış Piyasalardaki Pazar Payını Korumak	25
2.3. Çok Uluslu Şirketler ve Dünya Ekonomisi'ndeki Yerleri	25
2.4. Çok Uluslu Şirketlerin Faaliyet Alanları.....	31
2.5. Çok Uluslu Şirketler ve Yatırımlar	32
2.5.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	33
2.5.2. Portföy Yatırımları	36
2.6. Çok Uluslu Şirketlerin Yarar ve Sakıncaları	37
2.7. Çok Uluslu Şirketler ve Transfer Fiyatlandırması	38

İKİNCİ BÖLÜM

TRANSFER FİYATLANDIRMASI

VE

TRANSFER FİYATLANDIRMASINA İLİŞKİN DÜZENLEMELER

1. TRANSFER FİYATLANDIRMASININ GENEL ESASLARI.....	39
1.1. Transfer Fiyatlandırması Kavramı ve Tanımı	40
1.2. Transfer Fiyatlandırmasının Amaçları	42
1.2.1. Uluslararası veya İşlevsel Amaçlar	44
1.2.2. İç Yönetim Merkezli Amaçlar	44

1.2.3. Vergileme İle İlgili Amaçlar	44
1.3. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri	46
1.3.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi.....	48
1.3.2. Yeniden Satış Fiyat Yöntemi.....	48
1.3.3. Maliyet Artı Yöntemi	49
1.3.4. Diğer Yöntemler	49
1.3.4.1. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi.....	50
1.3.4.2. Kâr Bölüşüm Yöntemi.....	50
1.3.4.3. Mükellefin Kendi Belirleyeceği Yöntem	51
1.4. Çok Uluslu Şirketlerin Transfer Fiyatlandırması Manipülasyonu	51
2. OECD DÜZENLEMELERİ.....	54
2.1. OECD Rehberi ve Temel Kavramlar	56
2.2. Emsallere Uygunluk İlkesi	59
2.2.1. Karşılaştırılabilirlik Analizi	60
2.2.2. Karşılaştırılabilirliği Etkileyen Unsurlar	61
2.2.2.1. Mal ve Hizmetlerin Nitelikleri	62
2.2.2.2. İşlev Analizi	62
2.2.2.3. Sözleşme Şartları	63
2.2.2.4. Ekonomik Koşullar.....	64
2.2.2.5. İş Stratejileri	64
2.3. OECD Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri	65
2.3.1. Geleneksel Yöntemler	66
2.3.1.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi.....	66
2.3.1.2. Yeniden Satış Fiyat Yöntemi	68
2.3.1.3. Maliyet Artı Yöntemi	70
2.3.2. Diğer Yöntemler.	71
2.3.2.1. İşlemsel Kâr Yöntemleri	72
2.3.2.1.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi.....	73
2.3.2.1.2. İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi	73
2.3.2.2. Global Dağıtım Formülü.....	74
2.4. Peşin Fiyat Sözleşmeleri.....	75
3. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ DÜZENLEMELERİ	76

3.1	Amerika Birleşik Devletleri'nde Transfer Fiyatlandırmasının Gelişimi.....	76
3.2	482 Numaralı Yasa ve Temel Kavramlar	77
3.2.1.	Emsallere Uygunluk Standardı.....	78
3.2.2.	En İyi Yöntem Kuralı	79
3.2.3.	Karşılaştırılabilirlik.....	80
3.3.	Transfer Fiyatlandırması Belirleme Yöntemleri	81
3.3.1.	Maddi Duran Varlıkların Transfer Fiyatlandırmasının Saptanmasında Kullanılan Yöntemler.....	83
3.3.1.1.	Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi.....	83
3.3.1.2.	Yeniden Satış Fiyat Yöntemi.....	85
3.3.1.3.	Maliyet Artı Yöntemi.....	85
3.3.1.4.	Diğer Yöntemler.....	86
3.3.2.	Maddi Olmayan Duran Varlıkların Transfer Fiyatlandırmasını Saptanmasında Kullanılan Yöntemler.....	87
3.3.2.1.	Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi.....	89
3.3.2.2.	Karşılaştırılabilir Kârlar Yöntemi.....	89
3.3.2.3.	Kâr Bölüşüm Yöntemi.....	90
3.3.2.3.1.	Karşılaştırılabilir Kâr Bölüşümü Yöntemi.....	90
3.3.2.3.2.	Artan Kâr Bölüşüm Yöntemi.....	91
3.3.2.4.	Diğer Yöntemler.....	91
3.4.	Peşin Fiyat Sözleşmeleri.....	92
4.	AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ VE OECD DÜZENLEMELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI.....	94
4.1.	Emsallere Uygunluk.....	94
4.2.	Karşılaştırılabilirlik Analizi.....	95
4.3.	Gayrimaddi Varlıkların Transferi.....	96
4.4.	Dokümantasyon	96
4.5.	Cezalar.....	96

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI
VE
VERGİLEMEDE ETKİNLİK

1. TÜRK VERGİ SİSTEMİ VE GENEL YAPISI.....	98
1.1. Türk Vergi Sisteminde Yer Alan Vergiler	99
1.1.1. Gelir Üzerinden Alınan Vergiler.....	100
1.1.2. Servet Üzerinden Alınan Vergiler.....	100
1.1.3. Harcamalar Üzerinden Alınan Vergiler.....	101
1.2. Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Nitelikleri.....	101
2. TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER.....	104
2.1 Örtülü Sermaye ve Örtülü Kazanç	104
2.1.1. Örtülü Sermaye Kavramı.....	104
2.1.2. Örtülü Kazanç Kavramı.....	107
2.1.3. Örtülü Sermaye, Örtülü Kazanç ve Kurumlar Vergisi İlişkisi.....	108
2.1.4. Örtülü Kazanç ve Transfer Fiyatlandırması İlişkisi	109
2.2. Türk Vergi Sisteminde Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri.....	110
2.2.1. 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Düzenlemeleri.....	111
2.2.2. 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Düzenlemeleri	111
2.2.2.1. İlişkili Kişi Kavramı	115
2.2.2.2. Emsallere Uygunluk	117
2.2.2.3. Kullanılacak Yöntemler Ve Öncelik Sırası	119
2.2.2.4. Belgelendirme	119
2.2.2.5. Peşin Fiyat Sözleşmesi.....	120
2.2.3. 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu Düzenlemeleri.....	121
3. VERGİLEMEDE ETKİNLİK VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI.....	122
3.1. Etkinlik ve Vergilemede Etkinlik Kavramı.....	123
3.1.1. Etkinlik Kavramı.....	123
3.1.2. Vergilemede Etkinlik Kavramı.....	125
3.2. Transfer Fiyatlandırmasının İşleyişi ve Vergilemede Etkinlik.....	128

4. VERGİLEMEDE ETKİNLİĞİ SAĞLAMAYA YÖNELİK TRANSFER FİYATLANDIRMASI KONUSUNDA YAPILMASI GEREKENLER.....	138
4.1. Hazine Zararı Kavramına Açıklık Getirilmeli.....	138
4.2. Emsal Bedel Problemi.....	140
4.3. Belgelendirme.....	141
4.4. Mükellef Açısından Yapılması Gerekenler.....	142
4.5. İdare Açısından Yapılması Gerekenler.....	143
4.6. Uzmanlık	144
4.7. Peşin Fiyat Sözleşmesi.....	145
4.8. Vergi İncelemeleri.....	145
4.9. İlişkili Kişi.....	146
SONUÇ	148
KAYNAKLAR.....	152

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
APA	Önceden Fiyat Anlaşması - Advanced Price Arrangements
bkz.	Bakınız
CPM	Maliyet Artı Yöntemi-Cost Plus Method
ÇUŞ	Çok Uluslu Şirketler
DYS	Doğrudan Yabancı Sermaye
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım
GV	Gelir Vergisi
IRS	ABD-İç gelir İdaresi-Internal Revenue Service
İNMY	İşlemsel Net Marj Yöntemi
KDV	Katma Değer Vergisi
KKDF	Karşılaştırmalı Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi - Comparable Uncontrolled Price Method
KKDİ	Karşılaştırmalı Kontrol Dışı İşlem - Comparable Uncontrolled Transaction
KKDİY	Karşılaştırmalı Kontrol Dışı İşlem Yöntemi- Comparable Uncontrolled Transaction Method
KKY	Karşılaştırmalı Kâr Yöntemi - The Comparable Profit Method
KDFY	Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi - The Uncontrolled Price Method
KV	Kurumlar Vergisi
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü - Organization for Economic Co-operation and Development
s.	Sayfa no
SMM	Satılan Malın Maliyeti

UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü
ÜMM	Üretilen Malın Maliyeti
VUK	Vergi Usul Kanunu

TABLULAR LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1: 2008 Yılı İtibariyle Dünyanın En Büyük 10 Şirketleri	29
Tablo 2: Çok uluslu İşletmeler Açısından Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Temel Amaçları	43
Tablo 3: Çok Uluslu Şirketlerin Manipülasyon Yapma Gerekçeleri	53
Tablo 4: OECD Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberinin Temel İçeriği	56
Tablo 5: Gelir, Kurumlar ve Katma Değer Vergisinin Genel Bütçe Vergi Gelirleri İçindeki Payı	103
Tablo 6: Farklı Transfer Fiyatlarının Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Kâr Ve Zarar Durumu Üzerindeki Etkisi	131
Tablo 7: Transfer Fiyatının 1800 TL olması durumunda Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Vergi Beyanı	132
Tablo 8: Transfer Fiyatının 900 TL olması durumunda Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Vergi Beyanı	132
Tablo 9: Transfer Fiyatının 2700 TL olması durumunda Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Vergi Beyanı	133
Tablo 10: Transfer Fiyatının 10 Euro olması durumunda X ve Y Firmalarının Net Kârı	135
Tablo 11: Transfer Fiyatının 15 Euro olması durumunda X ve Y Firmalarının Net Kârı	135

ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Şekil 1: Global Göstergeler ve Çok Uluslu Şirketler	26
Şekil 2: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Uluslararası Doğrudan Yatırımlardan Aldıkları Paylar	28
Şekil 3: Çok Uluslu Şirketlerin 2008 Yılı Toplam Gelir Ve Toplam Kârları	30
Şekil 4: Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırım Stoğunun Sektörel Dağılımı	32
Şekil 5: Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımlar	35
Şekil 6: Türkiye'ye Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri ve Uluslararası Doğrudan Yatırımlardan Aldığı Pay	36
Şekil 7: Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri	47
Şekil 8: Yıllar İtibariyle Transfer Fiyatlandırması Konusunda Yasal Düzenlemeler Yapan Ülkeler	55
Şekil 9: OECD Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri	65
Şekil 10: ABD Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri	82
Şekil 11: Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Olarak Dağıtımında İlişkili Kişi	116

GİRİŞ

Küreselleşme özellikle 1980 sonrasında ivme kazanan ve geniş bir etki alanı oluşturan gelişmeleri nitelendirmek için kullanılan bir kavramdır. Soğuk savaşın bitişi ve tek kutuplu bir dünyaya geçiş ile birlikte insanlık, yeni bir dünya sistemiyle karşı karşıya kalmıştır. Yeni süreçle birlikte yaşanan değişim ve dönüşümlerin açıklanmasında “küreselleşme” kavramına başvurulmakta ve yaşananlar bu kavram bağlamında ele alınıp değerlendirilmektedir

Küreselleşme ile sermaye ve emek gibi üretim faktörlerinin uluslararası platformda hareketliliğinin artması, ulusal sınırların kalkması ve milli ekonomilerin bütünleşerek tek bir piyasa haline dönüşmeye başlaması, ekonomik alanda kaçınılmaz gelişmelere yol açmıştır. Gelişmeler neticesinde, çok uluslu işletmelerin, grup içinde bağlı işletme ve iştirakleriyle gerçekleştirdikleri işlemlerin artması, ülke sınırlarını aşan mal, hizmet ve gayri maddi hakların transferlerinde uygulanacak fiyatlarının belirlenmesini öne çıkartmıştır.

Küreselleşme ile birlikte ülkelerin vergi sistemleri yeni olgularla karşılaşmaktadır. Çok uluslu şirketler her zamankinden daha etkili bir şekilde küreselleşmenin getirdiği olanakları kullanarak ülkelerin vergi gelirlerini aşındırmakta, kendilerinin kârlarını maksimize etmekte ya da zararlarını en aza indirmektedirler. Vergi gelirlerinin aşındırması yöntemlerinden biri örtülü kazanç ve örtülü sermaye yoluyla kazancın yüksek vergi oranlarına sahip ülkelere düşük vergi oranlı ülkelere aktarılmasıdır. Konu uluslararası literatürde transfer fiyatlandırması olarak tartışılmaktadır. Transfer fiyatlandırması sorunu sonucu ortaya çıkan vergisel sorunlar özellikle dünyanın en fazla çok uluslu şirketlerine sahip olan ABD' de ele alınmış daha sonra OECD bu konu hakkında çalışmalar yapmıştır.

Başlangıçta bir işletme iktisadi kavramı olan transfer fiyatlandırması, küreselleşmenin yaygınlaşmasıyla yaygın ve ağırlıklı olarak vergileme ve çok uluslu şirketler ile birlikte anılmaya başlanmıştır. Avrupa Birliğinin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum çerçevesinde ülkemizde vergi kanunları yeniden

gözden geçirilip, gerekli düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaya başlamıştır. 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda yer alan “örtülü kazanç” müessesesi 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13’ncü maddesi ile “Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı adı altında yeniden düzenlenmiş böylece transfer fiyatlandırması Türk Vergi Sistemine dâhil edilmiştir.

Yaşanan bu gelişmelerin ele alındığı tezin birinci bölümde küreselleşme ve küreselleşme sonucu çok uluslu şirketler ele alınmıştır. Küreselleşme kavramı, küreselleşme ve vergileme ilişkisi ve küreselleşmenin ortaya çıkardığı vergisel sorunlar ele alınarak çok uluslu işletmelerin küreselleşme süreciyle ilişkilerine açıklık getirilmeye çalışılmış, çok uluslu şirketlerin temel özellikleri ve dünya ekonomisindeki yerlerine yer verilerek çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması ile ilişkileri açıklanmıştır.

İkinci bölümde, öncelikle transfer fiyatlandırması ile ilgili temel kavramlara ve transfer fiyatlandırmasının amaçlarına yer verilmiş, OECD ve ABD’de transfer fiyatlandırması ve yasal mevzuatı incelenerek karşılaştırılmıştır.

Son bölümde ise Türk Vergi Sisteminde transfer fiyatlandırmasının gelişimi anlatılarak Türk Vergi Sisteminde transfer fiyatlandırması düzenlemeleri kurumlar vergisi ve gelir vergisi yönünden ele alınmıştır. Bu bağlamda transfer fiyatlandırmasının işleyişi örnekler yardımıyla açıklanarak vergilemede etkinlik bakımında incelenmiş ve son olarak vergilemede etkinliğin sağlanmasına yönelik olarak transfer fiyatlandırması konusunda yapılması gereken çalışmalar üzerinde durulmuştur. Sonuç kısmında ise elde edilen tüm bulgular ışığında genel bir değerlendirme yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜRESELLEŞME VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

Literatürde globalleşme ve yeni dünya düzeni olarak da geçen küreselleşme son yılların en popüler kavramlarından ve tartışma konularından biridir. Pek çok alanda kendisini hissettiren küreselleşme olgusu, işletmeleri de farklı boyutlarda etkilemektedir. İşletmelerin yapıları, yönetim anlayışları ve üretim biçimleri gibi pek çok değişik konu ya hızlı bir gelişim süreci içine girmekte veya tamamen yenilenmektedir. İşletmelerin küreselleşme ile birlikte yapıları daha fazla etkilenmekte ve değişikliğe uğramaktadır

Küreselleşmenin ekonomik, sosyal, çevresel ve kültürel etkileri kaçınılmazdır. Çalışmamızın bu bölümünde küreselleşme ve bu yeni dünya düzeninin vergileme üzerindeki etkileri ve ortaya çıkardığı sorunları inceleyeceğiz. Küreselleşme trendinin ana unsuru konumunda olan çok uluslu şirketler ve transfer fiyatlandırması ilişkisi ikinci bölümde incelenecektir.

1. KÜRESELLEŞME VE VERGİSEL SORUNLAR

1980’li yıllardan itibaren gelişme belirtileri gösteren küreselleşme olgusu bir dizi değişim ve dönüşüm ile birlikte gerçekleşmiştir. Gerek Sovyetler Birliği’nin dağılması ile soğuk savaşın bitmesi, gerek teknolojik ilerleme ile haberleşme ve bilgi işlem teknolojisinin hızlanması ve büyük oranda ucuzlaması ve gerekse artan sermaye birikiminin zorladığı dışa açılmanın meydana getirdiği talepler ve düzenlemeler küreselleşme olgusuna hız kazandırmışlardır.

1.1. Küreselleşme

1980 sonrası dünya ekonomisinde yaşanan temel dönüşümlerle birlikte küresel anlamda yeni bir ekonomik sistemin inşa edildiğini görmekteyiz. Yaşanan gelişmelerin ve uygulanan politikaların karakteristiğindeki küresel dönüşüm mevcut

sürecin bu temelde yorumlanmasına olanak sağlamıştır¹. Ekonomik bir çerçeveden bakıldığında liberal politikaların hız kazanarak uygulama alanı bulması, bu alandaki birçok engelin kaldırılmasını zorunlu kılmıştır.

Küreselleşme; teknolojik ilerlemeler ve ulusal siyasi tercihler temelinden beslenen, toplumların ekonomik, siyasal ve sosyo kültürel değerlerinde değişimler meydana getiren ve bunların karşılıklı etkileşim bağlamında ulusal sınırlar dışına taşarak dünya geneline yayıldığı süreçtir². Küreselleşme, ekonomik, sosyal, teknolojik, kültürel, politik ve ekolojik açılardan küresel bütünleşmenin, entegrasyon ve dayanışmanın artması anlamına gelmektedir. Farklı ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin, her bir ulusal ekonominin diğerlerine bağlı olduğu bir dünya ekonomisi yaratma noktasına dek genişlemesidir.

Küreselleşme, bireyselliğin ve ulusallığın ötesinde olanı ifade eden bir kavramdır. 1990'lı yıllardan itibaren hemen her alanda sıkça karşılaştığımız küreselleşme sözcüğü, günümüzde sadece ekonomik bir kavram olarak değil, içinde bulunduğumuz uluslararası sistemi tanımlamak için de kullanılmaktadır. Bazı yazarlar küreselleşmenin ortaya çıkışı açısından modem çağın başlangıcını. Diğer bazı yazarlar 1800'ü yılların ortasını dikkate almakta; bir kısım yazarlar da küreselleşmenin başlangıç tarihini olarak 1950'lerin sonları ya da 1980'lerin başları olarak göstermektedir.

Küreselleşme sözcük olarak, dünyanın bütünleşmiş tek bir pazar haline gelmesini ifade etmektedir³. Genel olarak küreselleşme, malların ve sermayenin dünya ekonomisinde serbestçe dolaşımı, tüm piyasaların uluslararası sermayeye açılması anlamına gelmektedir⁴.

¹ Deniz Özyakışır, Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ) ve Bu Şirketlerin Dışa Açılmadaki Rollerinin Teorik-Eleştirel Bir Değerlendirmesi,

http://www.akademiktisat.net/calisma/kuresellesme/cus_acilma_dozyakisir.htm, Erişim: 06.12.2008.

² Özgür Saraç, **Küresel Vergi Rekabeti ve Ulusal Vergi Politikaları**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Özkan Matbaacılık, Ankara, 2006 (Küresel Vergi Rekabeti), s. 7.

³ Gencay Şaylan, **Küreselleşmenin Gelişimi**, İmge Kitabevi, Ankara, 1999, s. 10.

⁴ Hikmet İyidiker, "Küreselleşme Sürecinin Ekonomi Üzerine Etkileri ve Kamu Harcamaları", **16. Türkiye Maliye Sempozyumu**, 2001, Antalya, s. 69.

Küreselleşmenin ortaya çıkmasının nedenlerine bakıldığında başlıca beş unsur karşımıza çıkmaktadır; Taşıma maliyetlerinin azalması, Teknolojik gelişme ve iletişim maliyetlerinin azalması, Finansal ve ticari liberalleşme, Sovyetler ve doğu bloğunun çöküşü, Tüketici tercihlerinin değişmesi⁵. Bunlar küreselleşme olgusunun ortaya çıkmasına, gelişimine ve hızlanmasına neden olan unsurlardır.

1.1.1. Küreselleşmenin Olumlu Yönleri

Küreselleşmenin olumlu yönleri gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için literatürde yoğun olarak tartışılmaktadır. Olumlu yönleri; teknoloji transferinden verimliliğin artmasına ve dolayısıyla ekonomik refahın yükselmesine ve hatta ülkelerin birbirini daha yakından tanınmasıyla dünya barışına katkıda bulunmaya kadar çok geniş bir alana uzanmaktadır.

Dünya ticaretinin serbestleşmeye başlamasıyla birlikte beklide en çok gelişme gösteren alan dış ticaret olmuştur. Ülkelerin eski korumacılık anlayışlarını terk etmeleri ile birlikte gelişen ve gün geçtikçe artış gösteren dış ticaret hacmi, küreselleşmenin en önemli aracı olduğu gibi aynı zamanda da bir sonucu durumuna gelmiştir.

Küreselleşme süreci, ülkelerin hızlı büyümeleri açısından olumlu yönü olup aynı zamanda da önemli fırsatlar yaratmaktadır. Küreselleşme pazar fırsatlarını genişleterek ekonomik dinamizmi artırmakta, yoğun ve etkin bir rekabet hızlı bir ekonomik büyümeye öncülük etmektedir. Büyük ve güçlü firmaların fiyat üzerindeki gücü kısıtlandığı için, bu ekonomik dinamizmi yakalayan ülkelerde enflasyon baskısı da azalmaktadır.

Küreselleşme, ihracatını artırmak ve yabancı yatırımları kendine çekmek isteyen ülkelerde ekonomik büyümenin hızlanmasına yardımcı olmaktadır.

⁵ Ali Uğurlu, “Küreselleşme Sürecinde Kısa Vadeli Sermaye Akımlarının İç ve Dış Ekonomik Denge Açısından Değerlendirilmesi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir 2005, s. 5.

Küreselleşmeden faydalanan ülkelerdeki hızlı ekonomik büyüme, aynı zamanda hükümet gelirlerinde de hızlı bir artışa sebep olur⁶.

Küreselleşmenin en yoğun bir şekilde yaşandığı alandan biri de uluslararası finans piyasalarıdır. Bilgisayar ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler ve bankacılık sektörünün teknolojik gelişmeleri yoğun bir şekilde kullanması, finans piyasalarının birbirine bütünleşmiş olmasına yol açmıştır. Böylece büyük bir hızla birbirine entegre olan uluslararası finans piyasaları, uluslararası sermaye hareketlerinin hacminde çok büyük bir artışa yol açarak, uluslararası finans piyasalarında kullanılan finansal araçların çeşitliğine neden olmuştur⁷.

1.1.2. Küreselleşmenin Olumsuz Yönleri

Yaşadığımız bu yüzyılda belirgin ve önemli iki gerçeğe karşı karşıyayız. Bu gerçeklerden birisi küreselleşme sürecidir. Dünyanın bütün parçaları, daha önce olmadığı kadar karmaşık bir şekilde birbirine karşılıklı olarak bağlı duruma gelmiştir. İkinci gerçek ise, dünyanın çoğunluğunun hala fakir olduğu ve gelir dağılımında adaletsizliğin arttığı gerçeğidir.

Özellikle 1980 sonrasında gelişmiş ülkeler arasında kişi başına gelir açısından bir yakınlaşma gözlemlenirken, gelişmiş ülkelerin kendi aralarında uçurum büyümüştür. Birçok gelişmekte olan ülkede kişi başına gelir artışı ortalama olarak ikiye katlanmasına rağmen, bu artış yine de gelişmiş ülkelerin sağladığı artışın çok gerisinde kalmıştır. Gelişmekte olan ülkeler arasında kişi başına gelir açısından bir kutuplaşma söz konusudur. Dünya nüfusunun en zengin %20'si dünya gelirinin %80'ine el koymakta iken, en fakir %20 dünya gelirinin ancak %1,4'üne sahiptir⁸.

⁶ Mahfi Eğilmez, "Global Finansal Kriz ve Türkiye'ye Etkileri", **Mess Mercek Dergisi**, Özel Sayı, 1999, ss. 33-43.

⁷ Bülent Güloğlu ve A. Ender Altunoğlu, **Finansal Serbestleşme Politikaları ve Finansal Krizler**, <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/Finvekriz11.pdf>, Erişim: 17.12.2008.

⁸ Rıdvan Karluk, **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınları, İstanbul, 1997, s. 64.

Bu fakirliği, gelir dağılımindaki adaletsizliği ve azgelişmişliği aşmak için her hangi bir ülke ve ülke grubunun tek başına çabası yeterli deđildir⁹.

Küreselleşmenin bir başka olumsuz yönü olarak, ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi ve sosyo-kültürel entegrasyonun artması sonucunda ulus devletin güç ve etkinliğinin azalması belirtilebilir. Bir zamanlar ulus devletin sorumluluk alanı içinde yer alan savunma, ekonomik yönetim gibi pek çok alan artık büyük ölçüde IMF, Dünya Bankası, WTO, NATO ve BM gibi uluslararası kuruluşlar ya da bölgesel düzeydeki siyasi ve ekonomik birlikler (Avrupa Konseyi, Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Merkez Bankası gibi) temelinde koordine edilmektedir¹⁰.

Küreselleşme sürecinde, değişime ayak uyduramayanlar ya da bunu başaramayanların kimlik krizi ile karşı karşıya kalmaları ve sonuçta da küreselleşmeye karşı mücadeleye girişebilmeleri ihtimali de vardır. Günümüz dünyasında bir taraftan küreselleşme hareketi yaşanırken, diğer taraftan da buna karşı eğilimler mevcuttur. Korumacılık ve bölgeselleşme hareketleri bunların başında gelmektedir. 1970 sonrasında ekonomik bloklaşma yada bölgeselleşme gibi eğilimlerin bir hayli arttığı görülmektedir. AB, NAFTA ve APEC' in başını çektiği ticaret bloklarının korumacı karakteri göz önüne alındığında, dünya ekonomisi açısından bölgesel ticaret anlaşmalarının, GATT çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılan çok taraflı ticaretin liberalleştirilmesi hareketine ters düştüğü görülmektedir¹¹.

Küreselleşmenin ortaya çıkardığı diğer önemli tehditleri şu şekilde sıralayabiliriz¹²:

⁹ Mahfi Eğilmez ve Ercan Kumcu, **Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması**, Remzi Kitabevi, Aralık 2005, s. 379.

¹⁰ Eğilmez ve diğerleri, s. 66.

¹¹ Şaylan, s. 12.

¹² Stephen Gill and David Law, **The Global Political Economy Perspectives, Problems, and Policies**, Parmane Publisher, New York, 1988, s. 195-196. Reyhan Berber, "Küreselleşme Sürecinde Ekonomik Krizler ve Döviz Kuru Politikaları", (Yayınlanmamış Yüksek Lisans), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2003, s. 23. Erol Tümertekin ve Nazmiye Özgüç, **Ekonomik Coğrafya, Küreselleşme ve Kalkınma**, İstanbul: Çantay Kitabevi, 1997, s. 39.

Küreselleşme ile beraber sermaye hareketleri, hem hacimsel olarak artmakta hem de kısa vadeli ve spekülâtif amaçlara yönelmektedir. Özellikle 1990 ve sonraki yıllarda portföy yatırımları ve diğer yatırımların payı daha hızlı bir artış göstermiştir. Hacim ve karakter açısından biçim değiştiren yabancı sermaye hareketlerinin özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini olumsuz yönde etkilediği, bu ülkelerde makro ekonomik istikrarsızlığa sebep olduğu ve ekonomik krizlerin sorumlusu olduğu görülmektedir. Arbitraj peşinde kolan, daha seçici davranan, kısa vadeli ve spekülâtif amaçlara yönelen sermaye hareketlerinin hacminin büyümesi, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kriz potansiyelini artırmaktadır. 1994-1995'teki Meksika krizi ile 1997-1998'deki Güneydoğu Asya ekonomik Krizi buna örnek gösterilebilir. Her iki krizin nedenleri gerçek manada hala netlik kazanmamakla birlikte, sermaye hareketlerinin önemli bir istikrarsızlık kaynağı olduğu ve küreselleşmenin bu problemi hafifletmekten ziyade daha da kötüleştirdiği görülmektedir.

Öte yandan, küreselleşme sürecinin gelişmiş ülkelerde yoğun işsizliğe neden olduğu ve özellikle niteliksiz işgücünün acımasız rekabetin kurbanı olduğu sık sık iddia edilmektedir. Küreselleşmenin ortaya koyduğu şiddetli rekabet ortamı, düşük işgücü maliyetine sahip gelişmekte olan ülkeler emek yoğun üretimine dayalı mallarda karşılaştırmalı üstünlük sağlamaktadır. Bu durum gelişmiş ülkelerin tekstil, demir-çelik, gıda gibi daha çok emek yoğun ve niteliksiz işgücünün istihdam edildiği endüstrilerdeki rekabet gücünü alabildiğine zorlamaktadır. Hızla artan rekabet, gelişmiş ülkeleri daha düşük ücretli işgücü kullanımına ya da arayışlara zorlamaktadır. Bu durum söz konusu ülkelerde işsizliği artırmakta, hem de işgücünün işveren karşısında pazarlık gücünü zayıflatmaktadır. Bu durum ise ücretlerin düşmesine yol açmaktadır.

Küreselleşme gelişmekte olan ülkelerdeki niteliksiz işgücünü zora sokmaktadır. Dünya çapında artan ticaret ve yatırım fırsatları küresel firmalara faaliyet gösterdikleri bölgelerde muazzam sermaye ve nitelikli işgücü arzı sunarken, niteliksiz işgücü yada toprak gibi mobil olmayan üretim faktörleri bundan istifade edememekte ve niteliksiz işgücünde arz fazlalığı ortaya çıkmaktadır. Niteliksiz işgücü

piyasasındaki artan arz fazlalığı zaten düşük olan ücretleri daha da düşürmekte ve sonuçta bu kesimin hayat standartlarını kötüleştirmektedir. Küreselleşmenin gelişmiş ülkelerde sadece niteliksiz işgücü üzerindeki olumsuz bir etki yapmakla kalmadığı, aynı zamanda ekonomik güvensizliği artırdığı ve sosyal güvenlik sisteminin zayıflamasına yol açtığı belirtilmektedir.

Küreselleşmenin bir başka belki de en önemli olumsuz etkisi, dünyanın herhangi bir ülke veya bölgesinde ortaya çıkan ekonomik bir krizin birbirine sıkı sıkıya bağlı, birbiriyle bütünleşmiş mali piyasalar yoluyla kısa zamanda bütün dünyadaki diğer ülkeleri de ekonomik krizin etkisi altına alabilmesidir. Küreselleşmenin öncülüğünü yapan ve dinamik gücünü oluşturan şirketler, ekonomik kriz dönemlerini sermayelerini artırarak veya başka bir şirketle özellikle yabancı şirketlerle birleşme, yoluna giderek aşmaya çalışmaktadırlar.

1.2. Küreselleşme ve Vergileme

Küreselleşme ile birlikte ülkelerin geleneksel vergi yapıları değişirken, birbirleri ile vergi konusunda da rekabet ettiği bir ekonomik sistem ortaya çıkmaktadır. Her ülkenin vergi sistemlerinin birbirinden büyük farklılıklar göstermesi çeşitli sorunlara neden olmaktadır.

Yatırımcının en doğal davranışı, en kârlı işi kârını maksimize edecek yerde yapmasıdır. Serbest piyasa ve tam rekabet koşulları daha birçok ülke ekonomisinde tam olarak oluşmamışken, yatırımcıya tüm dünyanın kapılarının açılması, devletlerin de piyasa mekanizmasının içinde bir taraf olması sonucunu doğurmuştur. Bu yeni süreçte, devlet arz ve talepte bulunan bir taraf, vergiler ise fiyat ve maliyet rakamlarının değişkeni haline gelmiştir. Devletler artık bir yandan vergi gelirlerini korumaya çalışacak, bir yandan da uluslararası yatırımcıları kendi ekonomilerinin iş ortakları haline getirmek için çaba sarf edeceklerdir¹³.

¹³ Semih Öz, **Uluslararası Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri**, Maliye ve Hukuk Yayınları, 2005, s. 51.

Küreselleşme süreci, ulus devletlerin tüm politik manevra alanlarında değişiklik yaptığı gibi maliye politikasının da amaç ve araçlarında yapısal değişimlere neden olma eğilimi göstermektedir¹⁴. Elbette ki devletlerin uygulayacağı bu maliye politikası değişimlerinde, ülkenin rekabet gücünün korunması, vergi gelirlerinde kayıplar yaşanmaması, uluslararası ticaret arenasında hayatta kalmak amaçları güdülecektir¹⁵. Tüm bunlarda, yine ülkenin, mali ve ekonomik gücü ve jeopolitik konumu veri olacaktır.

Küreselleşme süreci vergileme üzerinde üç ana başlıkta açıklanacak etkiler meydana getirmektedir.

1.2.1. Sermaye Hareketlerinin Vergisel Etkileri

Sermaye üretim faktörleri içinde en mobil olanıdır. Buna en büyük sebep uluslararası iletişim olanakları ve fon transferlerini sağlayan finansal kurumların gelişmişliğidir. Çok küçük maliyetlerle, sınırsız likit fonlar, saniyeler gibi süreler içinde ülkeler arasında gezebilir. Bu nedenle sermaye hareketleri ülkeler arasındaki vergisel farklılıklara çok duyarlıdır ve bir bakış açısıyla da vergi matrahları da sermaye ile birlikte mobilite kazanmıştır¹⁶. Ülkelerin vergi yönetimleri bu değişimlerde çaresiz kalmakta ve etkinliklerini yitirmektedirler.

Gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasalarının sığılığı spekülasyonlara açıklığı bu ülkeler için sadece vergisel kayıplara değil, daha önemlisi ekonomik krizlere neden olmaktadır. Ülkelerin mali yönetimleri sıcak para ve likit fonlara tüm risklerine rağmen ihtiyaç duymaktadır ve alacakları tedbirlerin bu sıcak paranın ülke dışına çıkacağını bilirler.

¹⁴ İsmail Engin, **Vergi Rekabeti**, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, Ankara, 2006, s. 12.

¹⁵ Eğilmez, s. 18.

¹⁶ Engin, s. 12.

1.2.2. Küreselleşmenin Vergilendirme Yetkisi Üzerindeki Etkileri

Jandarma devlet anlayışı içinde, egemenlik yetkisi gibi mutlak ve sınırsız bir yetki, liberal devlette mübadele, 19. yüzyılda ortaya çıkan kolektivist devlet anlayışında ise, fedakârlık ve milli görev olarak tanımlanan vergilendirme yetkisi, çağdaş anlayışta devletin egemenlik gücüne dayalı olarak kullandığı yetki şeklinde tanımlanmıştır¹⁷.

Küreselleşme devletlerin en önemli yetkilerinden olan vergilendirme yetkilerini kullanmalarına önemli kısıtlamalar getirmektedir. Ulus ötesi faaliyetlerin hacmindeki artış vergi matrahlarının önemli ölçüde ulusal vergi idarelerinin etkinliği dışında kalmasına sebep olmaktadır¹⁸.

1.2.3. Küreselleşmenin Vergi İdarelerinin Organizasyon Yapıları Üzerindeki Etkileri

Küreselleşme ile ulusal vergi idaresi bir yönüyle de uluslararası mecrada ülkesinin çıkarlarını koruyacak, uluslararası işbirliği sağlayabilecek, yabancı yatırımcıya hitap edecek yeteneklere ihtiyaç duyacaktır.

Teknik donanım ve nitelikli personel böyle bir organizasyonun vazgeçilmez unsuru haline gelecektir. Tüm yurtiçi ve yurtdışı ihtiyaçlara cevap verebilecek bir sistematik içinde çalışma zorunluluğu oluşacaktır¹⁹. Bu nedenle ülke vergi idareleri gerekli düzenlemeleri ve oluşumu sağlamalı ve vergi idarelerinin etkinliği sağlanmalıdır.

1.3. Küreselleşmenin Ortaya Çıkardığı Vergisel Sorunlar

Küreselleşmenin vergileme üzerindeki etkilerini ortaya koyduktan sonra, bu etkilerin yol açtığı vergisel sorunları şu ana başlıklar altında inceleyebiliriz.

¹⁷ Mehmet Tosuner ve Zeynep Arıkan, **Vergi Usul Hukuku**, İlkem Ofset, İzmir, 2007, s. 25.

¹⁸ Engin, s. 13.

¹⁹ Eğilmez, s. 17.

1.3.1. Elektronik Ticaretin Kullanımından Kaynaklanan Sorunlar

Elektronik ticaret, Dünya Ticaret Örgütü tarafından mal ve hizmetlerin üretim, tanıtım ve satış işlemlerinin telekomünikasyon ağı üzerinden yapılması şeklinde tanımlandığı gibi; internet benzeri şebekelere açık ya da kapalı şebekelerde tutulan ve metin, ses ve görsel imgeler içeren dijital verilerin işlenip iletilmesine dayalı kuruluşları ve şahısları ilgilendiren ticari işlemler olarak da tanımlanabilmektedir²⁰. Elektronik ticaretin ortaya çıkarttığı başlıca vergisel sorunlar şunlardır²¹:

İnternet ortamında ticareti yapılan ürünlerinin alıcı ve satıcısının belirlenmemesi nedeniyle gelir ve tüketim üzerinden alınan vergilerin gelirlerinde önemli düşüşler meydana gelmektedir. İnternet ortamında yapılan özellikle ürün satışlarının vergilendirilmesinde mevcut vergilendirme ilkeleri bu sıkıntıları aşmakta yetersiz kalmaktadır. Katma Değer Vergisi, dolaysız vergiler, banka ve sigorta vergisi, gümrük vergisi hatta damga vergisi bu tip satışlarda kayba uğramaktadır²². Ayrıca, ödeme araçlarından bazılarının sadece internet ortamında kullanılması, vergi idaresinin finans sistemi üzerinden ticari işlemlere ulaşmasını engellemektedir. Bu tip elektronik para kullanımının, kullanıcı açısından en büyük avantajı, paranın gerçek kullanıcısının saklanmasıdır.

Elektronik ticaretin vergilendirilmesi konusunda bölgesel yada uluslararası ölçekte işbirliğinin gerçekleştirilememesidir.

İşyeri tanımında ve ulusal ve uluslararası düzeyde ortaya çıkmaktadır. Vergilemede işyeri tanımı önemlidir ve işyerinde elde edilen kârın vergilendirilmesi gerekmektedir. Elektronik ticarete işyeri kavramını neresi, hangi yer oluşturmaktadır sorununun ulusal ve uluslararası alanda çözümü gerekmektedir.

²⁰ Engin, s. 14.

²¹ Namık Kemal Uyanık, "Küreselleşme ve Neden Olduğu Vergisel Sorunlar", **Yaklaşım**, Sayı:107, 2001 (Vergisel Sorunlar), s. 71.

²² Bilici, s. 177.

1.3.2. Uluslararası Çifte Vergilendirme Sorunları

Çifte vergilendirmenin genel kabul gören tanımına göre; uluslararası çifte vergilendirme iki veya daha fazla devletin aynı vergi yükümlüsünü, aynı vergi konusu ile bağlantılı olarak ve aynı vergilendirme dönemi için aynı veya benzer vergilerle mükellef kılmasıdır²³.

Çifte vergilendirme uluslararası anlaşmalarla çözüm aranan bir vergilendirme konusudur. Vergi anlaşmaları çifte vergilendirmeyi önlemede ve vergi kaçakçılığı ile mücadelede önem arz eder. Çünkü her devlet kendi egemenlik sınırları içerisindeki gelirleri vergilemek dışında kendi mukimlerinin ülke dışında elde etmiş olduğu gelirleri de vergilendirmeyi amaçlandırmaktadır. Böylece gelirin ilk olarak elde edildiği (kaynak ülkede), ikinci olarak da ikamet edilen ülkede vergilendirilmesi çifte vergilendirmeye neden olmaktadır. Vergi anlaşmaları bu şekilde ortaya çıkan mükerrer vergilendirmeyi ortadan kaldırmayı amaçlar.

Ülkelerin vergi sistemlerindeki büyük farklılıklar çok taraflı anlaşmalar yerine iki taraflı anlaşmalara tercih edilir kılmaktadır. İkili anlaşmalarda uygulama birliği ve kolaylığı getirmek amacıyla üç model anlaşma kullanılmaktadır²⁴.

1. Gelir ve servet üzerinden alınan vergiler için Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) modeli

2. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında çifte vergilendirmeyi önlemede Birleşmiş Milletler (UN) modeli

3. Gelir ve servet vergilerinde çifte vergilendirmenin önlenmesi amacıyla yapılacak anlaşmalar için Türk modeli.

²³ Zeynep Arıkan, **Türk Vergi Hukukunda Mali İkametgâh, Maliye ve Hukuk Yayınları**, Ankara, 2007, s. 129.

²⁴ Arıkan, s. 131.

1.3.3. Vergi Rekabeti

Finansal sermaye hareketlerinin önündeki engellerin kalkması ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artan ölçüde gelişmekte olan ülke pazarlarına yönelmesi ulusal ekonomileri bu pazardan pay kapma yarışına sokmaktadır. Buna ek olarak ülke içindeki sermayenin de yurtdışına kaçıışı engellenmeye çalışılmaktadır. Bu iki amaca yönelik olarak teşvik uygulamaları hayata geçer²⁵. Yabancı sermaye yatırımlarını ülkeye çekmek ve böylece büyümek isteyen gelişmekte olan ülkeler söz konusu kuruluşlara maliyetleri azaltıp kâr maksimizasyonunu sağlayıcı çeşitli avantajları sunarken, söz konusu faaliyetten doğan kâr, gelir vergilemesi bakımından avantajlı ülkede kalmaktadır²⁶.

Vergi rekabeti ülkeleri iki yönlü baskı altına almaktadır. Bunlardan biri vergi cennetleri ve off-shore finans merkezleri şeklinde ortaya çıkan zararlı rekabettir. Bu yapılar yurtdışı yatırımcıları özellikle likit fonlarını bu merkezlerde değerlendirmeye çeker. Yurtdışından sermaye girişini engellediği gibi, ülke içi sermayenin de bu merkezlere kaçmasına sebep olur. Diğer baskı ise küreselleşme sürecinin bir yansıması olan bölgeselleşme hareketleri kapsamındaki ekonomik birliklerde sorunlara sebep olmasıdır²⁷. Bir bölgesel ekonomik işbirliği örgütü içindeki ülke, o işbirliği rekabet kurallarına uyarken diğer yandan uluslararası ticaret imkânlarını kullanamamaktadır.

Genel olarak, vergi sistemlerine en büyük zararı veren vergi cennetleri ve off-shore finans merkezleri ve buralara yatırım yapan yatırımcılar uluslararası yaptırımlardan etkilenmemekte, bu merkezlerle ticaret yasağı bölgesel birliklere mensup ülkeleri bağlamaktadır.

²⁵ Engin, s. 17.

²⁶ Gülay Akgül Yılmaz, "Küreselleşme Sürecinde, OECD, AB'ye Üye Ülkeler ve Türkiye'de Vergi Yapısının Gelişimi-II", **Yaklaşım**, Sayı:170, 2007, s. 214.

²⁷ Eğilmez, s. 63.

1.3.3.1. Vergi Rekabeti Sayılabilen Uygulamalar

Yukarıda yapılan açıklamalar ışığında vergi rekabeti sayılabilecek uygulamalar şunlardır²⁸;

— Vergi oranına yönelik uygulamalar: Yabancı yatırımcıların kazançları üzerinden alınan vergilerin oranlarının düşük tutulması

— Vergi matrahına yönelik uygulamalar: Yurtdışına kâr dağıtımlarının vergi kesintisine tabi tutulmaması, özel yatırım indirimleri ve teşviklerin uygulanması, özel karşılık ayrılmasına izin verilmesi, yabancı yatırımcılara hızlandırılmış amortisman ya da yatırım mallarında tek seferde indirim hakkı verilmesi

— Vergi mükellefine yönelik uygulamalar: Yabancı yatırımcılara yönelik muafiyetler uygulanması, yabancı yatırımcılara özel bölgeler (serbest bölge, endüstri bölge) tahsis edilerek bu bölgelerin vergiden arındırılması.

1.3.3.2. Vergi Rekabetinin Etkilerine Göre Sınıflandırılması

Vergi rekabetini çeşitli kriterler göre sınıflandırmak mümkündür. Ancak çalışmamızın kapsamı dahilinde de etkilerine göre sınıflandırmak konunun açıklanması için yeterlidir. Vergi rekabeti etkilerine göre yararlı ve zararlı vergi rekabeti olarak iki şekilde karşımıza çıkmaktadır.

Literatürde yararlı vergi rekabeti, ülkelerin coğrafi konumlarının, doğal kaynaklarının yoksunluğu gibi dezavantajlar nedeni ile ya da ülke içindeki belirli bir bölgenin kalkındırılmasına yönelik özel vergi rejimleri uygulanması olarak tanımlanır. Zararlı vergi rekabeti ise bir ülkenin diğer ülkelerin vergi tabanının haksız biçimde elde ederek negatif vergisel dışsallıklar yaratmasıdır²⁹.

²⁸ Lucas Bretschger and Frank Hettich, “Globalization Capital Mobility and Tax Competition: Theory and Evidence for OECD Countries”, **European Journal of Political Economy**, 2002, s. 695-716. Engin, s. 19.

²⁹ OECD, Harmful Tax Competition, An Emerging Global Issue, Paris, 1998, s. 15.

1.3.4. Yurtdışı Alış-Verişlerinin Artışı Nedeniyle Ortaya Çıkan Sorunlar

Ülkeler arasındaki seyahat maliyetlerindeki düşüş sınır ötesi alışverişleri daha cazip kılmaktadır. Özellikle kolay taşınabilir nitelikteki alkollü içki, sigara, parfüm gibi tüketim mallarının sınır ötesi ticaretinin artışı ülkelerin tüketim ve genel satış vergilerinde değişime neden olmaktadır³⁰.

Çok sayıda küçük ülke, yabancı müşterileri çekebilmek için lüks mallar üzerinden alınan tüketim vergileri ile diğer satış vergilerini düşürmüştür. Vergilerde yapılan indirimler, ülkelerin kolaylıkla taşınabilen ürünler üzerine tüketim vergisi koymada sahip oldukları serbestlik derecesini azaltmaktadır. Gelecek yıllarda seyahate çıkan insan sayısının artmasıyla beraber bu sorunun daha da şiddetlenmesi muhtemeldir. Hâlihazırda çok sayıda insan sırf sigara ve alkollü içki ve hatta otomobil gibi malları satın almak için vergi oranlarının daha düşük olduğu ülke hudutlarına geçmektedir³¹.

