

**KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ \* SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**MALİYE ANABİLİM DALI**

**MALİYE PROGRAMI**

**TRANSFER FİYATLANDIRMASI VE TÜRK VERGİ SİSTEMİ AÇISINDAN  
DEĞERLENDİRİLMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Uğur BOLAÇ**

**ŞUBAT - 2008**

**TRABZON**

**KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ \* SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**MALİYE ANABİLİM DALI**

**MALİYE PROGRAMI**

**TRANSFER FİYATLANDIRMASI VE TÜRK VERGİ SİSTEMİ AÇISINDAN  
DEĞERLENDİRİLMESİ**

**Uğur BOLAÇ**

**Karadeniz Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü'nce**

**Bilim Uzmanı (Maliye)**

**Unvanı Verilmesi İçin Kabul Edilen Tez'dir.**

**Tezin Enstitüye Verildiği Tarih: 03.01.2008**

**Tezin Sözlü Savunma Tarihi: 08.02.2008**

**Tezin Danışmanı : Prof. Dr. Osman PEHLİVAN**

**Jüri Üyesi : Prof. Dr. İhsan GÜNAYDIN**

**Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Uğur KAYA**

**Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Osman PEHLİVAN**

**Şubat-2008**

**TRABZON**

## **0. SUNUŞ**

### **00. Önsöz**

Günümüzde yaşanan küreselleşme süreci, yoğun bir rekabet ortamını da beraberinde getirmiş ve bu rekabet işletmeleri gerek yurtiçi gerekse yurtdışında çeşitli bölgelerde faaliyet göstererek karlarını maksimize etmeye zorlamaktadır.

Firmaların karlarını maksimize etmelerinin yollarından biriside ödeyecekleri vergileri azaltmadan geçer. Çokuluslu şirketler kendi ülkelerinde ya da dünyanın değişik bölgelerinde faaliyet gösteren bağlı şirketleri vasıtasıyla yaptıkları işlemleri ya daha pahalı ya da daha ucuz göstererek karlarını artırmak isterler. Bu da beraberinde tabi oldukları ülkenin vergi tabanının aşındırılmasını getirmektedir.

Transfer fiyatlandırması, son yıllarda dünya ticaretinin artmasıyla beraber uluslararası vergi hukukun ilgilendiği güncel konuların başında gelmektedir. Yaptığımız bu çalışmada, OECD'nin hazırlamış olduğu Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi ayrıntılı olarak açıklanmış olup bu bağlamda özellikle ülkemizde 21.01.2006 tarih ve 26205 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nda transfer fiyatlandırması konusunda getirdiği yenilikler incelenerek eksiklikler ortaya konulmuştur.

Tez çalışmasının yürütülmesinde emeği geçen tez danışmanım Sayın Prof. Dr. Osman PEHLİVAN'a, tez çalışmam boyunca rahat bir çalışma ortamı sağlayan kurumum İller Bankası 2. Bölge Müdürlüğü'ne ve son olarak da eğitim hayatım boyunca maddi ve manevi olarak beni destekleyen aileme sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Trabzon, Şubat 2008

Uğur BOLAÇ

## 01. İçindekiler

Sayfa Nr.

0.SUNUŞ .....	III-XV
00. Önsöz .....	III
01. İçindekiler .....	IV
02. Özet.....	XI
03. Summary .....	XII
04. Tablolar Listesi.....	XIII
05. Şekiller Listesi.....	XIV
06. Kısaltmalar Listesi .....	XV
GİRİŞ .....	1-3

### BİRİNCİ BÖLÜM

1. TRANSFER FİYATLANDIRMASINA İLİŞKİN GENEL AÇIKLAMALAR	4-42
10. Genel Açıklamalar .....	4
100. Globalleşme Kavramı.....	5
101. Çok Uluslu Şirketler .....	8
102. Yabancı Sermaye Yatırımları.....	11
103. Transfer Fiyatlandırması Kavramı .....	12
11. Transfer Fiyatlandırmasının Tarihçesi .....	15
12. Transfer Fiyatlandırmasının Önemi .....	16
13. Transfer Fiyatlandırmasının Uygulanma Nedenleri .....	23
130. İç Veya Yönetime Dönük Amaçlar .....	25
131. Uluslararası Amaçlar .....	26
132. Vergileme İle İlgili Amaçlar .....	27
14. Transfer Fiyatlandırmasını Belirleme Yöntemleri .....	31
140. Piyasa Fiyatları Yöntemi.....	31
141. Maliyetlere Dayalı Transfer Fiyatlandırması .....	32
142. Pazarlığa Dayalı Transfer Fiyatlandırması.....	32

143. İkili Transfer Fiyatlaması.....	32
15. Transfer Fiyatlamasının Vergisel Etkileri ve Yabancı Doğrudan Yatırıma Etkisi .	33
150. Transfer Fiyatlamasının Vergisel Etkilerine İlişkin Örnekler.....	33
1500. Ödenecek Vergi Üzerindeki Etkileri.....	33
1501. Tarifeler Üzerindeki Etkileri.....	35
151. Transfer Fiyatlamasının Yabancı Doğrudan Yatırıma Etkisi.....	38
16. Transfer Fiyatları Saptama Yöntemleri Konusunda Genel Kurallar.....	38
17. Transfer Fiyatlaması Yöntemlerinin Başarı Koşulları.....	40
170. Pazar Fiyatının Varlığı .....	40
171. Yönetimin Bilgi Akış Sisteminin Standardı.....	41
172. Uzmanlaşmış Ve Yetenekli Yöneticilerin Varlığı .....	41
173. Transferi Yapılacak Ara Malın Rahat Üretilmesi, Pazardan Alınması Ve Pazara Sürülmesinde Sorun Olmaması Gerekmetedir.....	42
174. Yöneticilerin Serbestçe Anlaşma Yapma Ve Pazarlık Etme Olanağı Bulunmalıdır.....	42

## İKİNCİ BÖLÜM

2. TRANSFER FİYATLANDIRMASINA İLİŞKİN ÇALIŞMALAR, DÜZENLEMELER VE UYGULAMALAR.....	43-80
20. OECD Düzenlemeleri .....	43
200. OECD Hakkında Genel Bilgi.....	43
201 OECD'nin Yapmış Olduğu Çalışmalar.....	44
2010. Uluslararası Şirketler Ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi .....	47
20100 OECD'nin Bu Konudaki Misyonu .....	47
20101. Emsallere Uygunluk İlkesi .....	47
201010. Genel Açıklama .....	48
201011. Emsallere Uygunluk İlkesine İlişkin Maddeler ..	49
2010110. OECD Model Vergi Anlaşması'nın 9. Maddesi.....	49
20102. Emsallere Uygunluk İlkesinin Uluslararası Bir Mutabakat Olarak Kabul Edilmesi .....	51

20103. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri .....	53
201030. Geleneksel İşlem Yöntemleri .....	53
2010300. Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi.....	53
2010301. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi .....	54
2010302. Maliyet Artı Yöntemi.....	55
2010303 Diğer Yöntemlerle İlişkiler .....	56
201031. Diğer Yöntemler .....	56
2010310. Kar Bölüşüm Yöntemi .....	56
2010311. İşlemsel Net Kar Marjı Yöntemi .....	57
20104. Emsal Bedel Dışı Yaklaşım: Global Dağıtım Formülü ..	57
201040. Emsallere Uygunluk İlkesi İle Karşılaştırma.....	58
20105. Transfer Fiyatlaması İle İlgili Uyuşmazlıkların Önlenmesi Ve Çözümü İle İlgili İdari Yaklaşımlar.....	59
201050. Transfer Fiyatlaması Vergi Mevzuatına Uygunluk Uygulamaları.....	60
2010500. İnceleme Usulleri.....	61
2010501. İspat Yükü .....	61
2010502. Cezalar .....	61
201051. Karşılıklı Anlaşma Usulü Ve İkame Ayarlamalar.	62
201052. Eşzamanlı Vergi İncelemeleri.....	62
201053. Güvenli Sığınaklar .....	63
201054. Önceden Fiyatlandırma Anlaşmaları.....	64
2010540. Peşin Fiyat Anlaşmalarının Sağladığı Avantajlar.....	65
2010541. Peşin Fiyat Anlaşmalarının Dezavantajları.....	66
201055. Tahkim.....	67
21. Diğer Ülke Uygulamaları.....	68
210. ABD’de Transfer Fiyatlandırması .....	68
2100. Emsal Bedel Standardı .....	69
21000. En İyi Yöntem Kuralı .....	69
21001 Karşılaştırılabilirlik Analizi .....	69

2101. Transfer Fiyatlandırmasında Kullanılan Yöntemler .....	72
21010. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi .....	72
21011 Yeniden Satış Fiyat Yöntemi .....	72
21012 Maliyet Artı Yöntemi.....	72
2102. Cezalar .....	73
2103. Peşin Fiyat Sözleşmeleri .....	73
211. Kanada .....	74
212. İngiltere .....	75
213. Japonya.....	76
22. Avrupa Birliği'nde Çifte Vergilendirme Ve Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Çalışmalar .....	77
23. Birleşmiş Milletlerin Düzenlemeleri .....	79

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TRANSFER FİYATLAMASININ TÜRK VERGİ SİSTEMİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	81-129
30. Örtülü Sermaye Kavramı .....	82
300. Yasal Düzenleme .....	83
301. Borcun Örtülü Sermaye Olarak Kabul Edilmesinin Koşulları .....	85
3010. Borçlanmanın, Kurumun Ortaklarından Ya Da Ortaklarıyla İlişkili Kişilerden Yapılması Gerektiği .....	85
3011. Borcun Kurumun Öz Sermayesinin Üç Katını Geçmesi .....	86
302. Örtülü Sermaye Sayılmayacak Borçlanmalar .....	87
3020 Gayri Nakdi Teminatlar Karşılığında Üçüncü Kişilerden Yapılan Borçlanmalar.....	88
3021. Banka Ve Finans Kurumlarından Temin Edilerek Kullandırılan Borçlar.....	88
3022 Bankalar Tarafından Yapılan Borçlanmalar.....	88
3023. Finansal Kiralama Şirketleri, Finansman Ve Faktöring Şirketleri İle İpotek Finansman Kuruluşlarının Bankalardan Yaptıkları Borçlanmalar .....	89
303. Örtülü Sermayenin Hesaplanması .....	91

31. Kurumlar Vergisinde Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü	
Kazanç Dağıtımı.....	93
310.5422 Sayılı KVK'daki Örtülü Kazançla İlgili Yasal Düzenleme .....	94
311. 5520 Sayılı KVK'da Transfer Fiyatlandırması Yoluyla	
Örtülü Kazanç Dağıtımı .....	96
3110. Yeni Düzenleme İle Getirilen Yenilikler .....	98
31100.İlişkili Kişilerin Kapsamı.....	98
31101. Emsallere Uygunluk İlkesi.....	99
31102. Emsallere Uygun Fiyat Ya da Bedelin Tespitinde	
Uygulanacak Yöntemler .....	99
311020. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi .....	100
311021. Maliyet Artı Yöntemi.....	100
311022. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi.....	101
31103 Yöntemler Arası Öncelik Sırası .....	102
3111 Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç	
Dağıtımının Unsurları.....	103
31110. Objektif Unsur.....	103
311100. Emsallere Uygunluk İlkesine Aykırı Olarak	
Yüksek Veya Düşük Bedel Üzerinden	
İşlem Yapılması .....	104
311101. Örtülü Kazanç Dağıtımının Şekilleri .....	106
3111010. Alım, Satım, İmalat, İnşaat Faaliyetleri	
Ve Hizmet İlişkileri .....	106
3111011. Kiralama Ve Kiraya Verme İşlemleri....	107
3111012. Ödünç Para Alıp Verme İşlemleri .....	107
3111013. İkramiye, Ücret Ve Benzeri Ödemeler ..	107
311102. Örtülü Yoldan Kazanç Dağıtılabilecek Kişiler....	108
31111. Sübjektif Unsur.....	109
3112. Gayri Maddi Haklar ve Transfer Fiyatlandırması .....	109
31120. Gayri Maddi Haklarda Emsallere Uygunluk İlkesi .....	111
3113. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç	
Dağıtımının Vergisel Sonuçları .....	113
31130. Gelir Üzerinden Alınan Vergiler	



Açısından Değerlendirme.....	113
31131 KDVK Açısından Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Sonuçları .....	116
3114. Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Serbest Bölgelerin Durumları .....	117
3115. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Düzeltme İşlemi .....	118
32. Gelir Vergisi Uygulamasında Örtülü Kazanç Dağıtımı.....	122
33. Transfer fiyatlandırmasında Belgelendirme.....	124
330. Belgelendirme Yöntemleri .....	125
3300. Yıllık Belgelendirme .....	125
33000. Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum Ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form.....	125
33001 Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu .....	126
33002 Diğer Belgeler .....	126
33003. İlave Bilgi Ve Belgeler .....	127
3301. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Belgeler .....	127
33010 Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Yıllık Rapor....	128
4. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	130–144
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	145–156
ÖZGEÇMİŞ	

## 02. Özet

Günümüz ekonomisinde işletmeler hem yurt içinde hem de yurt dışında birbirleriyle kıyasıya rekabet içine girmişlerdir. Rekabette bir adım öne geçmek, karlarını artırabilmek için bazıları ileri teknoloji kullanarak, bazıları ürün farklılaştırarak avantajlar elde etmektedirler. Bazı firmalarda karlarını artırabilmek için vergi yasalarına aykırı davranabilmektedirler.

Firmaların karlarını artırmak için başvurdukları yollardan birisi de yapmış oldukları işlemlerde emsallerine göre farklı uygulamalar yaparak transfer fiyatlandırmasını kötüye kullanıp ödeyecekleri vergi miktarını düşük tutmalarındır.

Transfer fiyatlandırması bir yönüyle bu sayılan kesimleri ilgilendirdiği için uluslar arası genel kabul görmüş herkesimi bağlayıcı mevcut bir düzenleme yoktur. Bu alandaki boşluk OECD'nin yapmış olduğu çalışmalar çerçevesinde çözülmeye çalışılmaktadır. Ülkeler kendi vergi sistemlerini OECD'nin hazırlamış olduğu Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi'ne uygun olarak düzenleme gereği duymaktadırlar.

Bu çalışmada, 5520 sayılı KVK ile örtülü sermaye ve transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müesseselerine getirilen yenilikler tespit edilmiştir. Bu yeniliklerin incelenmesi sırasında bu müesseselerin hem 5422 sayılı KVK, hem de uluslararası alanda mevcut düzenlemelere de yer verilmiştir. Sonuç olarak yeni düzenlemeler sayesinde Türk vergi sisteminin gerek örtülü sermaye açısından, gerekse transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı açısından uluslar arası mevzuata yakınlaştırıldığı tespit edilmiştir.

### **03. Summary**

Due to the increasing international economic relations, inter-enterprise competition has been increased at recent time too. At today's competition conditions, the providing of the continuation of the enterprise can be achieved by cost minimization. Therefore when some firms prefer to use high technology or satisfy productivity growth some firms prefer to reduce tax amount payable.

A way of the reducing tax amount is transfer pricing. Transfer pricing can be defined as the pricing applied to the exchange of goods and services among the firms which are under common organization. Especially multinational firms can transfer their profit from high tax jurisdiction countries to lower tax jurisdiction countries through transfer pricing to maximize their after tax profit.

There is not an internationally recognized arrangement that binding on all parties about transfer pricing. This gap is bridged with OECD's working. Countries are encouraged to order their tax laws according to OECD's "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations".

In this study, new regulations are analysed in the new corporate income tax law numbered 5520 about thin capitalization and disguised profit distribution through transfer pricing. This regulations firstly compare old corporate income tax law numbered 5422 then parallel judgements with OECD guide are displayed. In conclusion, Turkish tax system is become near to international legislation in thin capitalization and disguised profit distribution through transfer pricing through new regulations.

#### 04. Tablolar Listesi

<u>Tablo Nr.</u>	<u>Tablonun Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Transfer Fiyatlandırması Örtülü Sermaye Uygulamalarının Asya Pasifik Ülkelerindeki Önemi İle İlgili Araştırma Sonuçları	20
2	Ana Şirketler Açısından En Önemli Uluslararası Vergi Konuları	21
3	Bağlı Şirketler Açısından Önemli Uluslararası Vergi Konuları	21
4	ÇUŞ'lar İçin Uluslararası Transfer Fiyatlamının Temel Amaçları	25
5	Uluslararası Transfer Fiyatlamının En Önemli Üç Amacı	27
6	Düşük Ve Yüksek Transfer Fiyatlarının Vergi Etkisi	30
7	Çeşitli Ülkelerde Transfer Fiyatlama Yöntemleri Kullanımı	33
8	Düşük Transfer Fiyatına Karşılık Yüksek Transfer Fiyatının Vergi Etkileri	35
9	Yükseğe Karşı Düşük Transfer Fiyatlarının Vergi Artı Tarife Etkileri	37
10	ABD'de Emsal Bedel Karşılaştırılabilirlik Analizi Faktörleri	75
11	5422 ve 5520 SKVK'da Transfer Fiyatlandırması Hükümlerinin Karşılaştırılması	90
12	Transfer Fiyatlandırmasının İşleyiş Örneği-1	115
13	Transfer Fiyatlandırmasının İşleyiş Örneği-2	116

## 05. Şekiller Listesi

<u>Şekil No.</u>	<u>Şeklin Adı</u>	<u>Sayfa No.</u>
1	Toplam Borç/Öz Sermaye İlişkisi	87
2	Emsal Bedel Tayinde İç Emsal Dış Emsal Ayırımı	105

## 06. Kısaltmalar Listesi

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ÇUŞ	Çok Uluslu Şirket
ÇÜİ	Çok Uluslu İşletme
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı)
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
APA	Advance Pricing Agreements(Önceden Fiyatlandırma Anlaşması)
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GOÜ	Gelişmekte Olan Ülke
DYSY	Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Dış Ticaret Ve Kalkınma Organizasyonu (United Nations Conference On Trade And Development)
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
KV	Kurumlar Vergisi
KVK	Kurumlar Vergisi Kanunu
GVK	Gelir Vergisi Kanunu
MK	Medeni Kanun
KDVK	Katma Değer Vergisi Kanunu
SPK	Sermaye Piyasası Kanunu
KKEF	Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat Yöntemi
IRS	Amerika Birleşik Devletleri Gelir Yasası
Md	Madde
s.	Sayfa

## GİRİŞ

Dünya ekonomisi son yıllarda hızlı bir globalleşme süreci içine girmiştir. Ticaretin önündeki engeller giderek azalma eğilimine girmiş buna bağlı olarak ticaret hacminde de önemli miktarda artışlar olmuştur. Teknolojideki bu hızlı değişime uluslararası sermaye de kayıtsız kalmamış karlarını artırmak için bağlı şirketleri aracılığıyla değişik bölgelerde faaliyetlerini sürdürmüşlerdir.

Globalleşme ile birlikte ülkelerin vergi sistemleri yeni kavramlarla karşılaşmaktadır. Çok uluslu şirketler her zamankinden daha etkili bir şekilde globalleşmenin getirdiği olanakları kullanarak ülkelerin vergi gelirlerini aşındırmakta, kendilerinin karlarını maksimize etmekte ya da zararlarını en aza indirmektedirler. Vergi gelirlerinin aşındırması yöntemlerinden biri örtülü kazanç ve örtülü sermaye yoluyla kazancın yüksek vergi oranlarına sahip ülkelere düşük vergi oranlı ülkelere aktarılmasıdır.

Transfer fiyatlandırması yurt içindeki şirketlerin başvurduğu bir vergi planlama aracı olabileceği gibi bu konu özellikle uluslararası alanda faaliyet gösteren çokuluslu şirketleri daha fazla ilgilendirmektedir. Transfer fiyatlandırması; ülkelerin vergi tabanları, ülkeler arası gelir ve servet transferleri ile çok uluslu şirketlerin vergi yüklerini birbir etkilemektedir.

Hükümetlerin kendi hükümlerinde yaşayan vatandaşlarından vergi alması egemenliklerinin gereğidir. Hükümetlerin vergi alması zor kullanılarak yerine getirdikleri bir görevdir. Devlet otoritesi vergi koyarken ve vergi alırken bir takım düzenlemelere gider. Globalleşmeyle birlikte sermaye gerek yurt içinde gerekse yurt dışında akışkan bir özellik kazanmıştır. Bu durumda devletlerin yapacakları düzenlemelerin sadece yurt içindeki değil yurt dışından gelecek olan sermayeyi de kapsayıcı özellikte olması gerekir.

Çok uluslu işletmelerin giderek büyümesi, hem vergi idareleri açısından hem de yaptıkları uluslararası işlemleri daha da karmaşık hale getirmektedir. Farklı ülkelerde farklı

vergi sistemlerini uygulanması beraberinde mevcut karmaşıklığı daha da artırmaktadır. Farklı uygulamalar, çokuluslu bir işletmeye sadece yurt içinde faaliyet gösteren başka bir çokuluslu bir işletmeye göre daha fazla külfet getirmektedir.

Çok uluslu işletmelerin vergilendirilmesinde en çok sorun yaratan konuların başında uygun transfer fiyatlarının belirlenmesi gelmektedir. Transfer fiyatları hem vergi idareleri hem de vergi yükümlüleri açısından önem taşımaktadır. Farklı vergi sistemleri altında faaliyet gösteren bağlı işletmelerin gelir ve giderleri dolayısıyla da karları buna bağlı olarak ta ülkenin vergi tabanı önemli ölçüde erozyona uğramaktadır.

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı ve örtülü sermaye konularının çalışmamıza konu olmasının nedeni Türkiye’de bu konuda 1949 yılından beri en kapsamlı çalışmanın yapılmış olması ve 2006 yılında vergi sistemimize dahil edilmesidir.

Çalışmanın birinci bölümünde, önce transfer fiyatlandırması olgusunun daha iyi anlaşılabilmesi için globalleşme, çok uluslu şirketler ve doğrudan yabancı yatırımlar açıklanmış olup daha sonra transfer fiyatlandırmasının değişik tanımları ve bu konuda OECD’nin genel kabul görmüş tanımına yer verilmiş, transfer fiyatlandırmasının günümüz ekonomik dünyadaki önemine değinilmiş, transfer fiyatlandırması belirleme yöntemleri ve transfer fiyatlandırmasının örnekle açıklanması yapılmıştır.

İkinci bölümde, transfer fiyatlandırması konusunda bütün ülkeler nezdinde kabul görmüş olan OECD ve OECD’nin hazırlamış olduğu Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Bu bölümde Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği’nin bu konudaki görüşlerine de kısaca değinilmiştir.

Üçüncü bölümde ise ülkemizde 1949 yılından beri uygulanmakta olan 5422 sayılı KVK’ da düzenlenmiş olan transfer fiyatlandırması uygulaması ile yeni uygulamaya giren 5520 sayılı yeni KVK’ da düzenlenen transfer fiyatlandırması kanun maddeleri, ayrıntılı olarak açıklanmış olup eski kanunun eksiklikleri ile yeni kanunun getirdikleri karşılaştırılmıştır.



Çalışma, yeni uygulamaya konulan 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun getirdikleri ve uygulamada ortaya çıkan sorunlar ve çözüm önerileri değerlendirilerek sonuçlandırılmıştır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. TRANSFER FİYATLANDIRMASINA İLİŞKİN GENEL AÇIKLAMALAR

#### 10. Genel Açıklamalar

İşletmeler ve bağlı birimler arası mal ve hizmet hareketlerinin normal piyasa koşullarındaki hareketlerden farklı olmaması gerektiği prensibine dayanan transfer fiyatlandırması uygulaması dünya genelinde 1930'lara kadar uzanan zaman periyodu içerisinde ifade edilmeye çalışılsa da yaygınlaşması 1990'lı yılları bulmuştur. Bu bakımdan transfer fiyatlandırması uygulamasının hukuksal boyutu ve önemi konusunda çalışmalar, globalleşmeyle birlikte son yirmi beş yıldır ağırlık kazanmaya başlamıştır.

Günümüzde işletmeler, küresel rekabetle karşı karşıya olup hızla gelişen teknoloji karşısında piyasada kendi konumlarını, rollerini ve stratejilerini yeniden belirlemek ve yeniden yapılandırmak durumundadırlar. Başarılı olabilmek için, işletmeler maliyetleri düşürmeye, verimliliği artırmaya, kaynakları daha iyi kullanmaya çalışmaktadırlar.

Transfer fiyatının belirlenmesi çok bölümlü bir işletmenin bölümleri arasındaki ürün transferi için olduğu kadar, çok uluslu işletmeler (bundan sonra ÇUŞ) için vergisel boyutuyla da çok önemlidir. Globalleşme, çok uluslu işletmelerin sayısını ve işlem hacmini artırmıştır. Artan işlem hacmi ile birlikte transfer fiyatlandırması yolu ile vergi kaçırmadan doğan vergi kayıplarında da artış gözlenmiştir. Fiyatların iktisadi şartlar dışında değiştirilmesi vergi kaçırma; yani ülkelerin vergi yasalarının ihlalidir. Konuyu vergi idarelerin takibe almasına ve araştırmasına yol açan faktör ise, bu sistemin yanıltıcı amaçlarla kullanılmasıdır. Bu ise vergi yasalarında yeni ve kalıcı düzenlemeler yapılmasını gerekli kılmıştır. Şirketler arasındaki fiyatın, vergi kaçırma amacı ile değiştirilmesi halinde hükümetler önemli gelir kayıplarına uğrayacaklardır.

Transfer fiyatlandırması olgusu globalleşme<sup>1</sup> hareketine bağlı olarak globalleşmenin bir ürünü olarak kabul edilirler. Çok uluslu şirketler de transfer fiyatlandırması sayesinde karlarını daha da artırabilmektedirler. Transfer fiyatlandırması kavramının açıklanmasına geçmeden önce transfer fiyatlandırması kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için globalleşme, çok uluslu şirketler ve yabancı doğrudan yatırım kavramlarının açıklanması faydalı olacaktır.

### **100. Globalleşme Kavramı**

Dünya ekonomisi özellikle içinde bulunduğumuz son çeyrek yüzyıl içerisinde hızlı bir globalleşme süreci içerisine girmiştir. Ülkeler arasında ticaret engellerinin giderek azaldığı ve hacminin genişlediği, yabancı sermaye hareketlerinin hız kazandığı, ileri teknoloji transferleri ve işgücü akımının arttığı bu evrede ekonomik değişimlerin yanı sıra, sosyal ve kültürel birtakım değişimler de yaşanmıştır. Eski değerler ve eğilimlerin yerlerini yenileri aldığı gibi dışa kapalı bir ekonominin savunulması da gerçekçiliğini kaybetmiştir. Yeryüzü küresel bir köy halini almış, yaşanan gelişmelere ayak uyduramayan ülkelerin geride kalacağı açıkça ortaya çıkmıştır. Bu durum karşısında ülkeler, ulusal ekonomilerini dünyaya açmaya; uluslararası rekabet yarışında öne geçmeye, ekonomik işbirliği ve bölgesel birleşmelere ağırlık vermeye başlamışlardır. Öte yandan yurtiçi piyasaların dışarıya karşı açılması ve uluslararası piyasalarla bütünleşmesi beraberinde bir takım etkileri de getirmektedir. Söz konusu etkiler kimi zaman kültürel nitelikte olup, kimi zaman sosyal, kimi zamanda ekonomik nitelikte olmaktadır. Ancak globalleşmenin asıl etkisi ekonomik alanda kendisini göstermektedir. Ülkelerin uluslararası piyasalarla bütünleşme derecelerine bağlı olarak ülkelerin bazılarında istihdam artışı, teknolojik gelişme ve yüksek büyüme hızı yönünde gelişmeler olurken, diğer bazılarında ise, büyüme hızında düşüş ve önemli finansal krizler yaşanmaktadır. Söz konusu etkiler, makro ekonomik ve sosyal maliyetlere yol açmakta, bu durum dikkatlerin globalleşme ve onun meydana getirdiği etkiler üzerinde toplanmasına neden olmaktadır.

---

<sup>1</sup> Globalleşme kavramı, Türkçe literatürde yaygın olarak “küreselleşme” bazen de “uluslararasılaşma” gibi terimlerle ifade edilmektedir.

Globalleşme kavramının, kökü olan "globe" kelimesinin 400 yıllık bir geçmişi olmasına karşın, globalleşme kavramı ilk olarak 1961 yılında Webster sözlüğüne girmiş ve 1980'lere doğru Harvard, Stanford, Columbia gibi tanınmış üniversitelerin iktisat bölümlerinde kullanılmaya başlanmıştır(AKDEMİR, 2000, s.4)

Söz konusu kavramın literatürde yoğun olarak kullanılmasına karşın, sınırları kesin çizgilerle belirlenmiş bir tanım mevcut değildir. Bazı yazarlar, globalleşmenin sadece ekonomik boyutuna ağırlık verirlerken, diğerleri ekonomik boyutunun yanı sıra, siyasi ve kültürel boyutlarına da değinmektedir. Bu durum ele alınan boyuta bağlı olarak farklı globalleşme tanımlarının ortaya çıkmasına ve tanım konusunda belirsizliklere yol açmaktadır. Belirtilen belirsizlik durumu, öğretide birbirinden oldukça farklı unsurlar içeren tanımların incelenmesinden de anlaşılabilir. Üzerinde tam olmasa da uzlaşmaya varılan bir globalleşme tanımı da Dünya Bankası tarafından ortaya konulmuştur. Bu tanıma göre globalleşme; dünya ekonomik aktivitesinin hızlı bir şekilde artması ve artan bu aktivitenin aynı ülkede değil farklı ülkelerdeki kişi ve kurumlar arasında gerçekleştirilmesidir(GÖKDERE, 2001, s.62).

Globalleşmeye ilişkin yukarıda verilen tanımları çoğaltmak ve çeşitlendirmek mümkündür<sup>2</sup>. Ancak, söz konusu tanımlar incelendiğinde globalleşmenin etkilendiği farklı unsurlara ağırlık verildiği görülecektir. Sağlıklı bir globalleşme tanımının yapılabilmesi, söz konusu kavramın unsurlarını tespit etmeye ve bu unsurlar içerisinde değerlendirme yapmaya bağlıdır. Bu bağlamda globalleşmenin unsurları şöyle sıralanabilir(GÖKDERE, 2001,s.65). Uluslararası etkileşimin ilk ayağı sınır ötesi ticarettir. Buna göre, globalleşme serbest ticaretin erdemi üzerine kurulmuştur. Dolayısıyla, globalleşmenin en önemli unsuru ülkelerarası serbest mal ve hizmet ticaretidir. İkinci unsur sermayenin mobil bir yapıya kavuşmasıdır. Sermaye mobilitesi aynı zamanda çokuluslu şirketlerin dünya ekonomisini kontrol altına alma fırsatını kazanmalarına da neden olmuştur. Üçüncü unsur, bilgi ve

---

<sup>2</sup> Farklı globalleşme tanımları için bkz.(ERDUT, 2002, s.1.), (AYDIN, 2002, s.14).(AKTAN-ŞEN, 1999, s.12).

teknolojide meydana gelen gelişmelerdir. Tekerleğin icadından günümüze kadar yaşanan teknolojik gelişmeler globalleşme sürecinin hızlanmasında önemli bir rol üslenmiştir. Aslında globalleşmeyi salt teknolojiye bağlamak yanlış olur. Ancak teknoloji, globalleşmenin itici gücü ve en önemli unsurlarından birisi haline gelmiştir. Dördüncü unsur olarak ideoloji gösterilebilir. Özellikle Doğu Bloğu'nun yıkılması ile birlikte globalleşmenin bir nevi taşıyıcısı konumunda bulunan liberal piyasa ekonomisine olan güveni daha da artmıştır. Bu durumun doğal bir sonucu olarak kısa bir süre içerisinde tüm maliyetlerine rağmen, başta Rusya olmak üzere eski planlı ekonomiler piyasa mekanizması süreci içerisinde serbest ticaretin ve yabancı sermayenin imkânlarından yararlanma çabası içine girmişlerdir. Diğer bir ifade ile duvarların yıkılması ile birlikte globalleşmenin önündeki en büyük engellerden birisi daha ortadan kalkmış, dünya sınırların ortadan kalktığı, sermaye ve nitelikli işgücünün serbestçe dolaşabildiği büyük bir pazar haline dönüşmüştür(BOZKURT, 2000, s.1)

Bu unsurlar çerçevesinde globalleşmeyi; serbest dışı ticaret rejimleri ve buna uygun kurumsal yapılar aracılığıyla ve iletişim alanındaki hızlı teknolojik gelişmelerin ve uluslararası şirketlerin de katkısıyla malların, üretim faktörlerinin ve teknolojinin serbest dolaşımını mümkün kılan, çoğu kez bütün ülkeleri içine çeken yani bütün ülke ekonomilerinin dünya ekonomisiyle bütünleşmesini ve dünya pazarının tek bir pazarda bütünleşmesini ifade etmektedir.

Globalleşme, her geçen gün daha fazla ekonominin transfer fiyatlandırması ve vergi tabanlarının korunması ile yakından ilgilenmelerine neden olmaktadır. Globalleşme trendi; dünya ticaretini, doğrudan yabancı yatırımları ve portföy yatırımlarını doğrudan etkilemektedir. Gümrük duvarlarının ortadan kaldırılması ve dünya ticaretinde liberalleşmeye paralel dünya ticareti hızla yükselme kaydetmektedir. Bu çerçevede, hemen hemen dünya ülkeleri, iç mevzuatlarında iyileştirmeler yapmak ve yatırım iklimlerini iyileştirmek suretiyle doğrudan yabancı yatırım pastasından pay almaya çalışmaktadırlar. Globalleşme hareketinin esas aktörleri olan ÇUŞ'lar dünya ticaretinin ve yatırımlarının çok büyük bir bölümünü gerçekleştirmektedir. Bu noktada, ÇUŞ'lar kendi aralarındaki tüm transfer işlemlerindeki fiyatlandırmayı, konsolide vergi yüklerini azaltacak şekilde yapabilirler. Bu nedenle, ÇUŞ'lar bir taraftan globalleşme hareketinin öncülüğünü yaparak

sürecini hızlandırırken, diğer yandan transfer fiyatlaması manipülasyonları yaparak, ülkeler arası vergi, gelir veya servet aktarımlarına neden olmaktadır(AKTAŞ, 2003, ss.18–19).

Globalleşmenin ürünü olarak kabul edilen ÇUŞ'ların işlem hacmindeki artış, transfer fiyatlandırması yolu ile vergi kaçırma ve buna bağlı olarak vergi kayıplarında da artış olmasına sebep olmuştur. Bu ise vergi yasalarında yeni ve kalıcı düzenlemeler yapılmasını gerekli kılmıştır.

### **101. Çok Uluslu Şirketler**

Uluslararası transfer fiyatlandırması uygulaması ile en çok uğraşan kurumlar çok uluslu şirketlerdir. Özellikle çok uluslu şirketlerin varlık sebebi bağlı işletmeleri arasında mal, hizmet veya teknoloji transferi olduğundan transfer fiyatlandırması uygulaması kullanmaması mümkün değildir. Transfer fiyatlandırması kavramının tanımının yapılmaya çalışıldığı bir durumda çok uluslu şirket olgusunun açıklanması gerekmektedir.

Çok uluslu şirketler İkinci Dünya Savaşı sonrasında bir ürünü sayılırlar. İlk kez Amerikan şirketleri çok uluslaşmaya başlamış giderek Amerika'yı Batı Avrupa ülkeleri ve Japonya izlemiştir. Özellikle az gelişmiş ülkeler, çok uluslu şirketlerin kendi ülkelerinde yaptıkları yatırımlardan üretim kapasitelerini arttırmalarını, ileri teknoloji ve yönetim bilgisi getirmelerini, ihracata yönelik üretim yapmalarını ve istihdam yaratmalarını beklerler. Bununla birlikte, çok uluslu şirketlerin temsil ettiği dev üretim kapasitesi ve sınırsız mali güç, çoğu kez onlara yerli şirketler karşısında haksız bir rekabet üstünlüğü sağlamak ve piyasaya monopolcü olarak yerleşmelerine yol açmaktadır(GÜL, 2002, s.9). Bunlar da çokuluslu şirketlerin dezavantajları olarak sayılabilir.

Çok uluslu şirket, üzerinde yoğun tartışmalar yapılan bir kavramdır. Çok uluslu şirket, "uluslar ötesi şirket", "uluslararası şirket" ve "uluslar üstü şirket" kavramları ile karıştırılmaktadır. Bu tür karışıklığı önlemek açısından öncelikle bu kavramları açıklamakta fayda görülmektedir(KUTAL-BÜYÜKUSLU, 1996, s.27).

- Uluslararası (International) şirket; "Bir ülkede kuvvetli şekilde yerleştikten sonra merkezi bir yönetimden yararlanarak diğer ülkelere girmeye ve oralarda yerleşmeye çalışan firmadır.

- Uluslar ötesi (Transnational) şirket; "Çok uluslu bir şirket gibi kabul edilen ve yönetimi çeşitli uluslardan gelen kişilerden olan kuruluş tarafından geliştirilen firmadır.

- Uluslar üstü (Supranational) şirket; "Halen mevcut olmayan ve hiçbir ülkeye mensup olmayan, uluslararası bir anlaşma ile kurulan, uluslararası bir kuruluş nezdinde tescil edilmiş ve bu kuruluşla bağlı olan, bu kuruluş tarafından denetlenen, bu kuruluşlara vergi ödeyen ve böylece milletini hukuken kaybeden şirkettir.

- Çok uluslu (Multinational) şirket; "Bir ülkeden yönetilmeye başlanan ve yabancı ülkelerdeki faaliyetin sanki asıl ülkede cereyan etmiş gibi kabul edildiği firmalardır". Bir diğer tanıma göre Çok uluslu şirket; "Genel merkezi belli bir ülkede olduğu halde, etkinliklerini bir veya birden fazla ülkelerde kendisi tarafından koordine edilen şubeler, yavru şirketler aracılığıyla ve genel merkez tarafından kararlaştırılan bir işletme politikasına uygun olarak yürütülen büyük şirketlerdir(KUTAL-BÜYÜKUSLU, 1996, s.34). Bu şirketlerin teknolojik ve yönetim alanlarında üstün başarıya sahip oldukları görülmektedir. Ancak bu özelliklerinin, güçlü ekonomik yapıları ile ilişkili olduğu da bilinmektedir. Güçlü iktisadi yapıları ile bu ülkelerin gelişmeleri açısından birer baskı unsuru oluşturmaktadırlar. Özellikle doğal kaynakların kullanımı ve düşük üretim maliyetleri bu ülkeleri Çok uluslu şirket için çekici unsurlar konumuna getirmektedir. Farklı bir görüşe göre; bu ülkelerdeki yabancı yatırım faaliyetleri sürdürülebilir kalkınma açısından olumsuz gelişmelere yol açmaktadır. Bu düşünceye göre çok uluslu şirketler, G.O.Ü.'lerin sürdürülebilir kalkınmalarını engelleyen faktör olarak gelişmektedir.

Artık ülkeler ÇUŞ'lar vasıtasıyla yabancı yatırım çekme noktasında birbirleriyle sıkı bir rekabet içerisinde oldukları. Günümüzde bazı ülkeler ABD'de yayınladıkları ilanlarla kendi ülkelerinde şirketlerin yeni yatırımlar ve bazı işlemlerin yürütülmesi için çok elverişli koşullara sahip olduklarını belirtmektedirler. Örneğin Meksika Yucatan Eyaleti ve Ticaret Geliştirme Bölümü ABD gazetelerine verdiği ilanda işçi maliyetinin saati bir dolar olduğunu ve eyaletin havayoluyla ABD'ne doksan dakika ve 460 mil uzaklıkta bulunduğunu, bazı hizmetlerin burada yapılması halinde yılda işçi başına 15 bin dolar tasarruf edilebileceğini, şirketin çok karlı olacağını ve işletme yöneticilerinin bu yerleşim yerinde çok iyi koşullarla yaşayabileceklerini belirtmektedir. Benzer şekilde Dominik Cumhuriyeti Yatırımları Geliştirme Konseyi de işçi ücretlerinin sadece 56 sent olduğunu,

güvenilir bir işgücüne, serbest ticaret bölgesine sahip olduklarını belirten ilanlar vermektedirler(TOKOL, 2000, s.1).

Günümüzde global ticaretin %80'i çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Yapılan tahminlere göre dünya ticaret hacminin yaklaşık olarak yarısı ÇUŞ ve bunların bağlı şirketleri arasında yapılan ticari işlemlerden oluşmaktadır. Bazı çok büyük ÇUŞ'ların sahip oldukları varlıklar bazen gelişmekte olan bir ülkenin veya birkaç ülkenin gayrisafi milli hasılasına eşit olabilmektedir.

Bu büyüklükte varlığa sahip olan ÇUŞ'lar, teknolojinin yardımıyla yatırımlarını dünyanın değişik bölgelerine yaygınlaştırmakta ve böylece, bu firmaların bir ürün ile ilgili olarak yaptığı faaliyetler birden fazla ülkenin vergileme yetkisi alanına girmektedir. Bu durum ise, çok uluslu şirketlerin ülkelerin vergi sistemleri ve vergi oranlarını dikkate alarak her ülkede ödeyecekleri kurumlar vergisine tabi gelirlerini transfer fiyatlaması yoluyla ayarlama imkânı vermektedir. Söz konusu şirketler global vergi yüklerini asgari düzeyde tutabilmek için kendilerine bağlı şirketlere uyguladıkları fiyat, faiz ve temettü ödemelerini farklılaştırma yoluna giderek şirket karlarını azamileştirmek isterler. Buna ilave olarak vergi oranı düşük olan ülkelerdeki bağlı şirketlerinden mal veya hizmetleri yüksek fiyatla satın almakta ve bu şirketlere mal veya hizmetleri düşük fiyatla satarak karlarını düşük vergili bu ülkelere aktararak vergi sonrası karlarını maksimize etmektedirler.

Ulusal ölçekte faaliyet gösteren işletmeler kadar uluslararası ölçekte faaliyet gösteren işletmeler açısından da transfer fiyatının belirlenmesi önemli olmaktadır. Çok uluslu şirketlerin bölümleri arasında yapılan transferlerde de transfer fiyatı uygulanacaktır. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nde ana şirketin bulunduğu bir işletmenin Brezilya'da faaliyet gösteren şubesinden ara mamulleri alması veya bu şirketine ara mamuller satması durumunda transfer fiyatı uygulanacaktır. Uluslararası ölçekte faaliyet gösteren çok uluslu şirketler, bölümlerinin faaliyetleri için, o bölümlerin buldukları ülkelerin yasa ve yönetmeliklerine bağlı bulunmaktadırlar. Farklı ülkelerde faaliyetlerini sürdüren işletme bölümlerinin her birinin farklı düzenlemeler ile karşı karşıya bulunması işletmeleri bu farklılıktan yararlanmaya itmektir. Özellikle vergi yasalarındaki farklılaşma işletmelerin transfer fiyatlarının belirlenmesinde etkili olmaktadır(ÇELİK, 2000, s.107).



Buna göre, çok uluslu işletme yöneticileri transfer fiyatını belirlerken şu kriterleri göz önünde bulundurmaları durumundadırlar:

- Vergi minimizasyonu (vergi oranları)
- Nakit transferi olanağı
- Gümrük tarifeleri
- Döviz kurlarındaki değişme riski(ÇELİK, 2000, s.107).

Çok uluslu şirketler açısından transfer fiyatlandırma politikalarını belirleyen en önemli unsur vergi etkisidir. Yüksek vergi oranı uygulayan bir ülkede faaliyet gösteren ana firma ve bu ana firmanın daha düşük vergi oranı uygulanan bir ülkede yavru şirketinin bulunması durumunda, işletmenin ödeyeceği vergi, eğer ana firma mal ve hizmetlerini yavru şirkete düşük bir transfer fiyatından transfer ederse minimize edilmiş olacaktır. Bu sebeptir ki ÇUŞ'lar yavru şirketlerini daha ziyade hiç verginin alınmadığı ya da çok az verginin alındığı vergi cennetleri olarak bilinen bölgelere kurmaktadır.

## **102. Yabancı Sermaye Yatırımları**

Az gelişmiş ülkeler, ekonomik kalkınma çabalarında önemli bir sermaye kısıtı ile karşı karşıya iken; gelişmiş ülkelerde sermaye faktörü bol olarak bulunmaktadır. Ülkeler arasında sermaye donanımları açısından ortaya çıkan bu dengesizlik, dünya ekonomisinde kaynak dağılımının etkin olmaması sonucunu doğurmaktadır. Dışa kapalı bir ekonomide ulusal tasarruflar, sermaye birikiminin tek kaynağı iken; dışa açık bir ekonomide ulusal yatırımlar, yabancı sermaye ile de finanse edilebilmektedir. Az gelişmiş ülkelerde düşük gelire bağlı olarak ortaya çıkan düşük tasarruf ve düşük yatırım döngüsü, bu ülkeleri finansal serbestleşme programları ile dışa açılarak uluslararası sermaye hareketlerinden faydalanmaya yöneltmiştir(KULA, 2003, ss.151–152).

1990'lı yılların başından günümüze gelişmiş ülkelere doğru yoğun bir sermaye akışı görülmektedir. Özellikle bu dönemden itibaren finansal piyasalarda yaşanan bütünleşme, tasarrufların ve yatırımların dünya genelinde etkin bir şekilde dağılmasına imkân vermiştir. Çeşitli ülkelere giren sermaye hareketlerindeki artışlar, bir yandan bu ülkelerdeki yatırımları artırarak büyümeyi olumlu bir şekilde etkilerken, diğer taraftan istikrarsızlığa da sebep olmuştur(<http://www.dtm.gov.tr>).

Yabancı sermaye, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, ülkedeki büyüme ve kalkınma çabaları esnasında kendi öz kaynaklarının yanı sıra kullandıkları bir kaynaktır. Yabancı sermaye hareketleri değerlendirildiğinde bu hareketlerin üç şekilde gerçekleştiği görülmektedir. Bunlardan ilki, bağış, hibe ve kredi şeklindeki resmi sermaye hareketleridir(ORMANOĞLU, 2004, s.10). İkinci olarak finansal varlıklara yatırım yapılması yoluyla sermayenin bir ülkeden diğerine hareketini ifade eden ve portföy yatırımı olarak da adlandırılan özel sermaye hareketleri gelmektedir(AYDIN, 2004, s.241). Yabancı sermaye hareketlerinin üçüncü bölümünü, bu çalışmada esas olarak ele alınacak olan ve üretime yönelik yatırım yapılması anlamına gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY) oluşturmaktadır.

Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları -Foreign Direct Investments- bir şirketin üretimini, kurulu bulunduğu ülkenin sınırlarının ötesine yaymak üzere; ana merkezinin bulunduğu ülkenin dışındaki ülkelerde var olan bir firmayı satın almak, yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya mevcut bir firmanın sermayesini arttırmak yoluyla yapılan yatırımlardır(SEYİDOĞLU, 2003, s.719). Bu yatırımlar, kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getirir(KARLUK, 2002, s.467).

Yani yabancı doğrudan yatırım, bir firmanın üretimini, kurulu olduğu ülkenin sınırları ötesine yaymak üzere yabancı ülkelerde tesis kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması olarak nitelendirilmektedir. Tanımından da anlaşılacağı gibi, doğrudan yatırımlar, ülkeler arasında sermaye transferlerinin hiç bir piyasa işlemine tabi olmadan bir ülkeden diğerine aktarılması şeklinde olmaktadır.

