

**T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI**

DOKTORA TEZİ

**ULUSLARARASI VERGİ REKABETİ,
TRANSFER FİYATLAMASI
VE
VERGİLENDİRME
(Düzeltilmiş Tez)**

MURAT ÇAK

2502010122

TEZ DANIŞMANI: PROF. DR. FİGEN ALTUĞ

İSTANBUL, 2007

ÖZ

Kamu maliyesi literatüründe vergi rekabetinin iyi ya da kötü olduğu hususunda süregelen bir tartışma sözkonusudur. Son on yılda, uluslararası iş çevrelerinde artan küreselleşme eğilimlerinin yanı sıra, bilişim teknolojilerindeki gelişmeler ve yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmek için pek çok ülkede vergi oranlarını düşürme temayülü, mevcut tartışmaların artmasıyla neticelenmiştir. Bunun yanı sıra, ülkelerin kurumlar vergisi ve dış ticaret vergisi oranlarındaki farklılıklar, çok uluslu şirketlere kendi ürünlerine ait fiyatları değiştirerek emsallerine uygun olmayan transfer fiyatlarıyla, vergi yüklerini daha düşük vergi oranı olan ülkelere taşıma yönünde teşvik etmektedir. Bu çalışmada Türkiye’de emsallerine uygun olmayan transfer fiyatları kullanılıp kullanılmadığının tespiti için Türkiye’nin 1995-2003 yılları arasında Almanya, Fransa, İngiltere ve İtalya’dan ithal ettiği ürün fiyatları kullanılarak bir model oluşturulmuştur.

ABSTRACT

There has been a controversial on-going debate in public finance literature about tax competition regarding whether it is bad or good. In the past decade, in addition to increased globalization tendencies and the effects of drastic advances in information and communication technologies on the international business environment, the trend toward a decrease in overall tax rates in many countries to attract foreign direct investments has augmented level of the discussion. Besides, especially cross country changes in corporate tax rates and tariffs create an incentive for multinationals to alter market prices of their products by using abusive transfer prices in order to shift their profits to relatively low-tax countries. In this study, in order to determine the existence of manipulated transfer prices in Turkey, we developed a model by using Turkey’s import product prices from Germany, France, England and Italy between 1995 and 2003.

ÖNSÖZ

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

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

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

Yukarıda değinilen hususlar çerçevesinde hazırlanılan çalışmanın ilk bölümünde vergi rekabeti kavramı, türleri ve vergi rekabeti açısından AB ve OECD ülkelerinin durumu ile, zararlı vergi rekabetine karşı uluslararası ortamda alınan tedbirler etraflıca incelenmiş, ikinci bölümde transfer fiyatlaması kavramı örneklerle açıklandıktan sonra vergiden kaçınma amaçlı uluslararası transfer fiyatlaması uygulamaları için belirlenen düzenlemeler üzerinde durulmuştur. Çalışmanın son bölümünde ise, Türkiye'de transfer fiyatlaması faaliyetleri ile ilgili uluslararası

ampirik bir araştırmaya yer verildikten sonra, 2006 yılında çıkarılan yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nda bu alanda yapılan düzenlemeler aktarılmıştır.

Çalışmanın hazırlanma aşamasındaki katkılarından dolayı tez danışmanlarım Prof. Dr. Yenal ncel, Prof. Dr. Esfender Korkmaz, Prof. Dr. İzzettin nder ve Prof. Dr. Figen Altuğ'a; ayrıca çalışmayı destekleyen İstanbul Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Fonu'na teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ	i
ABSTRACT	i
ÖNSÖZ.....	ii
İÇİNDEKİLER	iv
TABLolar LİSTESİ.....	vii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	viii
GİRİŞ	2

BÖLÜM I ULUSLARARASI VERGİ REKABETİ

1. VERGİ REKABETİ KAVRAMI VE TEORİSİ	4
1.1. Tiebout Vergi Rekabeti Teorisi.....	5
1.2. Zodrow ve Mieszkowski Modeli	6
2. VERGİ REKABETİ TÜRLERİ	8
2.1. Taraf Olanlar Açısından Vergi Rekabeti.....	8
2.1.1. Yerel Vergi Rekabeti.....	9
2.1.2. Uluslararası Vergi Rekabeti	9
2.2. Ortaya Çıkardığı Etkiler Açısından Vergi Rekabeti	10
2.2.1. Yararlı Vergi Rekabeti	10
2.2.2. Zararlı Vergi Rekabeti.....	12
2.2.2.1. Zararlı Vergi Rekabetini Belirleyen Kriterler	14
2.2.2.2. Diğer Muhtelif Zararlı Vergi Rekabeti Göstergeleri.....	16
3. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNİN BOYUTLARI	17
4. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNDE KULLANILAN ARAÇLAR	26
4.1. Vergi Oranlarında Yapılan İndirimler.....	26
4.2. Vergi Tatilleri.....	27
4.3. Serbest Bölgeler	27
5. ZARARLI VERGİ REKABETİNE KARŞI ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ GİRİŞİMLERİ	28
5.1. OECD Nezdindeki Girişimler	28
5.1.1. 1998 OECD Raporu	29
5.1.2. 2000 Yılı OECD Raporu	30
5.1.3. 2001 Yılı OECD Raporu.....	32
5.1.4. 2004 OECD Raporu	32
5.2. Avrupa Birliği Bünyesindeki Girişimler	34
5.2.1. Ruding Raporu	34
5.2.2. Monti Memorandumu	35
5.2.3. Yürütme Kodu (Code of Conduct).....	36

5.2.4. Zararlı Vergi Rekabeti Unsurlarının Ortadan Kaldırılmasına Yönelik AB'deki Son Gelişmeler	38
--	----

BÖLÜM II

TRANSFER FİYATLAMASI

1. TRANSFER FİYATLAMASI KAVRAMI	43
1.1. Uluslararası Transfer Fiyatlaması Kavramı	44
1.2. Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Amaçları	45
2. TRANSFER FİYATLAMASI İLE İLGİLİ YAPILAN ULUSLARARASI DÜZENLEMELER	50
2.1. OECD Uygulamaları	50
2.1.1. Emsallere Uygunluk Esası	51
2.1.1.1. Emsallere Uygunluk Esasının Uygulanması	53
2.2. OECD Rehberindeki Transfer Fiyatlaması Yöntemleri	55
2.2.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi	55
2.2.2. Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi	58
2.2.3. Maliyet Artı Fiyatlama Yöntemi	61
2.2.4. Diğer Yöntemler	62
2.2.4.1. İşleme Dayalı Kar Yöntemleri	62
2.2.4.2. Emsallere Uygunluk Prensiplerini Uygulamayan Yöntemler: Global Dağıtım Formülü	66
3. TRANSFER FİYATLAMASI UYGULAMALARI NETİCESİNDE DOĞABİLECEK ANLAŞMAZLIKLARDAN KAÇINMAK VE ORTAYA ÇIKAN İHTİLAFLARIN ÇÖZÜMLENMELERİ İÇİN İDARİ YAKLAŞIMLAR	70
3.1. Transfer Fiyatlaması İncelemeleri	71
3.2. Karşılıklı Düzenlemeler	73
3.3. Eş Anlı Vergi İncelemeleri	74
3.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları	75
4. TRANSFER FİYATLAMASINDA CEZALAR	76
5. GAYRİ MADDİ VARLIKLARA İLİŞKİN ÖZEL KOŞULLAR	78
5.1. Ticari Gayri Maddi Varlıklar	78
5.2. Gayri maddi varlıklar için Emsallere Uygun Fiyatın Hesaplanmasında Göz Önüne Alınan Kriterler	79
6. ELEKTRONİK TİCARET VE TRANSFER FİYATLAMASI	80

BÖLÜM III

TÜRKİYE'DE TRANSFER FİYATLAMASI VE BU ALANDA YAPILAN SON DÜZENLEMELER

1. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ÜRÜN FİYATLARI BAZINDA KURUMLAR VERGİSİ ORANLARINDA MEYDANA GELEN DEĞİŞİKLİKLERE GÖSTERDİKLERİ HASSASİYET: BİR EKONOMETRİK ARAŞTIRMA	84
1.1. Model ve Varsayımlar	84
1.2. Araştırma Bulguları	88

2. TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLAMASINA YÖNELİK DÜZENLEMELER.....	90
2.1. 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunundaki İlgili Düzenlemeler	91
2.1.1. Örtülü Kazanç	91
2.1.2. Örtülü Sermaye	93
3. TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI	94
3.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi	99
3.2. Maliyet Artı Yöntemi.....	100
3.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi	100
3.4. Diğer Yöntemler.....	101
SONUÇ	109
EK	112
KAYNAKLAR	113
ÖZGEÇMİŞ.....	129

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: OECD Ülkelerinde Kurumlar Vergisi Oranlarındaki Gelişmeler	18
Tablo 2:OECD Ülkelerine Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.....	20
Tablo 3 : OECD Ülkelerinde Gelir ve Kurumlar Vergisi Hasılatlarının GSYİH'ye Oranı(%).....	24
Tablo 4: Aile Tipine Göre OECD Ülkelerinde Ortalama Gelir Vergisi Oranları.....	25
Tablo 5: AB Ülkelerinde KDV Oranları.....	41
Tablo 6: Regresyon Sonuçları.....	88

KISALTMALAR LİSTESİ

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

GİRİŞ

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

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

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

Bunun yanı sıra, özellikle internet ve elektronik ticaretin de ortaya çıkmasıyla birlikte, farklı vergilendirme otoritesine sahip ülkelerde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin kendi aralarında yaptıkları mal ve hizmet alımları ya da satışları sayesinde, vergi matrahlarını en az vergi yükü ile karşılaştıkları ülkede oluşturma

abalarının artması, ülkelerin vergi matrahlarının aşınmasına yol açan başka bir önemli neden olarak karşımıza çıkmaktadır.

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

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

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

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

BÖLÜM I

ULUSLARARASI VERGİ REKABETİ

1. VERGİ REKABETİ KAVRAMI VE TEORİSİ

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

¹ W. E. Oates, R. M. Schwab; “*Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing?*”, **Journal of Public Economics**, volume 35, issue 3, 1988, p.333.

C. Pinto; “*Harmful Tax Competition Within the European Union : Concept and Overview of Certain Tax Regimes In Selected Member States*”, 1999,(Çevrimiçi) http://www.lof.nl/article/harm_tax.html., 24.02.2003.

² J. D. Wilson, D. E. Wildasin; “*Capital Tax Competition: Bane or Bone*”, **Journal of Public Economics**, Volume 88, Issue 6, 2004, p.1066.

T.E. Olsen, P. Osmundsen; “*Strategic Tax Competition: Implication of National Ownership*”, **Journal of Public Economics**, volume 81, p.254.

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

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

1.1. Tiebout Vergi Rekabeti Teorisi

Charles Tiebout tarafından 1956 yılında yerel idarelerce kamu mal ve hizmetlerinin optimal tedarikine ilişkin olarak geliştirilen teori, vergi rekabeti konusuna da açıklık getiren bir yaklaşımdır.⁴ Tiebout'un analizinde her bir yerel idare, daha fazla bireyi ilgili bölgede yaşamaya ikna etmek suretiyle yörenin vergi sonrası toprak değerini arttırma gayreti içerisinde olan idarelerce yönetilmektedir. İdareciler, bireyleri kendi bölgelerinde ikamet etmeye ikna edebilmek için yerel vergilerce finanse edilen farklı kamusal mal ve hizmetler sunmaktadırlar.⁵ Bu sayede yerel idareler arasındaki rekabet hareket halindeki hanehalklarının toplam refahını arttırmaktadır. Şöyle ki, bazı hane halklarının çocuklarını eğitim açısından daha etkin okullarda okutmak istemeleri halinde, daha iyi finanse edilen okulların bulunduğu yerel idareyi tercih etme durumları olacaktır. Ya da eğer bireyler daha az vergi

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

⁴ C. M. Tiebout; "A Pure Theory of Local Expenditures" **The Journal of Political Economy**, Volume 64, Issue 5, 1956, pp. 419-420.

J. M. Quigley, E. Smolensky; **Modern Public Finance**, Harvard University Press, Massachusetts, 1994, pp.139-141.

⁵ J. D. Wilson, "Theories of Tax Competition", **National Tax Journal**, Volume 52, No.2, June 1999, p. 271.

C. Edwards, Veronique de Rugy, "International Tax Competition A 21st Century Restraint on Government" **Policy Analysis**, (Çevrimiçi) <http://www.cato.org/pubs/pas/pa431.pdf>, 12.02.2004.

vererek daha kısıtlı kamu hizmeti almak istediklerinde, bu şekilde bir kombinasyona sahip yerel idareyi ikamet etmek için tercih edeceklerdir. Yani Tiebout hipotezinde bireyler kendi subjektif değer yargılarıyla kendileri için en uygun bölgeyi seçerler ki, bu seçimde yerel idare tarafından sunulan kamusal mal ve hizmetlerin kalitesi ile bunlar karşılığında ödenecek vergilerin oluşturacağı yük dikkate alınmaktadır. Tiebout modeli yakından incelendiğinde bu modelin; bireylerin idareler arasında tam bir hareket kabiliyetine sahip oldukları, her bir idare tarafından sunulan kamu mal ve hizmetlerin çeşitliliği ile idarelerin vergi sistemleri hakkında detaylı bir şekilde donatıldıkları, taşınma maliyetinin bulunmadığı gibi bir takım gerçekleşmesi zor varsayımları bünyesinde bulundurduğu görülmektedir. Yine teorinin sadece bireyler dikkate alınmak suretiyle ortaya atılmış olması diğer bir zayıf noktasını oluşturmakla birlikte, bir çok eleştiriye de maruz kalmasına neden olmuş ve konuyla ilgili kişilerce zamanla genişletilmesine gayret edilmiştir.⁶ Örneğin 1975 yılında Fischel ve White teoriye firmaları dahil ederek, firmaların girdi olarak kullanabilecekleri mal ve hizmetlerin yerel idareler tarafından dağıtıldığı ve bunun karşılığında firmaların, yerel idare tarafından dağıtılan girdilerin marjinal maliyetine eşit oranda bir vergi ödedikleri varsayımına dayanan bir model geliştirmişlerdir. 1996 yılında Wellisch tarafından Tiebout'un hipotezinin geliştirilmesine dayanan model ise, hem çalışanların hem de sermaye ve firmaların mobil olduğu varsayımından hareket etmektedir. Böylelikle 1956 yılında ortaya atılan teori farklı varsayımlar eklemek suretiyle vergi rekabetinin açıklanmasında günümüze kadar kullanılmaya devam etmektedir.

1.2. Zodrow ve Mieszkowski Modeli

Bu model aslında Oates'in 1972 yılında ortaya attığı vergi rekabeti modeli temeline dayanmaktadır. O modele göre, yerel idareler hareket halindeki sermayeyi kendi bölgelerine çekebilmek için vergi oranlarını sürekli düşük tutmaktadırlar. Bunun bir neticesi olarak vergi gelirlerinde meydana gelen azalma ise, bazı yerel hizmetlerin optimum tedarik noktasından çok daha aşağıda üretilmesiyle

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

sonuçlanmaktadır. Bahsettiğimiz esasa dayanan Zodrow-Mieszkowski modelinin altında yer alan varsayımlar şu şekilde özetlenebilir: ⁷

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

Zodrow-Mieszkowski yukarıdaki varsayımları esas alan modellerinde eğer bir X yerel idaresi sermaye üzerinden alınan vergisini düşürürse, çok sayıda küçük yerel idarenin olduğu bir durumda, sermayenin tüm yerel idarelerden X idaresine doğru akmasıyla sonuçlanacağını belirtmişlerdir. Bu durum diğer idarelerin de ilgili vergi oranlarını düşürmelerini tetikleyecek ve nihayetinde her bir vergi otoritesinin servet vergisini terk edip sadece baş vergine müracaat etmesi ile neticelenecektir.⁸ Başka bir deyişle Zodrow-Mieszkowski, yerel idarelerin çoğalmasıyla birlikte vergilerin mobil haldeki sermayeden, hareket kabiliyeti olmayan işgücü ya da toprak gibi

⁷ G. R. Zodrow, "Tax Competition and Tax Coordination in the European Union" **International Tax and Public Finance**, Issue 10, 2003, pp. 654-655.