Bununla birlikte, turizmin önemi giderek artmakta ve yabancı ülkelerde tatillerini geçiren insan sayıları hızla artmaktadır. Bazı ülkelerin alışveriş turizmini teşvik amacıyla vergisel avantajlar sağlamaları sonucu bir rekabet başlamış ve alışveriş turizmi önem kazanmıştır. Tüketim üzerinden alınan vergi oranı daha düşük ülkeye giden insan sayısında artış kaydedilmektedir ve bazı ülkeler katma değer vergisi ile birlikte bazı tüketim vergilerini hiç tahsil etmemektedirler. Özellikle sınır komşusu olan ülkeler arasında bavul ticareti olarak adlandırılan ticaret de bu kapsamdadır³².

³⁰ Engin, s. 16.

³¹ Vito Tanzi, "Globalization and the Work of Fiscal Termites", Çev: Hüseyin Şen; "Globalleşme ve Vergilemedeki Mali Boşluklar", **Vergi Dünyası**, Sayı: 241, Eylül 2001, s. 168.

³² Hâbil İşler, "Küreselleşme-Vergileme İlişkisi Çerçevesinde Ortaya Çıkan Vergisel Sorunların Vergi Sistemlerinin Geleceği Üzerindeki Muhtemel Etkileri", **Yaklaşım**, Temmuz 2007, Sayı: 48, s. 33.

1.3.5. Finansal Araçların Çeşitlenmesinden Kaynaklanan Sorunlar

Finansal alanda, finansal kurumlar ve finansal araçlar olarak her gün yeni bir buluşun yapıldığı rahatlıkla söylenebilir. Kuruluşların geliştirdikleri çeşitli türev araçları ve fonların kullanımıyla elde edilen kârların tespiti de bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Vergilemede gerçek durumu ortaya koymak için ekonomik olayların açıkça tarif edilmesi şarttır. Nerede, nasıl ve ne kadar kâr elde edildiğinin tespitinde güçlükler bulunan bir günde binlerce işlem yapan bir finansal kurumun tüm işlemlerini tam anlamıyla inceleyebilmek için ülkenin sahip olduğu tüm vergi inceleme elemanlarını bu işe tahsis etmesi gerekmektedir³³.

Küresel ölçekte döviz ve sermaye piyasalarının gelişmesi tasarruf sahiplerini online olarak düşük vergiyle ya da mali gizlilik teminatı olan finansal merkezlerden future, swap ve options gibi yeni türevler alama olanağı sunmaktadır³⁴. Bunlar uluslararası boyutta hizmet veren finansal kuruluşların sağlamış olduğu doğal hizmetler gibi görünse de, asıl amaçlarının kaynak ve işlemciyi gizlemek olduğu düşünüldüğünde, hiç de masum olmadıkları ortaya çıkacaktır. Bu yönüyle, yukarıda sayılan bilgiye ulaşma zorluğu ile birleştiğinde bu tip finansal araçlar ülkeleri vergi kaybına uğratmanın ötesinde kara para aklama ve mali suçlar için de kullanılabilir.

1.3.6. Çevre Vergilerinin Yarattığı Sorunlar

Günümüzde gelir ve servet üzerinden alınan klasik vergiler haricinde, ekonomik faaliyetlerin yarattığı dışsallıklara göre vergilendirilmesi de yaygınlaşan bir uygulamadır. Bu uygulamanın kökeninde özellikle gelişmiş ekonomilere sahip ve refah düzeyi yüksek ülkelerde çevresel dışsallıkları yüksek olan sanayi ve madencilik faaliyetlerinin vergiler yoluyla yönlendirilmesi yatmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler sermaye birikimlerinin yetersizliği ve düşük gayri safi milli hâsılları nedeni ile bu tip dışsallıkları vergilendiremez. Dolayısıyla,

³³ Uyanık, Vergisel Sorunlar, s. 75.

³⁴ Engin, s. 16.

çevreye zarar veren sanayi ve madencilik yatırımları gelişmiş ülkelerin sınırları içinde değil, bunları vergilendiremeyen gelişmekte olan ülkeler sınırları içinde yerleşmektedir.

1.3.7. Transfer Fiyatlandırması

Transfer fiyatlandırması aynı şirketin birbirleriyle ilişkili birimleri arasında içselleştirilmiş işlemlerine uygulanan fiyatlardır³⁵. Uluslararası boyut da bakıldığında ise transfer fiyatlandırması, ulus ötesi bir şirkette, vergi matrahını düşük göstermek amacıyla, ana şirketle bağlı şirketler ya da bağlı şirketlerin kendi aralarında yaptıkları ticari ve mali işlemlerle piyasa fiyatından farklı bir fiyat uygulamasıdır³⁶. Transfer fiyatlandırması bir taraf için matrahı azaltır, diğer taraf için matrahı arttırır³⁷.

Ekonomilerin görece dışa kapalı olduğu dönemlerde-ülkelerde, vergi idaresini bilgi kaynakları tamamen ulusal ekonomik birimlerden oluşmaktaydı. Ancak, küreselleşme süreciyle birlikte, ülke yerleşiklerinin diğer ülke vergi otoriteleri ve ekonomik birimleri ile ilişkileri artmaya başlamıştır³⁸. Ancak yine de dünya çapında dönen ticari ve mali işlemleri kontrol etme ve denetleme, ülkelerin vergi idarelerinin ve hatta iş birliklerinin yetersiz kaldığı alanlardır. Çünkü internet üzerinden ticarete, off-shore finans merkezlerinde, vergi cennetlerinde alıcı ve satıcılar, fon yöneticileri, finansal hareketler gizlenmekte ya da bu bilgiler saptırılmaktadır. Spekülatif işlemler, manipülasyonlar ve örtülü sermaye transferleri bu sayede yapılabilmektedir.

Çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren uluslararası şirketlerin kendi bünyelerinde ki ticaret hacminin artması bu şirketlerin vergi idaresi karşısında fiyatları maniple etmesi nedeni ile vergi gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır. Dünya ticaret hacminin yaklaşık %60'nın ilişkili firmalar arası ticaret den oluşması ve artma

³⁵ Şükrü Kızılot, **Türk Vergi Hukukunda Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Yaklaşım Yayınları, Ankara, 2002, s. 39.

³⁶ Engin, s. 15.

³⁷ Nurettin Bilici, **Avrupa Birliği ve Türkiye Temel Bilgiler, İktisadi-Mali Konular**, 3. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2007, s. 271.

³⁸ Yusuf Erbay, **Küresel İşletmelerin Yönetimi ve Türk İşletmelerinin Yeni Türk Cumhuriyetlerine Yönelik Faaliyetleri**, Şekçin Yayınları, Ankara, 1996, s. 9.

eğilimi içinde olması dikkate alındığında transfer fiyatlamasının vergi sistemleri üzerindeki olumsuz etkilerini uzun süreler göstereceği sonucuna varılabilir.

Gelişmiş ülkelerde yabancı sermayeyi yurtdışına çekme kaygısı olmadığı varsayımından hareketle, buralardaki vergi oranlarının yüksekliğini açıklayabiliriz. İşte bu noktada özellikle gelişmiş ülkelerde bireysel çıkârlar merkezi kurulu kurumlar, transfer fiyatlandırması metoduyla vergisel avantajlar sağlamaktadır. Örneğin Amerika da 1994 yılında ithalatın %36 sı ihracatın %43 ilişkili firmalar arasında yapılmıştır³⁹.

1.4. Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketler

Günümüzde hızını artırarak sürdüren ve etkileri her geçen gün daha da derinleşen küreselleşme süreci, bir olgu olarak işletmeleri etkilemeye ve yönlendirmeye devam etmektedir.

Küreselleşme sürecinin yerel işletmelere nazaran, çok uluslu işletmeler açısından farklı bir boyutu olduğunu söyleyebiliriz. Bir açıdan bakıldığında küreselleşme süreci ile birlikte, işletmelerin çok uluslu bir yapıya dönme gerekliliklerinin arttığı söylenirken, diğer bir taraftan bakıldığında ise çok uluslu işletmelerin kendileri doğrudan küreselleşme sürecinde aktif rol oynadıkları görülmektedir. Bu durumun doğal kabul edilmesi gerekir. Çünkü çok uluslu işletmelerin ulaştıkları ekonomik büyüklük ve faaliyet alanlarındaki çeşitlilik zorlayıcı bir faktör olarak çok uluslu işletmeleri küreselleşme sürecinin içine itmektir⁴⁰.

Küreselleşme sürecini çok uluslu işletmeler açısından olumlu bir süreç olduğu söylenebilir. Küreselleşme süreci ile birlikte artan liberalleşme eğilimleri, ülkeler arasındaki sınırları nispeten daha geçirgen bir yapıya itmektir. Özellikle

³⁹ Mukul G.Asher and Ramkishen S.Rajan, Globalization and Tax Systems, **Implications for Developing Countries With Particular Reference to Southeast Asia**, Adelaide University, 1999, s. 21.

⁴⁰ Joanna Kinsey, **Marketing in Developing Countries**, Mc-Millian Publishing, New York, 1998, s. 212.

gelişmekte olan ülkelerde bu durum daha fazladır. Bu ise çok uluslu işletmeler açısından son derece önemli olan bilgi, mal/hizmet ve sermaye transferlerini daha kolay bir hale getirmektedir. Böylece çok uluslu işletmelerin kaynak bulma, sermaye transferleri ve daha da önemlisi yabancı ülkelere elde ettikleri kârlarını kendi ülkelerine kolayca transfer edebilme olanağı bulmaktadır. Bu açıdan küreselleşme süreci çok uluslu işletmeleri küresel pazarda daha da güçlü bir konuma getirmektedir. Bu sebeple bu süreç içerisinde çok uluslu işletmeler hem küreselleşme sürecinden etkilenmekte ve hem de küreselleşme sürecini artırıcı bir rol oynamaktadırlar⁴¹.

2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE ÖZELLİKLERİ

Transfer fiyatlaması kavramının tanımının yapılmaya çalışıldığı bir durumda, çok uluslu şirketlerin tanımının yapılması veya açıklanması gerekmektedir. İncelemenin ana konusunu teşkil eden transfer fiyatlaması kavramının ana ögesi özellikle küreselleşmenin de hız kazandırdığı çok uluslu şirket kavramıdır. Zira birçok ülkeye yayılmış bağlı işletmeleriyle doğal olarak uluslararası transfer fiyatlaması uygulamasıyla en çok iştegal eden kurumlar çok uluslu şirketler olmaktadır.

Bu bölümde çok uluslu şirketlerin temel özellikleri, şirketlerin çok uluslu faaliyet gösterme nedenleri, dünya ekonomisindeki yerleri ve çok uluslu şirketlerin yatırımları ile ilgili bilgiler verilecektir.

2.1. Çok Uluslu Şirketler ve Temel Özellikleri

Çok Uluslu Şirketlerle küreselleşme süreci hız kazandıran ve küreselleşmenin dinamizmini oluşturan temel yapıdır. Küreselleşme sürecinde Çok uluslu şirketlerin önemi daha da artmıştır. Küreselleşmenin itici gücü olarak değerlendirilen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır.

⁴¹ Hasan Tağraf, "Küreselleşme Süreci ve Çok uluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 2, 2002, ss. 45-46.

Çok uluslu şirketler içerdikleri özelliklere göre farklı şekillerde tanımlanmıştır. Çok uluslu şirketler, yatırım faaliyetlerini birden fazla ülkede sürdüren, üretimle ilgili kararların bir merkezden alındığı, çeşitli yollarla bağlı şirketlerin kararlarını etkileyebilen şirketlerdir⁴². Başka bir tanımı “Çok uluslu şirket bir ana merkez ile ona bağlı çeşitli ülkelerde üretimde bulunan ve ana merkezin denetimi altındaki şubelerin oluşturdukları bir bütündür”⁴³. ”Diğer bir tanımı; genel merkezi belli bir ülkede olduğu halde, etkinliklerini bir veya birden fazla ülkede kendisi tarafından koordine edilen şubeler, yavru şirketler aracılığıyla ve genel merkez tarafından kararlaştırılan bir şirket politikasına uygun olarak yürüten büyük şirketlerdir”⁴⁴.

Çok uluslu şirket, OECD'nin çok uluslu şirketlere ilişkin Rehberi'nde ise şu şekilde tanımlanmıştır. "Çok uluslu işletme, birden fazla ülkede kurulu ve işletmelerden bir veya bir kaçının diğerlerinin faaliyetleri üzerinde etki sahibi olması ve bilgi ve kaynaklarını diğerleri ile paylaşması temelinde birbirine bağlı özel veya kamu ya da karma nitelikli şirket veya işletmeleri bünyesinde barındıran bir işletmedir”⁴⁵.

Bu tanımları artırmak mümkündür, fakat hepsinde genel olarak iki ölçüt vardır; sahiplik ve yönetici kadronun milliyet karışımı ölçütü. Birinci ölçütte, ana şirketin sahipliliğinin en az iki ülkeye ait olduğunu, ikinci ölçütte çok uluslu şirketin yönetim kadrosunun çeşitli ülke yöneticilerinden oluşmuş olduğu belirtilmektedir⁴⁶.

Çeşitli ülkelerde ekonomik faaliyetlerde bulunan ve uluslararası alanlarda yatırımlar yapan çok uluslu şirketlerin farklı türleri mevcuttur. Çok uluslu şirketlerin türlerine ayrılmasında bağlı şirketin ana şirketle ilgili finansal ve yönetsel ilişkileri

⁴² Öznur Yüksel, **Uluslararası İşletme Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları**, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1999, s. 112.

⁴³ Halil Seyidoğlu, **Ekonomik Terimler Sözlüğü**, Güzem Yayınları, No:4, Ankara, 1992, ss. 31-32.

⁴⁴ Gülten Kutal ve Ali Rıza Büyükuslu, **Endüstri İlişkileri Boyutunda Çok uluslu Şirketler ve İnsan Kaynağı Yönetimi Teori ve Uygulama**, Der Yayınları, İstanbul, 1996, s. 34.

⁴⁵ Billur Yatlı Soydan, **Uluslararası Vergi Antlaşmaları**, Beta Yayınları, İstanbul, 1995 (Vergi Antlaşmaları), s. 293.

⁴⁶ Deniz Özyakışır, “Çok Uluslu Şirketler ve Bu Şirketlerin Dışa Açılmadaki Rollerinin Teorik Eleştirel Bir Değerlendirmesi”, **Akademik İktisat**, http://www.akademiktisat.net/calisma/kuresellesme/cus_acilma_dozyakisir.htm, , Erişim: 06.12.2008.

dikkate alındığında çok uluslu şirketleri tek merkezli şirketler, çok merkezli şirketler ve dünya merkezli şirketler olmak üzere üç gruba ayırmak mümkündür⁴⁷.

Tek merkezli şirket tipinde, ana şirket yavru şirketlerin yönetimine egemendir. Ana şirkette kullanılan yönetim biçim ve teknikleri, yavru şirketlerde kullanılmaya zorlanmaktadır. Tek merkezli şirketlerde, genelde ana şirketlerin yavru şirketlere iştirak oranı %50'nin üzerindedir.

Çok merkezli şirket tipinde, iş ve sosyal ilişkiler coğrafi alanlara göre değişiklik göstermektedir. Bu tip çok uluslu şirketlerde yönetimin egemenliği tek bir merkezden ziyade, belirli yerel merkezlerde toplanmıştır.

Dünya merkezli şirketlerde, bütün ulusal farklılıklar ortadan kalkar. Ana şirket hangi ülkede en iyi olanaklar ve pazar imkânları varsa o ülkelerde yatırım yapar. Yavru şirketler ve ana şirket yakın ve iş birliği çerçevesinde çalışır. Yönetimde ne ana ülke ne de bağlı ülkenin baskın olmadığı, evrensel bir yönetim şekli uygulanır⁴⁸.

Çok uluslu şirketler birçok açıdan (satış hacmi ve kar, faaliyette buldukları piyasalar gibi) birbirinden farklı olmakla birlikte bazı ortak noktalara da sahiptirler. Çok uluslu şirketlere ilişkin verilen tanımlamalar doğrultusunda çok uluslu işletmelerin özellikleri şu şekilde sıralanabilir⁴⁹:

— Öncelikle çok uluslu şirketler birden çok ülkede faaliyette bulunurlar. Çok uluslu şirketle için asıl olan birden çok ülkede mülkiyet sahipliği değil ve fakat faaliyet göstermektir.

— Çok uluslu şirketler temelde özel sermayeye dayanır.

⁴⁷ Howard. V. Perlmutter, **Transnational Corporations and World Order**, San Francisco, Freeman, 1979, s. 37.

⁴⁸ Hakkı Soydan, **Çok Uluslu Şirketler**, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi Yayını, Yayın No:14, 1982, s. 4.

⁴⁹ Rajneesh Dunning and John Narula, "Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries", **Oxford Development Studies**, Vol. 28, 2003, ss. 141–167. Kadir Şatıroğlu, **Çok Uluslu Şirketler**, Ankara Üniversitesi S.B.F. Yayınları, No: 536, Ankara, 1984. H. Soydan, s. 5.

- Modem ve üstün bir teknolojiye sahiptirler.
- Uzmanlaşılmal mal ve hizmetlerle ilgili olarak merkezi plan ve programlar şirket bütünlüğü açısından global düzeyde yapılır.
- Şirket bütünlüğü ve şirketin bir bütün olarak kar, kazanç ve ekonomik çıkârlarının global ölçüde maksimumlaştırılması ana ilkedir.
- Çok uluslu şirketler kendisine bağlı tüm kuruluşların faaliyet ve yönetimlerini merkezi kararlarla etkiler ve kontrol eder. Ana merkez bağlı şirketlerin yönetimini kontrol eder. Bağlı şirketler buna karşılık elde ettikleri kazancın bir kısmını ya da tamamını ana merkeze transfer ederler.
- Çok uluslu şirketler dünyanın her bölgesinde veya ülkesinde faaliyette bulunmazlar. Tüm fırsatları değerlendirdikten sonra kendileri için en uygun olacak alanlara yönelirler.
- Faaliyet alanlarıyla ilgili aksak rekabet şartlarını (monopol, oligopol) evrim oluşum sürecinde bizzat ya da aralarında anlaşma yoluyla oluşturmuşlardır.
- Çok uluslu şirketler en önemli özelliği karar vermeyi gerektiren konularda dünya perspektifini göz önüne almalarıdır.
- Çok uluslu şirketler, toplam kaynaklarının büyük bir kısmını uluslararası faaliyetlere yatırır. Bu nedenle satışlarının ve kârlarının büyük bir kısmını bu faaliyetlerinden kazanmaktadırlar.
- Asıl faaliyet alanları bir ya da birden çok mal ve hizmetin uluslararası düzeyde üretimi, dağıtımını ve pazarlanması olup dış doğrudan yatırım ve teknoloji, yönetim ve organizasyon transferi yaparlar.
- Çok uluslu şirketler, ulusal ve uluslararası ekonomik, siyasal, sosyal vb. güçlükleri etkisizleştirerek yaygınlaşan kapitalizmin günümüzdeki aşaması niteliğindedir.

— Çok uluslu şirketlerin ulusal ve uluslararası istikrarsızlıklardan uzun dönemde etkilenme olasılıkları nispi olarak düşüktür.

— Çok uluslu şirketler, sistem ve ideoloji, gelişmişlik - az gelişmişlik farkları gözetmeksizin uluslararası boyutlarda yatay ve dikey bütünleşmelerle hem şirket bünyesinde hem de aralarında esnek ve dinamik bir organizasyon şebekesi geliştirmişlerdir. Bu yapı içinde gizlilik, karar ve kontrollere uyum esastır.

— Tüm bu ve benzeri özellikleri nedeniyle üretim faktör ve imkânlarının uluslararası dağılımında şirket sistemi açısından rasyonellik ve optimallığa ulaşarak maliyetlerde tasarruf yapabilirler.

— Son olarak çok uluslu şirketler, esnek ya da dinamik yapıda firma ya da firmalar grubu olup sadece çok uluslu değil, bununla birlikte ve bundan daha çok "çok boyutlu" niteliktedirler⁵⁰.

2.2. Şirketlerin Çok Uluslu Faaliyet Gösterme Nedenleri

Küreselleşme sürecinin baş aktörleri olan çok uluslu şirketler ülke dışında faaliyet göstermek, çeşitli ülkelerdeki ekonomik ve politik baskının varlığı nedeniyle sayısız sorun yaratır. Buna rağmen çok uluslu şirketler her geçen gün artan oranda ülke dışında yatırım yapmayı tercih etmektedirler. Şirketlerin çok uluslu faaliyet gösterme nedenleri arasında;

- Maliyetleri düşürmek,
- Ekonomik fırsatları arttırmak,
- Oligopol yaratmak,
- Dış piyasalardaki pazar payını korumak

yer almaktadır.

⁵⁰ Oya Aytemiz Seymen ve Tamer Bolat, **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik**, Nobel Yayın, No:583, Ankara, 2005, s. 6. Tuncer Tokol, **Çok Uluslu İşletmeler ve Uyguladıkları Stratejiler**, Uluslararası İşletmecilik Seçme Yazılar, Der. İnan Özalp, Eskişehir, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1986, s. 266–277. Kadir D. Şatıroğlu, **Çok Uluslu Şirketler**, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Yayın No. 536, 1984, s. 22.

2.2.1. Maliyetleri Düşürmek

İşletmeler kâr sağlamak için ya satışlarını arttırmayı planlarlar ya da maliyetlerini düşürmeye çalışırlar. Maliyet giderlerinin düşürülmesinde en önemli rol oynayan faktörler ucuz iş gücü ve ucuz hammaddedir. İşletmelerin emek ve doğal kaynak yoğun malların üretimi için, iş gücü ve hammaddenin ucuz olduğu yerlerde kurulması, üretim maliyetlerini düşürücü etki yapar. Özellikle az gelişmiş ülkelerde iş gücü fiyatları çok düşüktür⁵¹.

Ülkeler arasında vergi düzenlemeleri açısından farklılıklar vardır. Bazı ülkelerdeki vergi oranları diğer ülkelere göre çok düşüktür. Bazı az gelişmiş ülkeler yabancı sermaye yatırımlarını kendilerine çekebilmek için çok düşük oranlarda kurumlar vergisi uygularlar⁵². Bilindiği gibi vergi oranlarının düşük olması maliyetleri azaltacağından çok uluslu şirketler için büyük bir avantajdır.

Diğer yol ise, yüksek vergili ülkedeki şubenin kazancının düşük gelirli düşük vergili ülkede faaliyette bulunan şubeye aktarılmasıdır. Çok uluslu şirketler bir şubeye ait gelirleri diğer şubeye aktarmak için transfer fiyatlandırması uygulamasından yararlanırlar. Ana merkez kârları, düşük vergili ülkedeki şubede toplamak için, onun ihraç ettiği malların fiyatını aşırı yüksek, ithal ettiği malların fiyatını da aşırı düşük gösterir. Kazançlarını kayıt üzerinde yüksek vergili şubeden düşük vergili şubeye aktarır. Çok uluslu şirketler, faaliyette buldukları ülkenin yönetimiyle anlaşmazlık yaşamak istemezler. Anlaşmazlık konusunun başında da kâr transferleri gelir. Böylece bir şubede kârlılığın yüksek olması, onun dışarıya büyük kâr transferi yaptığının göstergesi kabul edilerek faaliyette bulunulan ülke ile ilişkileri bozabilir. Çok uluslu şirket transfer fiyat uygulamasından yararlanarak bu izlenimi yaratmaktan kaçınabilir. Ancak transfer fiyat uygulamasıyla ilgili de ülkelerin koydukları belli sınırlamalar vardır⁵³.

⁵¹ Tokol, s. 36.

⁵² Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, 15. Baskı, İstanbul, 2003. s. 724.

⁵³ Merve Doğruç Murtezaoğlu, **Çok Uluslu Şirketler Ve Finansal Raporlama Sorunları-Bir Uygulama**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2008, s. 16.

Ayrıca çok uluslu şirketlerin teknik bilgi avantajı da maliyetleri düşürücü ek etki yaparak çok uluslu şirketlerin gücünü artırır.

2.2.2. Ekonomik Fırsatları Arttırmak

Şirketlerin gün geçtikçe finansman ihtiyaçlarının artması ve ülke içindeki satış ve karların şirket için yeterli olmaması, şirketlerin dış piyasalara açılmasına neden olmuştur.

Şirketlerin dış ülkelere açılmasının bir nedeni de satış hacminde istikrar sağlamaktır. Şirketler yatırımlarını çeşitlendirerek ekonomik hayattaki canlanma ve duraklamaların etkisini en aza indirmeye çalışır. Aynı malın üretimini farklı ülkelere yayarak ya da aynı ülke içinde farklı malların üretimine girerek şirketler yatırımlarında çeşitlik sağlarlar⁵⁴.

2.2.3. Oligopol Yaratmak

Oligopol piyasalarında satıcı ikiden fazladır. Fakat tam rekabet söz konusu değildir. Çünkü tam rekabet piyasasında satıcılar çok sayıdadırlar ve fiyatları etkileyemezler. Oligopolde ise satıcılar tek baslarına fiyatları etkileyebilirler. Ana şirketin diğer piyasalara girmekteki en önemli amacı aşırı kâr ve rant benzeri kazançlardan yararlanmaktır. Çok uluslu şirketler, büyük bir sermayeye ve teknik bilgiye sahip olduklarından büyük bir monopol güç olarak ortaya çıkârlar. Yüksek fiyatlar uygulayarak aşırı kârlar elde edebilirler. Yurt dışındaki talep yeterli düzeye ulaşmamış olsa bile çok uluslu şirketler dış piyasayı ele geçirmek için söz konusu piyasada yatırım yapmaya yönelebilirler.

Çok uluslu şirketlerin sermayeyi ucuz yerden yeterli şekilde bulabilme, ucuz iş gücüne sahip olma, en iyi yöneticileri ve ileri teknolojiyle üretimi gerçekleştirme imkanları oligopol koşullarını sürdürmelerini kolaylaştırır⁵⁵.

⁵⁴ Murtezaoğlu, s. 17.

⁵⁵ Tokol, s. 45.

2.2.4. Dış Piyasalardaki Pazar Payını Korumak

Birçok çok uluslu şirket, bağlı şirketin bulunduğu ülkedeki dış satımla sağladığı pazar payını, bir süre sonra bağlı şirketin bulunduğu ülkenin yüksek gümrük vergileri ya da kotalar koymasıyla, dış piyasalardaki pazar payını kaybedebilir. Çok uluslu şirketler dış piyasalardaki pazar payını korumak için yabancı ülkelerde üretim tesisleri kurma yoluna giderler.

Herhangi bir dış alım engeli bulunmasa da bir şirketin dış ülkelerde üretim yapmasının dış ülkelerde ürüne olan talebin hızla karşılanabilmesi gibi avantajları vardır. Ayrıca ev sahibi ülkeler, ülkesinde üretim yapacak yabancı şirketlere avantajlar sağlayabilirler⁵⁶.

2.3. Çok Uluslu Şirketler ve Dünya Ekonomisi'ndeki Yerleri

1970'li yıllardan itibaren dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisi içindeki payları giderek artmaktadır. Uluslararası ticaret artan oranda bu çok uluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Global ticaretin %60'ı çok uluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Yapılan tahminlere göre dünya ticaret hacminin yaklaşık olarak yarısı şirket içi yapılan ticari işlemlerden oluşmaktadır⁵⁷.

Çok uluslu şirketlerin uluslararası üretim ve ticaret alanında kapladıkları yer, ekonomik güçlerine ve üretimin yapısı ve coğrafyasındaki değişmelere paralel olarak, son derece büyük ve önemli hale gelmiştir. 2003 Dünya Yatırım Raporu'na göre dünyada, 64.000 çok uluslu ana şirket ve bu şirketlere bağlı 870.000 firma bulunmaktadır⁵⁸, yaklaşık 54 milyon kişiye istihdam (1990'da yarısıydı), dünya toplam ihracatının 3 katını aşan 19 trilyon dolarlık satış (1990 rakamının 3 katıdır),

⁵⁶ Murtezaoğlu, s. 18.

⁵⁷ Naci Ağbal, "Küreselleşme Olgusu ve İşletmeler Üzerindeki Etkileri", **Gümrük Dergisi**, Sayı: 40, 2002, s. 36.

⁵⁸ Harun Kaya, "Küreselleşme ve Çok uluslu Şirketler: Bir Değerlendirme", **Vergi Dünyası**, Sayı: 271, 2004, s. 180.

gerçekleştirmektedir. Yalnız iştirakler dünya üretiminin % 11 'ini ve dünya ihracatının % 13 'ünü gerçekleştirmektedirler⁵⁹.

2007 Dünya Yatırım Raporu'na göre 2007 yılı itibariyle dünyada yaklaşık 79,000 çok uluslu şirketin yaklaşık 790,000 yabancı bağlı kuruluşu faaliyet göstermekte ve toplam satışları dünya gayri safi hâsılasının %10'undan fazlasını oluşturmaktadır. Ayrıca küresel ihracatın üçte biri bu şirketler arasında gerçekleşmektedir. Şekil 1'de çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisindeki yeri gösterilmiştir.

Şekil 1: Global Göstergeler ve Çok Uluslu Şirketler

(Cari fiyatlar üzerinden) (Milyar ABD Doları)	1990	2006	2007
DYY Girişleri	207	1 411	1 833
DYY Çıktıları	239	1 323	1 997
DYY Stoku (iç)	1 941	12 470	15 211
Sınır-Ötesi B&S İşlemleri	200	1 118	1 637
Gayri Safi Yurt İçi Hasıla	22 163	48 925	54 568
Brüt Sabit Sermaye Oluşumu	5 102	10 922	12 356
Mal ve (üretim faktörleri hariç) Hizmet İhracatı	4 417	14 848	17 138
Çok uluslu şirketlerin yabancı bağlı kuruluşlarının			
Satışları	6 126	25 844	31 197
Brüt katma değerleri	1 501	5 049	6 029
Toplam aktifleri	6 036	55 818	68 716
İhracatları	1 523	4 950	5 714
İstihdamı (bin kişi)	25 103	70 003	81 615

Kaynak: YASED Uluslararası Yatırımcılar Derneği, UNCTAD 2008 Dünya Yatırım Raporu http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx. (Erişim: 01.01.2009).

Şekil 1'den de izlenebileceği gibi çok uluslu şirketlerin yabancı bağlı kuruluşlarının istihdamı 2006 yılında 79 milyon kişi iken 2007 yılında bu rakam yaklaşık 82 milyon kişiye ulaşmıştır. Brüt katma değerleri, toplam aktifleri ve

⁵⁹ Özgür Çalışkan, Dünya Yatırım Raporu 2002 çerçevesinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Değerlendirmeler, Ocak 2003, <http://www.dtm.gov.tr/eaidTDERGUOCAK2003/d%C3%BCnya.htm>, Erişim: 11.12.2008.

ihracatları artış içindedir. Bu oranlar bir önceki yıl yani 2006 yılı ile karşılaştırıldığında çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisi içindeki yerleri ve önemini daha iyi anlamamızı sağlamaktadır.

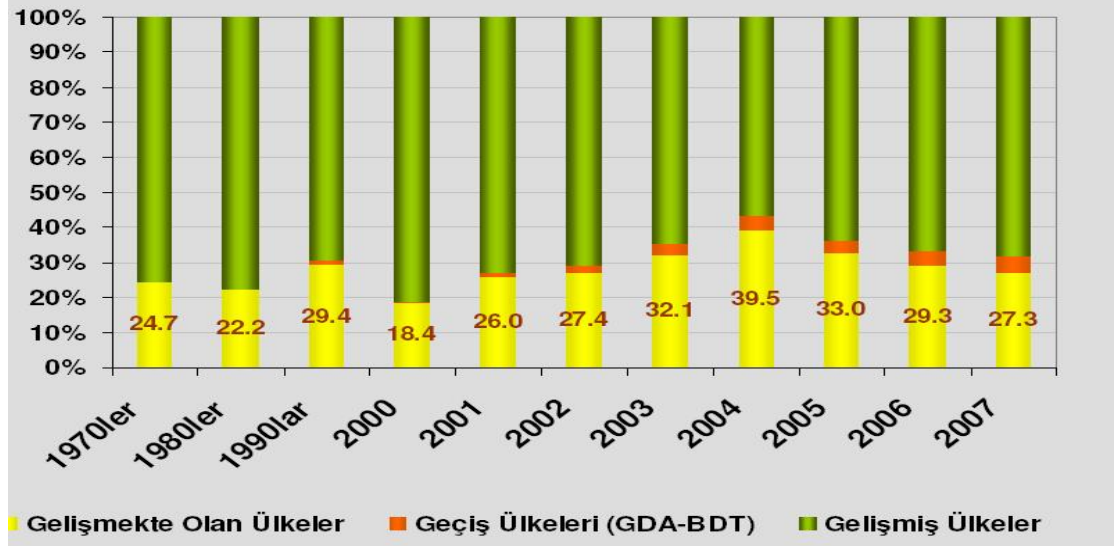
Çok uluslu şirket (ÇUŞ), karşıtları tarafından alaycı şekilde çok ülkeli şirket (ÇÜŞ) şeklinde de anılır en az iki ülkede üretim ve hizmet sunan şirketlerdir. Bazı büyük çok uluslu şirketin bütçeleri pek çok küçük ülkeyi geçmektedir. Dünyanın en büyük 100 ekonomisinden 51'i çok uluslu şirketlerdir. Uluslararası ilişkilerde, ekonomik güçleri, geniş finansal kaynakları ve lobi çalışmaları sayesinde güçlü bir etkileri bulunmaktadır⁶⁰.

Çok uluslu şirketler, küreselleşme sürecinde çok önemli bir rol oynamışlardır. Ellerindeki geniş yatırım kapasiteleri sebebiyle devletler çok uluslu şirketleri kendi ülkelerine çekebilmek için düşük vergiler, rahat çevre ve iş yasaları uygulamaya başlamışlar ve bir süre sonra da bu bir yarışa dönüşmüştür. Doğrudan yabancı yatırımın birincil kaynağı oldukları için özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan devletlerin ekonomileri ve sosyal politikaları üzerindeki etkileri devam etmektedir⁶¹. Şekil 2'de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin uluslararası doğrudan yatırımlardan aldıkları paylar gösterilmiştir.

⁶⁰ Arzu Taşçıoğlu ve Deniz Vural, **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, Plan B Yayıncılık, 3. Baskı, İstanbul, 2004, s. 90.

⁶¹ Wikipedia Özgür Ansiklopedi, Çok Uluslu Şirket, http://tr.wikipedia.org/wiki/%C3%87ok_uluslu_%C5%9Firket, Erişim: 01.01.2009.

Şekil 2: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Uluslararası Doğrudan Yatırımlardan Aldıkları Paylar



Kaynak: YASED Uluslararası Yatırımcılar Derneği, UNCTAD 2008 Dünya Yatırım Raporu http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx. (Erişim: 01.01.2009).

Şekil 2’den de izlenebileceği gibi 2007 yılında uluslararası doğrudan yatırımlar gelişmiş ülkelerde %33 artışla 1,248 milyar dolara, gelişmekte olan ülkelerde %21 artışla 500 milyar dolara ve geçiş ekonomilerinde %50 artış ile 86 milyar dolara ulaşmıştır.

Bugün dünyanın en büyük 500 şirket sıralamasına hem de azımsanmayacak devletleri arkada bırakarak giren pek çok şirketin varlığını daha önce de dile getirmiştik. Öyle ki bu gün bu sıralamada mesela birinci sırada yer tutan General Motors (ABD) şirketinin yıllık toplama cirosu Türkiye Devletinin yıllık dış ticaret hacmini ikiye, üçe katlamaktadır. Ülkelerin GSMH rakamları ile şirketlerin toplam satış rakamları açısından yapılan bir sıralamada 1995’te ilk 100 şirket içerisinde 37 küresel şirket bulunmaktaydı. Bunun gibi örnekler daha çoğaltılabilir. Ama asıl sorun

rakamlarda değil. Çünkü önemli olan bu muazzam gücün nasıl kullanıldığı, ne tür bir güce dönüştüğüdür⁶².

Fortune dergisinin dünyadaki en büyük 500 şirket araştırmasına göre dünyada ki en büyük ilk 10 şirket aşağıda Tablo:1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: 2008 Yılı İtibariyle Dünyanın En Büyük 10 Şirketleri

Sıra	Firmalar	Sektör	Ülke
1	Wal Mart	Perakende	Amerika Birleşik Devletleri
2	ExxonMobil Corporation	Enerji	Amerika Birleşik Devletleri
3	Royal Dutch Shell	Enerji	Hollanda-İngiltere
4	BP	Enerji	İngiltere
5	Toyota	Otomotiv	Japonya
6	Chevron	Enerji	Amerika Birleşik Devletleri
7	ING Group	Bankacılık	Hollanda
8	Total	Enerji	Fransa
9	General Motors	Otomotiv	İngiltere
10	ConocoPhillips	Enerji	İngiltere

Kaynak: Forbes Dergisinin 2008 yılı en büyük 500 şirketi verileri baz alınarak tarafımızdan oluşturulmuştur.

Çok uluslu şirketler, küresel finansın gelişmesinde önemli rol üstlenmiştir. Dünya ticaretinin 2/3’ü dünya gelirinin 1/3’ü bu kuruluşlara aittir. Çok uluslu girişimlerin %55’i ABD; %11’i Japonya, %9’u İngiltere, %4,5’i ise Almanya kökenlidir⁶³. Reel sektördeki ve dünya ticaretindeki gelişmeler, çok uluslu şirketlerin doğrudan yatırımlarının bir sonucudur. Çok uluslu şirketler çağdaş kapitalizmin dinamiğini oluşturmaktadır. ÇUŞ’lar ihracat artışında, teknoloji transferinde, istihdam artışında, iş verimliliği gibi gelişmiş yönetim tekniklerinin yayılmasında

⁶² Muhsin Kar ve Harun Arıkan, **Avrupa Birliği Ortak Politika ve Türkiye**, Beta Yayınları, İstanbul, Ekim 2003, s. 115.

⁶³ Anant K. Sundaram ve Jeremiah Sullivan Black, **The Environment and Internal Organization of Multinational Enterprises**, MIT Press, New York, 1992, s. 729.

önemli misyon üstlenmektedirler. ÇUŞ yatırımları, 1960'lardan beri euro piyasaları ve bankacılık sektörünün gelişiminde önemli katkı sağlamıştır. ÇUŞ'lar gerek işletme sermayesi, gerek dış ticaret, gerekse sabit sermaye yatırımlarının finansmanında euro piyasalarından artan ölçüde yararlanmıştı⁶⁴.

Şekil 3'de 2008 yılı itibariyle dünyanın en büyük 10 şirketinin dünya ekonomisinde nasıl bir yer kapladığını daha iyi anlatabilmek için toplam satışları ve toplam kârları gösterilmiştir.

Şekil 3: Çok Uluslu Şirketlerin 2008 Yılı Toplam Gelir Ve Toplam Kârları

SIRA	FİRMALAR	ÜLKE	SEKTÖR	TOPLAM GELİR Milyar \$	TOPLAM KAR Milyar \$
01	HSBC	 UK	Banking	146.5	19.1
02	General Electric	 USA	Conglomerate	172.7	22.2
03	Bank of America	 USA	Banking	119.2	15.0
04	JPMorgan Chase & Co.	 USA	Banking	116.4	15.4
05	ExxonMobil	 USA	Oil and gas	358.6	40.6
06	Royal Dutch Shell	 Netherlands/  UK	Oil and gas	355.8	31.3
07	BP	 UK	Oil and gas	281.0	20.6
08	Toyota	 Japan	Automotive	203.8	14.0
09	ING Group	 Netherlands	Insurance	197.9	12.7
10	Berkshire Hathaway	 USA	Diversified Financials	118.3	13.2
11	Royal Bank of Scotland	 UK	Banking	108.5	14.6
12	AT&T	 USA	Telecommunications	118.9	12.0
13	BNP Paribas	 France	Banking	116.2	10.7
14	Allianz	 Germany	Insurance	139.1	10.9
15	Total S.A.	 France	Oil and gas	199.7	19.2
16	Wal-Mart	 USA	Retailing	378.8	12.7
17	Chevron	 USA	Oil and gas	204.0	18.7
18	American International Group	 USA	Insurance	110.1	6.2
19	Gazprom	 Russia	Oil and gas	81.8	23.3
20	AXA	 France	Insurance	151.7	7.8

Kaynak: CNN Money, Fortune 500, http://www.forbes.com/lists/2008/18/biz_2000global08_TheGlobal-2000_Rank.html (Erişim: 01.01.2009).

Şekil 3'den de görüleceği gibi enerji sektöründe faaliyet gösteren ExxonMobil firması sadece 2008 yılında 358,6 milyar dolar toplam gelir ve 40,6

⁶⁴ Kar ve diğerleri, s. 17.

milyar dolar toplam kâr elde etmiştir. TBMM Genel Kurulunda kabul edilen 2008 yılı bütçe büyüklüğü 222 milyar 553 milyon 600 bin YTL dir. Bu durum çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisinde ki önemini ve büyüklüğü göstermektedir.

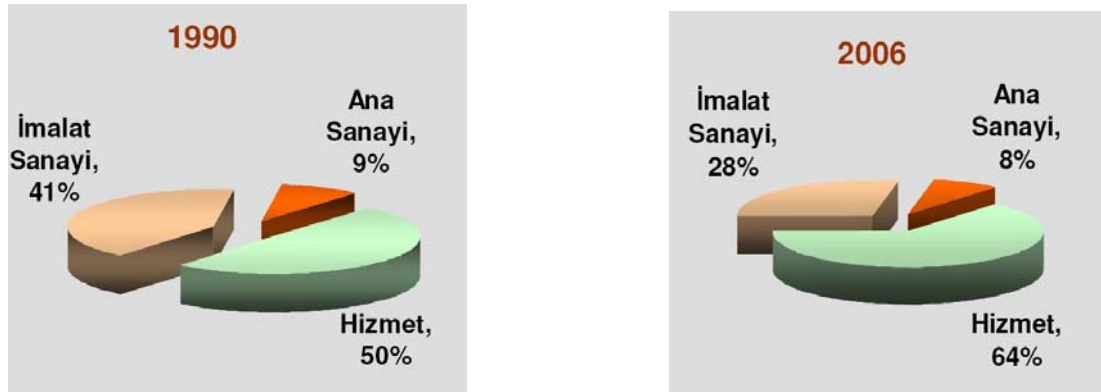
2.4. Çok Uluslu Şirketlerin Faaliyet Alanları

Birçok şirket ülke dışında doğan fırsatları değerlendirmek ve yeni pazarları ele geçirmek istemektedir. Şirketler satış ve kârlarını kendi ülkeleri içinde artırma olanağına iç pazarların doymuşluğu nedeniyle sahip olamamakta ve ülke dışı fırsatları değerlendirmektedir. Günümüzde şirketlerin satış ve kârlarının önemli bir kısmını ülke dışından sağlamaları, şirketleri yabancı ülkelerdeki fırsatları değerlendirmeye itmektir. Ayrıca şirketlerin ülke içinde büyümeleri de ülke dışına çıkmaları için başka bir nedendir. Artan finansal olanaklar, şirketleri ülke dışındaki kaynakları araştırmaya teşvik etmektedir. Şirketlerin yabancı ülkelerle yaptıkları faaliyetler, ithalat-ihracat işlemleri, lisans anlaşmaları ve portföy yatırımları şeklinde sıralanabilir ve bu faaliyetler çok uluslaşmanın ilk aşamalarıdır⁶⁵.

2008 Dünya Yatırım Raporu'na göre dünyada uluslararası doğrudan yabancı yatırım stoğunun sektörel dağılımı Şekil 4'de gösterilmiştir.

⁶⁵ Murtezaoğlu, s. 8.

Şekil 4: Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırım Stoğunun Sektörel Dağılımı



Kaynak: YASED Uluslararası Yatırımcılar Derneği, UNCTAD 2008 Dünya Yatırım Raporu http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx. (Erişim: 01.01.2009).

Şekil 4'den de izlenebileceği gibi uluslararası doğrudan yatırım akışlarında imalat sanayinin payı düşerken, hizmetler sektörünün payı artmaktadır. 1990 yılında imalat sanayinin oranı %41 iken 2006 yılında %28'e düşmüştür.

2.5. Çok Uluslu Şirketler ve Yatırımlar

Çok uluslu şirketler, küreselleşme sürecinde çok önemli bir rol oynamışlardır. Ellerindeki geniş yatırım kapasiteleri sebebiyle devletler çok uluslu şirketleri kendi ülkelerine çekebilmek için düşük vergiler, rahat çevre ve iş yasaları uygulamaya başlamışlar ve bir süre sonra da bu bir yarışa dönüşmüştür. Doğrudan yabancı yatırımın birincil kaynağı oldukları için özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan devletlerin ekonomileri ve sosyal politikaları üzerindeki etkileri devam etmektedir⁶⁶.

Öte yandan küreselleşmeye itici güç olarak katkı sağlayan Doğrudan Yabancı Yatırımlarda (DYY) son yıllarda büyük bir yoğunlaşma gözlenmektedir. 1990'da en büyük 100 çok uluslu şirket, toplam doğrudan yabancı yatırım stokunun üçte birini ve toplam akışının %14'ünü oluşturmuştur. Doğrudan yabancı yatırımların önünün açılmasında şüphesiz Çok Taraflı Yatırım Anlaşması(MAI: Multilateral Agreement

⁶⁶ Wikipedia Özgür Ansiklopedi, http://tr.wikipedia.org/wiki/%C3%87ok_uluslu_%C5%9Firket, Erişim:02.01.2009.

on Investment)’nin katkısı göz ardı edilemez. MAI yatırım konularında ÇUŞ’ları ulusal hükümetler karşısında koruyarak bir üst konuma oturtmaktadırlar. Yani hükümetler, şirketlerin maliyetlerini arttıracak ve kârlarını düşürecek her türlü çevre koruma, halk sağlığı ve bu nitelikteki politikaları uygulama yetkisinden mahrum bırakılmak istenmektedir. Son tahlilde MAI Anlaşması, hükümetleri, yabancı yatırımcıları birçok konuda korumakla yükümlü uluslararası bir anlaşmadır. Üretim alanları satın alma, tesis kurma, hisse, gayrimenkul ve hammadde satın alma bunların başında gelmektedir⁶⁷.

2.5.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Bir büyük şirketin üretimini kurulu bulunduğu ülkenin sınırlarının ötesinde yapmak üzere ana merkezinin dışındaki ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması veya sermayesini arttırarak kendine bağlı bir şirket durumuna getirmesi bir doğrudan dış yatırımdır⁶⁸. “Yatırılabilir kaynakların kişi ve kuruluşlar tarafından bir başka ülkeye taşınması”⁶⁹ şeklinde de ifade edilebilir.