### **103.Transfer Fiyatlandırması Kavramı**

Dünya ekonomisinde globalleşme bütünlüşme arttığı sürece, daha fazla çok uluslu şirket çok sayıda ülkede doğrudan yabancı yatırım yapmakta, şirket kurmakta ya da kurulu şirketlere iştirak etmektedir. Bu genişleme, ana şirket ile yabancı ülkelerdeki iştirakleri arasında maddi ya da gayri maddi iktisadi kıymetlerin hizmetler de dahil olmak üzere transferini önemli seviyelere getirmektedir. OECD'nin yapmış olduğu araştırmaya göre, dünya ticaretinin % 60'ından fazlası ÇUŞ'ların kendi aralarında

gerçekleşmektedir(İYMMO, 2006, s.16). Dolayısıyla; ÇUŞ'ların kendi aralarında ve sınır aşırı olarak yaptıkları mal ve hizmet transferlerindeki fiyatlandırma hem işlemi yapan ÇUŞ'ları hem de işlemlerin gerçekleştiği ülkeleri çok yakından ilgilendirmektedir. İşlemi yapan ÇUŞ'lar; esas olarak, işlemler nedeniyle elde edilecek kârları düşük gösterip, ödeyecekleri toplam vergileri minimize etmeye çalışırlarken ana şirketin bulunduğu ülkeler ile yatırımın yapıldığı vergi gelirlerini maksimize etmeye çalışırlar. Bu nedenle; transfer fiyatlandırması olgusu, çoğu zaman ev sahibi ülke ile konuk giden ülke arasında ihtilaflara ya da tartışmalara sebep olabilmektedir(AKTAŞ, 2003, ss.1-2).

Literatürde oldukça fazla tartışılan Transfer Fiyatlandırması (Transfer Pricing) kavramı, genel olarak ulusal ve uluslararası boyutları dikkate alınarak tanımlanmaktadır. Söz konusu kavram ulusal boyutta değerlendirildiğinde, işletmenin bir bölümünün diğer bir bölümüne sunduğu mal ve hizmetler için uyguladığı fiyat veya ticari bir işletmenin kendi bölümleri ya da kolları arasındaki mal ve hizmet satışlarında uyguladığı fiyat olarak tanımlanmaktadır(KAPUSUZOĞLU, 1998, s.55). Ancak küreselleşme olgusu ile birlikte transfer fiyatlandırması uluslararası boyut kazanmış ve birden fazla ülkede faaliyette bulunan bağlı işletmeler arasındaki mal ve hizmet satışlarında gerçekleşen fiyatları ifade edecek biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Bu çerçevede transfer fiyatlandırması kavramı uluslararası ve çok uluslu şirketler ile bir arada anılmakta; aksi belirtilmedikçe bağlantılı uluslararası işletmeler arasındaki, ülke sınırlarını geçen mal ve hizmet transferlerine uygulanan fiyatlama olarak kabul edilmektedir(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, s.151). Dolayısıyla bir ÇUŞ' un şubeleri arasında yapmış olduğu ticaret sonucu oluşan fiyat, transfer fiyatlama olarak adlandırılmaktadır(GÜNAYDIN, 1999, s.165). Başka bir deyişle transfer fiyatlama, bir işletmenin fiziki ve gayri maddi mallarını bağlı işletmelere transfer ederken veya hizmetler sunarken uyguladığı fiyatlardır.

Yapılan açıklamalar çerçevesinde geniş anlamda transfer fiyatlandırması, bir işletmenin gelir-gider veya kar paylaşımı açısından bağıntılı olduğu, kar paylaşımı açısından aynı çıkar birliğine dahil olan ana şirket ve bağlı şirketlerde ya da yönetimi ve denetimi açısından hakim durumda olduğu şirket, iştirak ve şubeleriyle (söz konusu şirket ile bağıntılı alt veya yan kuruluş ve işletmeler farklı ülkelerde faaliyette bulunuyor olabilir), karşılıklı olarak mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlama olarak tanımlanabilir. Görüldüğü gibi bu tanım sadece aynı işletmenin bölümleri arasında değil, bağlı ortakları

veya iştirakleri gibi finansman birlikteliği olan birimlerle birlikte, gelir-gider ve kar paylaşımı açısından yönetimi ve denetimi altında bulunan dolaylı birimleri arasındaki mal ve hizmet sunumunda uygulanan fiyatlamayı da kapsamaktadır(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, s.151). Aynı ülke grup içi şirketler arasında gerçekleşen işlemler sadece o ülkenin vergi gelirlerini ilgilendiriyor olmasına rağmen, uluslararası karakterli yapılan mal ve hizmet transferlerinin fiyatlandırması, birden fazla ülkenin milli gelirini ve vergi gelirini ve yakından ilgilendirmektedir.

Transfer fiyatlandırması kavramı uluslararası boyutu olmaksızın da kullanılabilir. İşletmelerin çeşitli bölümlerinin birbirinden tam olarak bağımsız olmadıkları durumlarda, her bölümün kârlılık derecesini saptamada bir kısım sorunlarla karşılaşılır. Eğer bir bölüm, diğer bir bölüme mal veya hizmet arz etmekte ise; bu işlemi yapan iki bölümün de kârlarını doğru bir şekilde saptamak için bu mal veya hizmet transferinde bir fiyatın uygulanması gerekir. Bu açıardan bakıldığında transfer fiyatı, işletmenin bir bölümünün diğer bir bölüme arz ettiği mal ve hizmetler için uyguladığı fiyat olarak tanımlanabilir(ÇELİK, 2000, s.102).

Bu hususu bir örnek yardımıyla açıklamak gerekirse (X) Otomotiv işletmeleri A.Ş., otomobil üretimi işi ile uğraşmaktadırlar. Şirket yöneticileri, giriş maliyetlerini azaltmak ve perakende satış ile de kâr marjlarını artırmak için (Y) lastik üretimi işletmesi ve (Z) elektronik sistemler işletmelerinin hisselerini satın almaya karar vermişlerdir. Satın alma işlemleri tamamlanmış ve işletme hammadde girişinden tüketiciye uzanan bir üretim süreci elde etmiştir. Ancak karşılığında bir problem vardır: 2 adet fabrika (1 tanesi lastik 1 tanesi elektronik sistemler üretim fabrikası olmak üzere) ve 1 adet otomotiv bayiinden oluşan üretim ve satış süreçlerinde fiyatlar nasıl belirlenecektir? Hammaddenin lastiğe dönüştüğü fabrikadan, elektronik devrelerin otomobillerin montaja geçişte ve buradan da otomobillerin tamamlanıp tüketiciye sunulmak üzere otomotiv bayiine geçişte ürünlerin fiyatlaması ne olacaktır? (Y) ve (Z) işletmelerinin hisselerini satın almadan önceki piyasa fiyatları mı kullanılacaktır yoksa ayrı bir fiyatlamaya mı gidilecektir? İşte burada karşımıza “*transfer fiyatlaması*” çıkmaktadır.

Örnekte olduğu gibi, günümüzde şirketlerin çoğunluğu, sadece grup dışındaki şirketlerle alışveriş yapmakla kalmayıp, grup içerisindeki şirketlerle de ilişki içinde

bulunmaktadır. Çoğunlukla, grup içerisindeki bir şirketin çıktılarının biri ya da bir bölümü, diğer bir bağlantılı şirketin hammadde girdileri olmakta ve bu durum şirket en son mamulü grup dışındaki bir alıcıya satıncaya kadar böyle devam etmektedir. Bir şirketin, böyle bir süreçte, aynı gruptaki diğer bir şirketten bir mamul ya da hizmet satın alması durumunda özel bir tür satış fiyatı olan transfer fiyatlaması kullanılmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasının konusuna giren hususlar genel olarak beş başlık altında toplanmaktadır:

- 1 Mal
- 2 Gayrimenkul
- 3 Hisse
- 4 Haklar
- 5 Hizmet
  - Danışmanlık
  - Finans Hizmeti
  - Kiralama
  - Ücret

## **11. Transfer Fiyatlandırmasının Tarihçesi**

Transfer fiyatlandırması kavramı özellikle son elli yılda önem kazanan bir konudur. Bunun en önemli nedeni ise son elli yıldaki gerek ulusal gerekse uluslar arası kurumların sayılarının artış eğiliminde olmasıdır. Ancak konuyla ilgili literatür 1900'lü yılların başına kadar uzanmaktadır. 1901 yılında İngiliz Harry Sid Gwick 'The Principles of Political Economy' adlı kitabında firmaların üretimleri sırasında kendi ürünlerini de kullanma durumunda olabileceklerini ve bu durumda söz konusu ürünler için piyasa fiyatının geçerli olması gerektiğini savunmuştur. Yine 16 Mart 1920 yılında Du Pont firmasında ve 1921–1925 yılları arasında uluslararası yapıya kavuşan Genaral Motors'da iç üretimde kullanılan hammadde ve yarı mamullere maliyet bedellerinin mi yoksa piyasadaki fiyatların mı uygulanacağı konusu tartışılmıştır. 1956 yılında ise Ulusal Muhasebeciler Derneği transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak bu konuda yapılan ilk araştırmayı yayımlamıştır(KAPUSUZOĞLU, 1998, s. 56).

1965 yılında Solomons'un transfer fiyatlandırması konusunda "Karşılaştırmalı Bölümler Arası Performans Ölçümü adlı çalışması yayımlanmıştır. 1970'li yıllarda muhasebe yönetiminde ekonomik yaklaşım ağırlık kazanmış ve bu konuda çok sayıda eser basılmıştır. Bu çalışmaların çoğu, transfer fiyatlandırmasını kültürel farklılık ve etkinliklerle tanımlamaya çalışmışlardır. Bu dönemde İngiltere Vergi İdaresi ve A.B.D. Vergi İdaresi hileli ve vergi kaçırmaya yönelik transfer fiyatlandırmalarına ilişkin yöntemler geliştirmişlerdir. 1990'lı yıllarda bilgisayarın da etkisiyle muhasebe yönetiminde köklü değişiklikler olmuştur. JIT (just in time), TQM(total quality management), sıfır stok düzeyi (zero level stock) gibi yankı uyandıran modeller geliştirilmiştir. Tüm bu gelişmelerle birlikte transfer fiyatlandırmasının rolü ve önemi günden güne artmıştır(KAPUSUZUĞLU, 2003, ss.4-5).

## 12. Transfer Fiyatlandırmasının Önemi

Transfer fiyatlandırması ekonomik anlamda, şirketin bağlı birimlerinin performanslarını ölçmede kullanılabileceği gibi vergi avantajı sağlamak için de kullanılabilir. Bu avantajı sağlarken de ÇUŞ'lar bazen hem kendi ülkelerini hem de yatırım yaptıkları ülkeleri karşı karşıya getirmekten çekinmemektedirler.

Uluslararası transfer fiyatlandırmasına konu olan işlemler aynı anda en az iki ayrı ülkeyi vergisel boyutuyla ilgilendirmektedir. Her devlet kendi hükümlerinde daha fazla vergi toplamak ve vergi matrahlarından hiç taviz vermemek eğilimindedirler. Bu bakış açısının gereği olarak gelir idareleri bakımından transfer fiyatlandırması bir araçtır ve bu araç kullanılırken ülkeler çifte vergileme risklerinden bile rahatsızlık duymayabilirler. Öte yandan çok uluslu şirketlerin ekonomik faaliyetlerini yürüttükleri ülkelerin vergi tabanını olumsuz yönde etkilemeyecek biçimde yani piyasa fiyatı kuralları çerçevesinde emsallere uygunluk ilkesi kriterine göre işlem yapmaları bir zorunluluktur.

Birleşmiş Milletler Dış Ticaret ve Kalkınma Organizasyonu'nun (UNCTAD) yaptığı bir araştırmaya göre; gelişmekte olan ülkelerin %87'si, ülkelerinde faaliyette bulunan ÇUŞ iştiraklerinin, vergi ödemelerini azaltmak için elde ettikleri gelirlerin önemli bir bölümünü ana şirketlerine aktardıkları görüşündedir. Roger Tang tarafından yapılan bir araştırmada; Amerikan firmalarının %92'sinin, İngiliz firmalarının %79'unun, Japon firmalarının

%73'ünün transfer fiyatlarını kurallar dışında belirleme eğiliminde oldukları sonucuna varılmıştır(<http://www.tumgazeteler.com>).

Gelişmekte olan ülkeler yönünden meseleye bakıldığında, bu ülkelerin karmaşık transfer fiyatlandırmalarını analiz edecek ihtisaslaşmış kadrolara sahip olmayışının sorunlara neden olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin Çin, transfer fiyatlandırmasına ilişkin yasal düzenlemeleri 1991 yılında gerçekleştirmiş ancak beklenen sonuçları uygulamanın ilk yıllarında elde edememiştir. Yapılan araştırmada; Çin Gelir İdaresi'nin transfer fiyatlandırmasının vergisel denetimini yürütecek donanımlı personele sahip olmayışının bu durumun oluşmasında etkili olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Çeşitli ülkelerde yapılan araştırma sonuçları, çokuluslu şirketlerin denetim yetersizliğinden yararlanarak gelirlerini başka ülkelere transfer etmek suretiyle vergi kayıp kaçığına yol açtıklarını göstermektedir(<http://www.tumgazeteler.com>). Transfer fiyatlaması sisteminin sadece gelişmiş ülkeler için değil, gelişmekte olan ülkeler içinde dikkate alınması gereken bir konu olduğuna en güzel örneklerden birisi Kazakistan'daki gelişmelerdir. Kazakistan, yaptığı açıklamayla, bir önceki yıl petrol ihraç fiyatlarının, dünya fiyatlarının altında tutulması nedeniyle 1999 yılında 500 milyon USD vergi geliri kaybına uğradığını belirtmektedir(AKTAŞ, 2003, s.9). Bazı durumlarda ise çok uluslu şirketler çifte vergilendirmeye (double taxation) tabi tutulmak suretiyle haksız vergi tarhiyatlarına muhatap olmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasının artan önemini aşağıdaki 4 faktörle açıklayabiliriz (KAPUSUZUOĞLU, 1998, ss.57–58):

—Merkezileşmeden özerkliğe kayan yönetim biçimi ve kâr ya da yatırım amaçlı yönetim kavramlarının daha fazla kullanılması: Bölümlendirme ve özerklikle birlikte gelen bölümler arası mal ve hizmet transferi, transfer fiyatlandırmasını gerektirir.

—Uluslararası ticarete şirketler arası ticaretin önemi: Bölümlerin uluslararası boyut kazanması durumunda transfer fiyatlandırması şirketler için önemli bir unsur haline gelmektedir.

—Uluslararası transfer fiyatlandırmasının birçok ülkenin vergi ve gümrük idarelerince sürekli izlenmesi: Yurt dışındaki bağlı firmalardan bazı ürünlerin ithal edilmesi ve bunların bir kısmında uluslararası piyasa fiyatlarına göre büyük farklılıklar olması, ülkelerin transfer fiyatlandırması konusunda düzenlemelere gitmesini gerektirmiştir.

—İlişkili taraf işlemleri ve bilgilerin açıklanmasına olan ihtiyacın artması: Ana ve bağlı işletmeler arasındaki ilişkili taraf işlemleri, işletmelerin mali durumlarını ve yönetim sonuçlarını doğrudan etkilemektedir.

Yakın zamana kadar transfer fiyatlandırması sadece vergi idarelerinin ve akademik alanda az sayıda akademisyenin ilgilendiği bir konu olmasına rağmen günümüzde sahip oldukları şirketler sayesinde devasa güç sahibi olan işadamları, ekonomistler, politikacılar ile çeşitli meslek örgütleri bu konuya daha çok önem vermeye başladılar. Globalleşmenin her alanda gelişmesi ve dünya ticaretinin büyük bir kısmının ÇUŞ'ların kendi aralarında yaptıkları işlemlerden oluşması transfer fiyatlandırmasının önem kazanmasında etkili olmuştur. Aynı zamanda çok uluslu şirketlerin kârlarını hiç vergi alınmayan ya da çok az miktarda vergi alınan vergi cennetleri<sup>3</sup> olarak bilinen bölgelere aktarmaları da transfer fiyatlandırmasının öneminin artmasında etkili olmuştur.

Yapılan araştırmalar, transfer fiyatlandırmasının günümüzdeki en önemli uluslararası vergi konularının başında geldiğini göstermektedir. Uluslararası denetim firmalarından Ernst & Young transfer fiyatlandırması konusunda 1995 yılından beri düzenli araştırmalar yapmaktadır. 1999 yılında yapılan araştırmaya 19 ülkeden 600'e yakın finans ve vergi yöneticisi katılmıştır. Ayrıca, söz konusu ülkelerin gelir idaresi yetkilileri ile vergi uzmanlarının görüşlerine başvurulmuştur(AKTAŞ, 2003, s.3).

Söz konusu araştırmaya göre transfer fiyatlandırması: ÇUŞ'ler için en kritik uluslararası vergi konusu olmakta olup gelecek iki yılda da bu özelliğini koruyacaktır. ÇUŞ'lar, transfer fiyatlandırması ile çifte vergilendirme arasında çok açık ilişki kurarlar. Transfer fiyatlandırmasında olabilecek yanlışlık, çifte vergilendirme riskini artırır.

Ernst & Young'ın 1999 yılı araştırmasının özet bulguları aşağıya çıkarılmıştır(ERNST&YOUNG 1999):

---

<sup>3</sup> Vergi cennetleri: OECD'nin vergi cennetleri üzerine yaptığı çalışmada, vergi cennetleri, kişi ya da firmaların kendisi dışındaki bölge veya alanlarda yürütülen faaliyetlerden elde ettikleri gelirler için vergiden kaçınma olanağı sağlayarak daha düşük bir biçimde vergilendirilmesine ya da tamamen vergi dışı bırakılmasına yol açan idari birimler olarak tanımlanır(OECD, 1987).



- ÇUŞ'lar, transfer fiyatlandırmasının öneminin gittikçe arttığını ve gelecek iki yıl içinde karşılaşacakları en önemli uluslararası vergi konusunun transfer fiyatlandırması olduğunu belirtmişlerdir. 1997 araştırmasında katılanların % 52'si en önemli konu olarak transfer fiyatlandırmasını belirtirken, 1999 araştırmasında bu oran % 61'e yükselmiştir.

- ÇUŞ'ların büyük çoğunluğu transfer fiyatlandırmasını kendilerinin en önemli vergi konusu olarak görmüşlerdir. Araştırmaya katılanların % 97'si gelecek 2 yıl içinde karşılaşacakları en önemli uluslararası vergi konusunun transfer fiyatlandırması olduğunu belirtmişlerdir.

- 1997 yılı araştırmasına katılan ve 12 ülkede merkezleri olan ÇUŞ'ların üçte ikisi, grup içi işlemlerden dolayı vergi idareleri tarafından incelenmekte olduklarını söylemişlerdir. 1999 yılı araştırmasına ilave olarak katılan ve 7 ülkede faaliyet gösteren ÇUŞ'ların % 40'ı transfer fiyatlandırmasından dolayı vergi incelenmesine muhatap olduklarını vurgulamışlardır.

- Ankete katılanların % 42'si transfer fiyatlandırması incelemeleri sonucu yapılan düzeltme veya ayarlamaların çifte vergilemeye neden olduğunu belirtmiştir.

- ÇUŞ'lar tarafından grup içi olarak verilen hizmetler, en çok şüphe çeken transfer fiyatlandırması ihtilafı olarak kalmaya devam edecektir.

- Şirketlerin vergi ve finansman yöneticileri, transfer fiyatlandırmasının stratejik kararlarda dikkate alınmasının işletmelerin faaliyet performanslarının maksimize edilmesini ve global vergi yükünün azaltılmasını sağladığını ifade etmişlerdir.

- ÇUŞ'lar, transfer fiyatlandırmasını vergi optimizasyonu için değil operasyonel performanslarını maksimize etmek için kullandıklarını ifade etmişlerdir.

- ÇUŞ'lar, çoğunlukla kar bazlı yöntemler (profit based methods) yerine daha çok işlem bazlı fiyatlama yöntemlerini (transaction based methods) tercih etmektedirler.

- Önceden belirlenmiş fiyatlandırma anlaşmaları (Advance Pricing Agreements-APA), dünya çapında giderek daha iyi anlaşılmaktadır.

- Vergi otoriteleri, transfer fiyatlandırmasında etkinliği sağlamak için sınır ötesi diyalogları artırmaktadırlar.

Konunun uluslararası alanda önemi giderek arttığı yapılan istatistiksel araştırmalarda da kendini göstermektedir. Örneğin Ernst&Young's şirketinin 2001 yılında Avustralya, Japonya, Kore ve Yeni Zelanda dahil 22 Asya - Pasifik ülkesinde faaliyet gösteren 638 ana şirket ve 176 bağımlı şirket üzerinde yaptığı bir araştırmada, transfer fiyatlandırmasının

kendileri için çok veya oldukça çok önemli bir husus olup olmadığı sorulmuş ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir. Tablo 1’den de görüleceği gibi konu Japon şirketlerinin tamamı tarafından çok önemli bir konu olarak görülmüş, ülkelerin tamamındaki şirketler açısından %85 oranında çok önemli bir konu olarak nitelendirilmiştir.

**Tablo: 1**  
**Transfer Fiyatlandırması Örtülü Sermaye Uygulamalarının Asya Pasifik Ülkelerindeki Önemi İle İlgili Araştırma Sonuçları**

Ülke	Hâlihazırda Çok veya Oldukça Önemli Bir Konu Olma Yüzdesi (%)
Avustralya	84
Japonya	100
Kore	23
Yeni Zelanda	91
Tüm Ülkeler	85

Kaynak: LEWIS - LIM, 2002, p.37.

Tablo1’den de anlaşılacağı üzere transfer fiyatlandırması; Asya Pasifik ülkeleri olan Avustralya, Japonya, Kore, Yeni Zelanda için çok önemli bir konu olarak değerlendirilmektedir. Japonya için ise transfer fiyatlandırmasının %100 önemli olmasının nedeni sahip olduğu ÇUŞ sayısı ile açıklanabilir. Japonya’yı takip eden Yeni Zelanda ve Avustralya’nın da Japonya kadar olmasa da önemli sayıda ÇUŞ’a sahip olduğu bilinmektedir.

Yine Ernst & Young’s şirketinin 2001 yılında hem ana şirketlerde hem de bağlı şirketlerde görev yapan 800 den fazla vergi ve maliye yöneticileri için yapılan ikili (biennial) ankette, yöneticilere en önemli uluslararası vergi konusunun ne olduğu sorusu sorulmuştur. Ana şirketler ve bağlı şirketler açısından aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

**Tablo: 2**  
**Ana Şirketler Açısından En Önemli Uluslararası Vergi Konuları**

<b>Konu</b>	<b>2001 (%)</b>	<b>1999 (%)</b>	<b>1997 (%)</b>
Transfer Fiyatlandırması	85	78	81
Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi	81	83	88
Yabancı Vergi İndirimleri (Tax Credits)	74	--	--
Katma Değer Vergileri	71	64	66
Kontrollü Yabancı Şirket Kuralları	68	69	71
Vergi Anlaşması Ağının Genişlemesi	56	55	64
Gümrük Vergileri	53	50	53
Başka Ülkede Geçici Görevlendirilenlerin Vergilendirilmesi	50	51	68

Kaynak: ACKERMAN-HOBSTER-LANDAU, 2002, p.57.

**Tablo: 3**  
**Bağlı Şirketler(Subsidiaries) Açısından Önemli Uluslararası Vergi Konuları**

<b>Konu</b>	<b>2001 (%)</b>	<b>1999 (%)</b>	<b>1997 (%)</b>
Transfer Fiyatlandırması	94	85	88
Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi	76	80	87
Yabancı Vergi İndirimleri (Tax Credits)	68	--	--
Katma Değer Vergileri	75	65	42
Kontrollü Yabancı Şirket Kuralları	62	56	58
Vergi Anlaşması Ağının Genişlemesi	64	62	59
Gümrük Vergileri	66	72	66
Başka Ülkede Geçici Görevlendirilenlerin Vergilendirilmesi	49	55	58

Kaynak: ACKERMAN- HOBSTER- LANDAU, 2002, p. 57

Yukarıdaki iki tablodan da görüleceği üzere, ana şirketler açısından transfer fiyatlandırmasının en önemli uluslararası vergi konusu olması oranı, 1999 da %78 den 2001 de %85 e yükselmiştir. Aynı eğilim bağlı şirketlerde de görülmüş, en önemli öncelik olarak 1999'da %85 olan oran, 2001 de %94 e ulaşmıştır. İkinci en önemli konu çifte vergilendirmenin önlenmesidir. Çifte vergilendirmenin önemli konu olmasının asıl sebebi ise transfer fiyatlandırmasının bu olguya sebep olmasıdır. Transfer fiyatlandırmasının öneminin artması beraberinde çifte vergilendirmeyi getirmektedir.

Yine aynı şirketin 2005 yılında yaptığı son araştırmaya göre firmaların % 90'nı transfer fiyatlandırmanın kendileri için çok önemli olduğunu belirtmiş ve önümüzdeki iki yıl içinde kendileri için çok kritik ve önemli olacağını bildirenlerin oranı da %77 oranında çıkmıştır(ERNST&YOUNG, 2005, pp.5-15).

Vergi idarelerinin transfer fiyatlandırması konusuna olan ilgisi gittikçe artmaktadır. ABD vergi idaresi yetkilileri, 1980'lerin ortalarında önemli miktarda vergiden, transfer fiyatlandırması yöntemi kullanmak suretiyle kaçınıldığını tespit etmişlerdir. Örneğin; 1981-1987 yıllarında, özellikle ABD kökenli şirketlerin, ABD'de de faaliyet gösteren ancak yabancı bir şirket tarafından kontrol edilen şirketlere kıyasla ve aktiflerine göre dört-beş kat daha fazla gelir beyan ettikleri belirlenmiştir. Ayrıca, 1987-90 döneminde, ABD'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketlerin %72'si hiç vergi ödemezlerken, yerli şirketlerde bu oran %59 olarak gerçekleşmiştir. Kuşkusuz, bu farklılığı yaratan pek çok faktör vardır. Ancak şurası muhakkak ki transfer fiyatlandırması bunlardan bir tanesidir(AKTAŞ, 2003, s.6).

Transfer fiyatlarının son derece yaygın olarak kötüye kullanıldığı çok sayıda araştırma sonucu tespit edildiği gibi konuyla ilgili yayınlarla bu büyük vergi kaybına dikkat çekilmektedir. Örnek olarak Amerika'da iş yapan yabancı firmaların yüzde yetmişini oluşturan 46.000 firmanın bugüne dek hiç vergi ödemediği bizzat ABD başkanı Bill Clinton tarafından ifade edilmiş ve konu seçim malzemesi olarak ta kullanılmıştır. Vaitos tarafından Kolombiya için yapılan araştırmaya göre ise olduğundan yüksek fiyatlandırmanın kimya endüstrisi için % 26'dan, ilaç sanayinde % 155'e kadar değiştiği ve bundan doğan yıllık vergi kaybının 10 milyon dolar olduğu belirlenmiştir(TANG, 1981, s.7).

Eski ABD Başkanlarından Bill Clinton: 1992 başkanlık kampanyasında, etkili transfer fiyatlaması sistemi ve denetimleriyle, 1993–1996 döneminde ABD hazinesine 45 milyar \$ kaynak yaratmayı hedeflemiştir. Clinton kampanyada, vergi idaresinin, federal hükümet bütçe açığını azaltmak için, transfer fiyatlaması manipülasyonlarına karşı aktif mücadele etmesi gerektiğini vurgulamıştır(AKTAŞ, 2003, s.8).

Günümüzde vergi idareleri bu konuya giderek daha fazla önem vermektedir. Örneğin, Yeni Zelanda özel bir program çerçevesinde yürüttüğü çalışmalar için 2 milyon \$ harcamış, bunun karşılığında 125 milyon \$ gelir elde etmiştir. Aynı şekilde Birleşik Krallık'ta (United Kingdom) 1 poundluk masraf karşılığı 400 pound gelir elde edilmiştir. Normal vergi incelemeleri için uluslararası alanda geçerli olan 1'e 13 oranı dikkate alındığında, bu alanda yürütülecek çalışmaların vergi idareleri için cazibesi açıktır(AKTAŞ, 2003, s.9).

### **13. Transfer Fiyatlamasının Uygulanma Nedenleri**

Transfer fiyatlandırmanın amaçları; vergi yükünü yönetmek, vergi düzenlemelerine uymak, tarifeleri yönetmek, adalete uygun performans değerlemesini teşvik etmek, yöneticileri teşvik etmek, hedef benzerliğini teşvik etmek, rekabetçi piyasa durumunu sürdürmek, nakit transfer sınırlamalarını yumuşatmak, enflasyon riskini minimize etmek, döviz kurunu idare etmek, sosyal ve politik sorunlara işaret etmek, gerçek maliyetler ve geliri uygun bir şekilde yansıtmaktır(GÜNEYDİN, 1998, s.232). Bu kadar çok amaçları olan transfer fiyatlandırmasının genel olarak üç tane stratejik amaçları vardır. Bunlar, vergileme ile ilgili amaçlar, iç yönetimle ilgili amaçlar ve uluslararası amaçlardır.

Transfer fiyatlandırmasının temel amacı; global vergi yükünün en alt düzeyde tutularak toplam karın maksimize edilmesidir. Dolayısıyla vergi gelirlerinden vazgeçip vergi oranlarını düşük tutarak transfer fiyatlandırmasına imkân sağlayıp yabancı doğrudan yatırımlarını çekebilmektedirler(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, ss.150–151). Ayrıca ülkelerin transfer fiyatlandırması konusundaki politikalarını vergi geliri ya da doğrudan yabancı sermaye ikilemi belirleyebilmektedir.

Bazı yazarlar transfer fiyatlandırmasının amaçlarını, vergisel amaçlar, fonları bir yerde toplama, beklenen döviz kuru değişimlerinden faydalanma ve yönetim merkezli amaçlar şeklinde özetlemektedirler(BEYLİK, 2004, s.407). Bu sayılan amaçlardan değişik başlık gibi görünen fonları bir yerde toplama ile beklenen döviz değişimlerinden faydalanma amaçlarını transfer fiyatlandırmasının uluslararası amaçları içinde de değerlendirilebilir.

Transfer fiyatlandırmasının amaçlarını ortaya koyabilmek için çok uluslu şirketler grubu üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Araştırma için önce Dünyadaki en büyük 500 şirket grubu içinden 179 ABD şirketi seçilmiştir. Bu sayıya ABD menkul kıymetler borsalarında işlem gören ve 10.000 şirket içinden seçilen 363 ABD şirketi ilave edilmiştir. Bu şekilde belirlenen ve dünyanın değişik ülkelerinde şubeleri bulunan 542 şirket üzerinde anket çalışması yapılmıştır. Anket, muhasebe müdürü ve para ile ilgili bölümlerin üst yöneticilerine sorulmak suretiyle gerçekleştirilmiştir. Soruları cevaplama oranı %21 olarak gerçekleşmiştir. Şirketlere transfer fiyatlandırmasının amaçlarından hangisinin kendileri açısından en önemli olduğu sorulmuş, aşağıdaki Tablo 4'deki sonuçlar elde edilmiştir. Aşağıdaki Tablo 4'de, çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırmasında genel olarak güttükleri amaçların dağılımı ortaya konulmuştur. Araştırmanın sonucu vergi yükünü ayarlamanın önemli bir amaç olduğunu ortaya koymaktadır. Uluslararası alanda rekabetçi konumu sürdürme amacı ikinci sırada yer almaktadır. Bu amaç transfer fiyatlandırmasında çok uluslu şirketlerin stratejik bir yaklaşım izlediklerine işaret etmektedir. Üçüncü amaç iç yönetime yöneliktir(CRAVENS, 2000, ss.145–147).

Aşağıdaki Tablo 4'teki sonuçlardan da anlaşılacağı üzere, vergi yükünü ayarlama veya vergi kanunlarına uyum, bütün çok uluslu şirketler için transfer fiyatlandırmasının tek amacı değildir. Bu bulgular uluslararası transfer fiyatlandırma motivasyonlarında vergisel boyutunun esas amaç olduğu yönündeki anlayışın geçerli olmadığını ortaya koymaktadır.

**Tablo:4**  
**ÇUŞ'lar İçin Uluslararası Transfer Fiyatlamının Temel Amaçları**

Amaçlar	%
<b>Vergileme ile İlgili Amaçlar</b>	
— Tarifeleri Yönetmek (Ayarlamak)	4
— Vergi Düzenlemelerine Uymak	7
— Vergi Yükünü Yönetmek (Aya	40
	<b><u>51</u></b>
<b>İç Yönetimle İlgili Amaçlar</b>	
— Adaletli Performans Değerlemesi	7
— Motivasyon (Teşvik)	9
— Hedef Uyumunu Teşvik Etme	5
	<b><u>21</u></b>
<b>Uluslararası Amaçlar</b>	
— Nakit Transfer Sınırlamaları	2
— Rekabetçi Durum	21
— Gerçek Gelir ve Maliyetleri Yansıtma	5
	<b><u>28</u></b>

Kaynak: CRAVENS, 2000, ss. 145–147

### 130. İç Veya Yönetime Dönük Amaçlar

İç transferler olduğunda, iç veya yönetime dönük amaçlar çok sıklıkla transfer fiyatlama kararlarını etkiler. Tipik bir şekilde firmalar, uygun bir şekilde yöneticilerin hedefleri ve firmanın hedefleri arasındaki hedef uyumunu artırma ve yöneticileri teşvik etme ile birlikte adil bir performans değerlendirme sistemini teşvik etmeyi araştırır. Gümrükler, döviz kurları ve enflasyonla ilgili ilave karşılıklar koymakla birlikte bu amaçlar aynı şekilde ÇUŞ'lara da uygulanır. Bir transfer fiyatlama politikası yoluyla şirket hedefleri üretimde gerekli olan mallar veya hammaddeleri diğer departmanlar, şubeler veya bağlı bölümlerden almak için yöneticilere teşvikler sağlama ile başarılabilir. Aynı maddeyi dış kaynaklardan satın alma daha ucuz olsa bile bağlı şirket grubunun hedefi iç

satın almalar tarafından sağlanır. Transfer fiyatı, iç malları satın almaya zorlanan yönetici onun şartlarında veya değerlendirme ile ilgili onun hedeflerinde zorluk çekmemesi için ayarlanabilir(GÜNAYDIN, 1998, s.239).

### **131. Uluslararası Amaçlar**

Mal ve hizmet fiyatlandırmasının amaçlarının en stratejik olanı rekabetçi bir piyasa konum oluşturma veya sürdürmedir. Çok uluslu şirketlerin nihai hedefi küresel bir ekonomide rekabet edebilmektir. Küresel rekabette piyasaya yerleştikten sonra kazanmayı amaçlayan çok uluslu şirketler, bazı durumlarda düşük fiyatla mal satabilmektedir. Örneğin çokuluslu şirket grubu belirlediği düşük bir transfer fiyatı ile bir bağlı şirketini veya şubesini yeni bir piyasaya girme yolu açabilir. Küresel çıkarı için piyasa girişi kolaylaştırılabilir veya durgun talebe karşılık fiyat indirimleri yapmaya müsaade edebilir(IŞIK, 2005, s.36).

Transfer fiyatlandırmasının bir başka amacı, kar transferi konusundaki sınırların aşılmasıdır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen karın ana merkeze aktarılmasına ilgili ülkedeki meri mevzuat sınırlama getirmiş ise sınırlamanın aşılabilmesi için fiyatlar üzerinde oynama yapılabilecektir. Kâr şişirilmiş fiyatın içinde gizlenerek transfer edilebilecektir(IŞIK, 2005, s.37).

ÇUŞ'lar, kurlardaki değişmelerin zararlarından korunmak ve bu dalgalanmalardan yararlanmak için transfer fiyatlandırmasını bir araç olarak kullanabilirler. Bu durum özellikle sabit kur sistemlerinde ve kambiyo denetimi uygulandığında söz konusu olmaktadır. Örneğin, bir ülkenin devalüasyon ve diğer bir ülkenin revalüasyon yapacağı beklendiğinde fonlar devalüasyon yapılması beklenen ülkeden revalüasyon yapacağı beklenen ülkeye kaydırılırsa büyük spekülatif kazançlar elde edilebilir. Ancak, kambiyo kontrolü uygulanması halinde sermaye ihracına yasal engellerden dolayı ülkeden normal bir şekilde fonların aktarılması mümkün olmaz. ÇUŞ'lar böyle bir durumda avantajlı bir konuma sahiptir. Çünkü transfer fiyatlandırması ile fonları paranın değerinin düşük olduğu ülkeden paranın değeri yüksek olduğu ülkedeki şubeye kaydırabilir. Sabit kur sisteminin uygulandığı dönemlerde bu şekilde büyük kazançlar sağlanmıştır(GÜNAYDIN, 1998, s.240).



Aşağıdaki Tablo 5 ise, cevap veren her bir ÇUŞ' un ortalama bir sıralama yaparak en önemli üç amacını gösterir. Vergi yükü önemli bir amaç olmaya devam eder, fakat nispi önemi yukarıdakine (Tablo 4) kıyasla biraz azalır. Yukarıda %40 olan oran %28 (ortalama olarak)'e düşmüştür. Rekabetçi bir pozisyonu sürdürme amacı tek temel amaçlardan ziyade ortalama üç temel transfer fiyatlama amaçları değerlendirildiğinde daha can alıcı olduğu söylenebilir. Zira ortalama olarak ta çok az bir düşüş görülmektedir. Ulusal yönetim amaçlarının artan önemi aynı zamanda ÇUŞ'ların transfer fiyatlamada stratejik bir yaklaşım izlediklerine işaret eder. İç yönetim amaçlarının nispi önemini ÇUŞ'ların uluslararası ve iç transfer fiyatlama işleri arasındaki benzerliği kuvvetlendirir(CRAVENS, 2000, s.147).

**Tablo:5**

**Uluslararası Transfer Fiyatlamannın En Önemli Üç Amacı (Ortalama)**

<b>Amaçlar</b>	<b>%</b>
- Vergi Yükünü ve İlgili Amaçları Yönetmek	28
- Rekabet Durumunu Sürdürme	17
- Adil Performans Değerlemesini İlerletmek	11
- Hedef Uyumunu Teşvik Etmek	10
- Yöneticileri Motive Etmek	10
- Tarifeleri ve Diğer Amaçları İdare Etmek	9
- Vergi Düzenlemelerine Uyma	7
- Nakit Transfer Sınırlamalarını Azaltma	4
- Döviz İdare Etmek	2
- Sosyal ve Politik Sorunlar	1
- Enflasyonu Ayarlama (İdare Etmek)	1

Kaynak: CRAVENS, 1997, p.136.

### **132. Vergileme İle İlgili Amaçlar**

Transfer fiyatlandırmasının en çok ön plana çıkan amaçları vergileme ile ilgili amaçlardır. Çok uluslu şirketler kar maksimizasyonunu hedeflerken, global vergi yüklerini minimize etmek istemektedirler. Bu amaca yönelik olarak her bir ülkenin farklı farklı vergi mevzuatları bu imkânı çok uluslu şirketlere sunmaktadır. Çok uluslu şirketler de vergi

mevzuatlarının farklılaşmasından yararlanarak transfer fiyatlarını değiştirmek suretiyle kötüye kullanabilmektedirler.

Çok uluslu şirketler açısından transfer fiyatlama politikalarını belirleyen en önemli unsur vergi etkisidir. Yüksek vergi oranı uygulayan bir ülkede faaliyet gösteren ana firma ve bu ana firmanın daha düşük vergi oranı uygulanan bir ülkede yavru şirketinin olması durumunda, işletmenin ödeyeceği vergi, eğer ana firma mal ve hizmetlerini yavru şirkete düşük bir transfer fiyatından transfer ederse minimize edilmiş olacaktır(ÇELİK, 2000, s.108).

ÇUŞ'lar vergileme ilgili amaçlarını gerçekleştirebilmek için bağlı firmalarını kullanırlar. Bağlı firmalar ÇUŞ'ların transfer fiyatlandırması işlemini gerçekleştirebilmesi için önemli bir unsurdur. ÇUŞ'lar yukarıda sayılan vergi avantajlarını sağlayabilmek için kurumlar vergisi oranının çok düşük olduğu ya da kurumlar vergisinin hiç olmadığı ülkelerde bağlı firmalarını kurarlar. Bu ülkeleri sınıflandırmak gerekirse şöyle bir ayırım yapılabilir.

Birinci grupta, hiçbir gelirin vergilendirilmediği ülkeler yer alır (Bermuda, Bahamalar ve Cayman Adaları gibi). İkinci grupta, gelir vergisi oranlarının çok düşük olduğu ülkeler yer alır (Virgin Adaları gibi). Üçüncü grupta, ülke içinde sağlanan gelirin vergilendirildiği ancak ülke dışında elde edilen gelirin vergilendirilmediği ülkeler yer alır (Hong Kong, Panama gibi). Dördüncü grupta, belirli bölgelerine ayrıcalık tanıyıp bu bölgelere yatırım yapanlara çeşitli vergi avantajları sağlayan ülkeler yer alır(Türkiye gibi)(SARAÇ, 2005, s.89).

Transfer fiyatları, hem vergi mükellefleri ve hem de vergi idareleri için önemlidir. Çünkü transfer fiyatları, gelir ve giderlerin geniş bir kısmını ve bu nedenle farklı vergi yargılama alanlarındaki bağlı şirketlerin vergilenebilir karlarını belirler. Transfer fiyatlama konuları esasen aynı vergileme alanındaki bağlı şirketler arasında ortaya çıkmıştır. Ancak transfer fiyatlamamın uluslararası boyutları daha karmaşık ve belirlenmesi daha zordur. Çünkü onlar yapıları gereği hem kendi ülkelerinde hem de bağlı şirketlerinin olduğu ülkedeki vergi sistemlerine tabidirler. Dolayısıyla çoğu kez çifte vergilemeye sebep olabilmektedirler.

Bu tip sorunlarda birden fazla devletin vergilendirme yetkisinin kullanılması söz konusudur ve bu yüzden transfer fiyatının bir devlette yeniden ayarlanması bir diğer devlette de karşı ayarlamamanın yapılmasını gerekli kılar. Fakat diğer devletin ayarlamayı uygun görmemesi halinde, çok uluslu işletme grubu, karının bu bölümü için iki kez vergilendirilmiş yani çifte vergilendirmeye tabi tutulmuş olur. Bu nedenle ortaya çıkabilecek çifte vergilendirme riskinin en aza indirilmesi, sınır ötesi işlemlerde uygulanacak transfer fiyatlarının belirlenmesi konusunda ortak bir uluslar arası paydanın yaratılmasına bağlıdır.

Transfer fiyatlamanın işletmenin ödedikleri vergi üzerine etkilerinin bir örnek yardımı ile izlemek mümkündür(ÇELİK, 2000, s.108). X Firmasının A ve B şube firmalara sahip olduğunu varsayalım. A şube firması düşük vergi oranı (vergi oranı %20) uygulanan ülkede, B şube firması yüksek vergi oranı (vergi oranı %50) uygulanan ülkede faaliyet göstermektedir. A şube firması 200 adet radyoyu üretmekte ve her birini 5 \$'dan B şube firmasına satmaktadır. B şube firması bu radyoları tüketicilere her birini 21 \$'dan satmaktadır. Tablo 6'da düşük ve yüksek transfer fiyatlarının uygulanmasının firma kazançları üzerindeki vergi etkisi gösterilmiştir.

**Tablo: 6**  
**Düşük ve Yüksek Transfer Fiyatların Vergi Etkisi (\$)**

	<b>Düşük Vergi</b>	<b>Yüksek Vergi</b>	
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A+B</b>
<b>Düşük Transfer Fiyat</b>			
Net Satışlar	1000	2000	2000
Satılan Mallar Maliyeti	500	1000	500
Brüt Satış Kar	500	1000	1500
Faaliyet Giderleri	200	400	600
Vergi Öncesi Kar	300	600	900
Vergi	60	300	360
<b>Net Kar</b>	<b>240</b>	<b>300</b>	<b>540</b>
<b>Yüksek Transfer Fiyat</b>			
Net Satışlar	1500	2000	2000
Satılan Mallar Maliyeti	500	1500	500
Brüt Satış Kar	1000	500	1500
Faaliyet Giderleri	200	400	600
Vergi Öncesi Kar	800	100	900
<b>Net Kar</b>	<b>640</b>	<b>50</b>	<b>690</b>

Kaynak: ÇELİK, 2000, s.108.

İşletme eğer radyonun transferinde düşük transfer fiyat uygularsa A şube firması 60 \$ vergi öderken B şube firması 300 \$ vergi ödeyecektir. Buna bağlı olarak da konsolide edilmiş net kar 540 \$ olurken ödenecek toplam vergi tutarı 360 \$ olacaktır. Yüksek transfer fiyat uygulanması durumunda ise A şube firması 160 \$ vergi öderken B şube firması 50 \$ vergi ödeyecektir. Firmanın ödeyeceği toplam vergi ise 210 \$ olacaktır. X Firmasının vergi öncesi karı düşük transfer fiyat uygulanması durumunda da yüksek, düşük transfer fiyat uygulanması durumunda da 900 \$ olmasına karşın ödenecek toplam vergi tutarı değişmektedir. Buna bağlı olarak da firmanın net karı uygulanan transfer fiyatına göre birbirinden farklı olmaktadır.

Transfer fiyatlandırmasının vergilendirme açısından amaçları şu şekilde özetlenebilir: Vergi sonrası küresel karı maksimize etmek, dış ticaret üzerinden alınan vergileri düşürmek, ihracatta fazla vergi iadesi almak, vergi tevkifatı matrahını gizlemek ve azaltmak, genel merkez giderlerini vergi yükünü azaltacak tarzda dağıtmak, dış ticaret ve kar transferi konusunda sınırlandırmaları aşarak dolaylı yoldan vergi yükünü azaltmak(ÖNCEL, 2002, s.6).

#### **14. Transfer Fiyatlamasını Belirleme Yöntemleri**

Transfer fiyatının saptanmasında çeşitli yöntemler kullanılır. Belirli bir fiyatlandırma yönteminin seçiminde kısmen yöneticilerin amaçları, kısmen de çeşitli fiyatlandırma yöntemlerinin avantajlı ve dezavantajlı tarafları rol oynar.

Bir işletmeye bağlı bölümler arasında mal ve hizmet alım satımında uygulanabilecek transfer fiyatlamasının hesaplanmasında şu yöntemler kullanılır:

- 1- Piyasa Fiyatları (Market Based Transfer Rices),
- 2- Maliyete Dayanan Transfer Fiyatları (Cost Based Transfer Rices),
- 3- Pazarlık Fiyatları(Negotiated Prices),
- 4- İkili Fiyat (Dual Pricing).

