



**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DOKTORA
TEZİ**

**GRUP ŞİRKETLERİNDE VERGİ PLANLAMASI
VE TÜRKİYE UYGULAMASI**

AYKUT BAKIRCI

**İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM DALI**

MART 2021



**GRUP ŞİRKETLERİNDE VERGİ PLANLAMASI VE TÜRKİYE
UYGULAMASI**

Aykut BAKIRCI

**DOKTORA TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM DALI**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

MART 2021

ETİK BEYAN

Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu Tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

Aykut BAKIRCI

18.03.2021

GRUP ŞİRKETLERİNDE VERGİ PLANLAMASI VE TÜRKİYE UYGULAMASI
(Doktora Tezi)

Aykut BAKIRCI

GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Mart 2021

ÖZET

Grup şirketleri vergi planlaması yaparak, tüm grubun konsolide vergi yükünü en aza indirmek istemektedirler. Globalleşme ile birlikte çok uluslu şirketler agresif vergi planlama yöntemleri kullanmaya yönelmişlerdir. Kullanılan bazı yöntemler arasında transfer fiyatlandırmasına göre emsal bedele aykırı fiyat uygulama, farklı ülkelerde kurulan ana şirket ya da bağlı şirketlerin finansal yapısını farklılaştırma, kaynak ülkede işyeri oluşmasının önüne geçecek örgütlenmeler yapma, vergi cennetlerinin kullanılması, evsiz gelirin oluşması, anlaşma alışverişinin uygulanması bulunmaktadır. Ülkeler, çok uluslu şirketlerin agresif vergi planlaması karşısında işbirliğine gitmektedir. Bu kapsamda OECD'nin hazırladığı “matrah aşındırılması ve karın aktarılmasına ilişkin eylem planı” önemli bir yer tutmaktadır. Bu tezde, Türkiye’de ilişkili kişi hareketlerinin artmasının vergi yükünü ve satışların vergi yükünü azaltıp azaltmadığı araştırılmıştır. Ayrıca şirketlerin finansal kaldıraç seviyesinin, uluslararası olmasının ve kurumsallık düzeyinin vergi yükü ve satışların vergi yüküne etkisi sorgulanmıştır. Türkiye’deki 2013-2017 yılları arasında satış hasılatı bakımından en yüksek 456 şirketin, 5’er dönemine ilişkin toplamda 2280 gözlem verisi dikkate alınarak panel veri analizi yapılmıştır. İlişkili şirket hareketlerinin artmasının, vergi yükü ve satışların vergi yükünü azalttığına yönelik bulgulara ulaşılmasına karşın anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Şirketlerin finansal kaldıraçının artmasının, uluslararası olmasının ve kurumsallık yapısının vergi yüküne etkisine yönelik olarak anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Şirketlerin finansal kaldıraç seviyesinin % 1 oranında artmasının, satışların vergi yükünü % 0,025 oranında azalttığı sonucuna varılmış olup, yüksek derecede anlamlılık içermektedir ve literatürle aynı yöndedir. Şirketlerin yurtdışında iştiraki olması halinde satışların vergi yükü %0,29 oranında artmakta olup, anlamlı bir sonuç içermektedir.

Bilim Kodu : 115307
Anahtar Kelimeler : Vergi planlaması, grup şirketleri, transfer fiyatlandırması, uluslararası vergilendirme, evsiz gelir, dijital gelirlerin vergilendirilmesi, vergi cennetleri, anlaşma alışverişi
Sayfa Adedi : 241
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN
Öğrenci ORCID ID : 0000-0002-9645-5688

TAX PLANNING IN GROUP COMPANIES AND AN APPLICATION IN TURKEY

(Ph. D. Thesis)

Aykut BAKIRCI

GAZİ UNIVERSITY

INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES

March 2021

ABSTRACT

Group companies want to minimize the consolidated tax burden of the entire group by making tax planning. With globalization, multinational companies have tended to use aggressive tax planning methods. Among some methods used are such as applying unequal prices according to transfer pricing, differentiating the financial structure of the parent company or affiliated companies established in different countries, making organizations to prevent the permanent establishment in the source country, using tax havens, creating stateless income, and using treaty shopping. Countries cooperate in the face of aggressive tax planning by multinational companies. In this context, the "action plan on base of erosion and profit shifting" prepared by the OECD has an important place. In this thesis, it has been researched whether the increase in related party transactions, decrease the tax burden and the tax burden of sales in Turkey. In addition, the effect of the financial leverage level of companies, their internationality and corporate level on the tax burden and the tax burden of sales were questioned. Panel data analysis was carried out by taking into account 2280 observation data in total for 5 periods of 456 companies with the highest sales revenue between 2013 and 2017 in Turkey. Although it was found that the increase in the related party transactions, decreased the tax burden and the tax burden of sales, no meaningful result was obtained. No meaningful results could be obtained regarding the effect of the increase in financial leverage of companies, their internationalization and corporate structure on the tax burden. It is concluded that a 1% increase in the financial leverage level of companies reduces the tax burden on sales by 0.025%, is highly significant and is in line with the literature. If companies have subsidiaries abroad, the tax burden on sales increases by 0.29%, and it has a meaningful result.