Doğrudan dış yatırımlar, üretime dönük olan yabancı ülkelerin fiziki üretim araçları üzerinde gerçekleştirilen yatırımlardır. Bu yönüyle hisse senedi-tahvil gibi menkul değerlere yani sermaye piyasası araçlarına veya kısa süreli para piyasası araçlarına yapılan mali nitelikteki dış yatırımlardan ayrılır.

Doğrudan dış yatırımlar, bir ülkeye ya döviz transferi yolu ile ya üretimde kullanılarak makine, teçhizat ve diğer üretim araçları şeklinde ya da lisans, teknik bilgi, know-how gibi gayri maddi haklar olarak girmektedir⁷⁰. İşte bu yöntemle bir firma ya merkezi dışındaki bir ülkede yeni bir şirket kurar ya da yurtdışındaki mevcut bir firmayı tamamen veya kısmen satın alır.

⁶⁷ Deniz Özyakışır, “Küreselleşme”, 19 Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Lisans Tezi), Samsun, 2004,s. 21.

⁶⁸ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası Finans**, 3.Baskı, Güzem Yayınları No:16, İstanbul, 2001, s.397.

⁶⁹ DPT, “8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu”, Yayın No:2514, Ankara, 2000, s. 1.

⁷⁰ Sadi Uzunoğlu, **Yeni Finansman Teknikleri**, İzgi Kitabevi, İstanbul, 1998, s. 101.

Doğrudan dış yatırımlar ile Çok uluslu şirketler arasında çok yakın bir ilişki vardır. Çünkü doğrudan yatırımları yapanlar genellikle çok uluslu şirketlerdir. Çok uluslu şirketlerin amaçları dünya çapında faaliyette bulunarak kârlarını maksimuma ulaştırmaktır.

Doğal kaynakların ve işgücünün bol ve ucuz olması da yabancı sermaye yatırımlarının bir nedenidir. Çok uluslu şirketler artık mesafeleri önemsemeden iş gücünü dünya ölçeğinde temin etmekte, sınırları tanımamaktadır⁷¹.

Bir ana merkezin denetimi altında farklı ülkelerde faaliyet gösteren ortak politikalara izin veren, kaynakları paylaşarak mülkiyet ya da diğer kontrol şekilleri ile birbirine bağlı olan çok uluslu şirketler⁷² ileri üretim teknolojileri ve yönetim bilgileri kullanarak yabancı ülkelerde doğrudan dış yatırım yaparlar. Çok uluslu şirketler, doğrudan dış yatırım yapacakları ülkelerde yeterli bir alt yapının oluşmasına, ekonomik ve siyasal iktidarın sağlanmasına ve hukuki düzenlemelere büyük önem verirler. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler yerine gelişmiş ülkeleri tercih ederler. Doğrudan dış yatırımların %80'e yakın kısmının gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmesi ve gelişmiş ülkeler arasındaki doğrudan dış yatırımlara çok büyük kısmının çok uluslu şirketlerin sınır ötesi satın alma ve birleşme faaliyetleri sonucu gerçekleşmesi (2000 yılında %79'nun) bu şirketlerin önemini attırmaktadır⁷³.

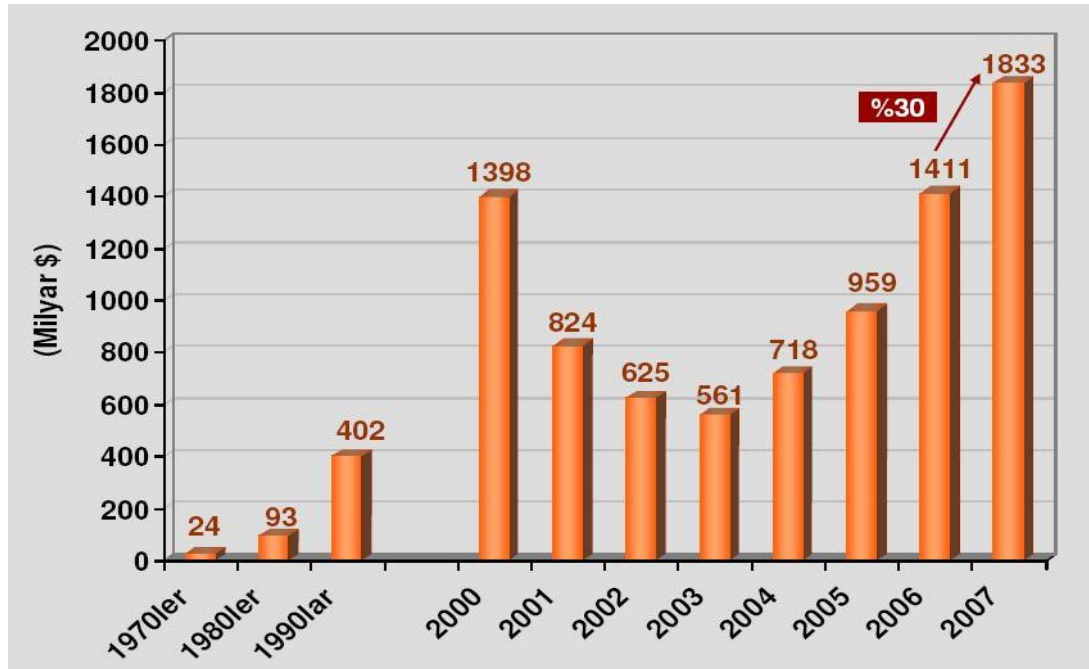
Sonuç olarak, yabancı doğrudan yatırımlar, kapitalist ekonomilerin doğasında olan dalgalanmaları barındırmakla birlikte, özellikle 1986 sonrasında bir önceki 1970–86 dönemine kıyasla hızlı bir artış göstermiştir. Şekil 5'de dünyada doğrudan yabancı yatırımlar gösterilmiştir.

⁷¹ Hüseyin Işık, “Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye”, T.C. Maliye Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın no:2005/370, s. 21.

⁷² Cem Alpar ve Tuba Ongun, *Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Özel Kuruluşlar: Azgelişmiş Ülkeler Yönünden Değerlendirmesi*, Türkiye Ekonomi Kurumu, 2.Baskı, İstanbul, 1987, s. 107.

⁷³ İSO, *Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye Durum Tespiti ve Stratejik Plan*, İSO Yayını, İstanbul, Ocak 2002, s. 33.

Şekil 5: Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımlar



Kaynak: YASED Uluslararası Yatırımcılar Derneği, UNCTAD 2008 Dünya Yatırım Raporu
http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx. (Erişim: 11.01.2009).

Şekil 5’den de izlenebileceği gibi dünya genelinde Uluslararası Doğrudan Yatırım (UDY) girişleri 2001–2003 yılları arasında azalış göstermiştir. 2004 yılından sonra dünyada uluslararası doğrudan yabancı yatırımlarda ciddi bir artış olmuştur. 2007 yılında 1,8 trilyon dolara çıkarak, tarihindeki en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 1.8 trilyon dolarlık bu rakam, hem bir önceki yıla göre % 30 artışa işaret etmekte, hem de 2000 yılının ardından ilk kez 2006’da ulaşılan 1,4 trilyon doları da aşarak tarihin en yüksek seviyesine ulaşıldığını göstermektedir.

Şekil 6’da Türkiye’nin yıllar itibariyle uluslararası doğrudan yatırımlardan aldığı pay ve dünya sıralamasındaki yeri gösterilmiştir.

Şekil 6: Türkiye'ye Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri ve Uluslararası Doğrudan Yatırımlardan Aldığı Pay

Yıl	Giriş (Milyar \$)	Dünya toplamındaki pay (%)	Gelişmekte olan ülkeler toplamındaki pay (%)	Sıralama
2007	22.0	1.2	4.4	23
2006	20.0	1.4	4.8	17
2005	10.0	1.0	3.2	23
2004	2.8	0.4	1.0	38
2003	1.8	0.3	1.0	53
2002	1.1	0.2	0.7	53
2001	3.4	0.4	1.6	38
2000	1.0	0.1	0.4	53
1990lar	0.8	0.2	0.7	-
1980ler	0.2	0.2	0.8	-
1970ler	0.1	0.2	0.9	-

(yıllık ortalama)

Kaynak: YASED Uluslararası Yatırımcılar Derneği, UNCTAD 2008 Dünya Yatırım Raporu
http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx. (Erişim: 11.02.2009).

Şekil 6'dan da izlenebileceği gibi Türkiye'ye uluslararası doğrudan yabancı girişleri 1970'lerden 2002 yılına kadar artış göstermekle birlikte 2001 krizi nedeniyle 2003 ve 2004 yıllarında azalma göstermiştir. 2005 yılında ise Türkiye'ye uluslararası doğrudan yabancı girişleri büyük bir artış göstererek 10 milyar dolara çıkmış ve dünya sıralamasında 23'üncü sırada yer almıştır. Bu oran 2006 yılında 20 milyar dolara çıkmış ve Türkiye uluslararası doğrudan yabancı girişleri sıralamasında 17'inci sıraya yükselmiştir. 2007 yılında ise uluslararası doğrudan yabancı girişleri iki milyar dolar daha artarak 22 milyar dolara yükselmiş ancak gelişmekte olan ülkelerin uluslararası doğrudan yabancı girişlerinde aldıkları payı azaldığından dünya sıralamasında 23. sırada yer almıştır.

2.5.2. Portföy Yatırımları

Ulusal sermaye piyasalarının liberalleşmesi ve uluslararası sermaye yasasının entegrasyonu ile birlikte tasarruf sahiplerinin yabancı tahvil, hisse senedi ve benzeri

menkul kıymetlere yatırım yapmaları kolaylaşmış ve uluslararası portföy yatırımları önemli artış göstermiştir⁷⁴.

Küresel düzeyde portföy yatırımları, tüm ülkeler için en az doğrudan yabancı yatırımlar kadar ilgi çekmektedir ülkeler; özellikle borsalar aracılığıyla, hisse senetlerini ve uluslararası finansal kuruluşlar aracılığıyla da çok çeşitli borçlanma enstrümanlarını pazarlamaya ve bu yöntemlerle de fon temin etmeye çalışmaktadırlar⁷⁵.

2.6. Çok Uluslu Şirketlerin Yarar ve Sakıncaları

Çok uluslu şirketler, genel merkezi belli bir ülkede olduğu halde, faaliyetlerini bir veya birden fazla ülkede kendi tarafından koordine edilen şubeler, yavru şirketler veya bağlı şirketler aracılığıyla ve genel merkez tarafından kararlaştırılan bir işletme politikasına uygun olarak yürüten büyük şirketlerdir. Bu şirketlerin yatırım, üretim, araştırma faaliyetleri ve personel politikası ile ilgili stratejik kararları ana merkezin bulunduğu genel merkezde alınmaktadır⁷⁶.

Yabancı sermayenin gittiği ülkeler üzerindeki olumlu veya olumsuz rolü, uzun tartışmalara yol açmış bir konudur. Ulus devlet mantığındaki bağımsızlık hareketleri ve İkinci Dünya Savaşından sonra üçüncü dünya ülkelerindeki ekonomik ve sosyal değişme çabaları ile bu tartışmalar şiddetlenmiştir. Bugün bile yabancı sermaye yatırımları daha karmaşık ve farklılaştırılmış olduğu halde bu tartışmalar bitmemiştir. Çok uluslu şirketlerin yarar ve sakıncaları ana başlıklar halinde verilecek ayrıntılı açıklamalara girilmeyecektir.

Çok uluslu şirketlerin olumlu etkilerini tasarruf ve yatırım, teknoloji ve yönetim bilgisi, istihdam, ödemeler dengesi, uluslararası ilişkiler ve diğerleri

⁷⁴ Hatice Doğukanlı, **Uluslararası Finans**, Nobel Kitabevi, Adana,2001, s. 219-220.

⁷⁵ Mehmet Aktaş, Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatına Uygulanma Olanakları, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İzmir, 2003(Türk Vergi Mevzuatı), s. 29.

⁷⁶ Coşkun Can Aktan ve İstiklal Yaşar Vural, **Başlıca Fonksiyonel Gelir Dağılımı Teorileri ve Bölüşüm Adaleti**, Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara, 2002, s. 17.

şeklindeki özetlemek mümkündür. Çok uluslu şirketler tarafından ülkeye sokulan yabancı sermaye sağlam bir kurumsal yapısı olmayan ülkelerde, küresel krizlerde sermaye kaçıışı, tekel ve haksız rekabet, transfer fiyatlandırmaları, dengesiz kalkınma yönünde olumsuz etkileri yönünde özelliklerde taşımaktadır.

2.7. Çok Uluslu Şirketler ve Transfer Fiyatlandırması

Küreselleşme ile birlikte şirketlerin birden çok ülkede faaliyet göstermeye başlaması, dünya ticaretinin oldukça büyük bir bölümünün çok uluslu şirketlerin faaliyetlerinden oluşması sonucunu doğurmuştur. Faaliyet gösterilen ülkelerin vergi uygulamaları arasındaki farklılıklar ise uluslararası şirketler açısından kâr maksimizasyonu yolunda önemli bir araç haline gelmiştir. Birden çok ülkede faaliyet gösteren şirketler, grup bazında toplam vergi yükünü en aza indirmeye yönelirken, ilgili ülkelerin vergi idareleri de vergi gelirlerini korumayı hatta artırmayı hedeflemektedir⁷⁷.

Çok uluslu şirketlerin vergi optimizasyonu için uyguladıkları yöntemlerden en önemlisi transfer fiyatlandırması olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna karşın, ilgili ülkelerin vergi idareleri, transfer fiyatlandırması yoluyla ülkelerindeki vergi matrahının aşınmasını engellemek için çeşitli vergi güvenlik mekanizmalarını iç mevzuatlarına ilave etmektedirler. Bu nedenle, şirketler arası ticari işlemlerin ilgili ülkelerin iç mevzuatları dikkate alınarak bir ihtilaf yaratmayacak şekilde gerçekleştirilmesi gerekmektedir⁷⁸.

Uluslararası transfer fiyatlandırması sistemi uluslararası vergi hukukunun en önemli konularından biridir ve uluslararası transfer fiyatlandırması konusu tamamen ülkeler arası mal ve hizmet ticareti ve yatırımı yapabilen çok uluslu şirketlerle ilgilidir. İkinci bölümde transfer fiyatlandırması ve transfer fiyatlandırmasına ilişkin düzenlemeler incelenirken çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması manipülasyonuna yer verilecektir.

⁷⁷ Ernst&Young, Transfer Fiyatlandırması Danışmanlık Hizmetleri, http://www.ey.com/global/content.nsf/Turkey_T/Transfer_Pricing_Services, Erişim: 11.02.2009.

⁷⁸ Aktaş, Türk Vergi Mevzuatı, s. 30.

İKİNCİ BÖLÜM

TRANSFER FİYATLANDIRMASI

VE

TRANSFER FİYATLANDIRMASINA İLİŞKİN DÜZENLEMELER

Küreselleşme ile birlikte uluslararası ticaretin boyutu hızla artmaya devam etmektedir. Bu durum uluslararası vergi hukuku alanına giren ekonomik faaliyetlerin artmasına neden olmuştur. Ülkelerin sahip olduğu vergilendirme yetkilerinin çakışması vergi sistemlerine yeni düzenlemeler getirilmesini zorunlu hale getirmiştir.

Bu bölümde öncelikle transfer fiyatlandırması ile ilgili temel kavramlara ve transfer fiyatlandırmasının amaçlarına yer verilecektir. Çalışmanın ikinci bölümünde OECD, üçüncü bölümünde ise ABD de transfer fiyatlandırması ve yasal mevzuatı incelenecek ve dördüncü bölümde iki mevzuat karşılaştırılacaktır.

1. TRANSFER FİYATLANDIRMASININ GENEL ESASLARI

Çok uluslu şirketler (ÇUŞ) çeşitli ülkelerde faaliyet gösterdiklerinden yapmış oldukları mal ve hizmet transferlerindeki fiyatlar birden fazla ülkenin milli gelirini ve vergi gelirini yakından ilgilendirmektedir. Uluslararası şirket açısından bu noktada transfer fiyatlandırması, piyasada karar alma olgusunu kolaylaştıran bir unsur olarak görülmektedir. Örneğin, uluslararası bir şirket, yüksek vergi oranının olduğu bir ülkedeki bağlı şirketine yüksek fiyatla mal satarak ya da düşük fiyatla mal alarak bu firmanın vergilendirilebilir kârını (ya da ödeyeceği vergiyi) düşürebilir. Dünya ticaretinin %60'ından fazlasının çok uluslu şirketler arasında gerçekleşmesi transfer fiyatlandırmasının önemini çok daha açık hale getirmektedir.

Bu bölümde önce transfer fiyatlandırması kavramı ve tanımı açıklanacak, transfer fiyatlandırmasının amaçları ve yöntemleri hakkında bilgi verilecek sonra çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması manipülasyonuna yer verilecektir.

1.1. Transfer Fiyatlandırması Kavramı ve Tanımı

Bilindiği gibi küreselleşme ile birlikte çok uluslu şirketlerin dünya ticareti içindeki payları gittikçe artmaktadır. Çok uluslu şirketlerin kendi grupları arasında yaptıkları işlemler dünya ticaretinin % 60'ını oluşturmaktadır⁷⁹. Transfer Fiyatlaması kavramı yoğun olarak sermayenin uluslararasılaşmasının arttığı, şirketlerin merkezi bir anlayıştan uzaklaşmaları ile gündeme gelmeye başlamıştır.

Çok uluslu şirketler küreselleşme ile faaliyette buldukları ülkelerde elde ettikleri kârları ana merkez ülkelere transfer etmekte, faaliyette buldukları ülkelerin vergi gelirlerini aşındırmakta, kârlarını maksimize etmekte ya da zararlarını en aza indirmektedirler. Vergi gelirlerinin aşındırılması yöntemlerinden olan örtülü kazanç ve örtülü sermaye, elde edilen karın çevre ülkelerden merkez ülkeye aktarılmasına sağlayan en önemli araçlardan biridir. Bugüne kadar transfer fiyatlaması ile ilgili olarak ABD ve OECD ülkelerinde düzenlemelerde bulunulmuştur. ABD hükümeti, şirketlerin kendi içlerindeki işlemleri düzenleyen vergi kanunlarını manipüle ederek vergiden kaçınan uluslararası şirketlerle mücadeleyi sürdürmektedir. Amerikan vergi idaresi, çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlaması dolayısıyla 2001 yılında 53 milyar dolar vergi kaybının olduğunu hesaplamıştır⁸⁰ ve bunu önleyecek yasal düzenlemelere daha da önem vermiştir.

1960 yılı sonrası transfer fiyatlandırması kavramı özellikle hızla gelişen dünya ekonomisi için önemli bir konu olarak gündeme gelmiştir. Transfer fiyatlandırması, bir ticari işletmenin kendi bölümleri ya da kolları arasındaki mal ve hizmet satışlarında uyguladığı fiyat olarak tanımlanabilir⁸¹.

⁷⁹ Mehmet Aktaş, **Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulanma Olanakları**, Yaklaşım Yayıncılık, İstanbul, 2004 (Uluslararası Transfer Fiyatlandırması), s. 25.

⁸⁰ İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler, **Rapor**, 15 Mayıs 2006, <http://www.istanbulymmo.org.tr/iymmo/DOSYALAR/MaliPlatform/25.%20yeni%20kurumlar%20ve%20rgisi%20taslag%C4%B1nda%20uluslar%20arasi%20transfer%20fiyatlamasina%20iliskin%20duzenlemeler.pdf>, Erişim: 01.01.2009.

⁸¹ Tuncay Kapusuzoğlu, **Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması**, Oluş Yayıncılık, İstanbul, 2003 (Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması), s. 3.

Transfer fiyatlaması kavramı kelime olarak ele alındığında “bir işletmenin mal ve gayri maddi varlıklarını bağlı işletmelere transfer ederken veya hizmet sunarken uygulayacağı fiyatları belirlemesi” işlemi olarak kendini göstermektedir ki; bu da iktisadi olarak bakıldığında olağan bir iktisadi işlemidir⁸². ÇUŞ’ların mal ve hizmet satışlarını, çeşitli ülkelerdeki grup firmalarıyla ve iştirakleriyle yapmaları durumunda transferler uluslararası transfer boyutu kazanmakta ve fiyatlandırmalar uluslararası transfer fiyatlandırması adını almaktadır. “Transfer fiyatlarına arz fiyatları veya dağıtım fiyatları da denir. Bir ÇUŞ’un şubeleri arasında uluslararası ticaret meydana geldiğinde, bu bağımlı firmalar arasında belirlenen fiyata transfer fiyatı” denir⁸³.

Konuya ilişkin olarak yapılmış bir diğer tanıma göre; transfer fiyatlandırması, bir işletmenin gelir-gider veya kâr paylaşımı açısından bağıntılı olduğu, kâr paylaşımı açısından aynı çıkar birliğine dâhil olan ana şirket ve bağlı şirketlerde ya da yönetimi ve denetimi açısından hâkim durumda olduğu şirket, iştirak ve şubeleriyle, karşılıklı olarak mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlama⁸⁴ olarak tanımlanabilir. Transfer fiyatlaması çok uluslu şirketlerin kârlarını, değişik ülkelerde bulunan ana ve bağlı şirketleri arasında kaydırarak, vergiden kaçınmayı sağlayan bir yönetim ve muhasebe tekniği şeklinde tanımlanabilir⁸⁵.

Transfer Fiyatlamasının Konusu’na giren hususlar genel olarak beş başlık altında toplanmaktadır.

1. Mal
2. Gayri Menkul
3. Hisse
4. Haklar
5. Hizmet
 - a- Danışmanlık
 - b- Finans Hizmeti

⁸² M. Alen Rugmen and Lorraine Eden, **Multinationals and Transfer Pricing**, Martin Pres, New York, 1985, s. 5.

⁸³ İhsan Günaydın, “Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Vergisel Amaçları”, **Vergi Dünyası**, Sayı:216, 1999 (Vergi Dünyası), s. 165.

⁸⁴ Fatih Saraçoğlu ve Ercan Kaya; “Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Sorunları**, Sayı:216, 2006, s. 150.

⁸⁵ Anonymous: “Tax Court Arrives at Cost-Plus Formula for Transfer Pricing”, **Journal of Taxation**, Vol. 83, 1995, s. 45-46.

- c- Kiralama
- d- Ücret

Transfer fiyatlandırması kavramının giderek artan önemi, sermaye dolaşımının uluslararası alanda gittikçe yoğunlaşması ile paralellik arz etmektedir. Sermayenin uluslararası dolaşımı özellikle son yıllarda çok uluslu şirketlerin dünya ticaretini yönlendirme ve etkileme konusunda kat ettikleri mesafe ile zirve noktasına çıkmıştır.

1.2. Transfer Fiyatlandırmasının Amaçları

İşletmeler; toplam vergi yükleri ve gümrük yükümlülüklerini azaltmak, döviz risklerini minimize etmek, döviz ve nakit çıkışları üzerindeki sınırlamaları aşmak ve yabancı ülkelerdeki yavru şirketleri rekabet açısından kuvvetlendirmek için transfer fiyatlandırmasına başvurumaktadırlar.

Transfer fiyatlandırması, özellikle son yıllarda işletmelerce bir “şirket stratejisi” olarak da değerlendirilip, kullanılmaktadır⁸⁶. Bu şekilde işlemler vergiden kaçınma, vergi minimizasyonu v.b. klasik amaçların yanında; şirketin verimliliğini performansını yönlendirmek gibi amaçlarını da transfer fiyatlandırması sayesinde gerçekleştirme fırsatı bulmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasının amaçları;

- Vergilendirme İle İlgili Amaçlar,
- İç Yönetim Merkezli Amaçlar,
- Uluslararası veya İşlevsel Amaçlar

dır. Tablo 2’de Çok uluslu işletmeler açısından uluslararası transfer fiyatlamasının temel amaçları gösterilmiştir.

⁸⁶ H.Gökhan Gül, “Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemi Yönünden Değerlendirilmesi”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara, 2002, s. 3.

Tablo 2: Çok Uluslu İşletmeler Açısından Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Temel Amaçları

AMAÇLAR	%
Vergileme İle İlgili Amaçlar	51
Tarifeleri Yönetmek	4
Vergi Düzenlerine Uymak	7
Vergi Yükünü Yönetmek	40
İç Yönetim Merkezli Amaçlar	21
Adaletli Performans Değerlendirmesi	7
Motivasyon	9
Hedef Uyumlu Teşvik Etme	5
Uluslararası veya İşlevsel Amaçlar	28
Nakit Transfer Sınırlamaları	2
Rekabetçi Durum	21
Gerçek Gelir Ve Maliyetleri Yansıtma	5

Kaynak: Karen S. Cravens, Çev.: İhsan Günaydın, “Çok uluslu Şirketler İçin Bir Strateji Olarak Transfer Fiyatlamının Rolü”, Vergi Sorunları, Sayı:141, Haziran 2000, s. 139.

Tablo 2’den izlenebileceği gibi çok uluslu işletmeler açısından uluslararası transfer fiyatlandırmasının en önemli amacı vergileme ile ilgili olanıdır. Özellikle vergi yükünü yönetmek amacıyla şirketler transfer fiyatlandırması manipülasyonuna başvurmaktadır. Uluslararası veya işlevsel amaçlar %28 ile ikinci sırada iç yönetim merkezli amaçlar %21 ile üçüncü sırada yer almaktadır.

Konumuzun vergisel amaçlı olması nedeniyle transfer fiyatlandırmalarının İç Yönetim Merkezli Amaçlarına ve Uluslararası veya İşlevsel Amaçlarına ilişkin genel bilgiler verilecek detaylı açıklama yapılmayacaktır.

1.2.1. Uluslararası veya İşlevsel Amaçlar

Transfer Fiyatlaması çok uluslu şirketlerin uluslararası piyasada rekabetçi bir ortam meydana getirmesine ve bunu sürdürmesine yardımcı olabilir. Bu en sık olarak ya farklılaşmış bir strateji veya bir ürünün düşük maliyetli üreticisi olma ile yapılır. Uygun transfer fiyatı, bir şubeye rekabet edebilir bir fiyatla yeni bir piyasaya girmeye izin verebilir. Yani piyasa girişini kolaylaştırabilir veya durgun talebe karşılık olarak fiyat indirimleri yapmaya müsaade edebilir. Bundan başka, belirli bir coğrafik alanda ekonomik şartlarda genel bir azalmaya izin verebilir⁸⁷.

1.2.2. İç Yönetim Merkezli Amaçlar

İşletmelerin yönetime ilişkin amaçları, transfer fiyatları belirlenirkenki kararlarını etkilemektedir. Bu itibarla işletmeler transfer fiyatlarından, yöneticilerle işletmenin hedefleri arasındaki uyumu artırmak, bölümlerin performansını adaletli bir şekilde değerlendirerek diğer bölümlerle karşılaştırmak ve yöneticileri bölümlerin kârlılığını artırmak için motive etmede yararlanmaktadır⁸⁸.

Yöneticiler saptayacakları transfer fiyatlarıyla, bağlı işletmelere transfer edilen mal ve hizmetlerin fiyatları ve miktarları üzerinde belirleyici kararlar almak suretiyle bölümlerinin gelir ve giderlerini ayarlayabileceklerdir⁸⁹.

1.2.3. Vergileme İle İlgili Amaçlar

Farklı ülkelerde faaliyette bulunan şirketler ile bunların ülke içinde ve dışında bağıntılı olduğu merkez veya diğer alt firmalar arasındaki mal ve hizmet transferi sonucu uygulanan fiyatlamanın, buldukları ülkeler açısından gerçek durumu

⁸⁷ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Yayınları, İstanbul, 2003, s. 396.

⁸⁸ Ali Beylik, “Uluslararası Transfer Fiyatlaması ve Karsı Düzenlemeler”, **E-Yaklaşım**, http://www.yaklasim.com/mevzuat/dergi/read_frame.asp?file_name=2004125075.htm, Erişim: 02.01.2009.

⁸⁹ İhsan Günaydın, “Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Vergisel Amaçları”, **Vergi Sorunları**, Sayı:180, 2003 (Vergi Sorunları), s. 167-168.

yansıtması ve dolayısıyla şirketlerin vergi mükellefiyetlerinin de buna göre oluşması esastır.

Çok uluslu şirketlerin global vergi yükünü minimize etmek amacıyla aralarındaki mal ve hizmet transferinde emsaline göre düşük veya yüksek fiyat uygulayarak, vergi matrahlarını düşürmeleri ve böylece vergi yüklerini gerçek tutarlara kıyasla indirmeleri mümkündür⁹⁰. Nitekim farklı vergilendirme yetkisine sahip ülkelerin yasal boşluklarından veya teşviklerinden yararlanarak, uluslararası firmalar ve dünya ticaretine egemen olan çok uluslu şirketler, bu imkânı azami ölçüde kullanmaktadırlar.

Transfer fiyatlandırmasının vergileme ilgili amaçlarını şu şekilde özetlemek mümkündür⁹¹.

1. Vergi oranı yüksek olan ülkelerde bağlı şirketlerden yüksek fiyatla alış ve düşük fiyatla satışlar, vergi oranı düşük olan ülkelerde ise tersi uygulamalar,
2. Dışarıya ödenen kâr payı, patent, know how, ve marka hakkı karşılığı alınacak olan stopaj vergisi karşılığı yapılacak ödemelerin dışarıdan alınan malların içerisine kaydırılması ile daha az stopaj vergisinin ödenmesi,
3. Vergi oranı yüksek olan ülkelerdeki firma tarafından bağlı olduğu şirket grubundaki diğer şirketlere uygulanması gereken hizmet, gayri maddi haklar vb. karşılığı bedellerin düşük veya hiç gösterilmemesi ve böylece diğer şirketlere ait maliyetlerinde üstlenilmesi yoluyla vergilerin azaltılması,
4. Dışarıdan ithal edilen malların transfer fiyatının düşük gösterilerek gümrük vergilerinin ve Katma Değer Vergisinin (KDV) daha az ödenmesi,

⁹⁰ Cihan Ertürk, “Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Yeri”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 2007, s. 8-9.

⁹¹ Mark Atkinson and David Tyrall, “International Transfer Pricing: The Taxman Cometh”, **Magazine for Chartered Management Accountants**, Vol.75, 1997, ss. 32-34. Philip Anderson and David Scott, “International Taxation”, **Asian Business Review**, New Jersey, 1996, s. 47-53. Günaydın, Vergi Dünyası, s. 165-175.

5. Kâr transferlerine, döviz ve kurlara koyulan sınırlamalardan korunmak için transfer fiyatlarını değiştirerek daha az vergi ödemek,

6. Çok uluslu şirket merkezinde yapılan ve bağlı şirketlerin yararlandığı hizmet bedellerinin bağlı şirketlere paylaştırılmasında vergi oranı yüksek olan ülkedeki bağlı şirketlerin payı arttırılırken vergi oranı düşük olan ülkelerdeki bağlı şirketlerin payı azaltılarak vergi oranı yüksek olan ülkedeki şirketin maliyetlerinin arttırılması suretiyle daha az kâr ve böylece daha az vergi ödemesi.

Konuyla ilgili ABD’de 179 şirket üzerinde yapılan araştırma sonuçları da transfer fiyatlandırmasının en önemli amacının vergisel olduğu yönünde bulgular sunmaktadır⁹².

1.3. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

İlişkili kuruluşlar arasında maddi ve gayri maddi mal ve hizmet transferlerinde uygulanacak fiyatın, aynı ya da benzer koşullar altında serbest piyasada, bağımsız kuruluşlar arasında oluşan fiyattan farklı olmaması gerekir. Bu prensibe, piyasa fiyatı ya da emsal bedel (arm's length principle) adı verilir. ÇUŞ'lerin kendi aralarındaki transferlerin, dünya toplam ticareti içinde çok büyük yer işgal etmesi nedeniyle özellikle bu şirketlerin ilişkili kuruluş transferlerinde, piyasa fiyatını bulmaya yönelik bir takım yöntemler belirlenmiştir⁹³.

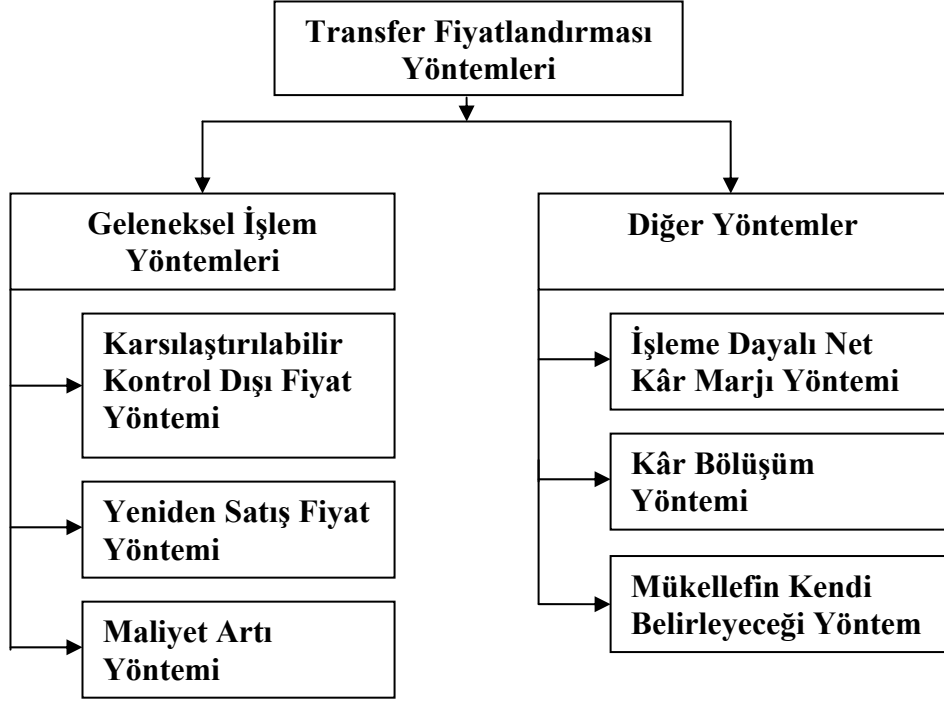
Uluslararası ticaret ve doğrudan yatırımlar havuzundan her ülkenin adil bir şekilde pay alması, yapılan bazı manipülatif işlemler sonucu vergi tabanlarının aşınmasının engellenmesi, temel prensiptir. Ülkeler arası ticaret ve yatırımların herhangi bir sapma olmadan, ekonomik kurallar çerçevesinde gerçekleştirilmesi, söz konusu ticaret ve yatırımları ağırlıklı olarak yürüten ÇUŞ'lerin benimsenmiş bazı yöntem ve kriterler çerçevesinde ilişkili kuruluş işlemlerini yapmalarıyla

⁹² Karen S. Cravens, “Çok Uluslu Şirketler İçin Bir Strateji Olarak Transfer Fiyatlandırmanın Rolü”, Çev.: İhsan Günaydın, **Vergi Sorunları**, Sayı:141, 2000, s. 146.

⁹³ Susan Borkowski, “Electronic Commerce, Transnational Taxation, and Transfer Pricing”, **The International Tax Journal**, Vol.28, 2002, s. 23.

mümkündür⁹⁴. Şekil 7 ‘de emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için belirlenen yöntemler gösterilmiştir.

Şekil 7: Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri



Şekil 7’den de izlenebileceği gibi emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespitinde mükelleflerin uygulayabileceği üç ayrı yöntem öngörülmüştür. Bu yöntemler geleneksel işlem yöntemleri olarak öncelikle önerilen temel yöntemlerdir. Mükellefler, ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde bu yöntemlerden işlemin niteliğine en uygun olanını seçerek, söz konusu yöntem doğrultusunda fiyat ya da bedeli belirleyeceklerdir. Bu yöntemlerden hiç birisi yukarıda açıklanan emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat ya da bedel tespitine olanak vermiyorsa, mükellefler diğer yöntemler başlığı altındaki yöntemleri kullanacaklardır.

⁹⁴ Stean Hainsworth, “New Zealand Issues Draft Transfer Pricing Guidelines”, **International Tax Review**, Vol.11, 2000, s. 7.

İlişkili kuruluşlar arası işlemlerde piyasa fiyatını bulmaya yardımcı olan bu yöntemler bu bölümde kısaca anlatılacak, konunun devamında OECD ve ABD de yapılan yasal düzenlemeler de ayrıntılı olarak ele alınıp incelenecektir.

1.3.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım veya satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek ya da tüzel kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak⁹⁵ tespit edilmesini ifade etmektedir.

1.3.2. Yeniden Satış Fiyat Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan uygun bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade etmektedir.

Yeniden satış fiyatı yönteminde emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için temel alınan unsur, aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yapılması muhtemel satış ve bu satışta uygulanacak fiyat ya da bedeldir⁹⁶. Varsayımlara dayalı olarak saptanan söz konusu fiyat ya da bedelden uygun bir brüt satış kârı düşülerek ilgili işlem için emsallere uygun fiyata ulaşılmaktadır.

⁹⁵ Mehmet Tahir Ufuk, “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı:220, 2006 (5520 Sayılı KVK), s. 9.

⁹⁶ Erhan Gümüş ve Semih Bilge, “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda Yer Alan Vergi Güvenlik Önlemleri ve Gereklilikleri”, **Vergi Sorunları**, Sayı 219, 2006, s. 129.

1.3.3. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, ilgili mal ya da hizmet maliyet bedelinin uygun bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını⁹⁷ ifade etmektedir.

Yeniden satış fiyat yöntemine benzemekle beraber, yeniden satışta fiyat yönteminde satış fiyatından maliyetlerine gidilerek emsali tutarlara ulaşılırken bu yöntemde maliyetlerden satış fiyatına gidilmekte ve bu aşamada kıyaslama yapılmaktadır.

1.3.4. Diğer Yöntemler

Emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiç birisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilmektedirler⁹⁸.

Transfer Fiyatlandırması için geleneksel işlem yöntemlerine başvurma olanağının olmadığı haller için “diğer yöntemler” başlığı altında önerilen Kâr Bölüşüm Yöntemi ve İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi uygulanabilir. Bu yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki işlemlerden doğan kârı temel almaktadır⁹⁹. Ayrıca diğer yöntemlerle de sonuca ulaşamıyorsa mükellef doğru sonuç verdiği inandığı kendi belirleyeceği bir yöntemi de uygulayabilecektir. Aşağıda bu yöntemler açıklanmıştır¹⁰⁰.

⁹⁷ Mehmet Tahir Ufuk, “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı:240, 2007 (Örtülü Kazanç Dağıtımı), s. 23.

⁹⁸ Semiha Küçük, “Örtülü Kazanç Dağıtımında Yeni Dönem”, **Yaklaşım**, Sayı: 71, 2007, s. 59.

⁹⁹ Murat Çak, Uluslararası Vergi Rekabeti, Transfer Fiyatlaması ve Vergilendirme, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, 2007, 62.

¹⁰⁰ As Bağımsız Denetim YMM A.Ş., “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, <http://www.nexiatrkey.com.tr/haberGor.php?kategori=Kurumsal>, Erişim: 03.01.2009.

1.3.4.1. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemleri

İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanan bir yöntemdir¹⁰¹. Bu yöntem, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yönteminden farklı olarak brüt değil net kâr marjını esas almaktadır.

1.3.4.2. Kâr Bölüşüm Yöntemi

Kâr Bölüşüm Yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yüklendikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesini esas almaktadır¹⁰².

Bu yöntem, geleneksel işlem yöntemlerinin (Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi, Maliyet Artı Yöntemi, Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi) kullanılmadığı özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda kullanılmaktadır.

Bu yöntemin işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kullanılması uygun olacaktır. İlişkili tarafların kârın oluşumuna yaptığı katkının değeri işlev analizlerine göre yapılır ve bu katkılar dış piyasadan elde edilen güvenilir bilgileri kapsayacak şekilde değerlendirilir. İşlev analizi ilişkili taraflar arasında gerçekleştirilen işlevlerin analizi olup, tarafların üstlendiği riskler ve kullandıkları varlıklar hesaba katılmalıdır.

¹⁰¹ Küçük, s. 82.

¹⁰² Ufuk, Örtülü Kazanç Dağıtımı, s. 28.

1.3.4.3. Mükellefin Kendi Belirleyeceği Yöntem

Öncelikle geleneksel yöntemlere göre emsallere uygun fiyata ulaşılması esastır. Eğer geleneksel yöntemlerden sonuç alınamıyorsa “kar bölüşümü yöntemi” ya da “işleme dayalı net kâr marjı yöntemi” uygulanacaktır. Gelenekse ve diğer yöntemlerle de sonuca ulaşamıyorsa mükellef doğru sonuç verdiğiğine inandığı kendi belirleyeceği bir yöntemi de uygulayabilecektir. Ancak, bu yöntemin emsallere uygunluk ilkesine göre tespit edilmesi şarttır.

Yöntem seçimi mükellefin isteğine bağlı değildir. Emsallere uygun fiyatın belirlenmesinde en doğru sonucu veren yöntemin uygulanması zorunludur¹⁰³.

1.4. Çok Uluslu Şirketlerin Transfer Fiyatlandırması Manipülasyonu

Dünyada yasal olarak ilk kez Amerika’da düzenleme konusu olan¹⁰⁴ transfer fiyatlandırmasının temel amacı; global vergi yükünün en alt düzeyde tutularak toplam karın maksimize edilmesidir. Dolayısıyla ülkeler vergi gelirlerinden vazgeçip vergi oranlarını düşük tutarak transfer fiyatlandırmasına imkân sağlayıp yabancı doğrudan yatırımlarını çekebilmektedirler. Bu tanım sadece aynı işletmenin bölümleri arasında değil, bağlı ortaklıkları veya iştirakleri gibi finansman birlikteliği olan birimlerle birlikte, gelir-gider ve kâr paylaşımı açısından yönetimi ve denetimi altında bulunan dolaylı birimleri arasındaki mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlamayı da kapsamaktadır¹⁰⁵.

Çok uluslu şirketler vergi mevzuatının ülkelere göre farklı olduğunu bilirler ve farklı ülkelerde faaliyette bulunmanın avantajından yararlanmak isterler. Transfer fiyatlandırması, mal ve hizmet fiyatları ile oynamanın yanında, zararlı bağlı ortaklıkların yüksek bedelle satın alınması (şirket konsolidasyonları) gibi şekillerde de kendini gösterebilmektedir. Vergi avantajı, teşvik ve indirimlerin yüksek olduğu

¹⁰³ Günaydın, Vergi Dünyası, s. 165.

¹⁰⁴ Tuncay Kapusuzoğlu, “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak A.B.D.’de Yapılan Yasal Düzenlemeler I”, **Vergi Dünyası**, Sayı: 214, 1999 (ABD’de Yapılan Düzenlemeler), s. 57.

¹⁰⁵ Fatih Saraçoğlu ve Ercan KAYA; “Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Sorunları**, Sayı:216, 2006, ss. 150-151.

ülkelerde karın yüksek çıkması için, merkez giderlerinin bu ülkelerdeki bağlı şirketlere yansıtılmaması veya düşük tutarlı yansıtılması şeklinde de olabilmektedir. Benzer şekilde, patent, know-how, marka hakkı vb. hakların fiyatları ayarlanarak da vergi avantajı oluşturulabilmektedir. Çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması uygulamasına gitmeleri elbette ki sadece vergi avantajı sağlamakla bitmez. Bunun yanında, enflasyon riskinin minimize edilmesi, sermaye transferi, kur risklerinin nakli, Pazar paylarının artırılması için bağlı işletmelere avantaj sağlanması vb. pek çok amaçları da bulunmaktadır¹⁰⁶.

Çok uluslu işletmeler genellikle işletme birimleri arasındaki hizmetler, gayri maddi haklar, hammadde ve malların transferine güvenmektedir. Transferler, çok uluslu şirkete çok ulusluluğunu kullanma imkanı tanımaktadır. Eğer çok uluslu işletmeler bu transferler olmaksızın hareket etseydi, o zaman onun varlığı mantıklı olmayacaktı ve iç firmalar her bir ülkenin iç piyasasına hakim olacaktı. Ancak, farklı ülkelerde rekabet eden ayrı hukuki işletme birimleri söz konusu olduğundan ürünlerin transferine bir değer tayin etmek gereklidir. Çok uluslu işletmeler işlerinin önemli bir kısmını transfer fiyatlarını kullanarak yaptığından transfer fiyatlarının çok önemli olduğu söylenebilir¹⁰⁷.

Transfer fiyatlandırması manipülasyonu çok uluslu şirketlerin vergiye tabi kârlarını azaltmakta, hatta değişik ülkelerdeki iştiraklerinin ağır şekilde vergilendirilmesi sonucu eksi olarak ortaya çıkan vergi sonrası kârları da düzeltmek suretiyle vergi faturasını hafifletmektedir¹⁰⁸. Tablo 3’de çok uluslu şirketlerin manipülasyon yapma gerekçeleri gösterilmiştir.

¹⁰⁶ Günseli Kurt ve İ. Levent Ünlü, “ABD, OECD ve Türkiye’de Transfer Fiyatlandırması-I”, **Mali Pusula**, Sayı:12, 2005, s. 69.

¹⁰⁷ Günaydın, Vergi Sorunları, s. 166.

¹⁰⁸ Mehmet Aktaş, “Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Konumu-I”, **Yaklaşım**, Sayı:130, 2003 (Transfer Fiyatlandırması I), s. 35.

Tablo 3: Çok Uluslu Şirketlerin Manipülasyon Yapma Gerekçeleri

Motivasyon		ÇUŞ tarafında yapılan Aksiyon
1	Kurumlar Vergisi	Düşük Fiyatlandırma
2	Gümrük Vergileri <ul style="list-style-type: none">• İthalat• İhracat	Düşük Fiyatlandırma Düşük Fiyatlandırma
3	Kârların ve Sermayenin Transferi	Yüksek Fiyatlandırma
4	Kur Riski <ul style="list-style-type: none">• Sağlam Para Talebi	Yüksek Fiyatlandırma
5	Makine vb. Aktifleştirmesi	Yüksek Fiyatlandırma
6	Hükümet Fiyatları Belirliyorsa,	Yüksek Fiyatlandırma
7	Fiyat Artış imkanı Sağlama	Yüksek Fiyatlandırma
8	Anti- Tekel Çalışmalarına Tepki	Düşük Fiyatlandırma
9	Anti-Damping Çalışmalarına Tepki	Yüksek Fiyatlandırma
10	Ücret Artışlarından Korunma	Yüksek Fiyatlandırma
11	Ortak Girişimler	Yüksek Fiyatlandırma
12	Yeni Kurulmuş Yabancı İştiraki Destekleme	Düşük Fiyatlandırma
13	Pazar Payını Arttırma	Düşük Fiyatlandırma

Kaynak: John H. Dunning, Transfer Pricing and Taxation, Edited by Sylvain Plasschaert, New York, 1994, s.14.