#### **140. Piyasa Fiyatları Yöntemi**

Piyasa fiyatlarına dayalı transfer fiyatlamasında (Market Based Transfer Rices), transfere konu ürünler fiyatlandırılırken piyasa ihmal edilmemektedir. Serbest piyasada arz ve talebe bağlı olarak piyasada oluşan fiyatlar kullanılmaya çalışılmaktadır. İlk akla gelen fiyat cari fiyat olmakla beraber farklı fiyatlar da kullanılmaktadır. Bu ise, ürünün ve grup şirketlerinin özelliklerine bağlı olmaktadır. Bu yöntemde, artık şirketler sadece maliyet merkezli şirketler olmaktan çıkmakta, piyasada serbest hareket eden aktörler gibi kendi fiyatlarını ana şirket politikalarına bağlı olarak belirleyebilmektedirler. Piyasa fiyatlarına dayalı transfer yönteminde kullanılan fiyat politikaları ise güncel (cari) piyasa fiyatı, piyasa fiyatı eksi iskonto ve pazarlık fiyatı olarak sayılabilir(BEYLİK, 2004, s.409).

### **141. Maliyetlere Dayalı Transfer Fiyatlaması**

Maliyete dayalı transfer fiyatı, işletmenin maliyetlerinin transfer edilen ara mamulün transfer fiyatının belirlenmesinde temel alındığı yöntemdir. Uygulamada kullanılan maliyete dayalı transfer fiyatları şunlardır(ÇELİK, 2000, ss.104–105):

—Ortalama birim maliyetin değerlendirme ölçütü olarak kabul edildiği toplam maliyete dayalı transfer fiyatları,

—Birim değişken maliyetin değerlendirme ölçütü olarak kabul edildiği değişken maliyete dayalı transfer fiyatları.

Transfer fiyatın belirlenmesinde maliyetlerin temel alınması, satıcı bölümü özendirme açısından etkin olmamaktadır. Maliyet fiyatı üzerinden yapılan satış, satıcı bölü karına katkıda bulunmayacaktır. Maliyet fiyatları etkin karar aracı olmalarına karşın, ölçümlemede o derece etkin olmamaktadır(ÇELİK, 2000, s.106).

### **142. Pazarlığa Dayalı Transfer Fiyatlaması**

Üzerinde anlaşma sağlanan veya pazarlık sonucu belirlenen bir fiyatın kullanılması çoğu kez piyasa fiyatlarının kesinleşmiş bir şekli olarak kabul edilir. Üçüncü kişilerle alış verişi yapmada bölüm yöneticilerine transfer fiyatını belirlemede tam yetki verilmektedir. Pazar fiyatı, liste fiyatlarını temel alma pazar fiyatlarına dayalı fiyatlamada karşılaşılan bazı sorunları çözebilir. Bölüm yöneticileri arasında pazarlıkla tespit edilen transfer fiyatı, yöneticilere kar üzerinde kontrol imkânı verir. Ara malı için tam rekabet piyasası eksikliği ve maliyete dayalı fiyatlamaya kurallarının sınırlamalarının farkında olma dolayısıyla belki de bir transfer fiyatı oluşturmak için en pratik metod iki bölüm yöneticileri arasındaki anlaşma yoluyla yapılandır. Bu yöntemin başarısı için malın bir piyasasının olması ve bölüm yöneticilerinin piyasadaki haberdar olması, alıcı ve satıcıların dışarıdan mal alıp satmada serbest olması gerekir(GÜNAYDIN, 1998, s.246).

### **143. İkili Transfer Fiyatlaması**

Piyasa koşullarının düzensiz oluşu ya da ara mamulün pazarda satılabilme olanağının bulunmaması piyasa fiyatlarının transfer fiyatı olarak kullanılma olanağını kısıtlamaktadır.

Ayrıca alıcı bölümlerin tek alıcı durumunda olmaları halinde, satıcı bölümün fiyatları üzerinden mal transfer etmeleri kar merkezi olarak kar olanaklarını azaltmaktadır. Bunun yanında maliyetlere göre saptanacak transfer fiyatlarının, piyasa fiyatlarının üzerinde oluşması durumunda alıcı bölümü işletme dışından ara mamul satın almaya zorlamaktadır. Gerek satıcı bölümü ölçümlemeyi ağırlayacak karlı sonuçları oluşturmak gerekse alıcı bölümün maliyetlerini olumsuz etkenlerden arındırmak için transfer işleminde ikili transfer fiyatı uygulanabilir. İkili transfer fiyatı, satıcı bölümün yapay piyasa fiyatı ile satış yapmasını, alıcı bölümün de mal transferinde gereksiz gider yükünden arındırılmasını sağlar(ÇELİK, 2000, s.107).

**Tablo:7**

**Çeşitli Ülkelerde Transfer Fiyatlama Yöntemleri Kullanımı**

<b>YÖNTEMLER</b>	<b>A.B.D.</b>	<b>KANA DA</b>	<b>JAPON YA</b>	<b>İNGİLT ERE</b>
1-Piyasa fiyatına dayanan	%35	%37	%37	%31
2-Maliyete dayanan				
—Değişken maliyete dayanan	2	5	3	5
—Tam maliyete dayanan	42	26	38	28
Diğer	2	2	--	5
Mal. Dayanan Top.	%46	%33	%41	%38
3-Pazarlığa dayanan	%14	%26	%22	%20
4-Diğer	%5	%4	--	%11
TOPLAM	%100	%100	%100	%100

Kaynak: HORNGREN-FOSTER, 1991, p.866.

**15. Transfer Fiyatlamasının Vergisel Etkileri ve Yabancı Doğrudan Yatırıma Etkisi**

**150. Transfer Fiyatlamasının Vergisel Etkilerine İlişkin Örnekler**

### 1500. Ödenecek Vergi Üzerindeki Etkileri

Hükümetler, vergi gelirlerini etkilemesinden dolayı mal ve hizmetlerin transferinde kullanılan transfer fiyatlarıyla yakından ilgilenmektedirler. Çok uluslu şirketler çoğunlukla yüksek vergi oranı olan ülkede karlarını düşük gösterecek transfer fiyatlarını uygulayarak ödeyecekleri vergileri minimize etmeye, böylece karlarını düşük vergi oranı uygulanan ülkelere kaydırmaya çalışırlar(GÜNAYDIN, 1999, s.171).

Transfer fiyatlamasının işletmelerin ödedikleri vergi üzerine etkilerinin bir örnek yardımı ile izlemek mümkündür(GÜNAYDIN, 1999, s.171).

Bir X şubesi 100.000 adet ve her biri 10 \$'dan elektronik devreler ürettiğini ve başka bir şube olan Y' ye onlara sattığını varsayalım. Y şubesi sıra ile bu devreleri her biri 22 \$'a ilişkisiz müşteriye satar. Aşağıdaki örnekte görüldüğü gibi X şubesinden Y şubesine transfer edilen malların fiyatını dikkate almaksızın şubelerin bağlı olduğu şirket grubunun vergi öncesi karı 1 milyon dolar'dır. Bununla birlikte, Y şubesinin vergi oranı % 50 iken X şubesinin vergi oranı % 30 dur. Toplam vergi sonrası gelir transfer fiyatının kullanımına bağlı olarak farklı olacaktır.

Düşük kar politikasında, X şubesi bir birim için 15 \$ transfer fiyatı koyar, X şubesi 120.000\$ vergi öder ve Y şubesi 300.000 \$ öder. Toplam vergi tutarı 420.000 \$ ve toplam (birleşik gelir) net gelir 580.000 \$'dır. Yüksek kar politikasında ise, transfer fiyatı 18 \$'dır. X şubesinin vergileri 210.000 \$'a yükselir. Y'ninki ise 150.000 \$'a düşmektedir. Toplam vergi ödemeleri 360.000 \$ ve toplam (kapsanmış) net gelir 640.000 \$'dır. Transfer fiyatı artışı sonucu 60.000 \$'a kadar toplam daha az vergi ödenir ve birleşik (toplam) gelir aynı oranda artar.

Buradan da anlaşıldığı gibi karlar daha yüksek bir ülkeden daha düşük bir ülkeye kaydırılıyor. Bir şube yüksek çalışma maliyetleri, büyük amortisman giderleri veya önemli yatırımlardan dolayı bir zarar durumunda olabilir. Dolayısıyla efektif vergi oranı sıfır ve birime yöneltilmiş karlar vergisiz alınır. Eğer X şubesi, Y şubesine mallar satarsa ve X şubesinin ve Y şubesinin marjinal vergi oranları  $t_x$  ve  $t_y$  ise o zaman, eğer  $t_x > t_y$  ise transfer fiyatı mümkün olduğu kadar düşük tespit edilir, eğer  $t_x < t_y$  ise transfer fiyatı mümkün olduğu kadar yüksek tespit edilir. Örnek üzerinde de inceleyebiliriz.



**Tablo:8****Düşük Transfer Fiyatına Karşılık Yüksek Transfer Fiyatının Vergi Etkileri**

	X Şubesi (%30)	Y Şubesi (%50)	Ş. Toplamı (X+Y)
<b>Düşük Kar Politikası</b>			
<b>(TF=15\$)</b>			
Gelir	1.500.000	2.200.000	2.200.000
Satılan Malın Maliyeti	<u>1.000.000</u>	<u>1.500.000</u>	<u>1.000.000</u>
Brüt Kar	500.000	700.000	1.200.000
Diğer Giderler	<u>100.000</u>	<u>100.000</u>	<u>200.000</u>
Vergi Öncesi Gelir	400.000	600.000	1.000.000
Vergiler(%30-%50)	(%30)120.000	(%50)300.000	420.000
Net Gelir	280.0000	300.000	580.000
<b>Yüksek Kar</b>			
<b>Politikası (TF=18\$)</b>			
Gelir	1.800.000	2.200.000	2.200.000
Satılan Malın Maliyeti	<u>1.000.000</u>	<u>1.800.000</u>	<u>1.000.000</u>
Brüt Kar	800.000	400.000	1.200.000
Diğer Giderler	<u>100.000</u>	<u>100.000</u>	<u>200.000</u>
Vergi Öncesi Kar	700.000	300.000	1.000.000
Vergiler(%30-%50)	(%30)210.000	(%50)150.000	<u>360.000</u>
Net Gelir	490.0000	150.000	640.000

Kaynak: SHAPIRO, 1991, s.341

**1501. Tarifeler Üzerindeki Etkileri**

Transfer fiyatlandırma yoluyla vergilerde olduğu gibi tarifelerde ayarlanabilir. Transfer fiyatlandırmasının tarifeler üzerindeki etkisini de aşağıdaki örnekte inceleyebiliriz. Farz edelim ki y şubesi % 10 oranında advalorem ithalat vergileri ödemesi gerekir. Advalorem tarifede vergiler ithal edilen mallar üzerinden alınır. O zaman transfer fiyatını artırma Y şubesinin ödemesi gereken vergileri artıracaktır. Tarifelerin transfer fiyatı üzerine

kondugunu varsayalım. Transfer fiyatının değişiminin vergi artı tarife etkilerinin bileşimi şu şekilde olur.

Düşük kar payı politikasında, 150.000 \$ ithalat tarifesi ödenir. Y şubesinin vergileri 75.000 \$'a kadar düşecektir. Çünkü tarifeler vergiden indirilebilir. Toplam ödenen vergiler artı tarifeler 495.000 \$'dır. Yüksek kar politikasında ise, ithalat vergileri 180.000 \$'a yükselir(tarife artı) ve aynı zamanda Y şubesinin vergileri yarıya kadar (90.000\$) düşer. Toplam vergiler artı tarifeler 450.000 \$'a yükselir. Yüksek kar politikası hala beğenilir. Fakat onun karı 15.000 \$ ile 45.000 \$ kadar azaltılabilir. Genellikle, gelir vergisi farklılığı ile ilgili advalorem tarife ne kadar yüksekse düşük bir transfer fiyatlamasının iyi olduğu o kadar muhtemeldir.

Vergi indirimi için transfer fiyatları kullanma ile ilgili bazı maliyetler vardır. Eğer fiyat çok yüksekse, satın alanın ülkesindeki vergi otoriteleri gelirlere vazgeçmiş gibi görünecek; Eğer fiyat çok düşük ise, her iki hükümet müdahale edebilir. X şubesinin hükümeti düşük transfer fiyatlarını vergiden kaçınma olarak görebilir. Aynı zamanda, Y şubesinin ülkesindeki tarife komisyonu dumping veya gelirden vazgeçme olarak görür. Çoğu ülkeler, transfer fiyatlarını kapsayan özel düzenlemelere sahiptir. Örneğin, ABD iç gelir kanununun emsal fiyatlar olarak ifade edilen iç gelir kanununun 482. bölümü gibi. Yukarıda ifade edilenleri rakamsal bir örnekle açıklayabiliriz(GÜNAYDIN, 1999, s.171).

**Tablo:9**  
**Yükseğe Karşı Düşük Transfer Fiyatlarının Vergi Artı Tarife Etkileri**

	X Şubesi	Y Şubesi	X ve Y'nin Toplamı
<b>Düşük Kar Politikası</b>			
Gelir	1.500.000	2.200.000	2.200.000
Satılan Malın Maliyeti	<u>1.000.000</u>	<u>1.500.000</u>	<u>1.500.000</u>
İthalat Vergisi(%10)		150.000	150.000
Brüt Kar	500.000	550.000	1.050.000
Diğer Giderler	<u>100.000</u>	<u>100.000</u>	<u>200.000</u>
Vergi Öncesi Gelir	400.000	450.000	800.000
Vergiler(%30-%50)	(%30)120.000	(%50)225.000	345.000
Net Gelir	280.0000	225.000	505.000
<b>Yüksek Kar Politikası</b>			
Gelir	1.800.000	2.200.000	2.200.000
Satılan Malın Maliyeti	<u>1.000.000</u>	<u>1.800.000</u>	<u>1.000.000</u>
İthalat Vergisi(%10)		180.000	180.000
Brüt Kar	800.000	220.000	1.020.000
Diğer Giderler	<u>100.000</u>	<u>100.000</u>	<u>200.000</u>
Vergi Öncesi Gelir	700.000	120.000	820.000
Vergiler(%30-%50)	(%30)210.000	(%50)60.000	<u>270.000</u>
Net Gelir	490.0000	60.000	550.000

Kaynak: SHAPIRO, 1991, s.342

Yukarıdaki örnekte görüldüğü gibi transfer fiyatları artırılarak daha az vergi ödenmektedir. Böylece, transfer fiyatlaması yoluyla tarifeler ve vergiler idare edilmektedir(GÜNAYDIN, 1999, s.173).

### **151. Transfer Fiyatlamasının Yabancı Doğrudan Yatırıma Etkisi**

Transfer fiyatlarında vergileme arttıkça, yabancı doğrudan yatırım azalmaktadır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler bu nedenden dolayı transfer fiyatlarının vergilenmesi konusunda esnek bir tutum sergilemektedirler.

Vergi gelirlerini arttırmakla, yabancı doğrudan yatırım arasında tercihte bulunmak durumunda bulunan ülkeler, transfer fiyatlarının vergilendirilmesi hususundaki tavırlarını belirlemektedirler. Almanya, ABD ve Japonya gibi gelişmiş ülkeler vergi gelirlerini arttırmak için, çifte vergilemeye sebep olmak pahasına transfer fiyatlarını vergilemek hususunda daha katı politikalar uygulamaktadırlar. Yabancı sermaye çekmek için bazı ülkelerin ulusal gazetelerde ilan verdikleri dahi görülmektedir.

### **16. Transfer Fiyatları Saptama Yöntemleri Konusunda Genel Kurallar**

Literatürde transfer fiyatlarına ilişkin saptanmış ve genel kabul görmüş kurallar şöyle sıralanabilir(ÖZDEMİR, 1987, s.57):

1) Transfer fiyatlarına ilişkin genel politikalar geliştirilirken, maliyetler, yasalar, rekabet durumu ve benzer alanlarda gerekli tüm araştırmalar yapılmalıdır. Kaynakların kullanımında ve yönetiminde etkililik ve verimlilik ilkeleri göz önünde bulundurulmalıdır.

2) Transfer fiyatları belirlenirken, mal ve hizmetin niteliği, piyasa durumu, bölümler arasındaki teknoloji ilişkileri ve talep bağımlılığı göz önünde tutulmalıdır. Mamuller niteliklerine göre sınıflandırılmalıdır.

3) Transfer fiyatlarını saptama yöntemleri ve bu yöntemlerin bölüm kârları ve başarıları üzerindeki etkileri, tüm yöneticiler tarafından çok iyi anlaşılmış bulunmalıdır. Uygulamalarda tutarlılık ve tekdüzelik dikkate alınmalıdır.

4) Transfer fiyatları belirlenirken, özel durumlar dışında, aşağıdaki genel fiyatlama kurallarına uyulmalıdır:

a) Her şeyden önce amacın ne olduğu göz önünde tutulmalıdır. Amaç başarı değerlemesi midir? Maliyet kontrolü müdür? Nihai mamulün birim maliyetinin gerçekçi

bir şekilde belirlenmesi midir? Bunlara ve benzer amaçlara göre transfer fiyatları uygulamaları farklı olabilir. Bölümlerin maliyet merkezi olarak kabul edildiği durumlarda maliyetlere dayanan transfer fiyatları uygun olabilir ama bölümlerin kar merkez ile yatırım merkezi olarak kabul edildiği durumlarda söz konusu fiyatlar geçersiz olabilir. Böyle durumlarda olanakların elverdiği ölçüde piyasa fiyatlarına dayanılmalıdır.

b) Mal ve hizmetin piyasa fiyatı yoksa başarı değerlemesi amaçlarıyla değişken maliyete dayanan ikili transfer fiyatı veya teşebbüsün toplam katkı payının bölümler arasında dağıtım esasına dayanan fiyatlama esas olabilir.

c) Bölümler arasında teknolojik bağımsızlık ve talep bağımsızlığı söz konusu ise tam rekabet koşullarının geçerli olduğu durumlarda piyasa fiyatı transfer fiyatına esas olmalıdır. Aynı durumda eksik rekabet koşulları geçerli ise değişken maliyete dayanan ikili transfer fiyatı veya teşebbüsün toplam katkı payının bölümler arasında dağıtımına esasına dayanan transfer fiyatı uygulanmalıdır.

d) Bölümler arasında teknolojik bağımlılık varsa, mal alım satımında bölümlerin serbest bırakılması tüm teşebbüsün zararına olabilir. Böyle durumlarda transfer fiyatları bölüm ve teşebbüs düzeyinde birlikte incelenmelidir.

e) Bölümler arasında talep bağımlılığı söz konusu ise transfer fiyatı, piyasa fiyatı ile değişken maliyet arasında pazarlık edilerek, belirlenmelidir.

f) Bölümler arasında, mal ve hizmet alım satımında piyasa fiyatı ve pazarlık fiyatı uygulamazsa birtakım formüllere dayanılarak transfer fiyatı belirlenebilir. Böyle bir durum, satıcı bölüm hem piyasaya, hem de teşebbüs içinde bir bölüme satış yapıyorsa söz konusu olabilir ve piyasaya satılan fiyattan belli bir indirim yapılarak transfer fiyatı saptanabilir. İndirim için belirli bir oran belirlenirken aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir:

i) Satıcı bölümün teşebbüs dışındaki müşterilerine sağladığı taşıma, nakit ve miktar indirimlerinin ortalaması,

ii) Satıcı bölümün dağıtım bölümüne ait brüt katkı payı,

iii) Satıcı bölümün dağıtım maliyetleri.

Böylece, yukarıdaki maliyetlere göre belirlenecek bir indirim piyasa fiyatından düşülerek transfer fiyatı saptanır.

### **17. Transfer Fiyatlaması Yöntemlerinin Başarı Koşulları**

Transfer fiyatlaması yöntemleri belirlenirken seçilecek yöntemin işletmeyi başarıya ulaştırabilmesi için bazı şartların sağlanması gereklidir. Bu şartlar sağlanmadığı takdirde işletmenin başarısı sağlanması güçleşmektedir.

Günümüzde işletmelerin başarı ölçütlerinden birisi belki de en önemlisi kârdır. İşletmeler kârlarını tespit ederlerken sadece maliyeti hesaplamakla yetinmeyip satış fiyatlarını da bilmek zorundadırlar. Satış fiyatlarının bilinmesiyle birlikte gerçekçi bir kâr/zarar tespit edilebilecektir. Transfer fiyatlarının işletmeyi başarıya ulaştırması bazı koşulların gerçekleşmesine bağlıdır. Bu koşulları şu şekilde sıralamak mümkündür(PEKER, 1983, ss.659–660):

- Yerleşmiş bir pazar fiyatının varlığı,
- Yönetimin bilgi akış sisteminin mükemmel olması,
- Yetenekli yöneticilerin varlığı,
- Transferi yapılacak ara malın rahat üretilmesi, pazardan alınması ve pazara sürülmesinde sorun olmaması gerekmektedir,
- Yöneticilerin serbestçe anlaşma yapma ve pazarlık etme olanağı bulunmalıdır.

Şirketler için çok önemli olan bu koşulların ayrı ayrı başlıklar altında açıklanmasında fayda vardır.

### **170. Pazar Fiyatının Varlığı**

Transfer edilecek mal veya hizmetin transfer fiyatının belirlenmesinde pazarın varlığı ve bir dış pazar fiyatının belirlenmiş olması gerekmektedir. Transfer fiyatı bu pazar fiyatına eşit tespit edilmelidir. Fakat bazı durumlarda bu eşitlik gerçekleşmez. Örneğin tam

rekabetin olmadığı durumlarda pazar fiyatı, transfer fiyatla aynı olmayacaktır. Bölümlerin sağladığı kârın gerçekçi bir şekilde ölçülmesi, ancak piyasa fiyatının kullanılması ile sağlanır. Piyasada oluşmuş bir fiyat olmadıkça, transfer fiyatları yapay bir durumda kalır. Pazar fiyatının olmaması merkeziyetçi bir organizasyon yapısı içerisinde kar merkezlerini ve yatırım merkezlerini etkileyecektir. Belirlenecek transfer fiyatın neye göre belirleneceği sorunu ortaya çıkacaktır(PEKER, 1983, s.659).

### **171. Yönetimin Bilgi Akış Sisteminin Standardı**

Üst yöneticilerle, alt yöneticilerin arasında iletişim sisteminin olması gerekmektedir. Organizasyonda bilgi alış verişinin ve iletişimin yararlarını yadsımak mümkün değildir. Seçilecek transfer fiyat yönteminin yöneticiler arasındaki iletişimin yoğunluğu ve doğruluğu ile sıkı ilişkisi vardır. Bölümden bölüme transfer edilen malların transfer fiyatı belirlenirken nelerin göz önüne alınacağı ancak yöneticilerin birbirleriyle olan iletişimlerinin ve bilgi alış-verişinin son derece olumlu olmasıyla mümkündür. Yönetimdeki bilgi ve iletişim noksanlığı yanlış bir transfer fiyatın belirlenmesine neden olabilir(PEKER, 1983, s.659).

### **172. Uzmanlaşmış Ve Yetenekli Yöneticilerin Varlığı**

Bir bölümden diğer bir bölüme mal veya hizmet transfer edilirken yöneticiler belli bir transfer fiyatını saptamaktadırlar. Burada önemli olan yöneticilerin seçecekleri transfer fiyat yönteminin, bölüm karına ve işletmenin genel karına yapacağı en yüksek etkisi olmasıdır. İşletmenin organizasyon yapısının merkezcil veya ademi merkeziyetçi olmasına göre farklılık göstermesine rağmen yöneticilerin tecrübe ve yeteneği seçilen transfer fiyat yönteminin işletmeye uygunluğuna göre de oldukça büyük öneme sahiptir. İşletme içerisinde alınacak kararların isabetli kararlar olması nasıl ki iyi yetişmiş yöneticilerle mümkünse, seçilecek transfer fiyat yönteminin de işletmeye sağlayacağı karın büyüklüğü bu yetenekli yöneticilerin işletmeye en uygun yöntemi seçmeleriyle mümkün olacaktır(PEKER, 1983, s.660).

### **173. Transferi Yapılacak Ara Malın Rahat Üretilmesi, Pazardan Alınması Ve Pazara Sürülmesinde Sorun Olmaması Gerekmetedir**

Ara malın rahat üretilebilir ve satılabilir bir mal olması gerekir. Gerek kimyasal bileşimi, gerek tedarik sürekliliği, gerekse rakiplerle ilişkileri açısından stratejik nitelik taşıyan ara malların mutlaka firma içi bölümler arasında alınıp satılması gerekebilir. İşletme faaliyetleri çerçesinde yer alan, transfer edilecek malın sürekli üretimini yapılması ve her aşamasının iyi biliniyor olması onun hem alıcı bölüm içerisinde, hem de satıcı bölüm içinde transferini ve fiyatının belirlenmesini kolaylaştırır. İşletme içerisinde transferi kolay olup da dış pazardaki transferinin de rahat olması seçilecek transfer fiyat yönteminin başarısını etkiler. Transferi yapılacak malın bir ara mal veya nihai mal olması farklı transfer fiyat yöntemlerinin seçilmesini gerektirebilir. Ancak hem bu ara malın, hem de nihai malın üretiminin rahat ve dış pazarda satılmasının da mümkün olması gerekmektedir. Ancak bu şartlarda seçilen yöntem başarılı olabilir(PEKER, 1983, s.660).

### **174. Yöneticilerin Serbestçe Anlaşma Yapma Ve Pazarlık Etme Olanığı Bulunmalıdır**

Seçilen transfer fiyat yönteminin başarıya ulaşma koşullarından sonuncusu da yöneticilerin yetkilendirilmiş olmaları esasına dayanır. Yöneticiler karşı tarafla serbestçe pazarlık yapabilmeli, fiyat konusunda söz sahibi olabilmelidirler. Yoksa belli olan, yani taraflardan birine dayatılan bir transfer fiyatı var ise bölümün moralinin dağılmasına ve her iki bölümün de başarı değerlemesinin olumsuz gerçekleşmesine neden olur. Önceden saptanmış veya öyle olması istenen transfer fiyatının olumsuz sonuçlarını, yöneticilerin özgür verebilecekleri kararlar ve pazarlık etme olanağının verilmiş olması ortadan kaldırır(PEKER, 1983, s.660).



## İKİNCİ BÖLÜM

### 2.TRANSFER FİYATLAMASINA İLİŞKİN ÇALIŞMALAR, DÜZENLEMELER VE UYGULAMALAR

Uluslararası alanda transfer fiyatlandırması sistemine ilişkin temel düzenlemeler esasen, OECD tarafından yapılmaktadır. ABD hariç, gelişmiş ülkelerin tamamına yakını, OECD tarafından hazırlanan ve düzenli olarak gözden geçirilip yenilenen, OECD transfer fiyatlandırması sistemini esas almaktadır. ABD sistemi de bir takım farklılıklarına rağmen, OECD sistemiyle oldukça uyumludur. Transfer fiyatlandırması rehberi aslında bir kanun olmamakla birlikte gelişmiş ülkelerin hemen hemen hepsi bu rehbere göre vergi kanunlarını revize etmektedirler.

#### 20. OECD Düzenlemeleri

##### 200. Hakkında Genel Bilgi

OECD (The Organization for Economic Cooperation and Development) İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı; 1961 yılında Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün (OECC) yerine geçmiş ve batı ülkeleri arasındaki işbirliğinin temel organlarından birisi haline gelmiştir.

Paris Anlaşması'nın 1. maddesinde OECD'nin üç temel amacı aşağıdaki şekilde belirlenmiştir;

1-Üye ülkelerde kendi kendine yeterli en yüksek ekonomik gelişme ve istihdamı sağlamak, bu esnada mali istikrarı korumak,

2-Üye olan veya olmayan ülkelerde ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak,

3-Dünya ticaretinin uluslararası taahhütler çerçevesinde ve ayrımcı olmayan bazda gelişmesine yardımcı olmaktadır.

29 Mart 1961 tarih ve 293 sayılı Yasa ile 2 Ağustos 1961'de OECD'ye katılan Türkiye ile beraber 23 Avrupa ülkesi ve A.B.D., Avustralya, Kanada, Japonya, G.Kore, Meksika ve Yeni Zelanda'dan oluşmaktadır(www.oecd.org).

### **201. OECD'nin Yapmış Olduğu Çalışmalar**

Çok uluslu şirketlerin vergilendirilmesinde en çok sorun yaratan konu, uygun transfer fiyatlarının saptanmasıdır. Transfer fiyatları, hem vergi yükümlüleri hem de vergi idareleri için büyük önem taşımaktadır. Çünkü bunlar farklı vergilendirme yetkileri altında faaliyet gösteren bağlı işletmelerin gelir ve giderlerini ve dolayısıyla vergi matrahlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Transfer fiyatlaması sorunları, aynı vergilendirme yetkisi altındaki bağlı işletmeler arasında da görülür. Ancak bu sorunun uluslararası boyutunun çözümlenmesi çok daha güçtür, çünkü bu tip sorunlarda birden fazla devletin vergilendirme yetkisinin kullanımı söz konusudur ve bu yüzden transfer fiyatının bir devlette yeniden ayarlanması bir diğer devlette de karşı ayarlamamın yapılmasını gerektirir. Fakat diğer devletin karşı ayarlamayı uygun görmemesi halinde, çokuluslu işletme grubu, ortaya çıkabilecek vergilendirme riskinin en aza indirilmesi, sınır ötesi işlemlerde uygulanacak transfer fiyatlarının belirlenmesi konusunda ortak bir uluslararası paydanın yaratılmasına bağlıdır(YALTI SOYDAN, 1996, s.107).

O.E.C.D.'nin bu amaçla düzenlediği "Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi", bağlı işletmelerin transfer fiyatlarının değerlendirilmesinde emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasını konu edinmektedir. O.E.C.D.'nin çok uluslu işletmeler ve vergi idareleri için hazırladığı bu rehber ilk olarak 1979 yılında yayımlanmıştır. (O.E.C.D. Report Transfer Pricing and Multinational Enterprises). O.E.C.D., Mali İlişkiler Komitesi tarafından onaylanan çalışma 1995 yılında "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration" başlığıyla yeniden basılmış ve aynı çalışma bir takım ilave ve revizyonlarla 1999 yılında güncellenmiştir.

1977 yılında gerçekleştirilen OECD Model Anlaşmasında “iki girişimci arasında oluşturulan ticari veya mali ilişki, bağımsız girişimciler arasındaki ilişkiden farklıysa, anılan girişimcilerin birbirleriyle ilişkisinden doğan kar, düzeltim konu edilebilir” (Madde 9.1) biçiminde bir hüküm getirilmiştir. Eğer bir ülkenin mali yöntemi düzeltim yapıya ilgili kurul diğer ülkeyi de düzeltim yapmaya çağıracaktır.

OECD, 1979 yılında fiyatlandırma için 3 yöntem önermiştir:

1- *Karşılaştırılabilir Kontrol dışı Fiyat yöntemi*: Bağımsız tarafların benzeri durumlarda, benzeri mallar için uyguladıkları fiyat, olması gereken fiyattır.

2- *Yeniden Satışta Fiyat yöntemi*: Bağımsız tarafın ürün için ödediği fiyata satıcının harcamalarını ve kabul edilebilir bir karı kapsayan uygun bir pay eklendikten sonra oluşan fiyattır.

3- *Maliyet Artı Yöntemi*: Alt şirkete ya da diğer bölüme satışta, maliyete eklenen uygun bir paydan sonra oluşan fiyattır(EMMANUEL-MEHAFDİ, 1994, pp.66–67).

Daha sonraki yıllarda diğer yöntemler başlığı altında işleme dayalı kar yöntemleri olarak kar bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kar marjı yöntemi ile emsallere uygunluk ilkesi dışında global dönüşüm formülü, bir yaklaşım olarak rehberde yer almıştır. OECD'nin transfer fiyatlandırması konusundaki gözden geçirilmiş geniş kapsamlı son düzenlemesi 27 Temmuz 1995 tarihlidir. Bu tarihten sonra da çeşitli eklemeler yapılmıştır. Ancak, bu eklemeler 1995 tarihli düzenlemeyi değiştirici nitelikte değildir. Gerçekte, ilkeler ve önerilen başat yöntemler açısından 1979 raporu temel özelliğini korumaktadır. 1995'deki düzenlemeler ile ayrıntılarda önemli değişiklikler gerçekleşmiştir. OECD, emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde transfer fiyatlandırmasının yapılmasında işleme dayalı yöntemleri (karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi ve maliyet artı yöntemi) tercih etmektedir. Bununla birlikte bu üç geleneksel yöntemden birisini kullanmak mümkün değilse, diğer yöntemler kullanılabilir(KAPUSUZUOĞLU, 2006, s.24).

Rehber, transfer fiyatlaması meselelerine karşılık ve tatminkâr çözümler bulmak ve böylelikle çıkabilecek uyuşmazlıkları önlemek yoluyla, hem O.E.C.D. üyesi ülkelerin hem de üye olmayan devletlerin vergi idarelerine ve çok uluslu işletmelere yardım etmeyi

hedeflemektedir. Rehberde, çok uluslu bir işletme grubunun kendi içindeki ticari ve mali ilişkilerinin emsal bedel ilkesine uygunluğunun hangi yöntemlerle değerlendirilebileceği açıklanmaktadır(YALTI SOYDAN, 1996, s.108).

1979 raporu ve 1995 rehberi arasındaki en önemli farklılıklardan birisi ürünlerin, işlemlerin ve firmaların bireysel özelliklerine daha fazla odaklanması ve kıyaslanması, karşılaştırma üzerinde transfer fiyatlandırmasının oluşturulmasında daha fazla durulmasıdır. Bir diğer önemli değişiklik de transfer fiyatlandırmasının oluşumunda dokümantasyon gereksinimine daha fazla eğilinilmiş olmasıdır(DODSWORTH-HOBSTER, 1996, s.118).

OECD'nin transfer fiyatlandırması rehberi, transfer fiyatlandırmasını 3 ana kategori içinde ele almaktadır:

1. Geleneksel işleme dayalı yöntemler,
2. İşleme dayalı kar yöntemleri,
3. Global bölüşüm formülü yaklaşımı

Son düzenlemelerde, emsallere uygunluk ilkesi ile hiçbir bağlantı noktası olmayan global bölüşüm formülü yaklaşımı yöntem olarak kabul edilmemektedir. Çünkü bu yöntemler teoride ve pratikte transfer fiyatlandırması sorunları için uygun çözümler üretmemektedir. Bununla beraber bazı ülkelerde bu yöntemler, vergi gelirini artırıcı etkisi nedeniyle hala dikkate alınmaktadır. Ayrıca, global ticaretin yoğun etkisinin olduğu bankacılık sektöründe bazı olaylarda global bölüşüm formülü yaklaşımı çözüm olabilmekte ve mali otorite tarafından tanınabilmektedir(KAPUSUZOĞLU, 2003, s.150).

OECD'nin genel amaçları çerçevesinde düzenlediği “Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi”, transfer fiyatlandırmasında uluslararası bir uyum sağlamaya ve bu alandaki sorunları çözmeye çalışmaktadır. Bu rehber bir yasa olmamakla beraber OECD üyesi olsun ya da olmasın birçok ülke tarafından başvuru en önemli kaynaktır.

OECD Üyesi ülkeler, yurtiçi transfer fiyatlaması uygulamalarında bu Rehber'de yer alan ilkelere uygun davranmaları konusunda; vergi mükellefleri ise, transfer fiyatlaması ile ilgili uygulamalarının emsallere uygunluk ilkesine paralellik gösterip göstermediğinin

vergisel açıdan değerlendirilmesinde, bu rehberi bir referans olarak kullanmaları için teşvik edilmektedir. Vergi idareleri ise, vergi incelemeleri sırasında mükelleflerin emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması konusundaki ticari yargılarını dikkate almaları ve transfer fiyatlaması konusundaki analizlerini bu bakış açısına göre gerçekleştirmeleri konusunda teşvik edilmektedirler.

## **2010. Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi**

### **20100. OECD'nin Bu Konudaki Misyonu**

Son 20 yıldır globalleşme sürecinde dünya ekonomisi hızla büyüme yoluna girmiştir. İleri teknoloji sayesinde ülke ekonomileri de sınırların kalktığı bu dönemde birbirlerine kayıtlı kalamamış, bütünleşme sürecine girmiştir.

Uluslararası şirketlerin büyümesi vergi idareleriyle olan ilişkilerini de etkilemiş, vergi idareleriyle bu şirketlerin var olan sorunları daha karmaşık boyutlara ulaşmıştır. Çok uluslu şirketlerin faaliyet alanları sadece kendi ülkelerinde yoğunlaşmayıp başka ülkelere de sıçrayınca olay uluslararası boyut kazanmış olup kendi ülkesindeki vergi yasaları yetersiz kalmıştır. Buda beraberinde uluslararası işbirliğini kaçınılmaz hale getirmiştir.

Bugün dünyada, transfer fiyatlandırması konusunda kesin kabul görmüş, bütün ülkeler tarafından benimsenmiş kurallar bütünü mevcut değildir. OECD'nin yapmış olduğu çalışmalar hiçbir ülkeyi bağlayıcı düzenlemeler değildir. OECD'nin Rehberi bir kanun değildir, üye ülkelerin bu rehberine uyması da zorunlu değildir. OECD bu Rehberi'yle bir yol gösterici durumunda olup mevcut sorunlara çözüm önerileri getirmektedir. Buna karşın üye olsun ya da olmasın ülkelerin transfer fiyatlandırması konusunda ayrıntılı bir düzenlemeleri mevcut değildir. Çoğu ülkeler OECD'nin Rehberi'ni kendilerine rehber edinmekte ve uygulamaktadırlar.

### **20101. Emsallere Uygunluk İlkesi**

Emsallere uygunluk ilkesi transfer fiyatlandırması kavramının temel belirleyicisi olup OECD'nin hazırlamış olduğu Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi'nin 1.bölümünde bütün detaylarıyla birlikte açıklanmıştır.

### **201010.Genel Açıklama**

Bağımsız kuruluşların kendi aralarındaki işlemlerde, ticari ve mali ilişkilerin koşulları (transfer edilen malların veya sağlanan hizmetlerin fiyatı ve transfer veya hazırlık koşulları gibi) genellikle piyasa güçleri tarafından saptanmaktadır. Bağlı kuruluşların sıkça piyasa koşullarına göre davranma isteğine rağmen, aralarındaki ticari ve mali ilişkiler piyasa güçleri tarafından doğrudan ve aynı şekilde etkilenmeyebilir. Bununla beraber vergi idareleri, bağlı kuruluşların aralarındaki işlemlerde kendiliğinden karlarını ayarladıklarını da varsayamaz. Belli bir ticari strateji veya piyasa güçlerinin iyi çalışmaması gibi nedenlerle pazar fiyatının tam olarak belirlenmesi çok güç olabilmektedir. Burada üzerinde durulması gereken husus, emsallere uygunluk ilkesinde düzeltimlerin, taraflar arasında belli bir fiyata yönelik olarak yapılan anlaşmaların ya da taraflardan birisinin vergisini en aza indirme amacındaki anlaşmaların dikkate alınmadan yapılacağıdır. Böylece, bağlı kuruluşlar arasında vergisel amaç gözetmeden yapılan anlaşma koşulları, emsallere uygunluk ilkesi çerçevesindeki düzeltimleri etkilemeyecektir. Transfer fiyatlandırması, her ne kadar zaman zaman bu amaçla da kullanılsa da vergi hileleri veya vergiden kaçınma sorunlarıyla karıştırılmamalıdır (KAPUSUZUOĞLU, 2003, ss.164–165).

İlişkili kuruluşlar arasında gerçekleşen ticari ve finansal ilişkilerdeki koşulların, her zaman serbest piyasadaki koşullardan farklı olacağını varsaymak çok doğru değildir. Bu kuruluşlar kendi aralarında belirli bir özerkliğe sahip olup, grup içi alışverişlerde çoğu zaman piyasa şartlarına uygun olarak pazarlık yapmaktadırlar. Mal ve hizmet alışverişlerinde uyguladıkları transfer fiyatlandırmasını pazar şartlarının gereklerine uygun olarak yapabilirler. Bu şirketlerin yerel yöneticileri gerçek performanslarını gösterme gayretiyle, karlı bilânçolar oluşturmak isteyebilirler ve bu nedenle de karı düşüren transfer fiyatlandırması işlemlerinden kaçınabilirler. Grup şirketleri arasında olabilecek doğal işbirliği yanında, rekabetçi bir yaklaşımın da benimsenmesi, şirketlerin bireysel karlılıklarını olumlu etkileyebilecektir. Tabii olarak vergi idarelerinin işlemlere objektif

olarak yaklaşımları ve belli bir önyargıya sahip olmadan incelemelerini yapmaları gerekir(AKTAŞ, 2003, s.66).

OECD'nin hazırlamış olduğu Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi'nde ilişkili kuruluşlar arası mal ve hizmet transferlerine uygulanan fiyat, emsallere uygun olmalıdır. Burada emsal fiyattan kasıt, ÇUŞ'un kendi bünyesinde yapacağı işlemde doğan fiyatla üçüncü bir kişiyle yapılan işlemde doğan fiyatın aynı olmasıdır. ÇUŞ'lar kendine bağlı işletmeler arasında mal ve hizmet transferleri yoluyla oynayarak tabi oldukları ülkenin toplam vergi gelirlerini azaltmak isterler. Buna karşılık vergi idareleri de kendi vergi tabanlarını aşındırmak istememektedirler. Bu sebepten dolayı; ÇUŞ'ların kendi aralarındaki yaptıkları her işlem faaliyet gösterdikleri ve bağlı buldukları vergi idareleri tarafından yakın takip altındadır.

### **201011. Emsallere Uygunluk İlkesine İlişkin Maddeler**

#### **2010110. OECD Model Vergi Anlaşması'nın 9. Maddesi**

Emsallere uygunluk ilkesi ile ilgili en temel açıklama, OECD Model Vergi Anlaşmasının 9. Maddesinin 1. bendinde yer almaktadır. Madde 9 hükmü şu şekildedir: "İki ilişkili kuruluş arasındaki ticari ve finansal ilişkilerde belirlenen ya da kabul ettirilen koşulların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasında uygulanan koşullardan farklı olması durumunda, bu koşullar bulunmadığı durumda tahakkuk etmesi gereken, ancak bu koşullar nedeniyle işletmelerden biri lehine tahakkuk etmeyen kârlar; o kuruluşun kârlarına dâhil edilir ve vergiye tabi kâr olarak vergilendirilir." Karşılaştırılabilir işlemler ve karşılaştırılabilir koşullarda bağımsız kuruluşlar arasında sağlanacak koşullar çerçevesinde karların düzeltilmesini gözeterek emsallere uygunluk ilkesi, ÇUİ grubu üyelerinin, tek ve birleşik bir kuruluşun ayrılmaz parçaları olarak değil, birbirinden ayrı işlem yapan kuruluşlar olarak kabul edilmesi yaklaşımını izlemektedir. Ayrı kuruluş yaklaşımı ÇUİ grubunun üyelerini birbirinden bağımsız kuruluşlar olarak ele aldığı için, bu yaklaşım ilgili üyeler arasında gerçekleşen ticari faaliyetlerin niteliğine odaklanmıştır(OECD, 2007a, ss.84-85).

OECD üyesi ülkeler ile OECD üyesi olmayan ülkelerin emsallere uygunluk ilkesini benimsemelerinin birkaç nedeni vardır. Temel neden, emsallere uygunluk ilkesinin uluslararası şirketler ve bağımsız kuruluşlar için vergi sorunlarının çözümünde geniş bir eşitlik sağlamasıdır. Çünkü emsallere uygunluk ilkesi, bağlı ve bağımsız kuruluşlar için vergisel çerçevede daha eşit bir durum sağlar, zira burada vergisel avantaj ve dezavantajlardan kaçınılmakta ve aynı tipteki varlıklar arasında göreceli karşılaştırılabilir durumun bozulması engellenmektedir. Sonuç olarak, yukarıda bahsedilen vergisel niyetler ekonomik kararlarla karıştırılmazsa, emsallere uygunluk ilkesi uluslararası ticaret ve yatırımların büyümesinde önemli bir rol oynayacaktır(KAPUSUZOĞLU, 2003, s.167).

Emsal bedel prensibi pek çok olaya etkin bir şekilde uygulanabilir. Örneğin, pek çok mal ve hizmet alışı veya satışında, kredi verilmesinde emsal bedel prensibinin, uygulanabileceği, karşılaştırılabilecek bağımsız kuruluşlarca benzer koşullar altında gerçekleştirilmiş işlemler bulunabilir. Ancak, bazı durumlarda ise emsal uygulamalar bulmak imkânsız gibidir. Örneğin ÇUŞ grubunun, başka yerde örneği olmayan entegre bir sistemde hayli uzmanlık gerektiren mal ve hizmet üretiminde bulunması, çok özellikli gayri maddi haklara ya da bilgi birikimine (intangibles) sahip olması hallerinde emsal bir işlem bulmak mümkün olmayabilir. Bu konuya örnek olarak sadece grup içi satılan ya da transfer edilen ve piyasada alımı satımı yapılmayan yarı mamuller veya teknoloji transferi verilebilir(AKTAŞ, 2003, s.68).

Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanışında ortaya çıkabilen bir zorluk da, ilişkili kuruluşların bağımsız kuruluşların üstlenemeyecekleri bazı işlemleri üstlenebilmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu tür işlemlerin altında yatan saik, mutlaka vergiden kaçınma olmayabilir ve bu tür işlemleri belirleyen ticari koşulların, birbirinden bağımsız kuruluşlar arasındaki işlemleri belirleyen ticari işlemlerden farklı olmasından kaynaklanıyor olabilir. Örneğin, herhangi bir gayri maddi hakkın (örneğin, gelecekte gerçekleşecek olan tüm araştırmaların sonuçlarından yararlanabilme hakkı) sağlayacağı kâr potansiyelinin makul düzeyde tahmin edilememesi ve söz konusu gayri maddi varlıktan başka biçimlerde de yararlanabilmesi imkânının mevcut olduğu durumlarda, bağımsız bir kuruluş, o gayri maddi hakkı satmak istemeyebilir. Böyle bir durumda bağımsız bir kuruluş, sahip olduğu gayri maddi varlığı hemen elinden çıkartmak istemeyebilir; zira böyle bir durumda gayri maddi varlığın satış bedeli, o gayri maddi hakkın ileride sağlayabileceği yüksek karlılığı



yansıtmıyor olabilir. Benzer bir biçimde, herhangi bir gayri maddi varlığı elinde bulduran bir taraf, söz konusu gayri maddi hakkın değer düşüklüğüne uğrayabileceği endişesiyle, bağımsız kuruluşlarla herhangi bir lisans anlaşması imzalamaktan kaçınabilir. Buna karşın, gayri maddi varlığın sahibi, söz konusu gayri maddi hakkın kullanımının daha yakından izlenebilmesinin mümkün olduğu durumlarda, ilişkili kuruluşlara daha az kısıtlamalar içeren koşullar önerebilir. Bir ÇUİ grubunun üyeleri arasında gerçekleşecek olan bu tür işlemler, grubun toplam kârları üzerinde herhangi bir risk oluşturmayacaktır. Böyle bir durumda bağımsız bir kuruluş, gayri maddi varlıktan bizzat yararlanmayı, ya da söz konusu gayri maddi hakkı kullanma lisansını geçici bir süre için diğer bir bağımsız kuruluşa devretmeyi (ya da olasılıkla gayri maddi hak bedelinin yeniden düzenlendiği bir royalty anlaşması imzalamayı) seçebilir. Bununla birlikte, söz konusu gayri maddi varlığın görüldüğü kadar değerli olmaması riski her zaman mevcuttur. Bu nedenle, bağımsız bir kuruluşun bu riski azaltmak ve kâr elde etmeyi garanti altına almak üzere söz konusu gayri maddi hakkı satmak ile kullanmak yoluyla gayri maddi haktan yararlanmayı sürdürerek, söz konusu varlığın satılması durumunda elde edeceği kazançtan daha düşük bir kazanç elde edebilme riskini üstlenmek arasında bir seçim yapmak zorunda olacaktır. Bağımsız kuruluşların, ilişkili kuruluşların gerçekleştirdiği, ancak kendileri tarafından sadece ender durumlarda üstlendikleri işlemleri gerçekleştirdikleri durumlarda, bağımsız kuruluşların ne tür koşulları benimsemeleri gerektiği konusunda dolaysız bilgilerin bulunmaması (ya da son derece yetersiz olmaları) nedeniyle, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması zor olmaktadır(OECD, 2007a, s.85–86).