J. Gorter, R. Mooji, **Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-Offs**, CPB&Sdu Uitgevers, 2001, pp. 49-51.

⁸ H. Winner, "Has Tax Competition Emerged in OECD Countries? Evidence from Panel Data" **International Tax and Public Finance**, issue 12, 2005, p.669.

faktörler üzerinde yoğunlaşacağını belirtmişlerdir. Bu anlamda sözkonusu model, çok sayıda küçük yerel idareler olduğunda idareler arasındaki vergi yarışının sermaye üzerinden alınan vergilerin elemine edilmesine kadar sürdürüldüğüne dikkat çekmektedir. Ancak yerel idarelerin belirli bir monopson gücünü ellerinde tutabilecek büyüklükte olmaları halinde, o idarenin dışından gelen sermaye üzerine hiç değilse bir miktar vergi salabileceklerini de eklemektedirler. Yani, eğer farklı vergileme yetkisine sahip birimler, vergi politikaları ile dünya faiz oranlarını etkileyebilecek bir büyüklüğe sahip iseler, sözkonusu otoriteler sermaye üzerine küçük ekonomilere nazaran daha fazla bir vergi yükü getirebileceklerdir.

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

2. VERGİ REKABETİ TÜRLERİ

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

2.1. Taraf Olanlar Açısından Vergi Rekabeti

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

⁹ M. Keen, C. Kotsogiannis; “*Leviathan and Capital Tax Competition in Federations*”, **Journal of Public Economic Theory**, Volume 5, Issue 2, 2003, p.179. **DÜZELTME.**

2.1.1. Yerel Vergi Rekabeti

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

2.1.2. Uluslararası Vergi Rekabeti

Küreselleşme ve elektronik ticaret gibi unsurların özellikle sermaye ve iş çevrelerinin mobilitelerini arttırması neticesinde günümüzde vergi rekabeti hem daha fazla hem de daha etkili bir biçimde uygulanmaktadır. Firmaların önlerindeki engellerin kaldırılması, hatta bazı faaliyet kollarında fiziksel anlamda bir mekana bile ihtiyaç duyulmaması, iş çevrelerini sadece belirli alanlara hitap eden bölgesel niteliklerinden arındırmıştır. Artık firmalar kendi alanlarında tüm piyasaya hitap eder hale geldiklerinden ülkelerin sundukları vergi indirimleri ve diğer vergisel avantajlar, özellikle yatırım yerinin seçilmesi ya da aktivitenin gerçekleştirileceği bölgelerin planlanması hususlarında belirleyici faktörler arasında yer almaktadır.¹¹ Bu nedendir ki, ülkeler arasında özellikle doğrudan yabancı sermayenin belirli bir ülkeye çekilebilmesi için vergisel anlamda müthiş bir rekabet ortaya çıkmıştır.¹² Bu tür vergi rekabetinin yatay vergi rekabeti olarak sınıflandırıldığı da bilinmektedir.

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

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

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

Vergi rekabeti alanında yapılan pek çok ampirik veya anlatımsal çalışma bu rekabetin vergi otoriteleri, kurumlar ve genel ekonomi için faydalı olduğu görüşünü ileri sürerken; bu görüşlerin tersini iddia eden bir çok çalışma da mevcuttur. Bu sebeple, ilgili literatürde vergi rekabetinin ülke ekonomileri üzerinde meydana getirdiği etkiler açısından faydalı ya da zararlı vergi rekabeti şeklinde bir sınıflandırmaya gidildiği görülmektedir.

2.2. Ortaya Çıkardığı Etkiler Açısından Vergi Rekabeti

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

2.2.1. Yararlı Vergi Rekabeti

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

Bu yazarlara göre vergi rekabeti, tasarrufları arttırmak suretiyle bireylerin refah seviyelerinde bir artışa neden olmaktadır. Yatırımlar ve kayıtlı tasarruflar üzerindeki yüksek vergi oranları, büyümenin unsurları arasında yer alan yatırım ve tasarrufları olumsuz etkilemekte ve daha az iş yaratılmasına sebebiyet vermektedir. Yine çalışan kesim üzerindeki vergilerin yüksek tutulması da, hem işverenler açısından maliyetleri arttırmakta hem de çalışanlar açısından boş zamanın alternatifi olan çalışmayı daha az çekici hale getirmektedir. Tüm bu nedenler, genel olarak büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Nitekim 2001 yılında OECD ülkeleri arasında yapılan ampirik bir çalışmada gayri safi yurt içi hasıladan vergiler yoluyla alınan %1'lik bir dilimin, ülkenin büyüme oranı üzerinde %0.6 oranında bir gerilemeye neden olduğu vurgulanmaktadır.¹⁴ Yine, 2003 yılında yapılan başka bir

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

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

araştırmada bazı sanayileşmiş ülkelerin 1992 - 2002 yılları arasında vergi oranlarıyla ekonomik büyümeleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bu ülkelerden düşük vergi oranlarına sahip olanların aynı yıllar içerisinde daha fazla büyüme oranına sahip oldukları sonucuna varılmıştır.¹⁵ Nitekim OECD'nin 2001 yılında yayınladığı bir raporda da dünya ekonomisinde son 10 yılda yaşanan daha rekabetçi ortamın ulusların vergi sistemleri üzerinde de olumlu etkilerde bulunduğu ve devletlerin genel olarak kendilerine doğrudan yabancı sermaye çekebilmek gayesiyle vergi oranlarını indirme eylemi içerisine girdikleri belirtilmektedir. Bunun yanı sıra bu gelişmelerin, devletlerin harcama programlarını daha etkin bir biçimde planlamalarını teşvik ettiği de aynı raporda dile getirilmektedir.¹⁶ Bu rapordan OECD'nin de kontrollü vergi rekabetinin olumlu sonuçlarını kabul ettiğine ilişkin bir çıkarsamaya gidilebileceği kanısını taşımaktayız.

Devletler tarafından genel vergi oranlarında yapılan indirimlerin ve verilen vergisel teşviklerin genel amacının o ülkedeki ekonomik aktivite düzeyini arttırmak suretiyle vergi gelirlerinin yükseltilmesi olduğu bilinmektedir. Düşük vergi oranları vergi matrahının büyük lde genişletilmesine neden olduğu lde, toplam vergi gelirlerinin yükseltilmesini sağlamaktadır. Vergi matrahının arttırılmasında vergi teşvik sisteminin, yeni iş kollarının kurulmasını ve uluslararası yatırımların ülkeye çekilmesini teşvik etmesi gerekmektedir. Bu sayede ekonomik büyüme amacına da vergi politikasıyla önemli katkılarda bulunulmuş olunacaktır. Bu konudaki bazı ampirik araştırmalar, doğrudan yabancı yatırımların düşük vergi oranlarına ve vergisel teşviklere olumlu tepki verdiği ve çok uluslu şirketlerin yatırım kararlarını belirlerken bu tür hususları dikkate aldıkları tarzında sonuçlar ortaya koymuşlardır.¹⁷

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

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

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

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

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

2.2.2. Zararlı Vergi Rekabeti

Oluşturduğu ortam ile, çok sayıdaki iş kolunu ve sermayeyi vergilendirilebilir olmaktan çıkarabilen türdeki vergi rekabeti, zararlı olarak kabul edilmektedir.¹⁹ Başka bir deyişle, bir çok açıdan yararlı olarak nitelendirilen vergi rekabeti, eğer ölçüsüz bir biçimde ülkelerin vergi oranlarını dibe doğru bir yarışa sürüklüyorsa ve bu surette vergilendirilebilir matrahların vergi dışına kaydırılmasına neden oluyorsa, artık zararlı bir duruma gelmiş olarak nitelendirilebilir. Vergi rekabeti, vergi matrahlarının önemli ölçüde aşınmasına neden olabilmekte ve özellikle sermaye üzerinden alınan vergilerin sürdürülebilirliğini tehlikeye atabilmektedir.²⁰ Bunun yanı sıra, kamu mal ve hizmetlerinin üretimlerine yönelik olan harcamaların seviyesini etkileyebilmekte ve bu alanda etkin bir üretim seviyesinin yakalanmasını engelleyebilmektedir. Yine benzer bir şekilde, aşınan vergi matrahları dolayısıyla düşen vergi gelirleri neticesinde, sosyal amaçlı olarak düşünülen programların yürütülmeleri riske girmiş olacaktır. Dolayısıyla böyle bir durumda, hükümetlerin refah devletinin finansmanını sürdürme konusunda zorluk yaşacağı yaygın bir kanıdır.²¹

¹⁸ D.J. Mitchell, “Lowering Marginal Tax Rates: The Key to Pro-Growth Tax Relief”, **Background**, No 1443, May 2001, p.5.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2.2.1. Zararlı Vergi Rekabetini Belirleyen Kriterler

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

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

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

ii-) Tercihli Vergi Rejimlerinin Oluşturulması

Birçok ülke, son derece mobil olan finans ve diğer hizmet faaliyetlerini çekmek için tercihli vergi rejimleri kurmuştur ya da kurmayı planlamaktadır. Bu rejimler genellikle pasif yatırımların bulundurulması ya da gerçekleştirilmemiş karların kayıtları için tercih edilen bir ortam sunar. Birçok durumda rejim, sınırlar ötesine sermayenin akışının yönlendirilmesi için bir oluk olarak işlev görecektir şekilde tasarlanmıştır. Bu rejimler ülkelerin genel vergi yasalarında ya da idari

uygulamalarında bulunabilirler ya da genel vergi sistemi çerçevesinin dışında özel vergi yasaları ve vergi dışı kanunlar tarafından da oluşturulmuş olabilirler.

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

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

gibi temel özellikler mevcuttur.²⁵

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

iii-) Etkin Bilgi Paylaşımının Olmaması

Bir ülkenin diğer ülkelere bilgi sunma konusundaki yeteneğinin ya da istekliliğinin, bu ülkenin uyguladığı vergi sisteminin zararlı etkilere yol açma potansiyeli olup olmadığının belirlenmesinde önemli bir etken teşkil ettiği söylenebilir. Bir ülkenin bilgi paylaşımına yanaşmaması, taraf olduğu bir vergi anlaşması dolayısıyla olabilir ya da ülkenin kendi yasaları buna izin vermeyebilir. Hatta, herhangi bir yasaya dayanmadan da bir ülkedeki mevcut idari uygulamalar

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

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

bilgi paylaşımı konusunda esnek olmayabilirler. Bazı ülkelerin sadece vergi amaçlı olarak banka bilgilerine (örneğin bankacılık gizlilik yasaları nedeniyle) sınırlı erişimi mümkün kılması da, vergi yükümlülerinin zararlı tercihli vergi rejimlerini (harmful preferential tax regime) kötüye kullanmalarının saptanması ve önlenmesi için artık yetersiz kalmaktadır.

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

2.2.2.2. Diğer Muhtelif Zararlı Vergi Rekabeti Göstergeleri²⁶

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

i-)Sunî bir Vergi Matrahı Belirlenmesi

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

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

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

ii-) Geniş bir Vergi Anlaşması Ağına Sahip Olunması

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

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

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

3. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNİN BOYUTLARI

Gerek AB gerekse OECD içerisinde yer alan bir çok devletin 1980'lerden itibaren vergi reformu adı altında hem kişisel gelir vergisi hem de kurumlar vergisi oranlarında ciddi indirim gitme eğiliminde oldukları bilinmektedir. Bu eğilimin dünyanın geri kalanında da takip edildiği, izleyen sayfalardaki tablolarda (Tablo 1 ve Tablo 4) yer alan ilgili vergi istatistiklerinden kolaylıkla görülebilmektedir. Günümüzde sermayenin mobilitesi arttıkça, ülkelerin sözkonusu sermayeyi kendi ülkelerine çekme konusundaki rekabetlerinin kurumlar vergisi oranlarında dibe

doğru bir yarış ile neticelenmesinin, vergi hasılatında da kayıplara yol açıp açmadığı hususundaki endişeler giderek artmaktadır. Yine, bu durumun kurumlar vergisi hasılatında yol açacağı muhtemel kayıpların, mobilitesi düşük emek gibi faktörler üzerindeki vergi yükünü arttırması sonucunda işsizliği de tırmandırabileceği ve nihayetinde nitelikli işgücünün vergi yükü düşük ülkeleri tercih edeceği düşünceleri tartışılmaya başlanmıştır.²⁷

Tablo 1: OECD Ülkelerinde Kurumlar Vergisi Oranlarındaki Gelişmeler

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

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

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

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

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

Grubert ve Mutti 1991 yılında 33 ülkeyi kapsayan çalışmalarında çok uluslu şirketlerin düşük kurumlar ve dış ticaret vergisi kombinasyonu olan ülkelere karlarını aktardıkları hususunda bulgular elde etmişlerdir.²⁸ Hines ve Rice 1994 yılında yaptıkları ve 73 ülkeyi kapsayan benzer bir çalışmada şirket karlarının vergi indirimlerine tepki verdiğini rapor etmişlerdir.²⁹ Yine Swenson'un 1979-1991 yıllarını esas alan başka bir çalışmasında farklı sektörlerde faaliyet gösteren çok

²⁸ H. Grubert and J. Mutti, "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making", *Review of Economics and Statistics*, 1991, pp.285-293.

²⁹ J. Hines and E. M. Rice, "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109. Issue 1, 1994, pp.149-181.

Tablo 2:OECD Ülkelerine Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

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

Kaynak: Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment, OECD,2006.

International Investment Perspectives: Freedom of Investment in a Changing World, OECD, 2007.

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

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

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

uluslu şirketlerin vergi değişikliklerine olan tepkisi ölçülmüş ve bazı sektörlerin vergi oranında yapılan değişikliklere daha hassas olduğu vurgulanmıştır.³⁰ Mutti'nin 2003 yılında 47 ülkeyi kapsayan çalışmasında da günümüzde doğrudan yabancı sermayenin kurumlar vergisi oranlarına göstermiş olduğu hassasiyetin geçmiştekenden daha fazla olduğu ve artarak devam ettiği belirtilmektedir.³¹

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

Kişisel gelir vergisi oranlarında da birkaç ülke dışında tıpkı kurumlar vergisinde olduğu gibi azalışa doğru benzer bir eğilimin varlığı aşağıdaki aile tipine göre ortalama kişisel gelir vergisi oranlarını gösteren tablo 4 'ten izlenebilmektedir. Gerek kurumlar vergisinde gerekse kişisel gelir vergisinde yaşanan bu gerilemelerde Avrupa Birliği ve OECD ülkelerinin birbirlerinin vergi oranlarından etkilenmelerinin de payları bulunmaktadır. Gerçekten de özellikle 2000'li yıllardan sonra sözkonusu ülkelerin birbirlerinin vergi oranlarındaki değişmelere ne şekilde reaksiyon verdikleri

³⁰ D. Swenson, "Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment", **Journal of Public Economics**, Vol. 54, 1994, pp. 243-266.

³¹ J. Mutti, **Foreign Direct Investment and Tax Competition**, Institute for International Economics, Washington DC, 2003, pp.63-64.

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

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

hususunda ayrı bir literatür oluşmuştur. Besley, Griffith ve Klemm'in 2001'de, Altschuler ve Goodspeed'in 2002'de, , Devereux, Lockwood, Redoano'nun ise 2004 yılında yaptıkları çalışmalar ülkelerin birbirlerinin vergi oranlarındaki değişikliklere gösterdikleri tepkileri ölçmeye çalışan ampirik çalışmalara örnek olarak gösterilebilir.

Altschuler ve Goodspeed'in 2002 yılında AB üyesi olan ve olmayan kıta Avrupası ülkelerin başta ABD ve diğer komşu ülkelerin vergi oranlarına gösterdikleri tepkileri ölçümlemeye çalıştıkları makalelerinde, vergi cenneti konumunda olmayan Avrupa ülkelerinin ABD'deki vergi oranları değişikliklerinden vergi cenneti olan Avrupa ülkelerine göre daha fazla etkilendikleri vurgulanmaktadır.³⁴ Devereux, Lockwood, Redono'nun 2004 yılında yaptıkları 1982-1999 yıllarını ve 21 OECD ülkesini kapsayan çalışmalarında da sözkonusu ülkelerin kurumlar vergisi oranlarındaki değişiklikler hususunda da birbirlerinden etkilendikleri belirtilmektedir.³⁵

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

Bunun yanı sıra vergi hasılatlarının gayri safi yurt içi hasılaya oranlanması şeklinde yapılan bazı karşılaştırmalarda ise, gerek kurumlar gerekse gelir vergisi hasılatlarında vergi rekabetinden kaynaklanan bariz bir düşmenin oluşmamasından söz edilmekte, hatta OECD ile AB'nin bu husustaki açıklamalarının mübalağalı

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

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

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

olduğu belirtilmektedir.³⁷ OECD lkeleri arasında gelir ve kurumlar vergisi hasılatlarına ilişkin olarak bu şekilde bir karşılaştırılmanın yapıldığı tablo 3 incelendiğinde Japonya, Almanya, Polonya ve Slovakya dışında söz konusu vergi hasılatlarında bariz bir düşüş yaşanmadığı, genelde yatay bir seyir izlendiği, hatta Avustralya, Avusturya, Fransa, İzlanda ve Norveç gibi bir takım ülkelerde ufak artışların dahi gözlendiği söylenebilir. Özetle, kurumlar ve gelir vergilerinin hasılatlarının ülkelerin gayri safi yurt içi hasıllarına oranlandıkları yaklaşım ele alındığında, özellikle OECD ve AB tarafından ısrarla ne sürülen düşen vergi oranlarının vergi hasılatında da gerilemelere yol açtığı şeklindeki hipotezin pek de geçerli olmadığı ifade edilebilir. Yine, söz konusu yarışın hem AB’de hem de OECD içerisinde dolaylı vergilerin payını arttırdığı şeklindeki iddianın doğruluğunu değerlendirmek için OECD’nin 1965’ten 2004’e kadar 15 OECD ülkesini kapsayan verilerini incelediğimizde 7 ülkede dolaylı vergilerin vergi sistemi içerisinde ağırlıklı olduğu, 8 ülkede ise doğrudan vergilerin daha ön planda olduğu anlaşılmaktadır.³⁸

³⁷ A. Boss, “*Tax Competition and Tax Revenues*”, **Intereconomics**, January/February 2006, p.48.