Tablo 3'den de anlaşılacağı üzere transfer fiyatlandırması kavramı, özünde çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlarını vergisel amaçlarla kötüye kullanmaları nedeniyle bir sorun haline almaktadır. Çok uluslu şirketler global kârlarını maksimize etmek amacıyla transfer fiyatlandırmasından yararlanmakta; bağlı işletmelerin bulunduğu ülkedeki vergi mevzuatına göre transfer fiyatları yüksek veya düşük tutulmaktadır. Vergi yükünü azaltmak ve kambiyo kontrolünü bertaraf etmek

amacıyla fiyat manipülasyonu yoluyla fonların bir ülkeden diğer ülkeye aktarılması transfer fiyatlandırması olarak ifade edilmekte ise, transfer fiyatlandırmasının amacı global vergi yükünün en alt düzeyde tutularak toplam karın maksimize edilmesidir¹⁰⁹. Transfer fiyatlandırması manipülasyonu, çok uluslu şirketlerin vergiye tabi kârlarını azaltmakta ve vergi sonrası kârlarını yükseltmektedir.

2. OECD DÜZENLEMELERİ

Ekonomik büyüme ve uluslararası ticaretin yaygınlaştırılması amaçlarıyla 14 Aralık 1960 yılında Paris'te kurulan OECD, uluslararası transfer fiyatlamasına yönelik ilk girişimlerini 1979 yılında yayınladığı “Transfer Fiyatlaması ve Çok Uluslu İşletmeler” adlı raporuyla gerçekleştirmiş¹¹⁰ ve daha sonra belirli aralıklarla söz konusu raporu güncelleyerek, bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmiştir.

OECD 27 Temmuz 1995’de, “Çok uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlaması Rehberi” (Transfer pricing Guidelines For Multinational Enterprises And Tax Administrations) yayınlamıştır¹¹¹. Bu rehber, OECD Transfer Fiyatlaması ve Çok uluslu İşletmeler Raporunun (1979) gözden geçirilmiş şeklidir. Rehber bu alanda ki en önemli yayındır. OECD transfer fiyatlaması rehberi, bütün ülkelerin yasal düzenleme yapabileceği bir temelde oluşturulmuştur.

Burada bir noktayı belirtmek gerekir. Bahse konu düzenleme, yol gösterici nitelik taşımaktadır ve üye ülkelerin buna uyma konusunda herhangi bir zorunluluğu bulunmamaktadır. Yani rehber, üyeler açısından bağlayıcı değildir. Ancak ülkelerin çoğu, özel ve ayrıntılı olarak düzenlenmiş bir transfer fiyatlaması yasasına sahip olmadıklarından, rehberi esas almak suretiyle düzenlemelerini gerçekleştirmektedirler. Bu ülkelere Çin, Hindistan, Güney Afrika ve Rusya örnek

¹⁰⁹ Saraçoğlu ve diğerleri, s. 152.

¹¹⁰ Veysel Erdel ve Semi Okumuş, “Türk Vergi Mevzuatı İçerisinde Transfer Fiyatlaması ve Vergi İncelemeleri”, **Vergi sorunları**, Sayı:166, 2002, s. 37.

¹¹¹ Christopher Emmanuel and Messaoud Mehafdi, **Transfer Pricing**, Academic Press Inc, San Diego-California, 1994, s. 67.

2.1. OECD Rehberi ve Temel Kavramalar

OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberi transfer fiyatlandırmasına dair uygulamalara ilişkin prosedürler ve ilgili önerilerin yer aldığı ekler bölümüyle birlikte toplam 9 bölümden oluşur. Rehberin temel içeriği aşağıdaki gibidir.

Tablo 4: OECD Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberinin Temel İçeriği

BÖLÜM NO	İÇERİK
	<i>Önsöz ve Kavram Sözlüğü</i>
1	<i>Emsale Uygunluk İlkesi</i>
2	<i>Geleneksel İşlem Yöntemleri</i>
3	<i>Diğer Yöntemler</i>
4	<i>Transfer Fiyatlandırması ile İlgili Uyuşmazlıkların Önlenmesi ve Çözümü ile İlgili İdari Yaklaşımlar</i>
5	<i>Dokümantasyon</i>
6	<i>Gayri maddi Haklar ile İlgili Özel Değerlendirmeler</i>
7	<i>Grup İçi Servislerle İlgili Özel Değerlendirmeler</i>
8	<i>Maliyet Katılım Anlaşmaları</i>
9	<i>Ekler</i>

OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberi, bütün ülkeler tarafından dikkate alınabilecek bir temel oluşturmuştur. Bu kapsamda uluslararası şirketler aşağıdaki unsurları hazır bulundurmalarıdır¹¹³.

— Grup içi her işlem için (alım, satım, royalti, kira... vb.) üçüncü kişilerle yapılan karşılaştırılabilir işlemlerin belgelenecek araştırılması,

¹¹³ Lindsay Dodsworth and John Hobster, **Global Warming, Accountancy**, 1996, s. 118, Aktaran: Kapusuzoğlu, Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması, s. 149.

— Grup içinde işleme konu olan her varlık için, yeniden satış, maliyet artı veya kâr yöntemlerini destekleyen kıyaslanabilir karın araştırılmasını olanaklı kılan fonksiyonel analizin hazırlanması,

— Belli bir pazarda veya ticari durumda geçerliliğini halen sürdüren kesin transfer fiyatlarının sağlanması gerekmektedir.

OECD Rehberinin giriş bölümünün ardından tanımlar kısmına yer verilmiş olup, transfer fiyatlandırması konusunda literatürde bir standardı sağlamak amacıyla önemli kavramlar isim ve anlamları ile aşağıdaki şekilde açıklanmıştır¹¹⁴.

Bağımsız Kuruluşlar: Birbirleriyle herhangi bir şekilde bağlılığı olmayan, bağlı kuruluşlardan olmayan kuruluşlar, bağımsız kuruluşlardır.

Karşılaştırılabilirlik Analizi: Kontrol edilen bir işlem ile kontrol edilmeyen bir ya da birden fazla işlemin karşılaştırılması. İşlemler arasındaki farklılıkların herhangi birinin yöntem bazında (ör. Fiyat ya da marj) incelenen unsuru önemli bir biçimde etkilemediği bir durumda; ya da ortaya çıkan farklılıkların önemli etkilerinin ortadan kaldırılması için makul ölçüde doğru düzeltmelerin uygulanabildiği durumlarda, kontrol edilen işlemler ve kontrol edilmeyen işlemler birbirleriyle karşılaştırılabilmektedir.

Emsal Aralığı: Bir kontrol edilen işlemin içinde bulunduğu koşulların emsallerine uygun olup olmadığının belirlenmesinde kullanılan ve aynı transfer fiyatlaması yönteminin birbiriyle kıyaslanabilir nitelikte birden fazla veriye uygulanması ya da farklı transfer fiyatlama yöntemlerinin uygulanması sonucu elde edilen bir değer aralığıdır.

¹¹⁴ Bu bölümün oluşturulmasında büyük ölçüde OECD, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Paris, 1995, eseri ve İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odasının Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi'nden yararlanarak hazırlanmıştır. Farklı kaynaklar ayrıca dipnotlarda gösterilecektir

İlişkili Kuruluşlar: İki kuruluş arasında, kuruluşlardan birinin OECD Model Vergi Anlaşmasının 9. Maddesinin 1a) ya da 1b) alt-bendinde belirtilen koşulları karşılması halinde, diğer kuruluş açısından ilişkili kuruluş konumunda sayılır.

Kontrol Edilen İşlemler: İlişkili kuruluş konumundaki iki kuruluş arasındaki işlemleri ifade etmektedir.

Çok uluslu İşletme Grubu: İki ya da daha fazla ülkede ticari kuruluşlara sahip bulunan, ilişkili kuruluşlardan oluşan bir şirketler grubu.

Çok uluslu İşletme: Birçok uluslu şirket grubunun üyesi olan kuruluş.

Bağlı Kuruluşlar: Hangi şirketin bağımlı şirket sayıldığı konusunda çeşitli kriterler kullanılmaktadır. Bu konuda genel kabul görmüş bir kural bulunmamakta ve her bir ülkenin farklı uygulamaları bulunmaktadır. Genel olarak bağımlı şirket tanımlarında yer alan genel unsurlar aşağıdaki gibidir¹¹⁵.

Taraflardan biri doğrudan veya dolaylı olarak diğerinin;

1. Yönetimine katılırsa,
2. Kontrolüne katılırsa,
3. Sermayesine katılırsa
4. Tüzel bir kişilik olmamasına rağmen ortak hareket ediliyorsa,
5. Ticari işlemlerinin büyük bir kısmı gerçekleştiriliyorsa,
6. Toplam varlıklarının belli bir oranına eşit kredi verirse veya kefil olursa, bağımlı şirket sayılabilmektedir.

Brüt Kar: Ticari bir işlemde kaynaklanan brüt kar, brüt alış faturalarının veya satılan malın maliyetinin, stoklardaki değişimlerde dikkate alınarak toplam

¹¹⁵ Uyanık, Transfer Fiyatlandırma, s. 30.

satışlardan indirilmesiyle bulunur. Burada, diğer harcamalar hesaplamalarda dikkate alınmayacaktır.

Kontrol Dışı İşlem: Birbirleriyle ilişkili kişi konumunda olmayan bağımsız kuruluşlar arasında gerçekleşen işlemlerdir.

2.2. Emsallere Uygunluk İlkesi

OECD rehberi esas olarak ilişkili kuruluşlar arasındaki transfer fiyatlandırmasının emsal bedel prensiplerine uygun olmasını önerir¹¹⁶. OECD Vergi Anlaşması Modeli'nin 9. maddesinin 1. fıkrasında hüküm altına alınan emsallere uygunluk ilkesi, uluslararası bir transfer fiyatlaması standardıdır. Madde 9 hükmü aşağıda belirtildiği gibidir¹¹⁷:

“İki ilişkili kuruluş arasındaki ticari ve finansal ilişkilerde belirlenen ya da kabul ettirilen koşulların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasında uygulanan koşullardan farklı olması durumunda, bu koşulların bulunmadığı durumda tahakkuk etmesi gereken, ancak bu koşullar nedeniyle işletmelerden biri lehine tahakkuk etmeyen kârlar; o kuruluşun kârlarına dâhil edilir ve vergiye tabi kâr olarak vergilendirilir”.

Karşılaştırılabilir işlemler ve karşılaştırılabilir koşullarda bağımsız kuruluşlar arasında sağlanacak koşullar çerçevesinde kârların düzeltilmesini gözeterek emsallere uygunluk ilkesi, çok uluslu şirket grubu üyelerinin, tek ve birleşik bir kuruluşun ayrılmaz parçaları olarak değil, birbirinden ayrı işlem yapan kuruluşlar olarak kabul edilmesi yaklaşımını izlemektedir. Ayrı kuruluş yaklaşımı çok uluslu şirket grubunun üyelerini birbirinden bağımsız kuruluşlar olarak ele aldığı için, bu yaklaşım ilgili üyeler arasında gerçekleşen ticari faaliyetlerin niteliğine odaklanmıştır.

¹¹⁶ Tuncay Kapusuzoğlu, “Transfer Fiyatlandırması Nedir?” **Vergi Dünyası**, Sayı:213, 1999 (Transfer Fiyatlandırması Nedir), s. 157.

¹¹⁷ OECD, “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, Paris, 1995.

OECD model vergi anlaşmasının 9’uncu maddesinin 2’inci paragrafında şirketler arasında oluşan işlemler sonucunda çıkan vergi, bağımsız şirketler arasında gerçekleşebilecek aynı işlemde ortaya çıkacak vergi ile aynı olmaması durumunda uygun düzeltmelerin yapılmasını ve devletlerin yetkili makamlarının birbirleri ile müzakere etmeleri gereğinden de bahsetmektedir. OECD emsal bedel prensiplerinin uygulanması ile ilgili 10 ilke yayınlamıştır. Bunlar¹¹⁸:

- Benzerlik ve Karşılaştırılabilirlik İlkesi
- Gerçekleşmiş İşlemin Niteliğinin Tanınması
- Ayrı Olarak ve Birlikte Yapılan İşlemlerin Değerlendirilmesi
- Emsal Bedel Alanının Kullanımı
- Birden Fazla Yılı Kapsayan Verinin Kullanımı
- Zararlar
- Hükümet Politikalarının Etkisi
- Kasıtlı Mahsuplaşmalar
- Gümrük Değerlerini Kullanma
- Transfer Fiyatlandırması Yöntemlerini Kullanma

Emsal bedel prensibi OECD üyesi ülkeler tarafından uluslararası transfer fiyatlaması standardı olarak kabul edilen ve vergisel anlamda çok uluslu şirket grupları ve vergi idareleri tarafından uygulanması gereken emsallere uygunluk ilkesi konusunda tamamlayıcı bilgiler içeren bir perspektif sunmaktadır¹¹⁹.

2.2.1. Karşılaştırılabilirlik Analizi

Emsallere uygunluk ilkesinin tespiti için her olay bazında inceleme yapılması ve kendi içerisinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Emsallere uygunluk ilkesinin

¹¹⁸ PriceWaterHouseCoopers, “Transfer Fiyatlandırması Uygulamaları”, Eğitim Sunum CD’si, İstanbul, 2007.

¹¹⁹ Tuncay Kapusuzoğlu, **Transfer Fiyatlaması**, Oluş Yayıncılık, İstanbul, 2003 (Transfer Fiyatlandırması), s. 150.

uygulanışı, genellikle kontrol edilen işlemler ile bağımsız kuruluşlar arasındaki işlemlerin karşılaştırılması esasına dayanmaktadır.

Her ne kadar transfer fiyatlaması ile ilgili uygulamaların vergiden kaçınma ya da vergi kaçırmaya yönelik olarak kullanılabildikleri bilinen bir gerçek olsa da, transfer fiyatlaması uygulamalarının, vergiden kaçınma ya da vergi kaçırma amacı taşıyan uygulamalarla karıştırılmaması gerekmektedir¹²⁰.

2.2.2. Karşılaştırılabilirliği Etkileyen Unsurlar

Emsallere uygunluk ilkesini uygulayan yöntemlerin tümü, bağımsız kuruluşların mevcut seçeneklerini değerlendirdikleri ve bu seçenekleri birbirleriyle karşılaştırılırken, işlemin değerini önemli ölçüde etkileyebilecek bütün farklılıkları dikkate aldıkları gerçeğine dayanmaktadır.

Fiili karşılaştırılabilirliğin derecesini belirlemek ve emsallere uygunluk ilkesine ilişkin (ya da emsal değer aralığı) koşulların oluşturulması için uygun düzeltmeleri yapabilmek üzere, söz konusu işlemlerin ya da işletmelerin emsallere uygun işlemlerdeki koşulları etkileyebilecek özelliklerini karşılaştırmak gerekmektedir.

Emsal bedel prensibi OECD üye ülkelerinin başvurduğu, çift taraflı vergisel çözümler getirme işlevini yürütmektedir¹²¹. OECD rehberi transfer fiyatlandırmasının sonuçlarından çok transfer fiyatlarının piyasadaki kontrol dışı işlemler ile kıyaslandığında emsale uygun olup olmadığını anlamaya çalışmaktadır.

Bağlı işletmeler ile bağımsız işletmelerin faaliyetlerini karşılaştırabilmek için öncelikle karşılaştırılan işlem veya şirketler arasındaki şekli farkların özenle tespiti gerekmektedir. Karşılaştırılabilirliğin tespitinde dikkate alınan başlıca unsurlar: Mal

¹²⁰ Erdoğan Öcal, “Yeni Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Karşılaşılması Beklenen Sorunlar”, **Dünya**, 28 Ağustos, s. 33.

¹²¹ Mehmet Aktaş, “Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Konumu-I”, **Yaklaşım**, Sayı:131, 2003 (Transfer Fiyatlandırması II), s. 183.

ve Hizmetlerin Nitelikleri, İşlev Analizi, Sözleşme Şartları, Ekonomik Koşullar ve İş Stratejileridir

2.2.2.1. Mal ve Hizmetlerin Nitelikleri

Mal ya da hizmetlerin belirli nitelikleri arasındaki farklılıklar, bunların serbest piyasada sahip oldukları değer farklılaşmasını kısmen de olsa açıklayabilmektedir. Bu nedenle, bu niteliklerin arasında yapılacak karşılaştırma, kontrol edilen ve kontrol edilmeyen işlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığının belirlenmesinde yararlı olabilmektedir. Genellikle, teslim edilen mal ve hizmetlerin benzeyen yönleri, kontrol edilen ve kontrol edilmeyen işlemlerin fiyatlarının karşılaştırılmasında, kâr marjlarının karşılaştırılmasına kıyasla daha büyük önem taşımaktadır¹²².

Mal ya da hizmetlerin nitelikleri arasında dikkate alınması gereken belli başlı nitelikler şunlardır: Maddi varlıkların teslimi ile ilgili olarak, fiziksel özellikleri, kalitesi ve güvenilirliği, piyasada bulunabilirliği ve tedarik hacmi; hizmetlerin sağlanması ile ilgili olarak, hizmetlerin niteliği ve kapsamı; gayri maddi haklarla ilgili olarak, işlemin türü (ör. lisanslama ya da satış), gayri maddi hakkın türü (ör. patent, marka ya da know-how), korumanın süresi ve derecesi ve aktifin kullanılmasından elde edilmesi tahmin edilen menfaatler.

2.2.2.2. İşlev Analizi

Birbirinden bağımsız iki işletme arasındaki işlemlerde, ücret genellikle (kullanılan varlıklar ve üstlenilen riskler dikkate alınarak) her kuruluşun gerçekleştirdiği işlevleri yansıtır. Bu nedenle, kontrol edilen ya da kontrol edilmeyen işlemlerin ya da kuruluşların karşılaştırılabilirliklerinin belirlenmesinde, tarafların gerçekleştirdikleri işlevlerin de karşılaştırılması gerekmektedir. Bu karşılaştırma, ekonomik açıdan önemli faaliyetleri ve bağımsız ve ilişkili kuruluşların üstlendikleri ya da üstlenecekleri sorumlulukları tanımlayarak karşılaştırma amacıyla uygulanan

¹²² John H. Dunning, **Transfer Pricing and Taxation**, Plasschaert Publisher, New York, 1994, s. 87.

bir işlev analizi ile gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, grubun yapısına ve organizasyonuna özellikle dikkat edilmesi gerekmektedir. Bu özellik ayrıca, mükellefin hangi ülkenin vergi sistemi dâhilinde işlevlerini yerine getirdiğinin belirlenmesinde de yararlı olacaktır¹²³.

2.2.2.3. Sözleşme Şartları

Emsale uygun faaliyetlerde, herhangi bir işlemi belirleyen sözleşme şartları genellikle tarafların sahip olacakları sorumlulukları, riskleri ve menfaatleri açık ya da örtük biçimde tanımlamaktadır. Bu durumda, sözleşme şartlarının analizi, yukarıda açıklanan işlev analizinin bir bölümünü oluşturmaktadır. Bir işlemin tabi olduğu koşullar ayrıca, yazılı sözleşme dışında taraflar arasında sürdürülen yazışmalarda da yer alabilmektedir. Yazılı koşulların bulunmaması durumunda taraflar arasındaki sözleşmeden doğan ilişkiler, normal ticari faaliyetlerde bağımsız taraflar arasında sürdürülen ticari ilişkilerin tabi oldukları koşullardan yola çıkılarak belirlenirler¹²⁴.

Bağımsız kuruluşlar arasında gerçekleşen ticari faaliyetlerde, tarafların menfaatlerinde farklılaşmaların ortaya çıkması, işlemde yer alan tarafların normal koşullarda birbirleriyle olan sözleşme hükümlerine uygun bir biçimde sürdürecekleri ve sözleşme hükümlerinden herhangi bir biçimde sapmanın ya da temerrüdün, ancak bu tür bir sapma ya da temerrüt eyleminin her iki tarafın da menfaatine uygun olması durumunda söz konusu olabileceği anlamına gelmektedir. Öte yandan, menfaatlerin bu şekilde farklılaşması durumu, ilişkili kuruluşlar arasında söz konusu olmayabilmektedir ve bu nedenle de, tarafların işlemlerinin sözleşme hükümlerine uygun olup olmadığının, ya da tarafların işlemlerinin akdi koşulları çiğneyip çiğnemediğinin ya da bu işlemlerin muvazaalı işlemler olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu gibi durumlarda işlemin gerçek mahiyetinin belirlenmesi için daha fazla çalışma yapılması gerekmektedir.

¹²³ Maria Lucia Castillo, "Transfer Pricing in the United States and Latin America", **Tax Management International Journal**, Vol.31, 2002, s. 25.

¹²⁴ Birgit Findeis, "Documentation Requirements Under German Transfer Pricing Rules", **Tax Adviser**, Vol. 33, 2002, s. 292.

2.2.2.4. Ekonomik Koşullar

Emsal bedeller, aynı mal ya da hizmetleri ilgilendiren işlemlerde bile, farklı piyasalara göre değişebilmektedir. Bu nedenle, bir karşılaştırılabilirliğin elde edilebilmesi, bağımsız ve ilişkili kuruluşların faaliyet gösterdikleri piyasaların da birbirleriyle karşılaştırılabilir olmalarını ya da bu amaca yönelik düzeltmelerin yapılabilmesine imkân sağlanmalıdır¹²⁵.

Mevcut ikame malları ya da hizmetleri dikkate alarak ilgili piyasa ya da piyasaların belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. Piyasa karşılaştırılabilirliğinin belirlenmesine yardımcı olabilecek ekonomik koşullar, coğrafi konum, piyasaların büyüklüğü, piyasaların rekabet hacmi ve alıcıların ve satıcıların rekabet yönünden birbirlerine göre sahip oldukları konumlar, ikame mal ve hizmetlerin (ve bunlara yönelik risklerin) bulunup bulunmadığı, bir bütün olarak piyasada ve belirli bölgelerde arz ve talep seviyeleri, tüketicilerin satın alma güçleri, arsa, işçilik ve sermaye maliyetleri de dâhil olmak üzere üretim maliyeti, nakliye giderleri, piyasanın niteliği (ör. toptan ya da perakende), işlemlerin tarihi ve zaman gibi unsurları kapsamaktadır.

2.2.2.5. İş Stratejileri

Transfer fiyatlama yönüyle karşılaştırılabilirliğin belirlenmesinde iş stratejilerinin de incelenmesi gerekmektedir. İş stratejilerin belirlenmesinde; yeniliklere ve yeni ürünlerin gelişimine açık olma, ürün çeşitliliği, risklerin önlenebilirliği, politik değişimlerin değerlendirilmesi, yürürlükteki ve taslak halindeki iş mevzuatı hükümlerinin kuruluş tarafından benimsenmesi ve ticari faaliyetlerin gündelik işleyişleri üzerinde etkili olabilecek tüm diğer unsurlar da dâhil olmak üzere, bir işletmenin birçok değişkenin dikkate alınması gerekir¹²⁶.

¹²⁵ John Hobster, "Transfer Pricing Needs Tighter Focus" **International Tax Review**, Vol.11, 2000, s. 49.

¹²⁶ Castillo, s. 37.

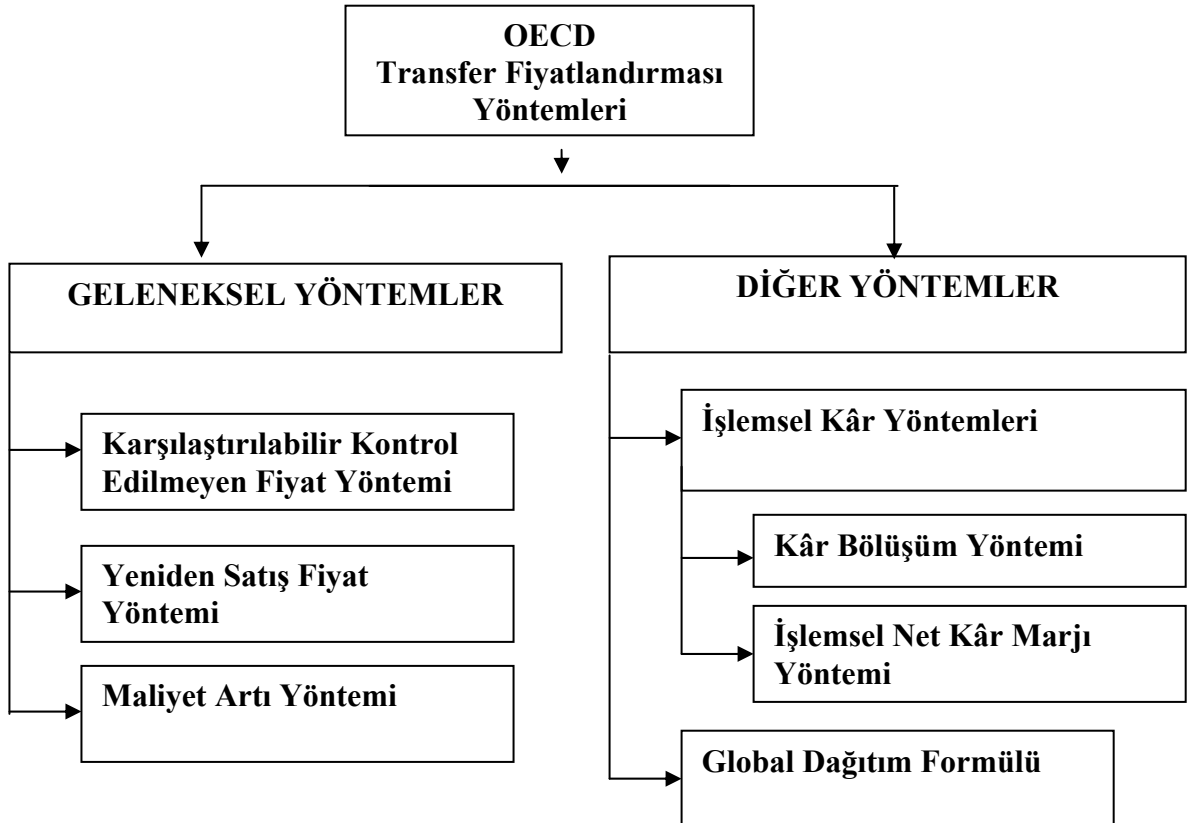
İş stratejilerinin birçok uluslu şirket grubu tarafından mı, yoksa bu grubun bağımsız hareket eden üyeleri tarafından mı oluşturulduğunun ve ilgili ticari stratejinin uygulanışı amaçları için aynı çok uluslu şirket'in diğer üyelerinin ne ölçüde ve ne tür bir katılımında bulunmaları gerektiğinin de göz önünde bulundurulması gerekebilir.

2.3. OECD Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

OECD rehberinin ikinci bölümünde transfer fiyatlandırması yöntemlerine yer verilmiştir. Transfer fiyatlandırması yöntemlerinin temel amacı ilişkili kuruluşlar arası ticari ve finansal ilişkilerin emsallerine veya piyasa şartlarına uygunluğunu test etmektir. Yöntemlerden hiç birisi tüm işlemlere uygulanabilecek bir durumda değildir. Çok uluslu şirketler OECD rehberinde yer alan yöntemlerden herhangi birisini uygulayabilirler.

OECD rehberinin ikinci bölümünde yer alan transfer fiyatlandırması yöntemleri Şekil 9'de gösterilmiştir.

Şekil 9: OECD Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri



Şekil 9'dan izlenebileceği gibi OECD transfer fiyatlandırması yöntemleri, geleneksel yöntemler ve diğer yöntemler ana başlıkları altında anlatılmaktadır. Söz konusu yöntemler; Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi (Comparable Uncontrolled Price Method-CUP), Yeniden Satış Fiyat Yöntemi (Resale Price Method), Maliyet Artı Fiyat Yöntemi (Cost Plus Method) ve diğer yaklaşımlar (Other Approaches) başlıklarıyla 1979 yılındaki OECD raporunda da yer almaktadır. Yaklaşımlar kısmında önceki üç metodun tatmin edici bir biçimde uygulanamadığı durumlarda başvurulacak yöntemler belirtilmektedir.

2.3.1. Geleneksel Yöntemler

Geleneksel İşlem Yöntemleri (Traditional Transaction Methods); Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi, Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi ve Maliyet Artı Yönteminden teşekkül eden yöntemler grubudur.

2.3.1.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen fiyat yöntemi (KKEF), bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım veya satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek ya da tüzel kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak¹²⁷ tespit edilmesini ifade etmektedir.

Karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen fiyat yöntemi, kontrol edilen bir işlem dâhilinde transfer edilen mal ya da hizmetlere uygulanan fiyatların, karşılaştırılabilir koşullarda gerçekleşen karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde gerçekleşen mal ya da hizmet transferine ilişkin olarak uygulanan fiyatlarla karşılaştırılmaktadır. Bu iki fiyat arasında herhangi bir farklılığın ortaya çıkması halinde, ilişkili kuruluşlar arasındaki ticari ve finansal ilişkinin koşullarının emsallere uygun olmadığı ve kontrol edilen işlemde uygulanan yerine kontrol edilmeyen işlemde uygulanan fiyatın ikame edilmesi gerektiği ortaya çıkar. Karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen

¹²⁷ Ufuk, 5520 Sayılı KVK, s. 9.

işlemlerin belirlenmesinin mümkün olduğu durumlarda, KKEF yöntemi, emsallere uygunluk ilkesinin en dolaysız ve güvenilir bir biçimde uygulandığı yöntem olmaktadır¹²⁸.

Diğer yöntemlerle beraber düşünüldüğünde işlerliği bakımından en uygun yöntem olduğu söylenebilir. Bu yöntem şirketlerin aynı piyasada aynı malların ilişkisiz kişilerle yapacağı ticarete oluşan fiyat olabileceği gibi (iç emsal), aynı piyasada ve piyasanın aynı seviyesinde aynı malların ticaretini yapan başka bir şirketin uygulamış olduğu fiyatları, ilişkili olduğu şirketlere olan ticaretine uygulaması (dış emsal) şeklinde de ortaya çıkabilir. Emsal alınacak olan işlemlerin ve şirketlerin hemen hemen aynı yapıda olması gerekliliği bu yöntemin zorluğunu ortaya koymaktadır.

KKEF yöntemi özellikle, ilişkili iki firma arasında alım-satıma konu edilen bir ürünün aynı şekilde bağımsız bir işletme tarafından da satıldığı durumlarda uygulanabilmektedir. Örneğin, Kolombiya menşeli markasız çekirdek kahve satan bağımsız bir işletmenin bu ürünü, iki ilişkili kuruluş arasında gerçekleşen satış işleminde geçerli olan aynı tür, kalite ve miktarlardan sattığını ve kontrol altında ve kontrol dışı bu iki işlemin aynı zaman diliminde, aynı üretim/dağıtım zinciri aşamasında ve benzer koşullar altında gerçekleştiğini varsayalım. Mevcut tek kontrol edilmeyen işlemde satışa konu ürünün, Brezilya menşeli markasız çekirdek kahve olması halinde, bu iki tür çekirdek kahve arasındaki farklılığın, fiyat üzerinde önemli bir etki yaratıp yaratmadığının araştırılması gerekecektir. Çekirdek kahvenin tedarik kaynağının bir prim öngörüp öngörmediği, ya da genellikle serbest piyasada bir indirim talebinde bulunulup bulunulmadığı sorgulanabilir¹²⁹.

¹²⁸ Chris Adams, **Global Transfer Pricing: Principles and Practice**, LexisNexis Publishers, Boston, 2003. s. 173-174.

¹²⁹ İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler, **Rapor**, 15 Mayıs 2006, <http://www.istanbulymmo.org.tr/iymmo/DOSYALAR/MaliPlatform/25.%20yeni%20kurumlar%20ve%20rgisi%20taslag%C4%B1nda%20uluslar%20arasi%20transfer%20fiyatlamasına%20iliskin%20duzenlemeler.pdf>, Erişim: 01.01.2009.

Bu tür bilgiler, emtia borsasından temin edilebilir ya da satıcı fiyatları üzerinden hesaplanabilmektedir. Aradaki farkın fiyat üzerinde önemli bir etki yaratması halinde, KKEF yönteminin güvenilirliği azalacaktır ve KKEF yönteminin daha dolaylı diğer yöntemlerle birleştirilerek uygulanması gerekecek, ya da KKEF yönteminin yerine bu diğer yöntemlerin uygulanması gerekecektir.

Diğer bir örnek olarak; bir mükellefin ait olduğu çok uluslu işletme grubunda yer alan bağlantılı bir şirkete tonu 80\$ üzerinden 1.000 ton tutarında bir ürünü sattığını ve aynı zamanda aynı üründen 500 ton ürünü, tonu 100\$ üzerinden bağımsız bir işletmeye sattığını varsayalım. Bu durumda, bu farklı hacimlere bağlı olarak transfer fiyatı üzerinde bir düzeltmenin yapılıp yapılmayacağı konusunda bir değerlendirmenin yapılması gerekmektedir. Satış hacmi üzerinde tipik olarak uygulanan indirimleri belirlemek üzere benzer ürünlerle ilgili olarak gerçekleşen işlemler üzerinde analizler uygulayarak, ilgili piyasalar konusunda araştırmalar yapılabilir¹³⁰.

2.3.1.2. Yeniden Satış Fiyat Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan uygun bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade etmektedir.

Bu yöntemde emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için temel alınan unsur, aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yapılması muhtemel satış ve bu satışta uygulanacak fiyat ya da bedeldir. Varsayımlara dayalı olarak saptanan söz konusu fiyat ya da bedelden uygun bir brüt satış kârı düşülerek ilgili işlem için emsallere uygun fiyata ulaşılabilecektir¹³¹.

¹³⁰ İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler, **Rapor**, 15 Mayıs 2006, <http://www.istanbulymmoo.org.tr/iymmoo/DOSYALAR/MaliPlatform/25.%20yeni%20kurumlar%20ve%20rgisi%20taslag%C4%B1nda%20uluslar%20arasi%20transfer%20fiyatlamasina%20iliskin%20duzenlemeler.pdf>, Erişim: 01.01.2009.

¹³¹ Gümüş ve diğerleri, s. 129.

Yeniden satış fiyatı yöntemi, emsallere uygun fiyatın işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan, makul bir brüt karı düşülerek uygulanmasını ifade eder. Bu yöntem daha çok dağıtımla uğraşan şirketlerde uygulama alanı bulacaktır.

Aynı piyasada, aynı marka altında aynı ürünü satan iki distribütörün bulunduğunu varsayalım. Distribütör A bir garanti sunmakta, Distribütör B ise herhangi bir garanti sunmamaktadır. Distribütör A, garantiyi fiyatlandırma stratejisinin bir parçası olarak sunmamakta ve bu nedenle de, ürününü daha yüksek bir fiyat üzerinden satmakta ve bunun sonucu olarak da (garanti kapsamındaki hizmetlerin maliyetleri dikkate alınmadığın da), ürünü daha düşük fiyatla satan Distribütör B'ye kıyasla, brüt kâr marjı daha yüksek çıkmaktadır. Arada oluşan bu fark için bir düzeltme yapılmadıkça, iki marj karşılaştırılabilir bir özellik içermemektedirler.

Alt marjı oluşturan fiyatın standart bir değerde sabitlenmesini sağlamak üzere tüm ürünleri kapsayan bir garantinin sunulduğunu varsayalım. Distribütör C de garanti işlevini yerine getirmekte, ancak kendisine tedarikçi tarafından daha düşük bir ücret ödenmektedir. Distribütör D ise, tedarikçinin üstlendiği garanti işlevine sahip değildir (ürünler fabrikaya geri gönderilmektedir). Bununla birlikte tedarikçi, Distribütör D'den, Distribütör C'den tahsil ettiği bedelden daha yüksek bir bedel tahsil etmektedir. Distribütör C'nin garanti işlevini yerine getirme maliyetini satılan malların maliyeti şeklinde muhasebeleştirilmesi durumunda, arada oluşan farklılıklar için brüt kâr marjları otomatik olarak düzeltilmektedir. Bununla birlikte, garanti giderlerinin faaliyet giderleri olarak muhasebeleştirilmemeleri durumunda, marjlar arasında düzeltilmesi gereken bir sapma ortaya çıkacaktır¹³². Böyle bir durumda, şöyle bir mantık oluşacaktır: eğer Distribütör D garanti işlevini bizzat

¹³² İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler, **Rapor**, 15 Mayıs 2006, <http://www.istanbulymmo.org.tr/iymmo/DOSYALAR/MaliPlatform/25.%20yeni%20kurumlar%20ve%20rgisi%20taslag%C4%B1nda%20uluslar%20arasi%20transfer%20fiyatlamasina%20iliskin%20duzenlemeler.pdf>, Erişim: 01.01.2009.

üstlenmiş olsaydı; tedarikçisi transfer fiyatını indirecekti ve bunun sonucunda; D'nin elde ettiği brüt kâr marjı daha yüksek olacaktı.

2.3.1.3. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yöntemi (Cost Plus Method)), emsallere uygun fiyatın ilgili mal ya da hizmet maliyetlerine makul bir brüt kâr oranı kadar arttırılması suretiyle hesaplanmasını ifade etmektedir¹³³.

Bu yöntem daha çok grup içi alışverişi bulunan üretim şirketleri ve grup şirketlerine temel hizmetleri sağlayan hizmet işletmeleri ile deniz aşırı ülkelerde küçük şubeler şeklinde çalışan gruplarda yaygın olarak kullanılabilir. Maliyetlerin istikrarsız olabilmesi, faaliyetlerin özü itibariyle karmaşık ve riskli olması nedeniyle ticari olarak bir tarafın diğer tarafın maliyetlerine katlanmasının normal kabul edilemeyeşi ihtimali bu yöntemi uygulayan şirket açısından; masraf dağıtımının grup içi anlaşmalarla çarpıtılabilir olması da vergi idaresi açısından sakıncalarını oluşturmaktadır.

Örneğin, A Şirketinin ilişkili kuruluş konumundaki bir distribütöre tost makineleri sattığını; B Şirketinin bağımsız bir işletme konumundaki bir distribütöre ütü sattığını ve tost makineleri ve ütülerin imalatı üzerindeki kâr marjlarının küçük ev eşyaları sektöründe temelde aynı olduklarını varsayalım. (Burada maliyet artı yönteminin kullanılması, piyasada benzer niteliklere sahip tost makinesi üreten başka imalatçının bulunmadığı anlamına gelmektedir).

Eğer maliyet artı yöntemi uygulanıyor olsaydı, kontrol edilen ve kontrol edilmeyen işlemlerde karşılaştırılan kâr marjları, imalatçının distribütöre uyguladığı satış fiyatı ile ürünün imalatında katlanılan maliyetler arasındaki fark olurdu. Bununla birlikte; A Şirketi imalat süreçlerinde B Şirketine kıyasla çok daha hesaplı davranabilir ve böylece maliyet giderlerini daha düşük tutabilir. Neticede, A Şirketinin ütü değil de tost makinesi imal etmesine ve B Şirketinin ütü için

¹³³ Ufuk, 5520 Sayılı KVK, s. 23.

belirlediği fiyatı tost makinelerine uyguluyor olsa bile (yani, özel bazı koşullar bulunmuyor olsa bile), A Şirketinin kâr marjının B Şirketinin kâr marjından daha yüksek olduğunu belirtmek yerinde olacaktır¹³⁴. Bu nedenle, bu farklılığın kâr marjı üzerindeki etkisini düzeltebilmek mümkün olmadıkça, maliyet artı yönteminin uygulanması bu bağlamda tam anlamıyla güvenilir sonuçlar vermeyecektir.

Piyasada pazarlanan saatlere uygulanan zamanlama mekanizmaları imalatçısı olan A, yerel bir şirkettir. A ürünlerini yurt dışında mukim bir bağlı şirket olan B'ye satmaktadır. A, imalat faaliyeti ile ilgili olarak, yüzde 5 brüt kâr marjı elde etmektedir. Öte yandan, X, Y ve Z piyasada pazarlanan saatler için zamanlama mekanizmaları satan birbirinden bağımsız imalatçılardır. X, Y ve Z ürünlerini, birbirinden bağımsız (ilişkili kişi konumunda olmayan) yabancı alıcılara satmaktadırlar. X, Y ve Z, imalat faaliyetleri ile ilgili olarak, yüzde üç ile yüzde beş arasında değişen brüt kâr marjları elde etmektedirler. A, denetim giderleri, genel giderler ve idari giderleri işletme giderleri olarak muhasebeleştirdiğinden dolayı, söz konusu giderler satılan malların maliyetine yansıtılmamaktadır. Bununla birlikte, X, Y ve Z'nin brüt kâr marjlarında denetim giderleri, genel giderler ve idari giderleri işletme giderleri olarak yansıtılmaktadır¹³⁵. Bu nedenle, muhasebe uygulamalarında tutarlılığın sağlanabilmesi için, X, Y ve Z'nin brüt kâr marjları üzerinde gerekli düzeltmelerin yapılması gerekmektedir.

2.3.2. Diğer Yöntemler

Geleneksel işlem yöntemlerinin tek başlarına uygulanamadıkları veya istisnai bir durum olsa da, hiçbir şekilde uygulanamadıkları durumlarda emsallere uygunluk şartlarını sağlayabilmek amacıyla kullanılacak diğer yöntemler üzerinde durulmuştur. Burada diğer yöntemlerle kastedilen, ilişkili kuruluşlar arasındaki belirli işlemlerden doğan karı inceleyen yöntemler olan “işlemsel kâr yöntemleridir”. Emsallere uygunluk ilkesini yerine getiren kâr yöntemleri, sadece bu Rehber'de yer

¹³⁴ Bob Turner, “The Role of Comparable Company Benchmarks in Transfer Pricing”, **International Tax Review**, Vol.14, 2003, s. 43-45.

¹³⁵ Joe Tynan and Elizabeth Lyne. “Transfer Pricing in e-Business”, **Accountancy Ireland**, Vol.34, 2002, s. 26-27.

alan kâr bölüşüm yöntemi veya işlemsel net kâr marjı yöntemiyle tutarlı olanlardır. Özellikle, “karşılaştırılabilir kâr yöntemi” veya “değişik maliyet artı/yeniden satış fiyatı yöntemleri”, bu Rehberle tutarlı oldukları ölçüde kabul edilebilir.

Bu yöntemler, bağlantılı şirketler arasındaki işlemlerden doğan kârı temel almaktadır¹³⁶. Ayrıca diğer yöntemlerle de sonuca ulaşamıyorsa mükellef doğru sonuç verdiği inandığı kendi belirleyeceği bir yöntemi de uygulayabilecektir. Aşağıda bu yöntemler açıklanmıştır¹³⁷.

2.3.2.1. İşlemsel Kâr Yöntemleri

İşlemsel kâr yöntemi, kontrol edilen bazı işlemlerden doğan kârları inceler. OECD transfer fiyatlandırması rehberi amaçları kapsamında yer alan işlemsel kâr yöntemleri, kâr bölüşüm yöntemi ve işlemsel net kâr marjıdır. Kuruluşların, işlemde kârın oluşturulan veya yüklenen bir şart olduğu işlemlere girdiklerine pek sık rastlanmaz. Aslında, kuruluşlar, fiyatlarını tespit etmek için nadiren bir işlemsel kâr yöntemi kullanır. Bununla birlikte, kontrol edilen bir işlemde doğan kar, işlemin bağımsız kuruluşlarca karşılaştırılabilir bir durumda öne sürülecek şartlardan farklı bir takım şartlardan etkilenip etkilenmediğini ortaya koyabilecek uygun bir göstergedir. Böylece, gerçek ticari hayattaki karmaşıklığın, geleneksel işlem yöntemlerinin uygulanması sırasında uygulamaya ilişkin zorluklar çıkardığı istisnai durumlarda ve bu Bölümde belirtilen bütün önlemlerin alınması kaydıyla, işlemsel kâr yöntemlerinin (Kar Bölüşüm ve İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi) uygulanması, emsallere uygunluk ilkesiyle tutarlı bir transfer fiyatlandırmasını mümkün kılar. Ancak, işlemsel kâr yöntemleri, sadece verinin toplanmasında yaşanan bir zorluk nedeniyle kendiliğinden uygulanamayabilir. Geleneksel bir işlem yönteminin güvenilir bir biçimde uygulanmadığı çıkarımına yol açan aynı etkenlerin, işlemsel kâr yönteminin güvenilirliğinin değerlendirilmesinde yeniden gözden geçirilmesi gerekir.

¹³⁶ Aktaş, Transfer Fiyatlandırması II, s. 143.

¹³⁷ As Bağımsız Denetim YMM A.Ş., “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, <http://www.nexiatrkey.com.tr/haberGor.php?kategori=Kurumsal>, Erişim:03.01.2009.

Kara dayalı yöntemler, özellikle karşılaştırılabilirlik konusunda, OECD Model Vergi Anlaşmasının 9. Maddesiyle uygunluk gösterdiği ölçüde kabul edilebilir. Bu, emsallere uygun fiyatlandırmayı gerçekleştirecek şekilde yöntemlerin uygulanmasıyla başılır. Bunun için kontrol edilen belirli işlemlerden doğan kârların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasındaki karşılaştırılabilir işlemlerden doğan kârlarla karşılaştırılması gerekir.

2.3.2.1.1. Kâr Bölüşüm Yöntemi

İlişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesini esas almaktadır. Bu yöntem, geleneksel işlem yöntemlerinin (karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi) kullanılmadığı özellikle karşılaştırılabilir işlemlerin olmadığı ve ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin birbirinin ayrılmaz bir parçası olduğu durumlarda kullanılmalıdır¹³⁸.

Bu yöntemin, işlemlerin birbirleriyle iç içe geçtiği ve bağlantılı olduğu veya her bir işlemin ayrı ayrı ele alınmasının zor olduğu durumlarda kullanılması uygun olacaktır. İlişkili tarafların kârın oluşumuna yaptığı katkının değeri işlev analizlerine göre yapılır ve bu katkılar dış piyasadan elde edilen güvenilir bilgileri kapsayacak şekilde değerlendirilir. İşlev analizi ilişkili taraflar arasında gerçekleştirilen işlevlerin analizi olup, tarafların üstlendiği riskler ve kullandıkları varlıklar hesaba katılmalıdır.

2.3.2.1.2. İşlemsel Net Kâr Marjı Yöntemi

Mükellefin kontrol altındaki bir işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi

¹³⁸ OECD : Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Paris, 2001

esasına dayanan bir yöntemdir. Bu yöntem, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yönteminden farklı olarak brüt değil net kâr marjını esas almaktadır¹³⁹.

2.3.2.2. Global Dağıtım Formülü

Ülkeler arasında henüz uygulanmayan bu yöntem, ulusal vergi idareleri tarafından, doğru bir kâr düzeyi belirlenmesinin bir aracı olarak, emsal fiyat prensibine alternatif olarak önerilmektedir.

Global formüller dağıtım yöntemi, çok uluslu bir işletme grubunun toplam kârının konsolide edilerek önceden belirlenmiş ve mekanik bir formül ile farklı faaliyette bulunan bağlı işletmelere dağıtılmasını öngörmektedir. Bu yöntemin üç ana unsuru vardır: vergilendirilecek birimin belirlenmesi (yani çok uluslu bir işletme grubunun hangi şube ve yavru şirketlerinin global vergi yükümlülüğü bünyesinde değerlendirileceği), global kârların doğru bir şekilde hesaplanması ve global kârın dağıtımını için kullanılacak ölçütün geliştirilmesi. Dağıtım anahtarı olarak maliyetler, aktifler, ücretler ve satış hâsılatları dikkate alınabilir.