Emsal bedel prensibi, tam rekabet piyasa teorisinde oldukça mantıklıdır ve bu yüzden ilişkili kuruluşlara arasındaki mal ve hizmet transferlerinde her zaman her olaya uygulanması mümkün olmasa bile genelde piyasa şartlarına en yakın fiyatın tespitine imkân verir ve ÇUŞ'lar grubu üyeleri arasındaki gelir paylaşımlarının vergi idarelerince kabul edileceği biçimde gerçekleşmesini sağlar(AKTAŞ, 2003, s.69).

## **20102. Emsallere Uygunluk İlkesinin Uluslararası Bir Mutabakat Olarak Kabul Edilmesi**

Yukarıda açıklanan hususların tanınmasında, OECD üyesi ülkelerin ortak görüşü, ilişkili kuruluşlar arasındaki transfer fiyatlamalarının değerlendirilmesinde emsallere

uygunluk ilkesinin benimsenmesi gerektiği yolundadır. Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kuruluşlar arasında mal ve hizmet transferinin bulunduğu durumlarda, serbest piyasanın koşullarına en yakın değerleri benimsediğinden, teorik yönden güvenilirdir. Söz konusu ilkenin dolaysız bir biçimde uygulanabilmesi her zaman mümkün olmasa da, ÇÜİ grupları arasında çoğunlukla vergi idarelerince kabul edilebilir gelir düzeylerinin belirlenmesinde etkin olabilmektedir. Bu özellik, kontrol edilen mükellefin fiilen içinde bulunduğu belirli olguların ve durumların ekonomik gerçekliklerini yansıtabilmekte ve normal koşullarda piyasada sürdürülen faaliyetlere yönelik bir kıstas sunabilmektedir(OECD, 2007a, s.87).

Emsallere uygunluk ilkesinden uzaklaşmak, yukarıda açıklanan teorik zeminin terk edilmesi anlamına gelmektedir ve bu konuda varılan uluslararası mutabakatı olumsuz yönde etkileyerek çifte vergilendirme riskini önemli ölçüde artırır. Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanması konusunda kazanılan deneyimlerin yoğunluğu ve zenginliği, gerek iş çevreleri, gerekse vergi idareleri nezdinde kapsamlı bir ortak anlayışın oluşumu ile sonuçlanmıştır. Ortak olarak paylaşılan bu anlayış, her ülkenin vergi sisteminde uygun bir vergi matrahının belirlenmesi ve çifte vergilendirmenin önlenmesi hedeflerinin gerçekleştirilebilmesinde son derece önemli bir pratik değere sahiptir. Bu deneyim, mükelleflere daha açık ilkeler ve zaman açısından uygun incelemeler sunarak, emsallere uygunluk ilkesinin kapsamının genişletilmesi, işlerliğinin artırılması ve idaresinin iyileştirilmesinde kullanılmalıdır. Sonuç olarak, OECD üyesi ülkeler, emsallere uygunluk ilkesini güçlü bir biçimde desteklemektedirler. Gerçekten de, bugüne değin emsallere uygunluk ilkesine karşı hukuki anlamda ya da gerçekçi nitelikte herhangi bir alternatif geliştirilebilmiş değildir. Bazen olası bir alternatif olarak gündeme gelebilen global formüllere dayalı bölüşüm yöntemi, teoride, pratikte ya da uygulamada kabul edilebilir bir alternatif önerememektedir(OECD, 2007a, ss.87–88)

Uluslararası bir transfer fiyatlaması standardı olan emsal bedel ilkesinin uygulanmasında dikkate alınacak hususlar şunlardır(YALTI SOYDAN, 1996, s.109):

—Karşılaştırılan işlemlerin ekonomik özelliklerinin yeteri derecede benzer olma (karşılaştırılabilir),

—Karşılaştırma yaparken maddi farklılıkların; transfer edilen mal veya hizmetin özellikleri, işlemin tarafları tarafından yerine getirilen fonksiyonları, sözleşme şartları,

tarafların içinde bulunduğu ekonomik durum ve tarafların içinde bulunduğu ekonomik durum ve tarafların genelde uyguladıkları ticari stratejilerin dikkate alınması,

—Emsal bedele en yakın sonucu veren transfer fiyatlandırması yönteminin uygulanması.

### **20103. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri**

Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi'nin 2. bölümünde geleneksel işlem yöntemleri ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Geleneksel işlem yöntemleri; karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen fiyat yöntemi, ya da KKEF yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi ve maliyet artı yönteminden oluşmaktadır.

#### **201030. Geleneksel İşlem Yöntemleri**

##### **2010300. Karşılaştırılabilir Kontrol Edilmeyen Fiyat (KKEF) Yöntemi**

Bu yöntem en sık kullanılan ve vergi otoritelerince en çok tercih edilen yöntemdir. Bu yöntemde, karşılaştırılabilir durumlarda, karşılaştırılabilir kontrol dışı bir işlemde transfer edilen ürün veya hizmetler için belirlenen fiyat ile kontrollü bir işlemde transfer edilen ürün veya hizmetler için belirlenen fiyat karşılaştırılmaktadır. Fark olduğu durumda bu durum, bağlı işletmelerin ticari ve mali ilişkilerinin emsale uygun olmadığını gösterebilmekte ve kontrol dışı işlemdeki fiyatın, kontrollü işlem fiyatıyla değişmesi gerekebilmektedir. Karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerin tespit edilmesi mümkün olduğunda, bu yöntem en güvenilir yöntemdir. Bu durumda bu yöntem diğer tüm yöntemlere tercih edilmektedir(YAKAR-ÜNAL, 2007, s.127).

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(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, s.154).

KKEF yöntemi özellikle, ilişkili iki firma arasında alım-satıma konu edilen bir ürünün aynı şekilde bağımsız bir işletme tarafından de satıldığı durumlarda uygulanabilmektedir.

Karşılaştırılabilir Kontrol dışı fiyat yönteminin uygulanmasına ilişkin olarak OECD'nin rehberinde yer alan bir örnek aşağıdaki gibidir. Örneğin, Kolombiya menşeli markasız çekirdek kahve satan bağımsız bir işletmenin bu ürünü, iki ilişkili kuruluş arasında gerçekleşen satış işleminde geçerli olan aynı tür, kalite ve miktarlardan sattığını ve kontrol altında ve kontrol dışı bu iki işlemin aynı zaman diliminde, aynı üretim/dağıtım zinciri aşamasında ve benzer koşullar altında gerçekleştiğini varsayalım. Mevcut tek kontrol edilmeyen işlemde satışa konu ürünün, Brezilya menşeli markasız çekirdek kahve olması halinde, bu iki tür çekirdek kahve arasındaki farklılığın, fiyat üzerinde önemli bir etki yaratıp yaratmadığının araştırılması gerekecektir. Çekirdek kahvenin tedarik kaynağının bir prim öngörüp öngörmediği, ya da genellikle serbest piyasada bir indirim talebinde bulunulup bulunulmadığı sorgulanabilir. Bu tür bilgiler, emtia borsasından temin edilebilir ya da satıcı fiyatları üzerinden hesaplanabilmektedir. Aradaki farkın fiyat üzerinde önemli bir etki yaratması halinde, KKEF yönteminin güvenilirliği azalacaktır ve KKEF yönteminin daha dolaylı diğer yöntemlerle birleştirilerek uygulanması gerekecek, ya da KKEF yönteminin yerine bu diğer yöntemlerin uygulanması gerekecektir(OECD, 2007b, ss.4-5).

### **2010301. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi**

Yeniden satış fiyatı yöntemi, ilişkili bir şirketten satın alınan bir ürünün, bağımsız bir işletmeye yeniden satılması durumunda uygulanan bir fiyatla başlar. Bu fiyat (yeniden satış fiyatı) daha sonra yeniden satışı gerçekleştiren satıcının satış ve diğer faaliyet giderlerini karşılayacak ve (kullanılan varlıklar ve üstlenilen riskler göz önüne alınarak) gerçekleştirilen işlevlerin ışığında uygun bir kâr elde edecek biçimde belirlediği bir tutarı temsil eden uygun bir brüt marj (yeniden satış marjı) uygulanarak düşürülür. Brüt marjın düşürülmesinin ardından bakiye tutar, ürünün satın alınmasına yönelik diğer giderler de

(örneğin gümrük vergileri) ile ilgili düzeltmeler de yapıldıktan sonra, ilişkili kuruluşlar arasında başta gerçekleşen mal transferi açısından emsal bedel olarak belirlenebilir. Bu yöntem olasılıkla en verimli bir biçimde pazarlama faaliyetlerine uygulanabilmektedir(OECD, 2007b, s.5).

Yeniden satış fiyatı yöntemini şöyle bir örnekle açıklayabiliriz: İngiliz ayakkabı üreticisi (ShoeUK), İngiltere’de üretim yapıp, Avrupa’daki iştiraki olan şirketler aracılığıyla satış yapmaktadır. İngiliz şirketinin, iştiraki olan dağıtıcı firmalara bıraktığı kar marjının (yeniden satış marjı), aynı sektörde bağımsız, karşılaştırılabilir işlemlere göre, yani, emsallerine göre uygun olup olmadığını anlamak için, bağımsız üretim ve dağıtım zincirinin dikkatli bir şekilde analiz edilmesi gerekir. Avrupa’daki bağımsız dağıtım firmaları, bu faaliyetleri karşılığı % 30 oranında brüt kar marjı elde etmektedirler. Bağımsız dağıtıcı firmalar, aynı zamanda sattıkları ayakkabıların tasarımını da yapmakta ve bu işlem için üretici firmadan %5 oranında gayri maddi hak bedeli elde etmektedirler. Bu bedel dağıtıcı firmaların %30’luk kar marjının içinde yer almaktadır. Yani bu hizmet verilmeseydi, dağıtıcı firmaların kar marjı %25 oranında gerçekleşecekti. Oysa İngiliz (ShoeUK) şirketinin, iştiraki olan dağıtıcı şirketlerin böyle bir tasarım hizmeti bulunmamaktadır. Dolayısıyla, tasarım hizmeti kar marjını etkilediği için gerekli düzeltme yapıp, emsal bedel prensiplerine uygun kar marjının % 30 yerine %25 olarak düzeltilmesi gerekir(AKTAŞ, 2003, s.93).

### **2010302. Maliyet Artı Yöntemi**

Emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kar oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade etmektedir. Tanımda yer alan makul kar oranı, kullanılan kaynaklar, piyasa koşulları gibi unsurlar göz önüne alınarak tespit edilir. Yarı mamullerde, hizmetlerde uygulanabilirliği mevcuttur(<http://www.istanbulymmo.org.tr>).

Bu yöntem özellikle ortak tesislere sahip ve uzun dönemli alım-satım anlaşmaları (sözleşmeli, imalatçı, fason üretim) yapmış ilişkili kuruluşlar arasındaki yarı mamul ve hizmet transferlerinde uygulanabilecek en etkili fiyat belirleme yöntemidir(GÜNER, 2004, s.452).

Maliyet artı yöntemine örnek olarak OECD'nin rehberinde yer alan bir örnek şu şekildedir: Bir ÇUI grup şirketi olan A Şirketi, aynı grubun bir diğer üyesi olan B Şirketiyle imzaladığı anlaşma uyarınca, B Şirketine araştırma hizmeti sunacaktır. Araştırma hizmetine bağlı olarak sonuç elde edilememesi durumunda ortaya çıkacak olan tüm riskleri B Şirketi üstlenecektir. B Şirketi aynı zamanda, araştırma sonucu geliştirilecek olan tüm gayri maddi hakların da sahibidir. Bu uygulama, bir maliyet artı yönteminin uygulanmasında tipik bir düzeni sunmaktadır. İlave maliyet artı değerleri, uygulanan araştırma faaliyetinin ne ölçüde yenilikçi ve detaylı olduğunu yansıtabilecektir. (OECD, 2007b, s.16).

### **2010303. Diğer Yöntemlerle İlişkiler**

Belirtilen yöntemlerle emsallere uygun fiyata ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği ve daha doğru sonuç verdiğiğine inandığı diğer yöntemleri kullanabilecektir. Ancak, mükelleflerin bu şekilde bir belirleme yapabilmeleri için, belirtilen üç yönteme de başvurabilme olanağının olmaması gerekmektedir. Bu durum 4. yöntem olarak belirtilmiştir(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, s.155).

### **201031. Diğer Yöntemler**

Belirtilen yöntemlerle emsallere uygun fiyata ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği ve daha doğru sonuç verdiğiğine inandığı diğer yöntemleri kullanabilecektir. Ancak, mükelleflerin bu şekilde bir belirleme yapabilmeleri için, belirtilen üç yönteme de başvurabilme olanağının olmaması gerekmektedir. Bu durum 4. yöntem olarak belirtilmiştir(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, s.155).

Diğer yöntemler ya da yaklaşımlar şunlardır:

a) İşleme Dayalı Kar Yöntemleri

i- Kar Bölüşüm Yöntemi

ii- İşleme Dayalı Net Kar Marjı Yöi

b) Global Dağıtım Formülü

**2010310. Kar Bölüşüm Yöntemi**

Bu yöntemde bağımsız işletmelerin işlemlerden gerçekleştirmeyi beklediği karların paylaşımını belirlemek yoluyla, kontrollü bir işlemde oluşan özel koşulların karlar üzerindeki etkisi ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır. Bu yöntemde öncelikle bağlı işletmelerin kontrollü işlemlerden gerçekleştirdiği bölüştürülecek karlar belirlenmektedir. Daha sonra bu karlar bağlı işletmeler arasında, emsale uygunluk ilkesine göre yapılan bir anlaşmada beklenen kar paylaşımına yaklaşık olan geçerli bir temelde bölüştürülmektedir (YAKAR-ÜNAL, 2007, s.129).

**2010311. İşlemsel Net Kar Marjı Yöntemi**

İşlemsel net kar marj yöntemi işletmenin kontrollü bir işlemde; uygun bir faktöre (maliyet, satış ya da aktiflere ) dayalı olarak elde ettiği göreceli kâr marjını inceler. Bu yüzden işlemsel net kar marj yöntemi, maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemleri ile benzer bir mantıkla çalışır. Benzerlikten kasıt güvenilir bir uygulama yapılabilmesi için işlemsel kar net marj yönteminin uygulama mantığı ile maliyet artı ve yeniden satış yöntemlerinin uygulama mantığının birbiriyle tutarlı olmasıdır. Bu durum aynı zamanda bir işletmenin kontrollü bir işlemde elde edeceği net kâr marjının, yine aynı işletmenin karşılaştırılabilir ancak kontrol dışı bir işlemde elde edeceği net kâr marjıyla aynı olması anlamına gelmektedir. Böyle bir işlemin olmaması durumunda, bağımsız kuruluşlar arası gerçekleşen ve karşılaştırılabilir nitelikteki işlemin net kâr marjı referans olarak dikkate alınır(GÜNER, 2004, s 453).

**20104. Emsal Bedel Dışı Yaklaşım: Global Bölüşüm Formülü**

Global formüllere dayalı bölüşüm, ulusal vergi alanlarında uygun kar seviyelerini tespit etmek için emsallere uygunluk ilkesine bir alternatif olarak sunulmuştur. Yöntem, bazı yerel vergi alanlarında uygulanmaya çalışılsa da, ülkeler arasında bugüne kadar uygulanmamıştır(OECD, 2007b, ss.30–31).

Global formüllere dayalı bölüşüm yöntemi, bir ÇUİ grubuna ait global karları, farklı ülkelerdeki ilişkili kuruluşlar arasında önceden belirlenmiş mekanik bir formül temelinde birleştirilmiş esasa göre dağıtır. Global formüllere dayalı bölüşüm yönteminin uygulanmasında üç temel unsur söz konusudur: vergilendirilecek birimin tespiti, örneğin bir ÇUİ grubunun hangi bağlı ortaklıkları ve şubelerinin global vergilendirilebilir kişilik olması gerektiği gibi; küresel karların doğru olarak tespiti; ve birimin global karlarının dağıtımı için kullanılacak formülün oluşturulması. Formül, büyük ölçüde giderler, varlıklar, bordro ve satışların bir birleşimine dayanacaktır(OECD, 2007b, s.31).

Global formüllere dayalı bölüşüm yöntemleri, daha önce açıklanan işlemsel kar yöntemleriyle karıştırılmamalıdır. Global formüllere dayalı bölüşüm yöntemleri, kar dağıtımı konusunda bütün mükellefler için önceden belirlenmiş bir formül kullanırken, işlemsel kar yöntemleri, karşılaştırılabilir bağımsız kuruluşların karşılaştırılabilir durumlarda elde etmeyi isteyeceği kar deneyimini bir yada daha fazla ilişkili kuruluşlarıyla duruma özel bir temelde karşılaştırır. Global formüllere dayalı bölüşüm yöntemleri de, belirli gerçek ve koşulların dikkatli bir analizinden sonra, karşılıklı bir anlaşma prosedüründe, önceden transfer fiyatlaması anlaşmasında veya çift veya çok taraflı belirlemelerde faydalanılmak üzere, belirli bir mükellef veya CUİ grubu ile birlikte vergi idareleri tarafından geliştirilen bir formülün ihtiyari olarak kullanılmasıyla karıştırılmamalıdır. Böyle bir formül, mükellefin özel gerçek ve koşullarından çıkarılır ve böylece global formüllere dayalı bölüşüm yöntemlerinin global olarak önceden belirlenmiş, mekanik bir yapısından kaçınır(OECD, 2007b, s.31).

#### **201040. Emsallere Uygunluk İlkesi İle Karşılaştırma**

Global dağıtım formülü, emsallere uygunluk ilkesinin alternatifi olarak geliştirilmiştir. Bu yöntemin savunucuları, yöntemin idari olarak daha elverişli olduğunu ve mükellefler açısından da daha kesin olduğunu iddia etmektedirler. Yöntemin savunucuları, bu yöntemin ekonomik gerçekleri daha iyi kapsadığını da düşünmektedirler. Söz konusu savunucular, bir uluslararası şirketin, gruba bağlı şirketler ile olan ilişkilerini iş yaşamının gerçeklerini yansıtacak şekilde birleştirilmiş halde ve grup çapında göz önüne almalarının zorunlu olduğunu ifade etmektedirler. Ayrıca önemli ölçüde birbiriyle bağlantılı olan şirketlerde farklı muhasebe yöntemlerinin izlenmesi uygun olmayacaktır, zira böyle bir



durumda bağı her şirketin uluslararası şirketler grubunun toplam karına yaptığı katkıyı saptamak çok güç olacaktır(KAPUSUZUOĞLU, 2003, s.186).

A.B.D. Senatörü Byron Dorgan, mevcut transfer fiyatlandırma sisteminin, manipülasyonlar yoluyla vergiden kaçınmayı kolaylaştırdığının dolayısıyla mevcut sistemin terk edilip daha iyi bir yaklaşım olan global bölüşüm formülünün yürürlüğe konması gerektiğini ifade etmiştir. Bu yaklaşıma göre, ülkelerin vergi bazları korunacak ve aşırı vergileme söz konusu olmayacaktır(AKTAŞ, 2003, s.116).

OECD Üye ülkeleri, global dağıtım formülü yaklaşımını, emsallere uygunluk ilkesine şu nedenlerden ötürü gerçekçi bir alternatif olarak kabul etmemektedir. Global formüllere dayalı bölüşüm yöntemi konusunda en büyük tereddüt, çifte vergilendirmeyi önleyen ve tek bir vergilendirmeyi temin eden bir sistemin uygulanmasındaki zorluktur. Bunun başarılması için, önceden belirlenecek ve kullanılacak formül ve söz konusu grup oluşumu üzerinde yeterli düzeyde uluslararası işbirliği ve genel mutabakat sağlanmalıdır. Örneğin, çifte vergilendirmeyi önlemek için öncelikle yöntemin kabul edilmesi konusunda ortak karar olmalı, ardından bir ÇUİ grubunun global vergi matrahının ölçülmesi hususunda, ortak bir muhasebe sistemi üzerinde, farklı bölgelerde vergi matrahının bölüştürülmesinde kullanılacak faktörlerde ve bu faktörlerin nasıl ölçülüp değerlendirileceği konusunda bir anlaşma sağlanmalıdır. Böyle bir anlaşmaya ulaşmak, zaman alacak ve oldukça zor olacaktır. Ülkelerin böyle bir evrensel formülü kabul etmek isteyip istemeyeceklerini tahmin etmekse güçtür(OECD, 2007b, s.32).

Bu ve buna benzer sebeplerden dolayı OECD Üye ülkeleri, global dağıtım formülü yaklaşımını pek benimsememekle birlikte emsal bedel prensibini kullanmaya devam etmektedirler.

### **20105. Transfer Fiyatlaması İle İlgili Uyuşmazlıkların Önlenmesi Ve Çözümü İle İlgili İdari Yaklaşımlar**

Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi'nin 4. bölümünde transfer fiyatlaması konusundaki tartışmaları en alt düzeye indirmek ve mükellefler ve vergi idareleri, ya da farklı vergi idareleri arasında bu konuda ortaya çıkan

tartışmaların çözüme ulaştırılmasına yardımcı olmak üzere uygulanabilecek çeşitli idari yaklaşımlar incelenmektedir.

Vergi idareleri ile mükellefler arasında emsal bedelin ne olması hususunda her zaman tam bir mutabakat sağlanabileceği gibi bazı durumlarda yorum farkından dolayı mutabakat sağlanamaz. OECD bu gibi ihtilafları çözebilmek için bazı yaklaşımlar geliştirmiştir.

İki ya da daha fazla sayıdaki vergi idaresinin emsallere uygunluk koşulları konusunda farklı esasları benimsemeleri durumunda, çifte vergilendirme gündeme gelebilmektedir. Çifte vergilendirme, aynı gelirin, farklı mükelleflerin elinde bulunduğu durumlarda (ilişkili kuruluşlarda ekonomik çifte vergilendirme) ya da gelirin aynı tüzel kişiliğin elinde bulundurulduğu durumda (sabit iş yerlerinde hukuki çifte vergilendirme), söz konusu gelirin mükerrer bir biçimde vergi matrahına dahil edilmesi anlamına gelmektedir. Çifte vergilendirme, uluslararası ticaret ve yatırım akışları üzerinde potansiyel bir engel oluşturması nedeniyle, arzu edilmeyen bir durumdur ve mümkün olduğu her durumda önlenmesi gerekir(OECD, 2007c, s.20).

### **201050. Transfer Fiyatlaması Vergi Mevzuatına Uygunluk Uygulamaları**

Vergi mevzuatına uygunluk uygulamaları, her Üye ülkede, ilgili ülkenin yerel mevzuatı ve idari prosedürlerine uygun bir biçimde geliştirilerek uygulanmaktadır. Verginin hukuka uygunluğu için alınan birçok ulusal önlem üç unsur içermektedir:

- Hukuka aykırı işlem olasılığının ortadan kaldırmaya yönelik önlemler(stopaj yoluyla vergilendirme ve bilgi raporlama gibi),
- Hukuka uygunluğu sağlamak için olumlu(pozitif) yönlendirme(eğitim ve uygulama rehberi yayınlamak gibi),
- Uyum sağlamayı cazip olmaktan çıkartmak.

Ulusal egemenliğin bir sonucu olarak vergilendirme alanında yasalara uygunluğun sağlanması her devletin kendi yetki alanına girmektedir. Bununla beraber, emsallere uygunluk ilkesinin dengeli bir şekilde uygulanabilmesi çok açık usul kurallarının varlığını gerektirmektedir ki, bu şekilde vergi yükümlüsünün korunması ve vergi gelirlerinin çok sıkı usul kurallarının uygulandığı ülkelere kaymasının önlenmesi mümkün olabilsin. Bu özellikle sınır ötesi transfer fiyatlarında daha fazla önem kazanmaktadır. Çünkü transfer

fiyatları, kontrollü bir işleme taraf olan bağıli işletmelerin yer aldığı bütün devletlerde toplanan vergiler üzerinde etki oluşturur. Eğer bilinen bir transfer fiyatı diğere devletler tarafından kabul görmez ise bu durum çifte vergilendirmeye neden olacaktır. Yani vergi idarelerinin, ulusal önlemlerin diğere devletlerde yaratacağı olası etkileri göz önüne alması gerekir. Transfer fiyatlandırmasına ilişkin düzenlemelerin transfer fiyatlandırmasına taraf olan devletler ve vergi yükümlüleri açısından değerlendirilmesinde şu üç husus önem arz etmektedir.

- İnceleme usulleri,
- İspat yükü,
- Cezalar.

### **2010500. İnceleme Usulleri**

OECD ülkeleri arasında, vergi idarelerinin sistem ve yapısı, ülke nüfusu ve coğrafik büyüklüğü, ulusal ve uluslararası ticaret seviyesi gibi faktörler nedeniyle farklılıklar göstermektedir. Transfer fiyatlaması durumları, normal muhasebe veya inceleme uygulamaları açısından hem vergi idareleri hem de şirketler için özel zorluklar getirilebilmektedir. Transfer fiyatlaması olayları yoğunluktadır ve karşılaştırılabilirliğin, piyasaların, mali veya diğere sanayi bilgilerinin ayrıntılı olarak değerlendirilmesini gerektirir. Sonuç olarak, vergi idarelerinin çoğunluğu, transfer fiyatlamasında uzman kurullara sahiptirler. Çünkü transfer fiyatlaması incelemeleri, diğere incelemelerden daha uzun bir zaman alabilmekte ve ayrı aşamaları gerektirmektedir(KÜÇÜKGÜNGÖR, 1998, s.90).

### **2010501. İspat Yükü**

OECD üyesi ülkelerde farklılıklar göstermektedir. Çoğunlukla ispat yükü gerek incelemeler gerekse yargı aşamasında idarenin üstündedir. Genel uygulama bu olmakla birlikte, bazı ülkelerde de ispat yükü mükellefe ait olmaktadır. İspat yükünde, kuralların mükellef ile vergi idaresi arasındaki işbirliğini zorlayıcı olması gerekir.

### **2010502. Cezalar**

Cezalar genelde transfer fiyatlandırması düzenlemelerine uymamayı engellemek amacıyla caydırıcı bir işlem olarak uygulanmaktadır. Cezalar uygulamada çoğunlukla eksik ödenen vergilerin ve kurallara aykırı diğer uygulamaların, kurallara uygun davranılması durumunda katlanılacak olan giderlerden daha yüksek giderlere mal olmasını sağlayacak biçimde tasarlanmışlardır. Bu yüzden cezaların caydırıcı olduğu söylenebilir.

Cezalarla ilgili temel yaklaşımlar şöyle sıralanabilir(TÜRKKOT, 2005, ss.349–350):

- 1- Cezalandırmada temel amaç kurallara uygunluğun sağlanması olmalıdır,
- 2- Mükelleflere aşırı yük ve maliyet getirecek boyutta olmamalıdır,
- 3- Cezalarda suçla orantılı olacak şekilde, adil düzenlemeler olmalıdır.

OECD Üyesi ülkelerde, eksik beyan edilen vergiler üzerinden kesilen idari para cezaları genellikle eksik beyan edilen vergi tutarının belirli bir yüzdesi üzerinden hesaplanmaktadır; ancak bu tutar genellikle %10 ile %200 arasında değişebilmektedir.

### **201051. Karşılıklı Anlaşma Usulü ve İkame Ayarlamalar**

Karşılıklı anlaşma usulü, bir transfer fiyatlaması ayarlamasından sonra ortaya çıkabilecek çifte vergilemeyi önlemede kullanılan bir araçtır. Tarafların anlaşması esas olmakla birlikte, karara varılamayan durumlarda tahkime gidilebilmektedir. İkame ayarlamalar ise, transfer fiyatlaması olaylarında çifte vergilemeyi önlemek için vergi idareleri tarafından yapılmaktadır. Bir vergi idaresi, ikinci bir devlette yer alan bir bağlı işletmenin taraf olduğu işlemlere emsallere uygunluk ilkesini uygulayarak ilk işletmenin vergi matrahını yükselttiği zaman, çifte vergilendirme ancak ikinci devlette ikame ayarlamalar yapıldığı takdirde azaltılabilir veya ortadan kaldırılabilir(BEYLİK, 2004, s.419).

### **201052. Eşzamanlı (Simultane)Vergi İncelemeleri**

Eşzamanlı Vergi İncelemeleri, Eşzamanlı Vergi İncelemelerinin Üstlenilmesine İlişkin OECD Model Anlaşmanın (“OECD Model Anlaşma”) A Bölümünde tanımlanmış bulunmaktadır. Bu anlaşma uyarınca eşzamanlı vergi incelemesi, “iki ya da daha fazla tarafın, kendi ülkeleri dâhilinde, elde ettikleri bilgileri paylaşmak amacıyla yönelik olarak,

ortak ya da bağlantılı menfaatlere sahip oldukları bir ya da daha fazla sayıdaki vergi mükellefinin vergisel işlemleri üzerinde eşzamanlı ve birbirinden bağımsız incelemelerde bulunmak konusunda bir düzenlemeye girmeleri” anlamına gelmektedir.

Eş zamanlı vergi incelemeleri, iki veya daha fazla ülkenin vergi incelemelerinde koordinasyon sağlamalarına imkan veren karşılıklı bir yardım şeklidir. Eş zamanlı vergi incelemeleri, diğer bir ülkede bulunan bilgilerin vergi soruşturmasında anahtar bir role sahip olması ve genellikle bu tür temasların daha çabuk ve etkili bilgi alışverişini sağlaması nedeniyle özellikle kullanışlı olabilecektir. Bir eş zamanlı incelemede, ilgili her iki ülke de şirketlerin çifte vergilemesinden kaçınılacak bir sonuca ulaşabilmek için gayret göstermelidir(KÜÇÜKGÜNGÖR, 1998, s.90).

Eş zamanlı vergi incelemeleri (Simultane) sayesinde elde edilen veriler vergi idarelerince çok hızlı ve karşılıklı olarak incelendiği için güvenilir şekilde değerlendirilmektedir. Bu düzenleme sayesinde ilgili birimlerin transfer fiyatlandırması düzenlemelerine uymaları sağlanmaktadır.

### **201053. Güvenli Sığınaklar(Limanlar)**

Emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasında karşılaşılan güçlükler, mükelleflerin, transfer fiyatlamasının otomatik olarak vergi idareleri tarafından kabulünü sağlayan basit bir kurallar dizisini yerine getirdikleri bir ortamın sağlanmasıyla giderilebilir. Bu tür hükümlere “güvenli liman” ya da “güvenli sığınak” adı verilir. Resmi olarak, vergilendirme bağlamında bir “güvenli liman” belirli bir mükellef kategorisine uygulanan ve uygun niteliklere sahip mükelleflere, bulunmadıkları takdirde vergi yasaları tarafından uygulanacak olan vergisel yükümlüklerin yerini alan istisnai, genellikle daha basit nitelikte vergi yükümlülüklerini uygulayarak, bu mükellef grubun vergisel yüklerini azaltan bir yasal hüküm şeklinde tanımlanabilmektedir. Özellikle transfer fiyatlandırmasını ilgilendiren durumlarda güvenli limanın sağlanmasına ilişkin idari yükümlülükler, hedeflenen belli bir mükellef grubunun, ülkenin transfer fiyatlamasına ilişkin mevzuatı ve yönetmeliklerinde yer alan hükümlerden tamamen muaf tutulmasından, söz konusu mükellef grubuna güvenli limandan yararlanmaya hak kazanabilmeye yönelik bir koşul olarak belirli bazı prosedürel kurallara uyma yükümlülüğünün uygulanmasına kadar

değişkenlik gösterebilmektedir. Bu kurallar mükelleflerin, örneğin vergi idaresi tarafından kendilerine sağlanan basitleştirilmiş bir transfer fiyatlaması yönteminin uygulanması, ya da kontrol edilen işlemlere ilişkin olarak raporlama ve defter tutma konularında belirli hükümlere uyulması gibi uygulamalar yoluyla, transfer fiyatlaması ve bunların sonuçlarını bir yöntem çerçevesinde belirlemelerini öngörebilir. Bu tür bir yaklaşım, mükellefin prosedüre ilişkin kurallara ne ölçüde uyduğunun izlenmesini gerektirdiğinden dolayı, vergi idarelerinin daha yoğun bir biçimde katılımını gerektirmektedir(OECD, 2007c, ss.47–48).

Belirli bir mükellef kategorisine güvenli limanlara erişim sağlanması, birtakım olumsuz sonuçları da doğurabilecektir ve bu olumsuzlukların vergi idareleri tarafından dikkatli bir biçimde değerlendirilerek sağlanacak olan avantajlarla karşılaştırılmaları gerekir. Olumsuzluklar, aşağıda belirtilen nedenlerden kaynaklanmaktadır:

a) Belirli bir ülkede güvenli liman rejiminin uygulanması, yalnızca o ülkenin vergisel hesaplarını etkilemekle kalmaz, aynı zamanda, diğer ülkelerde faaliyet gösteren ilişkili kuruluşların vergisel hesaplamaları üzerinde de etkili olur.

b) Güvenli limanların tanımlanmasında tatmin edici kriterlerin belirlenmesi zordur ve bu durum, emsallere uygunluk ilkesiyle tutarlılık içinde olmayan fiyatların ya da sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir(OECD, 2007c, s.50).

#### **201054. Önceden Fiyatlandırma(Peşin Fiyat) Anlaşmaları**

Peşin Fiyat Anlaşması (“APA”), kontrol edilen işlemlere ilişkin olarak, söz konusu işlemler için sabit bir dönemde transfer fiyatlamasının belirlenmesi amacıyla uygun bir dizi kriter (örneğin, yöntem, karşılaştırılabilir değerler ve uygun düzeltmeler, gelecekteki olaylara yönelik önemli varsayımlar) belirleyen düzenlemeler bütünüdür. Peşin Fiyat Anlaşması, resmi olarak bir mükellef tarafından başlatılır ve mükellefle, bir ya da daha fazla ilişkili kuruluş ve bir ya da daha fazla vergi idaresi arasındaki müzakereleri gerektirir. Peşin Fiyat Anlaşmaları, transfer fiyatlamasına ilişkin hususların çözüme ulaştırılmasında, geleneksel idari, adli ve anlaşma mekanizmalarına yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır. Geleneksel mekanizmaların başarısız olmaları ya da uygulanamamaları durumunda son derece yararlı olabilmektedirler(OECD, 2007c, ss.55–56).

Bu düzenleme, mükelleflerin vergi yasalarına gönüllü uyumunu teşvik eden ve hem mükellef hem de vergi idaresi açısından bu konu ile ilgili harcanan zamanı azaltmayı amaçlayan bir düzenlemedir. Düzenleme, transfer fiyatlandırması ile ilgili belirsizlikleri azaltmak ve uluslararası bağlantılı firmalar arası işlemlerin vergisel sonuçlarının tahmin edilebilir olmasını sağlamak amacıyla (BEYLİK, 2004, s.420).

Bazı ülkeler, vergi idaresi ile vergi yükümlüsü arasında diğer ilgili vergi idareleri katılmaksızın tek taraflı bir sözleşme yapılmasını kabul etmektedir. Ancak tek taraflı bir peşin fiyat sözleşmesi, diğer devletlerdeki bağlı işletmelerin vergi matrahlarını etkileyebilir. Çifte vergilendirme konusu, birçok ülkenin iki taraflı veya çok taraflı peşin fiyat sözleşmesi yapmayı tercih etmesine yol açmaktadır ve hatta bazı ülkeler tek taraflı sözleşmeleri kabul etmemektedir. Bazı ülkelerde ise iç hukuk, vergi idarelerine vergi yükümlüleri ile böyle anlaşmalar yapmalarına izin vermemektedir. Bu tür devletler bakımından peşin fiyat sözleşmesi, ancak bir vergi anlaşması tarafı ülke ile ve karşılıklı anlaşma usulü aracılığıyla yetkili makamlar tarafından yapılabilmektedir (YALTI SOYDAN, 1996, ss.131–132).

#### **2010540. Peşin Fiyat Anlaşmalarının Sağladığı Avantajlar**

1-Bir Peşin Fiyat Anlaşması programı, uluslararası işlemler üzerindeki vergisel uygulamaların önceden tahmin edilebilirliğini artırarak belirsizliğin ortadan kaldırılması konusunda mükelleflere yardımcı olabilmektedir.

2-Peşin Satış Anlaşmaları, gerek vergi idarelerine, gerekse mükelleflere uzlaşmaya dayalı ortamda istişare ve iş birliğinde bulunabilme imkanı sağlamaktadır.

3-Bir Peşin Fiyat Anlaşması, mükellefler ve vergi idareleri arasında transfer fiyatlamasıyla ilgili belli başlı hususlar üzerinde ortaya çıkabilecek yüksek maliyet ve zaman gerektiren incelemelerin ve davaların ortaya çıkmasını önleyebilir. Bir Peşin Fiyat Anlaşması imzalandıktan sonra, vergi idaresi mükellef hakkında daha geniş bilgiye sahip olduğundan dolayı, ilgili mükellefin vergi beyannamesinin izleyen dönemde vergi incelemesine tabi tutulması konusunda daha az kaynak gerekir.

4-İki taraflı ve çok taraflı Peşin Fiyat Anlaşmaları, ilgili tüm ülkelerin katılımı sağlandığından dolayı, adli ve ekonomik açıdan çifte vergilendirme olasılığını büyük ölçüde azaltır, ya da tamamen ortadan kaldırır.

5-Peşin Fiyatlandırma anlaşmaları sürecindeki işbirliği, anlaşma programına ilişkin açıklamalar ve bilgilerin iletilmesi, vergi idarelerinin uluslararası şirketler grubunun karmaşık işlemlerini daha kolay kavramasını sağlamaktadır.

### **2010541. Peşin Fiyat Anlaşmalarının Dezavantajları**

1-Tek taraflı Peşin Fiyat Anlaşmaları, gerek vergi idareleri, gerekse mükellefler açısından ciddi birtakım sorunlara yol açabilmektedir.

2-Tek taraflı Peşin Fiyat Anlaşmalarının içerdiği bir diğer sorun da, mütakabil düzeltmelerden kaynaklanmaktadır. Bir ülkede emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda Peşin fiyatlandırma anlaşması ile kabul edilen bir fiyatlandırmayı, diğer bir ülke kendi görüşü doğrultusunda tutarlı bulmayabilir. Böyle bir durum sorunlara yol açacaktır.

3-Bir diğer dezavantaj da, bir Peşin Fiyat Anlaşmasının, yeterli düzeyde önemli varsayım olmadan, değişen piyasa koşulları üzerinde, güvenilirlikten yoksun bir tahminde bulunması durumunda ortaya çıkmaktadır. Çifte vergilendirme riskini önlemek üzere, bir Peşin Fiyat Anlaşmasının gerekli esnekliğe sahip olması gerekmektedir; zira statik bir Peşin Fiyat Anlaşması, emsallere uygunluk koşullarını arzu edilen düzeyde yansıtamayabilir.

4-Bir Peşin Fiyat Anlaşması programı, vergi idarelerinin genellikle başka amaçlar (örneğin inceleme, müşavirlik, dava açma, vb.) için ayırdıkları kaynakları Peşin Fiyat Anlaşmasına tahsis etmek zorunda kalacaklarından dolayı, ilk aşamada, transfer fiyatlandırması üzerindeki denetim kaynakları üzerinde bir zorlamaya neden olabilir.

5-Bir diğer potansiyel dezavantaj da, bir vergi idaresinin, bir ÇÜİ Grubunun yalnızca bir bölümünün katılacağı belli sayıda ikili Peşin Fiyat Anlaşmalarını üstlendiği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Daha sonra imzalanacak olan Peşin Fiyat Anlaşmalarının, diğer piyasalara mevcut koşullar üzerinde yeterince incelemelerde bulunmadan, geçmişte imzalanan anlaşmalarla temelde uyumlaştırılması yönünde bir eğilim ortaya çıkabilir. Bu nedenle, daha önce imzalanan Peşin Fiyat Anlaşmalarının sonuçlarının, tüm piyasaları temsil ediyor gibi bir yaklaşım içinde yorumlanmamasına dikkat etmek gerekir.

6-Kaygı uyandıran bir diğer husus da, bir Peşin Fiyat Anlaşmasının, mevcut gerçekler ve koşullara bağlı olarak, bir transfer fiyatlaması incelemesi bağlamında gündeme



gelebilecek işlemlerden daha çok sayıda işlem üzerinde ayrıntılı incelemelerde bulunması gerekebileceğidir.

7-Vergi idarelerinin inceleme prosedürlerinde bir Peşin Satış Anlaşması kapsamında elde ettikleri bilgileri esas amaçları dışında kullandıkları durumlarda da birtakım sorunlar ortaya çıkabilir. Mükellefin sunduğu Peşin Fiyat Anlaşması talebini geri çekmesi; ya da ilgili tüm hususlar incelendikten sonra mükellefin başvurusunun reddedilmesi durumunda, ödeme teklifleri, rasyonel çerçeve, görüşler ve yargılar gibi mükellef tarafından Peşin Fiyat Anlaşması talebi ile ilgili olarak sunulan gerçeklere dayanmayan tüm bilgiler, herhangi bir biçimde inceleme sürecinde dikkate alınmayacaktır. Ayrıca, bir mükellefin Peşin Fiyat Anlaşması konusunda başarısızlıkla sonuçlanan bir başvuruda bulunmuş olmasının, o vergi idaresi tarafından, o mükellef hakkında bir incelemenin başlatılıp başlatılmaması yolundaki kararı üzerinde herhangi bir etkisi olmayacaktır.

8-Vergi idarelerinin ayrıca, ticari sırların ve bir Peşin Fiyat Anlaşması ile ilgili çalışmalar sürecinde kendisine sunulan hassas nitelikteki diğer bilgi ve belgelerin gizliliğini sağlamaları gerekmektedir. Bu nedenle, gizli bilgilerin ifşa edilmemesi konusunda yönetmelikte yer alan kuralların mutlaka uygulanması gerekir. İkili bir Peşin Fiyat Anlaşmasında, tarafların uymaları gereken gizlilik hükümleri de geçerliliğini koruyacak, böylece gizli bilgilerin kamuya ifşası önlenecektir.

Prosedürler oldukça yüksek maliyet ve zaman gerektirdiğinden dolayı, bir Peşin Fiyat Anlaşmasından tüm mükellefler yararlanamazlar ve küçük ölçekli mükelleflerin bu tür anlaşmalara erişebilecek maddi güçleri bulunmaz. Bu husus özellikle, bağımsız uzmanların da bu tür anlaşmalarda yer aldıkları durumlarda geçerlidir. Bu nedenle, Peşin Fiyat Anlaşmaları öncelikle büyük ölçekli transfer fiyatlandırması davalarının çözümüne yardımcı olabilmektedir(OECD, 2007c, ss.60–65).

### **201055. Tahkim**

Dünya ticareti ve doğrudan yatırımlardaki gelişmelere paralel uluslararası vergi ihtilafları da artmaktadır. İhtilaflar sadece vergi mükellefleri ile vergi idareleri arasında kalmamakta, vergi idareleri de kendi aralarında anlaşmazlığa düşebilmektedirler. Vergi alanında da, vergisel anlaşmazlıkların çözümünde tahkim sürecinden yararlanma konusu, gündemde yer almaktadır. Bu bağlamda en iyi bilinen düzenleme, 1 Ocak 1995 tarihinde

yürürlüğe giren “Avrupa Birliği Üyesi Ülkeler Tarafından Kabul Edilen Transfer Fiyatlaması Anlaşması” (“Tahkim Anlaşması”) olmuştur; ancak, bu anlaşmanın yanı sıra çeşitli ikili vergi anlaşmalarında da, tahkim sürecine ilişkin hükümler yer almaktadır. Bununla birlikte, ne Tahkim Anlaşması, ne de söz konusu ikili anlaşmalar uygulamaya geçirilmemiştir.

Tahkim konusu, OECD Üyesi ülkelerin gündeminde ilk kez, transfer fiyatlaması bağlamında ortaya çıkmıştır. 1984 yılında hazırlanan Raporda, mütakabil düzeltmelerin tutarlı bir biçimde uygulanabilmesini sağlamak üzere, tahkim prosedürlerinden yararlanılması konusu üzerinde bir tartışma yer almaktadır. Raporda, tahkim sürecinin avantajları ve dezavantajları ele alındıktan sonra, tahkim süreci üzerinde “şimdilik” herhangi bir tavsiyede bulunmanın uygun olmayacağı sonucuna varılmaktadır. Bununla birlikte, yukarıda da belirtildiği gibi, 1984 yılında Raporun hazırlanışından bu yana, birtakım değişiklikler ortaya çıkmıştır. Yukarıda sözü edilen Tahkim Anlaşması o dönemde henüz taslak haldeydi, ticaret anlaşmasına ilişkin ihtilafların çözümü ile ilgili prosedürler henüz tam olarak geliştirilmemişti, hakemlik süreçleri henüz ikili vergi anlaşmaları kapsamına dâhil edilmemişti ve vergi ihtilaflarının ortaya çıkması potansiyelini içeren transfer fiyatlamasına ilişkin sorunlar üzerinde bugün var olan yoğun ilgi, henüz ortaya çıkmamıştı. Dolayısıyla, bir vergi tahkim sürecinin ihdas edilmesinin uluslararası vergilendirme sorunlarına uygun bir çözüm önerip önermeyeceği konusunun bir kez daha ve daha ayrıntılı bir biçimde değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, Mali İşler Komitesi, bu konu üzerinde bir çalışma gerçekleştirmeyi ve söz konusu çalışmanın tamamlanmasının ardından elde etmiş olduğu sonuçları bu Rehberin ekinde sunmayı kabul etmiştir(OECD, 2007c, s.68).

## **21. Diğer Ülke Uygulamaları**

### **210. ABD’de Transfer Fiyatlandırması**

Amerika’da uygulanan transfer fiyatlandırması uygulamaları OECD düzenlemelerinden önce olmasından ve bu nedenle OECD düzenlemelerine de örnek teşkil etmesi nedeniyle ayrı bir öneme sahiptir. Transfer fiyatlandırması konusu ABD’de vergi sisteminin en önemli unsurlarından birisidir(KAPUSUZUOĞLU, 1998,s 57).