Science Code : 115307
Key Words : Tax planning, group companies, transfer pricing, international taxation, stateless income, taxation of digital income, tax havens, treaty shopping
Page Number : 241
Supervisor : Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN
Student ORCID ID : 0000-0002-9645-5688

TEŞEKKÜR

Bu tez çalışmasının planlanmasında, araştırılmasında, yürütülmesinde ve oluşumunda ilgi ve desteğini esirgemeyen engin bilgi ve tecrübelerinden yararlandığım yönlendirme ve bilgilendirmeleriyle çalışmamı bilimsel temeller ışığında şekillendiren sayın hocam Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN ile bana destek veren hocalarıma, araştırmada kullanılan verilerin sağlanmasında destek veren Gelir İdaresi Başkanlığı'na teşekkürlerimi sunuyorum.



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ÇİZELGELERİN LİSTESİ.....	xvi
KISALTMALAR.....	xvii
GİRİŞ	1

1. BÖLÜM

ŞİRKETLER TOPLULUĞU, HOLDİNG, GRUP ŞİRKETLERİ VE İLİŞKİLİ KİŞİ KAVRAMLARI

1.1. Şirketler Topluluğu	5
1.1.1. Hakim (Ana)– Bağlı (Yavru) Şirket.....	7
1.1.1.1. Fiili hakimiyet	7
1.1.1.2. Sözleşme ile kurulan hakimiyet	9
1.1.2. Hakim ve Bağlı Şirketin Türü	10
1.1.3. Asgari Şirket Sayısı.....	10
1.2. Holdingler	11
1.2.1. Holdinglerin Tarihçesi	12
1.2.2. Holdingin Unsurları	14
1.2.2.1. Anonim şirket olarak kurulması.....	14
1.2.2.2. Kontrol gayesi	14
1.3. Grup Şirketleri.....	16
1.4. İlişkili Kişi.....	17
1.5. Holding, Şirketler Topluluğu, Grup Şirketleri ve İlişkili Kişi Kavramları Arasındaki Farklılıklar	19

2. BÖLÜM

TRANSFER FİYATLANDIRMASI

2.1. Transfer Fiyatlandırması Tanımı.....	23
2.2. Transfer Fiyatlandırmasının Tarihçesi	25
2.3. Transfer Fiyatlandırmasının Nedenleri	26
2.3.1. İşletme Yönetimi İle İlgili Amaçlar	27
2.3.1.1. Şirket verimliliği ve performans ölçümü	27
2.3.1.2. Şirketten kaynak aktarımı yapmak ya da şirkete kaynak aktarmak	27
2.3.2. Vergisel Amaçlar	29
2.3.2.1. Kurumlar vergisi	30
2.3.2.2. İthalat vergileri.....	32
2.3.2.3. Harcama vergileri.....	33
2.3.2.4. Stopaj	33
2.3.2.5. İhracat teşvikleri ve iadeler	36
2.3.3. Uluslararası Amaçlar.....	36
2.3.3.1. Rekabet avantajı.....	36
2.3.3.2. Fonların aktarımı.....	36
2.3.3.3. Kotalara ilişkin amaçlar	37
2.3.3.4. Kur değişimlerine önlem almak.....	37
2.3.3.5. Finansal tabloları dengelemek	37
2.3.3.6. Yasa dışı gelirleri aklamak.....	38
2.3.4. Şirket Amaçlarının Birbirleri ile Çatışması	38
2.3.5. Grup Şirketlerinde Transfer Fiyatlandırmasının Vergi Planlaması Amacıyla Kullanılması	39
2.4. Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Yasal Düzenlemeler.....	40
2.4.1. ABD'deki Yasal Düzenlemeler	40