³⁸ OECD, *Direct and Indirect Taxes*, Paris 2006, (evrimii)
www.estv.admin.ch/data/sd/e/inter/pdf/2006/dir_indir_retro_b.pdf, 13.05.2006.

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

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

Kaynak: OECD Revenue Statistics, 2006.

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

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

4. ULUSLARARASI VERGİ REKABETİNDE KULLANILAN ARAÇLAR

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

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

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

4.1. Vergi Oranlarında Yapılan İndirimler

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

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

4.2. Vergi Tatilleri

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde en çok uygulanan teşvikler arasında yer alan vergi tatilleri, yabancı sermaye odaklı olarak tasarlanan ve ülkeye girişinden itibaren belirli bir zaman dilimi için ilgili sermayenin vergi dışı tutulması esasına dayanan bir vergisel imtiyazdır.⁴⁰ Vergi tatilleri genelde bir yere bağlı olmayan ve bulunduğu bölgeyi çabuk terk edebilen, kısa dönemli yatırımlara hitap ettiklerinden, vergi tabanının erimesine neden olduğu için konuyla ilgili uzmanlarca eleştirilmektedir.⁴¹

4.3. Serbest Bölgeler

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

Bunların dışında, yatırımlar sonucu oluşan maliyetleri düşürerek yatırımın karlılığını arttıran yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman yöntemi, azaltılmış stopaj vergisi, sosyal güvenlik katkı paylarında yapılan indirimler v.b metotlar da

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

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

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

hem ulusal hem de uluslararası yatırımlara uygun bir çevre oluşturulması amacıyla kullanılan vergisel teşviklerdendir.

5. ZARARLI VERGİ REKABETİNE KARŞI ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ GİRİŞİMLERİ

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

5.1. OECD Nezdindeki Girişimler

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

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

de OECD'nin konu ile ilgili "Zararlı Vergi Reketi Yükselen bir Küresel Olgu" adlı ilk raporu yayımlanmıştır.

5.1.1. 1998 OECD Raporu⁴⁴

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

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

Raporun misyonunun; zararlı tercihli vergi rejimleri üzerine kılavuz oluşturmak, zararlı vergi uygulamaları ile ilgili bir forum meydana getirmek,

⁴⁴ J. M. Weiner and H. J. Ault, "The OECD's Report on Harmful Tax Competition", **National Tax Journal**, Vol. 51, No. 3, 1998, pp. 601-608.

M. Gaffney, "Competition: More Harm Than Good?", **International Tax Review**, London, , Vol. 10, Issue 1, Dec 98/Jan 99, pp. 46-50.

forumun ilk toplantısından sonraki bir yıl içerisinde tamamlanmak üzere bir vergi cennetleri listesi hazırlamak ve ilgili alanda yasal altyapının oluşturulabilmesi için ülkelere önerilerde bulunmak olduğu vurgulanmıştır.

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

5.1.2. 2000 Yılı OECD Raporu⁴⁵

1998 Raporunda alınan kararların ne şekilde yürütüldüğü ve o zamana kadar ki gelişmelerin nasıl ele alındığı 2000 raporunda, ayrıca ilerleyen dönemlerde zararlı vergi rekabeti ile ilgili nelerin yapılabileceği hususlarına da açıklık getirilmektedir. 1998 raporunda zararlı vergi rekabeti uygulamaları üzerine oluşturulması kararlaştırılan forum tarafından yapılan incelemeler neticesinde, ilk etapta 47 ülke 2000 raporunda tespit edilmiş ve daha sonra yapılan araştırmalarla bunların içerisinde 35'inin vergi cenneti özelliklerine sahip olduğu kanısına varılmıştır.⁴⁶ Vergi cenneti olarak deklare edilen sözkonusu ülkelerin 31 Temmuz 2001 tarihine kadar OECD ile işbirliği yapacaklarını taahhüt etmeleri halinde, bahis konusu listeden çıkarılacakları da vurgulanmıştır. Ayrıca işbirliğine yanaşan bu ülkelerin vergi sistemlerindeki rekabete zarar veren unsurları 31 Aralık 2005 tarihine kadar

⁴⁵ OECD, Toward Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices, Organisation for Economic Cooperation and Development, Jun 2000, pp.1-31.

⁴⁶ L. P. Szerenyi; "The OECD's Artificial Approach to Tax Haven", **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, February 2003, p. 24.

kademeli olarak kaldırmaları halinde, OECD ülkeleri tarafından herhangi bir ortak yaptırım uygulanmasının da sözkonusu olmayacağı 2000 ilerleme raporunda belirtilmektedir. Aksi takdirde, İşbirliği Yapmayan Vergi Sığınakları (Uncooperative Tax Havens) kategorisinde değerlendirilerek aşağıda yer alan yaptırımlara muhatap olacakları hususu da rapora eklenmiştir.

- İşbirliği yapmayan vergi cenneti ülkelerle ya da bu ülkelerin gerçekleştirdikleri tahrip edici uygulamalardan avantaj sağlayan işlemlerle ilgili indirim, istisna, kredi ve benzeri kolaylıklara kesinlikle izin verilmemesi,
- İşbirliği yapmayan vergi cenneti ülkelerle ya da bu ülkelerin gerçekleştirdikleri tahrip edici uygulamalardan avantaj sağlayan işlemlerle ilgili ayrıntılı ve doğru raporlar tutulması zorunluluğunun getirilmesi, yanıltıcı raporlar hakkında çok büyük cezalar verilmesi,
- Vergi cenneti ülkelerde yerleşik olanlara yapılan belirli ödemelerin stopaja tabii tutulması,
- Vergi cenneti listesinde yer alan ülkelerle ilgili yapılan bir takım işlemler üzerinden işlem harçları alınması,
- Vergi cenneti listesinde yer alan ülkelerle ilgili faaliyetlere ilişkin denetimlerin arttırılması.

2000 raporunda vergi cenneti listesinde bulunan ülkeler şunlardır:

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

5.1.3. 2001 Yılı OECD Raporu⁴⁷

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

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

5.1.4. 2004 OECD Raporu⁴⁹

OECD tarafından hazırlanan bu raporda diğerlerine göre öncelikle kullanılan terminoloji bakımından bir takım farklılıkların varlığı gözden kaçmamaktadır. Şöyle ki; daha önceki raporlarda vergi cenneti olarak adlandırılan bir çok ülke için bu raporda ülke ya da katılımcı ortak (participating partners) teriminin kullanıldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca 2001 raporunda onbir tanesinin vergi cenneti statüsünden çıkarıldığı OECD kapsamı dışındaki ülkelerin sayısı, 22 ülkeyle daha bilginin etkin

⁴⁷ OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report, Organisation for Economic Cooperation and Development, November 2001, pp.1-13.

⁴⁸ L. P. Szerenyi; "The OECD's Artificial Approach to Tax Haven (Part II)", **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, March 2003, p. 19.

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

bir biçimde değişimi hususunda anlaşma sağlanması sayesinde bu raporda 33'e yükselmiştir. Böylelikle bilgi değişimi ve saydamlık konularında uzlaşmaya yanaşmayan vergi cennetlerinin sayıları bu raporla birlikte 5'e düşmüştür. Bu rapora kadar olan gelişmeleri özetleyecek olursak; 2000 yılı raporunda zararlı tercihli vergi rejimine sahip 47 ülkeden 18'i bu tür etkileri ortaya çıkartan unsurları tamamen yok etmiş, 14'ü ise sözkonusu etkilere neden olan faktörleri modifiye ederek kurtulmuştur. On üç ülkenin ise vergi sistemlerinde yapılan ayrıntılı tetkikler neticesinde, aslında zararlı etkilere sahip olmadığı kanaatine varılmıştır. Sonuçta sadece iki ülkenin bazı uygulamalarının zararlı ve tercihli özelliklere sahip olduğu neticesine ulaşılmıştır. Bu raporda izlenen bir başka gelişme ise, katılımcı ülkeler arasında vergi konusuna giren hususlara ilişkin bilgilerin etkin değişimleriyle alakalı model bir anlaşmanın geliştirilmiş olmasıdır.

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

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

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

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

göz ardı edilip çifte standart gözetilerek çoğunlukla küçük ada devletlerinin adlarının raporlarda telaffuz edildiği gibi hususlar da, çok ses getiren eleştiri konuları arasında yer almışlardır.⁵²

5.2. Avrupa Birliği Bünyesindeki Girişimler

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

5.2.1. Ruding Raporu

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

Bu rapor, öncelikle üye ülkelerde uygulanan kurumlar vergisi oranları, matrahı, vergi sistemleri ve çifte vergilendirmeye ilişkin hususlardaki mevcut farklılıkları ortaya koyarak; çeşitli üye ülkelerdeki kurumlar vergisi ile ilgili uygulamaların, şirketlerin yatırım kararları üzerinde ve yatırımların yerinin

⁵² R. Sanders, "The Fight against Fiscal Colonialism: The OECD and Small Jurisdictions", **The Round Table**, Carfax Publishing, 2002, pp. 325-348.

T. Dwyer, D. Dwyer, "Transparency Versus Privacy: Reflections on OECD Concepts of Unfair Tax Competition", **Journal of Financial Crime**, Volume 9, Issue 4, April 2002, pp. 330-341.

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

seçilmesinde bozucu etkilere sahip olduğu kanısına varmıştır.⁵⁴ Raporda üye ülkeler arasında vergisel farklılıklar somut örnekler verilerek irdelenmiştir. Örneğin, İrlanda'da üretim sektöründeki şirketlere uygulanan kanuni kurumlar vergisi oranı % 10 iken Almanya'da aynı oranın %57,5 olduğu vurgulanmıştır. Tüm bunların bir sonucu olarak da detaylı bir takım önerilerde bulunmuştur. Bu öneriler şu şekilde özetlenebilir:

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

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

5.2.2. Monti Memorandumu

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

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

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

- İstihdamın teşvik edilmesi.

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

Bu müzakereyi takiben üye ülkelerin maliye bakanları Avrupa Birliği bünyesindeki zararlı vergi rekabeti uygulamalarını daha yakından takibe almak amacıyla bir çalışma grubu oluşturmuşlar ve bu çalışmaların ilk sonuçları ekim 1996 yılında yayınlanan bir raporla açıklanmıştır. Bu raporda AB'deki toplam vergi yükü ve her bir üretim faktörü üzerindeki vergi yükü on beş yıllık bir periyot için hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar neticesinde işgücü üzerindeki vergi yükünün 1980-1994 yılları arasında 34,7'den 40,5'e yükseldiği buna karşılık, aynı zaman aralığı içerisinde sermaye, doğal kaynaklar v.b. diğer üretim faktörleri üzerindeki vergi yükünün 44,1'den 35,2'ye gerilediği anlaşılmış, buna neden olan faktörlerden biri olarak zararlı vergi rekabetinin vergi sistemi üzerinde yol açtığı bozulmalar gösterilmiştir.⁵⁶

5.2.3. Yürütme Kodu (Code of Conduct)

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

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

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

belli kalıplarından sapma gösteren vergi uygulamalarını tespit etmek amacını taşımaktadır.

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

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

Birliğe üye devletlerin en kısa süre içerisinde mevcut kanun ve uygulamalarını gözden geçirip, varsa bahsedilen kriterlere uygun hükümlerini kaldırmaları ve yeni vergisel düzenlemeler yaparlarken de bu kriterleri göz önünde bulundurmaları, raporda önerilen bir başka husustur. Ayrıca, her bir üye ülkenin diğer üyelerin isteği üzerine konuyla ilgili her türlü bilgiyi paylaşması gerekliliği de vurgulanmıştır.⁵⁸

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

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

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

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

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

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

Avrupa Birliği bünyesinde son yıllarda zararlı vergi rekabetinin etkilerinin azaltılmasına yönelik girişimlerin daha çok kurumlar vergisi üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu amaca yönelik olarak hazırlanan çalışmalardan en kapsamlısı, 2002 yılında yayınlanmış ve AB bünyesindeki farklı efektif kurumlar vergisi oranlarının belirlenmesi ile sınır ötesi ekonomik aktiviteleri engelleyici vergisel

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

uygulamalar ve bunların çözümleri konularına hitap eden, 772 sayfalık komisyon raporudur.⁶⁰

Raporun birinci bölümünde AB kapsamındaki ülkelerde marjinal efektif kurumlar vergisi (MEKV) oranları ile ortalama efektif kurumlar vergisi (OEKV) oranlarının nasıl bir değişiklik arz ettiği incelenmiş ve sonuç olarak 2001 yılında MEKV'nin %15,9 ile %31,8 arasında değiştiği saptanırken, aynı yıl için OEKV'nin %10,5 ile %34,9 arasında farklılık gösterdiği kaydedilmiştir.

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

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

Bu raporun sonrasında yapılan çalışmalarda özellikle kurumlar vergisi oranlarına ilişkili bir takım çözüm önerileri geliştirilmeye gayret edilmiştir. Bu önerilerden birinde, merkezi AB içinde olan çok uluslu şirketlerin gerçekleştirecekleri tüm ticari faaliyetleri için belirlenecek tek bir kurumlar vergisi oranına tabi tutulmaları öngörülürken, sözkonusu verginin hesaplanmasında her bir devletin kendi kurumlar vergisi yasasında var olan kuralların geçerli olması gerektiği vurgulanmaktadır. Buna çok benzeyen diğer bir öneri ise, AB içerisinde faaliyet gösteren tüm kurumların tek bir kurumlar vergisi yasasına bağlı olması gerektiği

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

⁶¹ Commission of the European Communities, "Company Taxation In the Internal Market", Commission Staff Working Paper, Brussels, 2001, p. 123.

esasına dayanırken, bu yasanın uygulamasının ise yeni kurulacak ortak bir vergi otoritesi tarafından yapılmasının doğru olacağı savı ileri sürülmektedir.⁶²

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

⁶² R. Verrue, “*Tax Competition in the EU a few Remarks on the Current State of Play*”, Brussels 2004, ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/speech-robert_verrue-2004.04.29.pdf, 30.07.2004.

Tablo 5: AB Ülkelerinde KDV Oranları

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

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

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

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

BÖLÜM II

TRANSFER FİYATLAMASI

1. TRANSFER FİYATLAMASI KAVRAMI

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

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

Transfer fiyatlamasının, her bir departmanın karlılığının hesaplanması yanında, birim yöneticilerinin kendi birimleriyle ilgili alım-satım v.b. kararları

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

alırken onlara yol gösterici ve bir bütün olarak firmanın karlılığını etkileyen kararlarda diğr birimlerin yöneticileriyle uyum içerisinde olabilmelerini sağlayıcı önemi de bulunmaktadır.⁶⁴

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

1.1. Uluslararası Transfer Fiyatlaması Kavramı

Birden fazla ülkede faaliyet gösteren şirketlerin birbirleriyle ya da bölümleri, bağlı ortaklıkları, iştirakleri, v.b. arasında yaptıkları mal, hizmet alışverişlerinde uyguladıkları ve yine aynı birimlerde teknik bilgi gibi diğr gayri maddi hakların değişime konu olması durumunda kullanılan fiyatlamaya uluslararası transfer fiyatlaması denilmektedir.⁶⁵

Son yıllar içerisinde çok uluslu şirketlerin gerek iş aktivitelerini gerçekleştirdikleri ortamda gerekse yapılan iş hacminde meydana gelen değişiklikler firma içi ticareti ve dolayısıyla transfer fiyatlamasını etkilemiştir. Özellikle 1980'lerden itibaren kendisini daha da fazla hissettirmeye başlayan küreselleşme ve elektronik ticaretin de gelişimiyle diğr ülkelerdeki piyasalara girişler üzerindeki risklerin azalması⁶⁶ uluslararası ticaretin hacminin artmasına katkıda bulunmuştur. Uluslararası ticaret hacmindeki bu artış, çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlaması uygulamalarının da çoğalması ile neticelenmiştir. Yine, çok uluslu şirket sayısında görülen artışlar ve buna paralel olarak gelişen şirket birleşmeleri de transfer fiyatlaması uygulamaları üzerinde benzer etkilere yol açan nedenler arasında sayılabilir.