ABD Gelir Yasası'nın (Internal Revenues Code) 482 numaralı bölümünde düzenlenen transfer fiyatlandırması uygulaması ilk kez 1954 yılında düzenlenmiştir. Ancak transfer fiyatlandırmasının kökeni 1928 yıllarına kadar giden düzenlemelere dayanmaktadır. 1962 yılına kadar 482 sayılı kısma ilişkin olarak yapılan yasal düzenlemeler, dağıtım için herhangi bir özel yöntem öngörmemektedir. 1962 yılında "emsallere uygunluk" standardının kontrol edilemeyen işlemlerde uygulanacağından ilk kez bahsedilmeye başlanmıştır(KAPUSUZUOĞLU, 1998,s.59).

1968 yılında yapılan değişiklik ile emsal bedel için üç yöntem önerilmektedir(KURT-ÜNLÜ, 2005, s.72). Bunlar; a) Karşılaştırılabilir kontrol edilmeyen fiyat yöntemi, b) Serbest satış fiyat yöntemi, c) Maliyet artı yöntemi.

### **2100. Emsal Bedel Standardı**

Aralarında herhangi bir yakınlık ya da ilişki bulunmayan taraflarca kendi çıkarları doğrultusunda yapılan görüşmeler sonucunda gerçekleşen işlemler için belirlenen değerdir. Bu değer, serbest piyasa koşulları çerçevesinde saptanan değerdir. Bu işlemler, tarafların kendi çıkarları doğrultusunda tam güven esasına göre yaptıkları ticari işlemlerdir. Emsallere uygunluk standardında yaygın olarak vergilendirme alanında, ilişkili şirketler arasındaki (yan kuruluşlar, bağlı kuruluşlar gibi) işlemlerde başvurulur. Bu standartta birbiriyle ilişkisi olmayan taraflar arasındaki işlemler (taraflar tamamen kendi çıkarları doğrultusunda davranmaktadır), özel işlem için örnek oluşturacaktır(KAPUSUZUOĞLU, 1998, s.61).

### **21000. En İyi Yöntem Kuralı**

Yöntemler arasında herhangi bir öncelik ya da birinin diğerine göre daha inandırıcı olduğuna dair herhangi bir kural söz konusu değildir. Emsallere uygunluk sonuçlarını belirlemede her yöntem uygulanabilir. Keza bir yöntemin uygulaması tutarsız sonuçlar vermişse, yöntemde değişiklik zorunlu hale gelecektir. Yöntemler arasındaki en büyük kıstas budur(KAPUSUZUOĞLU, 1998, s.62).

### **21001. Karşılaştırılabilirlik Analizi**

Genel olarak kontrol altındaki bir işlemin emsallere uygunluk sonuçlarını doğurup doğurmadığı, bu işlemin sonuçları ile kontrol dışındaki vergi mükellefinin karşılaştırılabilir koşullar altındaki işlemlerinin birlikte karşılaştırılması ile değerlendirilir. Karşılaştırılabilirlik, emsallere uygunluk kapsamında kar ya da fiyatı etkileyen etkenlerin tümüne birden bağlıdır. Karşılaştırma olgusu transfer fiyatlandırmasını test eden yöntemlerden ve özel karşılaştırma standartlarından önemli ölçüde etkilenmektedir. Başvurulan her yöntemin, karşılaştırılabilirliğini etkileyen tüm unsurları kendi açısından tahlil etmesi gerekmektedir.

İşlemlerin karşılaştırma için “tıpa tıp aynı” olma zorunluluğu yoktur, ancak kontrol dışı işlemlerin emsallere uygunluk sonuçlarının değerlendirilmesinde “inandırıcı ölçü” unsuru sağlanmalıdır(KAPUSUZUOĞLU, 1998, s.63). Karşılaştırılabilirlik transfer fiyatlandırması analizlerinin mihenk taşıdır. Karşılaştırılabilirlik standardı, başvuru yöntem tarafından nitelendirilmektedir. Karşılaştırılabilirlik standardı, tam, kesin sonuca ulaşmayı hiçbir zaman sağlamaz, ancak ideal sonuca mümkün olduğunca yaklaşmak temel amaçtır. Düzenlemeler belli bir esnekliğe sahiptir. Mükellefin kontrolü altındaki işlemleri değerlendirilirken, kontrol dışı işlemlerin “aynı, tıpkı” olması aranmamakta, mantıklı değerlendirme yeterli görülmekte, yeterli bir benzerlik değerlendirmedeki mantığı sağlamaktadır(KAPUSUZUOĞLU, 1999, s.96). Karşılaştırılabilirlik analizinde fonksiyonlar, sözleşme şartları, riskler, ekonomik koşullar, transfere konu mal ve hizmetler gibi faktörler dikkate alınır. Bu faktörlerin analizinde göz önüne alınacak detaylı unsurları aşağıdaki şekilde tablolandırmak mümkündür(KURT-ÜNLÜ, 2005, s.73):

**Tablo:10**  
**ABD’de Emsal Bedel Karşılaştırılabilirlik Analizi Faktörleri**

<b>ABD TRANSFER FİYATLANDIRMASI UYGULAMASI</b>				
<b>Emsal Bedel Karşılaştırılabilirlik Analizi Faktörleri</b>				
<b>Fonksiyonlar</b>	<b>Sözleşme şartları</b>	<b>Riskler</b>	<b>Ekonomik Koşullar</b>	<b>Mal Ve Hizmet Niteliği</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Araştırma geliştirme</li> <li>- Ürün tasarımı, mühendislik</li> <li>- Üretim ve endüstri mühendisliği</li> <li>- Üretim, işleme ve montaj</li> <li>- Stok yönetimi; malzeme alımı, garanti, servis, reklam</li> <li>- Nakliye ve depolama</li> <li>- İşletmenin idari yönetim yapısı</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ödemenin peşin veya vadeli olması durumu</li> <li>- Alış veya satış miktarı</li> <li>- Sağlanan garantiler</li> <li>-Sağlanan haklar vb.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pazar riski</li> <li>- Araştırma ve geliştirme harcamalarının başarı riski,</li> <li>- Finansal risk (örneğin, döviz veya faiz oranındaki artış/azalış</li> <li>- Kredilerin geri dönme riski,</li> <li>- Ürünün elde kalma/ bozulma riski</li> <li>- Genel işletme riski</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Piyasanın coğrafi konumu</li> <li>-Pazar büyüklüğü ve pazarın ekonomik gelişmişliği,</li> <li>- Toptan ve perakende pazar hacmi</li> <li>- Ürünün pazar payı</li> <li>- Üretim ve Dağıtımın bir takım mahalli maliyetleri</li> <li>- Rakip mal ve hizmetlerin durumu</li> <li>- Piyasadaki konjonktürel dalgalanma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Maddi varlıkların içerisinde, maddi olmayan varlıkların bulunması durumunda buna uygun karşılaştırma yapılması gerekir</li> </ul>

Kaynak: KURT-ÜNLÜ, 2005, s.73.

Yukarıdaki faktörler ve bu faktörlerin açılımları ile emsal bedeli tespit etmek için karşılaştırma yapılırken, yeni bir pazara girme veya pazar payını artırma durumlarında istisna getirilmiş olmakla beraber bu istisnalar çok da kapsamlı düzenlenmemiştir.

## **2101. Transfer Fiyatlandırmasında Kullanılan Yöntemler**

### **21010. Karşılaştırılabilir Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi**

Bu yöntemde, kontrol altındaki işlem için tahakkuk ettirilen tutarın emsallere uygunluğunu, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem için tahakkuk ettirilen tutara başvurarak değerlendirilme yapılmaktadır. Eğer kontrol dışı işlemle, kontrol altındaki işlem arasında fiyatı etkileyen herhangi bir farklılık yoksa ya da küçük ayarlamalarla giderilebilecek çok küçük farklılıklar varsa bu yöntemle elde edilen sonuçlar, kontrol edilen işlem için emsallere uygunluk tespitinde en doğrudan ve en güvenilir sonuçlar olacaktır(KAPUSUZUOĞLU, 1999,s.90).

### **21011. Yeniden Satış Fiyat Yöntemi**

Bu yöntemde karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerde gerçekleştirilen toplam kar marjına başvurularak, kontrol altındaki işlemler için saptanan emsalin uygunluğu değerlendirilir. Bu yöntem, gerçekleştirilen işlevlerin değerini ölçer. Bu yöntemin uygulandığı olaylarda genellikle yeniden satış yapan kişi ya da kuruluş, satmak üzere aldığı mallara kendisi herhangi bir şekilde değer artırıcı katkıda bulunmaz ve fiziksel olarak yapısını değiştirmez, aldığı biçimde satar. Bu amaç çerçevesinde paketleme, yeniden paketleme, etiketleme veya küçük çaptaki montajlar, değer artırıcı katkı ya da fiziksel değişim sayılmayacaktır. Bunun yanı sıra yeniden satışta fiyat yöntemi, kontrol altındaki mükellefin maddi mallara, maddi olmayan varlıkların kullanarak değer artırıcı bir katkıda bulunması halinde uygulanamaz. Yeniden satışta fiyat yönteminde, kontrol

altındaki işlem için başvuru yeniden satış fiyatından, uygun toplam kar marjı düşürülerek emsal tutara ulaşılır(KAPUSUZUOĞLU, 1999,s.91).

### **21012. Maliyet Artı Yöntemi**

Bu yöntem, kontrol dışı karşılaştırılabilir işlemlerde gerçekleştirilen toplam kar ilavesine başvurarak, kontrol altındaki işlemler için tahakkuk ettirilen tutarları emsallere uygunluk yönünden değerlendirir. Bu yöntem genellikle üretim, montaj gibi aşamalardan sonra malların ilişkili taraflara satışında kullanılır. Maliyet artı yöntemi, kontrol altındaki mükellefin kontrol altındaki işlemlerini de içeren üretim maliyetine uygun bir toplam kar tutarı ekleyerek emsallere uygunluğu ölçmektedir. Yeniden satışta fiyat yöntemine benzemekle beraber, yeniden satışta fiyat yönteminde satış fiyatından maliyetlerine gidilerek emsali tutarlara ulaşılırken bu yöntemde maliyetlerden satış fiyatına gidilmekte ve bu aşamada kıyaslama yapılmaktadır (KAPUSUZUOĞLU, 1999,s.95).

### **2102. Cezalar**

Cezalar mal veya hizmetin (veya borçları da içeren kullanımının) fiyatlarına uygulanarak hesaplanır. Bu hesaplama aşağıdaki şekildedir(KAPUSUZUOĞLU, 1999, s.104): (1) Eğer rapora bağlanan fiyat, emsallerine göre % 200 veya daha fazla ya da % 50 veya daha az ise, eksik ödenen verginin % 20'si oranında ceza kesilmektedir. (2) Fiyat, emsallerine göre % 400 veya daha fazla ya da % 25 veya daha az ise, ceza % 40 oranına yükseltilir. (3) 10.000 \$'ın altındaki eksik ödenen vergiler için ceza kesilmez. 482. kısımdaki düzeltmelerin yapılması halinde de ceza uygulaması aşağıdaki gibi olacaktır:

(1) Vergilendirilebilir gelirden yapılan düzeltme, 5 milyon \$'dan ya da toplam faturaların % 10'undan fazlaysa, eksik beyan edilen gelirin % 20'si tutarında ceza kesilmektedir.

(2) Vergilendirilebilir gelirden yapılan düzeltme 20 milyon dolardan ya da toplam faturaların % 20'sinden fazlaysa, kesilen ceza % 40 oranına yükseltilmektedir. Diğer yandan yabancı kökenli şirketler arasındaki işlemlerin ABD'deki vergilendirilebilir geliri etkilememesi halinde ve vergi mükelleflerinin 482. bölümde açıklanan yöntemlerden birisini seçmesi ve bu yöntemin emsal bedel sonuçlarını veren en iyi yöntem olduğunu

kanıtlaması halinde ceza kesilmemektedir. Ancak kanıtlamanın belgelerle ortaya konulması zorunludur(KAPUSUZUOĞLU, 1999, s.105).

### **2103. Peşin Fiyat Sözleşmeleri**

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

### **211. Kanada**

Varlıklı ve yüksek teknolojiye sahip endüstriyel bir toplum olarak Kanada, bugün serbest pazar merkezli ekonomik sistemi, üretim modelleriyle ve yüksek yaşam standartlarıyla güney komşusu A.B.D.'ye çok benzemektedir. Kanada ekonomisi belki de dünyada uluslararası transfer fiyatlandırmasındaki değişikliklerden en çok etkilenen ekonomidir. Bunun nedeni, Kanada endüstrisinin yabancı sermayeye dayanması ve birçok önemli şirketin sahibinin yabancı kökenli şirket olmasıdır. Kanada'nın ithalat ve ihracat kaleminde en büyük pay sahibi A.B.D.'dir. Transfer fiyatlandırmasında yapılan küçük bir değişiklik her iki ülkenin vergi gelirlerinde ve gümrük gelirlerinde iki ülkenin ödemeler dengesine etkisi kadar önemli bir etki yapacaktır. Kanada ekonomisinde bir çok ÇUŞ olması nedeniyle transfer fiyatlandırması uygulamasının geçmişi 1972 yılına kadar dayanmaktadır. Kanada'da transfer fiyatlandırması uygulamasının ilk hali 1972 yılında ki Gelir Vergisi Anlaşmasının 69.kısımında yer almaktadır.

Kanada'da transfer fiyatlandırmasına yönelik olarak günümüzdeki uygulamaların temeli, Kanada Gelirler ve Gümrük İdaresi (ADRC-L'Angence des douanes et du revenu du Canada) tarafından yayınlanan 2 sirküler çerçevesinde belirlenmiştir. Bunlardan ilki olan 87-2R numaralı sirküler 27 Eylül 1999 tarihini taşımakta olup, 27 Şubat 1987 tarih ve



87-2 numaralı eski sirkülerin yerine geçmek üzere hazırlanmıştır. 87-2R sirküleri Kanada Gelirler Vergisi Yasasının 247'nci maddesi ile düzenlenmiş olan transfer fiyatlandırması müessesesinin uygulanma esaslarını konu edinmektedir. Bu müessese, asıl olarak Kanada'da yerleşik bir mükellefle, ortaklık ilişkisi içinde olduğu yabancı kurumlar arasındaki işlemlere yönelik olmakla beraber, bu işlemler için geçerli olan kurallar aynı şirket veya şirketlerin kendi içlerindeki işlemlerin fiyatlandırması sırasında da yol gösterici olmaktadır(KAPUSUZUOĞLU, 2003, s.217).

Transfer fiyatlandırması uygulaması açısından Kanada mevzuatı, OECD ülkeleriyle uyumludur ve emsallere uygunluk ilkesi" üzerine kuruludur. Nitekim 87-2R sirkülerinin girişinde "Bu sirküler hükümleri ortaklık ilişkisi içinde bulunana ve birbirleriyle işlem yapan grup şirketlerinin, aralarında hiçbir ortaklık bağı olmasaydı beyan edecekleri gelirle yaklaşık olarak aynı tutarda gelir beyan etmelerini sağlamaktır" ifadesine yer verilmiştir. Bu ilkenin uygulamaya geçirilebilmesi amacıyla öngörülen transfer fiyatlandırma yöntemleri de 87-2R sirkülerinde ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Özetleyecek olursak bu yöntemler;

i) Alım-satım işlemlerini baz alan geleneksel yöntemler;

—Serbest piyasa koşullarında oluşmuş karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi,

—Yeniden satışta fiyatı yöntemi,

—Maliyet artı yöntemi.

ii) Kar aktarımı yöntemleri;

—Karların paylaşımı yöntemi,

—Geleneksel "net kar marjı" yöntemi olarak sınıflandırılmaktadır. Anılan sirküler, ayrıca grup içi işlemler, ceza hükümleri, denetim prosedürleri ve peşin fiyatlandırma anlaşmaları gibi konuları da düzenlemektedir(KAPUSUZUOĞLU, 2003, s.217).

## 212. İngiltere

Transfer fiyatlandırmasına ilişkin ilk düzenlemeler 1915 yılında başlamıştır. 1915'ten beri İngiltere kökenli alt şirket yoluyla ülkede faaliyet gösteren yabancı kökenli ana şirketlerden, elde ettikleri hâsılata belli bir yüzdesi, "yabancı kökenli ana şirket vergisi" olarak alınmaktadır. Buna karşın "emsallere uygunluk" uygulamasına ilişkin olarak İngiltere Gelir İdaresi'nin kabul ettiği yöntemler ve düzenlemeler ayrıntılı değildir.

Konuyu düzenleyen Gelir ve Kurumlar Vergisi Anlaşmasının 770–773 numaralı kısmı, Gelir İdaresi'ne İngiltere'deki taraf için, “iki ilişkisiz taraf arasında oluşan gerçek fiyat emsallere uygun bedel olarak kabul edilerek” bu temelde gerekli düzeltmeleri yapma yetkisi vermiştir. Transfer fiyatlandırması açısından yapılan bir düzeltme, gelir ve karın yeniden hesaplanmasını gerektirmektedir.

İngiltere İç Gelir İdaresi transfer fiyatlandırma işlemlerini, 1988 yılında çıkarılan Gelir ve Kurumlar Vergileri Kanunu'nun (Income and Corporation Taxes Act 1988) 770-773 numaralı bölümleri aracılığıyla yürütmektedir. Emsallerine uygunluk ilkesi esas alınmıştır. Bu düzenlemeler, OECD düzenlemelerinin paralelinde olup; maddi ve gayri maddi varlıkların transferinde emsallerine uygunluk ilkesinin esnek bir açıklaması olduğu varsayılmaktadır. Son zamanlarda yapılan hukuki düzenlemelerle güçlendirilmiştir(IŞIK, 2005, s.81).

Yukarıdaki düzenlemeler İngiltere'de olması gerekenden daha az vergi ödendiği durumlarda emsallerine uygunluk ilkesi çevresinde vergi matrahının doğru tespit edilmesinde devreye girmektedir. İngiltere'de faaliyet gösteren vergi mükellefi, diğer ülkedeki bağlı şirketlerle olan ilişkilerinde değerinin üstünde fiyatlarla mal alması ya da değerinin altında fiyatlarla mal satması halinde, gelir idaresi işlemleri emsallerine uygun tutarlar üzerinden değerlendirerek gerekli tarhiyatları yapmaktadır. Buna karşılık İngiltere'de faaliyet gösteren vergi mükellefi diğer ülkedeki bağlı şirketinden düşük fiyatlarla mal ve hizmet alır veya yüksek fiyatlarla mal ve hizmet satarsa herhangi bir işlem yapılmayacaktır. Düzenlemeler esas itibariyle İngiltere'deki vergi matrahını arttırmaya yöneliktir. Vergi anlaşmasının bulunduğu durumlarda, anlaşma hükümlerine göre karşı devletin düzeltme talep etmesi halinde İngiltere'nin vergi matrahı da azalabilecektir(IŞIK, 2005, s.82).

### **213. Japonya**

Japon Ulusal Vergi İdaresi, transfer fiyatlaması düzenlemelerini, “özel vergileme tedbirleri yasasının” 66-5'nci maddesi hükümlerine ve buna bağlı vergi anlaşmalarına göre yürütmektedir. Japonya'daki düzenlemeler OECD sistemine dayalı olup, gelir aktarımı ve çifte vergilemeyi önleme amaçlı olarak uygulanmaktadır. Söz konusu düzenlemeler, Japon

ÇUŞ'larını ABD vergi idaresinin bölüm 482 çerçevesinde yaptığı inceleme ve cezalardan da korumaktadır(AKTAŞ, 2003, s.186). Japon Ulusal Vergi İdaresi transfer fiyatlaması uygulamalarında OECD sisteminde olduğu gibi a) Karşılaştırmalı Kontrol Dışı Fiyat Yöntemi, b) Yeniden satışta fiyat yöntemi, c) Maliyet artı yöntemi, d) diğer yöntemleri uygulamakta olup bu yöntemler arasında bir öncelik sırası öngörmemiştir.

1991 yılında Maliye Bakanlığı Vergi İdaresi'nin yetkilerini artıran yeni transfer fiyatı uygulamalarını yürürlüğe sokmuştur. Yeni hükümler aşağıdaki gibidir:

- 1- Transfer fiyatlandırmasında denetim sınırı üç yıldan altı yıla çıkarılmıştır,
- 2- Gerekli belge ve kayıtları saklama zorunluluğu beş yıldan altı yıla çıkarılmıştır,
- 3- Denetim elemanları diğer firmalardan karşılaştırmalı bilgiler sağlayabilir.

## **22. Avrupa Birliği'nde Çifte Vergilendirme Ve Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Çalışmalar**

Avrupa Birliğinin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum çerçevesinde ülkemizde vergi kanunları yeniden gözden geçirilip, gerekli düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaya başlanmıştır. Bu çerçevede, 1949 yılında yürürlüğe giren ve çok sayıda değişiklikle 2006 yılının ikinci yarısına dek ömrünü sürdüren 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu<sup>4</sup>, yeniden sistematize edilerek sil baştan kaleme alınmış ve tamamıyla yerini 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununa<sup>5</sup> bırakmıştır.

5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 17. Maddesinde düzenlenmiş olan "örtülü kazanç" ile 16. maddesinde düzenlenmiş olan "örtülü sermaye" ile ilgili olarak uygulamada idare ile mükellef arasında birçok anlaşmazlık ve mahkemeye intikal eden sorunlar nedeniyle bu konuda Avrupa Birliği esaslarına uygun yeni bir düzenleme yapma ihtiyacı doğurmuştur. Söz konusu Kanunda 5422 Sayılı K.V.K'nın 17.Maddesi esas itibariyle korunmuş olmakla birlikte "Transfer Fiyatlandırması" başlığıyla yeni bir kavram getirilerek "Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" konusunda bir düzenlemeye gidilmiştir. Bu güne kadar Türkiye'de uygulanan mevzuat çerçevesinde

<sup>4</sup> 10.06.2006 tarih ve 7229 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

<sup>5</sup> 21.06.2006 tarih ve 26205 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

transfer fiyatlamasına ilişkin bir düzenlemenin bulunduğunu söylemek mümkün değildir. Buna karşın bu sisteme çok yakın ve sonuçları itibarıyla de bu sisteme oldukça benzeyen düzenlemelerin bulunduğu da bir gerçektir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda Transfer Fiyatlandırması ilgili yapılan düzenleme, Türkiye'nin de üye olduğu OECD'nin Çok Uluslu Şirketler ve vergi idareleri için 1995 yılında bir rapor çalışması şeklinde yayımlanmış olduğu genel transfer fiyatlandırma prensipleri ile uyum halindedir. Bu çerçevede, Madde metninde yeni tanımlar yapılmış ve hali hazırdaki Kanun Maddesinde de ifade edilen bazı kavramlar bu defa teknik terim olarak açıklanmıştır.

Avrupa Birliği Konseyi, 23 Temmuz 1990 tarihinde Komisyonun önerisi doğrultusunda, topluluk çerçevesinde uluslararası olaylarda şirketlerin vergilendirilmesine ilişkin olarak 3 ölçü benimsemiştir:

1) Farklı üye ülkelerdeki şirketlere ilişkin hisse senedi alım satımı, varlıkların transferi, birleşme ve bölünme konularında yapılacak vergilendirmeye ait olarak sistem direktifi (Birleşme Direktifi-The Mergers Directive).

2) Farklı üye ülkelerdeki ana şirket ve alt şirketlere ilişkin olaylara uygulanabilecek vergilendirmeye ait olarak sistem direktifi(Ana Şirket/Alt Şirket Direktifi-The Parent /Subsidiarydirective).

3) Bağlantılı şirketlerin karlarının düzeltimi ile ilgili çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması(Tahkim Anlaşması-Arbitration Convention).

Konsey bu üç ölçüyü bir paket olarak tartışmıştır. Tek Pazar olmanın temel amacı, firmaların topluluk içinde vergi kurallarından veya vergi sınırlarından uzakta, herhangi bir engelle karşılaşmadan faaliyette bulunmalarınıdır. Tek pazarın en güvenli avantajı, Topluluk içinde rahatça sınır ötesi faaliyette bulunabilmesidir. Konseyin Komisyonun önerilerini benimsemesi, bu amaca ulaşmak için atılan önemli bir adımdır.

Söz konusu üç ölçüyü kısaca aşağıdaki gibi açıklayabiliriz(KAPUSUZOĞLU, 2003, ss.205–207):

1) Birleşme Direktifi: Bu direktik ilk olarak 1969 yılında Komisyon tarafından önerilmiştir. Bu öneride belirtilen amaç, şu anda belirtilen amaçla aynıdır:

Vergilendirmede uygulanabilirliği olan ortak bir sistem. Direktif, sınır ötesi işlemlerde ve bu çerçevedeki diğer işlemlerde vergi tarafsızlığını 3 yolla sağlamaya çalışmaktadır:

a) Bir birleşmede, transfer edilen aktif ve pasiflerin gerçek değeri ile vergi konusu değerleri arasında sermaye kazançlarının vergilendirilmesi açısından bir farklılığa kesinlikle izin verilmemeli, vergi dışı bırakılan gizlenmiş kaynaklar olmamalıdır. Bunu sağlamak için Direktifin benimsediği yaklaşım şu şekildedir: Transferin yapıldığı ülkenin vergi kaybına uğramaması için alıcı şirket, transfer edilen şirketin bulunduğu ülkede sürekli bir kuruluşa sahip olacak ve burada transfer edilen varlıklar orijinal defter değerleriyle gösterilecektir.

b) Transfer edilen şirkete ait varlıkların aktarılmasından dolayı, alıcı şirketin edindiği karlar, vergilendirmeye maruz kalmayacaktır.

c) Alıcı şirketin sermayesini temsil eden hisse senetlerinin, transfer edilen şirketin hissedarlarına dağıtılmasından dolayı vergilendirilecek kazanç doğmayacaktır. Ancak, transfer edilen şirketin ortaklarının birleşme sırasında kendilerine verilen hisse senetlerini beyannamelerinde göstereceklerine şüphe yoktur.

2) Ana Şirket /Alt Şirket Direktifi: Bu Direktifte de amaç, 1969'daki orijinal öneride belirtilenle aynıdır: Ana şirket ve alt şirketlere ilişkin olaylarda vergilendirmeye ait ortak bir sistem. Ana şirketin bulunduğu ülke, diğer ülkedeki alt şirketin getirdiği karları ya vergilememekte veya dışarıda ödenen verginin içerideki vergiye kadar olan kısmını indirim konusu yapmaktadır. Ne alt şirketin bulunduğu ülke, ne de ana şirketin bulunduğu ülke, bu konuda zorla vergi almamaktadır.

3) Tahkim Anlaşması: Bu üçüncü ölçüyü Konsey, 23 Temmuz 1990'da kabul etmiştir. Bu tahkim süreci, üye ülkelerin vergi idareleri arasında, transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak farklı görüşlerden doğan sorunları gidermeye yöneliktir. Sorun, bağlantılı şirketler arası işlemlere ait transfer fiyatlarının vergisel amaçlarla kullanılması ve sonuçta da farklı ülkelerin vergi idarelerince yeniden fiyat tespiti yapılmasından kaynaklanmaktadır.

Gerçekte OECD Model Anlaşması'nın 25. maddesindeki karşılıklı anlaşma süreci izlenerek çifte vergilendirmeden kaçınmak mümkündür. Tek taraflı anlaşmalarda, vergi idarelerinin çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik çalışma yapması zorunlu değildir, konu sadece tartışılabilir. Bunun yanı sıra karşılıklı anlaşma süreci de düzenleme gereği,

Birliğin tahkim süreci başlangıçtan itibaren 3 yılı geçmeden sorunu çözümlemek zorundadır

### **23. Birleşmiş Milletlerin Düzenlemeleri**

Birleşmiş Milletlerin, Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Çifte Vergilendirme Anlaşma Modeli ( The Model Double Taxation Convention Between Developed and Developing Countries) (BM Modeli) 1979 yılında yayınlanmıştır. OECD Modelinin gelişmekte olan ülkelere benimsenmemesi nedeniyle geliştirilmiştir. Çifte vergilemenin önlenmesi olayını, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin hepsini birden kapsayacak şekilde ele almaktadır. BM Modeli, uluslararası vergilendirmede uyruklu ve kaynak ilkelerinin bağdaştırılması görüşünü temsil etmekle birlikte, OECD modeline kıyasla kaynak ilkesine daha çok ağırlık vermektedir. Buna karşılık son zamanlardaki güncellemelerle birlikte BM Modeli, giderek OECD Modeline benzemektedir(IŞIK, 2005, s.61).

OECD Modelinin Bağımlı Teşebbüsler başlıklı maddesi 9 uncu maddesi, BM Modelinde de aynı başlık ve madde numarasıyla düzenlenmiştir. Maddenin ilk iki fıkrası her iki Modelde de aynıdır. Ancak BM modelinde OECD Modelinden farklı olarak 3 üncü fıkra mevcuttur. BM Modelinin 3 üncü fıkrasında, teşebbüslerden birine atfedilebilen hileli vergi kaçakçılığı, ağır kusur, vergi borcunu isteyerek ödememe hallerine bağlı durumlarda, birinci fıkra çerçevesinde karlarda bir artış doğuracak şekilde ayarlama yapılmış ise 2 nci fıkradaki çifte vergilendirmeyi gidermeye yönelik yargısal, idari ve diğer hukuksal düzeltmelere tatbik edilmeyecektir. Bundan hareketle, BM Modelinin kötü niyetli mükelleflere karşı daha sert bir yapı sergilediği sonucuna varılabilir(IŞIK, 2005, s.61).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. TRANSFER FİYATLAMASININ TÜRK VERGİ SİSTEMİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Avrupa Birliğinin vergilendirme alanındaki mevzuatına uyum çerçevesinde ülkemizde vergi kanunları yeniden gözden geçirilip, gerekli düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaya başlanmıştır. Uzun bir süreden beri tartışılan Kurumlar Vergisi'ne ilişkin tasarı Plan Bütçe Komisyonu'nda 25.05.2006 tarihinde kabul edilmiş bulunmaktadır. Yeni Kurumlar Vergisi Kanun taslağında çok önemli değişiklikler ve gelişmeler yer almaktadır. 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 17. Maddesinde düzenlenmiş olan "Örtülü Kazanç" ile ilgili olarak uygulamada idare ile mükellef arasında birçok anlaşmazlık ve mahkemeye intikal eden sorunlar nedeniyle bu konuda Avrupa Birliği esaslarına uygun yeni bir düzenleme yapma ihtiyacı doğmuştur. Söz konusu taslakta halen uygulanmakta olan K.V.K'nın 17.Maddesi esas itibariyle korunmuş olmakla birlikte "Transfer Fiyatlandırması" başliğıyla yeni bir kavram getirilerek "Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" konusunda bir düzenlemeye gidilmiştir. Bu güne kadar Türkiye'de uygulanan mevzuat çerçevesinde transfer fiyatlamasına ilişkin bir düzenlemenin bulunduğunu söylemek mümkün değildir. Buna karşın bu sisteme çok yakın

ve sonuçları itibariyle de bu sisteme oldukça benzeyen düzenlemelerin bulunduğu da bir gerçektir.

Taslakta Transfer Fiyatlandırması ilgili yapılan düzenleme, Türkiye'nin de üye olduğu OECD'nin Çok Uluslu Şirketler ve vergi idareleri için 1995 yılında bir rapor çalışması şeklinde yayımlanmış olduğu genel transfer fiyatlandırma prensipleri ile uyum halindedir. Bu çerçevede, madde metninde yeni tanımlar yapılmış ve hali hazırdaki Kanun Maddesinde de ifade edilen bazı kavramlar bu defa teknik terim olarak açıklanmıştır.

1949 yılında yürürlüğe giren ve çok sayıda değişiklikle 2006 yılının ikinci yarısına dek ömrünü sürdüren 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, yeniden sistematize edilerek sil baştan kaleme alınmış ve tamamıyla yerini 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununa bırakmıştır. 5422 sayılı Kanun bünyesinde uygulanmakta olan örtülü sermaye ve örtülü kazanç müesseselerinin de içeriklerinde önemli değişiklikler yapılmış ve 5520 sayılı yeni Kanunda yerlerini almışlardır. Her iki müessese de uluslararası yeni ekonomik gelişmelere paralel olarak daha objektif kriterlere göre dizayn edilerek yeniden tanımlanmıştır.

### **30. Örtülü Sermaye Kavramı**

Örtülü sermaye kavramı İngilizce'de "Thin Capitalization" olarak kullanılmaktadır(METHİBAY, 2001, s.582). Kurumların aralarında dolaylı veya dolaysız bir şirket münasebeti veya sıkı ve devamlı bir iktisadi ilişki bulunan gerçek ve tüzel kişilerden yaptıkları borçlanmaların işletmede devamlı olarak kullanılması halinde, bu borçlarla kurumun öz sermayesi arasındaki nispet benzer kurumlardakine nazaran bariz bir farklılık gösterirse söz konusu borçlar örtülü sermaye olarak adlandırılır(GENÇYÜREK, 2000, s.44).

Kurumun kazancın elde edilmesi veya faaliyetlerin devam ettirilmesi için gereksinim duyduğu sermayenin tamamını öz kaynaklarından karşılama olanağı yoktur. Kurumlar ihtiyaç duydukları sermayeyi borçlanma yoluyla da temin edebilirler. Kurumlar, borç verenlere ödedikleri faizleri, bir çeşit faiz olan vade farklarını ve kur farklarını borçlanmaya ilişkin diğer masraflarını gider kaydedebilirler(KIZILOTT, 2002, s.456). Örtülü sermaye, kurumların kazançlarını sermaye yerine borç vermek şeklindeki muvazaa



yoluyla gizleyerek, vergi matrahını aşındırmayı amaçlayan işlemlerini önlemek için getirilmiş bir vergi güvenlik müessesidir(SAVAŞ, 1999, s.157). Şirkete sermaye olarak konulabilecek bir tutarın borç olarak verilmesinin çeşitli nedenleri olabilmektedir: Sermayenin düzenli bir gelir getirme garantisi yok iken, verilen borç dolayısıyla düzenli olarak faiz alınarak bu riskten kaçınılmış olacaktır. Borç ilişkisinde ortaklar, şirketin kar veya zararda olup olmadığına bakmaksızın faiz elde etmekte, verdikleri borçları geri alabilmektedir. Şirketin sorumlulukları ile borç arasında hiçbir ilişki kurulmamaktadır. İflas durumunda, sermayenin tamamen geri alınamaması veya yatırılandan daha az tutarda geri alınması olasılık dahilinde iken borç verme yolu ile bu riskten de kaçınılmış olmaktadır(SOYDAN, 1995, s.296).

Ortakların şirkete borç vermeleri kötüye kullanılabilir. Çünkü şirket aslında öz sermayeye dahil olması gereken fonları ortaklarından alınmış kredi gibi göstererek, bu kredilere ilişkin faizleri gider olarak kurumlar vergisi matrahından indirebilir. Böylece şirketin kurumlar vergisi matrahı küçülmüş, kârın bir kısmı sadece gelir vergisi ödemek suretiyle ortağın eline geçmiş olur(KIZILOTT, 2002, s.456). Bu gibi sorunlarla karşılaşmamak için yeni 5530 SKVK'nun 12. maddesinde örtülü sermaye müessesesi düzenlenmiştir.

### **300. Yasal Düzenleme**

5520 sayılı KVK'nın örtülü sermayeyi düzenleyen 12. maddesi aşağıdaki gibidir.

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

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

*3) Bu maddenin uygulanmasında;*

*a) Ortakla ilişkili kişi, ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az % 10 oranında ortağı olduğu veya en az bu oranda oy veya kâr payı hakkına sahip olduğu bir kurumu ya da*

*doğrudan veya dolaylı olarak, ortağın veya ortakla ilişkili bu kurumun sermayesinin, oy veya kâr payı hakkına sahip hisselerinin en az % 10'unu elinde bulunduran bir gerçek kişi veya kurumu,*

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

*ifade eder.*

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

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

*6) Aşağıda sayılan borçlanmalar örtülü sermaye sayılmaz:*

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

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

*c) 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'na göre faaliyette bulunan bankalar tarafından yapılan borçlanmalar.*

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

*7) Örtülü sermaye üzerinden kur farkı hariç, faiz ve benzeri ödemeler veya hesaplanan tutarlar, Gelir ve Kurumlar Vergisi kanunlarının uygulanmasında, gerek borç alan gerekse borç veren nezdinde, örtülü sermaye şartlarının gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, tam mükellef kurumlar nezdinde yapılacak düzeltmede örtülü sermayeye ilişkin kur farklarını da kapsayacak şekilde, taraf olan mükellefler*

*nezinde buna göre düzeltilir. Şu kadar ki, bu düzeltmenin yapılması için örtülü sermaye kullanan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şarttır.*

5520 sayılı yeni KVK'da örtülü sermaye ile ilgili açıklamalar yapılırken uluslararası uygulamalar mümkün olduğunca dikkate alınmıştır. Bu kapsamda ortaklar ve ortakların ilişkili olduğu kişilerden doğrudan veya dolaylı olarak alınan borcun ilgili mali yıl içinde herhangi bir tarihte öz sermayenin 3 katını aşan kısmı örtülü sermaye sayılmaktadır. Dolayısıyla yeni örtülü sermaye uygulamasında ilişkili şirketlerden alınan borcun öz sermayeye oranı 3 olarak belirlenmiştir. Sadece ilişkili şirketlere finansman temin eden kredi kurumları hariç ilişkili banka veya benzeri kuruluşlardan alınan borçların yarısı, bir başka deyişle, sadece bu kuruluşlardan alınan borçlar öz sermayenin altı katına kadar örtülü sermaye oluşturmayacaktır(BAŞ, 2006, ss.4-5).

### **301. Borcun Örtülü Sermaye Olarak Kabul Edilmesinin Koşulları**

5520 sayılı yeni KVK'da, bir borcun örtülü sermaye olarak kabul edilebilmesi için, aşağıdaki koşullar aranmaktadır.

#### **3010. Borçlanmanın, Kurumun Ortaklarından ya da Ortaklarıyla İlişkili Kişilerden Yapılması Gerektiği**

Kurumun borcu, öncelikle kendi ortaklarından veya bu ortaklarıyla ilişkili kişilerden almış olması gerekir. Alınan borç kurum ortağı veya bu ortakla ilişkili kişilerden değilse yapılan borçlanma örtülü sermaye olarak değerlendirilmez. Bir kurum için ortağın ne anlam ifade ettiği açıktır. Ancak, ortakla ilişkili kişi kapsamı üzerinde durmak gerekir.

Ortakla ilişkili kişi;

- Ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az % 10 oranında ortağı olduğu,
- Ortağın en az % 10 oy veya kâr payı hakkına sahip olduğu bir kurumu,
- Doğrudan veya dolaylı olarak ortağın veya ortakla ilişkili kurumun sermayesinin, oy veya kâr payı haklarına sahip hisselerinin, en az % 10'unu elinde bulunduran bir gerçek kişi veya kurumu ifade etmektedir. Ortağın veya ilişkili kişinin borç alınan kurumdaki payı önemlidir. Yoksa ortak ve ilişkili kişinin borç alan kurumdaki payının örtülü sermaye

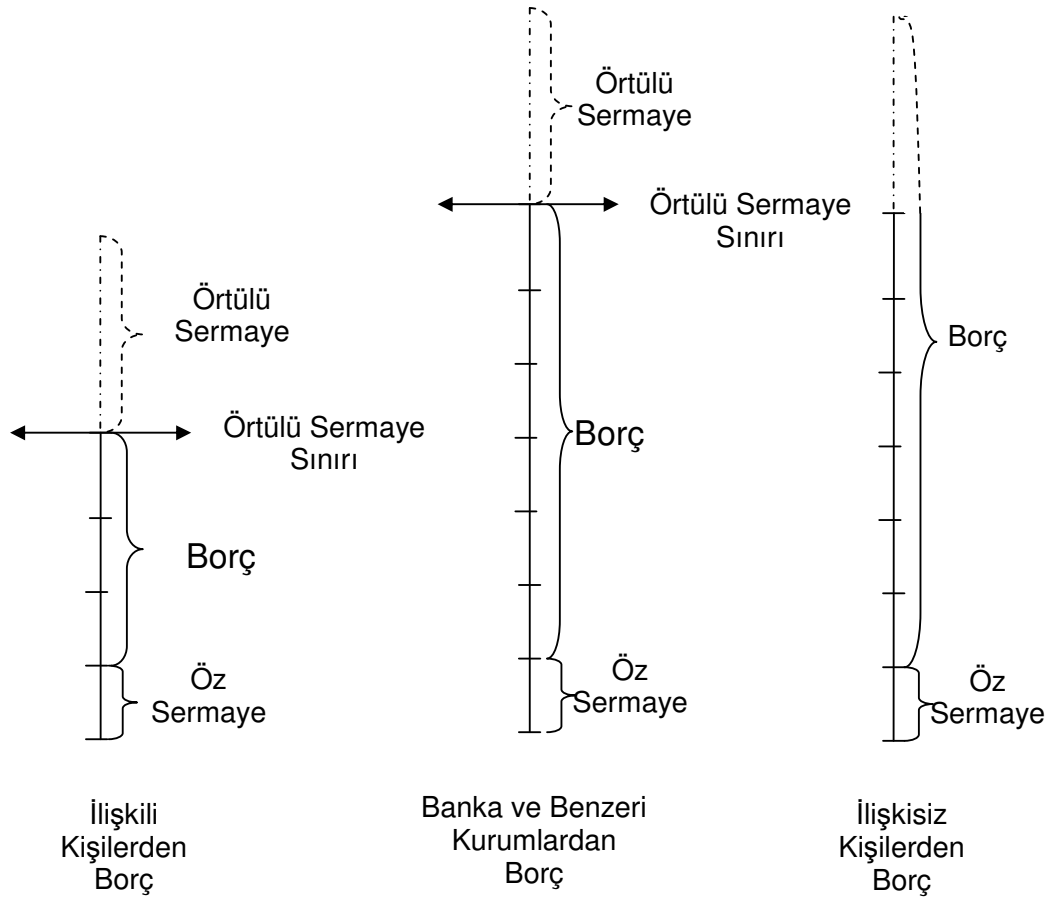
açısından bir önemi yoktur. Ortak olmadan veya ortaklıktan ayrıldıktan sonra kuruma borç verilmesi halinde örtülü sermaye yönünden, kuruma ortak olunan dönem esas alınır. Yani, bir kişi daha sonra veya önce borç verse bile kuruma ortak olmadığı zamandaki konumu değil, ortak olduğu zamandaki süreyle sınırlı konumu dikkate alınır(ŞENYÜZ, 2007a, ss.45–46).

### **3011. Borcun Kurumun Öz Sermayesinin Üç Katını Geçmesi**

Borçlanma olayının, “örtülü sermaye” olarak nitelendirilmesi olayında, kurumun ortakları veya ortaklarla ilişkili kişilerden yaptığı borçlanmalarda, borç tutarı şirketin hesap dönemi başındaki Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre belirlenen öz sermayenin üç katını aşmazsa, örtülü sermaye sayılmayacaktır. Aşması durumunda, “aştığı süre zarfında ve aşdığı tutarla sınırlı olmak üzere” örtülü sermaye sayılacaktır. Burada sözü edilen oranlar, borç veren ortaklar ve ortakların ilişkide bulunduğu kişiler için topluca göz önüne alınacaktır. Başka bir anlatımla, eğer yıl içinde birden fazla ortaktan ya da ortakla ilişkili kişilerden borç alınıyorsa, öz sermayenin üç katını aşıp aşmadığının tespitinde, tüm ortaklardan ve ortaklarla ilişkili kişilerden alınan borçların toplamı göz önüne alınacaktır(KIZILOTT, 2006a, ss.34–35).

Alınan borcun örtülü sermaye sayılması açısından kurumda kullanılma süresinin bir önemi yoktur. Bir gün dahi kullanılsa ortak ve ortakla ilişkili kişilerden alınmış ve alınan tutar öz sermayenin üç katını aşıyorsa bir gün itibariyle örtülü sermaye ortaya çıkacaktır. O halde, alınan borç aşdığı tutarla ve süreyle sınırlı olmak üzere örtülü sermaye sayılacaktır. Sonuçta örtülü sermaye uygulamasında kapsama giren borcun tümünün değil, sadece öz sermayenin üç katını aşan kısmının örtülü sermaye sayılması nedeniyle bu kısma isabet eden faizler gider olarak kabul edilmeyecektir. Örtülü sermayenin geçici vergi dönemi içinde meydana gelmesi halinde sınırı aşan faizler geçici vergi dönem matrahı belirlenirken de indirilmeyecektir. Önceden gider yazılmış ise bunlar geçici vergi dönemleri itibariyle kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınacaktır(ŞENYÜZ, 2007b, s.320).

Kuruma verilen borç ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan banka veya benzeri kredi kurumlarından yapılması durumunda borçlanmalar %50 oranında dikkate alınacaktır. Yani, borcun %50'si dikkate alınarak öz sermayenin üç katı ile karşılaştırılacaktır. Bir başka ifadeyle ilişkili banka veya benzeri kuruluşlardan alınan borçlarda öz sermayenin altı katını aşan borç kısmı örtülü sermaye sayılacaktır. Kanun koyucu ortakla ilişkili bankalardan yapılan borçlanmaların örtülü sermaye sayılması açısından daha geniş davranmıştır. Yalnızca ilişkili şirketlere finansman temin eden kredi şirketlerinden yapılan borçlanmalar için %50 oranı değil, genel kurallar çerçevesinde işlem yapılacaktır. Toplam borç/öz sermaye ilişkisi aşağıda şemada gösterilmiştir(ŞENYÜZ, 2007b, ss.320–321).



**Şekil: 1**

**Toplam Borç/Öz Sermaye İlişkisi**

Kaynak: ŞENYÜZ, 2007b, s.321

**302. Örtülü Sermaye Sayılmayacak Borçlanmalar**

5520 sayılı KVK'da örtülü sermaye başlıklı 12. maddenin altıncı fıkrasında örtülü sermaye sayılmayacak borçlanmalar 4 bent halinde belirtilmiştir. Kurumlar Vergisi Kanunu 1 Seri Nolu Genel Tebliğinde<sup>6</sup>( Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ, Seri No: 1) bu dört husus ayrıntılarıyla açıklanmış olup bu hususlar şunlardır:

### **3020. Gayri Nakdi Teminatlar Karşılığında Üçüncü Kişilerden Yapılan Borçlanmalar**

Kurumların ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin sağladığı gayri nakdi teminatlar karşılığında üçüncü kişilerden yaptıkları borçlanmalar örtülü sermaye sayılmaz. Nakdi teminat karşılığında sağlanan krediler ise borç/öz sermaye oranının hesabında işletmeye verilen borç olarak dikkate alınacaktır. Kurumun kasasında veya bankada bulunan yerli veya yabancı paralar ile her an nakde çevrilebilen çekler, altın, Devlet Tahvili, Hazine bonusu, Toplu Konut İdaresince çıkarılan veya İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören hisse senetleri, tahvil ve bonolar dışındaki her türlü teminat gayri nakdi teminat olarak değerlendirilecektir.