	Sayfa
2.4.1.1. Emsal bedel	42
2.4.1.2. En iyi yöntem kuralı (The best method)	42
2.4.1.3. Karşılaştırılabilirlik	43
2.4.1.4. Kullanılan yöntemler.....	43
2.4.1.5. Cezalar	43
2.4.1.6. Diğer düzenlemeler	44
2.4.2. OECD Düzenlemeleri	45
2.4.2.1. OECD'nin transfer fiyatlandırmasına ilişkin eylem planları	46
2.4.2.2. Transfer fiyatlandırmasında belgelendirme yükümlülüğü ve bilgi paylaşımı	47
2.4.2.2.1. Ana dosya (Genel rapor).....	48
2.4.2.2.2. Yerel dosya (Yıllık transfer fiyatlandırması raporu) ...	48
2.4.2.2.3. Ülke bazlı rapor	48
2.4.3. Türk Vergi Mevzuatında Transfer Fiyatlandırması	49
2.4.3.1. Cezalar	51
2.4.3.2. Düzeltme işlemleri	51
2.4.3.3. Türkiye’de transfer fiyatlandırmasında belgelendirme yükümlülüğü	52
2.5. Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Bedelin Tespiti.....	53
2.5.1. Emsallere Uygunluk İlkesi.....	54
2.5.2. Karşılaştırılabilirlik İlkesi	57
2.5.2.1. Ürün ve hizmet.....	59
2.5.2.2. Fonksiyon analizi	59
2.5.2.3. Sözleşme hükümleri.....	61
2.5.2.4. Ekonomik koşullar	61
2.5.2.5. İşletme stratejileri.....	62
2.5.3. Emsal Fiyat Aralığı	64

	Sayfa
2.5.4. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri.....	65
2.5.4.1. Geleneksel işlem yöntemleri.....	66
2.5.4.1.1. Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi.....	66
2.5.4.1.2. Yeniden satış fiyatı yöntemi	67
2.5.4.1.3. Maliyet artı yöntemi	68
2.5.4.2. İşlemsel kar yöntemleri.....	70
2.5.4.2.1. İşleme dayalı net kar marjı yöntemi	70
2.5.4.2.2. Kar bölüşüm yöntemi	72
2.5.4.3. Diğer yöntemler	73
2.5.4.4. Peşin fiyatlandırma anlaşmaları (PFA).....	74
2.5.4.5. Global formüllere dayalı bölüşüm yaklaşımı.....	76
2.5.5. Gayrimaddi Varlıklarda Emsal Bedelin Tespiti.....	79
2.5.5.1. Gayrimaddi varlık tanımı.....	80
2.5.5.2. Gayrimaddi varlıkların vergi aşındırmasını önlemesine yönelik yapılan düzenlemeler	82
2.5.5.3. OECD transfer fiyatlandırması rehberinde gayrimaddi varlıklara ilişkin düzenlemeler.....	83
2.5.5.3.1. Emsal bedelin tespiti.....	84
2.5.5.3.2. Karşılaştırılabilirlik analizi	87
2.5.5.3.3. Karşılaştırılabilirlik düzeltimi.....	88
2.5.5.3.4. İşlev analizi	88
2.5.5.3.5. Transfer fiyatlandırması yöntem seçimi	89
2.5.5.3.6. Değerlenmesi zor varlıklar	91
2.5.6. Grup İçi Hizmetler	92
2.5.7. Maliyet Katılım Anlaşmaları (MKA)	95

3. BÖLÜM

GRUP ŞİRKETLERİNDE PARASAL HAREKETLER YOLUYLA VERGİ PLANLAMASI

3.1. Grup Şirketlerinin Vergi Planlama Yöntemleri	97
3.1.1. Grup Şirketleri Arasındaki Borçlanmada Emsalden Farklı Oran Kullanılması.....	97
3.1.2. Grup İçi - Grup Dışı Borçlanma ve Sermaye Yapısı	98
3.1.2.1. Çok uluslu şirketlerde sermaye yapısı ile şirket değeri ilişkisi....	102
3.1.2.2. Grup şirketleri arası borçlanmada bağlı ortaklığın tamamına sahip olunmaması	105
3.1.3. Ticari Krediler.....	105
3.1.4. Hibrit Varlıkların Kullanılması.....	106
3.2. Parasal Hareketlere İlişkin Vergisel Düzenlemeler	107
3.2.1. Dünyada Vergisel Uygulamalar ve Öneriler.....	107
3.2.1.1. Örtülü sermaye (Thin capitalization rules -TCR) – Kol boyu prensibi (Arms length principle) – Güvenli liman (Safe harbour).....	107
3.2.1.2. Kazanç törpüleme kuralı (Earning striping rules - ESR).....	110
3.2.1.3. Öz kaynaklara indirim yapılmasına izin verilmesi (ACE - Allowance for corporate equity).....	110
3.2.1.4. Tüm finansman giderlerinin reddedilmesi (CBIT - The comprehensive business income tax - Kapsamlı kurumlar vergisi).....	112
3.2.1.5. Sermayenin tamamına aynı oranda indirim (Allowance for corporate capital - ACC).....	112
3.2.1.6. Uluslararası faiz gelirlerine stopaj uygulaması.....	113
3.2.1.7. Dünya genelinde borç sepeti (World-wide debt cap – WDC)	113
3.2.2. OECD Düzenlemeleri	115
3.2.2.1. Sabit oran kuralı	116
3.2.2.2. Grup oranı kuralı	116