Global formüller dağıtımla ilgili en önemli sorun, bu sistemin hem çifte vergilendirmeye karşı koruyacak hem de tek bir vergilendirmeyi sağlayacak şekilde uygulanmasının zorluğudur. Bunu başarmak için uluslararası koordinasyon ve oy birliği ile önceden belirlenmiş bir formüle ihtiyaç olacaktır. Böyle bir anlaşmaya varmak hem çok zaman tüketecektir; hem de ülkelerin tek bir evrensel formülü kabul etmek istemeleri çok zor olacaktır.

Bu yöntemin avantajlarını aşağıdaki gibi saymak mümkündür¹⁴⁰.

— Emsal bedel prensibine alternatif olarak, bu yöntem vergi mükellefleri açısından daha fazla idari güven ve kesinlik sağlamaktadır.

¹³⁹ Davide BERGAMI, “Italy Sharpens Its Focus on Transfer Pricing”, International Tax Review, <http://www.legalmediagroup.com/internationaltaxreview/includes/print.asp?SID=1735>, (Erişim:20.01.2009).

¹⁴⁰ Ali Beylik, “Uluslararası Transfer Fiyatlaması ve Karşı Düzenlemeler”, **E-Yaklaşım**, Sayı:144, 2004, s. 7.

— Yöntem, ilgili firmalar arasındaki ilişkilerde iş hayatının gerçeklerini daha iyi yansıtacak bir şekilde dünya çapındaki tüm grup şirketlerini bir tek mükellef olarak ele almaktadır.

— Yöntem, diğer yöntemlerin tersine vergi mükelleflerinin yasaya uyma maliyetini azaltmaktadır. Mükelleflerin yerel vergisel amaçları için tek tip bir hesap tablosu sunması yeterli olmaktadır.

Sayılan avantajlar karşısında bazı ülkeler global formüller dağıtımını kabul etmeyi isteseler bile, ülkeler kendi yetki alanlarında baskın olan faaliyetlere dayanan bir formüle farklı etmenler sokmak veya önem vermek isteyebileceklerinden dolayı anlaşmazlıklar söz konusu olacaktır.

Bu yönetime geçiş, çok büyük politik ve idari karmaşıklığa neden olabilir ve uluslar arası vergilendirme alanı için hiç de gerçekçi olmayan bir uluslar arası işbirliği seviyesini gerektirmektedir. Böylesi birçok taraflı işbirliği, çok uluslu işletmelerin bulunduğu bütün ülkeleri içermek durumundadır. Aksi halde çok uluslu işletmeler çok farklı iki sistemin uygulanmasından kaynaklanan yüklerle karşı karşıya kalacaklardır. Yani, aynı işlemler için grup üyelerine atfedilecek kârların farklı yöntemlerle hesaplanması ya çifte vergilendirmeye ya da vergi dışı kalmaya neden olabilecektir¹⁴¹.

2.4. Peşin Fiyat Sözleşmeleri

Amerika'daki düzenlemelerle hemen aynı olan ve ilk defa Amerika tarafından 1991 yılında uygulanmış ve daha sonra Kanada, Fransa, Almanya, Japonya, Avustralya gibi birçok ülkede yürürlüğe konmuş bulunan uygulamada, uygulayacağı yöntemde tereddüdü bulunan mükellefler Maliye Bakanlığı ile karşılıklı anlaşma yaprak kullanacağı yöntemi tespit etmektedirler¹⁴².

¹⁴¹ Billur Yatlı Soydan, "Çok uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi", **Vergi Sorunları**, Sayı:91, 1996 (Transfer Fiyatlandırması), s. 119

¹⁴² Mustafa Türkkot, "Transfer Fiyatlandırması Konusunda OECD Düzenlemeleri"; **E-Yaklaşım**, Sayı:155, 2005, s. 6.

Yöntem üzerinde anlaşma sağlanması halinde, bu yöntem üç yılı aşmamak üzere belirlenen süre ve koşullar altında kesinlik taşıyacaktır. Bu şekilde tespit edilen yöntem, belirlenen koşullar altında eleştiri konusu yapılamayacaktır. Bu sistemin en büyük avantajı, mükellefler açısından belli bir süre için uygulanacak yöntemin kesinlik taşıması ve herhangi bir eleştiri, ceza riski olmadan plan yapabilme, önünü görebilme olanağı vermesidir. İdare açısından en büyük avantaj ise, konunun başlangıçta belli bir anlaşma ile belirlenmesi ve eleştiri sürecinden başlayarak yargı sürecine kadar taşınabilecek bir işlemin getirdiği zaman ve iş yükünden tasarruf sağlanmasıdır.

3. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ DÜZENLEMELERİ

Dünyada transfer fiyatlandırmasına ilişkin ilk yasal düzenlemeler Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) yapılmış ve daha sonra diğer ülkeler ve kuruluşlar transfer fiyatlandırmasına ilişkin yaptıkları düzenlemelerde ABD'de ki düzenlemeleri örnek almışlardır.

Aşağıdaki bölümde ABD'nin transfer fiyatlandırmasına bakış açısı ve transfer fiyatlandırması ile ilgili ABD'de yapılan yasal düzenlemeler hakkında bilgi verilecektir.

3.1. Amerika Birleşik Devletleri'nde Transfer Fiyatlandırmasının Gelişimi

ABD, federal bir yapıya sahiptir. Devletin gücü, Birleşik Devletler (Federal Devlet) ile 50 eyalet arasında paylaşılmaktadır. Gerek federal, gerekse eyalet düzeyinde devletin gücü bağımsız yasama, yürütme ve yargı kollarına ayrılmaktadır. ABD Gelir İdaresi (IRS), Hazine Bakanlığına bağlı olarak çalışmaktadır. Hazine Bakanlığında çalışan 154.000 kişinin 116.000'i IRS personelidir¹⁴³.

¹⁴³ Can Doğan ve Tuncay Kapusuzoğlu, "Çeşitli Ülkelerde Vergi Denetiminin Organizasyonu ve Çıkarılabilecek Bazı Dersler", **Vergi Dünyası**, Sayı 283, 2005, s. 22.

Transfer fiyatlandırması konusu ABD’de vergi sisteminin en önemli unsurlarından birini teşkil etmektedir. Transfer fiyatlandırmasına ilişkin ilk yasal düzenlemeler ve çalışmalar ABD’ de yapılmıştır. Transfer fiyatlandırması konusunun ABD için diğer ülkelere nazaran daha önemli olmasının ve dünyada ilk yapılan düzenlemelerin c diğer ülkelere göre daha çok olmasındandır.

ABD vergi sistemi içinde transfer fiyatlandırmasına ilişkin konuların üzerinde titizlikle durulmasının en önemli nedeni ABD menşeli ÇUŞ’ların fazlalığıdır. Bu konu ABD literatüründe atmış yıldır önemli bir yer işgal etmektedir. Örneğin 1950 yılında ABD’de yapılan bir çalışma 332 büyük ABD firmasının %71’inin transfer fiyatlandırması yaptığını, 1968 yılında yapılan bir çalışmada 404 büyük ABD firmasının %84’ünün ve 1977 yılında yapılan bir çalışmada 145 ABD firmasının %92’sinin transfer fiyatlandırması yaptığını ortaya çıkarmıştır¹⁴⁴.

Yine bu konuda Ernst &Young şirketinin yaptığı ve günümüze daha yakın tarihli araştırmalarda transfer fiyatlandırması üzerinde durmaktadır. Şirketin 1984 yılında dünya genelinde 200 ÇUS üzerinde yaptığı araştırmaya göre, bu şirketlerin %82’si transfer fiyatlandırmasını en önemli vergi sorunu olarak rapor etmişlerdir. Şirketin Arjantin’de yaptığı araştırmanın sonuçlarına göre, ana şirketlerin %45’i konuyu çok önemli olarak nitelendirmişlerdir. Bu oran Kanada için %68, Fransa için ise %92’dir¹⁴⁵.

3.2. 482 Numaralı Yasa ve Temel Kavramlar

Transfer fiyatlandırması konusu Amerika Birleşik Devletleri’nde Gelir Yasası’nın 482 (Internal Revenue Code, Section 482) numaralı kısmında yer almaktadır. Bu kısımda transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak genel amaçlar, uygulanacak yöntemler gibi gerekli detaylara yer verilmiştir¹⁴⁶.

¹⁴⁴ Tuncay Kapusuzoglu, “Transfer Fiyatlandırması nedir”, **Vergi Dünyası**, Sayı:214, 1999, s. 61.

¹⁴⁵ Mehmet Saraç, “Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlandırması ve ABD Vergi Sisteminde Bu Konudaki Düzenlemeler”, **Vergi Dünyası**, Sayı:282, 2005, s. 89.

¹⁴⁶ Küçükkaya, s. 91.

3.2.1. Emsallere Uygunluk Standardı

ABD gelir yasasındaki 482 numaralı madde, diğer grup içi işlemlerinde olduğu gibi çok uluslu işletmelerin mal ve hizmet ihraç ve ithalatındaki fiyatların emsallerine uygun olmasını vurgulamaktadır.

Gelir yasasının 482 ve 6662 sayılı maddeleri Transfer fiyatlandırması konusuna ayrılmıştır. 482 sayılı maddede emsal bedele ilişkin olarak şu ifade yer almaktadır¹⁴⁷:

“Kontrol altındaki mükellefin gerçek vergilendirilebilir gelirinin saptanmasında her olay için başvurulacak standart, söz konusu mükellefin kontrol dışındaki mükellefle yaptığı işlemdeki emsal ölçüsüdür. Eğer kontrol edilen işlemin sonuçları, kontrol dışındaki bir mükellefin işlemleri ile tutarlı ise ya da aynı sonuçlara sahipse emsallere uygunluk söz konusudur. Bununla birlikte karşılaştırılabilir durumlarda, karşılaştırılabilir işlemlere göre emsallere uygunluk sonuçlarına ulaşmak çok güçtür, çünkü aynı tip işlemler, aynı koşullarda nadiren oluşur. Kontrol altındaki işlemin emsallere uygunluk sonuçları en iyi yöntem kurallarına göre değerlendirilecektir”.

ABD uygulamasında, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasında 1994 yılından önce sadece fiyatlar üzerinde durulmuştur. 482. maddede 1994 yılı ve izleyen dönemde yapılan değişikliklerle emsallere uygunluk sadece fiyatlar üzerinde yoğunlaşmaktan ziyade, işlemler sonucu elde edilen kârları da kapsar hale gelmiştir. Gelir idaresi, ilişkili şirketler arasındaki fiyatların emsallerine uygun olmasının yanında, işlemlerden elde edilen kârları da incelemeye almıştır¹⁴⁸.

¹⁴⁷ Mesut Koyuncu, **Örtülü Sermaye Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması**, İstanbul, Maliye Hesap Uzmanları Derneği, 2005, s. 384.

¹⁴⁸ Hüseyin Işık, **Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Ankara, T.C. Maliye Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, 2005, s. 69.

Emsal bedel ilkesinin uygulama esası genel anlamda bağımsız kuruluşlar arasındaki şartlarla, ilişkili kuruluşlar arasındaki şartların karşılaştırılmasıdır. Kontrollü ve kontrolsüz işlemler arasındaki karşılaştırılabilirliğin derecesini ve emsallerine uygunluk şartlarını belirlemek ve karşılaştırma için gereken uygun düzeltmeleri yapabilmek için, ticari işlemlerin veya kuruluşların niteliklerinin karşılaştırılmaları gerekmektedir. Karşılaştırmalarda dikkate alınacak hususların başında, transferi yapılan mal veya hizmetlerin nitelikleri, söz konusu işlemler için kullanılan varlıklar ve öngörülen riskler, mal ve hizmetlerin işlevleri, sözleşme koşulları, ekonomik koşullar ve şirketler tarafından izlenen stratejiler gibi faktörler bulunmaktadır¹⁴⁹.

3.2.2. En İyi Yöntem Kuralı

1993 yılında yapılan düzenlemeler, işlemlere ilişkin şartlar ve gerçekler ışığında en iyi yöntem uyumuna izin vermiştir. Düzenlemeye göre; birbirleriyle ilişkili taraflar arasındaki emsallere uygunluk sonuçları öyle bir yöntemle tespit edilmelidir ki işlemin içinde bulunduğu şartlar ve gerçekler altında emsallere uygunluk sonuçlarına ilişkin en inandırıcı ölçü sağlanabilmelidir.

Vergi mükellefi, gerçekleştirdiği transferin fiyatlandırması için düzenlemelerde belirtilmiş yöntemlerden birisini seçmesi ve seçilen yöntem sonucu belirlenen fiyatın piyasa fiyatını ya da emsal fiyatı sağlayıp sağlamadığını test etmesi gerekmektedir. En iyi yöntem kuralı altında varsayım; vergi mükellefi, elindeki verileri ve şartları dikkate alarak bir transfer fiyatlandırması yöntemi seçecek ve bu yöntem diğer yöntemlere göre daha güvenilir olarak, piyasa fiyatına en yakın fiyatı verecektir. Seçilen yöntemin güvenilir olması aşağıda ifade edilen şartların gerçekleşmesine bağlıdır¹⁵⁰.

¹⁴⁹ Özgür Becermen, “Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Bedel Belirleme Yöntemleri”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008, s. 29.

¹⁵⁰ Aktaş, Transfer Fiyatlandırması II, s. 170.

— Karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem yönteminin kullanılması halinde vergi mükellefinin işlemi ile mukayese edilen işlemin karşılaştırılabilirlik düzeyi,

— Karşılaştırma yapılan işleme ait verilerin tam ve doğru olması ve işlemleri karşılaştırılabilir kılmak için yapılan varsayımların güvenilir olması.

İşlemlerin karşılaştırılabilir olup olmadığını anlamak için fonksiyonel analiz yapılması gerekir. Fonksiyonel analizde amaç, yapılan işlemlerde kullanılan aktiflerin ve üstlenilen risklerin tespit edilmesidir (hem kontrollü hem de kontrol dışı işlemde). Fonksiyonel analiz hem ABD hem de OECD sistemi için kritik öneme sahiptir¹⁵¹.

3.2.3. Karşılaştırılabilirlik

Genel olarak, kontrol altındaki bir işlemin emsallere uygunluk sonuçlarını doğurup doğurmadığı hususu, bu işlemin sonuçları ile kontrol dışındaki vergi mükellefinin karşılaştırılabilir koşullar altındaki işlemlerinin sonuçlarının birlikte ele alınmasıyla değerlendirilmektedir.

İki işlemin karşılaştırılabilirliği değerlendirilirken; araştırma-geliştirme, ürün tasarımı ve mühendislik, imalat, üretim ve endüstri mühendisliği, üretim işleme ve montaj, alım ve malzeme yönetimi, stok yönetimi, garanti, servis yönetimi ve reklam faaliyetleri, nakliye ve depolama, yönetim, hukuk, muhasebe, finans, kredi, tahsilât, eğitim ve personel yönetimi gibi unsurların göz önüne alınması gerekebilir.

Diğer bir önemli nokta ise; kontrol altındaki ve kontrol dışındaki işlemler arasındaki karşılaştırılabilirlik derecesinin saptanmasında, sözleşmelerdeki iki işlemin sonuçlarını etkileyebilecek önemli koşulların karşılaştırılması gerekliliğidir. Bu koşullar¹⁵²,

¹⁵¹ Peter Buckley, "Transfer Pricing and Economic Functions Analysis", **Applied Economics**, Vol.30, 1998, s. 621- 629.

¹⁵² Sylvain. Plasschaert, **Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation**, Parmennet Publisher, London, New York, 1994, s. 153-154.

- Kabul edilen tahakkuk ya da ödeme biçimi
- Satış veya alış hacmi
- Sağlanan garantilerin kapsam ve dönemi
- Yenilenen haklar, gözden geçirmeler ya da değişiklikler
- Konuyla ilgili lisans, sözleşme ve diğer anlaşmalarla feshetme veya yeniden görüşme haklarına ilişkin süreler
 - Alıcı ve satıcı arasındaki yardımcı, ikincil işlemler veya yardımcı hizmetlerin şartlarına ilişkin düzenlemeleri içeren süregelen ticari ilişkiler
 - Kredi ve ödeme dönemlerindeki uzatmalar.

Karşılaştırılabilirlik, 482 sayılı kısımdaki transfer fiyatlaması analizlerinin en önemli noktasıdır. Karşılaştırılabilirlik standardı, tam ve kesin bir sonuca ulaşmayı sağlamaz, ancak transfer fiyatlaması sisteminin en can alıcı noktasıdır. Düzenlemeler, esnekliğe sahiptir. Mükellefin kontrol altındaki işlemleri değerlendirilirken, kontrol dışı işlemlerin "aynı, tıpkı" olması şartı aranmaz. Mantıklı bir değerlendirme yeterli görülmekte, yeterli bir benzerlik değerlendirmedeki mantığı sağlamaktadır. Bu benzerliğin derecesine göre de çeşitli ayarlamalar yapılabilmektedir.

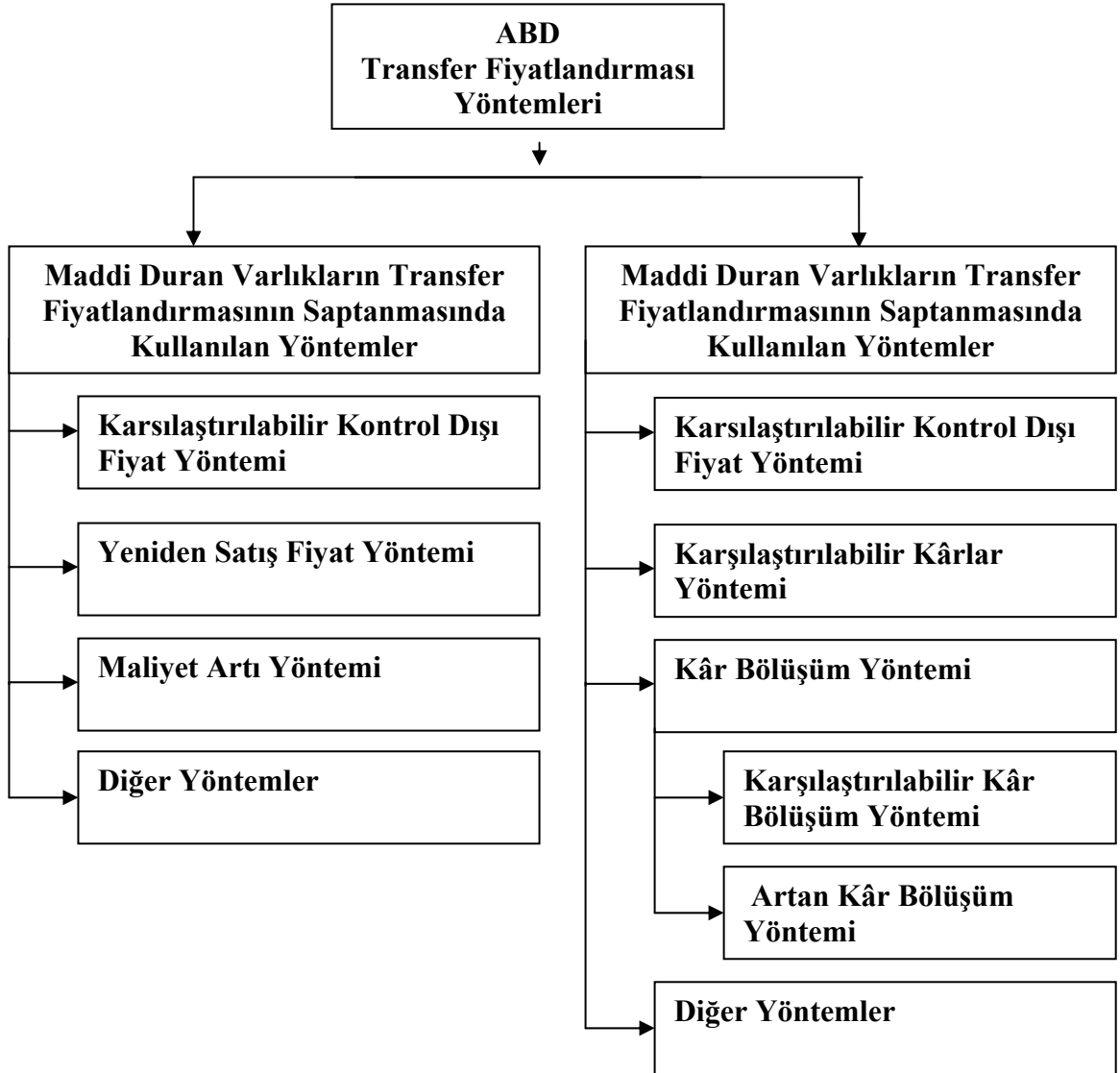
3.3. Transfer Fiyatlandırması Belirleme Yöntemleri

Transfer fiyatlandırması konusu, ABD’de vergi sisteminin en önemli ve en sorunlu unsurlarından birini teşkil etmektedir

482 sayılı kısmın 1. bölümünün 1. fıkrası şöyledir; 482 sayılı yasanın amacı vergi mükelleflerinin işlemlerinin kontrol edilmesini, bu işlemlerden doğan gelirlerin açıkça yansıtılmasını ve bu işlemlerle verginin azaltılmasının önlenmesini sağlamaktır.

IRS, yalnızca işlemlerin sonuçları ile ilgilenmektedir. Transfer fiyatlandırması için kullanılan yöntemler, amaç değil yalnızca birer araçlardır. Eğer kontrol altındaki mükellefe ilişkin sonuçlar, emsallere uygunluğa tekabül ediyorsa tüm yöntemleri ve safhaları irdelemeye gerek yoktur. 1993 yılında yapılan düzenlemeler, ilişkin şartlar ve gerçekler ışığında en iyi yöntem uyumuna izin vermiştir. Düzenlemeye göre; birbirleriyle ilişkili taraflar arasındaki emsallere uygunluk sonuçları öyle bir yöntemle tespit edilmelidir ki işlemin içinde bulunduğu şartlar ve gerçekler altında emsallere uygunluk sonuçlarına ilişkin en inandırıcı ölçü sağlanabilmelidir.

Şekil 10: ABD Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri



Şekil 10'dan da izlenebileceği gibi Amerika Birleşik Devletleri emsal bedellere ulaşmak için kullanılacak yöntemleri maddi duran varlıkların transfer fiyatının saptanması için kullanılan yöntemler ve maddi olmayan duran varlıkların transfer fiyatının saptanması için kullanılan yöntemler olarak ikiye ayırmıştır.

3.3.1. Maddi Duran Varlıkların Transfer Fiyatlandırmasının Saptanmasında Kullanılan Yöntemler

Maddi duran varlıklara ilişkin transfer fiyatlandırma yöntemleri 482 numaralı kısmın 3'üncü kısmında yer almaktadır. Bu maddeye göre uygulanacak yöntemler OECD düzenlemelerindeki geleneksel işlem yöntemleri ile paraleldir. Bu maddeye göre uygulanacak yöntemler aşağıda gösterilmiştir.

- Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi,
- Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi,
- Maliyet Artı Yöntemi,
- Diğer Yöntemler dir.

3.3.1.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi

Bu yöntem, kontrol altındaki işlem için tahakkuk ettirilen tutarın emsallere uygunluğunu, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem için tahakkuk ettirilen tutara başvurarak değerlendirir¹⁵³.

Eğer kontrol dışı işlemle, kontrol altındaki işlem arasında fiyatı etkileyen herhangi bir farklılık yoksa ya da küçük ayarlamalarla giderilebilecek küçük farklar söz konusuysa, bu yöntemle elde edilen sonuçlar, kontrol edilebilen işlem için emsallere uygunluğun saptanmasında en doğrudan ve en güvenilir sonuçlar olacaktır.

¹⁵³ User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim:10.01.2009.

Ancak, eğer kontrol altındaki işlemle kontrol dışı işlem arasında fiyatı etkileyen büyük farklar söz konusuysa, kontrol dışı işlem üzerinde daha önce açıklanan karşılaştırılabilirlik koşullarına göre ayarlama yapmak gerekecektir. Bu yöntemde dikkate alınan önemli unsurlar;

- Ürünün niteliği
- Sözleşmedeki koşullar (sağlanan garantinin kapsamı ve süresi, satış veya alış hacmi, kredi süreleri, taşıma süreleri)
- Pazarın hacmi (toptan, perakende vs.)
- İşlemin gerçekleştiği pazarın yeri
- İşlemin tarihi
- Satışla ilgili maddi olmayan mallar
- Yabancı paranın kur riski
- Alıcı ve satıcı için gerçekleştirilebilir diğer seçenekler

Örneğin; ABD kökenli UMS, aynı ürünü kontrolü altındaki ve kontrolü dışındaki dağıtım şirketlerine satmaktadır. Kontrol altındaki firmalara satışlar, dağıtım fiyatı ile kontrol dışındakilere ise FOB bedeli ile satılmaktadır. Sözleşme sürelerinde, taşımada ve sigortada her iki işlem arasındaki farklılık çok küçük ve ayarlanabilir düzeydedir. UMS, ürününü hem kontrol altındakilere, hem kontrol dışındakilere sattığı için tanımlanamayan herhangi bir maddi farklılık yoktur. Kontrol altındaki ve kontrol dışındaki işlemler arasında herhangi bir ürün farklılığı olmadığı ve küçük farklılıklar düzeltildiği için burada karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi uygulanacaktır. Bu yöntemle elde edilen sonuçlar, doğrudan ve en güvenilir sonuçlar olacaktır¹⁵⁴.

¹⁵⁴ Kapusuzoğlu, Transfer Fiyatlandırması, s. 62.

ABD yasasının belirlemiş olduğu karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminin OECD'nin açıklamış olduğu tanımdan farklı olarak, karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyatın halka açık kaynaklardan veya gazete, TV gibi medya kaynaklarından yararlanılarak saptanabileceği belirtilmektedir. Ancak olağandışı pazar koşulları olduğunda söz konusu verilerin kullanımı uygun olmayacaktır¹⁵⁵.

3.3.1.2. Yeniden Satış Fiyat Yöntemi

Bu yöntem, gerçekleştirilen işlevlerin değerini ölçer. Bu yöntemin uygulandığı olaylarda genellikle yeniden satışı yapan kişi ya da kuruluş, satmak üzere aldığı mallara kendisi herhangi bir şekilde değer artırıcı bir katkıda bulunmaz ve fiziksel olarak yapısını değiştirmez. Bu amaç çerçevesinde paketleme, etiketleme veya küçük çaptaki montajlar, değer arttırıcı katkı ya da fiziksel değişim sayılmayacaktır. Bunun yanı sıra yeniden satışta fiyat yöntemi, kontrol altındaki mükellefin maddi mallara, maddi olmayan varlıklarını kullanarak değer arttırıcı bir katkıda bulunması halinde uygulanmaz¹⁵⁶.

Yeniden satışta fiyat yönteminde, kontrol altındaki işlem için başvuru alan yeniden satış fiyatından, uygun toplam kâr marjı düşölerek emsallere uygun bedele ulaşılır. Bu yöntemin emsallere uygunluk için en güvenilir sonucu vermesi, en iyi yöntem kuralları kapsamında belirtilen unsurların kullanımına bağlıdır.

3.3.1.3. Maliyet Artı Yöntemi

Bu yöntem, kontrol dışı karşılaştırılabilir işlemlerde gerçekleştirilen toplam kâr ilavesine başvurarak, kontrol altındaki işlemler için tahakkuk ettirilen tutarları, emsallere uygunluk yönünden değerlendirir. Bu yöntem genellikle, üretim, montaj gibi aşamalardan sonra malların ilişkili taraflara satışında kullanılır.

¹⁵⁵ Kapusuzoğlu, Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması, s. 131.

¹⁵⁶ User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim: 10.01.2009.

Maliyet artı yöntemi, kontrol altındaki mükellefin kontrol altındaki işlemlerini de içeren üretim maliyetine, uygun bir toplam kâr tutarı ekleyerek emsallere uygunluğu ölçer. Uygun toplam kar, kontrol altındaki mükellefin transfer konusu mallarının maliyeti ile kontrol dışı karşılaştırılabilir işlemlerle elde edilen ve maliyetin bir yüzdesi olarak ifade edilen toplam kâr ilavesinin çarpılmasıyla bulunur.

Bu yöntemde elde edilen sonuçların emsallere uygunluk için en güvenilir sonuçlar olabilmesi için en iyi yöntem çerçevesindeki hususlara göre belirleme yapmak zorunludur.

1999 yılında Compaq şirketi, karşılaştırılabilir kontrolsüz fiyat yöntemi tercih ederken, küçük boyutlu farklılıkların ayarlanmasından sonra maliyete ilave yönteminin kullanılmasını kendi işlemlerine daha uygun olduğu kararına varmıştır. Bu yöntem karşılaştırılabilir kontrolsüz fiyat yöntemine göre hizmetlerin ve gayri maddi varlıkların değerlerinin dağıtımında daha iyi sonuç vermiştir. Burada esas olan husus, yöntemin uygulanması sırasında yabancı ülkedeki bağlı şirkete uygulanan kâr marjı ile kârlılaştırılabilir kontrolsüz bir şirkete uygulanan kâr marjının aynı olmasıdır¹⁵⁷.

3.3.1.4. Diğer Yöntemler

Bu kısımda belirtilmeyen bazı yöntemler, kontrol edilen işlemler için emsallere uygunluk tespitinde kullanılabilir. Söz konusu yöntemlerin mutlaka karşılaştırılabilirlik koşullara uygun olması gerekmektedir. Kontrol dışı mükellef, öncelikle mantıklı seçenekleri göz önüne alır; ancak bu seçeneklerin hiçbiri tercih edilebilir nitelikte değilse, yasada belirtilmeyen yöntemler hesaplamalarda kullanılabilir¹⁵⁸.

¹⁵⁷ Wagdy M. Abdallah, “ Global Transfer Pricing and E–Commerce in the Twenty First Century”, **Multinational Business Review**, Vol.10, 2002, s. 62

¹⁵⁸ User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim: 10.01.2009.

Örneğin ABD kökenli şirket USCan zehirli atıkların stoklanması ve ulaşımı için depolar üretmektedir. USCan, Kanada'daki alt şirketi CAcan ile Kanada'da satılmak üzere yıllık 4.000 depoluk bir anlaşma yapmıştır. Bu anlaşma öncesi USCan, Kanada'daki bağımsız bir çöp imha şirketi olan CAdo' dan ciddi bir öneri almıştır. CAdo, USCan' a söz konusu depoların Kanada'da faaliyette bulunabileceğini ve aynı miktardaki depolar için birim başına 5.000 dolar ödeyeceğini belirtmiştir. Eğer CAcan ile yapılan sözleşmedeki koşullar yeterli derecede CAdo' nun önerisine benzer nitelikteyse veya farklılıklar için inandırıcı düzeltmelere yapılabiliyorsa CAdo' nun 5.000 Dolarlık önerisi kabul edilecek ve CAcan' ın sözleşmesindeki tutar 5.000 Dolardan aşağı olamayacaktır¹⁵⁹.

Maddi bir malın değeri, maddi olmayan bir varlığın değerinden etkilenebilir. Buna örnek olarak markayı gösterebiliriz. Eğer kontrol altındaki alıcı, maddi olmayan duran varlığın kullanılmasından herhangi bir hak elde etmiyor, yalnızca normal ticari uygulama içinde maddi malların yeniden satışı ile ilgili haklara sahip oluyorsa, maddi olmayan duran varlığın transferi olarak değerlendirilmeyecektir. Bununla beraber kapsam dâhilinde olan maddi olmayan duran varlıklar kontrol altındaki ve kontrol dışı işlemler karşılaştırılırken dikkat edilecektir. Örneğin bir makine satışında makine transferinde beraberinde bir üretim sürecinin kullanılması hakkını da içeriyor ise emsallere uygunluk tespitinde bu hakkın Maddi Olmayan Varlıkların Transferi çerçevesinde ayrıca değerlendirilmesi gerekmektedir¹⁶⁰.

3.2.2. Maddi Olmayan Duran Varlıkların Transfer Fiyatlandırmasını Saptanmasında Kullanılan Yöntemler

Maddi olmayan duran varlıkların transferinde tahakkuk ettirilecek emsallere uygun bedel, aşağıda açıklanan dört yöntemden birine göre saptanacaktır. Bütün bu yöntemlerin, en iyi yöntem kurallarını, karşılaştırılabilirlik analizlerini ve emsallere uygunluk alanı koşullarına uygun olması gerekmektedir. Saptanacak olan emsallere

¹⁵⁹ Kapusuzoğlu, Transfer Fiyatlandırması, s. 76.

¹⁶⁰ Eugene Swinnerton, "1994 Final Transfer Pricing Regulations of the United States", *Multinational Business Review*, Vol. 5, 1997, s. 17-25.

bedel, maddi olmayan duran varlıkların getirisiyle orantılı olmalıdır. 482 numaralı kısmın 4'üncü maddesinde göre maddi olmayan duran varlıkların transfer fiyatlandırmasının saptanmasında kullanılan yöntemler şöyledir¹⁶¹.

- Karşılaştırılabilir Kontrol dışı fiyat yöntemi
- Karşılaştırılabilir kârlar yöntemi
- Kar bölüşüm yöntemi
- Diğer yöntemler

482. kısmın amacı doğrultusunda maddi olmayan duran varlık, aşağıda belirtilen unsurlardan oluşan ve herhangi bir kişinin yapmış olduğu hizmetin bağımsız, önemli bir değeri olarak tanımlanabilir. Söz konusu unsurlar şunlardır¹⁶²;

- Patent, buluş, formül, yöntem, tasarım, model veya teknik bilgi (know-how)
- Telifhakkı ve edebi eser, müzikal veya sanatsal besteler
- Ticari marka, ticari unvan veya bir ürüne ait özel ad
- İmtiyaz (franchises), lisans veya sözleşmeler
- Yöntemler, programlar, siteler, işlemler, kampanyalar, araştırmalar, çalışmalar, tahminler, değerlendirmeler, müşteri listeleri ve teknik veriler,
- Diğer benzeri hususlar. Bu kısımda bahsedilen benzeri hususlar, fiziksel niteliklerinden ziyade, değerini oluşturulmasındaki zihinsel içeriğinden ya da diğer maddi olmayan duran varlıklardan alan ve yukarıda belirtilenlere benzeyen unsurları içerir.

¹⁶¹ User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim:10.01.2009.

¹⁶² User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim: 12.01.2009.

3.2.2.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi

Bu yöntem, kontrol dışı karşılaştırılabilir bir işlemi esas alarak, kontrol altındaki işlemin emsallere uygun olup olmadığını değerlendirir. Bu yöntemde saptanabilecek en inandırıcı emsallere uygunluk ölçüsü, en iyi yöntem kuralları çerçevesinde saptanan tutardır.

Bu yönteme başvurma, özellikle kontrol dışı ve kontrol altındaki işlemlerin aynı tipteki maddi olmayan duran varlıklara ya da karşılaştırılabilir maddi olmayan duran varlıklara ilişkin olması halinde mümkündür. Ayrıca bu yöntemde karşılaştırılabilirlik, ekonomik koşullardan ve sözleşme dönemlerinden de önemli ölçüde etkilenebilir¹⁶³.

3.2.2.2. Karşılaştırılabilir Kârlar Yöntemi

Karşılaştırılabilir kâr yöntemi, aynı koşullar altında benzer iş faaliyetinde bulunan kontrol dışı mükelleflerin objektif kârlılık ölçüsüne (kar düzey göstergelerine) dayanılarak kontrol altındaki işlemin emsallere uygunluğunu değerlendirmektedir¹⁶⁴.

Bu yöntem, transfer fiyatı saptamasında diğer yöntemlerle birlikte kullanılmaktadır. Aynı bir yöntemden çok bir çeşit yaklaşımdır¹⁶⁵.

Vergi mükelleflerinin büyük çoğunluğu, bu yöntemi; yapılan transferin piyasa yada emsal fiyatlara uygun oluşup olmadığını test etmede en pratik, en uygun olarak kabul etmektedir. Ancak son düzenlemeler çerçevesinde, bu yöntemin vergi

¹⁶³ Hüseyin Deniz Bayram, “Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Uygulaması”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2006, s. 69.

¹⁶⁴ User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>. Erişim: 12.01.2009.

¹⁶⁵ Kapusuzoğlu, Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması, s. 94.

idarelerinin herhangi bir eleştirisine takılmadan uygulanması pek kolay olmayacaktır¹⁶⁶.

3.2.2.3. Kâr Bölüşüm Yöntemi

Bu yöntem, bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin birleştirilmiş faaliyet karı ya da zararındaki dağıtımın emsallere uygun olup olmadığını değerlendirmektedir. Bu değerlendirme, kontrol altındaki her mükellefin faaliyet karı ya da zararına yaptığı katkının göreceli değerine başvurularak yapılmaktadır. Birleştirilmiş faaliyet karı ya da zararı kontrol altındaki mükellefin en dar biçimiyle tanımlanan iş faaliyetlerinden çıkartılmalı ve hesaplanmalıdır. Bu veriler kontrol altındaki işlemleri (ilişkili iş faaliyetini) içermektedir¹⁶⁷.

Kar bölüşüm yöntemleri karşılaştırılabilir kâr bölüşümü yöntemi ve artan kâr bölüşüm yöntemi olmak üzere ikiye ayrılır.

3.2.2.3.1. Karşılaştırılabilir Kâr Bölüşümü Yöntemi

Karşılaştırılabilir kâr bölüşümü yönteminde, kontrol altındaki mükellefle aynı sektörde bulunan ve benzer işlem ve faaliyet sahip kontrol dışı mükelleflerin birleştirilmiş faaliyet karına dayanmaktadır. Dolayısıyla kontrol dışı mükellefin birleştirilmiş faaliyet karı ya da zararındaki yüzde payı, ilişkili iş kolundaki birleştirilmiş faaliyet kârının ya da zararının dağıtımında kullanılmaktadır.

Bu metodun uygulanmasından elde edilen sonuçların güvenilir emsal bedel sonuçları olup olmadığı en iyi metot kurallarında tanımlanan faktörlerin kullanımına göre tespit edilmelidir¹⁶⁸.

¹⁶⁶ Aktaş, Transfer Fiyatlandırması, s. 174.

¹⁶⁷ User Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim: 12.01.2009.

¹⁶⁸ Guides to the U.S. Regulations Under Sections 482, <http://www.transferpricing.com>, Erişim: 12.01.2009.

3.2.2.3.2. Artan Kâr Bölüşüm Yöntemi

Artan kâr bölüşüm yönteminde, kontrol altındaki mükellefler arasındaki birleştirilmiş faaliyet karı ya da zararının dağıtımını aşağıdaki iki aşamalı sürece göre yapılmalıdır.

Birinci aşama (Gelirin rutin dağılımı): Faaliyet gelirleri kontrollü işleme taraf olanlar arasında, tarafların işleme bilinen katkılarına piyasada elde edilecek gelire karşılık olarak dağıtılır. İlk aşamadaki rutin dağıtım tarafların tespiti mümkün olan piyasa gelirleri olmalıdır. Rutin dağıtımlar, benzer faaliyetlerde bulunan bağımsız tarafların sahip oldukları varlık, işleme yaptıkları maddi mal katkıları, hizmetler ve gayri maddi mallarına karşılık elde edilecek gelir olarak yapılmalıdır. Bu katkıların tespit edilebilmesi için her bir tarafın yaptığı fonksiyonlar, üstlendikleri risk ve işlemlerde kullandıkları varlıklar tespit edilmelidir.

İkinci aşama (Artan kâr tahsisatı): Bağımlı şirketlere gelirin rutin dağıtım bağımlı şirketler grubunun sahip olduğu değerli gayri maddi mala atfedilebilecek gelirin dağıtımını yansıtmaz. Çünkü, bağımsız şirketlerin değerli gayri maddi mallara sahip olmaması halinde bu mallara atfedilebilecek bir piyasa gelirin tespiti yapılamaz. Dolayısıyla, değerli gayri maddi malın bulunduğu durumlarda gelirin yukarıdaki aşamada dağıtılmasından sonra kalan dağıtılmamış bir artan kâr bulunacaktır. İkinci aşamada, artan kâr bağımlı şirketlerin gayri maddi mala olan katkılarına göre aralarında paylaşılmalıdır¹⁶⁹.

3.2.2.4. Diğer Yöntemler

Her türlü diğer yöntemler, 482 numaralı kısımda belirtilen emsallere uygunluk, en iyi yöntem ve karşılaştırılabilirlik ile ilgili kurallara uygun olmalıdır. Geleneksel yöntemlerin uygulanabilir olmadığı durumlarda, en iyi yöntem kuralı ve emsallere uygunluk gereği transfer fiyatına ulaşmak için farklı bir yöntem uygulayabilir.

¹⁶⁹ Bayram, s. 74-75.

Konuya ilişkin olarak düzenlemelerde yer alan örnek aşağıdaki gibidir¹⁷⁰.

ABD kökenli şirket Usbond, yabancı kökenli kardeş şirketi Eurobond' la bir lisans anlaşması yapmıştır. Bu anlaşma ile Eurobond, Longbond adlı uzun etkisi olan bir yapıştırıcının formülünü kullanma ve imalatı iznini almıştır. Bu yapıştırıcının maliyeti, diğer yapıştırıcılardan daha düşüktür. Eurobond, ürettiği Longbond' u bağlı ve bağlantısız şirketlere tonu 550 Dolardan satmaktadır. Yapılan lisans anlaşması gereğince Eurobond, Usbond' a satılan ton başına 100 Dolar royalti ödemesi yapmaktadır. Usbond, ayrıca Longbond' u ABD'de üretmekte ve satmaktadır.

Emsallere uygun bedel için en iyi yöntem kurallarını, Usbond' un Longbond' u kendisinin üretip satmasının alternatifinin saptanmasında kullanılabilir. Mantıklı ve güvenilir tahminler, Usbond' un Longbond' u doğrudan Avrupa pazarında sattığı takdirde, maliyet, risk ve sermaye yatırımını da kapsayan kâr tutarını da içeren fiyatın ton başına 300 Dolar olacağını göstermektedir. Eurobond lisans anlaşmasına dayanarak üretip sattığı Longbond' un Avrupadaki Pazar fiyatı ton başına 550 Dolardır. Usbond kendisi piyasaya girmemekle 250 dolarlık ek bir kardan vazgeçmektedir. Bu gerçekler doğrultusunda IRS, 100 Dolarlık royalti ödemesinin emsallere uygunluğunu kabul etmeyecektir.

3.4. Peşin Fiyat Sözleşmeleri

ABD uygulamasında yer bulan bu anlaşmalar, mükellef, IRS ve ilgili yabancı vergi idaresi arasında şirketler arası fiyatlandırma sorunlarının, görüşülerek anlaşmaya varılmak suretiyle çözümünü öngören araçtır. Bu anlaşma ile taraflar doğrudan ya da dolaylı olarak kontrol altında olan iki ya da daha fazla örgüt, işletme ya da firmalar arasında gelir, indirimler, krediler veya diğer ödemelerin dağılımı ya da tahsisatında transfer fiyatlandırması yöntemi üzerinde anlaşmaktadırlar. IRS, peşin fiyatlandırma anlaşmalarını ilk kez 1 Mart 1991 tarihinde kabul etmiştir. 1996 yılında uygulamadaki sorunları gidermek üzere değişiklikler yapılmıştır.

¹⁷⁰ Kapusuzoğlu, ABD'de Yapılan Düzenlemeler, s. 88.

Peşin fiyatlandırma anlaşmalarında anlaşma talebi iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım genel bilgiler, ikinci kısım ise transfer fiyatlandırma anlaşması teklifidir. Genel bilgi kapsamında mükellef aşağıda belirtilen 11 hususu IRS'e sunmak zorundadır¹⁷¹. (Kapusuzoğlu, 1999b, 106):

- Anlaşmaya konu olacak işlemlerin, işi ya da örgütlerin listesi,
- Bütün tarafların vergi numaraları, telefon numaraları, adresleri ve isimleri,
- Anlaşmanın taraflarını temsil eden kişilerin doldurduğu ilgili form,
- İş faaliyetinin, dünya çapında örgüt yapısının, sahiplik yapısının, sermaye yapısının, finansal anlaşmaların, temel işin, işin yönetildiği yerlerin, temel işlemlerin bütün taraflar için özet açıklanması,
- Önerilen transfer fiyatlandırmasını destekleyen son üç yıla ilişkin finansal veriler, ilgili dokümanlar,
- Anlaşma çerçevesinde tarafların kullandığı enflasyon oranı dikkate alınarak hesaplanan cari para birimleri ve kurları,
- Her tarafın kullandığı vergi dönemleri,
- Önerilen transfer fiyatlandırması yöntemine ilişkin kullanılan muhasebe yöntemlerinin açıklaması,
- Önerilen transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak ABD ve yabancı ülke arasında önemli finansal ve vergi muhasebesi farklılıkları varsa bunların açıklanması,
- Önerilen transfer fiyatlandırma yöntemine ilişkin olarak tartışma yaratan durumlar, bilimsel araştırmalar, mahkeme kararları, düzenlemeler, kurallar, süreçler,

¹⁷¹ Kapusuzoğlu, Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması, s. 106.

— Önerilen transfer fiyatlandırma yöntemine ilişkin olarak tartışma yaratan durumlarda adli görüşlerde, yargı kararlarında mükellefin ve idarenin geçmişteki ve güncel konumlarının açıklaması.

Anlaşmanın ikinci kısmı transfer fiyatlandırma yöntemidir. Önerilecek yöntem 482 no'lu bölümdeki düzenlemelere uygun olmak durumundadır.

4. OECD VE ABD DÜZENLEMELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

ABD, dünyada en fazla çok uluslu şirketin faaliyet gösterdiği ya da merkez olarak seçtiği ülke konumundadır. Çok uluslu şirketlerin kendi grup şirketleri arasında gerçekleştirdikleri mal ve hizmet transferlerine uygulayacakları fiyatlama kriterinin ABD mevzuatı ve OECD düzenlemesi (rehber) ile tutarlı olması gerekmektedir. Çünkü çok uluslu şirketlerin ABD dışında faaliyet gösterdikleri ülkeler genelde OECD kurallarını prensip olarak benimsemiştir ve bu uyum ABD'nin aynı zamanda bir OECD ülkesi olması dolayısıyla da gereklidir. Çifte vergileme ya da cezai yaptırımlarla karşılaşmamak için iki düzenlemenin birbirine yaklaştırılması büyük önem arz etmektedir.

Hem OECD hem de ABD'nin transfer fiyatlandırmasına ilişkin mevzuatı neredeyse birbirine çok yakındır. Özellik arz eden bazı farklılıklar aşağıda açıklanarak OECD ve ABD mevzuatı karşılaştırılacaktır.