### **3021. Banka Ve Finans Kurumlarından Temin Edilerek Kullandırılan Borçlar**

Ortaklar vasıtasıyla kurumların iştiraklerinin, ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin, banka ve finans kurumlarından ya da sermaye piyasalarından temin ederek aynı şartlarla kısmen veya tamamen kullandığı borçlanmalar örtülü sermaye sayılmaz. Buna göre, kurumların iştiraklerinin, ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin banka veya finans kurumlarından ya da sermaye piyasalarından temin ederek aynı şartlarla, yani kredi sözleşmesinin içerdiği vade, faiz oranı ve benzeri kullandırılma şartlarında herhangi bir değişiklik yapılmadan kısmen veya tamamen kullandığı borçlanmalar, örtülü sermaye kapsamı dışında tutulmuştur. Buna göre, kredibilitesi olan grup şirketinin, anılan kaynaklardan temin edip ihtiyacı olan diğer grup şirketlerine aynı şartlarla kısmen veya tamamen aktardığı krediler örtülü sermaye tutarının tespitinde borç olarak dikkate

---

<sup>6</sup> Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımını Hakkında Genel Tebliğ, 26704 Nolu ve 18.11.2007 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

alınmayacaktır. Dolayısıyla, grup şirketinin finans kuruluşlarından temin etmiş olduğu krediyi, aynı faiz ve vade ile birden fazla şirkete paylaşırması durumunda örtülü sermayeden söz edilemeyecektir.

### **3022. Bankalar Tarafından Yapılan Borçlanmalar**

5411 sayılı Bankacılık Kanununa göre faaliyette bulunan bankalar tarafından yapılan borçlanmalar örtülü sermaye sayılmaz. Bankalar tarafından alınan kredilere ilişkin olarak Bankacılık Kanununda gerekli düzenlemeler yer aldığından Kurumlar Vergisi Kanununda ayrıca düzenleme yapılmasına gerek görülmemiştir. Bu nedenle, bankalar tarafından kendi faaliyet konuları çerçevesinde, ulusal ve uluslararası piyasalardan yapılan borçlanmalar, herhangi bir şarta bağlı olmaksızın örtülü sermaye kapsamında değerlendirilmeyecektir.

### **3023. Finansal Kiralama Şirketleri, Finansman Ve Faktöring Şirketleri İle İpotek Finansman Kuruluşlarının Bankalardan Yaptıkları Borçlanmalar**

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu kapsamında faaliyet gösteren finansal kiralama şirketleri, 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname kapsamında faaliyet gösteren finansman ve faktöring şirketleri ile ipotek finansman kuruluşlarının bu faaliyetleriyle ilgili olarak ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan bankalardan yaptıkları borçlanmalar, örtülü sermaye sayılmaz. Borç veren bankaların ortak veya ortakla ilişkili kişi kapsamı dışında olması halinde, söz konusu borçlanma esas itibarıyla anılan madde kapsamına girmeyecektir.

Ayrıca Yeni Kanun yürürlüğe girmeden ve girdikten sonra hangi konularda düzenlemelerin yapıldığını özetlemek gerekirse aşağıdaki tablo 11’de de belirtildiği gibi Yeni Kanunla nelerin değiştiği daha açık görülecektir.

**Tablo 11:****5422 ve 5520 SKVK'da Transfer Fiyatlandırması Hükümlerinin Karşılaştırılması**

<b>Konu</b>	<b>5422 Sayılı KVK</b>	<b>5520 Sayılı KVK</b>
<b>Borcun kaynağı</b>	İlişkili kişilerden alınan borçlar kabul edilmeyecekti.	İlişkili kişilerin kapsamı belirlenmiştir(%10'luk oy veya kar payı hakkı).
<b>Borçlanma süresi</b>	Borcun sürekliliği esası koşulu mevcuttu.	Borcun sürekliliği esası kaldırılmıştır. Bir gün için bile örtülü sermaye söz konusu olabilmektedir.
<b>Borcun tutarı</b>	Borcun tamamı örtülü sermaye kabul edilmekteydi.	Borcun öz sermayenin 3 katını aşan kısmı örtülü sermaye kabul edilmiştir.
<b>Faiz giderleri</b>	Borçlanmaya ilişkin tüm faiz giderleri KKEG kabul edilmekteydi.	örtülü sermayeye isabet eden faiz giderleri KKEG kabul edilmekte ve kar payı sayılmaktadır.
<b>Kur farkları</b>	Kur farklarının durumu ihtilaflıydı.	Kur farkı giderleri KKEG'ler kapsamına alınmıştır.
<b>Diğer benzeri giderler</b>	Bu konuda bir düzenleme yoktur.	Borç üzerinden hesaplanan faiz, kur farkı giderleri, yanında diğer giderlerde KKEG'ler kapsamına alınmıştır.
<b>Borç veren açısından yapılan düzenlemeler</b>	Borç veren açısından bir düzenleme yapılmamıştır.	Kar dağıtım stopajı ve vergide düzeltme esası getirilmiştir.
<b>İştirak kazançları</b>	İştirak kazancı istisnası tartışmalıydı.	İştirak kazancı istisna uygulaması getirilmiştir.
<b>Örtülü sermaye sayılmayacak haller</b>	Örtülü sermaye sayılmayacak haller tanımlanmamıştı.	Örtülü sermaye sayılmayacak haller tanımlanmıştır.

Kaynak: KARAPINAR-BAYIRLI, 2006, s.36).



Yeni Kanunun getirdiği hükümlere bakıldığında; yıllar boyunca vergi mahkemelerine konu olan ve Danıştay tarafından hükme bağlanan konular olduğu gözlemlenmektedir. Yeni KVK'da, literatürde sürekli eleştirilen ve vergi yargısının aksamasına neden olan eski kanunda muhafazakar yaklaşımın değiştiği günün ekonomik koşullarına uyum yönünden doğru adımlar atıldığı görülmektedir. Örtülü sermaye kriterleri, objektif temellere dayandırılmıştır(KARAPINAR-BAYIRLI, 2006, s.36).

### 303. Örtülü Sermayenin Hesaplanması

1 Seri No.lu 5520 sayılı KVK Genel Tebliğ taslağında örtülü sermayenin nasıl hesaplanacağı örneklerle açıklanmıştır. Söz konusu örnekler aşağıdaki gibidir.

**Örnek - 1:** (Y) Kurumunun 2006 takvim yılına ait hesap dönemi başındaki öz sermayesi 100 birim olup, anılan hesap dönemine ilişkin olarak yaptığı borçlanmalar aşağıda verilmektedir.

- a- Ortak (A)'dan doğrudan alınan 100 birim,
- b- Ortak (B)'nin aktifine kayıtlı bir arsanın teminat gösterilmesi suretiyle Bay (Z)'den alınan 200 birim,
- c- Ortak (C)'den doğrudan alınan 150 birim,
- d- Ortak (D) Bankasından alınan 1000 birim,
- e- Kurumun iştiraki durumunda bulunan (T) A.Ş'nin (E) Bankasından temin ederek aynı şartlarla kullandığı 300 birim.

Buna göre, (b)'de yer alan borçlanma Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 12. maddesinin altıncı fıkrasının (a) bendi uyarınca, (e)'de yer alan borçlanma aynı fıkranın (b) bendi uyarınca, örtülü sermayenin tespitinde dikkate alınmayacaktır. (D) Bankasından temin edilen borç Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 12. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca %50 oranında dikkate alınacaktır. Buna göre, örtülü sermayenin tespitinde dikkate alınacak toplam borçlanma tutarı;

Ortak (A)'dan 100 birim,

Ortak (C)'den 150 birim,

Ortak (D) Bankasından 500 birim

olmak üzere toplam 750 birim olacaktır.

Kurumun hesap dönem başındaki öz sermayesi 100 birim olduğundan, örtülü sermaye öz sermayenin üç katının yani  $(3 \times 100 =)$  300 birimin üzerindeki tutar olan 450 birimdir.

Söz konusu örtülü sermayenin borcu kullandıranlar açısından dağılımı aşağıdaki gibi olacaktır.

Ortak (A) için =  $(100/750) \times 450 = 60$  birim

Ortak (C) için =  $(150/750) \times 450 = 90$  birim

Ortak (D) için =  $(500/750) \times 450 = 300$  birim

Toplam = 450 birim

**Örnek - 2:** (A) A.Ş'nin 2006 hesap dönemi başındaki öz sermayesi 200.000 YTL'dir. Şirketin ortak ve ortakla ilişkili kişi sayılanlardan aldığı kredi ve borçların tutarları ve vadeleri şöyledir.

- Şirketin ortağı tam mükellef (B) gerçek kişisinden 1 Kasım 2005 tarihinde alınan 300.000 YTL, 31 Aralık 2006 tarihinde geri ödenmiştir.

- Şirketin ortağı dar mükellef (Y) Kurumundan 10 Mart 2006 tarihinde bir yıl vadeli 200.000 ABD Doları kredi alınmıştır. Bu kredi 10 Mart 2007 tarihinde geri ödenmiştir. (Borcun alındığı tarihteki kur 1 ABD Doları =1,35 YTL)

- Şirketin iştiraki durumunda bulunan Türkiye'de kurulu (C) Bankasından ise 1 Temmuz 2006 tarihinde, 2 yıllık 400.000 ABD Doları tutarında kredi alınmıştır. (Borcun alındığı tarihteki kur 1 ABD Doları=1,40 YTL)

Görüleceği üzere, (A) A.Ş.'nin 1 Temmuz 2006 tarihine kadar yapmış olduğu borçlanmalar, şirketin öz sermayesinin üç katını aşmadığından örtülü sermaye uygulamasına ilişkin olarak yapılacak bir işlem bulunmamaktadır. Ancak, bu tarihten sonra Ortak (C) Bankasından alınan kredi nedeniyle, 31 Aralık 2006 tarihine (Ortak (B)'ye olan borcun ödendiği tarihe) kadar olan süre içinde, öz sermayenin üç katını aşan borçlanmanın örtülü sermaye olarak dikkate alınması ve bu tutara ilişkin olarak giderleştirilen faiz ve kur farklarının reddi gerekmektedir.

Bu veriler doğrultusunda, örtülü sermayenin kullanıldığı altı aylık (1 Temmuz 2006-31 Aralık 2006) sürede, kredi sözleşmelerine göre tespit edilen faiz oranı üzerinden tahakkuk ettirilen faiz giderleri ve kur farkı giderleri aşağıdaki gibidir. (31 Aralık 2006 tarihindeki Dolar Kuru; 1 ABD Doları = 1,45 YTL'dir.)

<b>Kredi Veren Ortak</b>	<b>Kredi Tutarı</b>	<b>Kredi tutarı</b>	<b>Kur Farkı</b>	<b>Faiz</b>	<b>Toplam (YTL)</b>
(B) Tam Mükellef Gerçek Kişi	300.000,00 YTL	300.000,00 YTL	0	36.000	36.000
(Y) Dar Mükellef Kurum	200.000 ABD Doları	270.000,00 YTL	10.000	24.000	34.000
(C) Bankası Tam Mükellef	400.000/2 ABD Doları	560.000/2 YTL	20.000/2	80.000/2	100.000/2
<b>Genel Toplam</b>		<b>850.000</b>	<b>20.000</b>	<b>100.000</b>	<b>120.000</b>

### **31. Kurumlar Vergisinde Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**

Transfer Fiyatlandırması kavramının Türk Vergi Hukukunda tam karşılığı bulunmamaktadır. 5422 sayılı eski KVK'nın 17.Maddesinde "Örtülü Kazanç" başlığı ile yer alan düzenleme 5520 sayılı Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13.Maddesinde

“Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı” başlığı ile yeniden düzenlenmiştir. Transfer Fiyatlandırması aralarında değişik açılardan bağ bulunan şirketler arasında mal ve hizmet alışverişlerinin nasıl olması gerektiği yönünde temel prensipleri ortaya koyan olumlu bir kavramdır. Örtülü kazanç kavramı ise hangi tür ilişkilerin vergi hukuku açısından kabul edilmeyeceğini tanımlamaktadır. Transfer fiyatlandırması ile örtülü kazanç kavramları bir arada değerlendirildiğinde, emsallerine uygun olmayan transfer fiyatlandırmaları örtülü kazanç olarak mütalaa edilebilecektir. Diğer bir deyişle örtülü kazanç, transfer fiyatlarının kötüye kullanılması olarak değerlendirilebilir. Bu bölümde hem 5422 sayılı KVK, hem de 5520 sayılı KVK açısından örtülü kazanç kavramı değerlendirilerek yeni yasanın getirdiği yenilikler daha kolay anlaşılacaktır.

Örtülü kazanç müessesesi KVK’ da kanunen kabul edilmeyen indirimler başlığı altında yer alan örtülü sermaye müessesesi gibi vergilendirilmemiş kazanç aktarımını engellemeye yönelik önemli bir vergi güvenlik müessesesidir. Bu müessese Türk vergi sistemine ilk kez 03.06.1949 tarih ve 5422 sayılı KVK’nın 17. maddesi ile girmiş, yeni KVK’nın uygulanmaya başlayacağı 01.01.2007 tarihine kadar da yürürlükte kalmıştır.

Örtülü kazanç, kurum kazancının vergilendirildikten sonra kar dağıtımının yapılması yerine kazancın belirli hukuki yollar ve bunlara yönelik ilişkiler kullanılarak kurumlar vergisi dışında bırakacak şekilde *ortaklar lehine* aktarılması şeklinde ortaya konabilir. Örtülü kazanç dağıtımının ana özelliği kurumun vergi matrahını ortak lehine azaltan bir işlem olmasından kaynaklanmaktadır. Bu arada örtülü kazanç dağıtımının sadece *sermaye şirketlerine* yönelik bir sınırlama olduğuna dikkat etmek gerekir. Sermaye şirketi olmayanlar için örtülü kazançtan söz etmek mümkün değildir (ŞENYÜZ, 2006, s.169).

Örtülü kazanç dağıtımı müessesesi olanı değil, olması gerekeni tespit ederek, ortaklara gizli kazanç aktarımını engellemeye yönelik bir müessesesidir. Bu noktada muvazaa müessesesi ile tamamen ayrılır. Muvazaa müessesinde gerçek olay, görünürdeki olayın ardına, kısmen ya da tamamen gizlenmiştir. Böyle bir durumda olayların gerçek mahiyeti tespit edilmekte, görünürdeki olayın ardındaki gerçek durum vergilemeye esas alınmaktadır. Örtülü kazanç dağıtımında ise olay tamamen doğrudur. İşlemde mutlak ya da nispi muvazaa bulunmamaktadır. Müessese, bu doğru olaydan hareketle olması gereken

duruma ulaşmakta, olması gereken olayı kurumlar vergisi açısından vergilendirmeye esas almaktadır(KOYUNCU, 2005, ss.150–151).

### **310. 5422 Sayılı KVK'daki Örtülü Kazançla İlgili Yasal Düzenleme**

Örtülü kazançla ilgili ilk olarak 5422 sayılı KVK'daki düzenlemelere değinip daha sonra 5520 sayılı KVK'daki düzenlemeler anlatılarak yeni kanunla hangi yeniliklerin kabul edildiği daha kolay anlaşılacaktır.

5422 sayılı KVK'nın örtülü kazanç müessesesi ile ilgili olarak iki düzenlemesi mevcuttur. Bunlardan ilki; sermaye şirketlerince dağıtılacak örtülü kazançların kanunen kabul edilmeyen gider olarak nitelendirdiği maddedir (5422 Sayılı KVK 15/3). Bir diğer madde ise örtülü kazançla ilgili tanımlamaların yer aldığı maddedir. Buna göre aşağıdaki hallerde kazanç kısmen veya tamamen 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 kişiler ile 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 diğer muamelelerinde bulunursa;*

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

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

Kanun maddesinde de anlaşılacağı üzere örtülü kazanç dağıtımında, şirketin elde ettiği gelir (vergilendirilmemiş gelir) şirket ortaklarına veya onların yakınlarına aktarılmakta ve

bu suretle gelir matrah dışı bırakılmaktadır. Kanun ilgili kişilere bu şekilde dağıtılan örtülü kazançların kurum kazancının tespit edilmesinde indirim olarak kabul edilemeyeceğini hükme bağlamaktadır. (Md 15/3).

5422 sayılı KVK'da örtülü kazanç ile ilgili yer alan düzenlemeler anlaşılabilir bir dille yazılmış olduğu gözüktüğü de (maddenin 1. fıkrasında örtülü kazanç dağıtabilecek kişiler ve takip eden fıkralarda da hangi işlemlerin örtülü kazanç kapsamında değerlendirileceğine yer verilmiştir) bazı yazarlar tarafından yoruma müteallik oldukça fazla hususun bulunduğu söylenmektedir(KOYUNCU, 2005, s.151).

Her ne kadar 5422 sayılı KVK'nın 17. maddesinde bu kadar ayrıntılı açıklamalara yer verilmiş olursa da, örtülü kazanç dağıtımının vergilendirilmesi ile ilgili olarak bazı sorunlar 5422 sayılı KVK döneminde yaşanmıştır. Bu sorunlardan başlıcaları şu şekilde sıralanabilir. Örtülü kazanç dağıtımı tespit olunduğu takdirde sadece dağıtımı yapan şirket nezdinde mi işlem yapılacaktır. Yoksa muhatabın nezdinde de tarhiyat gerekir mi? Örtülü kazanç dağıtımında uygulanacak emsaller nelerdir? Örtülü kazanç konusunda vergi ziyayı ya da hazine kaybı önemli midir? Örtülü kazanç dağıtımı sadece sermaye şirketlerini kapsayan bir müessese midir? Sermaye şirketi dışındaki kurumların müessese karşısındaki pozisyonu nedir? Ulusal işlemlerin yanında uluslararası işlemlere de uygulanmak için oluşturulan bu müessese neden daha çok ulusal işlemler üzerine yoğunlaşmıştır? Bu soruların cevapları, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesinin objektif ve sübjektif unsurlarının açıklanması sırasında verilecektir (PAZARÇEVİREN-AYGEN, 2005, ss. 97-98).

### **311. 5520 Sayılı KVK'da Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı konusuyla ilgili olarak ilk düzenleme yeni 5520 sayılı KVK'nın 11/c.maddesinde yer almaktadır. Buna göre kurum kazancının tespitinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançlar kanunen kabul edilmeyen gider niteliğindedir. Konuyla ilgili ikinci düzenleme ise 13. madde de yer almaktadır ve aşağıda tam metni belirtilmiştir.

**MADDE 13- (Yürürlük tarihi 01.01.2007)**

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

(2) İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların esleri, ortakların veya eslerinin üstsoy ve altsoy ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır.<sup>7</sup> Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır.

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

(4) Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak tespit eder: a) *Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi:* Bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan ve aralarında

<sup>7</sup> Üstsoy, altsoy ve yansoy hısımlığı **kan hısımlığının** çeşitlerini oluşturur. Üstsoy-altsoy hısımlığı, biri diğerinden gelen kişiler arasındaki hısımlık olup, üstsoy hısımlığı bir kişinin: anne, baba, büyükanne, büyükbabası ve daha yukarıdakilerle olan hısımlığı, altsoy hısımlığı ise bir kişinin çocukları, torunları ve onların altındakilerle olan hısımlığı ifade eder.(MK. md.17). Yansoy hısımlığı, ortak kökten gelmekle beraber biri diğerinden gelmeyenler arasındaki hısımlık olup, bir kişinin amca, hala, teyze, dayı ve bunların çocukları ile olan hısımlıktır. **Kayın hısımlığı**, eşlerden biri ile diğer eşin kan hısımları arasında olan hısımlıktır(MK. md.18).

*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 ulamsa olanağı yoksa mükellef, işlemlerin mahiyetine uygun olarak kendi belirleyeceği diğer yöntemleri kullanabilir.*

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

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

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

### **3110. Yeni Düzenleme İle Getirilen Yenilikler**

Yeni düzenlemelere göz atıldığında, “**yenilik**” olarak göze çarpan, belli başlı noktalar şunlardır(DEMİR, 2006, s.160): a) İlişkili kişi tanımı yapılmıştır, b) Emsallere uygunluk ilkesi tanımlanmıştır, c) Fiyat ve bedel tespitinde yöntemler belirlenmiştir, d) Maliye Bakanlığı ile önceden fiyatlandırma anlaşması yapma imkânı getirilmiştir, e) Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı, dağıtılmış kâr payı sayılmıştır.

### **31100. İlişkili Kişilerin Kapsamı**



Kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy (usul)(anne, baba, büyük anne, büyük baba) ve altsoyu (füruu)(çocuk, torun) ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları (biri diğerinden gelmeyip de, ortak bir kökten gelen kişiler arasında yansoy hısımlığı vardır) ve kayın hısımları (eşlerden biri ile diğer eşin kan hısımları, aynı tür ve dereceden kayın hısımları olur. kayın hısımlığı, kendisini meydana getiren evliliğin sona ermesiyle ortadan kalkmaz) da ilişkili kişi sayılır. Ayrıca kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin Türk vergi sisteminin vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususu göz önünde bulundurularak Bakanlar Kurulunca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılacaktır. Bu madde de konu edilen ilişkili kişi Gelir Vergisi Kanununun uygulanmasında gerçek kişi olarak kabul edilip vergiye tabi tutulan şahıslar ile şahıs şirketleri ya da adi ortaklıkları kapsamaktadır(<http://www.muhasabenet.net>).

### **31101. Emsallere Uygunluk İlkesi**

Emsallere uygunluk ilkesinin tanımı, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinin üçüncü fıkrasında yapılmıştır. OECD'nin "Uluslararası Şirketler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi" esas alınarak yapılan bu tanımlamaya göre;

— İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında, uygulanan fiyat ya da bedel,

— Aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat ya da bedele uygun ise, bu bedel ya da fiyat emsallerine uygun kabul edilir. Aksi halde emsallere aykırı olarak kabul edilir(KIZILOT, 2006b, ss.38–39).

### **31102. Emsallere Uygun Fiyat ya da Bedelin Tespitinde Uygulanacak Yöntemler**

5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinin konuyla ilgili getirdiği en büyük yeniliklerden biri de, emsallere uygunluk ilkesi (Arm's Length Principle) olmuştur. Emsallere uygunluk ilkesi daha önceki bölümlerde de belirtildiği gibi ilişkili kişilerle yapılan mal teslimleri ve

hizmet ifalarında uygulanan fiyatlar veya bedellerin, aralarında böyle bir ilişki bulunmaması halinde oluşacak fiyat veya bedellere uygun olmasıdır. İlişkili kişilerle, emsallere uygun fiyat veya bedeller kullanarak, mal ya da hizmet alım-satımı yapan kurumlar, “Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı” yapmış sayılmayacaklardır.

5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinde emsal fiyatın belirlenmesi için OECD'nin ÇUŞ'lar ve vergi idareleri için transfer fiyatlandırması rehberinde geleneksel işlemler yöntemi olarak bilinen üç yöntem önerilmektedir. Bu yöntemler; Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi (Comparable Uncontrolled Price Method), Maliyet Artı Yöntemi (Cost Plus Method), ve Yeniden Satış Fiyatı (Resale Price Method) yöntemidir. Bunların hiç birinin kullanılmasının mümkün olmadığı durumlarda, mükellef işin niteliğine göre uygun bir başka yöntem kullanabilecektir. Mükellefin bu yöntemi kullanabilmesi için ilk üç yöntemi kullanıp sonuç alamaması gerekir.

### **311020. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi**

Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi; bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının, karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan ve aralarında herhangi şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilerin birbiriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak tespit edilmesini ifade etmektedir(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006 s.154).

Bu yöntemin uygulanabilmesi için ilişkili kişilerle yapılan işlemin, birbiriyle ilişkili olmayan kişilerin yaptıkları işlem 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, yönteminde uygulanabilmesi mümkün olmayacaktır. Doğrudan karşılaştırma yapılmasına olanak veren bu yöntem,

karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler için uygulamada en sık kullanılan yöntemdir(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006 s.154).

### **311021. 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. Buradaki uygun brüt kâr oranı, söz konusu mal ya da hizmetin işlem 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 mamullerle üretim, montaj gibi aşamalardan sonra satılan ürünlere ilişkin işlemlerde uygulama alanı bulmaktadır(NAZALI, 2007, s.148).

### **311022. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi**

Yeniden satış fiyatı, bağlı bir işletmeden alınan mal veya hizmetlerin bağımsız bir işletmeye yeniden satışında uygulanan fiyattır. Yeniden satış fiyatı, yeniden satış yapan işletmenin amaçladığı brüt kâr marjından (yeniden satış kâr marjı) düşüldükten sonra kalan tutar, bağlı işletmeler arasında varlık transferi için emsale uygun fiyat olarak nitelendirilebilmektedir(YAKAR-ÜNAL, 2007, s.128).

Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kâğıtlar olarak saklanması zorunlu tutulmuştur. 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<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Madde Gereçesi

**Mükellefin belirleyeceği yöntem;** emsallere uygun fiyata ulaşmada bu yöntemlerin hiçbirisi uygulanamıyorsa, mükellef kendi belirleyebileceği ve daha doğru sonuç verdiği inandığı bir yöntemi de transfer fiyatlandırmasına konu işlemlere uygulayabilir. Kanun gerekçesinde, mükelleflerin bu kapsamda uygulayabilecekleri yöntemleri tamamen kendileri belirleyebilecekleri gibi, maddede sayılmayan ancak OECD'nin yayınladığı “Uluslararası İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi” nde belirtilen ya da diğer ülkelerin uygulamalarında karşılaşılabilen yöntemleri de kullanabileceklerdir. Bu bağlamda uygulama olanağı bulunabilecek yöntemlerin en önemlileri, OECD'nin Uluslararası İşletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde “geleneksel işlem yöntemleri”ne başvurma olanağının olmadığı haller için “diğer yöntemler” başlığı altında önerilen “kar bölüşüm” yöntemi ve “işleme dayalı net kar marjı” yöntemi olmaktadır(HATUNOĞLU, 2006, ss.130–131).

Kısaca özetlemek gerekirse 5520 sayılı KVK ile getirilen yenilikler şu şekildedir; transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını yapılacak kişiler ilişkili kişiler olarak tanımlanmış ve ilişkili kişi tanımı yapılmıştır. Transfer fiyatının tespitinde emsallere uygunluk ilkesi benimsenmiştir. Emsallere uygun fiyatın tespiti açısından OECD rehberi esas alınmış ve bu rehberdeki yöntemlere yer verilmiştir. Mükelleflerin ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerle ilgili olarak belirleyecekleri yöntem konusunda Maliye Bakanlığı'na başvurarak anlaşma yapabilme imkânı getirilmiştir. Zararlı vergi rekabetine yol açtığı kabul edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılan işlemlerde ilişkili kişilerle yapılan işlemler olarak nitelendirilmiştir(KURTÇU-YILMAZ, 2005, ss.1-2).

### **31103. Yöntemler Arası Öncelik Sırası**

Bu yöntemlerin uygulanmasında mükellef açısından bir öncelik sırası yoktur. Öncelik yapmış olduğu işleme dair en uygun yöntemin seçilmesidir.

Emsallere uygun fiyat ya da bedele ulaşmak için bu yöntemlere başvurulmasında en güvenilir karşılaştırma unsuru olması açısından öncelikle mükellefin ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemlerde kullandığı fiyat ya da bedel (iç emsal) karşılaştırmaya esas ölçü olarak alınacaktır. Bu şekilde kullanılan fiyat ya da bedellerin bulunmaması ya da güvenilir olmaması halinde doğrudan benzeri nitelikteki mükellef ya da kurumların işlemleri (dış

emsal) karşılaştırmada esas alınacaktır. Bu belirleme, iç emsallerin ya da dış emsallerin birbirlerini karşıt seçeneği olduğu, yani bu emsallerden yalnızca birisinin kullanılması gerektiği anlamına gelmemektedir. Emsallere uygunluğun saptanması amacıyla karşılaştırma yapılırken, 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(SARAÇOĞLU-KAYA, 2006, s.156)

Uygulayacağı yöntem konusunda terettüdü bulunan mükellef, Maliye Bakanlığı'na başvurarak belli bir dönem için yöntem tespiti isteğinde bulunabilecektir. OECD'nin Uluslararası İşletmeler ve Vergi idareleri için Transfer Fiyatlandırması Rehberinde de önerilen ve birçok gelişmiş ülkenin vergi sisteminde yer alan "Anlaşma Usulü ile Belirlenen" (Advance Pricing Arrangements ya da Advance Pricing Agreements) bu yöntem için mükellefin Maliye Bakanlığına gerekli bilgi ve belgelerle birlikte başvurması gerekmektedir. Yöntem üzerinde anlaşma sağlanması halinde, bu yöntem üç yılı aşmamak üzere belirlenen süre ve koşullar altında kesinlik taşıyacaktır. Bu şekilde tespit edilen yöntem, belirlenen koşullar altında eleştiri konusu yapılamayacaktır. Bu sistemin en büyük avantajı, mükellefler açısından belli bir süre için uygulanacak yöntemin kesinlik taşıması ve herhangi bir eleştiri, ceza riski olmadan plan yapabilme, önünü görebilme olanağı vermesidir. İdari açıdan 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.<sup>9</sup>

### **3111. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Unsurları**

Transfer fiyatlandırması yoluyla kazanç dağıtımı müessesesinin objektif ve sübjektif olmak üzere iki çeşit unsurudur. Bu iki unsurun detayları aşağıda açıklanmıştır.

#### **31110. Objektif Unsur**

<sup>9</sup> 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Madde Gerekeşi

Örtülü kazanç dağıtımı, kurum kazancının vergiye tabi tutulmadan, belli ilişkiler içinde bulunulan gerçek ve tüzel kişilere aktarılmasını ifade eder. Dağıtım, kurum varlığından bedelsiz kıymet verilmesi veya mal ve hizmet alım satımlarının emsalinden farklı fiyatlarla yapılması suretiyle gerçekleştirilir. Bunun yanında, aslında kurumca elde edilmesi gereken bir kazancın kurumun ihmali ile kendi bünyesinde oluşmadan ortaklar veya diğer ilgililere kaydırılması ile de örtülü yoldan kazanç dağıtımı gerçekleştirilebilir. Bütün bu hususlar, örtülü kazanç dağıtımının objektif unsurunu oluştururlar(KOYUNCU, 2005, s.163).

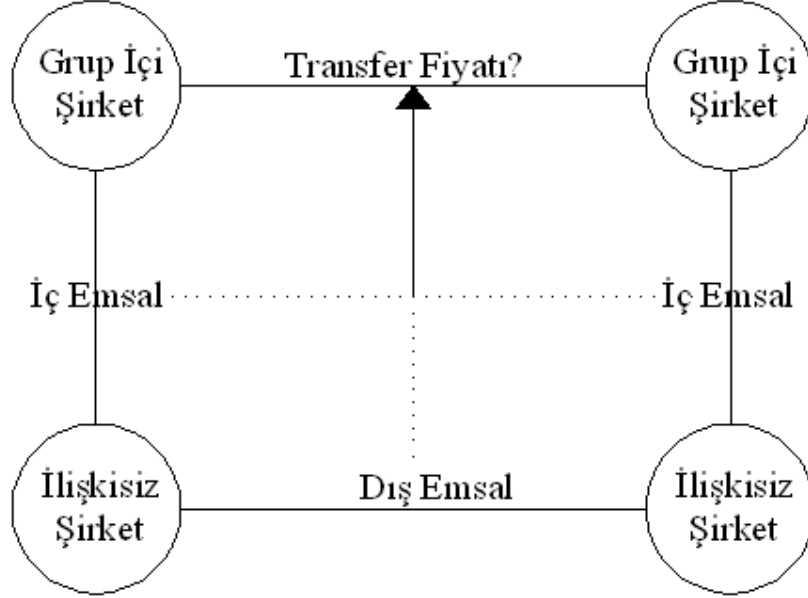
Bu noktada özellikle emsal bedel veya fiyat tespiti ve kıyaslama önem arz etmektedir. Zira transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç müessesesinin tespiti açısından bu konu ilk adım niteliğindedir. Emsal tespiti ile ilgili olarak Alman Vergi Hukukçusu Gerhard HEUER'in tanımlaması şu şekildedir; "Örtülü kazanç dağıtımı, bir şirketin hissedarlarına yabancılara sağlayacağı en iyi şartlardan daha iyisini sağlayabileceği noktada değil, yabancılara tanıyabileceği en gayri müsait imkânlardan daha iyisini temin ettiği noktada başlar."(KOYUNCU, 2005, s.163).

KVK'nın 13. maddesinden de anlaşılacağı üzere bir olayda transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının varlığından söz edebilmek için üç objektif unsurun olup olmadığına bakmak gerekir. Bunlar; emsallere uygunluk ilkesi, örtülü kazanç dağıtımının şekilleri ve örtülü yoldan kazanç dağıtılacak kişilerdir.

### **311100. Emsallere Uygunluk İlkesine Aykırı Olarak Yüksek Veya Düşük Bedel Üzerinden İşlem Yapılması**

Kurumun ilişkili kişi olarak nitelenen kişilerle yaptığı alım satım işlemleri fiyat ya da bedel açısından emsallerine uygun olması gerekir. Emsal bedel en basit ifadesiyle piyasa fiyatı olarak belirtilebilir. Piyasa fiyatı ise aralarında ilişki bulunmayan kişi ve kurumların uyguladıkları fiyatlardır. O halde, emsallere uygun olma ile *ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade edilmektedir.* İlişkili kişilerle yapılan alım satım işlemleri aynı şartlar altında aralarında herhangi bir bağ ve ilişki olmayan biriyle yapılan işlemlerdeki piyasa fiyatını ya da bedelini yansıtıyorsa işlem

emsallere uygun, aksi takdirde emsallere aykırı kabul edilecektir. Emsal bedelin tayini açısından şu şema yapılabilir.



**Şekil: 2**

**Emsal Bedel Tayinde İç Emsal Dış Emsal Ayırımı**

Kaynak: ŞENYÜZ, 2007a, s.53

İç emsaller grup içi şirketin grubun bağımsız kişilerle yapılan işlemlerini, dış emsaller mallarla ilgili özellikle rakip firmaların kamuya açıklanan fiyatlarını ifade eder.

Böylelikle kurumların ilişkili kişi ve özellikle kendi grup şirketleriyle yapacakları işlemler yoluyla vergi kaybı yaratmalarının önüne geçilmesi amaçlanmıştır. Alım satım işlemleriyle; mal ve hak alım, satımı, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, borç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret, danışmanlık hizmeti ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler kapsama alınmıştır(ŞENYÜZ, 2007a, ss.52–53).

Kurumların yapacağı işlemler sırasında uygulayacakları emsal fiyatları seçmedeki sorumlulukları kendilerine aittir. Kurumlar emsal bedele göre fiyat belirlemezler ise yapmış oldukları işlemler dolayısıyla transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı

yapmış sayılılar ve kurum kazancının tespitinde indirim olarak kabul edilmezler. Bu şekilde bir işleme maruz kalmak istemeyen kurumların seçecekleri fiyatları piyasa koşullarında oluşacak fiyatlarla yakın veya eşdeğer olmak zorundadır. Kurumlar seçtikleri emsal fiyata ait kayıt, cetvel ve belgeleri ispat edici kâğıtlar olarak saklamak zorundadırlar. Zira daha sonraki incelemelerde uyguladıkları fiyatın emsal olarak seçilip seçilmediğine ilişkin olarak kıyaslama yapılabilmesi için böyle bir zorunluluk getirilmiştir.

### **311101. Örtülü Kazanç Dağıtımının Şekilleri**

5520 sayılı KVK'nın 11. maddesinde, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançların, kurum kazancının tespitinde maliyet unsuru olarak dikkate alınmayacağı belirtilmiştir. Aynı kanununun 13. maddesinin birinci fıkrasında ise “...*mal veya hizmet alım satımında bulunulduğu takdirde kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtılmış sayılır.*” ifadeleri kullanılmıştır. Burada maddenin sonunda belirtilen “sayılır” ifadesi aslında bir ölçüde belirtilen haller dışında da başka transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım şekilleri olabileceğini, kanun maddesinde yer alan dağıtım şekillerinin yol ve örnek gösterici bir nitelik taşıdığını ortaya koymaktadır(YALÇIN, 1991, s.51). Bu durumun en önemli kanıtı olarak 13. maddenin ikinci fıkrası gösterilebilir. Zira ikinci fıkrada “*Alım satım, imalat ve inşaat işleri, kiralama ve kiraya verme işleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.*” ifadelerine yer verilmiştir. Açıkça görülmektedir ki birinci fıkradaki mal veya hizmet alım satımı ifadesi, ikinci fıkrada daha geniş olarak ifade edilmiştir(ASLAN, 2006, s.82).

### **3111010. Alım, Satım, İmalat, İnşaat Faaliyetleri ve Hizmet İlişkileri**

Alım, satım, imalat, inşaat faaliyetleri ve hizmet ilişkilerinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının varlığı yeni 5520 sayılı KVK'nın 13/1 ve takip eden 13/2 maddesinde yer almaktadır. Bu maddelerde sözü edilen kişilerle yapılan işlemlerin hepsinin emsal bedele uygun olması gerekir. Emsline göre göze çaracak derecede yüksek fiyatla yapılan işlemlerde elde edilecek kazancın örtülü olarak dağıtıldığı kabul edilmektedir.



### **3111011. Kiralama ve Kiraya Verme İşlemleri**

Örtülü kazanç dağıtımının bir başka şekli olan kiralama ve kiraya verme işlemleri 5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinde yer alan bir diğer işlemdir. KVK'nın 13/2 maddesine göre, emsallere uygunluk ilkesine göre belirlenen fiyatın üstünde ya da altında yapılan kiralama ve kiraya verme işlemleri transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı olarak nitelendirilecektir.

### **3111012. Ödünç Para Alıp Verme İşlemleri**

Ödünç para verme işlemleri nedeniyle ortaya çıkan transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı işlemleri 5520 sayılı KVK'nın 13/2 maddesinde düzenlenmiştir. Bu maddeye göre emsallere uygun olarak belirlenen faiz oranı veya indirim tutarından yüksek ya da düşük bir faiz oranı ya da indirim tutarı belirlenirse örtülü yoldan kazancın dağıtıldığı kabul edilecektir.

Konuyla ilgili olarak özellikle 5422 sayılı KVK döneminde tartışılan bir sorun, emsal faiz oranının ne olması gerektiği konusundaki sorundur. Konuyla ilgili hakim olan görüş, emsalin tespit edilememesi durumunda piyasa cari faiz haddinin esas alınması yönünde beliren görüştür. Bu açıdan emsal faiz oranı olarak Merkez Bankası'nın kısa vadeli krediler için öngördüğü faiz oranının uygulanması yerinde bir görüş olacaktır. Nitekim Danıştay 4. Daire'nin 25.04.1995 tarih ve E.1994/2111, K.1995/1899 sayılı kararında, "*Borcun ortaklarda kaldığı süre itibariyle Merkez Bankası'nın kısa vadeli işlemlere uyguladığı faiz oranı esas alınır.*" görüşü belirtilmiştir(ASLAN, 2006, s.85).

### **3111013. İkramiye, Ücret ve Benzeri Ödemeler**

Aylık, ikramiye, ücret ve benzeri ödemelerin emsalinden fazla olarak ödenmesi durumunda transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü yoldan kazancın dağıtıldığı hükmü 5520 sayılı KVK'nın 13/2 maddesinde yer bulmaktadır. Bu maddede söz edilen ödemelerden kasıt ise ödemelerin ilişkili kişilere ve özellikle ortakların eşleri, ortakların veya eşlerin

üstsoy veya altsoy ile üçüncü dereceye dahil yansoy hısımları ve kayın hısımlarına emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde belirlenen ücretin veya ikramiyenin üstünde bir ödeme yapılması suretiyle söz konusu olan ödemelerdir.

Aylık, ikramiye, ücret ve benzeri ödemelerin emsalinden fazla olarak ödenmesi suretiyle örtülü kazanç dağıtımı bakımından 5422 sayılı KVK'nın 17. maddesinde, sadece şirket "yönetim kurulu üyeleri" "yüksek memurları" için hüküm sevk edilmiştir. Yönetim kurulu üyesi olmayan ve yüksek memur durumunda bulunmayalar için özel bir belirleme yoktur. Bunlara yapılacak ödemelerin, 15'nci maddede 3 nolu bendindeki genel hüküm uyarınca, 17'nci maddenin 1 nolu bendindeki ilişkiler çerçevesinde değerlendirilmesi gerekir(KOYUNCU, 2005, s.177). Yani şirketin diğer memurları ve yönetim kadrosu mensuplarına yapılan bu tür ödemelerde örtülü kazanç dağıtımı olarak kabul edilecektir. Yapılan ödemelerin emsaline göre yüksek olup olmadığının tespiti ise önce kurum içerisinde çalışanlara yapılan ödemelerle, bununla da sonuç alınamazsa aynı pozisyonda diğer kurumda çalışanlara yapılan ödemelerin karşılaştırılması yerinde olacaktır.

### **311102. Örtülü Yoldan Kazanç Dağıtılabilecek Kişiler**

5520 sayılı Kanunla yapılan ilişkili kişi belirlemede, örtülü kazanç dağıtımına ilişkin eski uygulamada yer alan ilişkili kişi belirlemesi genel olarak korunmuştur. 13. maddede ilişkili kişi kavramı örtülü sermaye uygulamasından daha kapsamlı ve daha belirgin olarak düzenlenmiştir. Ayrıca bendin sonunda belli ülkelerdeki gerçek ve tüzel kişilerin tamamı ilişkili kişi kapsamına alınarak, özellikle vergi cenneti olarak tanınan ülkelere kazanç aktarılmak suretiyle vergilenecek kazancın aşındırılmasının önüne geçilmesi hedeflenmiştir.

Transfer fiyatlandırması uygulamasında İlişkili kişinin tanımı 13. maddenin 3. bendinde yapılmıştır. Örtülü kazanç dağıtımı uygulamasında kurumla ilişkili kişiler;

- Kurumların kendi ortakları,
- Kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurumlar,
- İdaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumlar,

— Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları,

— Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Bakanlar Kurulu'na ilan edilen ülkeler veya bölgelerde bulunan gerçek veya tüzel kişiler.

### **31111. Sübjektif Unsur**

Kurum kazançlarının örtülü yollarla kurumun ortakları ve ilgilileri arasında dağıtılması için kurumun vergi kaçırma güdüsüyle hareket etmiş olması gibi bir şart söz konusu değildir. “Ancak örtülü kazanç dağıtımında, dağıtım yapan kurumun niyet ve kasıt unsurunun, bir şekilde göz önünde tutulması gerekir”(ÖZBALCI, 1998, s.473).

Örtülü kazanç dağıtımının sübjektif unsuru, “dağıtımın bilerek ve istenilerek yapılmasıdır. Şirketin dağıtımını bilerek yapması, şirketin ortağı olamayan üçüncü kişiye karşı sağlamayacağı menfaati ortağına sağlamasıdır. Örneğin, Kurumlar Vergisi Kanunumuzda ödemenin bilerek istenilerek yapılmasından söz edilmemekle birlikte, kanımızca, bir şirketin belirli kişiler ile belirli işlemleri emsaline göre göze çaracak derecede yüksek veya düşük fiyatlar üzerinden yapması, somut bir olayda ödemenin bilerek istenilerek yapıldığına olabilir. Kanunun, 17. maddesi, fahiş ölçüde düşük veya yüksek ivazlarla işlem yapılması halinde “kazanç tamamen veya kısmen örtülü olarak dağıtılmış sayılır.” Diyerek tıpkı Vergi Usul Kanunu'nun 344. maddesinde olduğu gibi bir kasıt karinesi ortaya koymuştur. Buna göre belirli kişilerle emsallerine oranla göze çaracak ölçüde farklı ivazlar üzerinden işlem yapması, şirketin bu fiili bilerek, isteyerek işlendiğinin karinesidir”(AKTAŞ, 2003, s.238).

### **3112. Gayri Maddi Haklar Ve Transfer Fiyatlandırması**

Gayri maddi haklar, sinema filmleri, radyo-televizyon yayınlarında kullanılan filmler ve bantlar dahil olmak üzere edebi, artistik, bilimsel her nevi telif hakkının veya her nevi patentin, alameti farikanın, desen veya modelin, planın, gizli formül veya üretim

yönteminin veya sınai, ticari, bilimsel tecrübeye dayalı bilgi birikiminin kullanma imtiyazı, kullanma hakkı veya satışı ile sınai, ticari, bilimsel teçhizatın kullanma imtiyazı veya kullanma hakkını ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle, gayri maddi haklar patent, ticari marka, ticari unvan, tasarım ya da model gibi sınai varlıkların kullanım hakkı ile edebi, sanatsal eserlerin mülkiyet hakları ile ticari bilgi birikimi (know how) ve ticari sırlar gibi fikri hakları kapsamaktadır(Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ, Seri No:1, 2007).

Ticari gayri maddi haklar, bir malın üretiminde ya da bir hizmetin sağlanışında kullanılan patentler, know-how, dizaynlar ve modeller ile müşterilere transfer edilen ya da ticari faaliyetin işletiminde kullanılan (ör. bilgisayar yazılım programları gibi), ticari varlık niteliğine sahip gayri maddi haklardır. Pazarlama amaçlı gayri maddi haklar, nispeten daha farklı bir niteliğe sahip ticari gayri maddi haklardır. Konuya bir açıklık getirmek üzere, pazarlama amaçlı gayri maddi haklar dışındaki ticarete yönelik gayri maddi haklar, ticari gayri maddi haklar olarak anılmaktadır. Ticari gayri maddi haklar genellikle risk ve maliyet içeren araştırma ve geliştirme (ArGe) faaliyetleri sonucu elde edilirler ve bu tür hakları geliştiren taraf genellikle bu faaliyetlere ilişkin olarak katlandığı giderleri geri kazanmaya ve ürün satışları, hizmet sözleşmeleri ya da lisans anlaşmaları yoluyla bu tür faaliyetlerinden bir getiri elde etmeyi amaçlar(OECD, 2007d, s.29).

Ticari ya da pazarlama amaçlı bir gayri maddi varlığın gerçekten var olup olmadığının belirlenişinde dikkatli davranmak gerekir. Örneğin, tüm araştırma ve geliştirme giderleri mutlaka değerli bir ticari gayri maddi varlığın üretimi ile sonuçlanmadığı gibi, tüm pazarlama faaliyetleri de bir pazarlama amaçlı gayri maddi hakkın ortaya çıkması ile sonuçlanmaz. Belirli bir harcamanın ticari bir varlığın oluşumunda ne ölçüde başarılı olduğu konusunda bir değerlendirme yapmak ve o varlığın belirli bir yıl içinde yarattığı ekonomik etkinin tam olarak değerinin hesaplanması zor olabilmektedir(OECD, 2007d, s.31).