⁶⁴C. Drury; **Management and Cost Accounting**, Chapman and Hall, London, 1995, p. 759.

D. R. Hansen, and M. Mowen; **Cost Management**, South-Western College, USA, 1997, p. 793.

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

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

1.2. Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Amaçları

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

Uluslararası ticaretin yerli para yerine döviz ile gerçekleştirilmesi sonucunda, özellikle kurların çok değişken olduğu durumlarda kur kazanç ya da kayıpları oluşabilmektedir.⁶⁸ Uluslararası transfer fiyatlamasıyla sözkonusu kayıpların azaltılması ya da döviz kurlarındaki dalgalanmalar sayesinde başka ülkedeki bağlantılı olunan şirkete gönderilebilmesi veyahut ta global karın zayıf paradan kurtarılabilmesi mümkün olabilmektedir. Bunları gerçekleştirilebilmek amacıyla şirket merkezi ile bağlı şirketler arasında gerçekleştirilen ödemelerdeki para birimi, ödeme periyotları ve malların dağıtım zamanları muhtemel kur dalgalanmalarına göre ayarlanabilmektedir.⁶⁹ Bu duruma bir örnek verecek olursak, farz edelim ki, iki ayrı ülkede (Türkiye, ABD) faaliyet gösteren çok uluslu bir şirketin, ABD’de bulunan merkezinden Türkiye’deki iştirakine, 1 YTL’nin 1 USD’ye eşit olduğu 1 ağustos 2007 tarihinde, bedeli 6 ay sonra ödenmek üzere, 40.000 USD değerinde bir satış yapılsın. Ayrıca, ABD’deki firma bu satış üzerine 4.000 USD transfer fiyatı eklemiş olsun. Bu süre zarfında döviz kurlarında ciddi bir oynama olduğunu ve 1 mart 2007’de yani ödeme gününde, 1 USD’nin artık 2 YTL’ ye eşit olduğunu varsayalım. Bu durumda Türkiye’deki iştirak ABD’deki firmaya sözkonusu alım için orjinal

⁶⁷ W. M. Abdallah; **International Transfer Pricing Policies-Decision-Making Guidelines for Multinational Companies**, Quorum Books, New York, Westport-Connecticut-London, 1989, p.21. K. S. Cravens; “*Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms*”, **International Business Review**, Volume 6, no.2, 1997, p.132.

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

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

transfer fiyatına göre 44.000 YTL fazla ödeyecek, böylece firma hem kar transferi yapacak hem de gelirlerini güçlü para cinsine çevirmiş olacaktır.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vergi oranlarının tam tersi olduğu bir durumda, yani şirket merkezinin bulunduğu AB ülkesindeki kurumlar vergisi oranının %45, Türkiye'deki kurumlar vergisi oranının ise %15 olarak uygulandığı bir durumda ise, çok uluslu şirket malını Türkiye'de bulunan iştirakine nihai satış için gönderirken global karını arttırabilmek ve vergisel sorumluluklarını düşürebilmek amacıyla düşük transfer fiyatlaması politikasını seçecektir. Böyle bir durumda ana şirketin 500 €'luk maliyeti bulunan mal grubunu, maliyetinin 100 € altında 400 € transfer fiyatıyla Türkiye'deki iştirakine gönderdiğini ve Türkiye'deki firmanın da sözkonusu malı ilk örnekteki fiyata, yani 2500 €'ya sattığını düşünelim. Böylelikle şirketin toplam kurumlar vergisi yükümlülüğü 315 €'ya düşerken, global karı 1685 €'ya yükselmiş olacaktır.

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

Bu örnekten de anlaşılacağı üzere, global düzeyde faaliyet gösteren işletmeler farklı vergisel düzenlemelere tabi olmaları durumunu değerlendirerek, vergi oranlarındaki değişiklikleri vergi planlamasında önemli bir faktör olarak görmekte⁷³ ve transfer fiyatlarını düşük ya da yüksek tutmak suretiyle vergi sonrası karlarını

⁷³ United Nations Conference on Trade and Development, **Transfer Pricing- Unctad Series on Issues in International Investment Agreements**, United Nations Publication, New York, Geneva, 1999, p.2.

arttırabilmektedirler.⁷⁴ Bu suretle maliyetler vergi oranı yüksek olan ülkelere kaydırılırken, karlar vergi oranları düşük ülkelere transfer edilmektedir.⁷⁵

Elbette ki dış ticaret vergileri ve tüketim vergilerinde de, kurumlar vergisindeki benzer uygulamalar gözlemlenmekte ve çok uluslu şirketler düşük dış ticaret vergileri ile düşük tüketim vergisi sorumluluğu olan ülkelerde bulunan iştiraklerine yüksek transfer fiyatıyla, yüksek dış ticaret vergileri ile yüksek tüketim vergisi sorumluluğu olan ülkelerde bulunan iştiraklerine ise düşük transfer fiyatlarıyla mal ve hizmetler sevk etmektedir. Bu sayede, global olarak olması gerekenden daha az dış ticaret vergisi ve katma değer vergisi ödenmektedir.⁷⁶ Yine, ödenmesi gereken dış ticaret vergilerinin gerçekleşen işlemin değeri üzerinden hesaplandığı durumlarda, düşük transfer fiyatı politikasının izlenmesi, sözkonusu vergisel yükümlülükleri de azaltmaktadır.⁷⁷

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

Ancak burada hemen belirtmeliyiz ki, yukarıda bahsedilen avantajları elde edebilmek için çok uluslu şirketlerin vergi planlaması yaparlarken transfer fiyatlarında gerçekleştirdikleri manipülasyonlar birbirleriyle çelişkili sonuçlar meydana getirebilmektedir. Bu nedenle, bir çok olumlu ve olumsuz neticeler göz önünde bulundurularak global karın maksimizasyonu açısından pozitif gelişme sağlayacak bir strateji izlenmektedir. Şöyle ki, bir iştirak, farklı bir ülkede bulunan başka bir iştirake ya da ana şirkete mallarını sevk ederken gümrük yükümlülüklerini

⁷⁴ J. Gruber; **Public Finance and Public Policy**, Worth Publisher, New York, 2005, p.685.

⁷⁵ L. Eden and A. M. Rugman, **Multinationals and Transfer Pricing**, Croom Helm, London, 2001, p.252.

⁷⁶ W. M. Abdallah, **op.cit.**, p. 20.

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

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

azaltmak amacıyla düşük transfer politikası izleyebilmekte, ancak bu durum sevkiyatı yapan firmanın maliyetlerini de eksilteceğinden, faaliyet gösterdiği ülkede daha fazla kurumlar vergisiyle karşılaşmasına neden olabilmektedir.⁷⁹

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

2. TRANSFER FİYATLAMASI İLE İLGİLİ YAPILAN ULUSLARARASI DÜZENLEMELER

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

2.1. OECD Uygulamaları⁸⁰

14 aralık 1960 yılında Paris'te ekonomik büyüme ve uluslararası ticaretin yaygınlaştırılması amaçlarıyla kurulan OECD, uluslararası transfer fiyatlamasına yönelik ilk girişimlerini 1979 yılında yayınladığı "Transfer Fiyatlaması ve Çok Uluslu İşletmeler" adlı raporuyla gerçekleştirmiş ve daha sonra belirli aralıklarla sözkonusu raporu güncelleyerek, bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmiştir.

1979 raporu, daha çok emsallere uygunluk koşulu (arm's length principle) ile ilgili geniş bir rehber özelliği taşıırken⁸¹, 1984 yılındaki rapor;

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

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

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

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

2.1.1. Emsallere Uygunluk Esası

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

⁸¹ OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises**, Paris, 1979.

⁸² OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues**, Paris, 1984.

⁸³ OECD, “**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**”, Paris, 1995.

⁸⁴ OECD, “**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**”, Paris, 2001.

Çok uluslu şirketlerdeki bağlı girişimler büyük oranda bir özerkliğe sahiptir ve genellikle birbirleriyle sanki bağımsız girişimler gibi pazarlık yaparlar. Girişimler hem üçüncü taraflarla hem de bağlı girişimlerle olan ilişkilerinde piyasa koşullarından kaynaklanan durumlara benzer tepki verirler. Örneğin yerel yöneticiler kendi birimlerinin karlılık durumlarını doğru yansıtan kayıtlar oluşturmak istediklerinden, şirketlerinin karlarını azaltacak fiyatları kullanmak istemeyebilirler. Ancak bazen bağlı girişimler arasındaki ilişkilerin, pazarlığın sonucunu etkileyebildiği durumlar ortaya çıkabilir. Bu nedenle, bağlı ortaklıklar arasında piyasa koşullarına benzeyen sıkı pazarlıklar olduğunun kanıtlanması dahi tek başına işlerin emsallere uygunluk esasına göre gerçekleştiğini göstermek için yeterli değildir.

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

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

“İki bağlı ortaklık arasında ticari ve finansal ilişkiler vesilesiyle oluşan şartlar bağımsız şirketlerdekinden farklılık gösterdiğinde, oluşacak kar sözkonusu bağlı şirketlerin birinde toplanabilir ve ilgili vergilendirme bu koşula göre yapılabilir.” Bu durumda emsallere uygunluk yaklaşımı, çok uluslu şirketin farklı birimlerine, ayrı

⁸⁵ **Ibid**, s. 29.

birer bağımsız şirket gibi davranılmasını sağlayarak, bağımsız girişimler arasında gerçekleştirilen benzer işlemler dikkate alınmak suretiyle kar dağıtımı ve vergilendirme yapılmasına yardımcı olur.

Emsallere uygunluk prensibinin uygulanmasında çok uluslu şirketin farklı ülkelerde faaliyet gösteren iştiraklerine ayrı birer şirket gibi davranılmasındaki en büyük neden, iştiraklerin birbirleri arasında gerçekleştirdikleri işlemlerde piyasa mekanizmasının etkilerinin ölçülebilmesidir.⁸⁶ Bunun yanı sıra bu prensip, çok uluslu şirketlere bağlı iştirakler arası gerçekleştirilen işlemler ile, bağımsız firmalar arası yapılan işlemlere önyargısız ve tarafsız yaklaşılmasını sağladığından, firmaların karar verme süreçlerinde vergisel endişelerin yer almamasını kolaylaştırmaktadır. Ayrıca bir çok uygulama bu yaklaşımın doğruluğunu kanıtlayacak şekilde gerçekleşmiştir.⁸⁷

2.1.1.1. Emsallere Uygunluk Esasının Uygulanması

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

Bazen de çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları arasında gerçekleştirdikleri işlemlerin benzerlerinin, bağımsız firmalarca yapılmaması emsallere uygunluk prensibinin uygulamasını güçleştirmektedir. Yine kimi zaman bağlı ortaklıklar arasında gerçekleştirilen çok sayıda sınır ötesi işlemlerin türlerinin saptanması ve bunların vergiden kaçınmak için yapılmadıklarının kanıtlanması dolayısıyla

⁸⁶ A. D. Witte, T. Chipy, “Some Thoughts on Transfer Pricing”, *Tax Notes*, Volume 49, No. 9, 1990, pp. 1009-1024.

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

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

incelenmeleri, hem işletmeler hem de vergi idareleri için önemli idari maliyetler getirebilmektedir. Bunlara ilave olarak, emsallere uygunluk prensibinin istenilen şekilde uygulanabilmesi için gerekli bilgiye erişimin hem vergi idareleri hem de mükellefler açısından zor olması, bu prensibin uygulanmasını güçleştiren ve eleştirilmesine neden olan başka bir hususu oluşturmaktadır. Emsallere uygunluk prensibi, bağımsız firmaların kontrol dışı işlemlerinin ve işletme faaliyetlerinin, çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıklarının işlemleri ve faaliyetleriyle karşılaştırmasını gerektirdiği için, büyük ölçüde veriye gereksinim duymaktadır. Kimi zaman ulaşılan bilgi eksik ve bilginin yorumlanması zor olabilmekte; varsa diğer bilgilere coğrafi konumları ya da tarafları nedeniyle ulaşmak güçleşebilmektedir. Ayrıca, bazı durumlarda gizlilik nedeniyle bağımsız girişimlerden bilgi edinmek olanaksız hale gelmektedir. Tüm bunlar sözkonusu prensibin uygulanmasında problemler yaratmaktadır.

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

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

operasyonel işlemlerin sadeleştirilmesi ve vergi yükümlülerini daha açık biçimde yönlendirecek güncel rehberlerin oluşturulmasıyla geliştirilebilir.

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

2.2. OECD Rehberindeki Transfer Fiyatlaması Yöntemleri

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

2.2.1. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, kontrol altındaki işlemlerde transfer edilen mal ya da hizmetler için alınan fiyatı, benzer durumlardaki kontrol dışı işlemlerde transfer edilen mal ya da hizmetler için alınan fiyatla karşılaştırır. Yani, bağımsız şirketler arasında gerçekleştirilen işlemlerde uygulanan fiyatı, bağlı ortaklıklar arasında benzer işlemler sırasında oluşturulan fiyatla kıyaslar.⁹⁰ Bu iki

⁸⁹ R. Y. W. Tang, **Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations**, Quorum Books, Westport- Connecticut- London, 1997, pp. 116-117.

⁹⁰ C. Emmanuel, M. Mehafdi, **Transfer Pricing**, Academic Press Inc., San Diego-California, 1994, p. 67.

fiyat arasında bir fark varsa, bu bağılı girişimlerin ticari ve finans ilişkilerinin emsallere uygun olmadığı anlamına gelmekte ve bağımsız firmalarca gerçekleştirilen işlemlerdeki fiyatın (kontrol dışı işlem sonucu oluşan fiyat), bağılı ortaklıklar arasında benzer işlemler sırasında oluşturulan fiyatla (kontrol altındaki işlem sonucu oluşan fiyat) yer değiştirmesi gereğini ortaya koymaktadır.

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

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

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

Karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminin emsallere uygunluğun sağlanmasında kullanılmasına gerçekçi bir örnek vererek hangi hususların dikkate alındığını somut olarak görmek, yöntemin algılanması konusunda yardımcı olacaktır.⁹² Amerika Birleşik Devletleri'nde ilaç endüstrisinde faaliyet gösteren Eli Lilly&Company şirketi 1950-60 yılları arasında iki farklı ağrı kesici geliştirmiş ve

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

⁹² **Ibid**, s. 15-5, 15-8.

bunları Darvon ile Darvon-N adları altında iç piyasaya sunmuştur. 1965 yılında, şirket Porto Riko' da faaliyet gösteren bir iştirak kurmuş ve Darvon ile ilgili patent v.b. gayri maddi haklarını ilgili şirkete devretmiştir. 1966'dan sonra Porto Riko'daki şirket Darvon ilacını üretmeye ve ABD'deki ana firmaya satmaya başlamıştır. Amerikan vergi otoritesi (Internal Revenue Service-IRS) sözkonusu çok uluslu şirketi, 1971-1973 yıllarını içeren işlemleri için incelemeye almıştır. Bu arada 1972 yılının sonlarına doğru Darvon ilacının patentiyle ilgili olarak diğer bağımsız firmaların benzer ilaçları üretemeyeceği hükmü zaman aşımına uğramış ve bunun sonucunda farklı firmalar da benzer ilaçları üretmeye başlamışlardır. IRS'nin vergi mahkemesine başvurmasıyla mahkeme, Darvon'a benzer bir ağrı kesiciyi İtalya'da üreten bir bağımsız şirketin(Milan Pharmaceuticals Inc.) Fransa'daki başka bir bağımsız şirkete (Smith, Kline&French Laboratories Inc.) yaptığı satışları esas alarak, emsallere uygunluğun değerlendirilmesinde karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yönteminin kullanılmasını kararlaştırır.