4.1. Emsallere Uygunluk ve En İyi Yöntem Kuralı

ABD düzenlemelerinin ana hedefi, transfer fiyatlandırması sonucunda mükelleflerin vergi beyanlarında çıkan sonuçların piyasa ile paralel olup olmadığıdır. Dolayısıyla mükellefin uyguladığı yöntem ve prosedürler önemli değildir. Oysa OECD rehberi transfer fiyatlandırmasının sonuçlarından çok transfer fiyatlarının piyasadaki kontrol dışı işlemler ile kıyaslandığında emsale uygun olup olmadığını anlamaya çalışmaktadır.

ABD sistemi fiyatlama yöntemlerinin seçiminde en iyi yöntem kuralının uygulanmasını esas alır. OECD Rehberi çok açık bir şekilde en iyi yöntem kuralını isim olarak belirtmemekte benzer prensipleri vurgulamaktadır. OECD Rehberine göre, bir vergi mükellefi transferler sırasında emsal ya da piyasa fiyatına en yakın tahmini veren uygun yöntemi seçerken aşağıda belirtilen hususları dikkate alması gerekir¹⁷²:

- Mevcut bulguların karışımı
- Değerlendirmeye alınan diğer yöntemlerin göreceli güvenilirliği.

ABD düzenlemeleri ve OECD rehberi, vergi mükelleflerinin transfer fiyatlandırması sonuçları piyasa fiyatı aralığında kalıyorsa herhangi bir düzeltme yapılmamasını öngörür.

4.2. Karşılaştırılabilirlik Analizi

Hem OECD rehberi hem de ABD uygulamasında, grup içi işlemlerde uygulanan fiyatın piyasa fiyatına uygun (arms'length) olup olmadığı, genellikle grup içi işlem sonucu uygulanan fiyat ile elde edilen karın benzer şartlar altında yapılmış ve kontrol dışı, bağımsız bir işlemin sonuçlarıyla (fiyat veya kâr yönüyle) karşılaştırılması ile bulunur¹⁷³. Karşılaştırma faktörleri olarak, yapılan fonksiyonun, üstlenilen riskin, sözleşme şartlarının ve mevcut ekonomik koşullar ile transfer edilen iktisadi kıymet ile sağlanan hizmetin özelliklerinin dikkate alınması gerekir.

OECD ve ABD düzenlemelerinde karşılaştırılabilirlik unsurunun belirlenmesinde önemli olan faktörler üzerinde görüş birliği söz konusudur. Ancak karşılaştırılabilirlik analizi tam, kesin sonuca ulaşmayı hiçbir zaman sağlamaz. Temel amaç ideal sonuca mümkün olduğunca yaklaşmak olduğundan düzenlemeler, emsaline uygun olduğu sürece mükellefe dilediği gibi işlemlerini oluşturma yetkisi vermekte ve belli bir esnekliğe sahip olmaktadır.

¹⁷² Aktaş, Uluslararası Transfer Fiyatlandırması, s. 180.

¹⁷³ Aktaş, Transfer Fiyatlandırması I, s. 37.

4.3. Gayrimaddi Varlıkların Transferi

OECD maddi olmayan varlıkların transferi ile ilgili hükümleri 1996 yılında getirmiştir. Maliyet bölüşümü ve çok uluslu şirketler arası hizmet işlemlerine ilişkin ifadeler daha sonradan rehberine eklenmiştir.

ABD uygulamalarında maddi olmayan varlıkların transferinin ayrı yeri vardır. Bu bölümde incelediğimiz gibi, gayrimaddi varlıkların transferleri ile ilgili yöntemler ayrıca belirtilmiştir. OECD'nin tavsiye ettiği karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi ile işlemsel kâr yöntemleri de ABD uygulamaları ile tutarlıdır.

4.4. Dokümantasyon

Vergi mükellefleri, transfer fiyatlaması cezalarından kaçınmak için, mevcut veriler ışığında piyasa fiyatına en yakın fiyatlamanın yapıldığını belgelerle tevsik etmek durumundadırlar. Hem ABD düzenlemeleri hem de OECD düzenlemeleri dokümantasyon konusunda paraleldir.

OECD rehberi, vergi mükelleflerine transfer fiyatlandırmasının piyasa rayiçlerine uygun olup olmadığını anlamaya yönelik olarak makul bir çaba içinde olmalarını ve bu çabalarını da doğru ve işlemin yapıldığı zamandaki belgelerle desteklemelerini tavsiye eder. OECD rehberi ayrıca vergi idarelerine dokümantasyon ihtiyacı ile vergi mükelleflerinin bu belgeleri hazırlama maliyetleri arasında bir denge kurmalarını önerir. Kayıt düzenindeki yeterlilik ve dokümantasyondaki iyileşmeler, transfer fiyatlandırması konusundaki ihtilafların çözümünü kolaylaştıracaktır.

4.5. Cezalar

ABD uygulamasında da 6662'inci kısım belgelendirmeyi ve mükellefin görevlerini düzenlemiştir. Bu hükümler, transfer fiyatlandırmasında ceza içinde kullanılabilir.

OECD rehberi, cezalar konusunda dikkatli bir dil kullanıp, cezaların transfer fiyatlandırmasıyla ilgili vergisel uyumu, yasal olarak iyileştirici olduğunu kabul eder. Ancak aynı zamanda OECD, üye ülkelere tavsiyelerde bulunarak ceza sisteminin adil olmasını ve vergi mükelleflerine doğru olmayan yükler getirmemesini belirtir. Bu anlamda rehber, ABD düzenlemelerindeki dokümantasyon kuralları ve transfer fiyatlandırması ceza sisteminin daha ılımlı olanıdır.

Görüldüğü gibi ABD ve OECD de transfer fiyatlandırması konusu genel hatlarıyla birbiriyle paraleldir. Bunun nedeni ABD'nin aynı zamanda OECD'ye üye olmasından kaynaklanmaktadır.

Türkiye OECD'ye 1961 yılında kurucu üye olarak katılmıştır. Türkiye'de gerek Avrupa Birliği'nin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum gerek vergi sisteminin iyileştirmesi çerçevesinde vergi kanunlarında gerekli düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaktadır. Dünyada en çok doğrudan yabancı yatırım girişi sıralamasında Türkiye 2006 yılında 17. sırada 2007 yılında ise 23. sırada yer almaktadır. Doğrudan yabancı yatırım girişlerinin baş aktörü olan çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması manipülasyonu ile vergi kaybının oluşmaması ve çağdaş modern bir vergicilik sisteminin oluşturulması amacıyla 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesi ile Transfer Fiyatlandırması Türk Vergi Sistemine girmiştir.

Çalışmamızın üçüncü bölümünde Türk Vergi Mevzuatında transfer fiyatlandırması düzenlemelerine ve vergilemede etkinliğe yönelik transfer fiyatlandırması konusunda yapılması gerekenlere yer verilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI

VE

VERGİLEMEDE ETKİNLİK

Avrupa Birliğinin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum çerçevesinde ülkemizde vergi kanunları yeniden gözden geçirilip, gerekli düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaya başlamıştır. 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan "örtülü kazanç" müessesesi 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13 ncü maddesi ile "Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı adı altında yeniden düzenlenmesi vergisel açıdan yapılan reformların en güzel örneklerinden biridir.

Bu bölümde Türk Vergi Sisteminde transfer fiyatlandırmasının gelişimi açıklanarak etkinlik kavramı ele alınacak transfer fiyatlandırması ve vergilemede etkinlik konusunda bilgiler verilecek ve bu bağlamda Türk Vergi Mevzuatında transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı konusuyla ilgili önerilere yer verilecektir.

1. TÜRK VERGİ SİSTEMİ VE GENEL YAPISI

Vergiler, çağdaş devlet gelirlerinin en önemlilerindedir. Kaynağı, gelir vergisi, kurumlar vergisi, bina ve arazi vergisi gibi milli gelir ve servettir. En önemli özelliği ise karşılıksız oluşudur. Kamu gelirlerinin toplam hacmi ve bileşimi ile her bir gelir türünün yapısı, maliye politikasının amaçları göz önünde bulundurularak devletçe karşılaştırılır. Çağdaş devletin mali sistemini oluşturan bu çeşit kaynakların en önemlisi vergilerdir. Her ülkenin mali sisteminin bileşimi, siyasi ve iktisadi koşullar, iktisadi sistem ve üretim tarzı ile sıkı ilişki halinde olmakla beraber, piyasa ekonomisine dayanan kapitalist ve karma ekonomi düzenindeki toplumlarda vergi

gelirlerinin toplam devlet gelirlerine oranı %70'i aşmakta, hatta ileri derecede sanayileşmiş batılı ülkelerde bu oran %90'lara ulaşabilmektedir¹⁷⁴.

Verginin iki temel mali amacı vardır; fiskal (mali) ve ekstra fiskal (mali olmayan) amaçlar. Fiskal amaçlar verginin en eski amaçlarından. Devletlerin var olduğundan beri, yapmakla görevli olduğu savunma, sağlık, adalet ve benzeri temel görevlerini yerine getirebilmek için ihtiyaç duyulan gelir büyük ölçüde vergilerden sağlanmaktadır. Verginin mali olmayan (ekstra fiskal) amacını ise, enflasyonla mücadele, deflasyonla mücadele, tam istihdamın ve dış ticaret dengesinin sağlanması ve sürdürülmesi, negatif dışsallıkların önlenmesi, tüketim kalplarının değiştirilmesi ve gelirin yeniden dağılımının sağlanmasının oluşturduğu söylenebilir

Bu bölümde Türk Vergi Sistemini oluşturan vergiler ile ilgili genel açıklamalara yer verilecektir.

1.1. Türk Vergi Sisteminde Yer Alan Vergiler

Bir ülkedeki vergilerin bütünü, o ülkenin vergi sistemini meydana getirir. Yani bir ülkede, devlet ve diğer kamu kuruluşları tarafından alınan vergi, şerefiye ve parafiskal gelirlerin bütününe o ülkenin “vergi sistemi” denir. Vergi sistemine, sadece merkezi idarenin aldığı vergiler değil, aynı zamanda parafiskal kurumlarla, il özel idareleri, belediyeler ve köyler tarafından alınan vergi, resim vb. gelirler de girmektedir¹⁷⁵.

Türk Vergi Sistemi “çok vergili sistem” sınıflamasına girmektedir. Günümüzde, vergi sistemini tek bir vergiye dayandıran hiçbir ekonomide yoktur. Türk Vergi Sisteminde yer alan vergileri temel olarak üç ana sınıfa ayırabiliriz.

¹⁷⁴ Akif Erginay, **Kamu Maliyesi**, Savaş Yayınları, Ankara, 1998, s. 17.

¹⁷⁵ Meşhure Koçak, **Türk Vergi Sistemi**, Atatürk Üniversitesi Basımevi, Erzurum, 1994, s. 13.

1.1.1. Gelir Üzerinden Alınan Vergiler

Gelir, hem vergi ödeme gücü açısından hem de ekonomik akım ifade eden bir yapıya sahip olduğu için vergileme açısından en fazla kabul gören konu olmuştur. Bu yaklaşımda verginin üretim sonucu yaratılan gelirler üzerinden alınması gerektiği ve bunun içinde verginin konusunun tespitinde stok saklamasını sağlayacak olan amortisman miktarının dikkate alınması gerektiği özellikle vurgulanmaktadır. Eğer gelir, sürekli gelir yaratan bir kaynaktan elde ediliyor ise vergi bakımından ödeme gücünün belirlenmesinde dikkate alınmalı ve gerekiyorsa vergilendirilmelidir¹⁷⁶.

Bu görüşte mükellefin belirli bir dönem içinde servetindeki artışın dikkate alınması suretiyle vergileme yapılması öngörülmektedir. Gelir üzerinden alınan vergiler, bugünkü yapıda gelir vergisi ve kurumlar vergisi şeklinde iki alt bölüme ayrılmaktadır.

1.1.2. Servet Üzerinden Alınan Vergiler

Servetin, vergi ödeme gücünün önemli bir göstergesi olduğunun kabul edilmesi sonucu, servetten ve servetin el değişiminden dolayı vergi uygulaması yoluna gidilmektedir. Servet üzerinden, yıllık olarak alınan servet vergilerinin bütün şekillerinde; bir taraftan devletin finansal ihtiyaçlarını giderme isteği, diğer taraftan yatay ve dikey vergi eşitliğini sağlayıcı yönde etkili olma düşüncesi etkili olmaktadır. Servet vergilemesi ile vergileme kapasitesi bulunan mükelleflerin eşit işlem görmeleri amaçlanmaktadır¹⁷⁷.

Bugünkü uygulamada servet üzerinden alınan vergiler; Emlak Vergisi ve Motorlu Taşıtlar Vergisi, servet transferinden alınan vergiler ise; Veraset ve İntikal Vergisi ile Taşıtlar Alım Vergisi şeklinde sayılabilir.

¹⁷⁶ Abdurrahman Akdoğan, **Kamu Maliyesi**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2002, s. 104.

¹⁷⁷ Şükrü Kızılot, "Gelir Dağılımı ve Vergilendirmede Vergi Oranı", **Türkiye IV. Vergi Kongresi, Vergilendirmede Devlet Vatandaş Uzlaşması**, İstanbul, 1998, s. 229.

1.1.3. Harcamalar Üzerinden Alınan Vergiler

Bireylerin vergi ödeme gücüne ulaşılmasında gelirlerinin değil, harcamalarının toplamının vergilendirmeye konu olması gerektiği yaklaşımıdır. Bu yaklaşım, geliri vergilemede karşılaşılan keyfiliklerin önüne geçileceği ve toplumdaki üretken faktörlerin (emek, sermaye arzı gibi) vergilendirilmesi yerine gelir ve serveti de kapsayacak şekilde kişilerin tüketmiş oldukları mal ve hizmetin vergilendirilmesi yoluna gidilmesi gerektiğidir¹⁷⁸. Bu vergi uygulamada sadece bir kısım mallar üzerinde değil, tüm satın almaları kapsayacak boyutta olması ve servet edinimi niteliğindeki harcamaları ayırarak farklı vergileme oranlarına veya miktarına tabi tutması durumlarında özellikle serveti ve servet transferinin vergilenmesine olanak sağlayacaktır. En önemli sakıncası vergi adaletine ters düşer bir şekilde, gelire kıyasla tersine artan oranlı etki yaratmalarıdır.

Bugünkü uygulamada servet üzerinden alınan vergiler; Katma Değer Vergisi, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Özel İletişim Vergisi şeklinde sayılabilir.

1.2. Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Nitelikleri

Gelirden ve servet unsurlarından alınan vergiler dolaysız, mal ve hizmetlerle iktisadi ve hukuki muameleler üzerinden alınan vergiler dolaylı sayılmaktadır.

Bu tasnifin en önemli faydası vergilerin vergi adaleti bakımından topluca değerlendirilmesine imkân tanınmasıdır. Genel olarak dolaysız vergilerin dolaylı vergilere oranla daha adil oldukları kabul edilir. Bunun sebebi, dolaysız vergilerin yükümlünün iktisadi iktidarına uydurulabilme imkânlarının daha fazla olmasıdır.

Dolaysız vergiler, vergi matrahı itibariyle dayanıklı bir yapı gösterirler. Verginin yasaların belirttiği mükelleflerden ada yazılı olarak alınması ve yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde, yaptırım kullanılarak tahsilâtın

¹⁷⁸ Ejder Yılmaz, “Verginin Mali Amaçları ve Oransal Yapı”, **Vergi Sorunları**, Sayı:158, 2001, s. 150.

yapılabilmesi dolaysız vergilerin en önemli özelliğidir. Vergi ödeme gücüne daha uygun yapıya sahip olan dolaysız vergiler ise daha olumlu niteliklere sahiptir. Vergi matrahının ekonomik koşullara uyum göstermesi olanağı dolaysız vergilerde daha fazladır.

Vergi ödeme gücünün dikkate alınabilmesi bakımından dolaysız vergiler, uygun sayılabilecek niteliklere sahiptirler. Mükellefin kişisel ve ailevi durumu göz önünde bulundurularak, bu vergilerin şahsileştirilmesi durumuna gidilmektedir. Aynı husus dolaylı vergiler için söylemek mümkün değildir. Çünkü dolaylı vergilerde ilgili bulunduğu vergi konularının kimler tarafından sahiplenileceği önceden belli değildir.

Vergi gelirlerimiz içinde dolaylı vergiler ağırlıktadır. Dolaylı vergiler vergi adaletini bozan vergilerdir¹⁷⁹. Tablo 5’de gelir, kurumlar ve katma değer vergisinin genel bütçe vergi gelirleri içindeki payı gösterilmiştir.

¹⁷⁹ Kâmil Tügen, “Türkiye'nin Ekonomik Kalkınma Süreci İçinde Uygulanan Vergi Politikaları Ve Değerlendirilmesi”,http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/maliye-genel/diger-yazilar/tugen-turkiyenin-ekonomik-vergi.pdf, Erişim: 01.02.2009.

Tablo 5: Gelir, Kurumlar ve Katma Değer Vergisinin Genel Bütçe Vergi Gelirleri İçindeki Payı

YILLAR	VERGİ	GELİR	VERGİ	KURUMLAR	VERGİ	TOPLAM K.D.V. TAHSİLATI (DAHİLDE + İTHALDE)	VERGİ	GELİR	VERGİ
	GELİRLERİ TAHSİLATI	VERGİSİ TAHSİLATI	GELİRLERİ İÇİNDEKİ PAYI (%)	VERGİSİ TAHSİLATI	GELİRLERİ İÇİNDEKİ PAYI (%)		GELİRLERİ İÇİNDEKİ PAYI (%)	+KURUMLAR +K.D.V TAHSİLATI	GELİRLERİ İÇİNDEKİ PAYI (%)
1988	14.232	4.801	33,7	2.118	14,9	4.177	29,3	11.096	78,0
1989	25.550	9.871	38,6	3.598	14,1	6.461	25,3	19.930	78,0
1990	45.399	18.609	41,0	4.637	10,2	12.371	27,2	35.617	78,5
1991	78.643	33.355	42,4	7.063	9,0	22.832	29,0	63.250	80,4
1992	141.602	60.056	42,4	10.078	7,1	42.088	29,7	112.222	79,3
1993	264.273	106.661	40,4	19.132	7,2	81.877	31,0	207.670	78,6
1994	534.888 (1)	181.884	34,0	43.976	8,2	176.742	33,0	402.602	75,3
1994	587.760 (2)	181.884	30,9	43.976	7,5	176.742	30,1	402.602	68,5
1995	1.084.350	329.795	30,4	103.241	9,5	354.980	32,7	788.016	72,7
1996	2.244.094	676.017	30,1	189.338	8,4	743.026	33,1	1.608.381	71,7
1997	4.745.484	1.500.245	31,6	396.238	8,3	1.561.562	32,9	3.458.045	72,9
1998	9.228.596	3.481.752	37,7	748.383	8,1	2.725.083	29,5	6.955.218	75,4
1999	14.802.280	4.936.551	33,3	1.549.525	10,5	4.164.334	28,1	10.650.410	72,0
2000	26.503.698	6.212.977	23,4	2.356.787	8,9	8.379.554	31,6	16.949.318	64,0
2001	39.735.928	11.579.424	29,1	3.675.665	9,3	12.438.860	31,3	27.693.949	69,7
2002	59.631.868	13.717.660	23,0	5.575.495	9,3	20.400.201	34,2	39.693.356	66,6
2003	84.316.169	17.063.761	20,2	8.645.345	10,3	27.031.099	32,1	52.740.205	62,6
2004 (*)	101.038.904	19.689.593	19,5	9.619.359	9,5	34.325.208	34,0	63.634.160	63,0
2005 (*)	119.250.807	22.817.530	19,1	11.401.986	9,6	38.280.429	32,1	72.499.945	60,8
2005 (**)	131.948.778	26.849.808	20,3	13.583.291	10,3	42.263.650	32,0	82.696.749	62,7
2006 (**)	151.271.701	31.727.644	21,0	12.447.354	8,2	50.723.560	33,5	94.898.558	62,7
2007 (**)	171.094.564	38.060.769	22,2	15.718.209	9,2	55.460.627	32,4	109.239.605	63,8

(1) EDV. NAV. VE EMTV. HARIÇ
(2) EDV. NAV. VE EMTV. DAHİL

NOT: 1988-2005 RAKAMLARI MAHALLİ İDARE VE FON PAYLARI HARIÇ RED VE İADELER DAHİL TUTARLARDIR.
(*) ÖNCEKİ YILLARLA AYNI BAZA GETİRMEK İÇİN, RAKAMLARA RED VE İADELER DAHİL EDİLMİŞTİR.
(**) 2006 VE 2007 YILLARI BÜTÇE KANUNU'NDA MAHALLİ İDARE VE FON PAYLARI İLE RED VE İADELER DAHİL OLDUĞUNDAN, AYNI BAZA GETİRMEK İÇİN RAKAMLARA MAHALLİ İDARE VE FON PAYLARI İLE RED VE İADELER DAHİL EDİLMİŞTİR.

Kaynak: http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/CVI3.htm. (Erişim: 05.03.2009).

Tablo 5'den de görüleceği gibi dolaysız vergilerin vergi gelirleri içindeki payı 1988 yılında %48,8, 1991 yılında ise en yüksek orana ulaşmış ve dolaylı vergilerin genel bütçe vergi gelirleri içindeki payı %51,4 olmuştur. 2007 yılına kadar azalış eğilimi göstermiş ve %50'nin altında seyretmiştir. 2007 yılında ise gelir vergisinin vergi gelirleri içindeki payı %22,2, kurumlar vergisinin vergi gelirleri içindeki payı %9,2 ve Katma değer vergisinin vergi gelirleri içindeki payı %32,4 olmuştur. Dolaysız vergilerin 2007 yılı itibarıyla vergi gelirleri içindeki payı %31,4 tür.

2. TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLANDIRMASI İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13. maddesi ile Türk Vergi Sistemine kazandırılmış olan transfer fiyatlandırması ve örtülü kazanç dağıtım yöntemi 1 Ocak 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Bu bölümde önce örtülü sermaye ve örtülü kazanç kavramları açıklanacak ve sonra sırasıyla örtülü sermayenin ve örtülü kazancın kurumlar vergisi ile ilişkisi ortaya konacak ve daha son olarak örtülü kazanç ve transfer fiyatlandırması ilişkisi açıklanacaktır.

2.1. Örtülü Sermaye ve Örtülü Kazanç

Örtülü sermaye ve örtülü kazanç kurumlar vergisi mekanizması içinde yer alır. Örtülü kazanç müessesesi KVK' da kanunen kabul edilmeyen indirimler başlığı altında yer alan bir vergi güvenlik müessesesidir. Konunun bu bölümünde örtülü sermaye ve örtülü kazançla ilgili kavramsal açıklamalara yer verilecektir.

2.1.1. Örtülü Sermaye Kavramı

İşletmeler, faaliyetlerini devam ettirebilmek ve amaçlarına ulaşabilmek için finansman ihtiyaçlarını gidermek üzere öz kaynaklar ve yabancı kaynaklara, diğer bir anlatımla borçlanmaya gereksinim duyarlar. Bu itibarla, işletmeler borçlanma yoluyla alacakları kredileri, işletme dışındaki üçüncü kişilerden ya da ortaklardan temin edebilmektedir¹⁸⁰.

Ancak, işletmelerin borç aldıkları kişilere ödedikleri faiz, vade farkı, kur farkı ve borçlanmaya ilişkin diğer sair masraflarını yabancı kaynak maliyetleri arasında hâsılatından gider olarak indirebilmeleri, ortakların işletmeye sermaye koyarak kâr

¹⁸⁰ Mualla Öncel, Kurumlar Vergisi Açısından Sermaye Şirketlerinde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara, 1978, s. 2.

payı elde etmektense, sermayeyi borç olarak vererek karşılığında faiz elde etmeyi tercih etmelerine yol açmaktadır¹⁸¹.

Bu yönüyle, faizler üzerindeki vergi yükünün, işletmenin kazancı üzerindeki vergi yükünden daha az olması sebebiyle, işletmelerin ortaklardan sermaye temin etmektense borçlanmaya yönelerek öz sermaye içinde yer alması gereken fonları borç olarak alması durumunda, “örtülü sermaye”nin varlığından söz edilebilmektedir¹⁸².

5520 sayılı yeni KVK’ da örtülü sermaye ile ilgili açıklamalar yapılırken uluslararası uygulamalar mümkün olduğunca dikkate alınmıştır¹⁸³. Kurumlar vergisi mükelleflerinin ortak ve/veya ortaklarla ilişkili kişilerden yapmış oldukları borçlanmaların örtülü sermaye olarak değerlendirilmesine ilişkin usul ve esaslar 5520 sayılı K.V.K.’nun “Örtülü Sermaye” başlıklı 12. maddesinde¹⁸⁴ aşağıdaki şekilde gösterilmiştir:

(1) 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.

(2) Yukarıda belirtilen karşılaştırma sırasında, sadece ilişkili şirketlere finansman temin eden kredi şirketlerinden yapılan borçlanmalar hariç olmak üzere, ana faaliyet konusuna uygun olarak faaliyette bulunan ve ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan banka veya benzeri kredi kurumlarından yapılan borçlanmalar % 50 oranında dikkate alınır.

¹⁸¹ Yılmaz Özbacı, **Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum ve Açıklamaları**, Oluş Yayıncılık, Ankara, 1999, s. 427.

¹⁸² Şükrü Kızılot, **Kurumlar Vergisi Kanunu ve Uygulaması**, Cilt II, Yaklaşım Yayınları, Ankara, 2000, s. 1553.

¹⁸³ Kadir Baş, Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve İşletmelere Etkileri, <http://www.vergiportali.com/doc/15mart/15martKB.pdf>, Erişim: 23.01.2009.

¹⁸⁴ Cem Tekin ve Emre Kartaloğlu, **Örtülü Sermaye ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Dönem Sonu İşlemleri**, Türmob Yayınları, Ankara, 2008, s. 14.

(3) Bu maddenin uygulanmasında;

a) Ortakla ilişkili kişi, ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az % 10 oranında ortağı olduğu veya en az bu oranda oy veya kâr payı hakkına sahip olduğu bir kurumu ya da doğrudan veya dolaylı olarak, ortağın veya ortakla ilişkili bu kurumun sermayesinin, oy veya kâr payı hakkına sahip hisselerinin en az % 10'unu elinde bulunduran bir gerçek kişi veya kurumu,

b) Öz sermaye, kurumun Vergi Usul Kanunu uyarınca tespit edilmiş hesap dönemi başındaki öz sermayesini,
ifade eder.

(4) Kurumların İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören hisselerinin edinilmesi durumunda, söz konusu hisse nedeniyle ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılanlardan temin edilen borçlanmalarda en az % 10 ortaklık payı aranır.

(5) Yukarıda belirtilen oranlar, borç veren ortaklar ve ortakların ilişkide bulunduğu kişiler için topluca dikkate alınır.

(6) Aşağıda sayılan borçlanmalar örtülü sermaye sayılmaz:

a) Kurumların ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin sağladığı gayrinakdî teminatlar karşılığında üçüncü kişilerden yapılan borçlanmalar.

b) Kurumların iştiraklerinin, ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin, banka ve finans kurumlarından ya da sermaye piyasalarından temin ederek aynı şartlarla kısmen veya tamamen kullandığı borçlanmalar.

c) 5411 sayılı Bankacılık Kanununa göre faaliyette bulunan bankalar tarafından yapılan borçlanmalar.

ç) 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu kapsamında faaliyet gösteren finansal kiralama şirketleri, 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname kapsamında faaliyet gösteren finansman ve faktoring şirketleri ile ipotek finansman kuruluşlarının bu faaliyetleriyle ilgili olarak ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan bankalardan yaptıkları borçlanmalar.

(7) Örtülü sermaye üzerinden kur farkı hariç, faiz ve benzeri ödemeler veya hesaplanan tutarlar, Gelir ve Kurumlar Vergisi kanunlarının uygulanmasında, gerek borç alan gerekse borç veren nezdinde, örtülü sermaye şartlarının gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, tam mükellef kurumlar nezdinde yapılacak düzeltmede örtülü sermayeye ilişkin kur farklarını da kapsayacak şekilde, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilir. Şu kadar ki, bu düzeltmenin yapılması için örtülü sermaye kullanan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şarttır.

2.1.2. Örtülü Kazanç Kavramı

Örtülü kazanç müessesesi KVK' da kanunen kabul edilmeyen indirimler başlığı altında yer alan bir vergi güvenlik müessesesidir. Bu müessese Türk Vergi Sistemine ilk kez 03.06.1949 tarih ve 5422 sayılı KVK'nın 17. maddesi ile girmiş, yeni KVK'nın uygulanmaya başladığı 01.01.2007 tarihine kadar da yürürlükte kalmıştır.

Kurumlar tarafından elde edilen kazancın kurumlar vergisine tabi tutulduktan ve diğer yasal yükümlülükler de yerine getirildikten sonra dağıtılması işlemine normal kâr dağıtımı denilmektedir¹⁸⁵. Örtülü kazanç dağıtımında ise daha farklı yollardan kazancın dağıtımı söz konusudur. En geniş anlamıyla örtülü kazanç; bir şirketin kurum kazancını düşük göstermek amacıyla kar-zarar hesabını direkt etkileyen alım-satım, imalat, inşaat işlerinin, hizmet ilişkilerinin ve ücret ödemelerinin gerçeğe aykırı büyüklük veya küçüklüklerde gösterilerek kurum

¹⁸⁵ Ömer Arpacı, "Örtülü Kazanç Dağıtımında Sermaye Şirketi Kavramı", *Yaklaşım*, Sayı:152, 2005, s. 114.

bünyesinde kalması gereken bir kazancın kurum ortaklarına veya diğer ilgili kişilere aktarılmasıdır¹⁸⁶.

5520 sayılı KVK'nun 13. maddesinde düzenlenen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını müessesesi olanı değil olması gerekeni tespit ederek ortaklara gizli kazanç aktarımını engellemeye yönelik bir vergi güvenlik müessesesidir ve bu noktada muvazaa müessesesinden ayrılır. Çünkü muvazaa müessesesinde gerçek olay görünürdeki olayın ardına kısmen veya tamamen gizlenmiştir. Böyle bir durumda olayların gerçek mahiyeti tespit edilmekte, görünürdeki olayın ardındaki gerçek durum vergilemeye esas alınmaktadır. Oysaki transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında durum farklıdır. Zira işlemde mutlak veya kısmi muvazaa yoktur. Müessese gerçekten var olan olaydan hareketle olması gereken duruma ulaşmakta, olması gereken olayı kurumlar vergisi açısından vergilendirmeye esas almaktadır. Zira unutulmamalıdır ki transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını olayında da tıpkı örtülü sermaye olayında olduğu gibi yapılan işlem vergi matrahını etkilemediği ya da mali karın hesaplanması aşamasında matrahtan indirilmediği sürece vergi hukuku açısından yapılacak bir şey yoktur¹⁸⁷.

2.1.3. Örtülü Sermaye, Örtülü Kazanç ve Kurumlar Vergisi İlişkisi

Örtülü sermaye, KVK' da kanunen kabul edilmeyen giderler arasında sayılan bir vergi güvenlik müessesesidir. Örtülü sermayeye bir vergi güvenlik müessesesi olarak asıl işlerlik kazandıran unsur; gerçek kişi-şirket ilişkileri ve dar mükellefiyettir. Özellikle bu konuyla ilgili olarak dar mükellefiyetin söz konusu olduğu durumlarda Türkiye'deki kurumun sermaye yapısı ile ilgili çok önemli incelemelerin yapılması gerekmektedir. Çünkü bazı durumlarda yabancı kurumların Türkiye'deki faaliyetleri için yeterli sermaye tahsis etmedikleri hatta hiç sermaye tahsis etmedikleri, gerekli kaynağın yurt dışındaki merkezden ya da merkez vasıtası ile kredi müesseselerinden sağlandığı görülmektedir. Bununla ilgili giderlerin

¹⁸⁶ Fatih Güner, "Örtülü Kazanç Dağıtımını Çerçevesinde Transfer Fiyatlandırması ve OECD'nin Transfer Fiyatlandırması Belirleme Yöntemleri", **Yaklaşım**, 2004, s. 14.

¹⁸⁷ Koyuncu, s. 150-151.

Türkiye'deki kayıtlara faiz gideri olarak aktarıldığında kâr dağıtım hükmünde sayılarak matraha ilave edilmesi gerekecektir¹⁸⁸.

Örtülü sermaye üzerinden ödenen faizin kâr payı hükmünde sayılması tek başına vergilemeye yol açmaz. Çünkü burada kanun dışı olan yol örtülü sermaye faizinin kurum kazancından indirilmesidir. Yani ödenen faiz kurum kazancını olumsuz etkilemediği sürece vergi hukuku açısından bir sorun yoktur¹⁸⁹.

Örtülü kazanç dağıtımında etkilenen iki taraf vardır. Bunlar; tüzel kişilik olarak kurum ve kendisine para transferi yapılan ortaktır. Zira her iki uygulamada da iş hayatından özel hayata doğru bir gelir akımı vardır. Bu nedenle çoğu yazarlar örtülü olarak yapılan ödemeleri şahıs şirketlerinde teşebbüsten para çekme kavramı ile bir tutarlar¹⁹⁰. Sonuç olarak örtülü kazanç, kuruma ait vergilendirilmemiş gelirin kardan pay verme ya da sermayenin geri ödenmesi durumları dışında ortaklara ya da onların yakınlarına aktarılması yoluyla kurumlar vergisi matrahının aşındırılmasıdır. Zira bu işlem, hukuki bir işlem görünümü verilerek yapıldığından dolayı ilk bakışta örtülü kazanç hemen fark edilmeyebilir¹⁹¹.

2.1.4. Örtülü Kazanç ve Transfer Fiyatlandırması İlişkisi

Transfer fiyatlandırması, aralarında değişik açılardan bağ bulunan şirketler arasında mal ve hizmet alış-verişlerinin nasıl yapılması gerektiği yönünde temel prensipleri ortaya koyan olumlu bir kavramdır¹⁹².

Örtülü kazanç kavramı ise hangi tür ilişkilerin vergi hukuku açısından kabul edilmeyeceği üzerinde durmaktadır. Transfer fiyatlandırması ve örtülü kazanç kavramları bir arada değerlendirilirken emsallere uygun olmayan transfer fiyatları

¹⁸⁸Yılmaz Özbalcı, **Kurumlar Vergisi Kanunu, Yorum Ve Açıklamaları**, Oluş Yayıncılık, Ankara, 2004, s. 378.

¹⁸⁹ Özbalcı, s. 379.

¹⁹⁰ Mualla Öncel, **Kurumlar Vergisi Açısından Sermaye Şirketlerinde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Banka Ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1978, s. 3.

¹⁹¹ Işık, s. 341.

¹⁹² Güner, s. 12.

örtülü kazanç olarak mütalaa edilebilir ya da örtülü kazanç, transfer fiyatlarının kötüye kullanılması olarak nitelendirilebilir¹⁹³.

Neticede transfer fiyatlandırması kavramı ile örtülü kazanç kavramı her ne kadar hitap ettiği işlem sayısı açısından birbirinden ayrılırlar da, her iki konuda kanunen kabul edilmeyen bir yolun kullanılması konusunda ortak paydada yer almaktadır¹⁹⁴.

2.2. Türk Vergi Sisteminde Transfer Fiyatlandırması Düzenlemeleri

Transfer Fiyatlaması bir uluslararası şirketin kendi bölümleri ya da şubeleri arasındaki mal ve hizmet satışlarında uyguladığı fiyat olarak tanımlanabilir. Başka bir tanıma göre ise transfer fiyatlaması ana şirketin başka şirketlere mal ve hizmet satımlarında uyguladığı fiyatları yabancı ülkede ve kendisine idari veya mali yönden bağlı bulunan şirketlere mal ve hizmet satımlarında uygulamasıdır. Transfer Fiyatlaması ana şirketin mal ve hizmet satımlarında uyguladığı fiyat ve değerlendirmeyi kendisine mali ve idari yönden bağlı bulunan şirketleri arasında emsallere uygunluk ilkesine göre belirlemeyerek vergiden kaçınmayı sağlayan bir yönetim tekniği olarak da tanımlanabilir¹⁹⁵.

Avrupa Birliğinin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum çerçevesinde ülkemizde vergi kanunları yeniden gözden geçirilip, gerekli düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaya başlanmıştır. Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 17. Maddesinde düzenlenmiş olan "Örtülü Kazanç" ile ilgili olarak uygulamada idare ile mükellef arasında birçok anlaşmazlık ve mahkemeye intikal eden sorunlar nedeniyle bu konuda Avrupa Birliği esaslarına uygun yeni bir düzenleme yapma ihtiyacı doğurmuştur.

¹⁹³ Erdal ve diğerleri, s. 85.

¹⁹⁴ Emrullah Aslan, "Kurumlar Vergisinde Örtülü Sermaye ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir, 2006, s. 13.

¹⁹⁵ İsmail Hakkı Güneş, Transfer Fiyatlandırmasında Örtülü Kazanç ve KDV, http://www.lebiblyalkin.com.tr/dergi_icerik.asp?dicerik_id=52, Erişim: 21.01.2009.

Bu bölümde transfer fiyatlandırması ile ilgili 5422 sayılı kurumlar vergisi kanunda, 5520 sayılı kurumlar vergisi kanunda ve 193 sayılı gelir vergisi kanunda yer alan düzenlemeler incelenecektir.

2.2.1. 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Düzenlemeleri

3 Haziran 1949 tarihinde kabul edilen 5422 sayılı kurumlar vergisi kanunda transfer fiyatlandırmasına dair spesifik bir düzenleme yer almamaktaydı.

Türk Vergi Sisteminde transfer fiyatlandırması uygulaması açık bir şekilde düzenlenmemekle birlikte paralel yapı sergileyen müesseseler öteden beri sistemde bulunmaktaydı. 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 15, 16, 17. maddelerinde yer alan örtülü sermaye ve örtülü kazanç uygulamaları bire bir transfer fiyatlandırmasına benzemese de özü itibarıyla söz konusu uygulamanın birer temsilcisi konumundaydılar. Kurumlar Vergisi Kanunu hükümlerine bakıldığında örtülü kazanç dağıtım işleminin önüne geçilmesi için yasal düzenlemelerin iki esas üzerine inşa edildiği görülmektedir. Bunlardan birincisi yapılan işlemlerde “emsallere uygunluk”, bir diğeri de şirket tüzel kişiliğinin bağımsız bir varlık olduğunu ortaya koyan “ayrı varlık” prensibidir ki; her iki esas da aslında OECD Transfer Fiyatlandırma Rehberinin benimsediği iki esastır¹⁹⁶.

Ancak söz konusu mülga hükümlerin çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması manipülasyonlarını engellemede yeterli olduğunu söylemek zordur¹⁹⁷.

2.2.2. 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Düzenlemeleri

Türkiye’de 21 Haziran 2006 tarihinde 26205 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu’nda değişen ekonomik ve ticari koşullar içerisinde yasal düzenlemelerin de söz konusu değişimleri kapsayacak biçimde yeniden ele alınmasının bir gereği olarak 5520 sayılı

¹⁹⁶ Erdel ve diğerleri, s. 86.

¹⁹⁷ Mehmet Aktaş, Uluslararası Transfer Fiyatlandırması II, s. 84.

yeni kurumlar vergisi kanununun 13. maddesinde transfer fiyatlamasıyla örtülü kazanç dağıtımını konusuna yer verilmiştir.

5520 sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan Transfer fiyatlaması, özellikle çok uluslu şirketleri yakından ilgilendiren en önemli düzenlemelerden bir tanesidir. Daha önce vergi sistemimizde yer alan "örtülü kazanç dağıtımını" müessesesine açıklık getiren bu düzenleme, Türkiye'nin üye olduğu OECD'nin (Organization for Economic Cooperation and Development) çok uluslu şirketler ve vergi idareleri için 1995 yılında bir rapor çalışması şeklinde yayımlanmış olduğu genel transfer fiyatlandırma prensipleri ile uyum halindedir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun kabul edilmeyen indirimlerin yer aldığı 11. maddesinde ise, transfer fiyatlaması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançların, kurum kazancının tespitinde indirilmesinin kabul edilmeyeceği belirtilmiştir. 5520 sayılı yeni kurumlar vergisi kanununun 13. maddesi aşağıdaki gibidir.

1. Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır. Alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

8. Transfer fiyatlandırması ile ilgili usûller Bakanlar Kurulunca belirlenir

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan transfer fiyatlaması ile yapılan düzenleme de maddi içerik konu itibariyle yeni değildir. Yeni olan tek nokta, ilişkili kişiler arasında emsallere uygun fiyat belirleme yöntemlerinin pozitif hukuk metnine dâhil edilmiş olmasıdır. Bunlar, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi ve yeniden satış fiyatı yöntemidir. Bu yöntemler, transfer fiyatlandırması standartlarının oluşmasında uluslararası sıfat ve konumu genel kabul gören OECD'nin önerdiği yöntemlerdir¹⁹⁸.

2.2.2.1. İlişkili Kişi Kavramı

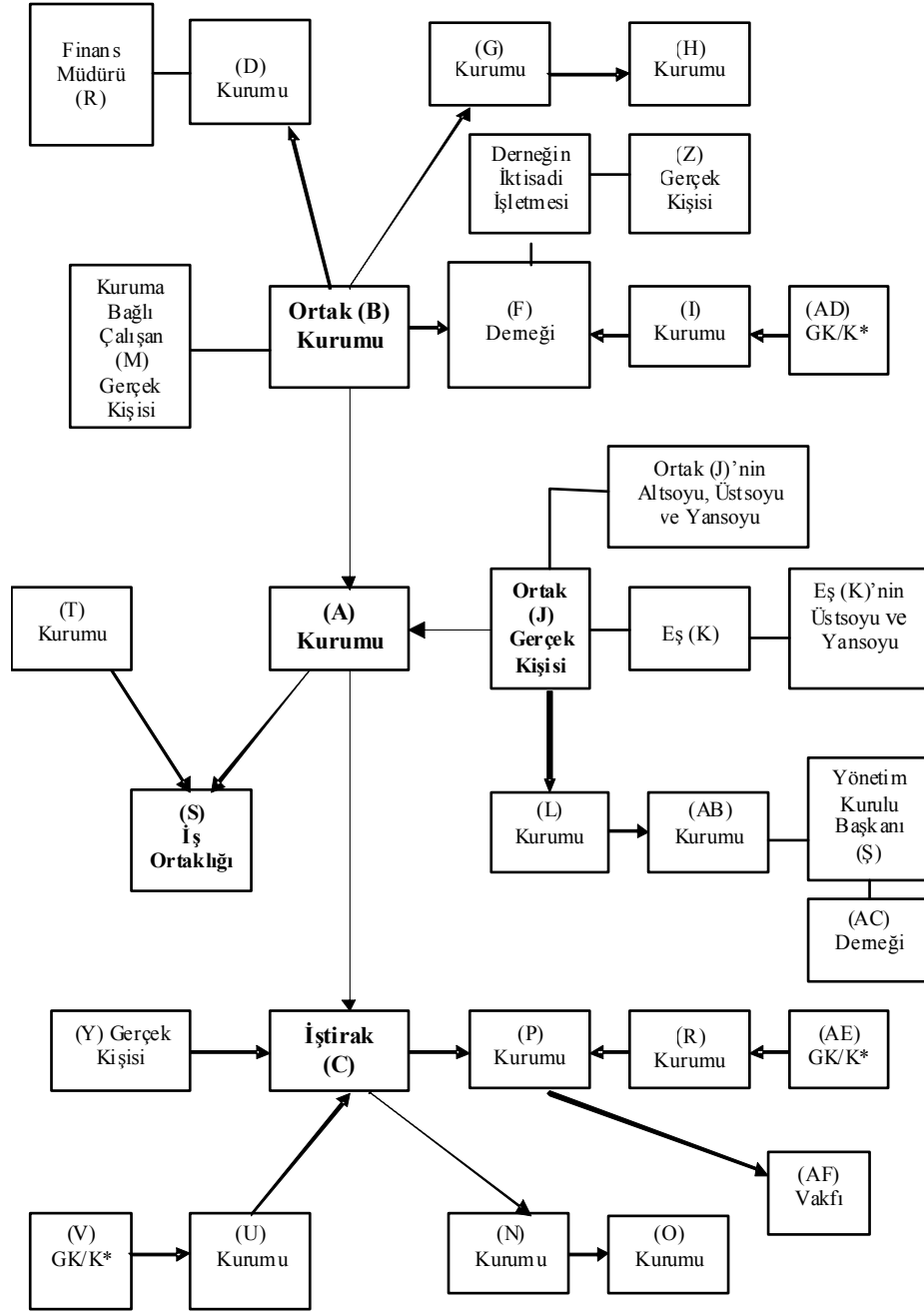
5520 sayılı kurumlar vergisi kanununa göre İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dâhil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır.

Ayrıca 5520 sayılı kurumlar vergisi kanununa göre kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk Vergi Sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır.

İlişkili kişi ifadesi aşağıdaki şekilde gösterilmekle birlikte, her işlemin kendi koşulları içinde değerlendirileceği tabiidir. Şekil 11'de transfer fiyatlaması yoluyla örtülü olarak dağıtımında ilişkili kişi gösterilmiştir.

¹⁹⁸ Billur Yaltı, "Kurumlar Vergisi Kanununun Yenisi Peşin Fiyat Sözleşmeleri", **Vergi Sorunları**, Sayı:219, 2007, s. 8.

Şekil 11: Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Olarak Dağıtımında İlişkili Kişi



* GK/K: Gerçek kişi veya kurum

Kaynak: www.gib.gov.tr, (Erişim:01.01.2009).

Şekil 11'den da izlenebileceği gibi (A) Kurumunun;

- Ortak (B) Kurumu,
- Ortak (B) Kurumunun doğrudan ortaklığı olduğu (G) Kurumu,

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

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

2.2.2.2. Emsallere Uygunluk

Kurumun ilişkili kişi olarak nitelenen kişilerle yaptığı alım satım işlemleri fiyat ya da bedel açısından emsallere uygun olması gerekmektedir. Emsal bedel en basit ifadeyle piyasa fiyatı olarak belirtilebilir. Piyasa fiyatı ise aralarında ilişki bulunmayan kişi ve kurumların uyguladıkları fiyatlardır. O halde emsallere uygun olma ile ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım veya satımında uygulanan

fiyat ya da bedelin aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat ya da bedele uygun olmasını ifade etmektedir. İlişkili kişilerle yapılan alım satım işlemleri aynı şartlar altında aralarında herhangi bir bağ ve ilişki olmayan biriyle yapılan işlemlerdeki piyasa fiyatını ya da bedelini yansıtıyorsa işlem emsallere uygun, aksi takdirde emsallere aykırı kabul edilecektir¹⁹⁹.

Bir kurum örtülü kazanç dağıttığı nedeniyle inceleme maruz kalmak istemiyorsa ilişkili kişilerle olan işlemlerini işlem anında hiç bir etki olmaksızın iktisadi, teknik ve ticari icaplara göre belirlenen piyasa ya da pazar fiyatına uygun yapılmalıdır. Aksi takdirde işlem transfer fiyatlaması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç sayılır ve kurum kazancının tespitinde indirim olarak kabul edilmez²⁰⁰.

“Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Karar Taslağı”na²⁰¹ göre emsallere uygun fiyat ya da bedeli tespit etmek için karşılaştırılabilirlik analizi yapılması gerekir. Karşılaştırılabilirlik analizi, kontrol altındaki işlemlerin sahip olduğu koşullar ile kontrol dışı işlemlerin sahip olduğu koşulların karşılaştırılmasına dayanır. Bu nedenle karşılaştırılabilirlik kavramı da işlemler arasındaki farklılıkların herhangi bir şekilde karşılaştırma konusu unsurları maddi olarak etkilememesi veya maddi olarak etkide bulunan farklılıkların belli işlemlerle düzeltilebilecek nitelikte olması gereğini ifade eder.

Karşılaştırılabilirliğin tespitinde dikkate alınan başlıca unsurlar aşağıdaki gibidir:

- a) Mal veya hizmetlerin nitelikleri,
- b) Üstlenilen işlev ve risklerin analizi,
- c) İşlemin gerçekleştiği pazardaki ekonomik koşullar,
- d) Kurumların iş stratejileri.

¹⁹⁹ Doğan Şenyüz, **Açıklama ve Yorumlu 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu**, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 2007, s. 53.

²⁰⁰ Şenyüz, s. 54.

²⁰¹ “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Karar Taslağı”, bkz. Gelir İdaresi Başkanlığı Web Sitesi, www.gib.gov.tr, Erişim: 01.11.2008.

2.2.2.3. Kullanılacak Yöntemler ve Öncelik Sırası

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinde transfer fiyatlandırmasında kullanılacak yöntemler ismen ifade edilmiştir. Gerek ABD uygulamasında gerek OECD düzenlemelerinde kullanılan yöntemlerle bire bir aynı olan ve kurumlar vergisine dâhil edilen yöntemler; karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi ve mükellefçe belirlenen yöntem olarak sıralanabilir²⁰². Bu yöntemler daha önce açıklandığı için burada tekrar değinilmeyecektir.

Mükellefler, ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerde bu yöntemlerden işlemin niteliğine en uygun olanı seçerek, söz konusu yöntem doğrultusunda fiyat ya da bedeli belirleyeceklerdir. Bu yöntemlerden hiç birisi emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde fiyat ya da bedel tespitine olanak vermiyorsa, mükellefler kendi belirleyecekleri bir yöntem ile anılan fiyat ya da bedeli belirleyebileceklerdir. Ancak, bu şekilde bir belirleme yapabilmeleri için maddede öngörülen üç yönteme de başvurabilme olanağın olmaması gerekmektedir. Bu durum, maddede 4. yöntem olarak belirtilmiştir. Bu yöntemler arasında uygulama açısından herhangi bir öncelik sırası yoktur, uygulama kıstası, "işlemin niteliğine en uygun yöntem"dir²⁰³.

2.2.2.4. Belgelendirme

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında en önemli yeniliklerden birisi de emsaline uygun fiyatın tespiti ile ilgili ispat mükellefiyetinin tamamen mükellefe bırakılması ve bu nedenle, emsaline uygun fiyat tespiti ile ilgili bilgi, belge ve hesaplamaların defter kayıtlarına esas belge derecesinde saklanması zorunluluğunun getirilmesidir.

Bu düzenleme, hesaplama yöntem ve belgelerinin kanıtlayıcı belge olarak kabul edilmesi, mükellef için önemli bir durumdur. Zira bugüne kadar olan uygulamada, inceleme elemanları, mükellefin bu anlamda ibraz etmiş olduğu hiç bir

²⁰² Şenyüz, s. 55.

²⁰³ İstanbul YMMO, "Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Bazı Sorunlar Kurum-Ortak Borç İlişkileri", **Mali Mevzuat Platformu**, 15 Kasım 2006, s. 23.

bilgi ve hesaplamayı esas almaksızın sadece kendi hesaplamaları üzerinden hareket etmekte iken, bu düzenleme ile mükellef hesaplamaları da ciddi bir evrak mahiyeti kazanmaktadır. Tabidir ki bu düzenleme ile kurumların yaptıkları her hesaplama kabul edilebilir nitelik kazanmamaktadır. Sonuçta yeni düzenleme ile emsaline uygun fiyat tespiti objektif bir kritere başlanmış olmaktadır²⁰⁴. Bu doğrultuda, seçilen yöntem ve uygulanmasına ilişkin bütün hesaplama ve işlemler ayrıntılı olarak tutulmalı ve saklanmalıdır. Bu hesaplama ve belgeler yöntemin seçilme gerekçelerini açıklayan en önemli bilgilerdir²⁰⁵.

2.2.2.5 Peşin Fiyat Sözleşmesi

KVK'nun 13/5. maddesinde yapılan düzenleme ile vergi yükümlüsü ile vergi idaresi arasında yeni bir sözleşme tipi öngörülmektedir. Konusu transfer fiyatlandırması yöntemleri olmakla birlikte içeriği yöntem konusunda idare-yükümlü anlaşmasıdır.

Peşin fiyat sözleşmesi, vergi idaresi ile bağlı işletmeleri bulunan bir kurum arasındaki gönüllü müzakereler etrafında, kurumun dâhili fiyatlandırma planını oluşturacak ve böylelikle kurumun vergi yükümlülüğünü belirleyecek şekilde, belirli bir dönemde kontrollü işlemlerde uygulanacak fiyatlandırma yöntemi konusunda varılan bağlayıcı bir ön anlaşmadır²⁰⁶.

Peşin fiyatlandırma anlaşmasının temel amacı, mükelleflerin ilişkili kişilerle yapacakları mal veya hizmet alım ya da satımında uygulayacakları transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak karşılaşılabilecek olası vergi ihtilaflarının önüne geçmektir. Transfer fiyatlandırması, öncelikle aktörleri farklı ülkede bulunan sınır ötesi işlemlerdeki fiyatlara gönderme yaparken ve ancak aktörleri tek bir ülke sınırları içinde olan işlemlerde de transfer fiyatlandırması yöntemlerinin uygulanması mümkünken; peşin fiyat sözleşmeleri tamamen uluslararası işlemler için öngörülmüş,

²⁰⁴ İstanbul YMMO, "Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Bazı Sorunlar Kurum-Ortak Borç İlişkileri", **Mali Mevzuat Platformu**, 15 Kasım 2006, s. 10.

²⁰⁵ Saraçoğlu ve diğerleri, s. 154.

²⁰⁶ Yatlı, s. 11.

birden fazla ülkede faaliyette bulunan kurumların bağlı olduğu grup içi işlemlerde sonuç doğuran bir uygulamadır²⁰⁷.

Bakanlar Kurulu Karar Taslağına göre peşin fiyatlandırma anlaşmasının kapsamına, Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükellefler girmekte olup, söz konusu kurumların ilişkili kişilerle yaptığı yurt dışı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusunda 03/09/2007 tarihinden²⁰⁸ itibaren İdareye başvuruları başlamıştır.

2.2.3. 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu Düzenlemeleri

5615 sayılı Kanun²⁰⁹ kapsamında yapılan düzenlemeler ile GVK'nda önemli değişiklikler yapılmıştır. Yapılan değişikliklere bakıldığında, asgari geçim indirimi müessesesinin sisteme dâhil edilmesinin yanında, özellikle Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan bir takım uygulamaların da gelir vergisine eklendiği ve paralel bir düzenleme elde edilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır²¹⁰.

5615 sayılı Kanun'un 3. maddesiyle GVK'nun 41. maddesinin 5.bendine eklenen hükümlerle transfer fiyatlandırması uygulaması sadece kurumlar vergisi mükelleflerine yönelik kalmamış, ticari kazanç sahibi gerçek kişiler içinde geçerlilik kazanmıştır. Buna göre;

— Teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dâhil yansoy ve kayın hısımları ile doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketler, bu şirketlerin ortakları, bu şirketlerin idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından kontrolü altında bulunan diğer şirketler ilişkili kişi sayılır.

²⁰⁷ Özgür Biyan, "Türk Vergi Hukukunda Yeni Bir Boyut: Transfer Fiyatlandırması", **Bütçe Dergisi**, Sayı: 26, 2007, s. 34.

²⁰⁸ Yatlı, s.12.

²⁰⁹ 04.04.2007 tarihli ve 26483 sayılı Resmi Gazete. Söz konusu kanunun tam metni için bkz. <http://www.tbmm.gov.tr/kanunlar/k5615.html>, Erişim: 04.12.2008

²¹⁰ Özgür Biyan, "5615 Sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanunu'nda Yapılan Değişiklikler", **E-Yaklaşım**, Sayı: 173, 2007, s. 1.

— Bu bent uygulamasında, imalat ve inşaat, kiralama ve kiraya verme, ödünç para alınması veya verilmesi, ücret, ikramiye ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler, her hâl ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

— İşletmeden çekilmiş sayılan farklar, ilişkili kişi tarafından beyan edilmiş gelir veya kurumlar vergisi matrahının hesabında dikkate alınmış ise ilişkili kişinin vergilendirme işlemleri buna göre düzeltilir. İlişkili kişiler ve bu kişilerle yapılan işlemler hakkında bu maddede yer almayan hususlar bakımından, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13 üncü maddesi hükmü uygulanır.

Düzenleme kapsamında kurumlar vergisine yapılan atıf dolayısıyla hem kurumlar vergisi kanununda yer alan transfer fiyatlandırması uygulaması hem de buna paralel olarak OECD uygulamaları gerçek kişiler açısından da önem kazanmıştır.

3. VERGİLEMEDE ETKİNLİK VE TRANSFER FİYATLANDIRMASI

Vergi; kamu giderlerini karşılamak üzere herkesin mali gücüne göre vermekle yükümlü olduğu ekonomik değerlerdir²¹¹. Vergi içerik olarak, karşılıksız ve cebri olarak toplanan bir kamu geliridir.

Kamu harcamalarının finansmanı açısından vergi gelirin önemi büyüktür. Vergiler çağdaş devlet gelirlerinin en önemlisidir. Kapitalist ve karma ekonomi düzenindeki ülkelerin devlet gelirinin %70 -95 arasındaki bir kısmını vergi geliri oluşturmaktadır. Vergi gelirlerinin toplam devlet gelirleri içindeki payı ülkelerin ekonomik gelişmişlik seviyeleriyle ilişkilidir. Gelişmiş ekonomilerde devlet gelirinin %90'ı hatta daha fazlası vergi yoluyla elde edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu oran % 70 civarındadır²¹².

²¹¹ Sadık Kırbaş, **Vergi Hukuku**, Genişletilmiş 8. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, 1996, s. 63.

²¹² Naci B. Muter, A. Kemal Çelebi ve Süreyya Sakınç, **Kamu Maliyesi**, Emek Matbaacılık, Manisa, 2006, s. 104.

Bu bölümde transfer fiyatlandırması yardımıyla bir ülkenin vergi gelirleri nasıl erozyona uğratılabildiği ve vergilemede etkinliği nasıl aşındırdığı incelenecektir.

3.1. Etkinlik ve Vergilemede Etkinlik Kavramı

Bu bölümde öncelikle etkinlik kavramı üzerinde açıklamalar yapılacak ve akabinde vergilemede etkinlik kavramı üzerinde durulacaktır.

3.1.1. Etkinlik Kavramı

Genel olarak idarelerin başarısı “verimlilik” ve “etkinlik” kavramları ile değerlendirilmektedir. Kamu idaresinde etkinlik kavramı başarının ölçülmesinde ön plana çıkmıştır. Genel olarak etkinlik arzu edilen sonuçları elde etme kapasitesi veya bir genel veya özel amacın gerçekleştirme derecesi olarak açıklanmaktadır²¹³.

Vergi idaresi bakımından etkinlik kavramı geleneksel anlayışa göre vergilemede idarenin etkinliği, verimlilik yönünden ele alınmış ve belirli gelirin toplanması için gerekli olan reel gelir kaynaklarının minimize edilmesi şeklinde ifade edilmiştir.

Literatürde ki etkinlik tanımları şu şekilde özetlenebilir²¹⁴;

Teknik Etkinlik: Mevcut üretim faktörleri ile ne kadar katma değer yaratıldığını ifade eden bir kavramdır. Teknik etkinlik ile üretim maksimizasyonu yönünden organizasyonlar arası karşılaştırmalar yapılması mümkündür. Verimlilik kavramı ile eş anlamlıdır.

Kaynak Kullanımında Etkinlik: Üretim kaynaklarının ne ölçüde israf edilmeden kullanıldığını ifade eder.

²¹³ Halil. Nadaroğlu, “Vergi Sistemimizin Etkinliği”, **Türkiye II. Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayını No:234, 1987, s. 3.

²¹⁴ Coşkun Can Aktan, **Kamu Ekonomisi ve Maliyesi**, Anadolu Matbaacılık, İzmir, 2000, s. 45-50.

Kaynak Kullanımında Etkinlik: Üretim faktörlerinin hizmet sunum alanlarına ne ölçüde adil dağıtıldığını ifade etmek üzere kullanılır.

Hizmet Etkinliği: Hizmet etkinliği ile verilen hizmetin miktarı değil, kalitesi ölçülmeye çalışılır, burada kullanılan etkinlik kavramı “Hizmet Kalitesi” ile eş anlamlıdır.

X Etkinlik: Harvey Leibenstein tarafından geliştirilen bir kavramdır. Leibenstein’e göre rekabetçi bir piyasada kaynaklar daha dikkatli kullanılmak ve maliyetler minimize edilmek zorundadır. Fakat monopol piyasasında tek satıcı konumunda bulunan monopolcü için maliyetleri minimize etme yönünde bir baskı söz konusu değildir. Sonuçta rekabetçi piyasada x etkinlik, monopol piyasasında x etkimsizlik oluşumu söz konusudur.

Maliyet Etkinliği: Organizasyonda toplam maliyetlerin ne ölçüde minimize edildiğini gösterir. Örneğin toplam üretim maliyetlerinin, toplam üretim miktarına veya değerine (Katma Değer) bölünmesi ile maliyet etkinliği hesaplanabilir. Maliyet kriteri ile çakışmaktadır.

Teknolojik Etkinlik: Bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı dolayısıyla elde edilen maliyet tasarrufunu ve üretim artışını tespit etmek için kullanılan bir performans değerlendirme ve ölçme kriteridir ve yenilik kriteri ile eş değerdir.

Ölçek Etkinliği: Ölçek büyümesi sonucu bir organizasyonda birim başına ortalama maliyetlerdeki artışı (ya da azalışı) tespit etmek için kullanılan bir performans değerlendirme kriteridir.

Etkinlik kavramı kimi zaman maliyet tasarrufu anlamına gelmekte (maliyet etkinliği) bazen prodüktivite veya verimlilik kavramı ile eş anlamlı kullanılmakta kimi zamanda kalite anlamında kullanılmaktadır. Etkinlik çoğu zaman yukarıda

belirtilen performans göstergelerinin bir veya bir kaçını birlikte ifade eden bir kavram olarak tanımlanabilir²¹⁵.

Genel anlamıyla verimlilik kuruluşun aşağıdaki ölçütlere ne kadar yaklaşılabildiğinin kapsamlı bir ölçüsüdür.

- Amaçlar : Bunların gerçekleşme derecesi
- Etkenlik : Yararlı çıktı sağlamak için kaynakların ne ölçüde etkili kullanıldığı
- Etkililik : Gerçekleşmesi mümkün olana kıyasla gerçekleşen
- Karşılaştırılabilirlik: Verimlilik performansının zaman içinde gerçekleşme durumu

Kısaca açıklanacak olursa: **Verimlilik = Girdi/Çıktı** dır.

Genel bir tanımlama yapılırsa verimlilik bir üretim ya da hizmet sisteminin ürettiği çıktı ile bu çıktıyı yaratmak için kullanılan girdi arasındaki ilişkidir. Bu nedenle verimlilik çeşitli mal ve hizmetlerin üretimindeki kaynakların emek, sermaye, arazi, malzeme, enerji, bilgi-etken kullanımınıdır diye tanımlanır²¹⁶.

3.1.2. Vergilemede Etkinlik Kavramı

Hukuki açıdan vergi mevzuatı oluşturulurken, bunun rasyonel vergi sistemi kriterlerinin gerçekleştirilmesine olanak verecek şekilde bir vergi demetine sahip olmasına çalışılmalıdır. Hukuki açıdan ideal bir mevzuat oluşturulduktan sonra, uygulamada kamu harcamalarını karşılamak üzere yeterli finansman kaynaklarının sağlanması anlamına gelen “mali etkinliğin” gerçekleştirilmesine çalışılmalıdır. Teorik olarak vergi tahsilatında mali etkinliğin sağlanması için toplanan vergilerle kamu faaliyetlerinin optimum düzeyde sunulmasını sağlayacak kamu harcamalarının tamamının karşılanabilmesi gerekmektedir. Tarihsel gelişim sürecinin her

²¹⁵ Aktan, s. 50.

²¹⁶ Joseph Prokopenko, **Verimlilik Yönetimi**, Çeviren; Olcay Baykal, Nevda Atalay, Erdemir Fidan, MPM yayınları, Yayın No: 476, Ankara, 1995, s. 8.

aşamasında vergi sisteminin temel fonksiyonu, daima, kamu harcamalarının karşılanması için gerekli finansman kaynaklarının sağlanmak olmuştur²¹⁷.

Vergilendirmenin en önemli hedefi hukuka uygun bir şekilde ve gerek hükümete gerekse vergi mükelleflerine hukuka uygun şekilde asgari düzeyde bir maliyet yükleyecek biçimde vergi yükümlülüklerini değerlendirmek ve vergi toplamaktır.

Vergi kaçakçılığının yapılmadığı ve istem dışı hataların meydana gelmediği bir ortamda toplanabilecek olan vergi geliri teorik vergi geliri olarak adlandırılır. Teorik vergi geliri ile gerçekte toplanan vergi arasındaki fark çoğunlukla vergi açığı olarak adlandırılır. Vergi açığı iki parçaya ayrılabilir. Bunun bir parçası, teorik vergi ile gerçekte hesaplanan, tahakkuk eden vergi arasındaki farktır (Assesment error). Diğer parçası ise tahakkuk eden vergi ile tahsil edilen vergi arasındaki farktır (Tahsilat kaybı- collection loss)²¹⁸.

Vergilemede “etkinlik” ve “düşük maliyet” son derece önem taşır. Burada kullanılan etkinlik kavramı, vergi idaresi yönünden “vergi toplamada etkinlik” anlamında kullanılmaktadır. İyi bir vergi sisteminde vergilerin hem devlete, hem de yükümlülere yüklediği maliyetlerin asgari düzeyde olması gerekir²¹⁹.

Vergileme maliyetlerini esasen üç ana başlıkta toplamak mümkündür. Birincisi idari maliyetlerdir ve vergi idaresinin vergi tarh ve tahsil giderlerinin asgari düzeyde olmasını ifade eder. Daha geniş anlamda idari maliyet, vergi yönetimi tarafından yapılan tüm harcamaların (bina, araç, gereç, taşıt, maaş ödemeleri vs.) toplamıdır. İkincisi, işlem maliyetleridir. Vergi dolayısıyla hem devletin hem de vergi yükümlülerinin yapması gereken işlemlerin sayısının az olması ve aynı

²¹⁷ Ramazan Gökbunar, Keramettin Tezcan ve Ahmet Utkuseven, “Yeniden Yapılanma veya Yeniden Yapılanma: Vergi İdaresi ve Denetimi İçin İşte Bütün Mesele Bu”, **Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları**, Yayın No:3, Ekonomik ve Mali Araştırma Yarışması, Ankara 2002, s. 22.

²¹⁸ Maliye Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı, **Gelir İdaresinde Etkinlik Arayışları**, Ankara, 2002, s. 46.

²¹⁹ Coşkun Can Aktan, “Vergi Dışı Piyasa Ekonomisinin Ortadan Kaldırılmasına ve Daraltılmasına Yönelik Çözüm Önerileri”, http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/vergi-disi/oneriler.htm, Erişim:12.02.2009.

zamanda maliyetinin de düşük olması gerekir. Vergi yükümlüsü yönünden işlem maliyetleri, hem vergi dolayısıyla yapılan parasal harcamaların (mali müşavir ve muhasebeciye ödenen paralar vs.) hem de vergi dolayısıyla harcanan zamanın toplamına eşittir. Vergilemenin bir diğer maliyeti fırsat maliyetidir. Vergi bürokrasisi dolayısıyla kaybedilen zaman fırsat maliyetidir. Bu zaman kaybı daha verimli olan alanlarda kullanılabilir ve milli gelire daha fazla bir katkıda bulunulabilir²²⁰.

Vergi idaresinin temel gayesi vergi açığının azaltılmasıdır. Bu durum uyumun teşvik edilmesi, vergi kaçakçılığının caydırılması ve engellenmesi suretiyle vergi mükellefi davranışının etkilenmesini ifade etmektedir. Bu bağlamda kullanılacak araçların bir bölümünü bilgi ve hizmet oluşturur, diğer bir kısmı ise vergi kontrolü ve yaptırımlarından oluşur.

Vergilemede etkinliğin sağlanması için bazı koşullar gerçekleştirilmelidir²²¹;

1. Vergilemeye tabi tutulacak topluluğun çok kesin sınırlarla belirtilmesi gereklidir. Vergilemenin konusu da kesin olarak belirlenmelidir. Vergi konusunu teşkil eden varlık tam olarak bilinirse idari etkinlik artar. Vergilemede mükellefler ve konu bakımından büyük ayırım yapmak, yani çok geniş istisna ve muafiyetlere yer vermek verginin idari etkinliğini azaltır.

2. Verginin sık sık küçük miktarlar halinde toplanması seyrek olarak büyük miktarlar halinde toplanmasından daha az kaynak harcamasını gerektirir. Bunun nedeni vergi mükellefinin büyük ödemelere karşı duyduğu isteksizliği önlemektir.

3. Değer üzerinden alınan (advolerem) verginin idari maliyetinin genel olarak, miktarı üzerinden alınan (spesifik) vergilerden daha yüksek olduğu belirtilebilir.

²²⁰ Coşkun Can Aktan, “Vergi Dışı Piyasa Ekonomisinin Ortadan Kaldırılmasına ve Daraltılmasına Yönelik Çözüm Önerileri”, http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/vergi-disi/oneriler.htm, Erişim: 12.02.2009.

²²¹ Gökbunar ve diğerleri, s. 34.

4. Maliyeti düşüren ve etkinliği arttıran bir diğer koşul da, verginin ,vergi konusunu temsil ettiği varsayılan ve idarece saptanması daha kolay olan bazı dış belirtilerden alınmasıdır.

5. Vergilerin toplanması, diğer bazı idari işlemler aracılığıyla sağlandığı zaman da idari maliyet düşebilir. Örneğin vergi için gerekli olan bazı ana bilgilerin, nüfus sayımı gibi diğer bir idari işlem sonucu idari maliyetin düşmesi sağlanabilir.

3.2. Transfer Fiyatlandırmasının İşleyişi ve Vergilemede Etkinlik

Konunun bu bölümünde transfer fiyatlandırmasının işleyişi ile ilgili örnek verilecek ve transfer fiyatlandırması manipülasyonunun çok uluslu şirketlerin vergiye tabi kârlarını nasıl azalttığı ve vergi sonrası kârlarını nasıl yükselttiği gösterilecektir.

Transfer Fiyatlandırmasının işletmelerin ödedikleri vergi üzerine etkilerini bir örnek yardımıyla açıklamak mümkündür.

İngiltere de faaliyet gösteren Desto Şirketi'nin ana faaliyet alanı klima üretimidir. Desto Şirketi hem yurtiçi hem de yurtdışı satış yapmaktadır. Desto Şirketi yani ana şirket ürettiği malları Türkiye de satmak için %100 sermayesine sahip bulunduğu Çakır Pazarlama Şirketi'ne yani yavru şirkete sahiptir.

Desto Şirketi'nin bir klima üretmek için klima üretim maliyeti 1800 TL'dir. Desto Şirketi'nin (ana şirket) ve Çakır Pazarlama Şirketi 'nin (yavru şirket) satışla ilgili tek gideri pazarlama gideri olup 300 TL'dir. Desto Şirketi ürettiği klimaları yurtdışına ve yurtiçine 3000 TL ye satmaktadır.

Bu durumda Desto Şirketi'nin;

Üretim Maliyeti	: 1800 TL
Pazarlama Gideri	: 300 TL
Satış Fiyatı	: 3000 TL

Bu durumu üç farklı fiyat senaryo oluşacak şekilde açıklayacak olursak;

1. Desto Şirketi ürettiği malın yabancı ülkede bulunan bağımlı şirkete (Çakır Pazarlama Şirketi) transferinde uygulayacağı fiyat üretim maliyetine eşit ise durum ne olacaktır?

2. Desto Şirketi ürettiği malın yabancı ülkede bulunan bağımlı şirkete (Çakır Pazarlama Şirketi) transferinde uygulayacağı fiyat üretim maliyetinden daha düşük bir fiyattan ise durum ne olacaktır.

3. Desto Şirketi ürettiği malın yabancı ülkede bulunan bağımlı şirkete (Çakır Pazarlama Şirketi) transferinde uygulayacağı fiyat üretim maliyetinden daha yüksek bir fiyattan ise durum ne olacaktır.

Birinci durumda Desto Şirketi ürünü 1800 TL (üretim maliyeti 1800 TL) ye Çakır Pazarlama Şirketi'ne satacaktır.

Bu durumda yavru şirket olan Çakır Pazarlama Şirketi ürünü ana şirket olan Desto Şirketten 1800 TL'ye alacak 300 TL pazarlama gideri olacak ve ürünü Türkiye'de 3000 TL'ye satacaktır. Yurtdışındaki müşteriye 3000 TL'ye satılan sandalyenin 300 TL 'lik satış gideri düşüldükten sonra kalan brüt hâsılatı 2700 TL'dir. Satılan mal maliyeti ve aynı zamanda transfer fiyatı da olan 1800 TL hâsılatan düşüldükten sonra kalan (2700-1800) 900 TL'lik kâr tamamıyla bağımlı şirket yani Çakır Pazarlama Şirketi tarafından elde edilmektedir.

Desto Şirketinin;

Üretim Maliyeti : (1800) TL.
Satış Fiyatı : 1800 TL.
Vergi Öncesi Kar : 0 TL.

Çakır Pazarlama Şirketinin;

Alış Fiyatı : (1800) TL.
Satış Fiyatı : 3000 TL.
Pazarlama Gideri : (300) TL.
Vergi Öncesi Kar : 900 TL.

İkinci durumda Desto Şirketi ürünü 900 TL'ye üretim maliyetinden daha düşük bir bedele (üretim maliyeti 1800 TL idi.) Çakır Pazarlama Şirketi'ne satacaktır.

Bu durumda yavru şirket olan Çakır Pazarlama Şirketi ürünü ana şirket olan Desto Şirketinden 900 TL'ye alacak 300 TL pazarlama gideri olacak ve ürünü Türkiye'de 3000 TL'ye satacaktır. Yurtdışındaki müşteriye 3000 TL'ye satılan sandalyenin 300 TL 'lik satış gideri düşüldükten sonra kalan brüt hâsılatı 2700 TL'dir. Transfer fiyatı da olan 900 TL hâsılatan düşüldükten sonra kalan (2700-900) 1800 TL'lik kâr tamamıyla bağımlı şirket yani Çakır Pazarlama Şirketi tarafından elde edilmektedir.

Desto Şirketinin;

Üretim Maliyeti	:	(1800) TL.
Satış Fiyatı	:	900 TL.
Vergi Öncesi Kar	:	0 TL.

Çakır Pazarlama Şirketinin;

Alış Fiyatı	:	(900) TL.
Satış Fiyatı	:	3000 TL.
Pazarlama Gideri	:	(300) TL.
Vergi Öncesi Kar	:	1800 TL.

Üçüncü durumda Desto Şirketi ürünü 2700 TL'ye üretim maliyetinden daha yüksek bir bedele (üretim maliyeti 1800 TL idi.) Çakır Pazarlama Şirketi'ne satacaktır.

Bu durumda yavru şirket olan Çakır Pazarlama Şirketi ürünü ana şirket olan Desto Şirketinden 2700 TL'ye alacak 300 TL pazarlama gideri olacak ve ürünü Türkiye'de 3000 TL'ye satacaktır. Yurtdışındaki müşteriye 3000 TL'ye satılan sandalyenin 300 TL 'lik satış gideri düşüldükten sonra kalan brüt hâsılatı 2700 TL'dir. Transfer fiyatı da olan 2700 TL hâsılatan düşüldükten sonra (2700-2700) yavru şirket Çakır Pazarlama Şirketi kâr elde edemeyecek ancak ana şirket Desto Şirketi 900 TL kâr elde edecektir.

Desto Şirketinin;

Üretim Maliyeti	:	(1800) TL.
Satış Fiyatı	:	2700 TL.
Vergi Öncesi Kar	:	900 TL.

Çakır Pazarlama Şirketinin;

Alış Fiyatı	:	(2700) TL.
Satış Fiyatı	:	3000 TL.
Pazarlama Gideri	:	(300) TL.
Vergi Öncesi Kar	:	0 TL.

Farklı transfer fiyatlarının uygulanması halinde ana şirket Desto Şirketi ve yavru şirket Çakır Pazarlama Şirketi'nin kâr ve zarar durumlarını aşağıda tablo halinde gösterecek olursak;

Tablo 6: Farklı Transfer Fiyatlarının Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin kâr ve Zarar Durumu Üzerindeki Etkisi

Transfer Fiyatı	0	900	1800	2250	2700	3600	4500
Desto Şirketi	(1800)	(900)	0	450	900	1800	2700
Çakır Pazarlama Şirketi	2700	1800	900	450	0	(900)	(1800)

Bilindiği gibi İngiltere de Kurumlar vergisi %30 Türkiye de ise %20 dir. Bu durumda şirketlerin ödeyeceği vergiler ne olacaktır. Buna bakacak olursak;

Birinci duruma göre inceleyecek olursak yani Desto Şirketi ürettiği malın yabancı ülkede bulunan bağımlı şirkete (Çakır Pazarlama Şirketi) transferinde uygulayacağı fiyat üretim maliyetine (1800 TL) eşit ise yerli ana şirketin kendi ülkesindeki vergi beyanıyla yavru şirketin kendi ülkesindeki vergi beyanları Tablo 7'deki gibi olacaktır.

Tablo 7: Transfer Fiyatının 1800 TL olması durumunda Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Vergi Beyanı

Ana Şirketin (Desto Şirketi) Vergi Beyanı		Yavru Şirketin (Çakır Pazarlama Şirketi) Vergi Beyanı	
Şatışlar	1800	Şatışlar	3000
Üretilen Malın Maliyeti	(1800)	Satılan Malın Maliyeti	(1800)
Pazarlama Gideri	0	Pazarlama Gideri	(300)
Vergilendirilecek Kazanç	0	Vergilendirilecek Kazanç	900
Vergi Oranı	% 30	Vergi Oranı	% 20
Ödenecek Vergi	0	Ödenecek Vergi	180

İkinci duruma göre inceleyecek olursak yani Desto Şirketi ürettiği malın yabancı ülkede bulunan bağımlı şirkete (Çakır Pazarlama Şirketi) transferinde uygulayacağı fiyat üretim maliyetinden daha düşük bir fiyattan (900 TL) olması durumunda vergi beyanları Tablo 8'deki gibi olacaktır.

Tablo 8: Transfer Fiyatının 900 TL olması durumunda Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Vergi Beyanı

Ana Şirketin (Desto Şirketi) Vergi Beyanı		Yavru Şirketin (Çakır Pazarlama Şirketi) Vergi Beyanı	
Şatışlar	1800	Şatışlar	3000
Üretilen Malın Maliyeti	(1800)	Satılan Malın Maliyeti	(900)
Pazarlama Gideri	0	Pazarlama Gideri	(300)
Vergilendirilecek Kazanç	0	Vergilendirilecek Kazanç	1800
Vergi Oranı	% 30	Vergi Oranı	% 20
Ödenecek Vergi	0	Ödenecek Vergi	360

Üçüncü duruma göre inceleyecek olursak yani Desto Şirketi ürettiği malın yabancı ülkede bulunan bağımlı şirkete (Çakır Pazarlama Şirketi) transferinde

uygulayacağı fiyat üretim maliyetinden daha yüksek bir fiyattan (2700 TL) olması durumunda vergi beyanları Tablo 9'daki gibi olacaktır.

Tablo 9: Transfer Fiyatının 2700 TL olması durumunda Desto Şirketi ve Çakır Pazarlama Şirketi'nin Vergi Beyanı

Ana Şirketin (Desto Şirketi) Vergi Beyanı		Yavru Şirketin (Çakır Pazarlama Şirketi) Vergi Beyanı	
Şatışlar	2700	Şatışlar	3000
Üretilen Malın Maliyeti	(1800)	Satılan Malın Maliyeti	(2700)
Pazarlama Gideri	0	Pazarlama Gideri	(300)
Vergilendirilecek Kazanç	900	Vergilendirilecek Kazanç	0
Vergi Oranı	% 30	Vergi Oranı	% 20
Ödenecek Vergi	270	Ödenecek Vergi	0

İki ülke arasındaki vergi oranlarının farklı olması nedeniyle, uygulanan transfer fiyatına bağlı olarak, transfer fiyatının 1800 TL olması halinde firma bir bütün olarak 180 TL vergi ödeyecek. Transfer fiyatına bağlı olarak, transfer fiyatının 900 TL olması halinde firma bir bütün olarak 360 TL vergi ödeyecek. Transfer fiyatına bağlı olarak, transfer fiyatının 2700 TL olması halinde firma bir bütün olarak 270 TL vergi ödeyecektir.

Söz konusu iki ülkede de transfer fiyatlandırmasına ilişkin hiç bir düzenlemenin olmadığı varsayımıyla vergisel açıdan bakıldığında şirket transfer fiyatını klima üretim maliyetine (1800 TL) eşit bir şekilde ayarlayacak ve en az vergiyi ödemek isteyecektir.

Transfer fiyatının 2700 TL olarak uygulanması halinde bağımlı yavru şirketin bulunduğu ülke (1800 TL olması halinde ise ana şirketin bulunduğu ülkenin) vergi idaresinin vergi incelemesi sonucu, karşılaştırılabilir koşullarda karşılaştırılabilir işlemlerden elde edeceği bilgilerle, bu fiyatı kabul etmeyip emsal bedel

metotlarından birini veya bir kaçını uygulayarak örneğin 2400 TL fiyatını emsal fiyat olarak hesaplaması halinde fiyatlar arasında 300 TL fark bulunacaktır. Fark nedeniyle yavru ülke vergi idaresi birincil fiyat ayarlaması yapacak ve ilave vergi tarhiyatı yapması gerekecektir. Bu inceleme aynı zamanda dokümantasyon, ceza, ispat külfeti gibi, uluslararası ilişkiler dâhil, vergi sisteminin hemen her noktasını ilgilendirmektedir. Ayrıca, bu incelemeye ilişkin olarak ana şirketin bulunduğu ülke idaresinin ana şirketin vergisel yükümlülüklerinde karşılık ayarlama yapması veya karşılıklı anlaşma prosedürünün başlatılması, peşin fiyatlandırma anlaşmaları gibi ilgili konular ve uygulama sorunları bulunmaktadır.

Konuya ilişkin başka bir örnek verecek olursak; A firmasının X ve Y şube firmalarına sahip olduğunu varsayalım. X şube firması düşük vergi oranı (vergi oranı %20) uygulanan ülkede, Y şube firması yüksek vergi oranı (vergi oranı %50) uygulanan ülkede faaliyet göstermektedir. X şube firması 100 adet televizyon üretmektedir. Bir adet televizyonun üretim maliyeti 5 Euro dır. Y şube firması bu radyoları tüketicilere her birini 20 Euro 'dan satmaktadır. X şube firmasını faaliyet gideri 200 Euro ve Y şube firmasını faaliyet gideri 400 Euro dır.

Eğer X firması ürettiği televizyonların her birini 10 Euro 'dan Y şube firmasına satarsa düşük transfer fiyatlandırması uygulamış olur ve düşük transfer fiyatlandırmasının vergi ve firma kazançları üzerindeki etkisi aşağıdaki tabloda şu şekilde gösterilir:

Tablo 10: Transfer Fiyatının 10 Euro olması durumunda X ve Y Firmalarının Net Karı

	X FİRMASI	Y FİRMASI	X+Y FİRMASI
NET Satışlar	1000	2000	3000
Satılan Malın Maliyeti	(500)	(1000)	(1500)
Brüt Satış Karı	500	1000	1500
Faaliyet Giderleri	(200)	(400)	(600)
Vergi Öncesi Kar	300	600	900
Vergi	(60)	(300)	(360)
NetKar	240	300	540

Eğer X firması ürettiği televizyonların her birini 15 Euro 'dan Y şube firmasına satarsa yüksek transfer fiyatlandırması uygulamış olur ve yüksek transfer fiyatlandırmasının vergi ve firma kazançları üzerindeki etkisi aşağıdaki tabloda şu şekilde gösterilir:

Tablo 11: Transfer Fiyatının 15 Euro olması durumunda X ve Y Firmalarının Net Karı

	X FİRMASI	Y FİRMASI	X+Y FİRMASI
NET Satışlar	1500	2000	3000
Satılan Malın Maliyeti	(500)	(1500)	(2000)
Brüt Satış Karı	1000	500	1500
Faaliyet Giderleri	(200)	(400)	(600)
Vergi Öncesi Kar	800	100	900
Vergi	(160)	(50)	(210)
NetKar	640	50	690

İşletme eğer radyonun transferinde düşük transfer fiyatı uygularsa X şube firması 60 Euro vergi öderken, Y şube firması 300 Euro vergi ödeyecektir. Buna bağlı olarak da konsolide edilmiş net kâr 540 Euro olurken, ödenecek toplam vergi tutarı 360 Euro olacaktır. Yüksek transfer fiyatı uygulanması durumunda ise X şube firması 160 Euro vergi öderken Y şube firması 50 Euro vergi ödeyecektir. Firmanın ödeyeceği toplam vergi ise 210 Euro olacaktır. A firmasının vergi öncesi karı hem düşük transfer fiyat uygulamasında hem de yüksek transfer fiyat uygulamasında 900 Euro olmasına karşın ödenecek toplam vergi tutarı değişecektir. Buna bağlı olarak da firmanın net karı uygulanan transfer fiyatına göre birbirinden farklı olmaktadır.

Ülke sınırları içinde çalışan çok uluslu işletmelerin, kanun ve yönetmelikler çerçevesinde hareket etme şansları vardır. Kanunların tanıdığı bazı esneklikleri firmalar kendi avantajları doğrultusunda kullanabilirler²²².

Amaç vergi giderlerini minimize etme olduğunda; vergi oranının düşük olduğu ülkede transfer fiyatını en yüksek olarak, vergi oranının yüksek olduğu ülkede ise transfer fiyatını en düşük olarak belirlemek toplam kârlılığı optimal hale getirecektir. Hükümetler, vergi gelirlerini etkilemesinden dolayı mal ve hizmetlerin transferinde kullanılan transfer fiyatlarıyla yakından ilgilenmektedirler. Çok uluslu işletmeler çoğunlukla yüksek vergi oranı olan ülkede kârlarını düşük gösterecek transfer fiyatlarını uygulayarak ödeyecekleri vergileri minimize etmeye, böylece kârlarını düşük vergi oranı uygulanan ülkelere kaydırmaya çalışmaktadırlar²²³.

Transfer fiyatlandırması olayını sadece fiyat ve kurumlar vergilerinin karşılaştırılması yönünden ele aldık. Bağımlı yavru şirketin ithalatta ödediği gümrük vergilerini dikkate almadık. Gümrük vergilerinin mal ve hizmetlerin transfer fiyatlandırmamda önemli bir unsurdur. Ayrıca yüksek gümrük vergisi oranları yavru şirketin bulunduğu ülkenin vergi gelirlerini artırmaktadır. Ana şirketin bağımlı veya

²²² Harry GRUBERT ve John MUTİ, Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making, **Review of Economics and Statistics**, New York, 1996, s. 286.

²²³ Pauli Davinson, **International Money and the Real Worlds**, Macmillan Pres Ltd, London, 1992, s. 234.

yavru şirkete sahiplik oranı da ana şirketin transfer fiyatlandırma stratejisini etkilemektedir.

Gümrük Birliğine üye ülkeler arasında gümrük vergileri ya yoktur ya da çok düşük oranlarda uygulanmaktadır. Doğal olarak gümrük vergisinin olmadığı durumda birlik üyesi ülkelerde faaliyette bulunan bağımlı şirketlerin transfer fiyatlandırması yapmasının dayanılmaz cazibesi artmaktadır²²⁴. Avrupa Birliğinin diğer hedefleri yanında esas amacı ekonomik birlik yani üyelerden oluşan tek bir ekonomik pazar yaratmaktır. Ancak, çok düşük gümrük vergileri ve kurumlar vergisi oranı farklılıkları transfer fiyatlandırmayı çekici hale getirmektedir.

Şimdiye kadar uluslararası şirketlerin transfer fiyatlandırması yapmasını sadece ulusal vergi temeli kaygıları çerçevesinde ele aldık. Oysa uluslararası şirketlerin transfer fiyatlandırmaları yapmaları sadece vergi kaybına yol açmaz.

Transfer fiyatlandırmasının olumsuz etkilerini özetle belirtelim. Çok güçlü sermaye yapısı ve teknolojik üstünlüğe sahip uluslararası şirketler yerli şirketlerle rekabetinde avantajlı olmaları nedeniyle rekabeti engellemektedir. Transfer fiyatlaması; ülke döviz kaynaklarının yabancı ülkelere aktarımını sağlamakta, kaynak tahsisi üzerinde olumsuz etkiler yaratmakta ve yanlış ekonomik kararların alınmasına sebep olmaktadır. Olması gerekenden yüksek döviz çıkışı nedeniyle ödemeler dengesini olumsuz etkilemektedir. Yüksek fiyatlar enflasyona sebep olmaktadır. Yüksek fiyatlamayı önleyecek ulusal düzenlemelerin uygulanmasını önlemek için yolsuzlukları teşvik etmektedir. Bunlara ilave olarak istihdamı azaltması da diğer olumsuz etkileri arasında sayılabilir²²⁵.

²²⁴ Uyanık, Transfer Fiyatlandırma, s. 18.

²²⁵ Uyanık, Vergisel Sorunlar, s. 27.

4. VERGİLEMEDE ETKİNLİĞİ SAĞLAMAYA YÖNELİK TRANSFER FİYATLANDIRMASI KONUSUNDA YAPILMASI GEREKENLER

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile önemli ölçüde değişiklik geçiren düzenlemelerden birisi de örtülü kazanç dağıtımına ilişkin düzenlemedir. Yeni kanunda “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı” adı altında yer alan düzenlemeyle örtülü kazanç dağıtımı müessesesinin unsurları değiştirilmiş, ticari bilançoya etki eder hale dönüştürülmüş ve saptanması, raporlanması, incelenmesi ve sonuçları son derece karmaşık hale getirilmiştir. Müesseseye, kendine özgü belgeleme düzeni, düzeltme gibi yeni elemanlar eklenmiştir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun göz önünde tutulmasıyla birlikte vergilemede etkinliği sağlamaya yönelik transfer fiyatlandırması konusunda yapılması gerekenler aşağıda başlıklar halinde sıralanmıştır.

4.1. Hazine Zararı Kavramına Açıklık Getirilmeli

5766 sayılı Kanunun 21’inci maddesi ile 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nun “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı” başlıklı 13’üncü maddesine eklenen yedinci fıkra hükmü aşağıdaki gibidir:

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

Transfer fiyatlandırması müessesesine ilişkin olarak getirilen yeni düzenleme yurt içindeki işlemlerle sınırlı olmak üzere sadece kurumlar arası işlemler için

geçerlidir. Kurumlar ile ilişkili gerçek kişiler, dernekler veya vakıflar arasındaki işlemlerde örtülü kazanç dağıtımının varlığı hazine zararının doğması şartına bağlı değildir. Bu işlemlerde emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen fiyat veya bedeller uygulanması halinde, hazine zararı doğmasa da kazancın örtülü olarak dağıtıldığı kabul edilecektir.

Hazine zararı kavramı, emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen fiyat ve bedeller nedeniyle kurum ve ilişkili kişiler adına tahakkuk ettirilmesi gereken her türlü vergi toplamının eksik veya geç tahakkuk ettirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Kanun'da açıkça hükme bağlanmış olmamakla birlikte, Hazine zararının bulunup bulunmadığı incelenirken sadece kurumlar vergisinin değil başta gelir ve katma değer vergisi olmak üzere işlemle ilgili bütün vergilerin dikkate alınması olasıdır.

Kanun metninde kullanılan “her türlü vergi” ifadesinin en yakın zamanda açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. "Her türlü vergi" ifadesinden kasıt sadece kurum kazancı üzerinden ödenen vergiler olabileceği gibi yürürlükte bulunan tüm vergiler de olabilir.

Ne var ki, bir vergi kanundaki hükmün diğer vergi kanunları açısından da hüküm ifade edebilmesi için bu hususun ayrıca ve açıkça vurgulanması gerekmektedir. Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yer alan genel bir ifadeden hareketle Katma Değer Vergisi ve Damga Vergisi gibi ayrı kanunları bulunan vergilere yönelik genişletici yorum yapılması doğru değildir. Düzenlemenin diğer vergileri de kapsamına alabilmesi için kanunda açık bir hüküm bulunması gerekmektedir.

Öte yandan, Hazine zararının mevcudiyetinin tespitinde KDV'nin eksik veya geç tahakkuk ettirilmesinin dikkate alınması da, dikkate alınmaması da sorun yaratacaktır:

Eğer dikkate alınırsa; hukuksal bir sorun doğacaktır. Bu takdirde transfer fiyatlandırması ile ilgili bir hüküm, açıkça öngörmemesine rağmen salt genişletici bir

yorumla mükelleflerin KDV Kanunu'ndan kaynaklanan KDV indirim haklarını kullanmasını engellemiş olacaktır. Ayrıca sorunun dava konusu olması halinde mahkemelerin örtülü kazanç müessesesinin eski halinde olduğu gibi, hazine zararını sadece kurumlar vergisi ile sınırlı tutması da olasıdır.

Eğer dikkate alınmazsa grup şirketleri arasında devreden KDV'nin istenildiği gibi dolaştırılması imkân dâhilinde olacaktır. Hâlihazırda karda olan iki şirketten birisinin ödenecek KDV'si çıkarken diğerinin devreden KDV'si çıkıyorsa, bu iki şirket arasında emsallere uygunluk ilkesine aykırı olmak üzere tespit edilen bedeller üzerinden hizmet alışverişi yapılarak grubun ödeyeceği toplam KDV tutarının düşürülmesi mümkündür.