Ticari amaçlı ve pazarlama amaçlı gayri maddi varlıklar arasındaki fark, patentlerin ve ticari markaların karşılaştırılması yoluyla da belirlenebilmektedir. Patentler temel olarak, (hizmetlerin sağlanması ile bağlantılı olarak satılabilen veya kullanılabilen) malların üretimi ile ilgili olabilmektedirler. Bir patent, sahibine belirli bir buluşu sınırlı bir süre

kullanmak konusunda münhasır bir hak sağlamaktadır. Bir ticari markanın geçerlilik süresi ise belirlenmiş değildir; ticari marka üzerindeki koruma, ancak belli durumlarda geçerliliğini yitirir (ör. gönüllü feragat, öngörülen zaman süresi içinde anlaşmanın yenilenmemesi, bir mahkeme kararının ardından iptal ya da fesih işleminin gerçekleşmesi, vb.) Ticari marka, belirli bir imalatçı ya da satıcı tarafından sağlanan belirli ürünlerin ya da hizmetleri tanımlamak ve bunun sonucu olarak da, ulusal ya da uluslararası bir yasa uyarınca ilgili gayri maddi varlığın benzer amaçlar için üçüncü şahıslar tarafından kullanımını yasaklamak üzere marka sahibinin ya da lisanslı kullanın kullanabileceği benzersiz bir isim, sembol ya da resimdir. Ticari markalar, ilgili oldukları mal ve hizmetlere (bu mal ve hizmetlerin benzersiz olup olmadığına bakılmaksızın) değerli bir piyasa statüsü kazandırabilirler. Patentlerin belirli ürünler ve hizmetler üzerinde bir tekel oluşturabilmelerine karşın, ticari markalar, farklı ayırıcı işaretler kullanmaları koşuluyla aynı ya da benzer ürünleri piyasada satabileceklerinden dolayı, bir tekel oluşturmaları söz konusu değildir(OECD, 2007d, s.31).

### **31120. Gayri Maddi Haklarda Emsallere Uygunluk İlkesi**

İlişkili kişilerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri ve gayri maddi hakların da dahil olduğu mal veya hizmet alım ya da satım işlemlerinde bedel, emsallere uygunluk ilkesine göre tespit edilecektir. Gayri maddi haklara ilişkin emsallere uygun bedelin belirlenmesinde öncelikle gayri maddi hakkı devreden ile devralan taraf ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Gayri maddi hakka ilişkin emsallere uygun bedel devreden yönünden; karşılaştırılabilir nitelikteki kontrol dışı bir işlemde, gayri maddi hakkın sahibinin söz konusu hakkı başkasına devretmeyi kabul edebileceği bedel olmalıdır. Devralan yönünden emsallere uygun bedel, karşılaştırılabilir ilişkisiz bir kurumun faaliyetlerinde kullanmayı düşündüğü gayri maddi hak için ödemeyi kabul ettiği tutarı ifade etmelidir(Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ, Seri No:1, 2007).

Bir gayri maddi varlığın satışı ya da lisanslanması işlemlerine yönelik olarak emsal ya da piyasa fiyatı hesaplanırken, karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi kullanılabilir. (Bu yöntem gereği, aynı gayri maddi hakkın sahibi, benzer bir gayri maddi varlığın, karşılaştırılabilir şartlarda bağımsız kuruluşlara hangi fiyattan transfer edildiğini ya da

lisans hakkının verildiğini belirleyip, bu veriyi, emsal bedel ya da piyasa fiyatı olarak dikkate alır.) Aynı sektördeki bağımsız kuruluşlar arasında gerçekleşen benzer işlemlerdeki fiyat, eğer bilgiler mevcut fiyat aralığı da uygunsa bir rehber olarak dikkate alınabilir. İlişkili olmayan kuruluşlara yapılan teklifler veya rakip lisans kullanıcılarının teklifleri de hesaba katılabilir(AKTAŞ, 2003, s.146).

Gayri maddi varlıkla ilişkili bir malın satışında karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi ya da yeniden satış fiyat yöntemlerinin kullanılması mümkündür. Pazarlama gayri maddi unsurlarının (örn. Ticari marka) yer aldığı bir işlemde, karşılaştırılabilirlik analizi ticari marka, müşteri kabulü, coğrafi özellik, Pazar payı, satış hacmi, ve diğer önemli unsurlardan gelen artı değeri dikkate almalıdır. Ticari gayri maddi unsurların yer aldığı bir işlemde ise, karşılaştırılabilirlik analizi sırasında, gayri maddi unsurlara ilişkin değerler (tescil edilmiş patent veya münhasıran kullanılacak gayri maddi haklar) ve devam eden arge fonksiyonlarının önemi göz önünde bulundurulmalıdır. Yüksek düzeyde değerli gayri maddi varlıkların yer aldığı işlemlerle karşılaştırılacak kontrol dışı işlemler bulmak pek mümkün olmayabilir. Bu nedenle, gayri maddi unsurlara ilişkin transfer fiyatlamasının belirlenmesinde, geleneksel işlem yöntemleri ve işlemsel net marj yöntemlerini uygulamak kolay değildir. Çünkü, işlemde çok değerli bir gayri maddi unsur ya da çok özgün bir aktifin kullanılmış olması, bu işlemi diğer potansiyel rakip işlemlerinden ayırır. Bu tür olaylarda, kar paylaşım yönteminin kullanılması daha pratik bir yaklaşım olabilir(AKTAŞ, 2003, s.147).

Gayri maddi hakların devri, bir gayri maddi varlığın doğrudan satışına ilişkin olabileceği gibi, imzalanan bir lisans anlaşması sonucunda gayri maddi varlığa ilişkin hakkın karşılığında bir royalti (gayri maddi hak bedeli) ödemesi biçiminde de gerçekleşebileceğini bir örnekle açıklamak gerekirse Türkiye’de yerleşik (B) iştiraki ile yurtdışında mukim ve markanın lisans hakkına sahip otomotiv firması olan (A) firması arasında bir lisans sözleşmesi imzalanmıştır. (A) firmasına lisans (telif hakkı) bedeli olarak Türkiye’deki net satışların % 6’sı kadar yıllık ödeme yapılmaktadır. Otomotiv piyasasında faaliyet gösteren (C), (D) ve (E) şirketlerinin incelenmesinden, bu firmaların da yurtdışında yerleşik lisans sahibi ana firmalarına % 3 - % 5 arasında net satışlara oranlı lisans hakkı bedeli ödediği tespit edilmiştir. Bu durumda (B) firmasının yapmakta olduğu ödemeler ile piyasada mevcut lisans hakkı ödemeleri karşılaştırılmalı ve karşılaştırma sonucunda ortaya

çıkan farklılıklar var ise bunlar düzeltilmelidir. Dolayısıyla, lisansın kullanım dönemi, coğrafi olarak kullanım alanı ve ödeme vadeleri ile kullanım koşulları benzer ya da mevcut farklılıklar düzeltebiliyor ise (A) firmasına yapılan ödemeler ile ilgili olarak (C), (D) ve (E) şirketlerinin işlemleri (dış emsal) kullanılabilir (Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ, Seri No:1, 2007).

Öte yandan, gayri maddi hakların patent, ticari markalar, ticari sırlar ve know-how da dahil olmak üzere bir bütün halinde değerlendirilmelerinin gerektiği durumlarda, gerçekleştirilen işlemin emsallere uygunluğunu doğrulayabilmek için bütünü oluşturan parçaların ayrı ayrı ele alınması gerekmektedir (Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ, Seri No:1, 2007).

### **3113. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Vergisel Sonuçları**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının vergisel sonucuna ulaşmak için örtülü kazanç dağıtımı yapan şirket ve dağıtıma muhatap olan kişi bakımından irdelenmesi ile daha iyi anlaşılacaktır. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı müessesesinin gelir üzerinden alınan vergiler açısından ve KDVK açısından konu irdelenecek diğer vergi ve benzeri mali yükümlülükler açısından irdeleme yapılmayacaktır.

### **31130. Gelir Üzerinden Alınan Vergiler Açısından Değerlendirme**

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının vergisel sonucu, örtülü kazanç dağıtımı yapan kurum açısından, yapılan harcama örtülü olarak dağıtılmış kazanç sayılır ve kurum kazancının tespitinde indirim olarak kabul edilmez. Örtülü kazanç muhatap olan kişi ya da kişiler açısından doğuracağı vergisel sonuçlar bakımından literatürde farklı görüşler bulunmaktadır

Konuyla ilgili literatürde farklı görüşler vardır.

• **Sadece Dağıtımı Yapan Mükellefler Nezdinde Tarhiyat Yapılacağı, Muhatalara Başvurulamayacağı Yaklaşımı**

Gelir İdaresinin de katıldığı bu görüşe göre dağıtımı yapan şirket bünyesinde dağıtılan bu örtülü kazanç kanunen kabul edilmeyen gider olarak kabul edilmeli ve ilave tarhiyat yapılmalıdır. Örtülü kazanç dağıtılan şirket bünyesinde herhangi bir işlem yapılmamalıdır(IŞIK, 2005, s.239).

• **Dağıtımın Muhatabına da Tarhiyat Yapılacağı Yaklaşımı**

Şirket kazancının örtülü yoldan şirket dışına aktarılması, kazanç dağıtımının bir şekli olduğu için örtülü kazanç dağıtımının muhatabı yönünden, normal kar dağıtımından bir farkı yoktur. Dolayısıyla örtülü kazanç dağıtımının tespiti halinde, dağıtımın muhatabında menkul sermaye iradı şeklinde bir gelir unsuru elde ettiği gerekçesi ile vergileme yapılmalıdır. Bunun için ilgili kanunlarla özel bir hüküm aramaya ihtiyaç bulunmamaktadır(ÖZBALCI, 2002, ss.497–498).

• **Muhatabın Örtülü Kazancı Beyan Etmesi Ve Hazine Kaybı Bulunmaması Nedenleriyle Örtülü Kazanç Dağıtan Mükellef Nezdinde İşlem Yapılmayacağı Yaklaşımı**

Örtülü kazanç dağıtılan mükellef bunu vergi dairesine beyan etmiş ise örtülü kazanç dağıtımı yapan şirket bünyesinde de tarhiyat yapmak mükerrer vergilemeye neden olacaktır. Çifte vergilendirmeyi önlemek için örtülü kazanç dağıtımı yapan mükellef bünyesinde işlem yapılmamalıdır.

• **Örtülü Kazanç Dağıtılan Mükellef Bünyesinde İlave Tarhiyat Yapılmakla Birlikte Muhatabın da Düzeltme Yapılacağı Yaklaşımı**

Hazine zararı gözetmeksizin transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtan mükellef için eleştiri getirildiğinde, dağıtımın yapıldığı mükellef için düzeltme yapılması zorunludur. Aksi takdirde aynı konu üzerinden iki kere vergi alınması anlamına gelen çifte vergilendirmeden söz edilecektir. Şirketler arası bağlantıda göz önünde bulundurulduğunda genel çerçevede mükellefin mağduriyeti söz konusu olacaktır. Bu nedenle dağıtımı yapan firma nezdinde vergileme yapılması, karşı tarafta ise düzeltme yapılması kanunlara uygunluk açısından en makul uygulamadır(KOYUNCU, 2005, s.257).

• **5520 Sayılı KVK Açısından Değerlendirme**

Konu 5520 sayılı KVK açısından değerlendirildiğinde özellikle son görüş paralelinde sonuçların benimsendiği görülmektedir. Çünkü 5520 KVK'nın 13/9 maddesinde "*Tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazanç gelir ve kurumlar vergisi yasaları uygulamasında bu maddedeki şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibariyle dağıtılmış kar payı veya dar mükellefler için ana*



*merkeze aktarılan tutar sayılacaktır.” görüşü belirtilmiştir. Bu hükmün getirilmesindeki temel amaç, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı yapan mükellef nezdinde bir eleştiri getirildiği zaman, örtülü kazanç dağıtımı yapılan mükellef nezdinde de bir düzeltme yapılmasını sağlamaktır. Örtülü olarak dağıtılan kazancın kar payı sayılması ile mükellefler bu kar payına ilişkin olarak istisna hükümlerinden yararlanacağından, karşı taraf düzeltmesi bu şekilde isleme taraf olanlar arasında gerçekleşmiş olacaktır. Son olarak transfer fiyatlandırması manipülasyonun işleyişini gösteren aşağıdaki örnek olaylar konunun kavranması açısından faydalı olacaktır(ASLAN, 2006, s.95).*

**Tablo 12:**  
**Transfer Fiyatlandırmasının İşleyiş Örneği 1 /(\$)**

	<b>A Ülkesi (ABC)</b> <b>Aş.</b>	<b>B Ülkesi (BCD)</b> <b>Aş.</b>	<b>Konsolide Tablo</b>
<b>Satış Geliri</b>	1.000.000	1.250.000	1.250.000
<b>Satılan Malın Maliyeti</b>	(600.000)	(1.000.000)	(600.000)
<b>Diğer Giderler</b>	100.000	(100.000)	(200.000)
<b>Vergi Öncesi Kar</b>	300.000	150.000	450.000
<b>Kurumlar Vergisi</b>	(150.000)	(30.000)	(180.000)
<b>Vergi Sonrası Kar</b>	150.000	120.000	270.000

Kaynak: AKTAŞ, 2003, s.11.

Tablo 12’de görüldüğü üzere, (A) ülkesinde yerleşik (ABC) şirketi yılda 1000 adet televizyon üretimi yapmaktadır. Şirketin bu televizyonları (B) ülkesinde yerleşik olan iştiraki (BCD) şirketi aracılığı ile piyasaya satmaktadır. (ABC) şirketi televizyonların tanesini 1000 \$’dan (BCD) şirketine satmaktadır. (BCD) şirketi de maliyetine %25 kar ekleyerek satmaktadır. (A) ülkesinde kurumlar vergisi oranı %50, (B) ülkesinde ise %20’dir. Bu veriler ışığında ÇUŞ’ un konsolide gelir tablosu, Tablo 12’deki gibi oluşacaktır. ÇUŞ’lar grubu piyasaya yapılan 1.250.000 \$’lık konsolide satış sonrasında toplam 180.000 \$ konsolide vergi ve 270.000 \$ net kar elde etmiştir. Ancak ÇUŞ’un temel hedeflerinden biri, bu çalışmanın birinci bölümde değinildiği üzere; transfer fiyatını kurumlar vergisi matrahını azaltacak şekilde kullanmaktır. Bu durumda grup içi transfer fiyatı 1000 \$’dan 800 \$’a düşürülür ise ÇUŞ’ un konsolide vergi sonrasındaki karında artış

görülmektedir. Tablo 13’de görüleceği üzere, (A) ülkesinde üretilen televizyonların düşük vergi oranlarının olduğu (B) ülkesine daha düşük fiyatla satılıp karın büyük çoğunluğunun (B) ülkesinde bırakılması neticesinde ÇUŞ grubunun toplam ödenecek vergisi 180.000 \$’dan 120.000 \$’a düşmüştür.

**Tablo 13:**  
**Transfer Fiyatlandırmasının İşleyiş Örneği 2 /(\$)**

	A Ülkesi (ABC) Aş.	B Ülkesi (BCD) Aş.	Konsolide Tablo
<b>Satış Geliri</b>	800.000	1.250.000	1.250.000
<b>Satılan Malın Maliyeti</b>	(600.000)	(800.000)	(600.000)
<b>Diğer Giderler</b>	(100.000)	(100.000)	(200.000)
<b>Vergi Öncesi Kar</b>	100.000	350.000	450.000
<b>Kurumlar Vergisi</b>	(50.000)	(70.000)	(120.000)
<b>Vergi Sonrası Kar</b>	50.0000	280.000	330.000

Kaynak: AKTAŞ, 2003, s.12.

### **31131. Katma Değer Vergisi Kanunu(KDVK) Açısından Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımının Sonuçları**

Daha öncede belirtildiği gibi örtülü kazanç dağıtımı kısaca, kurumsal bakımdan, kurumun iktisadi ve ticari faaliyetinden hasil olmuş, fakat kurumlar vergisi ödenmeden, ilgili gerçek ve tüzel kişilere devredilmiş kârlar olarak tanımlanabilir. Mal veya hizmetin, bedelsiz veya emsalinden düşük bedelle, belli ilişkiler içerisindeki muhataba intikal ettirildiğinde katma değer vergisinin de, emsal alınan bedele göre tamamlanması gerekir(ÖZBALCI, 2002, ss.514–515). Bu konuda özellikle faizler kur farkları üzerinde değişik görüşler bulunmaktadır.

Gelir İdaresinin görüşü, KVK’nın 17 nci maddesinde belirtilen iştirak ilişkisinin bulunduğu durumlarda, ödünç olarak verilen para karşılığında alınan faizler üzerinden katma değer vergisi alınması gerektiği şeklindedir. Bunun devamında, nemasız kaynak kullanımı hallerinde belli bir faizin alınması gerektiği ve dolayısıyla örtülü kazanç dağıtımı

uygulanması yapıldığında finansman hizmeti sağlandığı gerekçeleriyle faiz üzerinden de katma değer vergisi tarhiyatı yapılmalıdır. Gelir İdaresinin bir özeldesinde, “...Bir sermaye şirketinin ortaklarına borç para vermek suretiyle gerçekleştirdiği finans hizmetlerinin banka ve sigorta muameleleri vergisi kapsamına girmediği, katma değer vergisine tabi olması gerektiği...” şeklinde mütalaa belirtmiştir (IŞIK, 2005, s.246).

Konuyla ilgili olarak, Danıştay’ın birbiriyle çelişkili kararları bulunmaktadır. Danıştay 9. Daire’nin 23.10.1997 tarih ve E.1996/3270, K.1997/3335 sayılı kararında, “Kurumlar vergisi açısından örtülü kazanç dağıtımında bulunduğu tespit edilen yükümlü şirketin ortaklarına borç para vermesi işlemi KDVK’nın 1. maddesi anlamında ticari faaliyet kapsamında yapılan bir işlem olduğundan KDV’ye tabidir.” Buna karşılık Danıştay 11. Daire’nin E.1996/4204 K.1997/3008 sayılı kararında “aynı holding bünyesinde borç para verilmesi olayında, borç paranın karşılığında faiz geliri elde edilmediği sürece KDV doğması da söz konusu olmaz” yönünde görüş bildirmiştir. Yine aynı Dairenin E.1998/1200, K.1999/3697 karar sayılı kararında “... aynı holding bünyesi içerisinde faizsiz olarak nakit para kullanılmasıyla ilgili olarak yapılan örtülü kazanç tarhiyatı üzerinden hesaplanan KDV kabul edilmez.” Şeklinde hüküm verilmiştir.

### **3114. Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Serbest Bölgelerin Durumları**

Genel olarak serbest bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla beraber gümrük bölgesi dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınaî ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir. 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nda serbest bölgelerin kurulması ve işletilmesindeki temel amaçlar; ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli bir şekilde temin etmek, dış finansman ve ticaret imkânlarından daha fazla yararlanmak olarak sıralanmıştır. Buldukları ülke ekonomilerine sağladıkları katkıların yanında, esnek ve çağdaş idari yapılarıyla dış ticarete yönelmek isteyen firmalara modern ve gelişmiş bir yatırım ortamı sağlayan serbest bölgeler lojistik merkezler olarak ülkemizde de önemlerini artırmaktadırlar. Ülkemizde temel olarak ihracata dayalı yatırım

ve üretimi teşvik etmek amacıyla 1987 yılından bu yana 21 adet serbest bölge faaliyete geçirilmiştir(<http://dtm.gov.tr>)

5084 sayılı yasa ile 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nun 6'ncı maddesinde yapılan değişiklik sonucunda serbest bölgelerde vergi kanunlarının uygulanmamasına yönelik hüküm yürürlükten kaldırılmış olduğundan, serbest bölgelerde faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişilerin genel esaslar çerçevesinde Kanun'un yürürlüğe girdiği tarih olan 06.02.2004 tarihi itibarıyla mükellefiyet tesis ettirmeleri gerekmektedir(BİÇER, 2008, s.129).

Yapılan düzenleme ile 06.02.2004 tarihinden sonra serbest bölgelerde faaliyet göstermek amacıyla ruhsat alarak serbest bölgelerde kurulan şirketler veya Türkiye'nin diğer yerlerinde kurulup da serbest bölgede şube açan mükellefler serbest bölgelerde elde ettikleri kazançlar için vergi ödeme mükellefiyeti altına girmiş olmaları ve serbest bölgelerde faaliyette bulunanların defter tutma zorunluluğu ile ilgili olarak ise 2005 hesap döneminden itibaren serbest bölgelerde ticari faaliyette bulunana bütün gerçek ve tüzel kişilerin herhangi bir hadde bağlı kalmaksızın, Vergi Usul Kanunu hükümlerine uygun olarak bilanço esasına göre defter tutacak olmalarından dolayı gelir ve kurumlar vergisi açısından bu bölge bulunan mükelleflerin ülkemizin diğer yerlerinde faaliyet gösteren mükelleflerden herhangi bir farkı kalmamıştır. Gümrük ve kambiyo mevzuatının bu bölgeleri yurt dışı olarak kabul etmesine rağmen, bu yasal düzenlemeler nedeniyle serbest bölgelerin vergisel açıdan, yurt içinde kabul edilmesi gerekmektedir. Bunun tabii sonucu olarak serbest bölgeler ve serbest bölgelerde faaliyette bulunana şirketlerin transfer fiyatlandırması uygulamasında da diğer mükelleflerden farkı yoktur. Bu itibarla, Türkiye'den serbest bölgedeki ilişkili kişi veya Türkiye'deki merkezden serbest bölgedeki şube ile yapılan işlemler de diğer kurumlar vergisi mükelleflerine uygulanan "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" na ilişkin hükümlerin uygulanması gerekmektedir(BİÇER, 2008, s.129).

### **3115. Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Düzeltme İşlemleri**

5520 SKVK'nın 13'ncü maddesinin altıncı fıkrasında, düzeltme işlemleri ile ilgili olarak şöyle denmektedir: "*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.”*

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazancın kâr payı sayılması ile mükellefler bu kâr payına ilişkin olarak istisna hükümlerinden yararlanacağından, "karşı taraf düzeltmesi" bu şekilde, işleme taraf olanlar arasında gerçekleşmiş olacaktır. Dolayısıyla, dağıtılmış kâr payının net kâr payı tutarı olarak kabul edilmesi ve brüte tamamlanması sonucu bulunan tutar üzerinden ortakların hukuki niteliğine göre belirlenen oranlarda vergi kesintisi yapılacaktır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilecektir. Ancak, bu düzeltmenin yapılabilmesi için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekmektedir. Örtülü kazanç dağıtılan kurum nezdinde yapılacak düzeltmede dikkate alınacak tutar, kesinleşen ve ödenen tutar olacaktır(Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Genel Tebliğ, Seri No: 1)

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım şartlarının gerçekleşmesi halinde, örtülü kazanç dağıtan kurum tarafından işlemin yapıldığı geçici vergi döneminde hesaben gerekli düzeltme işlemleri yapılabilecektir. Örtülü kazanç dağıtılan tarafından da aynı dönem içinde düzeltme yapabilmesi mümkündür. Düzeltmenin geçici vergi döneminden sonra yapılabilmesi halinde, örtülü kazanç dağıtan kurum tarafından verilen düzeltme beyannamesi ile tahakkuk edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şartıyla, örtülü kazanç dağıtılan kurum tarafından da (bir sonraki geçici vergi döneminde) düzeltme yapılabilecektir. Ayrıca hesap dönemi kapandıktan sonra transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtım yapan kurumun düzeltme talebi, vergi dairesince V.U.K. hükümleri uyarınca değerlendirilip sonuçlandırılacaktır. Bu düzeltme sonucu tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması halinde, karşı tarafta da gerekli düzeltme işleminin kendiliğinden yapılması mümkün olacaktır(DUMAN, 2008, s.53).

Düzelme işlemlerinin nasıl yapılması hakkında Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ’de verilen örnekle konuyu açıklamak gerekirse tam ve dar mükelleflerin nasıl düzeltme işlemi yapmaları gerektiği aşağıdaki gibidir.

**Örnek:**

(A) Kurumunun ortağı (B)’ye emsallere uygun fiyatı 120.000 YTL olan bir malı 70.000 YTL’ ye satması halinde yapılacak işlemler aşağıdaki gibidir:

(A) Kurumu tam mükellef ise:

50.000 YTL transfer fiyatlandırması yoluyla (B) Kurumuna aktarıldığından, söz konusu tutar kanunen kabul edilmeyen gider kabul edilmek suretiyle, (A) Kurumunun dönem kazancına eklenerek kurumlar vergisi yönünden tarhiyat yapılacaktır.

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) nezdinde düzeltmenin yapılabilmesi için örtülü kazanç dağıtan kurum (A) adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekmektedir.

(B) Kurumu ise 120.000 YTL tutarındaki malı 70.000 YTL’ ye satın almıştır. 50.000 YTL tutarındaki fark bu kurum için kâr payı niteliğindedir.

Bu çerçevede;

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) tam mükellef kurum ise dağıtılan örtülü kazanç Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 5 inci maddesinin birinci fıkrasının (a) bendine göre, iştirak kazancı istisnası kapsamında değerlendirilecek olup, düzeltme beyanname üzerinde yapılacaktır.

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B), Türkiye’de işyeri veya daimi temsilci aracılığıyla kâr payı elde edenler hariç olmak üzere dar mükellef kurum veya kurumlar vergisinden muaf olan dar mükellef ise dağıtılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde dağıtılmış net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Kurumlar

Vergisi Kanunu'nun 30 uncu maddesinin üçüncü fıkrasına göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

$$\text{Brüt Tutar}^{10}: \frac{50.000 \times 100}{100 - 15} = 58.824$$

$$\text{Kâr Payı Tevkifatı: } 58.824 \times \% 15 = 8.824 \text{ YTL}$$

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) kurumlar vergisinden muaf bir kurum ise dağıtılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde dağıtılmış net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 15 inci maddesinin ikinci fıkrasına göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

Örtülü kazanç dağıtımı yapılan (B) tam veya dar mükellef gerçek kişi ise dağıtılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde dağıtılmış net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Gelir Vergisi Kanunu'nun 94 üncü maddesinin 6/b bendine göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

(A) Kurumu dar mükellef ise:

(A) Kurumu tarafından, yurt dışında bulunan ana merkeze aktarılan örtülü kazanç tutarı, örtülü kazanç dağıtılan nezdinde net kâr payı olarak kabul edilecek ve bu miktar brüte tamamlanarak Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 30 uncu maddesinin altıncı fıkrasına göre vergi kesintisine tabi tutulacaktır.

Öte yandan, yurt dışı işlemlerle ilgili olarak yapılacak ikincil düzeltme işlemlerinin, vergi anlaşmaları çerçevesinde ve söz konusu anlaşmanın imkân verdiği ölçüde yapılabileceği tabiidir.

---

<sup>10</sup> Brüt Tutar: Net Tutar\*100

### 32. Gelir Vergisi Uygulamasında Örtülü Kazanç Dağıtımı

Bilindiği gibi 5520 sayılı KVK ile örtülü sermaye ve örtülü kazanç dağıtımı müesseselerine ilişkin hükümler yeniden düzenlenmiş, bir anlayış değişikliğine gidilmiştir. Örtülü sermaye KVK'nın 12, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı da 13. maddede düzenlenmiştir.

Diğer taraftan örtülü kazanç dağıtımına ilişkin olarak GVK'nın "İndirilemeyecek Giderler"e ilişkin 41. maddesinin 5. bendinde 5615 sayılı Kanunla 01.01.2007 tarihinden geçerli olmak üzere aşağıdaki düzenleme yapılmıştır.

*"Bu fıkranın 1 ilâ 4 numaralı bentlerinde yazılı olan işlemler hariç olmak üzere, teşebbüs sahibinin, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen bedel veya fiyatlar üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunması halinde, emsallere uygun bedel veya fiyatlar ile teşebbüs sahibince uygulanmış bedel veya fiyat arasındaki işletme aleyhine oluşan farklar işletmeden çekilmiş sayılır.*

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

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

*İşletmeden çekilmiş sayılan farklar, ilişkili kişi tarafından beyan edilmiş gelir veya kurumlar vergisi matrahının hesabında dikkate alınmış ise ilişkili kişinin vergilendirme işlemleri buna göre düzeltilir. İlişkili kişiler ve bu kişilerle yapılan işlemler hakkında bu*



*maddede yer almayan hususlar bakımından, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesi hükmü uygulanır.”*

Bendin son paragrafında belirtildiği üzere, ilişkili kişiler ve bu kişilerle yapılan işlemler hakkında bu maddede yer almayan hususlar bakımından 5520 sayılı KVK'nın 13. maddesi hükmü uygulanacaktır.

Bentte yer alan hususları açıklamak gerekirse ilişkili kişi kavramında belirtilen altsoy-üstsoy hısımlığı, yansoy hısımlığı, kan hısımlığının derecesi, kayın hısımlığı gibi kavramları daha önce 5520 sayılı KVK açıklamalarında belirttiğimiz için burada tekrarlamayacağız.

Emsallere uygunluk ilkesine gelince, buradaki emsallere uygunluktan maksat ise 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı başlıklı 13. maddesindeki ifadeye paralel bir düzenlemeyi içermektedir. Buna göre, emsallere uygunluk 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 olmasını ifade eder. 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 hiçbir etki olmaksızın objektif olarak belirlenen ideal tutardır.

### **İmalat Ve İnşaat, Kiralama Ve Kiraya Verme, Ödünç Para Alınması Veya Verilmesi, Ücret, İkramiye Ve Benzeri Ödemeleri Gerektiren İşlemlerin Hizmet Alım Ya Da Satımı Olarak Değerlendirilmesi**

Bu bent uygulamasında, ilişkili kişilerle imalat ve inşaat, kiralama ve kiraya verme, ödünç para alınması veya verilmesi, ücret, ikramiye ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler, her hâl ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir. Yani, mükellefler, ilişkili kişilerle imalat ve inşaat, işi yaparlarsa ya da bu ilişkili kişilerle kiralama ve kiraya verme, ödünç para alma veya verme veyahut ücret, ikramiye ve benzeri

ödemeleri gerektiren işlemler söz konusu olursa, bu durumlar kesinlikle mal veya hizmet alım ya da satımı olarak kabul edilecektir.

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

Kurumlarda örtülü kazanç yoluyla vergi matrahının aşındırılmasını önleme amacıyla öteden beri uygulana gelen bu müessese yeni yürürlüğe giren 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı" başlığı ile 13. maddede yeniden düzenlenmiştir. 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 41. maddesinin birinci fıkrasına eklenen 5 numaralı bentle, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesindeki örtülü kazanç müessesesine paralel bir düzenleme getirilmiş bulunmaktadır. Örtülü kazanç yoluyla vergi matrahının aşındırılmasını önleme gayretini ifade eden bu uygulama bundan böyle gelir vergisi mükelleflerini de kapsayacaktır.

### **33. Transfer Fiyatlandırmasında Belgelendirme**

K.V.K'nın 13.Maddenin 3. fıkrasının devamında "...Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kâğıtlar olarak saklanması zorunludur."denilmektedir. Bu nedenle transfer fiyatlamasında belgelendirme mükellefin emsallere uygun işlem yaptığına ilişkin bir kanıt niteliği taşımaktadır. Bu kapsamda madde gerekçesinde " ...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." Denilmektedir. Dolayısıyla mükellefler hangi yöntemi seçerlerse seçsinler, seçtikleri yöntemi neden seçtiklerini, bu yöntemin kendilerine uygun fiyat veya bedeli yansıttığına dair her türlü belge, bilgi veya hesaplamaları saklamak zorundadırlar. Söz konusu maddede yer alan " belgelendirme" kavramına Maliye Bakanlığı'nca hazırlanan ve Gelir İdaresi Başkanlığı'nın web sitesinde yayımlanan Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Karar Taslağı ile

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Tebliğ Taslağı ile açıklık getirilmiştir.

### **330. Belgelendirme Yöntemleri**

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Karar ve Tebliğ Taslakları çerçevesinde belgelendirme çeşitleri şunlardır:

- Yıllık Belgelendirme,
- Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Belgelendirme

#### **3300. Yıllık Belgelendirme**

Tebliğ taslağının yıllık belgelendirme bölümünde daha çok 13. maddenin 3. bendinde sayılan yöntemlerden birinin (Peşin Fiyat Anlaşması hariç) mükellef tarafından seçilmesi halinde belgelendirmenin nasıl olacağına ilişkin açıklamalar yapılmıştır.

Yıllık belgelendirmede aşağıda yer alan belgelerin hazırlanması mecburiyeti bulunmaktadır. Bunlar;

- 1- Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum Ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form,
- 2- Yıllık Transfer Fiyatlandırma Raporu,
- 3- Diğer Belgeler,
- 4- İlave bilgi ve belgeler

#### **33000. Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum Ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form**

Söz konusu tebliğ taslağın 2 no'lu ekinde yer alan Transfer fiyatlaması, kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye ilişkin form Kurumlar vergisi mükellefleri tarafından, ilişkili kişilerle bir takvim yılı içinde yaptıkları mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri ile kiralama, kiraya verme, ödünç para verme alma, ikramiye ücret ve benzeri ödemeler vs

işlemleri söz konusu forma doldurulup, yıllık kurumlar vergisi beyannamesinin "ekinde bağlı bulunan vergi dairesine verilecektir.

### **33001. Yıllık Transfer Fiyatlandırma Raporu**

Kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlere ilişkin olarak Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtım Hakkında Tebliğ Taslağı'nın3 nolu ekinde yer alan formata uygun şekilde bir yıllık Transfer Fiyatlandırma Raporu düzenlemeleri ve düzenlenecek raporu kurumlar vergisi beyannamesinin verilmesi süresi sonuna kadar hazırlamaları ve bu süreden sonra istenmesi halinde İdareye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edilmek üzere hazır bulundurmaları gerektiği belirtilmektedir(YETKİNER, 2007, ss.33-34).

Yıllık Transfer Fiyatlandırması Raporu,

1- Kurumlar Vergisi mükellefleri tarafından hazırlanacak olup, Gelir vergisi mükelleflerinin söz konusu raporu hazırlama zorunlulukları bulunmamaktadır,

2- Kurumlar Vergisi mükelleflerinin ilişkili kişiler ile herhangi bir işlem yapması halinde hazırlanacaktır. İlişkili kişiler ile bir işlem mevcut değil ise transfer fiyatlaması, kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye iliklin form da olduğu gibi söz konusu raporun hazırlanmasına gerek bulunmamaktadır.

### **33002. Diğer Belgeler**

Gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlere ilişkin olarak aşağıda yer alan bilgi ve belgeleri ( kurumlar vergisi mükellefleri söz konusu bilgi ve belgeleri kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar hazırlamaları gerekmektedir.) istenmesi halinde İdare'ye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edilmek üzere hazır bulundurmaları gerektiği belirtilmektedir. Söz konusu bilgiler aşağıdaki gibidir.

— Kurumun faaliyetlerinin tanımı ve organizasyon yapısı, ilişkili kişilerin tanımı (vergi kimlik numaraları, adresleri, telefon numaraları vb.) ve bu kişiler arasındaki mülkiyet ilişkileri,

— Kurumun fonksiyonları ve sahip olduğu riskleri içeren tüm bilgiler,

— İşlem konusu yıla ilişkin ürün fiyat listeleri,

— İşlem konusu yıla ilişkin üretim maliyetleri,

— İşlem konusu yıl içinde ilişkili ve ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerin miktarı ve fatura bilgileri,

— İşlem konusu yıl içinde ilişkili kişilerle yapılan tüm sözleşme örnekleri,

— İlişkili kişilere ait özet mali tablolar,

— İlişkili kişiler arasındaki işlemlere uygulanan şirket içi fiyatlandırma politikası,

— İlişkili kişiler tarafından farklı muhasebe standartları ve yöntemleri kullanılıyor ise bunlara ilişkin bilgi,

— Gayri maddi varlıkların mülkiyetine ve alınan veya ödenen gayri maddi hak bedellerine ilişkin bilgi,

— Kullanılan transfer fiyatlandırması yönteminin seçilme nedeni ve uygulanmasına ilişkin bilgi ve belgeler (iç ve/veya dış emsaller, karşılaştırılabilirlik analizi),

— Emsallere uygun fiyat ya da kâr marjının saptanmasında kullanılan hesaplamalar ve yapılan varsayımlara ilişkin ayrıntılı bilgiler,

— Belli bir emsal fiyat aralığı tespit edilmişse, bu aralığın tespitinde kullanılan yöntem,

— Emsal fiyatın tespit edilmesi için gerekli diğer belgeler.

### **33003. İlave Bilgi Ve Belgeler**

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

### **3301. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Belgelendirme**

Söz konusu tebliğ taslağı uyarınca Peşin fiyatlandırma anlaşması için Gelir İdaresine başvuruda bulunan mükelleflerin sunmaları gereken temel bilgi ve belgeler aşağıdaki gibidir:

— Yazılı Başvuru (Yazılı Başvuru’da anlaşmanın süresine ilişkin talep, anlaşma sürecine katılacak mükelleflerin ya da temsilcilerin adları, T.C. kimlik numaraları, adresleri, telefon numaraları, mükellefin faaliyet konusu, kurumun yapısı (merkez, şube) ve ortakları, sermaye yapısı, içinde bulunduğu sektör, ekonomik ve hukuki geçmişi hakkında özet bilgiler, ilişkili kişilerin tanımı ve bu kişiler arasındaki mülkiyet ilişkilerine ilişkin bilgiler yer alacaktır) .

— Kurumun fonksiyonları ve sahip olduğu riskleri içeren tüm bilgiler,

— Başvuru tarihinin içinde bulunduğu vergilendirme dönemine ilişkin ürün fiyat listeleri,

— Başvuru tarihinin içinde bulunduğu vergilendirme dönemine ilişkin üretim maliyetleri,

— Başvuru tarihinin içinde bulunduğu vergilendirme döneminde ilişkili ve ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerin miktarı ve fatura bilgileri,

— İlişkili kişilerin son üç yıla ilişkin mali tabloları, vergi beyanname örnekleri, yurtdışı işlemlerine ait sözleşmelerin örnekleri,

— İlişkili kişiler ve emsal kurumlar tarafından farklı muhasebe standartları ve yöntemleri kullanılıyor ise bunlara ilişkin bilgi,

— Önerilen transfer fiyatlandırması yöntemi, bu yöntemin seçimine ve uygulanmasına esas teşkil eden koşullara veya varsayımlara ilişkin açıklama, destekleyici analizler ve yapılan çalışmalar (karşılaştırma analizleri, varsa emsal kurum bilgileri, pazar verileri, mahkeme kararları, bilimsel araştırmalar),

— Önerilen transfer fiyatlandırması yöntemini destekleyen son üç yıla ait finansal veriler ve bunlarla ilgili belgeler,

— İki veya daha fazla karşılaştırılabilir işlemin olması durumunda belirlenen emsal fiyat aralığı ve bu aralığın tespitinde kullanılan yöntem,

— Mükellefin mali durumunu etkileyebilecek geleceğe dönük ekonomik varsayımlar (kâr tahminleri, kur bilgileri, faiz oranları vb.)

— Emsal fiyatın tespit edilmesi için gerekli diğer belgeler.

İdare gerekli gördüğü taktirde mükelleften ilave bilgi ve belge talebinde bulunabilecektir. İlgili bilgi ve belgelerin yabancı dilde yazılmış olmaları halinde yine bunların Türkçe çevirilerinin de ibraz edilmesi zorunlu bulunmaktadır.

**33010. Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasına İlişkin Yıllık Rapor**

Maliye bakanlığı ile mükellefin peşin fiyat anlaşması yapmaları halinde, maliye bakanlığı mükellefin söz konusu anlaşma koşullara uyum gösterip göstermediğini ve /veya bu koşulların geçerliliğini sürdürüp sürdürmediğini mükelleflerin anlaşma süresince her yıl verecekleri peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin yıllık raporuna göre takip edecektir. Mükellefler söz konusu peşin fiyatlandırma anlaşmasına ilişkin yıllık raporunu anlaşmada belirlenen süre müddetince her yıl kurumlar vergisi beyannamesi verilme süresi içinde bir yazı ekinde idareye gönderilecektir(YETKİNER, 2007, ss.33–34).

Belgelendirme düzenine ilişkin ödevler, hem mükelleflerin ilişkili kişilerle yapmış oldukları işlemlerin emsallere uygun olduğunu ispat etmeleri, hem de vergi idaresinin transfer fiyatlandırmasına ilişkin etkin bir kontrol yapabilmesi açısından büyük önem arz etmektedir. Transfer fiyatlandırması müessesinin belgelendirme düzeninin muhasebe yetkililerine ek bir iş yükü getireceği muhakkaktır.

#### 4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Örtülü kazanç müessesesi, uygulamada beliren ihtiyaçlara göre kendini devamlı yenileyememiş bütün aksaklıklarına rağmen alışlagelmiş bir uygulama olarak Türk vergi sisteminde uzun zamandan beri mevcudiyetini korumuş bir müessese idi. 1949 yılında, vergi sistemimizin ilk büyük vergi reformu yapılırken hazırlanan yasa metninde bir vergi güvenlik müessesesi olarak örtülü kazanç dağıtımı da yer almış ve bugünkü anlamıyla, vergi sistemimize Alman Vergi Sistemi esas alınarak girmiştir.

Ancak, gelişen ekonomik araçlar ve globalleşen ekonomik ilişkiler, bu düzenlemenin yeni ekonomik durumları kavrayamaması nedeniyle yeni sisteme ayak uyduramaması sonucunu doğurmuştur. Özellikle çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisinin büyük bölümünü kontrol ediyor olması nedeniyle farklı ülkelerdeki farklı vergilendirme rejimleri arasında kâr aktarımları yapmak suretiyle vergi minimizasyonuna gittikleri görülmektedir.

Uluslararası ekonomik faaliyetlerin artması ve yeni şekillere bürünmesi ile kamu gelirlerinin temelini teşkil eden vergi gelirlerinin bu değişime ayak uydurması ve vergi sistemlerinde anlayış değişikliğine gidilerek yeni olayların kavranması bir zorunluluk halini almıştır. Özellikle çokuluslu şirketler başta olmak üzere işletmeler ve bağlı oldukları birimler arasındaki hareketlerin ülkelerin vergi gelirlerini etkileyecek kadar vergiden kaçırmaya/vergi kaçırmaya müsait olması ülkeleri yeni uygulamalar düzenlemeye mecbur kılmıştır.

Bugün dünyada gelişmiş ülkelerin neredeyse tamamına yakını, OECD üyesi olsun olmasın ülkelerin büyük bir kısmının yasal düzenlemelerinde OECD Vergi Anlaşma Modelini ve O.E.C.D.'nin düzenlediği "Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin



Transfer Fiyatlandırması Rehberi”ni baz alan transfer fiyatlandırması düzenlemeleri mevcuttur. Türkiye’de bu iki kaynağı kendine referans alarak 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda transfer fiyatlandırması alanında yeni düzenlemelere gitmiştir.

Ayrıca bu yeni düzenlemeye paralel olarak Gelir Vergisi Kanununda da değişikliğe gidilmiş GVK’nın “İndirilmeyecek Giderler”e ilişkin 41. maddesinin 5. bendinde 5615 sayılı kanununla 01.01.2007 tarihinden geçerli olmak üzere transfer fiyatlandırması konusu Gelir Vergisi Kanununa dahil edilmiştir.

Türk Vergi Sistemine büyük umutlarla ilave edilen bu yeni düzenlemenin mevcut sorunlara merhem olması beklenirken daha yolun başında uygulama güçlükleri meydana gelmiş, şikayetler artmış, değişiklik talepleri gündeme gelmiştir. Bu konuda gerek mükelleflerden gerekse de kanunu uygulayıcıların şikayetleri değişik ortamlarda dillendirilmektedir. Elbette vergi matrahının aşındırılmasını önleyecek bu yeni düzenlemeden mükellefler şikayetçi olacaklardır ama sadece mükellefler değil vergi inceleme elemanlarının da şikayetleri mükelleflerle benzerlik taşımaktadır.

Bu kadar kısa zamanda yeni kanuna idarenin, vergi mükelleflerinin yani kanuna taraf olan kesimlerin hazır olmaları beklenemez. Bir takım sorunların kanunun uygulanması sırasında ortaya çıkacağı kaçınılmazdır. Bu nedenle vergi mükellefleri de uygulamada hangi yöntemleri kullanacakları konusunda deneme yanılma yaparak, başka ülkelerin tecrübelerinden yararlanarak aynı zamanda eski 5422 SKVK’nın kazanımlarından faydalanarak doğruyu bulma yoluna gideceklerdir.

Tezimizin konusunu oluşturan transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımında tespit edebildiğimiz sorunlar genel hatlarıyla aşağıya çıkarılmıştır:

### **İlişkili Kişiler Sorunu**

Yakınılan konuların başında "ilişkili kişi" kavramının kapsamının adeta çevrede ilişkisiz kişi bırakmayacak kadar geniş belirlenmesidir. İlişkili kişilerin kapsamı o kadar geniş tutulmuş ki riskten korunmak için yapılacak iş konusunda seçilecek kişileri adeta özel olarak arayıp bulmak gerekecek. Örtülü sermaye düzenlemesinde ortakla ilişkili kişi

tanımında “*ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az %10 oranında ortağı olduğu veya en az bu oranda oy veya kar payı hakkına sahip olduğu bir kurumu*” ifade etmesine rağmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını konusunda böyle bir %10 gibi belirleyici sınırlandırma getirilmeyip ilişkili kişilerin kapsamı geniş tutulmuştur.

İlişkili kişilerin ne kadar karmaşık olduğuna örnek vermek gerekirse Bumin DOĞRUSÖZ’ün<sup>11</sup> anlattığı şu iki örnek çok ilginçtir: *Geçtiğimiz günlerde görüştüğümüz bir büyük şirketin genel müdürü, "şirketin ürünlerinden çeşitli derneklere, iktisadi işletmelerine de satışlar yapıyoruz. Bu derneğin yönetim kurulunda her hangi bir bölüm müdürümüzün boşandığı eşinin kardeşinin bulunması halinde bu dernek ilişkili kişi kabul ediliyor. Ben bunu nereden bileceğim" diyordu. Bir başka şirket yöneticisi: "bizim çok çeşitli ürün üretimlerimiz var. Bunlardan birinde kullandığımız gerekli hammaddeleri bir yabancı firmadan ithal ediyoruz. Bu ürün için söz konusu hammadde ithalatımızın yüzde 78'i aynı firmadan. Bu yabancı firma, Genel Tebliğe göre nüfuzumuz altında bulunan ilişkili şirket kabul ediliyor. Bizim bu şirketten alım yapmamızın muhtelif ticari sebepleri var. Ancak bizim burada belgelendirme yapabilmemiz için bu şirketten birçok bilgiyi almamız gerekiyor. Ancak vermiyorlar. İç işlerimize ilişkin bu kadar bilgi isterseniz, size satış yapmayız diyorlar. Çünkü bu firma, bizimle hiç ilgisi olmayan çok uluslu bir şirket ve bizim yüzde 78 oranındaki alımlarımız, onların toplam satışlarının yüzde 1'i oranında dahi değil. Bizim, bize uygulanan fiyatın emsal fiyat olduğunu kanıtlama olanağımız yok"*

### **Transfer Fiyatlandırması Raporları Hazırlamada Karşılaşılan Sorunlar**

Kanun metninde emsallere uygunluk ilkesinin tespit şekli olarak, bu doğrultuda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kâğıtlar olarak saklanması zorunlu olduğunun belirtilmesi ile yetinilmiştir. Başka bir anlatımla bu hesaplamaların nasıl ve kim tarafından yapılacağına dair bir belirleme yoktur. Buradan çıkan sonuç bu hesaplamaların mükelleflerin kendileri tarafından yapılacağıdır. OECD rehberini esas alan ve AB düzenlemelerine uyum sağlamaya çalışan Türkiye’de yapılan bu düzenlemenin yeterli olduğu söylenemez. Bugün diğer ülkelere baktığımızda

<sup>11</sup> [http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR\\_KOD=92563&YZR\\_KOD=156](http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR_KOD=92563&YZR_KOD=156)

başta A.B.D. olmak üzere gelişmiş ülkelerde, transfer fiyatlandırması raporları hazırlamaya yetkili kişi veya kurum şeklinde bağımsız denetçiler bulunmaktadır.