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

- Fransız şirketinin, İtalya'daki şirkete boş kapsül, şişe, etiket gibi bazı hammaddeleri bedelsiz olarak vermesine rağmen; Darvon ilacını üreten Porto Riko' daki şirketin bunları satın aldığı göz önüne alınarak ürün başına 0,86 dolar,
- Porto Riko'daki bağımlı ortaklığın vadeli satışlarda ABD'deki ana şirkete uyguladığı şartların, İtalya'daki şirketin Fransız şirkete uyguladığından çok daha esnek olduğu, bu nedenle daha uzun zaman içerisinde tahsilat yaptığı dikkate alınarak ürün başına 0,20 dolar,

- Fransız şirketin reklam amaçlı ilaç ürünleri için İtalyan şirketine ödemede bulunduğu, buna karşılık böyle bir ödemenin bağlı şirketler arasında olmadığı görülerek ürün başına 0,50 dolar,
- Porto Riko'daki bağlı şirket tarafından üretilen ağrı kesicilerin, ilacın yan etkilerinin azaltılması ve kötü kokusunun ortadan kaldırılması için ek bir süreçten geçtiği belirlenerek ürün başına 0.21 dolar,
- Ve son olarak ta, Porto Riko'daki şirket Darvon'u üretmek için ticari değeri bulunan bir patente sahip iken, İtalyan şirketin böyle bir patente sahip olmadığı dikkate alınarak ürün başına 0.48 dolar

fiyata eklenmiştir.

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

2.2.2. Yeniden Satışta Fiyat Yöntemi

Bu yöntemde, bağlı bir işletmeden satın alınan bir ürünün, bağımsız bir işletmeye satılması durumunda uygulanan fiyat baz alınmaktadır. Bağımsız şirkete uygulanan yeniden satış fiyatından, maliyetler ve uygun bir brüt kar marjının indirilmesi suretiyle, bağlı şirketler arasında ürünün ilk satışı esnasında uygulanması gereken fiyat belirlenmeye çalışılmaktadır.⁹³ Brüt kar marjından, ürünün alımı için ödenen çeşitli vergi (gümrük vergisi v.b) ve diğer yasal yükümlülükler indirildikten sonra kalan tutar, bağlı şirketler arasındaki satış işleminde olması gereken emsallere uygun bedeli verir.

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

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

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

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

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

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

⁹⁵ **İbid**, s. 17-20.

Yeniden satışta fiyat yöntemi uygulanmak suretiyle iki bağlı ortaklık arasındaki satış işleminde emsallere uygunluk esasına göre olması gereken fiyat şu şekilde hesaplanır: Öncelikle Y firmasının açıklaması gereken brüt kar miktarı olan 250 USD, bağımsız firmaya satış işlemi neticesinde elde edilen gelirden (1000 USD) düşülür. Daha sonra kalan 750 USD'den bağımsız firmaya yapılan satış sonucunda gerçekleşen maliyet olan 200 USD çıkarılır. Sonuç olarak bu şartlar altında iki bağlı ortaklık arasında gerçekleşen satış işleminde emsallere uygunluk fiyatının 600 yerine 550 USD olması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

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

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

2.2.3. Maliyet Artı Fiyatlama Yöntemi

Bu yöntemde iki bağlı ortaklık arasında yapılan alım-satım işleminde sözkonusu alımı gerçekleştiren firmanın maliyetlerine piyasa koşullarının dikkate alınmasıyla uygun bir kar marjı eklenmektedir.⁹⁷ Maliyet artı yöntemi, yeniden satışta fiyatlama yönteminin aksine satın alma işlemini gerçekleştiren bağlı ortaklığın, o mal ya da hizmete anlamlı bir katma değer ilave ettiği durumlarda daha etkin bir biçimde uygulanabilmektedir. Örneğin çok uluslu bir şirketin farklı ülkelerdeki şubelerinden biri diğerine bedel mukabilinde yarı mamul ya da hammadde devretsin, alan şirket de bu ürünü nihai haline getirerek bulunduğu ülkedeki bağımsız şirketlere satsın. Ya da bir Rus çok uluslu şirketinin beş farklı ülkede faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarına 500 USD sabit maliyetle, maliyet bedeline %40 kar eklemek suretiyle pırlanta yüzük taşı sattığını varsayalım. Diğer ülkelerdeki bağlı ortaklıkların da faaliyet gösterdikleri ülkedeki müşterilerin beğenilerine uygun olarak sözkonusu pırlanta taşların montürlerini üreterek nihai ürünleri bağımsız firmalara ilk maliyet bedelinin üzerine ilave bir %10 ekleyerek sattıklarını farz edelim. Bu durumda pırlanta yüzüğün transfer fiyatı 750 USD olacaktır. Her iki örnekte de mamulü satın alan bağlantılı firmanın o mala bir katma değer eklediği görülmektedir. OECD rehberinde, böyle bir durumda emsal fiyatın belirlenmesinde maliyet artı yönteminin kullanılmasının daha isabetli sonuçlar vereceği belirtilmektedir.

Bu yöntemde, uygun maliyetin ve karın saptanması en önemli aşamayı oluşturmakta birlikte, maliyetler kısmında hammadde, taşımacılık, gümrük vergileri, sigorta gibi doğrudan maliyetlerle; kira, binalar için ödenen vergiler gibi dolaylı maliyetler dikkate alınmalıdır.⁹⁸ Yine, bağlantılı şirketlerin kullandıkları muhasebe sistemi ile karşılaştırmanın yapılacağı bağımsız firmanın kullandığı muhasebe

⁹⁷ J. Elliot, C. Emmanuel, International Transfer Pricing, **The International Taxation System**, Ed. By A. Lymer and J. Hasseldine, Kluwer Academic Publishers, Boston-London, 2002, p. 168.
A. Belkaoui, **Multinational Management Accounting**, Quorum Books, Westport-Connecticut, 1991, p. 225.

⁹⁸ T. J. Wolosoff, M.M. Arcyz, Cost Plus Method, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 18-3.

sistemi arasındaki farklılıklar, emsallere uygun fiyatın belirlenmesinde ayarlamaların yapılmasına neden olabilmektedir. Ayrıca, maliyet artı yönteminde de karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemin saptanabilmesi için gerekli olan kriterler ilk iki yöntemde belirtilenlerle aynıdır.

2.2.4. Diğer Yöntemler

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

2.2.4.1. İşleme Dayalı Kar Yöntemleri

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

i-)Kar Bölüşüm Yöntemi:

Gerçekleştirilen işlemlerin nitelikleri nedeniyle birbirleriyle iç içe geçmeleri neticesinde, artık bu tip işlemlerin bağımsız olarak tek başlarına değerlendirilmeleri zorlaşmaktadır. Bu gibi durumlarda kontrol altındaki bir işlemdeki mevcut özel durumların elde edilen kar üzerindeki etkilerini ortadan kaldırmak için kar bölüşüm yöntemine başvurulmaktadır.

Bu yöntemde ilk olarak, bağlı ortaklıklar arasında gerçekleştirilen işlem neticesinde elde edilen ve bölüşürülmesi gereken karın tanımlanması yapılmakta ve

⁹⁹ R. Clark, W. Dodge; “ *Hybrid Methods: Bridging the Gap*”, **International Tax Review**, London, April 1997, p.5.

daha sonra, ilgili şirketler arasında sözkonusu kar emsallere uygunluk fiyatlarını da yansıtabilecek biçimde paylaştırılmaktadır. Her girişimin katkısı kullanılan varlıklar ve üstlenilen riskler göz önünde bulundurularak bir işlevsel analize dayanarak hesaplanmaya çalışılır. Ayrıca, bu katkılar, mevcut güvenilir dış piyasa verileri ışığı altında mümkün olan kapsamda değerlendirilir.

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

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

Şimdi yöntemin işleyişinin daha somut bir biçimde izlenebilmesi amacıyla bir örnek üzerinde inceleyelim.¹⁰⁰ XYZ merkezi Amerika'da olan ve iç güvenlik malzemeleri üreten bir firma olsun. Bu firmanın kurşun geçirmez özel bir ürün

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

geliştirdiğini ve bununla ilgili patent, ticari formül v.b. her türlü hakka sahip olduğunu varsayalım. Sözkonusu şirketin Avrupa’da bulunan iştirakinin aynı özelliklere sahip, ancak Avrupa iç güvenlik standartlarına göre modifiye edilmiş benzer bir ürünü üretmek için gerekli patent v.b. hakları ABD’deki ana şirketten bedelsiz aldığını farz edelim. Avrupa’da bulunan iştirakin iç piyasaya satışı sonrasında oluşan cironun 500 milyon dolar, gayri maddi hak bedelleri haricindeki harcamalar toplamının ise 300 milyon dolar olarak gerçekleştiği varsayımı altında, karın 200 milyon dolar olduğunu söyleyebiliriz.

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

ii-)İşlemsel Net Kar Marjı Yöntemi

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

Bu yöntemin güçlü yönlerinden biri, net kar marjının fiyatlara nazaran daha az etkileniyor olmasıdır. Buna karşın belki de yöntemin en zayıf tarafı, bir mükellefin net kar marjının fiyat ya da brüt kar üzerinde hiç etkisi olmayan ya da çok az etkisi olan bazı faktörler tarafından etkilenebilecek olmasıdır. Bu özellikler emsal fiyata ilişkin net marjın tam ve güvenilir bir şekilde tespitini güçleştirmektedir. Örneğin bir vergi yükümlüsünün bağlı bir girişime yüksek kalitede video kayıt cihazı (VCR) sattığını ve benzer işletme faaliyetleriyle ilgili mevcut tek kar verisinin, genel orta kalitede VCR satışları ile ilgili olduğunu varsayalım. Yüksek kaliteli VCR piyasasının satışlarını artırdığını, piyasaya girişte önemli engellerin olduğunu bu nedenle de az sayıda rakibin bulunduğunu ve ürün çeşitliliği konusunda geniş olanaklar sunduğunu varsayalım. Bütün bu farklar, incelenen ve karşılaştırılan faaliyetlerin karlılığı üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir ve bu durumda düzenleme gerektirebilir. Diğer yöntemlerde olduğu gibi, gerekli düzenlemelerin güvenilirliği karşılaştırmanın güvenilirliğini etkiler. İki girişimin tam olarak aynı sektörde yer almasına karşın

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

firmaların karlılıkları, onların piyasadaki payları, rekabet konumları gibi etkenlere bağılı olarak değişkenlik gösterebilmektedir.

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

2.2.4.2. Emsallere Uygunluk Prensiğini Uygulamayan Yöntemler: Global Dağıtım Formülü

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

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

Global dağıtım yöntemi vergi yükümlülere için daha yüksek oranda bir idari uygulama ve kesinlik sunacağını iddia edenler tarafından, emsallere uygunluk ilkesine alternatif olarak tanıtılmıştır. Bu yöntemin taraftarları ayrıca global dağıtım yönteminin, bir çok uluslu işletme grubu içindeki bağılı şirketler arasındaki ilişkileri, işletmenin gerçeklerine yakınlaştırdığı gerekçesiyle ekonomi realitesine daha uygun

olduğu görüşünü savunmaktadırlar.¹⁰² Ayrıca gerek buldukları faaliyet kolu gerekse yaptıkları işlemler nedeniyle büyük ölçüde iç içe geçmiş işletmelerde ayrı muhasebe standartlarının takip edilmesinin, her bir bağlı şirketin çok uluslu şirket grubunun genel karına ne derece katkı yaptığının saptanmasında güçlüklerin yaşanmasına sebep olacağından, global kar dağıtım yönteminin kullanılmasının bu türlü mahsurları gidereceği de ileri sürülmektedir. Bunun yanı sıra emsallere uygunluk prensibini ortaya atan ülke olarak bilinen ABD’de dahi, sistemin verimli olmadığı ya da beklenilene veremediği içeriğine sahip bir takım raporların kongreye sunulması da, global kar dağıtım formülü yöntemi taraftarlarının bu hususta ellerini güçlendirmektedir.¹⁰³

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

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

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

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

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

Bu nedenle global kar paylaşım sistemine geçiş, politik ve idari açıdan karmaşıktır ve uluslararası vergileme alanında umulması gerçekçi olmayan belirli bir düzeyde uluslararası işbirliğini gerektirir. Bu tür çok taraflı koordinasyonların, çok uluslu şirketlerin faaliyet gösterdikleri bütün gelişmiş ülkeleri de kapsamaması gerekir. Eğer gelişmiş ülkeler global kar dağıtım formülü yöntemine geçiş yapamazlarsa, çok uluslu şirketler iki farklı sisteme uyum sağlama yüküyle karşı karşıya kalabileceklerdir. Diğer bir deyişle, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarının gerçekleştirdikleri aynı türden işlemler dolayısıyla oluşan karları hesaplamak için birbirinden tamamen farklı iki ayrı standart kullanmak durumunda olacaklardır. Bu sonuç her durumda çifte vergileme (ya da olması gerekenden daha az vergilendirme) potansiyelini oluşturabilir.

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

Global kar dağıtım formülü yaklaşımında bir başka tartışma konusu da, döviz kuru hareketleriyle ilgilidir. Her ne kadar, döviz kuru hareketleri emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasını da karmaşıklaştırırsa da, global dağıtım formülü yaklaşımında

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

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

Küresel kar dağıtım formülü yöntemi çok uluslu bir şirket grubunu ayrı şirketlerden meydana gelen bir yapı olarak değil, bir bütün şeklinde değerlendirdiğinden, ayrı varlık yaklaşımını terk etmektedir. Bunun sonucu olarak, pratikte küresel kar dağıtım formülü yaklaşımı coğrafi farklılıkların meydana getirdiği önemli sonuçları, ayrı şirket verimliliğini ve karların paylaşılmasında rol oynayabilecek bir şirkete özgü spesifik özellikleri dikkate alamamaktadır. Buna karşılık emsallere uygunluk ilkesi, çok uluslu şirketle ilintili her bir iştirakin birbirinden farklı olabileceğini, biri kar edebilirken diğersinin farklı koşullar nedeniyle kayıplar yaşayabileceğini kabul eden bir yaklaşımdır.

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

¹⁰⁵ W. Hellerstein, C. E. McLure; “*The European Commission’s Report on Company Income Taxation: What the EU Can Learn from the Experiences of the U.S.*”, **International Tax and Public Finance**, Volume 11, Number 2, March 2004, pp. 199-220.

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

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

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

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

Sonuç olarak, transfer fiyatlaması kurallarının hem mükellefler ve vergi idareleri hem de diğer devletler açısından adil olmayan sonuçlar ortaya çıkarmaması için, genel bir rehberin varlığına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedendir ki OECD

2001 yılı raporunda, transfer fiyatlaması konusunda karşılaşılan problemlerin türleri ile bunların mantıklı bir şekilde idari aşamada çözümleri için genel bir rehber oluşturmanın gerekliliğine inanmaktadır.¹⁰⁶

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

3.1. Transfer Fiyatlaması İncelemeleri

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

Transfer fiyatlamasına ilişkin denetimler, kendilerine has spesifik özelliklerinden dolayı hem vergi idareleri hem de mükellefler açısından daha zahmetli olmakta ve uzun sürmektedir. Bunun nedeni, bu tür incelemelerin gerçekleştirilen işlemler arasında uygun karşılaştırmaların yapılabilmesi için, farklı piyasalar ve endüstri kolları hakkında ayrıntılı bilgi toplanmasına gereksinim duymasındır. Bu nedendir ki, bir çok vergi idaresi ve çok uluslu şirket bünyelerinde transfer fiyatlaması konularında uzmanlaşmış kişilere yer vermektedir. Bu hususta gerek incelemeler gerekse dava sürecinde yaşanan tecrübeler göstermiştir ki, transfer fiyatlaması hususunda uzman kişilerin şirketler veya vergi idareleri bünyelerinde bulundurulmaları, hem davaların ve incelemelerin daha kısa sürelerde ve daha adil bir biçimde yürütülmesine hem de şirketlerin arzu edilmeyen büyük vergi

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

cezalarıyla karşılaşmalarının önlenmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, bu hususta bağımsız uzmanların görüşü özellikle dava aşamasına gelmiş anlaşmazlıkların çözümlenmesinde son derece büyük önem taşımaktadır.¹⁰⁷

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

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

İspat Yükümlülüğü

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

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

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

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

3.2. Karşılıklı Düzenlemeler

Çok uluslu şirketlerin iştiraklerinin bağlı olduğu farklı vergi otoritelerinden birinin emsallere uygun fiyatı belirlemek için yapmış olduğu işlem, aynı çok uluslu şirket bünyesinde bulunan fakat başka bir ülkede faaliyet gösteren bir diğer şirketin,

¹⁰⁸ D. R. Bucks, M. Mazerov; “*The State Solution to the Federal Government’s International Transfer Pricing Problem*”, **National Tax Journal**, Volume 46, No 3, sep. 1993, p. 387.

ilgili satışa konu olan mal veya hizmet dolayısıyla vergisel yükümlülüğünü arttırabilmektedir. Bu gibi bir durumda, işletmelerin bulunduğu vergi idarelerinin birbirlerine danışmaları neticesinde, mükellefleri zor duruma düşürebilecek fazladan vergi ödemeleri gibi bir husus karşılıklı anlaşma ile çözümlenebilir. Yine, oluşabilecek çifte vergilendirme durumları da sözkonusu idarelerin işbirliği ile karşılıklı düzeltmeler yapmaları sayesinde ortadan kaldırılabilir.