Her iki sorunun da çözümü için, “her türlü vergi” ifadesi yerine isim isim tüm vergilerin kanun hükmünde sayılması yerinde olacaktır. Dolayısıyla ilerleyen dönemlerde idarenin bu konuda da daha somut ifadelerle yer veren açıklamalarda bulunması gerekmektedir.

4.2. Emsal Bedel Problemi

İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olması gerekir. Buna emsallere uygunluk ilkesi adı verilmektedir. Emsallere uygunluk ilkesinin temel amacı, ilişkili kişiler arasındaki mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, söz konusu mal veya hizmet alım ya da satımı için aralarında ilişki bulunmayan kişiler arasında belirlenen fiyat veya bedele karşılaştırılabilir koşullar altında eşit olmasıdır.

Emsallere uygun fiyat ya da bedeli tespit etmek için karşılaştırılabilirlik analizi yapılması gerekir. Karşılaştırılabilirlik analizi, kontrol altındaki işlemlerin sahip olduğu koşullar ile kontrol dışı işlemlerin sahip olduğu koşulların karşılaştırılmasına dayanır. Bu nedenle karşılaştırılabilirlik kavramı da işlemler arasındaki farklılıkların herhangi bir şekilde karşılaştırma konusu unsurları maddi

olarak etkilememesi veya maddi olarak etkide bulunan farklılıkların belli işlemlerle düzeltilebilecek nitelikte olması gereğini ifade eder.

Karşılaştırılabilirliğin tespitinde dikkate alınan başlıca unsurlar aşağıdaki gibidir:

- a) Mal veya hizmetlerin nitelikleri,
- b) Üstlenilen işlev ve risklerin analizi,
- c) İşlemin gerçekleştiği pazardaki ekonomik koşullar,
- d) Kurumların iş stratejileri.

Emsal bedelin tespiti aşamasında yapılması gereken karşılaştırmalı analizde bu başlıklar detaylı bir şekilde incelenmek durumundadır. Çeşitli sektörlerdeki mükellefler tarafından yapılacak olan çalışmalara rehber olabilmesi için bu bölümün detaylandırılması zorunluluk arz etmektedir. Kaldı ki diğer ülke uygulamalarında söz konusu başlıklar ayrıntılı olarak mükelleflere sunulmuştur²²⁶.

Mükelleflerin ve meslek mensuplarının emsal bulmakta zorlanacağı da kesindir. Doğru emsal bedelinin bulunması, yeterli ve güvenilir bilgiye ulaşılması ile olanaklıdır. Ancak, Türkiye gibi halka açık şirketlerin azlığı ve şeffaflıktan çok mali bilgilerin gizlenmesi eğiliminin yaygın olduğu ülkelerde bu bilgilere ulaşmak hemen hemen imkânsızdır. Bu nedenle, emsal taramalarında en çok kullanılan veritabanı olan Amadeus'da bile Türkiye hakkında bilgi bulunmamaktadır. Bu da, Türkiye'de emsal bulmayı güçleştirecektir. Mükellefler için daha da kötüsü, diğer ülke uygulamalarında görüldüğü gibi, vergi idaresinin elindeki vergi beyanları ve incelemeleri kaynaklı emsal bilgilerine ulaşamayacak olmalarıdır.

4.3. Belgelendirme

İdarenin, kanunla verilen yetkiye dayanarak transfer fiyatlandırmasıyla ilgili usulleri zamanında belirleyememesi veya belirlenen usullerin yeterince açık olmaması, uygulamada zorluklar çıkarabilecektir. Diğer ülkelerde karşılaşılan

²²⁶ Özgür Biyan; “Transfer Fiyatlandırması ve Bakanlar Kurulu Karar Taslağının Değerlendirilmesi”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı:231, 2007, s. 92.

zorluklardan biri, belgelendirmede kısıtlı süre verilmesi ve formlarda gerçekte hangi bilgilerin istendiğinin yeterince açık olmaması, yorum gerektirmesidir. Ancak, idarenin yol gösterici ve hoşgörülü davranmasıyla, bu zorlu dönemin iş hayatına fazla zarar vermesi önlenabilir.

Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat ve bedellere ilişkin bu dokümanlar; kayıt, cetvel ve belgelerde, ileride yapılabilecek bir vergi incelemesinde, yapılan uygulamanın gerekçesini açıklayabilmek için, zaman aşımı süresi boyunca saklanmalıdır.

4.4. Mükellef Açısından Yapılması Gerekenler

Mükellefler açısından yapılacak değerlendirmenin ilk aşamasını, mükelleflerin veya temsilcilerinin bir an önce konuyla ilgili bilgi edinmeleri oluşturmaktadır. Özellikle uluslararası şirketler diğer ülkelerdeki merkezleri ile iletişim kurmalıdırlar. Ayrıca şirketler transfer fiyatlandırması ile ilgili düzenlemenin 01.01.2008 tarihinden itibaren geçerli olması nedeniyle oluşacak zaman diliminde kısa ve orta vadeli planlar yapmalıdırlar. Türk şirketleri konuyla ilgili ilişkilerini gözden geçirmeli ve özellikle Bakanlar Kurulu tarafından ilişkili kişi sayılacak ülkeler ve bölgeler yakından takip edilmelidir.

Mükellefler açısından dikkat edilmesi gereken bir diğer konu, “riskli şirketler” olarak değerlendirilen şirketlerdir. Bu şirketler arasında; belli bir aileye veya gruba ait şirketler topluluğunda üretim ile pazarlama faaliyetleri ayrı şirketler tarafından yürütülen şirketler, yurt dışındaki iştiraklerinden veya ortaklarından ithalat yapan yabancı sermayeli kuruluşlar sayılabilir. Ayrıca aralarında doğrudan veya dolaylı bir bağlantı bulunan şirketlerde vadeli mal ve hizmet alımı söz konusu ise borç tutarının takip edilmesinde fayda vardır. Özellikle yabancı para cinsinden olan borçlanmalarda kur farkı giderleri örtülü sermaye iddiasıyla kanunen kabul edilmeyen gider niteliği kazanabilir.

4.5. İdare Açısından Yapılması Gerekenler

Günümüzün hızlı ekonomik gelişmeleri ile birlikte küreselleşme ön plana çıkmakta, çok uluslu şirketlerin ve grup şirketlerinin önemi giderek artmaktadır. Ekonomik sistemin bu hızı hukuk sistemini geride bırakmaktadır. Hukuk sisteminin ve özellikle vergi hukukunun geri planda kalması hukuksal boşluklar oluştururken ekonomik gelişmeler üzerinde dolaylı ve dolaysız etkiler bırakmaktadır. Bu açıdan Türk Vergi Sistemi bilişim teknolojisi ile olan bağımlı bir an önce güçlendirmelidir.

Türk Vergi Sistemi bilişim teknolojisi ile olan bağımlının gelişmesi için ilk adım olarak VUK'un 148 ve 149. maddeleri göz önünde tutulabilir. Buna göre idare; kamu idare ve müesseseleri, mükellef ve gerçek ve tüzel kişilerden devamlı bilgi isteyebilmektedir. Bu kapsamda Bakanlık transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını konusyla ilgili olarak formatı önceden belirlenecek bir transfer beyannamesi ya da transfer bildirimini mükelleflerden isteyebilmelidir. Bu beyannamede özellikle ortaklık bilgileri, yıl içerisinde yapılan transfer bilgileri yer almalıdır.

Yine VUK' un 152. maddesi uyarınca istihbarat arşivi kurulması öngörülmüştür²²⁷. Maliye Bakanlığı bu konuda önemli bir maliyete katlanma riskiyle karşı karşıya kalmasına rağmen elektronik veri ambarını güçlendirmeli aynı zamanda elektronik veri tabanını genişletmelidir.

İdare için yapılabilecek önerilerin başında, transfer fiyatlandırması ve örtülü sermaye konusunda sadece bu konuyla ilgilenecek ve uzmanlaşacak ayrı bir birimin oluşturulması gelmektedir. Bu konuda özellikle OECD'den de destek alınarak bir eğitim grubu oluşturulmalıdır. Veri havuzlarının oluşturulması ile ilgili olarak kısa, orta ve uzun vadeli planlar yapılmalıdır.

İdarenin öncelikle üzerinde durması gereken konulardan biri de, emsal tespitidir. Nitekim 5520 sayılı KVK' da transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü

²²⁷ Beylik, s. 43.

kazanç dağıtımında çağdaş yöntemler olarak gösterilen OECD yöntemleri benimsenmiş²²⁸, ancak bu yöntemler ile kıyaslama yapılacak emsaller belirlenmemiştir. Bu konu ile ilgili veri havuzlarını idare oluşturmalı ve bunu kamuya sunmalıdır. Özellikle veri havuzları ile ilgili AB ülkelerinde önemli çalışmalar mevcuttur. Bu veri havuzları sayesinde birçok ülke kendi ülkeleri ile doğrudan ilgili olmasa bile, kendi şirketlerinin tamamını oluşturmasa bile, veri havuzlarından yararlanarak emsale uygunlukları ya da emsal araştırmasını yürütebilmektedir. Türkiye'deki uygulamanın geçiş döneminde bu sıkıntı ile karşı karşıya kalmaması için özellikle vergi inceleme elemanlarının geçmişe dönük emsal kıyaslamasından kaçınmaları gerekmektedir.

4.6. Uzmanlık

Kanunda belirtilen mükelleflerin vergi idareleri ile ön anlaşma yapabilmelerine olanak tanıyan açıklamaları ve mükelleflerin uyguladıkları transfer fiyatlandırma uygulamalarına yönelik dokümantasyon hazırlamaları uzmanlık isteyen bir alanı da beraberinde getirmiştir. Pek çok uluslararası kurum, merkezlerinde transfer fiyatlandırması uygulamaları ile ilgili bir ekip ya da uzman istihdam etmektedirler. Türkiye'de de, nasıl ki bir sigorta denetimi veya bir enerji piyasası denetimi için özel yetkilendirilmiş şirketler varsa, bu sistem içinde özel yetkilendirilmiş ve transfer fiyatlandırması raporu yazabilecek ihtisas sahibi kişilere veya şirketlere ihtiyaç vardır.

Aynı şekilde vergi idaresi içinde sadece bu iş ile ilgilenecek ve uzmanlaşacak ayrı bir birim kurulmalıdır. Bu kurumun uzmanları OECD ile irtibat halinde olmalı ve gelişmeleri yakından takip etmeli, elde ettikleri bilgileri mükelleflere bildirmelidirler.

²²⁸ Zeki Gündüz, “**Transfer Fiyatlandırması, GVK Düzenlemeleri, Vergi Cennetleri ile Mücadele Ve Masraf Dağılımı**”, PricewaterhouseCoopers Yayını, İstanbul, 2006, <http://www.vergiportali.com/doc/15mart/15martZG.pdf/>, Erişim: 15.03.2006.

4.7. Peşin Fiyat Sözleşmesi

Peşin fiyat sözleşmesi, vergi idaresi ile bağlı işletmeleri bulunan bir kurum arasındaki gönüllü müzakereler etrafında, kurumun dâhili fiyatlandırma planını oluşturacak ve böylelikle kurumun vergi yükümlülüğünü belirleyecek şekilde, belirli bir dönemde kontrollü işlemlerde uygulanacak fiyatlandırma yöntemi konusunda varılan bağlayıcı bir ön anlaşmadır.

KVK'nun ilgili hükmünde peşin fiyat sözleşmelerinin mükellefin talebi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşarak hazırlanabileceğinin ifade edilmesi tek taraflı sözleşmelerin kabul edildiğini göstermektedir. Diğer yandan KVK'nda iki veya çok taraflı anlaşma yapılmasının mümkün olup olmadığı düzenlenmediği gibi, vergi idarelerinin karşılıklı anlaşmaya varamaması halinde vergi yükümlüsünün peşin fiyat sözleşmesi talebini geri çekmesi veya idare ile tek taraflı bir sözleşme sürecine girmesi mümkün müdür sorusu da yasada cevaplanmamıştır.

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları sadece Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin yararlanabilmektedir. Bu hüküm öncelikle Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesindeki kanun metnine uygun olmamasının yanında, daha da önemlisi Anayasal ilkelere de aykırılık taşımaktadır. Anayasa'nın 10 ve 73. maddeleri açısından vergi kanunlarının herkese eşit bir şekilde uygulanması şarttır. Bir ayrıma gidilebilmesi için haklı bir neden olması gerekir. Ancak burada haklı bir nedenden bahsetmek mümkün olmadığı gibi gereksiz bir ayırım yapıldığını söylemek de mümkündür.

4.8. Vergi İncelemeleri

Transfer fiyatlamasının getirdiği vergisel kayıpları önlemeye yönelik olarak örtülü kazanç dağıtımını noktasından yapılacak incelemelerin birçok sorunlarla karşı karşıya olduğunu söylemek mümkündür. Bu sorunların başında “gerçek ve dürüst” fiyatın tespitinde karşılaşılan güçlükler gelmektedir. Örnek olarak yüksek teknolojlili

ürünlerde patent, dizayn, marka gibi gayrimaddi varlıklarda fiyatın denetlenmesi son derece zordur.

Bu durumun doğal sonucu olarak konu yaptırım uygulanması hiç de kolay olmayan bir konu haline gelmiştir. Örneğin; Amerika'da Genel Muhasebe Ofisi kayıtlarına göre ABD İç Gelirler İdaresi 1987–1989 yılları arasında transfer fiyatları konulu inceleme raporlarına dayalı davaların % 74'ünü kaybetmiştir.

OECD Rehberinde gerek mükelleflerin, gerekse vergi idaresinin hata yapabileceğini ve yanlış sonuçlara varılabileceğini ifade ederek, vergi idarelerine bazı tavsiyelerde bulunduğu anlaşılmaktadır. Birincisi, denetim elemanları yaklaşımlarında esnek olmalı ve vergi yükümlülerinden transfer fiyatlarında mevcut olgu ve koşullar altında gerçekçi olmayan bir doğruluk beklemelidir. İkincisi; denetim elemanları, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasında vergi yükümlüsünün ticari değerlendirmesini göz önüne almalıdır. Çünkü transfer fiyatlaması analizi gerçekliklere bağlıdır. Bu nedenle inceleme, vergi yükümlüsünün fiyatları belirlerken seçtiği yöntemeye dayalı bir bakış açısı ile başlatılmalıdır²²⁹.

4.9. İlişkili Kişi

Transfer fiyatlandırması uygulamasında önemli kriterlerden biri ilişkili kişilerin belirlenmesidir. Dolayısıyla firma ya da firmaların bu kapsamda münasebette bulunduğu kişileri belirlenmesi gerekmektedir.

Transfer fiyatlandırması uygulamasında "ilişkili kişi" kavramı çok önemli bir yer tutmaktadır. Yani kimler ilişkili kişi sayılacak kimler sayılmayacak sorusu oldukça önemlidir. Zira transfer fiyatlandırması uygulamasının geçerli olabilmesi için mal veya hizmet alım-satım ilişkisinin ilişkili kişiler arasında gerçekleşmesi gereklidir. İlişkili olmayan kişiler arasındaki mal veya hizmet alım-satımlarında transfer fiyatlandırması düzenlemeleri geçerli değildir. Kurumlar Vergisi Kanununda ilişkili kişi kapsamının oldukça geniş tutulduğu göze çarpmaktadır.

²²⁹ B. Soydan, "Transfer Fiyatlaması Rehberi, s. 122.

Yapılan ilişkili kişi açıklamalarında neredeyse ilişkili olmayan kişi varmı diye bir soru aklımıza gelmektedir. Bu nedenle ilişkili kişi kavramı daha net açıklanmalı ve hem mükellefin hem de idarenin yorumuna yer vermeyecek kıstaslar getirilerek düzenleme yapılmalıdır.

SONUÇ

Günümüzde hızını artırarak sürdüren ve etkileri her geçen gün daha da derinleşen küreselleşme süreci, bir olgu olarak işletmeleri etkilemeye ve yönlendirmeye devam etmektedir. Küreselleşme sürecinin yerel işletmelere nazaran, çok uluslu işletmeler açısından farklı bir boyutu olduğunu tartışılmazdır.

Küreselleşme süreci ile birlikte, işletmelerin çok uluslu bir yapıya dönme gerekliliklerinin arttığı söylenirken, diğer bir taraftan bakıldığında ise çok uluslu işletmelerin kendileri doğrudan küreselleşme sürecinde aktif rol oynadıkları görülmektedir. Çünkü çok uluslu işletmelerin ulaştıkları ekonomik büyüklük ve faaliyet alanlarındaki çeşitlilik zorlayıcı bir faktör olarak çok uluslu işletmeleri küreselleşme sürecinin içine itmektedir. Dünyanın en büyük çok uluslu şirketlerinin toplam kârlarının çoğu ülkenin bütçe gelirlerinden bile fazla olması konunun önemini daha iyi anlatmaktadır.

Küreselleşme sürecini çok uluslu işletmeler açısından olumlu bir süreçtir. Küreselleşme süreci ile birlikte artan liberalleşme eğilimleri, ülkeler arasındaki sınırları nispeten daha geçirgen bir yapıya itmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu durum daha fazladır. Bu ise çok uluslu işletmeler açısından son derece önemli olan bilgi, mal/hizmet ve sermaye transferlerini daha kolay bir hale getirmektedir. Böylece çok uluslu işletmelerin kaynak bulma, sermaye transferleri ve daha da önemlisi yabancı ülkelere elde ettikleri kârlarını kendi ülkelerine kolayca transfer edebilme olanağı bulmaktadır. Bu açıdan küreselleşme süreci çok uluslu işletmeleri küresel pazarda daha da güçlü bir konuma getirmektedir. Bu sebeple bu süreç içerisinde çok uluslu işletmeler hem küreselleşme sürecinden etkilenmekte ve hem de küreselleşme sürecini artırıcı bir rol oynamaktadırlar.

Çok uluslu şirket grubu içindeki mal ve hizmet veya gayri maddi malların alış veya satışında piyasa fiyatına eşit bir fiyatın uygulanması gerekir. Uygulamada, bu işlemlere genellikle piyasa fiyatından yüksek veya düşük fiyat uygulayarak transfer

fiyatlandırması kötüye kullanılmaktadır. Bu kötüye kullanımın birçok sebebi vardır ancak en önemli nedeni ödenecek vergileri azaltmaktır.

Gelişmiş ülkeler transfer fiyatlandırmasına karşı katı politikalar uygulayarak kontrol altına almaya çalışırken, ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkeler ise transfer fiyatlandırması usulsüzlüklerini engellemeye çalışmaları yabancı yatırımlar ve işsizlik açısından ülkenin aleyhine olacağından daha yumuşak politikalar uygulamakta hatta bu usulsüzlükleri vergi mevzuatlarına dâhil bile etmemektedirler. Bunun yanında transfer fiyatlandırmasına karşı uygulanacak katı bir mevzuat geliştirmekte olan ülkeler için büyük önem taşıyan uluslararası doğrudan yatırımların girişini olumsuz yönde etkileyeceğinden ılımlı bir politika izlemelerine neden olmaktadır. Bu durumda vergilemede etkinlik ilkesini zedelemektedir.

Transfer fiyatlandırması başlangıçta bir işletme iktisadi kavramı olarak ortaya çıkmış ve bir işletmenin kendi bölümleri arasında uygulanacak fiyatı tespit etmek için kullanılmıştır. Ancak uluslararası şirketler transfer fiyatlandırmasını ülkeler arasında ödeyecekleri vergiyi azaltmada bir vergi planlama aracı olarak kullanmaya başlayınca transfer fiyatlandırması uluslararası vergi hukukunun en önemli sorunu haline gelmiştir.

Transfer fiyatlandırması usulsüzlüklerine karşı ilk yasal düzenlemeler ABD tarafından yapılmıştır. Bunun en önemli nedeni ABD'nin sahip olduğu çok uluslu şirketlerin sayısının fazlalığı ve çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması manipülasyonu nedeniyle ülke vergi kayıplarının çok daha büyük miktarlarda olmasından kaynaklanmaktadır. Daha sonra küreselleşmenin yarattığı çok uluslu şirketlerin, uluslararası düzeyde yapmış oldukları vergi manipülasyonlarını önlemek için OECD tarafından ele alınıp geliştirilen bir vergi güvenlik önlemi olmuştur. OECD transfer fiyatlandırmasında “karşılaştırılabilirlik” ve “güvenilirlik” ilkeleri ABD uygulamalarında olduğu gibi esas alınmış bulunmaktadır. Bunun en önemli nedeni ABD'nin bir OECD üyesi olmasından kaynaklanmaktadır.

Transfer fiyatlandırması, Avrupa Birliği modeline uygun olarak 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu hazırlanırken bizim vergi sistemimize girmiştir. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım hükümleri 01.01.2007 tarihinden itibaren yürürlükte dir. Fakat Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede bu karmaşık ve zor yöntem, Türk Vergi Sistemine hala tam adapte edilememiştir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 13. maddesi ile Türk Vergi Sistemine kazandırılmış olan transfer fiyatlandırması ve örtülü kazanç dağıtım yöntemi 1 Ocak 2007 tarihinde yürürlüğe girmiş ve 25 Nisan 2008 tarihine kadar verilecek olan 2007 yılı kurumlar vergisi beyannamesi ile ilk uygulamanın başlaması bekleniyordu. Fakat 13.04.2008 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 2008/13490 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ve 22.04.2008 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 2 Seri No.lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ ile gerek beyanname ekinde verilmesi gereken Form:2’nin verilme süresi gerekse hazırlanması gereken raporların hazırlanma ve verilme süreli uzatılmış olup konuya ilişkin yeni açıklamalar yapılmamıştır.

Bir verginin verimliliği geniş ölçüde, vergi idaresinin tarh ve tahsil sırasındaki etkinliğine bağlıdır. Vergi kanunları ne kadar iyi hazırlanmış olursa olsun, uygulamada etkin bir örgütçe yürütülmedikçe istenilen amaca ulaşılamaması ve hatta kanunun tamamen arka plana itilmesi kaçınılmazdır. Vergi idaresi her şeyde önce iki hususta etkin olması gerekir. Bunlardan ilki vergi objeleri ile vergi yükümlülerinin bulunması. İkincisi ise matrahın tam olarak kavranmasıdır.

Transfer fiyatlandırması nedeniyle vergi kayıp ve kaçaklarının oluşmaması için özellikle vergi denetim sistemimizde etkinlik sağlanmalıdır. Özellikle vergi denetim elemanlarının vergi denetimi haricinde hiçbir işle uğraşmamalı ayrıca özellikle transfer fiyatlandırması ile ilgili bir birim kurularak sadece bu konu üzerine uzmanlaşmış kişiler eğitilmelidir. Ayrıca bu birimin çalışmaları, özellikle emsal bedel üzerine yaptıkları çalışmalar açık ve yansız olmalı ayrıca kamuya bilgi verilmelidir.

Transfer Fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında güvenilir ve adil sonuçlara ulaşmak için uygulamada ortaya çıkacak sonuçları kabul ederek sorunların mahkeme kararıyla çözülmesini beklemek yerine, ilgili kesimlerin katılımıyla uygulamaya yön verecek düzenlemelerin bir an önce yapılması gerekmektedir.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım yönteminin vergi gelirlerine katkısı olup olmayacağı, bu yöntemin vergi hâsılatını yükseltip yükseltmeyeceği akıllara gelen en önemli soru olmaktadır. Bu yeni yöntemin uygulanmaya başlanması, gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri nezdinde, psikolojik açıdan bir korku ve endişe yarattığına göre, bu konuda herkesin dikkatli ve titiz davranması gerekmektedir. Ancak ileride yöntem oturur ve çalışmaya başlarsa, Türkiye’de vergi gelirlerinde hissedilir bir artış olacağı söylenebilir.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR ve MAKALELER

ADAMS, Chris. **Global Transfer Pricing: Principles and Practice**, LexisNexis Publishers, Boston, 2003.

AĞBAL, Naci. "Küreselleşme Olgusu ve İşletmeler Üzerindeki Etkileri", **Gümrük Dergisi**, Sayı: 40, 2002.

ALPAR, Cem ve Tuba Ongun. **Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Özel Kuruluşlar: Az gelişmiş Ülkeler Yönünden Değerlendirmesi**, Türkiye Ekonomi Kurumu, İstanbul, 1987.

AKDOĞAN, Abdurrahman. **Kamu Maliyesi**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2002.

AKTAN, Coşkun Can ve İstiklal Yaşar Vural. **Başlıca Fonksiyonel Gelir Dağılımı Teorileri ve Bölüşüm Adaleti**, Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara, 2002.

AKTAN, Coşkun Can. **Kamu Ekonomisi ve Maliyesi**, Anadolu Matbaacılık, İzmir, 2000.

AKTAŞ, Mehmet. "Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Konumu-II", **Yaklaşım**, Sayı:131, 2003.

AKTAŞ, Mehmet. "Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulanma Olanakları", **Yaklaşım Yayıncılık**, İstanbul, 2004.

AKTAŞ, Mehmet. "Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Konumu-I", **Yaklaşım**, Sayı:130, 2003.

ANDERSON, Philip and David Scott, "International Taxation", **Asian Business Review**, New Jersey, 1996.

ANONYMOUS: "Tax Court Arrives at Cost-Plus Formula for Transfer Pricing", **Journal of Taxation**, Vol.83, 1995.

ARIKAN, Zeynep. **Türk Vergi Hukukunda Mali İkametgâh**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara, 2007.

ARPACI, Ömer. "Örtülü Kazanç Dağıtımında Sermaye Şirketi Kavramı", **Yaklaşım**, Sayı:152, 2005.

ASHER, G Mukul ve S. Rajan Ramkishan. **Globalization and Tax Systems, Implications for Developing Countries With Particular Reference to Southeast Asia**, Adelaide University, 1999.

ATKINSON, Mark and David Tyrall. "International Transfer Pricing: The Taxman Cometh", **Magazine for Chartered Management Accountants**, Vol. 75, 1997.

BALCI, Süleyman Hayri ve Derviş Altınok. "5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Vergi Dünyası**, Sayı:299, 2006.

BEYLİK, Ali. "Uluslararası Transfer Fiyatlaması ve Karşı Düzenlemeler", **E-Yaklaşım**, Sayı:144, 2004.

BİÇER, Ramazan. "Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı:42, 2007.

BİLİCİ, Nurettin. **Avrupa Birliği ve Türkiye Temel Bilgiler, İktisadi-Mali Konular**, 3. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2007.

BİYAN, Özgür. “5615 Sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanunu’nda Yapılan Değişiklikler”, **E-Yaklaşım**, Sayı: 173, 2007.

BİYAN, Özgür. “Transfer Fiyatlandırması ve Bakanlar Kurulu Karar Taslağının Değerlendirilmesi”, **E-Yaklaşım**, Sayı: 175, 2007.

BİYAN, Özgür. “Transfer Fiyatlandırması ve Bakanlar Kurulu Karar Taslağının Değerlendirilmesi”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı:231, Temmuz 2007.

BİYAN, Özgür. “Türk Vergi Hukukunda Yeni Bir Boyut: Transfer Fiyatlandırması”, **Bütçe Dergisi**, Sayı: 26, 2007.

BORKOWSKI, Susan. “Electronic Commerce, Transnational Taxation, and Transfer Pricing”, **The International Tax Journal**, Vol.28, 2002.

BRETSCHGER, Lucas ve Frank Hettich. “Globalization Capital Mobility and Tax Competition: Theory and Evidence for OECD Countries”, **European Journal of Political Economy**, 2002.

BUCKLEY, Peter. “Transfer Pricing and Economic Functions Analysis”, **Applied Economics**, Vol. 30, 1998.

CASTİLLO, Maria Lucia. “Transfer Pricing in the United States and Latin America”, **Tax Management International Journal**, Vol.31, 2002.

CRAVENS, Karen S. Çev.: İhsan Günaydın, “Çok uluslu Şirketler İçin Bir Strateji Olarak Transfer Fiyatlamasının Rolü”, **Vergi Sorunları**, Sayı:141, Haziran 2000.

DOĞUKANLI, Hatice. **Uluslararası Finans**, Nobel Kitabevi, Adana, 2001.

DOĞAN, Can ve Tuncay Kapusuzoğlu. “Çeşitli Ülkelerde Vergi Denetiminin Organizasyonu ve Çıkarılabilecek Bazı Dersler”, **Vergi Dünyası**, Sayı 283, 2005.

DPT, "8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu", Yayın No:2514, Ankara, 2000.

DUNNING, Rajneesh and John Narula. " Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries " **Oxford Development Studies**, Vol. 28, No.2, 2003.

DUNNING, John H. **Transfer Pricing and Taxation**, Edited by Sylvain Plasschaert, New York, Delta Press Inc ,1994.

EĞİLMEZ, Mahfi. "Global Finansal Kriz ve Türkiye'ye Etkileri", **MESS Mercek Dergisi**, Özel Sayı, 1999.

EĞİLMEZ, Mahfi ve Ercan Kumcu. **Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması**, Remzi Kitabevi, 2005.

EMMANUEL Christopher ve Messaoud Mehafdi, **Transfer Pricing**, Academic Press Inc, San Diego-California, 1994.

ENGİN, İsmail. **Vergi Rekabeti**, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, Ankara, 2006.

ERBAY, Yusuf. **Küresel İşletmelerin Yönetimi ve Türk İşletmelerinin Yeni Türk Cumhuriyetlerine Yönelik Faaliyetleri**, Şekçin Yayınları, Ankara, 1996.

ERDEL, Veysel ve Semi Okumuş. "Türk Vergi Mevzuatı İçerisinde Transfer Fiyatlaması ve Vergi İncelemeleri", **Vergi sorunları**, Sayı:166, 2002.

ERGİNAY, Akif. **Kamu Maliyesi**, Savaş Yayınları, Ankara, 1998.

FINDEIS, Birgit. "Documentation Requirements Under German Transfer- Pricing Rules", **Tax Adviser**, Vol. 33, 2002.

GILL, Stephen ve David Law. **The Global Political Economy Perspectives, Problems, and Policies**, Parmane Publisher, New York, 1988.

GÖKBUNAR, Ramazan, Keramettin Tezcan ve Ahmet Utkuseven. “Yeniden Yapılanma veya Yeniden Yapılandırma: Vergi İdaresi ve Denetimi İçin İşte Bütün Mesele Bu”, **Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayınları**, Yayın No:3, Ekonomik ve Mali Araştırma Yarışması, Ankara 2002.

GÜMÜŞ, Erhan ve Semih Bilge. “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda Yer Alan Vergi Güvenlik Önlemleri ve Gereklilikleri”, **Vergi Sorunları**, Sayı 219, 2006.

GÜNAYDIN, İhsan. “Uluslararası Transfer Fiyatlamının Vergisel Amaçları”, **Vergi Dünyası**, Sayı:216, 1999.

GÜNAYDIN, İhsan. “Uluslararası Transfer Fiyatlamının Vergisel Amaçları”, **Vergi Sorunları**, Sayı:180, 2003.

GÜNER, Fatih. “Örtülü Kazanç Dağıtımını Çerçevesinde Transfer Fiyatlandırması Ve OECD’nin Transfer Fiyatlandırması Belirleme Yöntemleri”, **Yaklaşım**, 2004.

HAINSWORTH, Stean. “New Zealand Issues Draft Transfer Pricing Guidelines”, **International Tax Review**, Vol.11, 2000.

HOBSTER, John; “Transfer Pricing Needs Tighter Focus” **International Tax Review**, Vol.11, 2000.

IŞIK, Hüseyin. **Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Ankara, T.C. Maliye Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, 2005.

İSO. Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye Durum Tespiti ve Stratejik Plan, İSO Yayını, İstanbul, Ocak 2002.

İŞLER, Habil. “Küreselleşme-Vergileme İlişkisi Çerçevesinde Ortaya Çıkan Vergisel Sorunların Vergi Sistemlerinin Geleceği Üzerindeki Muhtemel Etkileri”, **E-Yaklaşım**, Sayı: 48, Temmuz 2007.

İYİDİKER, Hikmet. “Küreselleşme Sürecinin Ekonomi Üzerine Etkileri ve Kamu Harcamaları”, **16. Türkiye Maliye Sempozyumu**, Antalya, Mayıs 2001.

KAPUSUZOĞLU, Tuncay. **Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması**, Oluş Yayıncılık, İstanbul, 2003.

KAPUSUZOĞLU, Tuncay. **Transfer Fiyatlaması**, Oluş Yayıncılık, İstanbul, 2003.

KAPUSUZOĞLU, Tuncay. “Transfer Fiyatlandırması nedir”, **Vergi Dünyası**, Sayı:213, 1999.

KAPUSUZOĞLU, Tuncay. “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak A.B.D.’de Yapılan Yasal Düzenlemeler (I)”, **Vergi Dünyası**, Sayı: 214, 1999

KAR, Muhsin ve Harun, Arıkan. **Avrupa Birliği Ortak Politika ve Türkiye**, Beta Yayınları, İstanbul, Ekim 2003.

KARLUK, Rıdvan. **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınları, İstanbul, 1997.

KAYA, Harun. "Küreselleşme ve Çok uluslu Şirketler: Bir Değerlendirme", **Vergi Dünyası**, Sayı: 271 2004.

KIRBAŞ, Sadık. **Vergi Hukuku**, Genişletilmiş 8. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, 1996.

KIZILOT, Şükrü. “Türk Vergi Hukukunda Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye”, **Yaklaşım Yayınları**, Ankara, 2002.

KIZILOT, Şükrü. “Gelir Dağılımı ve Vergilendirmede Vergi Oranı”, **Türkiye IV. Vergi Kongresi, Vergilendirmede Devlet Vatandaş Uzlaşması**, İstanbul, 1998.

KİNSEY, Joanna. **Marketing in Developing Countries**, Mc-Millan Publishing, New York, 1998

KOÇAK, Meşhure. **Türk Vergi Sistemi**, Atatürk Üniversitesi Basımevi, Erzurum, 1994.

KUMCU, Ercan ve Mahfi Eğilmez. **Ekonomi Politikası Teori Ve Türkiye Uygulaması**, Remzi Kitabevi, 2005.

KUTAL, Gülten ve Ali Rıza Büyükuslu. **Endüstri /ilişkileri Boyutunda Çok uluslu Şirketler ve İnsan Kaynağı Yönetimi Teori ve Uygulama**, Der Yayınlan, İstanbul, 1996.

KURT, Günseli ve İ. Levent Ünlü, “ABD, OECD, ve Türkiye’de Transfer Fiyatlandırması-I”, **Mali Pusula**, Sayı:12, 2005.

KÜÇÜK, Semiha. “Örtülü Kazanç Dağıtımında Yeni Dönem”, **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı:71, 2007.

KOYUNCU, Mesut. **Örtülü Sermaye Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Uluslararası Transfer Fiyatlandırması**, İstanbul, Maliye Hesap Uzmanları Derneği, 2005.

MUTER, Naci B. A. Kemal Çelebi ve Süreyya Sakınç. **Kamu Maliyesi**, Emek Matbaacılık, Manisa, 2006.

NADAROĞLU, Halil. “Vergi Sistemimizin Etkinliği”, **Türkiye II. Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, No:234, 1987.

OECD, Harmful Tax Competition, An. Emerging Global Issue, Paris, 1998.

OECD, “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, Paris, 1995.

OECD, “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, Paris, 2001.

ÖCAL, Erdoğan “Yeni Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Karşılaşılması Beklenen Sorunlar”, **Dünya**, 28 Ağustos.

ÖZ, Semih. **Uluslararası Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri**, Maliye ve Hukuk Yayınları, 2005.

ÖNCEL, Yenal. “Transfer Fiyatlaması, Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Vergilendirme”, **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, İstanbul, Seri:41, 2002.

ÖNCEL, Mualla. **Kurumlar Vergisi Açısından Sermaye Şirketlerinde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye**, Banka Ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1978.

ÖZBALCI, Yılmaz. **Kurumlar Vergisi Kanunu, Yorum Ve Açıklamaları**, Oluş Yayıncılık, Ankara, 2004.

PERLMUTTER, V Howard. **Transnational Corporations and World Order**, San Francisco, Freeman, 1979.

PLASSCHAERT, Sylvain. **Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation**” Parmennet Publisher, London, New York, 1994.

PROKOPENKO, Joseph. **Verimlilik Yönetimi**, Çeviren; Olcay Baykal, Nevda Atalay, Erdemir Fidan, MPM yayınları, Yayın No: 476, Ankara, 1995.

RUGMEN, M. Alen ve Lorraine Eden. **“Multinationals and Transfer Pricing”** Martin Pres, NY, 1985.

ROZVANY, George. **Transfer Pricing**, Legal Boks, California, 1993.

SARAÇ, Özgür. **Küresel Vergi Rekabeti ve Ulusal Vergi Politikaları**, Maliye ve Hukuk Yayınları, Özkan Matbaacılık, Ankara, 2006.

SARAÇ, Mehmet. “Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlandırması ve ABD Vergi Sisteminde Bu Konudaki Düzenlemeler”, **Vergi Dünyası**, Sayı:282, 2005.

SARAÇOĞLU, Fatih ve Ercan KAYA; “Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Sorunları**, Sayı:216, 2006.

SEYMEN, Oya Aytemiz ve Tamer Bolat. **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik**, Nobel Yayın, No:583, Ankara, 2005.

SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, İstanbul, 2003.

SEYİDOĞLU, Halil. **Ekonomik Terimler Sözlüğü**, Güzem Yayınları, Ankara, 1992.

SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası Finans**, 3.Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul, 2001.

SEYMEN, Oya Aytemiz ve Tamer Bolat. **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik**, Nobel Yayın, No:583, Ankara, 2005.

SHIM, Jae K. **Advanced Cost Accounting, Budgeting And Control**, California, Delta Publishing Company, 1988.

SOYDAN, Billur Yatlı. **Uluslararası Vergi Antlaşmaları**, Beta Yayınları, İstanbul, 1995.

SOYDAN, Billur Yaltı. “Çok uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi”, **Vergi Sorunları Dergisi**, Sayı: 91, Nisan 1996.

SOYDAN, Hakkı. **Çok Uluslu Şirketler**, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi Yayını, Yayın No:14, 1982.

STIGLITZ, Joseph **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, Plan B Yayıncılık, Çev: Arzu Taşçıoğlu ve Deniz Vural, 3. Baskı, İstanbul, Kasım 2004.

SMULLEN, John. **Transfer Pricing for Financial Institutions**, Woodhead Publishing, New York, 2002.

SUNDARAM, Anant K. ve Jeremiah Sullivan Black. **The Environment and Internal Organization of Multinational Enterprises**, MIT Press, New York, 1992.

SWINNERTON, Eugene. “1994 Final Transfer Pricing Regulations of the United States”, **Multinational Business Review**, Vol. 5, 1997.

ŞATIROĞLU, Kadir D. **Çok Uluslu Şirketler**, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Yayın No. 536, 1984.

ŞAYLAN, Gencay. **Küreselleşmenin Gelişimi**, İmge Kitabevi, Ankara, 1999.

ŞENYÜZ, Doğan. **Açıklama ve Yorumlu 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu**, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 2007.

TAŞÇIOğLU, Arzu ve Deniz Vural. **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, Plan B Yayıncılık, 3. Baskı, İstanbul, 2004.

TAGRAF, Hasan. “Küreselleşme Süreci ve Çok uluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 3, Sayı 2, 2002.

TANZI, Vito. “Globalization and the Work of Fiscal Termites”, Çev: Hüseyin Şen; “Globalleşme ve Vergilemedeki Mali Boşluklar”, **Vergi Dünyası**, Sayı: 241, Eylül 2001.

TOKOL, Tuncer. **Çok Uluslu İşletmeler ve Uyguladıkları Stratejiler, Uluslararası İşletmecilik Seçme Yazılar**, Der. İnan Özalp, Eskişehir, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1986.

TONAK, E. Ahmet. **Küreselleşme; Emperyalizm, Yerelcilik, İşçi Sınıfı**, İmge Kitabevi Yayınları, 2. Baskı, Ankara, Ekim 2004.

TOSUNER, Mehmet ve Zeynep Arıkan. **Vergi Usul Hukuku**, İlkem Ofset, İzmir, 2007.

TURNER, Bob. “The Role of Comparable Company Benchmarks in Transfer Pricing”, **International Tax Review**, Vol.14, 2003.

TÜMERTEKİN, Erol ve Nazmiye Özgüç. **Ekonomik Coğrafya, Küreselleşme ve Kalkınma**, Çantay Kitabevi, İstanbul, 1997.

TÜRKKOT, Mustafa. “Transfer Fiyatlandırması Konusunda OECD Düzenlemeleri”; **E-Yaklaşım**, Sayı:155, 2005.

TYNAN, Joe and Elizabeth Lyne. “Transfer Pricing in e-Business”, **Accountancy Ireland**, Vol. 34, 2002.

UFUK, Mehmet Tahir. “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı:220, 2006.

UFUK, Mehmet Tahir “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı:240, 2007.

UYANIK, N. Kemal. “Küreselleşme ve Neden Olduğu Vergisel Sorunlar”, **Yaklaşım**, Sayı: 107, 2001.

UYANIK, Namık Kemal. “**Transfer Fiyatlandırma**”, TÜRMOB Yayınları, Seri:278, Ankara, 2006.

UZUNOĞLU, Sadi. **Yeni Finansman Teknikleri**, İzgi Kitabevi, İstanbul, 1998.

YALTI, Billur. “Kurumlar Vergisi Kanununun Yenisi Peşin Fiyat Sözleşmeleri”, **Vergi Sorunları**, Sayı:219, 2007.

YILMAZ, Gülay Akgül. “Küreselleşme Sürecinde, OECD, AB’ye Üye Ülkeler ve Türkiye’de Vergi Yapısının Gelişimi-II”, **Yaklaşım**, Sayı: 170, Şubat 2007.

YAKAR, Serdar ve Elif N. Ünal. “Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme”, **Vergi Sorunları**, Sayı:222, 2007.

YILMAZ, Ejder. “Verginin Mali Amaçları ve Oransal Yapı”, **Vergi Sorunları**, Sayı:158, 2001.

YÜKSEL, Öznur. **Uluslararası İşletme Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları**, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1999.

WARNER, John. **Transfer Pricing: Introductory Materials**, Tax Management, California, 1995.

TEZLER

AKTAŞ, Mehmet. “Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatına Uygulanma Olanakları”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İzmir, 2003.

ASLAN, Emrullah. “Kurumlar Vergisinde Örtülü Sermaye ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir, 2006.

BAYRAM, Hüseyin Deniz. “Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Uygulaması”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2006.

BECERMEN, Özgür. “Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Bedel Belirleme Yöntemleri”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2008.

BERBER, Reyhan. “Küreselleşme Sürecinde Ekonomik Krizler ve Döviz Kuru Politikaları”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2003.

ÇAK, Murat. **Uluslararası Vergi Rekabeti, Transfer Fiyatlaması ve Vergilendirme**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, 2007.

ERTÜRK, Cihan. Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemindeki Yeri (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Sakarya, 2007.

GÜL, H. Gökhan. Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Sistemi Yönünden Değerlendirilmesi (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara, 2002.

KÜÇÜKKAYA, Mehmet “Vergi Hukuku Açısından Transfer Fiyatlandırması”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2005.

MURTEZAOĞLU, Merve Doğruç. “Çok Uluslu Şirketler Ve Finansal Raporlama Sorunları-Bir Uygulama”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2008.

ÖZYAKIŞIR, Deniz. “Küreselleşme”, 19 Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Samsun, 2004.

UĞURLU, Ali. “Küreselleşme Sürecinde Kısa Vadeli Sermaye Akımlarının İç ve Dış Ekonomik Denge Açısından Değerlendirilmesi”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2005.

İNTERNET KAYNAKLARI

AKDİŞ, Muhammet. "Küreselleşmenin Finansal Piyasalar Üzerindeki Etkileri Ve Türkiye Finansal Krizler-Beklentiler" Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. <http://makdis.pamukkale.edu.tr/>, Denizli, (Erişim: 15.011.2008).

BEYLİK, Ali. “Uluslararası Transfer Fiyatlaması ve Karşı Düzenlemeler”, E-Yaklaşım, http://www.yaklasim.com/mevzuat/dergi/read_frame.asp?file_name=2004125075.htm, Erişim: (02.01.2009).

BERGAMI, Davide. “Italy Sharpens Its Focus on Transfer Pricing”, International Tax Review, <http://www.legalmediagroup.com/internationaltaxreview/includes/print.asp?SID=1735>, (Erişim:20.01.2009).

ÇALIŞKAN, Özgür. “Dünya Yatırım Raporu 2002 çerçevesinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Değerlendirmeler”, <http://www.dtm.gov.tr/eadIDTDERGUOCAK2003/d%C3%BCnya.htm>, (Erişim: 11.12.2008).

GÜLOĞLU, Bülent ve Ender Altunoğlu. Finansal Serbestleşme Politikaları ve Finansal Krizler, <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/Finvekriz11.pdf>, Erişim: 17.12.2008.

GÜNDÜZ, Zeki. “Transfer Fiyatlandırması, GVK Düzenlemeleri, Vergi Cennetleri ile Mücadele Ve Masraf Dağılımı”, PiriceWaterHouseCoopers Yayını, İstanbul, 2006, <http://www.vergiportali.com/doc/15mart/15martZG.pdf/>, (Erişim: 15.06.2008).

İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler, Rapor, 15 Mayıs 2006, <http://www.istanbulymmo.org.tr/iymmo/DOSYALAR/MaliPlatform/25.%20yeni%20okurumlar%20vergisi%20taslag%C4%B1nda%20uluslar%20arasi%20transfer%20fiyatlamasına%20iliskin%20duzenlemeler.pdf>, (Erişim: 01.01.2009).

KWIAT, Russell. APA Training, <http://www.irs.gov/pub/irs-apa/tpmsexcluding.pdf>. (Erişim: 01.02.2009).

ÖZYAKIŞIR, Deniz. “Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ) ve Bu Şirketlerin Dışa Açılmadaki Rollerinin Teorik Eleştirel Bir Değerlendirmesi”, Akademik İktisat, http://www.akademiktisat.net/calisma/kuresellesme/cus_acilma_dozyakisir.htm, (Erişim: 06.12.2008).

TÜGEN, Kâmil. “Türkiye'nin Ekonomik Kalkınma Süreci İçinde Uygulanan Vergi Politikaları Ve Değerlendirilmesi”

http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/maliye-gene/diger-yazilar/tugen-turkiyenin-ekonomik-vergi.pdf, (Erişim: 01.02.2009).

U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Transfer Pricing,

<http://www.bls.gov/osmr/pdf/ec010020.pdf>. (Erişim: 11.01.2009).

YASED, Uluslararası Yatırımcılar Derneği. UNCTAD 2008 Dünya Yatırım Raporu

http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx, (Erişim: 05.02.2009).

Wikipedia Özgür Ansiklopedi, Çok Uluslu Şirket,

http://tr.wikipedia.org/wiki/%C3%87ok_uluslu_%C5%9Firket, (Erişim: 01.01.2009).

World Investment Report 2008,

http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/UNCTADWIR2008.aspx

<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=4629&lang=1>, (Erişim: 01.01.2009).