Türkiye’de pek çok konuda (örneğin menkul kıymetler, mali konular, sigorta vs.) olduğu gibi transfer fiyatlandırması alanında rapor hazırlamaya, danışmanlık yapabilecek kişi ya da kurumlara ihtiyaç olacaktır. ÇUŞ’un faaliyet alanlarını her geçen gün artırdığı varsayılırsa bahsedilen bu mesleğin yakın zamanda ilgi çekeceği kaçınılmazdır. AB’ye girme sürecindeki Türkiye, bu konudaki eksikliklerini biran önce gidermeli, yerli ve yabancı sermayeye yol gösterici ihtisaslaşmış kadrolara sahip olmalıdır. Çünkü ülkemize gelecek olan yabancı sermaye riskini önceden bilip yatırım planlamasını ona göre yapmak isteyecektir.

### **Zararlı Vergi Rekabeti'ne Yol Açtığı Kabul Edilen Ülkeler İle İlgili Belirsizlik**

13. maddenin 4. 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 dağıtıldığı varsayılmaktadır. 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. Vergi idaresinin taslak metinlerine göre hükümetin açıklayacağı listedeki ülkelerin off-shore ülkesi olarak tanımlanan ülkelere oluşacağı, söz konusu ülkelere bazılarının ise Andorra, Bahama, Bahreyn, Barbados, Belize, İngiliz Virgin Adaları, Dominik Cumhuriyeti, Cebelitarık, Liberya, Liechtenstein, Maldivler, Hollanda Antilleri, Şeyseller vb. olduğu belirtilmiştir. Burada serbest bölgelerin vergi cennetleri kavramı içinde değerlendirilip değerlendirilmeyeceği konusunda net bir açıklama yoktur. Serbest bölgelerde işlem yapan şirketler açısından ileride bu konuda sıkıntılar çıkacağı da kaçınılmazdır.

### **Kanunun Hukuki Niteliği**

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinde yerini alan transfer fiyatlandırması uygulaması, Türk Vergi Sistemi'nin uluslararasılaşması ve daha önceki uygulamaların yetersiz kalması noktasında çok önemli bir adım olarak değerlendirilmektedir. Ancak bu adım sadece bu konuda kanun yapmaktan ibaret kalması neticesinde şu anki durumu ile yeterli değildir. Her şeyden evvel uygulama 21.06.2006 tarihinde sisteme ilave edilmesine ve 01.01.2007 tarihinde yürürlüğe girmesine rağmen, kanunun yasal dayanaklarını oluşturacak olan düzenlemeleri Bakanlar Kurulu ancak 27.11.2007 tarihinde Bakanlar Kurulu Kararı olarak kamuoyuna duyurmuştur. Alt hukuki düzenlemelerin kanunun yayımından 17 ay, maddenin yürürlüğe girmesinden 11 ay sonra, 11 ay öncesini etkileyecek hukuki düzenlemelerin yapılması, mükellef haklarını olumsuz etkilemiş ve hukuk devletinin temel ilkelerinden biri olan hukuki güvenlik ilkesini de ihlal etmiştir. Mükellefler yeni düzenlemeyle yaptıkları işlemlerin doğruluğunu ya da yanlışlığını belli bir zaman süresi geçtikten sonra öğrenebilmektedirler. Oysaki kanuni düzenlemeler yapılırken uygulamanın alt yapısının da hazır olması gerekirdi. Bakanlar Kurulu tarafından yapılan ve uygulamada mükelleflere ışık tutacak olan düzenlemelerin yüzlerce sayfayı bulacağı da çok açıktır. Taslak olarak kamuoyu ile paylaşılan Bakanlar Kurulu Kararının bu nedenle yeterli olmadığı, önemli eksiklikleri barındırdığı da gözden kaçmamaktadır. Kamuoyunda bu konuda uzmanlaşmış firmaların bu gibi sıkıntıları aşmak için müşterilerini bilgilendirmeleri, vergi idareleriyle koordineli toplantı ve seminerler yaparak bu sorunları en aza indirmeleri beklenmektedir.

### **Peşin Fiyatlandırma Anlaşmasında Yaşanan Adaletsizlik**

5520 SKVK'nın 13/5. maddesinde "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 asmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik taşır" hükmü ile vergi yükümlüsü ile vergi idaresi arasında yeni bir sözleşme tipi öngörülmektedir. Konusu transfer fiyatlandırması yöntemleri olmakla birlikte içeriği yöntem konusunda idare-yükümlü anlaşmasıdır.

26722 no ve 06.12.2007 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanan 27.11.2007 tarihli Bakanlar Kurulu Kararının ikinci bölüm 15.maddesinde Peşin fiyatlandırma anlaşması ile ilgili olarak şu ifade kullanılmıştır.

MADDE 15 - (1) Peşin fiyatlandırma anlaşmasının kapsamına kurumlar vergisi mükellefleri girmektedir. Bu çerçevede, 01.01.2008 tarihinden itibaren Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin, 01.01.2009 tarihinden itibaren ise tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptıkları yurt dışı işlemlerine ilişkin olarak belirlenecek yöntem konusunda İdare'ye başvurmaları mümkündür.

Peşin fiyatlandırma anlaşmasının temel amacı, mükelleflerin ilişkili kişilerle yapacakları mal veya hizmet alım ya da satımında uygulayacakları transfer fiyatlandırmasına ilişkin olarak karşılaşılabilecek olası vergi ihtilaflarının önüne geçmektir. Bakanlar Kurulu Karar Taslağına göre peşin fiyatlandırma anlaşmasının kapsamına, Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na<sup>12</sup> kayıtlı mükelleflerin girmesi amaçlanmakta olup, söz konusu kurumların ilişkili kişilerle yaptığı yurt dışı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusunda idareye başvurmaları öngörülmektedir.

Taslakta (tebliğde de aynı şekildedir) peşin fiyatlandırma anlaşmalarından sadece Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin yararlanabileceği ifade edilmiştir. Bu hüküm ilk başta Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesindeki kanun metnine aykırı olmasının yanında, daha da önemlisi Anayasal ilkelere de aykırılık taşımaktadır. Çünkü 13. maddede peşin fiyatlandırma anlaşmalarından sadece Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı mükelleflerin yararlanabileceği gibi açık bir hüküm yoktur. Anayasamızın 10. maddesi şu şekildedir "herkes dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin

---

<sup>12</sup> 01.01.2007 tarihinden itibaren İstanbul'da faaliyette bulunma üzere kurulan Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı 05.08.2006 tarih ve 26250 sayılı resmi Gazete'de yayımlanan 2006/10788 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur. Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı çeşitli kriterlere (ciro, ödenilen vergi, aktif büyüklük ve çalışan sayısı gibi) göre seçilmiş 500 büyük mükellefin vergilendirmeye ilişkin işlemlerinin yürütmektedir.

kanun önünde eşittir. Hiçbir kişiye, aileye, zümreye veya sınıfa imtiyaz tanınmaz. Devlet organları ve idare makamları bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorundadırlar.” (Anayasa Madde 10).

Yine Anayasamızın 73. maddesi şu şekildedir “Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi yükünün adaleti ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır. Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konulur, değiştirilir veya kaldırılır. Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin muaflık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapma yetkisi Bakanlar Kuruluna verilebilir.

Anayasanın 10. ve 73. maddeleri açısından vergi kanunlarının herkese eşit bir şekilde uygulanması şarttır. Bir ayırma gidilebilmesi için haklı bir neden olması gerekir. Ancak, burada haklı bir nedenden bahsetmek mümkün olmadığı gibi gereksiz bir ayırım yapıldığını söylemek de mümkündür. Bu haktan sadece belli bir grubun yararlandırılması net bir şekilde kanun önünde eşitlik ilkesine aykırıdır.

Bu haktan sadece Büyük Mükellef Vergi Dairesi’ne kayıtlı mükelleflerin yararlanması diğer mükellefler için önemli bir kayıp olacaktır. Büyük mükellef olmayanlar peşin fiyatlandırma anlaşmalarının şu faydalarından yararlanamayacaklardır:

- 1-Mükellef için belirsizliklerin giderilmesini sağlamaktadır.
- 2-Vergi idareleri ve mükellefleri arasında herhangi bir çatışma ortamı oluşturmadan işbirliği ve danışma olanakları sağlamaktadır.
- 3-Maliyet ve zaman tasarrufu sağlamaktadır
- 4-Ekonomik ve hukuki olarak çifte vergilendirme olasılığını gidermekte ya da azaltmaktadır.

İdarenin bu konuda kısıtlayıcı bir tutum izlemesi transfer fiyatlandırması konusunda sağlıklı bir altyapı oluşturamamasına bağlanabilir. Bu konuda anayasal vergileme ilkelerine uygun davranılarak bu hususun yeniden değerlendirilmesinin önemli olduğunu düşünmekteyiz. Önlerini rahat göremeyip ileriye dönük planlamalarında ve iş

stratejilerinde belirsizliklerin oluşacağı kaçınılmazdır. Saymış olduğumuz nedenlerden dolayı bu konudaki haksızlık biran önce giderilmeli ve düzenleme yürürlüğe girmelidir.

Mükellef yöntemlerden hiçbiri ile emsali tespit etme başarısını gösteremez ise sonunda Maliye Bankalığı Gelir İdaresi Başkanlığı ile anlaşma şartları taslakta belirlenen usullere göre anlaşılabilir. Bu anlaşma ile ilgili olarak dikkati çeken bir nokta ise taslağın ilgili bölümünde “yapılan her anlaşmanın yalnızca ilgili mükellefe özgüdür ve bu mükellefi ilgilendirmektedir. Dolayısıyla, yapılan anlaşmaların başka mükellefler tarafından emsal olarak kullanılması veya yapılan işlemlere ilişkin bir kanıt olarak kullanılması mümkün değildir.” İfadesiyle çelişki yaratılmıştır. Türkiye’de Kurulu bir bilgisayar firması için İtalya’da ilişkisiz kişilere satış yapan bir firma emsal olarak dikkate alınabilirken, Maliye Bakanlığı ile anlaşma yapan bir firma ile aynı şartlarda olduğunu iddia eden bir firmanın aksi kanıtlanmadıkça anlaşmada belirlenen emsali kullanması gerekir(YILDIRIM, 2007, s.71).

Ayrıca Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 13 üncü maddesinin (5) numaralı fıkrasında, mükellefin ilişkili kişilerle yaptığı işlemlere ilişkin olarak belirleyeceği yöntem konusunda Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı’na başvurarak anlaşma yapma olanağı getirilmiş ve yöntem üzerinde anlaşma sağlanması halinde, bu yöntemin üç yılı aşmamak üzere belirlenen süre ve koşullar altında kesinlik taşıyacağı ve bu şekilde tespit edilen yöntemin, belirlenen koşullar altında eleştiri konusu yapılamayacağı belirtilmiştir. Buradan da anlaşılmaktadır ki anlaşılan yöntemin süresinin 3 yıl olduğudur. Fakat ülkemizde ekonomik ve siyasi yapının hassas dengeler üzerinde kurulu olmasından dolayı 3 yıllık süre alınacak riskler açısından olumsuzluklar doğurabilir. Bu sürenin yeniden incelenmesinde fayda olacağı kanısındayız. Birde ön anlaşma yapma süreleri örneğin ABD’de<sup>13</sup> başlangıçtan karara aşamasına kadar geçen süre 9–10 ay gibi bir zamandır. Ülkemizde ise mükelleflerin böyle bir anlaşmayla ilk defa karşılaşmaları nedeniyle bu sürede de sıkıntıların yaşanabileceği ihtimal dahilindedir. Bu yüzden vergi idarelerinin uygulamanın bu ilk yıllarında vergi mükelleflerine daha esnek daha yapıcı makul bir sürenin tanınmasının yerinde olacağı düşüncesindeyiz.

---

13 KAPUSUZOĞLU, 2003, s.143.

### **Vergi Denetim-İnceleme Elamanlarının Tecrübeli Olması Gerekliği**

Transfer fiyatlandırması alanında yapılan çalışmalara bakıldığında transfer fiyatlandırmasının getirdiği vergisel kayıpları önlemeye yönelik olarak örtülü kazanç dağıtımını noktasından yapılacak incelemeler dolayısıyla vergi inceleme elemanlarına da ayrı bir yük getirmektedir. Nedeni ise transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını eleştirisi ile inceleme yapan vergi inceleme elemanları konuyu tüm detayları ile bilmek, inceleme konusu mükellefin faaliyetini ayrıntıları ile sektörel bazda analiz etmek zorundadırlar. Bu da vergi incelemelerine yönelik çok iyi bir veri tabanı oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Veri havuzlarından sadece inceleme elemanları yararlanmayacak aynı zamanda meslek mensupları ve vergi mükellefleri de yaralanacaktır. Mükellefler tarafından olaya bakacak olursak; yurt içinden ilişkili ya da ilişkisiz kişilerden alınacak malın fiyatı konusunda satan firma fiyatın nasıl oluştuğu hakkında bilgi vermek istemeyecektir. Aynı durum yurt dışından ithal edilen mallar içinde geçerlidir. İthal edilen malın fiyatı yurt dışındaki firmanın insafına kalmıştır. Ticari rekabetten dolayı firmalar oluşacak fiyatın oluşumu hakkında bilgi saklama yoluna gitmektedirler. Bu konuda, Maliye Bakanlığı bünyesinde yerelde ve uluslararası fiyatları izleyecek uzmanlaşmış ünitelerin biran önce kurulması gerekmektedir.

OECD Rehberinde gerek mükelleflerin, gerekse vergi idaresinin hata yapabileceğini ve yanlış sonuçlara varılabileceğini ifade ederek, vergi idarelerine bazı tavsiyelerde bulunduğu anlaşılmaktadır. Bu tavsiyelerden birincisi, denetim elemanları yaklaşımlarında esnek olmalı ve vergi yükümlülerinden transfer fiyatlarında mevcut olgu ve koşullar altında gerçekçi olmayan bir doğruluk beklemelidir. İkincisi; denetim elemanları, emsallere uygunluk ilkesinin uygulanmasında vergi yükümlüsünün ticari değerlendirmesini göz önüne almalıdır. Çünkü transfer fiyatlaması analizi gerçekliklere bağlıdır. Bu nedenle inceleme, vergi yükümlüsünün fiyatları belirlerken seçtiği yöntemeye dayalı bir bakış açısı ile başlatılmalıdır. Ülkemizde de vergi inceleme elemanlarının diğer ülkelerdeki uygulamalardan ve OECD'nin yapmış olduğu çalışmalardan yararlanmalarının yerinde olacağı kanısındayız.

### **Transfer Beyannamesi Veya Transfer Bildirimi Formu Doldurulabilir**



Bunun yanında vergi idaresi Vergi Usul Kanunu'nun 148 ve 149. maddeleri kapsamında, kamu idare ve müesseseleri, mükellefler ile gerçek ve tüzel kişilerden devamlı bilgi isteyebileceklerinden, formatı önceden belirlenecek bir transfer beyannamesini(veya transfer bildirimini) mükelleflerden talep etmesinin faydalı olacağı öne sürülmektedir. Bu anlamda bir bildirim yükümlülüğü getirilebilirse de bu düşüncenin mükelleflerin iş yükünü artırmayacağı, en kısa zaman dilimi içerisinde halledilebilecek bir yapıda oluşturulması da yerinde olacaktır. Ancak şu gerçeğin dile getirilmesi de gerekmektedir. O da şudur; özellikle taşradaki uygulamalarda eş dostla yapılan alışverişlerde mutlaka farklı fiyat uygulanmaktadır. Ayrıca, pazarlık usulünün yaygın olduğu da dikkate alındığında bu tür işlemler de kapsama alınmaktadır. Her ne kadar düzenleme, esas itibariyle yurtdışı ile ilişkili şirketler dikkate alınarak hesaplandığıysa da uygulamada bu tür problemlerin doğacağı da ortadadır.

### **Emsal Bedelde Karşılaşılan Sorunlar**

5520 SKVK'nın transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı için öngördüğü yasa metni temel olarak OECD sistemine göre hazırlanmıştır. OECD tarafından hazırlanan rehberi uygulamaya koyan ülkelerde transfer fiyatlandırması konusunda ciddi bir altyapının varlığı bilinen bir gerçektir. Ülkemizde faaliyette bulunan yerli işletmeler; yurtdışına yapacakları ticaret esnasında oluşacak piyasa fiyatının emsallere uygun olması gerekmektedir.

Firmalar belirledikleri emsal bedel konusunda kıyaslama yapacakları sektörler hakkında ya da şirketlerin bilgilerine ulaşmada zorluklar çekebilmektedirler. Emsal bedel konusunda firmalar yurtdışında bu gibi zorluklar çekerken yurtiçinde de bazı zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Burada ilk akla gelebilecek bir çözüm önerisi olarak meslek örgütlerin ya da oda birliklerin kendi üyeleri için emsal bedel kıyaslamada yararlanabilecekleri bir veri havuzunu oluşturmaları akla gelebilir. Fakat bu veri havuzuna gönderilen bilgilerin ne kadar güvenilir olacağı da tartışmalıdır. Çünkü firmaların rekabet ettikleri rakiplerine doğru fiyat ve fiyatlama politikalarını göndermelerinde güven sorununun olacağı muhtemeldir. Başka bir sorun olarak alışlagelmiş ticari geleneklerin de değiştirilmesinin pek de kolay olmadığı gözükmektedir. Pazarlık usulü Türk toplumunda yaygın olarak kullanılan bir çeşit pazarlama faaliyeti olduğu için vergi inceleme elemanlarının emsal

bedel tesitlerinde coğrafi bölgelere, kent-taşra ayırımı gibi hususlara da dikkat etmesi gerekir.

1 Seri Nolu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ'de, emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilecek fiyatlar ile şirket fiyatlarının karşılaştırılmasının nasıl yapılacağına ilişkin olara herhangi bir açıklama bulunmamaktadır. Emsale fiyat uygunluğunun değerlendirilmesi yapılırken; her işlem bedeli o tarihe ilişkin bulunan emsal bedelle mi karşılaştırılacak yoksa dönemsel karşılaştırma yapılabilecek midir? Karşılaştırma tek tek mal bazında mı yapılacak yoksa her malın alt grupları kendi içinde ayrıca mı karşılaştırılacak? Bu ve benzeri soruların cevabı tebliğde bulunmamaktadır. Tebliğde bu tür konulara yer verilmemesinin literatürde farklı ve aykırı yorumlara yol açtığı hatta mükelleflerin yanlış yapmaya yönlendirildiği görülmektedir. Söz gelimi karşılaştırmanın yıllık toplam satış bazında yapılabileceğini ileri sürenler dahi bulunmaktadır. Doğru olan, emsale uygunluk karşılaştırmalarının dönemsel olarak yapılmaması olmalıdır. Dönemsel karşılaştırmaların vergisel açıdan bir sorun yaratmayacağı yönündeki fikirler, ilişkili işlemleri hep aynı iki şirket arasında gerçekleşen işlemler olarak değerlendiren yanlış düşünceden kaynaklanmaktadır(ELELE, 2008, ss.97-98).

Bir mal veya hizmetin emsalinin tespit edilebilmesi çok kolay değildir. İşletme içi emsal var ise emsali bulmak çok zor olmayacaktır. İşletme içi emsalin olmadığı durumlarda da işletme dışı emsal alınması ana ilke haline gelecek gibi görünmektedir. Tebliğ taslağında verilen örnekler de göz önüne alınırsa böyle bir emsalin tespit edilebilmesi için uluslar arası bilgi alışverişinin çok iyi işliyor olması ve uluslar arası standartların tam olarak kabul edilebilir hale gelmesi gerekir. Peki, bu mümkün müdür? Hizmet sektöründe bugün hizmetin tam olarak hangi ülkeden verildiği tespit edilebilir mi? Örneğin Amerikan menşeli bir muhasebe firması tüm işlemlerini Hindistan aracılığı ile yapıyor ise bu muhasebe firmasının maliyet hesaplaması ve dolayısıyla fiyat belirlemesi nasıl olacaktır. Aynı şekilde üretim işletmeleri için de standart bir maliyet çizelgesi çıkarabilmek tam olarak mümkün müdür? Eğer bu soruya verilen cevap evet ise o zaman, sorgulanması gereken başka bir konu ortaya çıkar oda marka bedelleridir. Çünkü bir ürün üzerinde en çok değer yaratılmasına imkân veren marka değeridir. Müşteri daha kaliteli olduğuna inandığı için o ürüne diğerlerinden daha fazla bedel ödemiştir. Daha da ileri

gidersek tek tip üretimden söz edilmesi gündeme gelebilir. Bu iddia ise ancak teknik olan bazı ürünlerde söz konusu olabilir. Mesela bilgisayar ürününde ana malzemeleri üreten sınırlı sayıda firmanın bulunması sebebi ile maliyetlerin çok yakın olması ve benzer kar paylarının uygulanmasını piyasa kendi zorunlu kılmaktadır. Sonuçta emsalin tespitinin güçlüğü ortada iken hareket noktasının kar ya da kaynak aktarma güdüsünden hareket edilip edilmediği noktasına sıkışılacağından tartışmaların devam edeceği düşünülebilir(YILDIRIM, 2007, s.71).

Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri tespit ederken, emsallere uygun fiyata ulaşırlarken bazı işlemler için bir yöntemi bazı işlemler için başka bir yöntemi kullanabilirler mi? 5520 sayılı KVK'nın 13. maddesinin 4. fıkrasında "yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak" ifadesi yer almaktadır. Bir şirketin tüm işlemlerinin aynı mahiyette olması beklenemez. Bazı işlemler emsaline uygun fiyata ulaşmak için bir diğer yöntemin uygulanmasını gerektirebilir. Dolayısıyla seçilen belli bir yöntemin her işlem için uygulanması zorunluluğu olmaması gerekir(ELELE, 2008, s.97).

### **Belgelendirme**

Yeni 5520 SKVK'da belgelendirme için ayrı bir başlık açılmak suretiyle belgelendirmenin önemi bir kez daha vurgulanmıştır. Zira Vergi Usul Kanunu'nda yapılan bütün işlemlerin ileride doğabilecek olumsuzluklarda öne sürülebilmesi için saklanması öngörülmektedir.

İdarenin, kanunla verilen yetkiye dayanarak transfer fiyatlandırmasıyla ilgili usulleri zamanında belirleyememesi veya belirlenen usullerin yeterince açık olmaması, uygulamada zorluklar çıkarabilecektir. Diğer ülkelerde karşılaşılan zorluklardan biri, belgelendirmede kısıtlı süre verilmesi ve formlarda gerçekte hangi bilgilerin istendiğinin yeterince açık olmaması, yorum gerektirmesidir. Ancak, idarenin yol gösterici ve hoşgörülü davranmasıyla, bu zorlu dönemin iş hayatına fazla zarar vermesi önlenabilir.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Öcal, Yeni Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Karşılaşılması Beklenen Sorunlar  
<http://www.dunyagazetesi.com.tr>

Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat ve bedellere ilişkin bu dokümanlar; kayıt, cetvel ve belgelerde, ileride yapılabilecek bir vergi incelemesinde, yapılan uygulamanın gerekçesini açıklayabilmek için ve aynı zamanda ispat edici belgeler olarak zaman aşımı süresi boyunca saklanmalıdır.

### **Transfer Fiyatlandırmasını Vergilemede Yabancı Sermayeyi Ürkütmek**

Gelişmekte olan ülkelerin yabancı sermayeye olan gereksinimlerini daha önce de belirtmiştik. Bu tip ülkeler için yabancı sermaye hayati derecede önemlidir. Gelişmekte olan ülkeler transfer fiyatlandırması konusunda çok hassas davranmak zorundadırlar. Şöyle ki vergi idareleri transfer fiyatlandırmasını vergileme konusunda çok ısrarcı olup bezdirici yöntemler kullanılırsa yabancı sermayenin ülkeden kaçmasına neden olabilirler. Aksine yabancı sermayeyi kollamak adına vergilememe yoluna giderlerse bu kez de yerli sermayeye haksızlık etmiş olurlar. Buda ülke gelirlerinin çok düşük bedellerle yurt dışına çıkma ihtimalini doğurur. Genel olarak kabul edilen varsayım, adaletsiz, belirsiz veya sıkı transfer fiyatlandırması kurallarının doğrudan yabancı sermayeyi azaltacağı yönündedir<sup>15</sup>. Buda mükellefler üzerinde olumsuz bir hava oluşturacaktır. Bu yüzden vergi idaresi transfer fiyatlandırmasını vergilendirmede çok duyarlı olmak zorundadır.

Yakınılan bu sorunlara çözüm üretebilmek için aynı zamanda yapılması gereken bazı öncelikli işler vardır. Bu işlerin başında;

1- Her ne kadar peşin fiyatlandırma anlaşması konusunda Büyük Mükellefler Vergi Dairelerini eleştirsek de vergi dairelerinin artık sektörel olarak ayrılması gerekmektedir. Örnek olarak büyük mükellefler, finansal kurumlar, ithalat-ihracat yapan kurumlar, küçük ve büyük ölçekli sanayi işletmeleri vergi daireleri gibi ayrılmasının faydalı olacağı kanısındayız.

2- Transfer fiyatlandırması konusunda; ekonomi hayatımızda önemli görülen sektörlerle ilgili olarak, esas konuların belirlenip hem mükellefler hem de denetim elemanlarına bu

---

<sup>15</sup> GÜNAYDIN, 1998, s.274.

konularda eğitim verilmesi ve yurtdışındaki gelişmelerin güncellenerek taraflara bu konularda bilgi aktarılması gerekmektedir.

3- Vergi inceleme ve denetim elemanlarının rahat çalışabilmesi için maddi ve manevi bakımdan kafalarının rahat olması gerekmektedir. Bu konuda denetim elemanlarının maddi konularda ve gerekli araç ve gereçlerle takviye edilmesi çok önemlidir.

4- Bütün hükümetler iş başına gelmeden önce ya da sonra yapacakları icraatları sıralarken kayıt dışılığı önleyeceğiz diye beyanat verirler. Fakat kayıt dışılığın oranını düşürmek bir yana kayıt dışılık her geçen gün daha da artmaktadır. Yaşanan bütün ekonomik sorunların bir ayağı belki de en önemlisi kayıt dışılığın artması olarak gösterilebilir. Bu konuda hükümetlerin yapacakları çalışmalarda samimi olması gerekmektedir.

5520 sayılı yasa ile daha önceki yasada net olmayan bazı ifadeler daha anlaşılır şekilde ifade edilmiş ve OECD'nin bu konudaki düzenlemelerine uygun düzenlemeler yapılmak suretiyle ülkemizin transfer fiyatlandırması yoluyla uğradığı veya uğrayacağı vergi kaybının önüne geçilmeye çalışılmıştır.

Ülkemizde transfer fiyatlandırması yolu ile vergi kaybının önüne geçilmesi amacıyla yapılan bu yeni düzenlemenin başarılı bir şekilde uygulanması ile birlikte vergi gelirlerinin artması beklenmektedir

5422 sayılı Kanunda yer alan örtülü kazanç hükümlerinin en büyük eksikliği olan emsal bedele ulaşılmasında hangi yöntemlerin kullanılacağı belirsizliği transfer fiyatlandırması uygulamasının vergi sistemine dâhil edilmesiyle ortadan kalkmıştır.

21.06.2006 tarihinde yayımlanan 5520 sayılı yeni Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 01.01.2007'den itibaren uygulanan 13. maddesi transfer fiyatlandırması yoluyla kâr dağıtımı (örtülü kazanç dağıtımı) konusunda birçok yenilik getirerek, Türkiye'de vergilendirmede yeni bir dönemi başlatmıştır. Vergi sistemimize yeni katılan bu kanuna uyum sürecinin olacağı kaçınılmazdır. Bu süreçte vergi idaresinin yayınlanan tebliğ ve kararlarla mükelleflere yol göstermeye çalıştığı gözükse de sadece yeterli bir çalışma olmayacaktır.

İdare bu konuda mükelleflerin ve kendi elamanlarının karşılaşacağı sorunlarda yol gösterebilecek uzmanlaşmış kadroları biran önce kadrosuna katmalıdır. Bu arada vergi mükellefleri de fiyatlandırma stratejilerini tekrar gözden geçirip gereken düzeltmeleri de yapmalıdırlar. Bunları yaparlarken diğer ülke uygulamaları ve eski 5422 sayılı KVK'da yer alan düzenlemenin sağlamış olduğu tecrübelerden de yararlanmalıdırlar.

## YARARLANILAN KAYNAKLAR

### a. Kitaplar

- AKDEMİR, Seher : Küreselleşme Sürecinde İstikrar ve Yapısal Uyum Programları, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2000
- AKTAN, Coşkun Can  
ŞEN, Hüseyin : Globalleşme Ekonomik Kriz ve Türkiye, Topsyöy Yayınları, Ankara, 1999.
- AKTAŞ, Mehmet : Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulanma Olanakları, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, İzmir, 2003.
- ASLAN Emrullah : Kurumlar Vergisinde Örtülü Sermaye Ve Transfer Fiyatlandırması Örtülü Kazanç Dağıtımı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi SBE, Afyonkarahisar, 2006.
- AYDIN, Nurhan : “Uluslar Arası İşletmecilik”, 1. Baskı, , T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:1576, Eskişehir, 2004.
- AYDIN S.Mehmet : Siyasi, Ekonomik ve Kültürel Boyutlarıyla Küreselleşme, “Küreselleşmeye Genel Bir Bakış, Ufuk kitapları, 1. Baskı, İstanbul, Temmuz 2002.
- EMMANUEL, R.Clive

- MEHAFDİ, Messaoud : Transfer Pricing, Academic PressLtd., London, 1994.
- ERDUT Zeki : Küreselleşme Bağlamında Uluslararası Sosyal Politika ve Türkiye, Eylül Yayınları, İzmir, 2002
- GÜL, H.Gökhan : Transfer Fiyatlaması Ve Türk Vergi Sistemi Yönünden Değerlendirilmesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara,2002.
- GÜNAYDIN, İhsan : Vergi Politikalarının Uluslararası Doğrudan Sermaye Yatırımları Üzerine Etkisi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon,1998.
- IŞIK, Hüseyin : Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye, Maliye Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın No:2005/370, Ankara, 2005.
- KAPUSUZOĞLU, Tuncay: : Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması, 1.Baskı. Oluş Yayıncılık, İstanbul, 2003.
- KARLUK, Rıdvan : Uluslar Arası Ekonomi: Teori ve Politika, 6.Baskı, Beta Basım Yayım, İstanbul, 2002.
- KIZILOT, Şükrü : Türk Vergi Hukukunda Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye, Yaklaşım Yayınları, Ankara, 2002.
- KOYUNCU Mesut : Örtülü Sermaye Örtülü Kazanç Dağıtımı Ve Uluslar Arası Transfer Fiyatlandırması Maliye Hesap Uzmanları Derneği Yayını,1.Baskı, Ankara, 2005
- KUTAL, Gülten



- BÜYÜKUSLU, Ali Rıza : Endüstri İlişkileri Boyutunda Çok Uluslu Şirketler Ve İnsan Kaynağı Yönetimi Teori Ve Uygulama, Der Yayınları 1996, İstanbul.
- KÜÇÜKGÜNGÖR Gürkan : Transfer Fiyatlandırması: Şirket Karları Üzerindeki Etkisi ve Örtülü Kazanç Dağıtımını Açısından İncelenmesi, Sermaye Piyasası Kurulu Yeterlik Etüdü, 1998.
- METHİBAY, Yaşar : İktisadi Ve İdari Bilimler Sözlüğü, Nobel Yayın Dağıtım, 1. Basım, Ankara, Eylül 2001
- ORMANOĞLU, Burhan : “Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Uyuşmazlıkların Çözümünde Uluslararası Tahkim”, Devlet Bütçe Uzmanlığı Araştırma Raporu, Maliye Bakanlığı, Bütçe Ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, Ankara, Mart 2004.
- ÖNCEL; Yenal : Transfer Fiyatlaması, Örtülü Kazanç Dağıtımını ve Vergilendirme, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 41. Seri, Yıl:2002, ss.1-19.
- ÖZBALCI, Yılmaz : Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum Ve Açıklamaları, Aralık, 1998.
- ÖZBALCI, Yılmaz : Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum Ve Açıklamaları, Oluş Yayıncılık, Ankara, 2002.
- ÖZDEMİR, Nazan : Bir Yönetim Aracı Olarak İşletme İçi Transfer Fiyatları Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1987.
- PEKER, Alparslan : Modern Yönetim Muhasebesi, Genişletilmiş 3.Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1983.

- SEYİDOĞLU, Halil : Uluslar Arası İktisat Teori Politika Ve Uygulama, 15. Baskı, Kurtiş Matbaası, İstanbul, 2003.
- SOYDAN YALTI, Billur : Uluslararası Vergi Anlaşmaları, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. İstanbul, 1995.
- ŞENYÜZ, Doğan : Türk Vergi Sistemi Dersleri, Ekin Kitapevi, 3.Baskı, Bursa, 2006.
- ŞENYÜZ, Doğan . Açıklamalı Ve Yorumlu 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 2007a.
- ŞENYÜZ, Doğan : En Son Değişikliklere Göre Türk Vergi sistemi, Yaklaşım Yayıncılık, Güncellenmiş Ve Gözden Geçirilmiş 13. Baskı, Ankara, 2007b.
- TANG, W.Y. Roger : Multinational Transfer Pricing-Canadian & British Perspectives, Butterworths-Toronto, 1981.
- b. Makale ve Bildiriler:**
- ACKERMAN, Robert E.  
HOBSTER, John  
LANDAU, Jerome :“Managing Transfer Pricing Audit Risk”, **HCPA Journal**, Feb 2002, Vol. 72, Issue 2, s. 57 – 59.
- BAŞ Kadir : “İşletmelerde Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Taslağı Ve İşletmelere Etkileri”,  
<http://www.vergiportali.com/doc/15mart/15martKB.pdf>
- BEYLİK, Ali : Uluslar Arası Transfer Fiyatlaması ve Karşı Düzenlemeler”, **E-Yaklaşım**, Sayı:17, (Aralık 2004), ss.404–420.

- BİÇER, Ramazan : “Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Serbest Bölgeler Yurt İçinde Mi Yoksa Yurt Dışında Mı Sayılacak?”, **Vergici Ve Muhasebeciyle Diyalog**, Sayı:240, Nisan 2008, Ss.126–132.
- BOZKURT, Veysel : “Küreselleşme: Kavram, Gelişim ve Yaklaşımlar”, **İş Güç Dergisi**, <http://www.isguc.org/vbozkurt.htm>, (05.05.2006)
- CRAVENS, S.Karen : “Examining The Role Of Transfer Pricing As A Strategy For Multinational Firms”, **International Business Review**, Vol.6, No.2, 1997, pp.113–142.
- CRAVENS, S.Karen ., : “Çok Uluslu Şirketler İçin Bir Strateji Olarak Transfer Fiyatlamının Rolü”, (Çev. İhsan GÜNAYDIN), **Vergi Sorunları**, Sayı:141, (Haziran 2000), ss.135–158.
- ÇELİK, Orhan : “Uluslar Arası Transfer Fiyatlama: Teorik Bir Yaklaşım”, **Muhasebe Ve Denetime Bakış Dergisi**, Sayı:1, Nisan 2000, ss.101–111.
- DEMİR, Şeref : “Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Yorum ve Açıklamaları”, **Vergi Sorunları**, Sayı: 215, Ağustos 2006, ss160-171.
- DUMAN, Aysel : “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında düzeltme işlemlerinin örnek üzerinde irdelenmesi”, **Vergi Sorunları**, Sayı:234, (Mart 2008), ss.50-58.
- DODSWORTH, Lindsay
- HOBSTER, John : “Global Warming”, Accountancy, April, 1996.
- ELELE, Onur : “Transfer Fiyatlandırması Üzerine Yorumlar, Öneriler Ve Sorular”, **Yaklaşım**, Sayı.184 (Nisan 2008), ss.96–101.

- ERNST & YOUNG : “Transfer Pricing 1999 Global Survey: practices, perceptions and trends”, **Tax Analysts Special Reports**, 19 Nov 1999.
- ERNST & YOUNG, : “2005–2006 Global Transfer Pricing Surveys; Global Transfer Pricing Trends”, Practices, and Analysis, November.
- GENÇYÜREK, Levent : “Kurumlar Vergisi Kanununda Örtülü Sermaye”, **Vergi Sorunları**, (Haziran 2000), Sayı:141, ss.44–48.
- GÜNAYDIN, İhsan : “Uluslar Arası Transfer Fiyatlamının Vergisel Amaçları”, **Vergi Dünyası**, Sayı:216, (Ağustos 1999), ss.165–175.
- GÖKDERE, Ahmet : “Küreselleşmeye Genel Bir Bakış”, **Avrupa Çalışmaları Dergisi**, Cilt: 1, Sayı:1, Ankara, 2001, ss.61–70.
- GÜNER, M.Fatih : “Örtülü Kazanç Çerçevesinde Transfer Fiyatlandırması ve OECD Transfer Fiyatı Belirleme Yöntemleri”, **E-Yaklaşım**, Sayı:141, (Eylül 2004), ss.450–465.
- HATUNOĞLU, Zeynep : “Çok Uluslu Şirketler, Transfer Fiyatlaması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı ve Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu”, **Mali Çözüm Dergisi**, Sayı:78, Kasım-Aralık 2006, ss.117-134.
- İYMMO : “Yeni Kurumlar Vergisi Taslağında Uluslararası Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Düzenlemelere İlişkin Rapor” İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası,, İstanbul, 15 Mayıs 2006, ss.15-28.
- KAPUSUZOĞLU, Tuncay : “Transfer Fiyatlandırması nedir”, **Vergi Dünyası**, Sayı:205, (Eylül 1998), ss.55–69.

KAPUSUZOĞLU, Tuncay : “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Olarak ABD’de Yapılan Düzenlemeler-II”, **Vergi Dünyası**, Sayı:215, Temmuz 1999, ss.89–108.

KAPUSUZOĞLU, Tuncay : “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Dünyası**, Sayı:296, (Nisan 2006), ss.18–36.

KARAPINAR, Aydın

BAYIRLI, Rıdvan : “Örtülü Sermayede Kanunen Kabul Edilmeyen Gider Tutarının Hesaplanması”, **Mali Çözüm Dergisi**, Sayı:78, Kasım-Aralık 2006, ss.34-46.

KIZILOT, Şükrü : “Yeni Kurumlar Vergisi Kanununda Örtülü Sermaye”, **Yaklaşım**, Sayı:164, (Ağustos 2006a), ss.32–36.

KIZILOT, Şükrü : “Yeni Kurumlar Vergisi Kanununda Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Yaklaşım**, Sayı:165, (Eylül 2006b), ss.36–40.

KULA Ferit : “Uluslar Arası Sermaye Hareketlerinin Etkinliği: Türkiye Üzerine Gözlemler”, **Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 4, Sayı: 2, 2003, ss.141–154.

KURT Günseli

ÜNLÜ İ.Levent : “ABD, OECD ve Türkiye’de Transfer Fiyatlandırması-I”, **Mali Pusula**, Sayı:12 (Aralık 2005), ss.68–77.

KURTÇU Zeki

YILMAZ G. Hülya : “Transfer Fiyatlandırması Geliyor”, **DELOÏTTE**, <http://www.verginet.net/UserFiles/File/Transfer%20Fiyatlandirma%20Makaleler/TransferFiyatlandirmaGeliyor.pdf>. (05.10.2006).

- LEWIS, David  
LİM, Lisa : “How Companies Approach Transfer : Pricing in Asia Pasific”, **International Tax Review**, Sep 2002 Vol.13, Issue 8, pp.. 37–40.
- NAZALI, Ersin : “Transfer Fiyatlandırması-III”, **Yaklaşım**, (Eylül 2007), Sayı:177, ss.148–155.
- OECD : “Issues in International Taxation: International Tax Avoidance and Evasion”, Paris: OECD, 1987.
- OECD : “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Vergi Rehberi I”, (Çeviren: İstanbul YMMO), **Mali Platform Dergisi**, Sayı:13, Ocak 2007a, ss.66–106.
- OECD : “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Vergi Rehberi II”,(Çeviren: İstanbul YMMO), **Mali Platform Dergisi**, Sayı:14, Şubat 2007b, ss.1–34.
- OECD : “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Vergi Rehberi III”, (Çeviren: İstanbul YMMO), **Mali Platform Dergisi**, Sayı:15, Mart 2007c, ss.19–68.
- OECD : “Çokuluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri için Vergi Rehberi IV”, (Çeviren: İstanbul YMMO), **Mali Platform Dergisi**, Sayı:15, Nisan 2007d, ss.21–54.
- PAZARÇEVİREN S.Yüksel  
AYGEN, Filiz : “Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlaması Manipülasyonları ve Konunun Türkiye Açısından İrdelenmesi”,**Mali Çözüm**, Sayı:71, Nisan-Mayıs-Haziran 2005, ss.91–103.

- SAVAŞ H.Hüseyin : “Örtülü Sermayede Borçlanma, Kur Farkı, Tahvil İhracı ve Karşılaşılan Sorunlar”, **Yaklaşım Dergisi**, Yıl:7, Sayı:77, Mayıs 1999, ss.154–166.
- SARAÇ, Mehmet : “Çok Uluslu Şirketlerde Transfer Fiyatlaması ve Amerikan Vergi Sisteminde Bu konuda Yasal Düzenlemeler”, **Vergi Dünyası**, Sayı:282, (Şubat 2005), ss.88–94.
- SARAÇOĞLU, Fatih  
KAYA Ercan : “Yeni Kurumlar Vergisi Kanunu Ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Sorunları**, Sayı:216, (Eylül 2006), ss.150–158.
- SHAPIRO, Alan C. : “Foundations Of Multinational Financial Management Poston, 1991.
- TANRIKULU Abdurrahman  
TUZCUOĞLU B.Canan : “Çokuluslu Şirketlerde Örtülü Sermaye”, **Yaklaşım**, Yıl:4, Ağustos 1996, Sayı:44, ss.65–69.
- TOKOL; Aysen : “Çok Uluslu Şirketler Ve Endüstri İlişkileri İlişkilerine Etkileri”, **İş Güç Dergisi**, Cilt:3, Sayı:2, 2000.
- TÜRKKOT Mustafa : “Transfer Fiyatlandırması Konusunda OECD Düzenlemeleri”, **E-Yaklaşım**, Sayı:155, (Kasım 2005), ss.343–356.
- YAKAR Soner  
ÜNAL, N.Elif : “Transfer Fiyatlama Ve Çok Uluslu İşletmeler Açısından Bir Değerlendirme”, **Vergi Sorunları**, Sayı:222, Mart 2007, ss.123–137.
- YALÇIN, Hasan : “Örtülü Kazanç Dağıtımı”, **Vergi Dünyası**, Say (Aralık 1991), ss.41–61.

- YALTI SOYDAN, Billur : “Çok Uluslu İşletmeler Ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlaması Rehberi”, **Vergi sorunları**, Sayı:91, (Nisan 1996), ss.106–136
- YETKİNER, Erkan : “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında Belgelendirme”, **Vergi Dünyası**, Sayı:315, (Kasım 2007), ss.31–37.
- YILDIRIM, Ali Haydar : “Transfer Fiyatlandırmasına Yönelik düşünceler”, **Vergi Sorunları**, Sayı:228, Eylül 2007, ss.66-71.

### c. Internet

İYMMO :“Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı”,2006,  
<http://www.istanbulymmo.org.tr/iymmo/DOSYALAR/Malipatform/53.%20transfer%20fiyatlamasi%20yoluyla%20ortulu%20kazanc%20dagitimi.pdf> (20.11.2006)

ÖCAL, Erdoğan : “Yeni Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Karşılaşılması Beklenen Sorunlar”, Dünya Online,  
[http://www.dunyagazetesi.com.tr/news\\_display.asp?upsale\\_id=276205&dept\\_id=80](http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=276205&dept_id=80) (28 Aralık 2006)

[http://www.muhasabenet.net/makale\\_ibrahim\\_guler\\_transfer%20fiyatlandirmasi%20yoluyla%20ortulu%20kazanc%20dagitimi.html](http://www.muhasabenet.net/makale_ibrahim_guler_transfer%20fiyatlandirmasi%20yoluyla%20ortulu%20kazanc%20dagitimi.html) (01.12.2006)

[www.oecd.org](http://www.oecd.org),

<http://www.tumgazeteler.com>,

(<http://www.istanbulymmo.org.tr>)

<http://www.dtm.gov.tr>

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=detay&dil=TR&yayinid=1131&icerikid=1237&from=home>



<http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?HBR> KOD=92563&YZR KOD=156  
(18.03.2008).

#### **d. Kanun ve Tebliğler**

Resmi Gazete,7229 (10 Haziran 2006)

Resmi Gazete, 26722 (06 Aralık 2007)

Resmi Gazete, 26250 (05 ağustos 2006)

Resmi Gazete, 26205, (21 Haziran 2006)

Resmi Gazete, 24790 (19 Haziran 2002)

Resmi Gazete, 25141 (17 Haziran 2003)

Resmi Gazete, 26704 (18 Kasım2007)

Medeni Kanun – Nr:4721, (22.11.2001)

T.C. 1982 Anayasası\_Nr:2709 (07.11.1982)

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ,( Resmi Gazete, 26704 no, 18.Kasım2007)

#### **e. Danıştay Kararları**

Danıştay 3. Dairenin 07.05.1998tarih ve E.1997/293, K.1998/1650 Sayılı Karar

Danıştay 13. Dairenin 12.01.1976 tarih ve E.1975/1851, K.1976/39 Sayılı Karar

Danıştay 13. Dairenin 12.01.1976 tarih ve E.1975/1891, K.1990/1057 Sayılı Karar

Danıştay 4. Dairenin 23.03.1990 tarih ve E.1989/1939, K.1990/1057 Sayılı Karar

Danıştay 4. Dairenin 25.04.1995 tarih ve E.1994/2111, K.1995/1899 Sayılı Karar

Danıştay 9. Dairenin 23.10.1997 tarih ve E.1996/3270, K.1997/3335 Sayılı Karar

Danıştay 11. Dairenin -----E.1996/4204, K.1997/3008 Sayılı Karar

Danıştay 11. Dairenin -----E.1998/1200, K.1999/3697 Sayılı Karar

## **ÖZGEÇMİŞ**

Uğur BOLAÇ, 1978 yılında Mersin’de doğdu. İlk ve ortaokulu Mersin’de, liseyi Konya’da tamamladı.1999 yılında Hacettepe Üniversitesi Ankara Meslek Yüksek Okulu’ndan Harita ve Kadastro Teknikeri olarak mezun oldu. 2003 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü’nden mezun oldu. 2004 yılında KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalında yüksek lisans eğitimine başladı. 2000 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi’nde başladığı memuriyet hayatını halen İller Bankası 2. Bölge Müdürlüğü’nde(BURSA) Harita Ve Kadastro teknikeri olarak sürdürmekte olan BOLAÇ, evli olup İngilizce bilmektedir.