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

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

3.3. Eş Anlı Vergi İncelemeleri

Eş anlı vergi incelemeleri de iki ya da daha fazla ülkenin bir vergi incelemesi olayında karşılıklı olarak bilgi paylaşımında bulunmaları esasına dayanmaktadır. OECD model vergi anlaşmasının 26. maddesi A bendine göre, eş anlı vergi incelemeleri iki veya daha fazla tarafın, eş zamanlı olarak ve bağımsız bir biçimde

kendi ülkelerinde vergi mükelleflerinin ortak çıkarlarının bulunduğu vergisel ilişkilere ait bilgilerin değişimi amacıyla yapılan incelemelerdir.

Eş anlı vergi incelemeleri transfer fiyatlaması nedeniyle ortaya çıkabilen sorunların çözümünde harcanacak zamanı, karşılıklı etkin bir bilgi paylaşımının sağlanması neticesinde azaltabilmektedir. Bunun yanı sıra, güvenilir bilgilere erişim sayesinde özellikle transfer fiyatlamasında emsallere uygun fiyatın tespiti hususunda daha etkin karşılaştırmalar yapılmasına ve dolayısıyla daha doğru fiyat saptanmasına olanak tanımaktadır. Bu nedendir ki, küreselleşmenin hızlandığı çağımızda, ticarete görülen işlem sayılarındaki ve çeşitliliklerindeki artışların transfer fiyatlamasını daha da içinden çıkılmaz bir hale dönüştürmesiyle, eş anlı vergi incelemeleri gibi uygulamaların önemleri bir kat daha artmıştır.

3.4. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları

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

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

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

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

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

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

4.TRANSFER FİYATLAMASINDA CEZALAR

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

¹¹⁰ İlgili istatistik IRS’in 26 şubat 2007 tarihli “Announcement And Report concerning Advance Pricing Agreements” adlı raporundan alınmıştır.

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

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

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

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

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

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

¹¹³ **İbid**, s. 52-8.

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

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

5. GAYRİ MADDİ VARLIKLARA İLİŞKİN ÖZEL KOŞULLAR

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

5.1. Ticari Gayri Maddi Varlıklar

Ticari gayri maddi varlıklar arasında bir malın üretiminde ya da bir hizmetin sağlanmasında kullanılan patentler, know-how, dizaynlar, modeller ve işletme faaliyetlerinde kullanılan yazılımlar v.b. bulunur. Pazarlama ile ilgili gayri maddi varlıklar farklı yapısıyla özel bir ticari gayri maddi varlık türüdür. Pazarlama ile ilgili gayri maddi varlıklar dışındaki diğer ticari gayri maddi varlıklar, riskli ve maliyeti yüksek araştırma geliştirme faaliyetleriyle oluşturulur. Bu ürünleri geliştiren

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

kişi genelde sözkonusu faaliyetlerle ilgili katlanmış olduğu giderleri, ürünün ortaya çıkmasından sonra gerçekleştirdiği ürün satışları, servis sözleşmeleri ya da lisans anlaşmalarıyla karşılar.

Pazarlama ile ilgili gayri maddi haklar kapsamında bir ürün ya da hizmetin ticari kullanımına yardımcı olan ticari markalar, ticaret isimleri, müşteri listeleri, dağıtım kanalları, benzersiz isimler, semboller ya da ilgili ürün için önemli promosyon değerine sahip resimler sayılabilir. Bazı pazarlama gayri maddi varlıkları (örneğin ticari markalar), ilgili ülkenin kanunlarıyla korunabilir ve sadece ilgili ürün ya da hizmetler için sahibinin izniyle kullanılabilir. Pazarlama gayri maddi varlıklarının değeri, geçmişteki isim ya da marka kapsamında sunulan mal ve hizmetlerin kalitesi, desteklenen ticari isim ya da ticari markanın ünü ya da güvenilirliği, kalite kontrol ve sürmekte olan Ar-Ge'nin derecesi, pazarlanan malların ve hizmetlerin dağıtımını ve ulaşılabilirliği, potansiyel müşterilere ürün ve hizmetleri tanıtmak için oluşan promosyon giderlerinin kapsamı ve başarısı gibi birçok etkene bağlıdır.

5.2. Gayri maddi varlıklar için Emsallere Uygun Fiyatın Hesaplanmasında Göz Önüne Alınan Kriterler¹¹⁵

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

- Öncelikle çokuluslu işletmenin farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı ortaklıkların arasında gerçekleştirilen satışa konu olan gayri maddi varlığın türünün ne olduğuna karar verilir. Sözgelimi, ilgili gayri maddi varlık bir patent ise, patentin üretim sürecinde hayati öneme sahip bir formül içerip içermediği sorgulanır.

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

- İlgili maddi olmayan varlığın maddi değeri çeşitli bulgularla ortaya konulmaya çalışılır. Örneğin ürün için bir monopol yaratıp yaratmadığı ya da benzerlerine üstünlük sağlayacak bir ticari marka oluşturup oluşturmadığı araştırılır.
- O sanayi kolundaki uzmanların ilgili gayri maddi varlıkla ilgili düşünceleri nelerdir?, gayri maddi varlık piyasa değerini ne kadar sürdürecektir?, v.b.

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

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

6. ELEKTRONİK TİCARET VE TRANSFER FİYATLAMASI

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

Aslında özellikle gayri maddi varlıklarla ilgili transfer fiyatlaması hususunda mevcut düzenlemeler altında var olan karmaşık durum, elektronik ticaretin de işin içine girmesiyle, farklı ülkelerde faaliyet gösteren ortak şirketlerin işlemlerini daha iç

içe girmiş bir hale getirmektedir.¹¹⁶ Bunun bir sonucu olarak, emsallere uygun fiyatın hesaplanabilmesi için önemli bir koşul olan, ortak şirketler arasında gerçekleştirilen işlemin türünün tespit edilememesi, tespit edilse bile karşılaştırma yapılacak benzer bir işlemin bulunma olasılığının çok düşük olması, uygun transfer fiyatlarının hesaplanmasını güçleştirmektedir.

Bunun yanı sıra, elektronik ortamda belirli bir kapasitesi olan ve diğer bilgisayarlara hizmet sağlayan bir bilgisayar olan sunucu'lar (server) ve telekomünikasyon kurumlarının sağladıkları altyapı üzerinde, kurumsal ve bireysel internet kullanıcılarının internete girmelerine olanak tanıyan internet servis sağlayıcıları aracılığıyla ticaret yapıldığından¹¹⁷, bunların coğrafi konumları transfer fiyatlaması hususunda ayrı bir sorunu oluşturmuştur. Şöyle ki, elektronik ortamda ticari işlemlerin yürütülmesine olanak tanıyan bir bilgisayar olan sunucunun coğrafi olarak bulunduğu ülke de transfer fiyatlamasında önem taşırsa, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı işletmeler dışında, bir de server in bulunduğu ülke transfer fiyatlaması konusunun içine dahil edilecek ve işlem daha da karmaşık bir hal alacaktır. Böyle bir durumda, bağlı ortaklıklardan farklı bir coğrafi konumda bulunan sunucunun, satışa konu olan mal veya hizmete bir katma değer eklemesi veya kar oluşturma sürecine katılarak bir risk üstlenmesi gereklidir ki, oluşturulan kardan pay alsın. Ancak bu hususta, OECD model vergi anlaşmasının 5.maddesinin, dünyanın her tarafına kolaylıkla yerleştirilebilen sunucuları sabit konumlu bir işyeri statüsünde algılaması, dolayısıyla kurumlarda tam mükellefiyet şartlarını gerçekleştirdiğini belirtmesi, sorunu içinden çıkılması zor bir hale getirmiştir.

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

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

¹¹⁷ M. Çak; **op.cit**, p.9.

*addedilebilmesi için satışı yapan firmanın çalışanlarının, satışın gerçekleştirildiği ülkede bulunmasına gerek yoktur.*¹¹⁸

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

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

¹¹⁸ Ibid., s.94.

¹¹⁹ D. Hardesty, “*Transfer Pricing and Electronic Commerce*”, **Electronic Commerce Taxation and Planning**, Thomson, 2004, pp. 13A 03-04.

¹²⁰ M. E. Granfield; ” *Mergers, Intangibles, and E-Commerce*”, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp.46-25-26.

BÖLÜM III

TÜRKİYE'DE TRANSFER FİYATLAMASI VE BU ALANDA YAPILAN SON DÜZENLEMELER

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

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

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

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

Bilindiği üzere dış ticaret vergileri ve enflasyon oranı gibi faktörlerdeki değişiklikler sabit varsayıldığında, çok uluslu bir işletmenin elde ettiği karını bir ülkeden diğerine aktarmak için göz önüne aldığı tek unsur kurumlar vergisindeki farklılıklardır.¹²¹ Bu farklılıklar, işletmenin vergilendirilebilir gelirini, bulunduğu ülkeden başka bir ülkeye kaçırabilmesi için sattığı ürüne uygulamak istediği fiyatın yönünü de tayin etmektedir.¹²² Ekonometrik modelin açıklanmasına yardımcı olacağını umduğumuz teorik anlamdaki bu genel bilgileri verdikten sonra, modelin nasıl oluşturulduğunu izleyelim.

1.1. Model ve Varsayımlar

Merkezi herhangi bir Avrupa Birliği ülkesinde bulunan çok uluslu bir işletmenin önemli çoğunluğuna sahip olduğu bir bağlı ortaklığın, Türkiye' de faaliyet gösterdiğini ve ana firmanın bazı ara ya da nihai mamulleri Türkiye'deki firmasına iç piyasaya sunulmak üzere sattığını varsayalım. Her iki ülkede geçerli olan vergi sistemine göre, ana firma kendi ülkesinde gerçekleştirdiği satışlardan ve Türkiye'deki işletmenin satmış olduğu mamuller dolayısıyla elde ettiği gelirlerden ötürü, bulunduğu ülkedeki kurumlar vergisi oranına tabi iken; bağlı ortaklık

¹²¹ H. Grubert, J. Mutti; *op.cit.*, s. 285-293.

¹²² D. Swenson; "Tax Reform and Evidence of Transfer Pricing", *National Tax Journal*, Volume 34, Issue 1, 2001, pp. 7-26. DÜZELTME.

durumundaki firma satışlardan dolayı oluşan karlardan ötürü Türkiye'deki kurumlar vergisi oranına tabi olsun. Başka bir deyişle, ana firma her iki ÷lkede de elde etmiş olduğu gelirlerden ötürü bulunduğu Avrupa ÷lkesinin kurumlar vergisi oranına tabi iken, bağlı ortaklık konumundaki firma, Türkiye'deki kurumlar vergisi oranına göre ilgili vergiden sorumlu olacaktır. Çifte vergilendirmenin önlenmesi için, iki ÷lke arasında var olan anlaşma uyarınca ana şirket kendi ÷lkesinde ödeyeceği kurumlar vergisinden, Türkiye'deki bağlı ortaklığının Türk gelir idaresine ödemiş olduğu kurumlar vergisi tutarını düşebilsin. Bunu somut bir şekilde örnekleyecek olursak, Türkiye'deki kurumlar vergisinin %30, ana firmanın faaliyette bulunduğu AB ÷lkesindeki kurumlar vergisi oranının %40 olduğu bir durumda, eğer Türkiye'deki bağlı ortaklık 1000 USD kar elde ederse, 300USD (1000x30/100) Türk gelir idaresine kurumlar vergisi ödeyeceğinden, ana şirket kendi ÷lkesindeki gelir idaresine 400USD (1000x40/100) yerine 100USD (400-300) ödeyecektir.

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

Bulunduğu sektörleri temsil etme gücüne haiz çok uluslu şirketlere ait verilere ulaşmamız mümkün olmadığından; yıllar ve ÷lkeler itibariyle kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişikliklerin, çok uluslu şirketlerin kendi ürünlerine ait firma içi fiyatlarında daha az kurumlar vergisi ödemek gayesiyle aşağıya ve yukarıya doğru oynama yapmalarına etken olup olmadıklarını test etmek amacıyla, Türkiye'nin Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere'den yapmış olduğu ithalata konu olan ürünlerin fiyatları analizimizde kullanılmıştır. Söz konusu ÷lkelerin hem Türkiye'ye yatırım yapan AB ÷lkeleri içerisinde başat konumda olmaları hem de Türkiye'nin dış ticaret ilişkisi içinde bulunduğu AB ÷lkeleri arasında ilk sıralarda yer almaları, transfer fiyatlaması hususunda olabilecek bir hassasiyetin daha çabuk gözlemlenebilmesine yardımcı olacaktır. Bu nedenlerle Türkiye'nin söz konusu ÷lkelerden 1995-2003 yılları arasında satın almış olduğu mamullere ait fiyatlar analizimizde, çok uluslu firmaların Türkiye'de faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarına

sattıkları malların fiyatları yerine kullanılmıştır. Araştırmamızın kapsadığı periyot dahilinde, ilgili ülkelerde ve Türkiye’de bir çok defa kurumlar vergisi oranı değişikliği yapılmıştır. Böylelikle sözkonusu değişikliklerin, firmalar için transfer fiyatlamalarında teşvik edici bir unsur olarak görülüp görülmediği ölçülebilecektir.

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

*Ürün İthalat Fiyatları_{ict} = α + β_1 Kurumlar Vergisi Oranlarındaki Değişiklikler_{ct}

+ β_2 Kişi Başına GSYİH_{ct}

+ β_3 Enflasyon Oranı_{ct}

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

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

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

- Karma veri setleri kişilerle, firmalarla, ülkelerle, vs., zaman içinde ilişki kurduğundan bu birimlerin aralarında heterojen olması kaçınılmaz olmaktadır.
- Karma veri setleri yatay kesit gözlemlerin zaman serisini birleştirerek daha bilgilendirici veriler, daha fazla değişkenlik, değişkenler arasında

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

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

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

daha az doğrusallık (collinearity), daha fazla serbestlik derecesi ve daha etkin bir model sağlar.

- Tekrar eden yatay kesit gözlemlerle çalıştığından, karma veri setleri “değişim dinamiklerini” çalışmak için daha uygun bir yöntemdir.
- Karma veri setleri sadece yatay kesit yada sadece zaman serisinde gözlenemeyen etkileri daha iyi teşhis eder ve ölçer.
- Karma veri setleri bize daha karmaşık davranışlara sahip modeller üzerinde çalışma imkanı sağlar.

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

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

Modelde kullandığımız temel bağımsız değişken olan kurumlar vergisi oranlarında meydana gelen değişiklikler, her bir yıl için her bir ülkenin ilgili vergi oranından, Türkiye'nin aynı yıldaki kurumlar vergisi oranı çıkartılarak oluşturulmuştur. Sözgelimi 1998 yılındaki kurumlar vergisi oran farklılığı değişkeni, analizimizde yer alan her bir ülkenin 1998 yılındaki kurumlar vergisi oranlarının tek

tek, Türkiye'nin aynı yıldaki kurumlar vergisi oranından çıkarılması ile elde edilmiştir (1998 yılında Türkiye'nin Kurumlar vergisi oranı- 1998 yılı İngiltere Kurumlar vergisi oranı gibi).

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

1.2. Araştırma Bulguları

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

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

Tablo 6: Regresyon Sonuçları

Ürünler	Transfer Fiyatlaması	KişibaşınaGSYİH	Enflasyon	R ²
Bütün Ürünler	1.279(.7440)^c	-.0064(.0045)	1.319(2.429)	.3142
Hayvansal Ürünler	.1355(.2511)	.0012(.0015)	-1.231(.8202)	.5638
Elek. Ev Aletleri	.0414(.1448)	-.0003(.0008)	-.2967(.4731)	.7001
İletişim Ürünleri	-.6773(1.150)	.0006(.0070)	-7.444(3.758) ^c	.5955
İçecekler	.0438(.0244) ^c	-.0006(.0001)	.0220(.0797)	.8585
Kimyasal Ürünler	.0165(.0080) ^b	.0005(.0012)	.0086(.0262)	.9227

Regresyon Sonuçlarının Devamı

Ürünler	Transfer Fiyatlaması	KişibaşınaGSYİH	Enflasyon	R ²
Savunma Gereçleri	1.806(2.313)	.0126(.0142)	.0986(7.556)	.4751
Yiyecekler	.0120(.0065) ^c	-.0013(.0014)	.0145(.0212)	.9333
Cam Eşya	.0622(.0226) ^a	.0002(.0001) ^c	.0226(.0740)	.8373
Deri ve Deri Eşya	.0256(.0420)	.0000(.0002)	.0771(.1371)	.9617
Makine ve Teçhizat	.1080(.1275)	.0015(.0007) ^b	-.7198(.4164)	.8975
Metal ve metal Ürünleri	-.0149(.0121)	.0001(.0008)	.0085(.0398)	.8654
Mineral ve Madenler	.0024(.0026)	-.0011(.0012)	-.0086(.0085)	.7472
Ofis Gereçleri	15.37(11.73)	-.0335(.0720)	56.27(38.31)	.4849
Yağlar	-.0046(.0090)	-.0003(.0009)	-.0035(.0294)	.5626
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	-.0128(.0066) ^c	.0017(.0019)	-.0027(.0216)	.8827
Eczacılık Ürünleri	8.245(10.27)	-.1021(.0630)	-7.975(33.55)	41.57
Plastikler	-.0370(.1926)	-.0021(.0011) ^c	.5373(.6292)	.6226
Kauçuk Ürünler	.0547(.0246) ^b	-.0002(.0001)	-.0441(.0806)	.8515
Tohumlar	.8255(3.837)	.0108(.0255)	-4.824(12.31)	.3611
Tekstil Ürünleri	-.0470(.0335)	.0003(.0002) ^c	-.0117(.1094)	.8834
Tütün ve tütün Ürünleri	.7267(1.429)	.0002(.0087)	-1.320(4.668)	.3750
Taşımacılık Araçları	2.075(1.812)	-.0295(.0111) ^a	-4.375(5.918)	.7086
Kereste ve Orman Ürünleri	-.0179(.0127)	.0003(.0000) ^a	.0360(.0415)	.8127

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

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

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

Ancak, gerek Swenson’un gerekse bizim çalışmamızda elde edilen bulguların, çok uluslu firmalarca gerçekleştirilen transfer fiyatlamasının vergi oranları karşısındaki hassasiyetini bire bir yansıtabilmesi için, her bir sektörde o

sektörü temsil yeteneği olan firmalara ait verilerin kullanılması gerekliliğini bir kez daha vurgulamakta yarar görmekteyiz. Bu Şekilde yapılacak bir araŐtırmada ulaŐılacak bulguların ekonomik ağırlıklarının daha büyük çıkacağı kanısını da taŐıtmaktayız.

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

2. TÜRK VERĐİ SİSTEMİNDE TRANSFER FİYATLAMASINA YÖNELİK DÜZENLEMELER

Bilindiği zere, Türkiye’de 2006 yılına kadar uygulanan kurumlar vergisi kanununda transfer fiyatlamasına dair Őesifik bir düzenleme yer almamaktaydı.

3 haziran 1949 tarihinden günümüze kadar geçerliliğini koruyan 5422 sayılı kurumlar vergisi kanununda örtülü kazanç ve örtülü sermaye hususlarına yönelik hükümlerle, transfer fiyatlaması konusunun kısmen de olsa bağlantılı olduğunun değerlendirilmesi söz konusu idi. Bunun yanı sıra yine gelir vergisi kanununun 41. maddesindeki ‘‘gider kabul edilmeyen demeler’’ başlığı altında bulunan ve kurumlar vergisindeki örtülü kazanç dağıtımına yakın anlamda kullanılan bir takım giderler ile ilgili düzenlemeler de, transfer fiyatlaması konusu ile iliŐkilendirilmekteydi. Ancak, 21 haziran 2006 tarihinde 26205 sayılı resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren

5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nda transfer fiyatlaması konusuna özel düzenlemeler bulunmaktadır. Bu kısımda öncelikle 5422 sayılı kanunda transfer fiyatlaması ile ilişkilendirilen konular incelendikten sonra, yeni Kurumlar Vergisi Yasası ile transfer fiyatlaması hususuna getirilen düzenlemeler aktarılacaktır.

2.1. 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunundaki İlgili Düzenlemeler

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

2.1.1. Örtülü Kazanç

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Örtülü kazanç dağıtımının meydana gelebilmesi için, örtülü kazanç dağıtımının objektif unsurlarının yani, kurumun belirli ilişkiler içinde bulunduğu şahıslara, kendi varlığından bedelsiz değer transferleri yapması ya da kanunda

belirtilen ilgili kişilerle olan ilişkilerinde emsaline göre göze çaracak derecede düşük veya yüksek bedeller uygulaması gerekmektedir.¹²⁶

Buradan da anlaşılacağı üzere, örtülü kazanç dağıtımından bahsedebilmek için örtülü kazanç dağıtımı yapılabilecek kişilerin, kazanç dağıtımının şekillerinin ve emsallerine göre bariz farklılığın ortaya konulması icap etmektedir. Özellikle emsaline göre göze çaracak derecede kriterinin göreceli ve takdire bağlı bir değerlendirmeden ibaret olması, bunun yanı sıra, örtülü kazanç dağıtımının muhatabı olarak, yasada yer almış olan "şirket ortaklarının ilgili olduğu gerçek ve tüzel kişiler" deyiminin genişletilmeye son derece müsait bir yapı arz etmesi¹²⁷ kanunun en çok eleştirilen yönlerini oluşturuyordu. Ayrıca gerek uygulayıcılar gerekse yorumcular arasında örtülü kazanç dağıtımının gerçekleşmiş sayılması için bir hazine kaybının varlığına gerek duyulup duyulmadığı hususunda farklı görüşlerin olması, kanunun eleştirildiği diğer bir konuyu teşkil etmekteydi.¹²⁸

2.1.2. Örtülü Sermaye

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

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

Tanımdan anlaşılacağı üzere; kurumların aldığı borçlarda, kurumun borç aldığı gerçek ve tüzel kişilerle doğrudan ya da dolaylı bir şirket bağlantısı olması veya sürekli bir ekonomik ilişkide bulunması, kurum tarafından alınan borcun

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

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

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

işletmede devamlı olarak kullanılması, kurumun öz sermayesi ile alınan borç arasındaki oranın, emsal kurumlara nazaran bariz farklılık göstermesi durumlarının varlığı halinde, alınan borç örtülü sermaye olarak nitelendirilmektedir.

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

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

3. TRANSFER FİYATLANDIRMASI YOLUYLA ÖRTÜLÜ KAZANÇ DAĞITIMI

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

13. madde şu şekilde düzenlenmiştir:

MADDE 13- (1) Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da

satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır.

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

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

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

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

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

a) Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi: Bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilerin

birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak tespit edilmesini ifade eder.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Söz konusu maddenin beşinci fıkrasında “emsallere uygunluk ilkesi”nin tanımı yapılmıştır. OECD’nin “Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi” esas alınarak yapılan bu tanıma göre, emsallere uygunluk

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

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

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

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

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

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

¹³¹ S. H. Balcı, D. Altınok; "5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s.87.

¹³² R. Biçer; "Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı", **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, sayı 42, Haziran 2007, s.121.

Maddede emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için belirlenen yöntemler¹³³,

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

olarak belirlenmiştir.

3.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

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

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

¹³³S. Yakar, E. N. Ünal; “*Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme*”, **Vergi Sorunları**, Sayı 222, Mart 2007, s.134.

¹³⁴M. T. Ufuk; “*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 220, Ağustos 2006,s.9.

karşılaştırma yapılmasına olanak veren bu yöntem, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler için uygulamada en sık kullanılan yöntemdir.

3.2. Maliyet Artı Yöntemi

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

3.3. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yöntemi, emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir bağlantı bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan uygun bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasını ifade etmektedir. Bu yöntemde emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için temel alınan unsur, 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 ulaşılabilecektir.¹³⁶

¹³⁵ M. T. Ufuk; “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı 40, Nisan 2007, s. 23.

¹³⁶ E. Gümüş, S. Bilge; “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda Yer Alan Vergi Güvenlik Önlemleri ve Gereklilikleri”, **Vergi Sorunları**, Sayı 219, Aralık 2006, s.129.

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

Bu kâr tutarı düşüldükten sonra mal ya da hizmetin ilişkili kişilere satılmasında uygulanabilecek emsallere uygun fiyata ulaşılabilecektir. Emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için bu yöntemlere başvurulmasında en güvenilir karşılaştırma unsuru olması açısından öncelikle, mükellefin ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde kullandığı fiyat ya da bedel karşılaştırmaya esas ölçü olarak alınacaktır. Bu şekilde kullanılan fiyat ya da bedellerin bulunmaması ya da güvenilir olmaması halinde doğrudan benzeri nitelikteki mükellef ya da kurumların işlemleri (dış emsal) karşılaştırmada esas alınacaktır. Bu belirleme, iç emsallerin ya da dış emsallerin birbirlerinin karşıt seçeneği olduğu, yani bu emsallerden yalnızca birisinin kullanılması gerektiği anlamına gelmemektedir. Emsallere uygunluğun saptanması amacıyla karşılaştırma yapılması esnasında, gerek iç emsallerin gerekse dış emsallerin birlikte kullanılması her zaman mümkündür. Amaç, en doğru ve güvenilir şekilde emsallere uygun fiyat ya da bedeli tespit etmektir.

Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur. Bu doğrultuda, seçilen yöntem ve uygulanmasına ilişkin bütün hesaplama ve işlemler ayrıntılı olarak tutulmalı ve saklanmalıdır. Bu hesaplama ve belgeler, yöntemin seçilme gerekçelerini açıklayan en önemli unsurlardır.

3.4. Diğer Yöntemler

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

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

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

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

Maddenin 8.bendi ile mükelleflere, ilişkili taraflarla yaptığı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusunda Maliye Bakanlığına başvurarak anlaşma yapma olanağı getirilmiştir.¹³⁸ Uygulayacağı yöntem konusunda tereddüdü bulunan mükellef, Maliye Bakanlığı'na başvurarak belli bir dönem için yöntem tespiti isteğinde bulunabilecektir. OECD'nin Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberinde de önerilen ve bir çok gelişmiş ülkenin vergi sisteminde yer alan bu uygulama (advance pricing arrangements ya da advance

¹³⁷ S. Küçük; "Örtülü Kazanç Dağıtımında Yeni Dönem", **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı 171, Mart 2007, s.59.

¹³⁸ A. Ersoy, Ö. Güzeldal; "Transfer Fiyatlaması Düzenlemesinden Korkmalı Mıyız?", **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s. 94.

pricing agreements) için mükellefin Maliye Bakanlığına gerekli bilgi ve belgelerle birlikte başvurması gerekmektedir. Yöntem üzerinde anlaşma sağlanması halinde, bu yöntem üç yılı aşmamak üzere belirlenen süre ve koşullar altında kesinlik taşıyacaktır. Bu şekilde tespit edilen yöntem, belirlenen koşullar altında eleştiri konusu yapılamayacaktır. Bu sistemin en büyük avantajı, mükellefler açısından belli bir süre için uygulanacak yöntemin kesinlik taşıması ve herhangi bir eleştiri, ceza riski olmadan plan yapabilmeye, önünü görebilmeye olanağı vermesidir. İdare açısından en büyük avantaj ise, konunun başlangıçta belli bir anlaşma ile belirlenmesi ve eleştiri sürecinden başlayarak yargı sürecine kadar taşınabilecek bir işlemin getirdiği zaman ve iş yükünden tasarruf sağlanmasıdır.¹³⁹

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

Sözgelimi, bir şirketinin üçüncü kurumlara 100.000 YTL'ye bir mal sattığını, fakat aynı malı kendi bağlı olduğu holding bünyesinde bulunan B şirketine 80.000 YTL'ye vermiş olduğunu varsayalım. Bu durumun ise, karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ile tespit edildiğini düşünelim. Her iki kurumunda kar beyan ettiği ve tahakkuk etmiş olan vergiyi ilgili vergi idaresine yatırdıkları varsayımı altında, A şirketinin B şirketine satmış olduğu mal dolayısıyla uyguladığı fiyat emsallerine eşitlenip, aradaki fark (20.000 YTL) üzerinden mükelleften re'sen vergi tarh olunacak, gecikme faizi hesaplanacak ve vergi ziyası kesilecektir.

B şirketi için ise sözkonusu 20.000 YTL'lik fark, ortaktan alınan kar payı mahiyetinde değerlendirileceğinden ve tam mükellef kurumlardan edinilen kar

¹³⁹ C. Tekin; "5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu", **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Ağustos 2006, Yıl 21, Sayı 220, s.71.

payları, iştirak kazançları istisnası kapsamında olduğundan, bu şirket için sözkonusu olay dolayısıyla fazladan bir vergi ödemesi ortaya çıkmayacaktır.

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

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

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

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

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

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

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

Öte yandan 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu’nun bazı hükümleri ile vergi rekabeti ve vergi cennetleri konularında da bir takım düzenlemelere

gidilmiştir. Bu düzenlemeler ilgili kanunun 7. maddesinde belirtilen kontrol edilen yabancı kurum ve 30. maddenin 7. fıkrasında değinilen Bakanlar Kurulu'nca ilan edilecek ülkelerde yerleşik olan veya faaliyette bulunan kurumlara yapılan ödemeler üzerinden gerçekleştirilecek vergi kesintileri hükümleridir.

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

- İştirakin toplam gayrisafi hasılatının % 25 veya fazlasının faaliyet ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticarî, zirâî veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerden oluşması.
- Yurt dışındaki iştirakin ticarî bilânço kârı üzerinden % 10'dan az oranda gelir ve kurumlar vergisi benzeri toplam vergi yükü taşıması.
- Yurt dışında kurulu iştirakin ilgili yıldaki toplam gayrisafi hasılatının 100.000 YTL karşılığı yabancı parayı geçmesi.

olarak ilgili maddede belirtilmiştir.

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

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

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

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

edilmiş kar payı sayılacak ve dolayısıyla hem kurumlar vergisine hem de duruma göre temettü stopajına tabi tutulacaktır.¹⁴²

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

SONUÇ

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

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

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

Gerçekten de oranlarında indirim yapılan vergilerin vergi hasılatlarındaki gelişmeleri incelendiğinde, farklı yaklaşımlarla farklı sonuçlar elde edildiği göze çarpmaktadır. Sözgelimi, vergi hasılatlarının yıllık seyirindeki nominal değişimleri izleyen bir yaklaşım takip edildiğinde, sözkonusu vergi hasılatlarında düşüsler gözlemlenirken, hasılatların gayri safi yurt içi hasılaya oranlanması şeklinde yapılan bazı karşılaştırmalarda ise, gerek kurumlar gerekse gelir vergisi gelirlerinde vergi

rekabetinden kaynaklanan bariz bir düşmenin oluşmadığı ve genelde yatay bir seyir izlendiği görülmektedir. Buradan, iddia edilen argümana göre istenilen sonucun elde edilebilmesi için gerekli olan hesaplama yönteminin seçildiği izleniminin edinilmesi sözkonusu olmaktadır. Bu nedenle OECD'nin uluslararası vergi rekabetinin haksız olduğu varsayımından hareket ederek almış olduğu bazı karar ve tedbirler, kimi ülkelerce vergileme otoritesine bir müdahale ya da hukuk kurallarının üstünlüğü prensibinin hiçe sayılması olarak algılanmıştır.

Yine, ülkeler arasında özellikle sermaye ve karların vergilendirilmesine ilişkin oranlarda meydana gelen farklılıkların, çok uluslu şirketlerde transfer fiyatlaması mekanizmasının global vergi yükünün azaltılması yönünde kullanılmasını özendirici bir ortam oluşturduğu hususundaki görüş ve düşünceleri arttırmıştır. Bu alanda yapılan ampirik çalışmaların bir kısmı da, bu yöndeki endişeleri haklı kılar niteliktedir. Nitekim çalışmamızın üçüncü bölümünün baş kısmında tarafımızdan yapılan ekonometrik çalışma da, çok uluslu şirketlerin Türkiye'de faaliyet gösteren iştiraklerinden özellikle içecek, kimya, yiyecek, cam, kağıt ve kauçuk sektörlerindeki bir kısmının, kendi aralarındaki alışverişlerde uyguladıkları fiyatlarda, emsallere uygunluğu gözetmedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

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

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

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

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

Fakat, özellikle vergi rekabeti ve vergi cennetleri konusunda yapılan düzenlemelerle tezat sayılabilecek bir vergi oranı indiriminin de aynı düzenlemeler içerisinde yer alması, yasanın bu husustaki amacıyla örtüşmemektedir. Kurumlar vergisi oranında yapılan 10 puanlık azalış, Türkiye'yi OECD ülkeleri içerisinde en düşük kurumlar vergisi oranına sahip ülkelerden biri haline getirirken, hem vergi rekabeti hem de transfer fiyatlaması faaliyetleri açısından, diğer ülkeler aleyhine bir durumun ortaya çıkmasına da yol açmaktadır. Böylelikle Türkiye, üyesi olduğu OECD tarafından hazırlanan düzenlemelere bir yandan uyum sağlamaya çalışırken diğer yandan altına imza koyduğu anlaşmaların aksine hareket eder gibi algılanabilir.

EK

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

Piyasaya İlişkin Faktörler	1
Girilen piyasanın çekiciliği	1
Piyasanın hacmi	2
Diğer pazarlara coğrafi yakınlık	3
Piyasadaki rekabet ortamı	4
Ekonomik Faktörler	2
Mevcut ekonomik ve politik istikrar	1
Ülkenin orta ve uzun vadede büyüme potansiyeli	2
İşgücü maliyetleri	3
Girdi maliyetlerinin cazibesi	4
Gelişmiş fiziki ve teknik altyapı	5
Kalifiye işgücüne kolay erişim	6
Vergi ve Teşvikler	3
Devlet tarafından sağlanan vergi dışı teşvikler	1
Vergisel avantajlar	2
Hukuk Sistemiyle İlgili Faktörler	4
Hukuk sisteminin güvenilirliği	1
Fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunuyor olması	2

Türkiye'ye yabancı sermaye yatırımlarını çeken faktörler incelendiğinde önem derecelerine göre Piyasaya İlişkin Faktörler, Ekonomik Faktörler, Vergi ve Teşvikler ile Hukuk Sistemiyle İlgili Faktörler'in sıralandığı görülmektedir. Söz konusu kategorilerin alt başlıkları da kendi içlerinde önem derecelerine göre sıralanmışlardır.

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

KAYNAKLAR

Abdallah, W. M.; “*E-Commerce and International Transfer Pricing of Tangible Goods and Intangible Assets in the Twenty-first Century*”, **International Journal of Commerce&Management**, 2002, p.105.

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

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

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

Altschuler R. ; Goodspeed, T.; “Follow The Leader?Evidence on European and U.S. Tax Competition”,
(Çevrimiçi)http://www.econ.hunter.cuny.edu/faculty/goodspeed/papers/altshuler_goodspeed.pdf, 2002, 13.11.2004.

Altshuller, R. ; Grubert, H.; Newlon, T. S.;“*Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates*”, **International Taxation and Multinational Activity**, Ed. By J. R. Hines, Chicago, University of Chicago Press, 2001, pp. 9-39.

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

Avi-Yonah R. S.; “*Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State*”, **Harvard Law Review**, 2000, volume 113, pp. 1588- 1590.

Balcı, S. H.; Altınok, D.; “*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*”, **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s.87.

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

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

Bayrak, S.; “*Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu ve Vergi Cennetleri*”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 222, Ekim 2006, s.15.

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

Biçer, R.; “*Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*”, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, sayı 42, Haziran 2007, s.121.

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

Boss, A.; “*Tax Competition and Tax Revenues*”, **Intereconomics**, January/February 2006, p.48.

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

Bucks, D. R.; Mazerov, M.; “*The State Solution to the Federal Government’s Internetal Transfer Pricing Problem*”, **National Tax Journal**, Volume 46, No 3, sep. 1993, p. 387.

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

Clark, R.; Dodge, W.; “*Hybrid Methods: Bridging the Gap*”, **International Tax Review**, London, April 1997, p.5.

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

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

Commission of the European Communities, “*Company Taxation In the Internal Market*”, *Commission Staff Working Paper*, Brussels, 2001, p. 123.

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

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

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

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

Devereux, M. P.; “The OECD Harmful Tax Competition Initiative”, **International Tax Competition Globalisation and Fiscal Sovereignty**, Ed. By R. Biswas, London, 2002, p.93.

Devereux, M. P.; Lockwood, B.; Redoano, M.; “Does Countries Compete Over Corporate Tax Rates?”, 2004, (Çevrimiçi) <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/lockwood/dlrrev.pdf>, 13.11.2004.

Devereux, M.; “*The Ruding Committee Report: An Economic Assessment*”, **Fiscal Studies**, Volume 13, Issue 2, May 1992, pp. 96–107.

Devereux, M.; Griffith, R. ; Klemm, A.; “Corporate Income Tax Reforms and Tax Competition”, *Economic Policy*, Volume 17, Issue 35, October 2002, pp. 449–495.

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

Drury, C.; **Management and Cost Accounting**, Chapman and Hall, London, 1995, p. 759.

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

Dwyer, T.; Dwyer, D.; “*Transparency Versus Privacy: Reflections on OECD Concepts of Unfair Tax Competition*”, **Journal of Financial Crime**, Volume 9, Issue 4, April 2002, pp. 330-341.

Eden L.; Rugman, A. M.; **Multinationals and Transfer Pricing**, Croom Helm, London, 2001, p.252.

Edwards, C.; Ruggy, V.; “*International Tax Competition A 21st Century Restraint on Government*” **Policy Analysis**, (Çevrimiçi)
<http://www.cato.org/pubs/pas/pa431.pdf>, 12.02.2004.

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

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

Emmanuel, C.; Mehafdi, M.; **Transfer Pricing**, Academic Press Inc., San Diego-California, 1994, p. 67.

Erdel, V.; Okumuş, S.; “*Türk Vergi Mevzuatı içerisinde Transfer Fiyatlaması Ve Vergi İncelemeleri*”, **Vergi Sorunları**, Sayı 167, Ağustos 2002, s.85.

Ernst&Young, “*Company Taxation in the New EU Member States*, 2004.

Ersoy, A.; Güzeldal, Ö.; “*Transfer Fiyatlaması Düzenlemesinden Korkmalı Mıyız?*”, **Vergi Dünyası**, Sayı 299, Temmuz 2006, s. 94.

European Commission, “Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation (Ruding Committee)”, Official Publications of the European Communities, March 1992, Luxembourg.

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

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

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

Fletcher, K.; “*Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR and Vietnam*”, **IMF Working Paper**, 2002, p.7.

Gaffney, M.; “*Competition: More Harm Than Good?*”, **International Tax Review**, London, Dec 98/Jan 99, Vol. 10, Issue 1, pp. 46-50.

Gelir İdaresi Başkanlığı; 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, (Çevrimiçi)
<http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028>, 06. 07. 2007.

Gorter, J.; Mooji, R. ;“**Capital Income Taxation in Europe: Trends and Trade-Offs**”, *CPB&Sdu Uitgevers*, 2001, pp. 49-51.

Granfield, M. E.; ” *Mergers, Intangibles, and E-Commerce*”, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, pp.46-25-26.

Grazzini, L. And A. Petretto; “Tax Competition Between Unitary and Federal Countries”, **Economics of Governance**, Volume 8, Number 1, January 2007, p.18.

Gross, J.; “*OECD Defensive Measures against Harmful Tax Competition Legality under WTO*”, **International Tax Review**, Vol. 31, Issue 11, 2003, pp. 390-401.

Gruber, J.; **Public Finance and Public Policy**, Worth Publisher, New York, 2005, p.685.

Grubert H.; Mutti, J.; “*Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making*”, **Review of Economics and Statistics**, 1991, pp.285-293.

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

Gümüş, E.; Bilge, S.; “*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda Yer Alan Vergi Güvenlik Önlemleri ve Gereklilikleri*”, **Vergi Sorunları**, Sayı 219, Aralık 2006, s.129.

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

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

Hansen, D. R.; M ,Mowen,.; **Cost Management**, South-Western College, USA, 1997, p. 793.

Hardesty, D.; “Transfer Pricing and Electronic Commerce”, **Electronic Commerce Taxation and Planning**, Thomson, 2004, pp. 13A 03-04.

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

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

Hellerstein, W.; McLure, C. E.; “*The European Commission’s Report on Company Income Taxation: What the EU Can Learn from the Experiences of the U.S.*”, **International Tax and Public Finance**, Volume 11, Number 2, March 2004, pp. 199-220.

Hines, J.; Rice, E. M.; “*Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business*”, **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 109. Issue 1, 1994, pp.149-181.

Hines, J.R.; “*Lessons from Behavioral Responses to International Taxation*” **National Tax Journal**, 1999, Volume 52, Issue 2, p.305.

Hinneken, L.; “*The Monti Report: The Uphill Task of Harmonizing Direct Tax Systems of EC Member States*”, **EC Tax Review**, 1997, pp. 31-47.

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

IRS; “Announcement And Report Concerning Advance Pricing Agreements” February 2007.

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

İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası, “Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslar arası Transfer Fiyatlamasına İlişkin Düzenlemeler”, İstanbul, 15 Mayıs 2006.

Keen, M.; Kotsogiannis C.; “*Leviathan and Capital Tax Competition in Federations*”, **Journal of Public Economic Theory**, Volume 5, Issue 2, 2003, p.179.

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

Koç, S.; “*Yeni Kurumlar Vergisi Tasarısına Göre Örtülü Kazanç Dağıtımı*”, **Vergi Dünyası**, Sayı 302, Ekim 2006, s.35.

Küçük, S.; “*Örtülü Kazanç Dağıtımında Yeni Dönem*”, **Yaklaşım**, Yıl 15, Sayı 171, Mart 2007, s.59.

Leach, G.; “*The Negative Impact of Taxation on Economic Growth*”, **Reform**, September 2003, (Çevrimiçi)
<http://www.reform.co.uk/filestore/pdf/negativeimpact.pdf>, 17/10/2004.

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

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

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

Lyon Summit Economic Communiqué: Making a Success of Globalization for the Benefit of all, France, 28.06.1996, (çevrimiçi) <http://www.g7-2001.org/en/lyon.htm>.

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

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

Mitchell, D.J.; “*Lowering Marginal Tax Rates: The Key to Pro-Growth Tax Relief*”, **Backgrounder**, No 1443, May 2001, p.5.

Monti, M.; “*The Single Market and Beyond: Challenges for Tax Policy in the European Union*”, **EC Tax Review**, 1997, p. 2.

Morisset J.; Pirnia ,N.; How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment, The World Bank, Policy Research Working Paper, No:2509, December 2000.

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

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

Mutti, J.; **Foreign Direct Investment and Tax Competition**, Institute for International Economics, Washington DC, 2003, pp.63-64.

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

Oates W. E.; Schwab, R. M.; "*Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing?*", **Journal of Public Economics**, volume 35, issue 3, 1988, p.333.

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

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

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

OECD, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Paris, 1995.

OECD, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Paris, 2001.

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

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

OECD, The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report, Organisation for Economic Cooperation and Development, November 2001, pp.1-13.

OECD, Toward Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices, Organisation for Economic Cooperation and Development, Jun 2000, pp.1-31.

OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises**, Paris, 1979.

OECD, **Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Three Taxation Issues**, Paris, 1984.

OECD, **International Investment Perspectives: Freedom of Investment in a Changing World**, OECD, Paris, 2007 Edition.

Olsen, T.E.; Osmundsen, P.; "*Strategic Tax Competition: Implication of National Ownership*", **Journal of Public Economics**, volume 81, p.254.

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

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

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

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

Pinto, C.; “*Harmful Tax Competition Within the European Union : Concept and Overview of Certain Tax Regimes In Selected Member States*”, 1999, (Çevrimiçi)
http://www.lof.nl/article/harm_tax.html., 24.02.2003.

Pinto, C.; “**Tax Competition and EU Law**”, Kluwer Law International, USA, 2003.
pp.21-22.

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

Quigley, J. M.; Smolensky, E.; **Modern Public Finance**, Harvard University Press, Massachusetts, 1994, pp.139-141.

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

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

Sanders, R.; “*The Fight against Fiscal Colonialism: The OECD and Small Jurisdictions*”, **The Round Table**, Carfax Publishing, 2002, pp. 325-348.

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

Swenson, D.; “*Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment*”, **Journal of Public Economics**, Vol. 54, 1994, pp. 243-266.

Swenson, D.; “*Tax Reform and Evidence of Transfer Pricing*”, **National Tax Journal**, Volume 34, Issue 1, 2001, pp. 7-26.

Szerenyi, L. P.; “*The OECD’s Artificial Approach to Tax Haven (Part II)*”, **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, March 2003, p. 19.

Szerenyi, L. P.; “*The OECD’s Artificial Approach to Tax Haven*”, **Journal of International Taxation**, Volume 14, Issue 2, February 2003, p. 24.

Tang, R. Y. W.; **Intrafirm Trade and Global Transfer Pricing Regulations**, Quarum Books, Westport- Connecticut- London, 1997, pp. 116-117.

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

Tanzi,V.; “*Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems*,” **IMF Working Paper**, December 1996, p. 12

Teather, R.; “*Harmful Tax Competition?*”, **Economic Affairs**, Volume 22-4, December 2002, p.2.

Tekin, C.; “*5520 Sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu*”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Ağustos 2006, Yıl 21, Sayı 220, s.71.

Tiebout, C. M. ; “*A Pure Theory of Local Expenditures*” **The Journal of Political Economy**, Volume 64, Issue 5, 1956, pp. 419-420.

Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment, OECD,2006.

Ufuk, M. T.; “*5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı*”, **Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı 220, Ağustos 2006, s.9.

Ufuk, M. T.; “5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’na Göre Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi**, Sayı 40, Nisan 2007, s. 23.

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

United Nations Conference on Trade and Development, **Transfer Pricing- Unctad Series on Issues in International Investment Agreements**, United Nations Publication, New York, Geneva, 1999, p.2.

Verrue, R.; “*Tax Competition in the EU a few Remarks on the Current State of Play*”, Brussels 2004, (Çevrimiçi)
www.ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/speech-robert_verrue-2004.04.29.pdf, 30.07.2004.

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

Weiner, J. M.; Ault, H. J.; “*The OECD’s Report on Harmful Tax Competition*”, **National Tax Journal**, Vol. 51, No. 3, 1998, pp. 601-608.

Wilson, J. D.; “*Theories of Tax Competition*”, **National Tax Journal**, Volume 52, No.2, June 1999, p. 271.

Wilson, J. D.; Wildasin D. E.; “*Capital Tax Competition: Bane or Bone*”, **Journal of Public Economics**, Volume 88, Issue 6, 2004, p.1066.

Winner, H.; “*Has Tax Competition Emerged in OECD Countries? Evidence from Panel Data*” **International Tax and Public Finance**, issue 12, 2005, p.669.

Witte, A. D.; Chipty, T.; “Some Thoughts on Transfer Pricing”, **Tax Notes**, Volume 49, No. 9, 1990, pp. 1009-1024.

Wolosoff, T. J.; Arcyz, M.M.; Cost Plus Method, **Transfer Pricing Handbook**, Ed. by R. Feinschreiber, John Wiley&Sons Inc., Third Edition, Volume I, New York, 2001, p. 18-3.

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

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

Wright, D. R.; Nelson, C. K.; Kasdan J. C.; “*The OECD’s Response to CPM: Are They Really Different ?*”, **European Taxation**, 1995, pp.1-2.

Yakar, S.; Ünal, E. N.; “*Transfer Fiyatlama ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme*”, **Vergi Sorunları**, Sayı 222, Mart 2007, s.134.

Zodrow, G. R.; “*Tax Competition and Tax Coordination in the European Union*” **International Tax and Public Finance**, Issue 10, 2003, pp. 654-655.

ÖZGEÇMİŞ

1997 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Bölümü'nde akademik hayatına başladı. 2001 yılında “Elektronik Ticaret ve Vergilendirilmesi” konulu tezini tamamlayarak yüksek lisans derecesini aldı. Aynı yıl başladığı doktora çalışmalarını “Uluslararası Vergi Rekabeti, Transfer Fiyatlaması ve Vergilendirilmesi” konulu tezi ile devam ettiren Murat Çak, bu süreç içerisinde üç yıl İstanbul Üniversitesi Araştırma ve Yardım Vakfı müdürlüğünü yürüttü ve iki yıl Illinois State University (ABD)'de misafir öğretim üyesi olarak bulundu. Elektronik ticaretin vergilendirilmesi, uluslararası vergileme, transfer fiyatlaması, mikrofinans ve yolsuzluk ekonomisi alanlarında makale, proje, tebliğ ve kitap formatlarında çeşitli eserleri bulunmaktadır.