Sayfa

3.2.2.3. Tamamlayıcı düzenlemeler	117
3.2.3. Almanya'daki Yasal Düzenlemeler	118
3.2.4. ABD'deki Yasal Düzenlemeler	120
3.2.5. Türkiye'deki Yasal Düzenlemeler	121
3.2.5.1. Örtülü sermaye	122
3.2.5.2. Finansman gider kısıtlaması.....	125
3.2.5.3. Nakdi sermaye artışlarına faiz indirimi.....	126
3.2.5.3.1. İndirimin kapsamı	126
3.2.5.3.2. İndirimden yararlanabilecek şirketler	127
3.2.5.3.3. İndirimin oranı ve dönemi	127
3.2.5.3.4. İndirimden yararlanamayacak sermaye artırımları	129
3.2.5.3.5. İndirim uygulaması	130

4. BÖLÜM**ULUSLARARASI VERGİLENDİRME ÇERÇEVESİNDE VERGİSEL PLANLAMA**

4.1. Vergilendirme Yetkisinin Belirlenmesi ve Uluslararası Vergi Hukuku	131
4.2. Çifte Vergilendirmenin Nedenleri.....	132
4.2.1. İkamet İlkesi.....	133
4.2.2. Kaynak İlkesi	134
4.2.3. Uruklu (Vatandaşlık) İlkesi.....	135
4.3. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Yöntemleri	135
4.3.1. İstisna Yöntemi	136
4.3.2. Mahsup Yöntemi.....	137
4.3.3. İndirim Yöntemi.....	138
4.4. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları	138
4.4.1. OECD Modeli	140
4.4.2. BM Modeli	140

Sayfa

4.4.3. BM - OECD Modellerinin Ortak Yönleri ve Farklılıkları	141
4.4.4. Türkiye'nin Yapmış Olduğu Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarındaki Gelir Türleri.....	143
4.5. Çok Taraflı Vergi Anlaşmaları.....	144
4.6. Uluslararası Birliklerin Vergilendirmeye Etkisi	145
4.7. Çok Uluslu Şirketlerin Bazı Vergi Planlama Yöntemleri ve Alınan Önlemler ..	146
4.7.1. İşyeri Kavramı Çerçevesinde Vergi Planlaması ve OECD'nin Almış Olduğu Önlemler	146
4.7.1.1. İşyeri tanımı	147
4.7.1.2. Hizmet işyeri.....	148
4.7.1.3. Çok uluslu şirketlerin işyeri tanımından faydalanarak vergi planlaması yapmaları	148
4.7.1.3.1. İşlerin küçük parçalara bölünerek işyeri kavramından kaçınmak	149
4.7.1.3.2. Bağımlı – Bağımsız temsilcinin belirlenmesi.....	150
4.7.1.4. OECD'nin daimi işyeri statüsünden kaçınmanın önlenmesine ilişkin faaliyetleri	150
4.7.2. Anlaşma Alışverişi (Treaty Shopping)	152
4.7.2.1. Anlaşma alışverişinin vergi planlama aracı olarak kullanılması .	152
4.7.2.2. Anlaşma alışverişini önleyici tedbirler	154
4.7.2.2.1. OECD düzenlemeleri.....	154
4.7.2.2.2. ABD'deki yasal düzenlemeler.....	157
4.7.2.2.3. Türkiye'deki yasal düzenlemeler.....	158
4.7.3. Vergi Cennetleri ve Tercihli Vergi Uygulamaları Çerçevesinde Zararlı Vergi Uygulamaları ile Bu Uygulamalara Karşı Alınan Önlemler	159
4.7.3.1. Vergi cennetlerinin özellikleri	163
4.7.3.2. Vergi cennetlerine ilişkin OECD uygulamaları ve diğer çalışmalar	164
4.7.3.3. Kontrol edilen yabancı kurum kazancı (CFC- Controlled foreign company)	168

Sayfa

4.7.3.3.1. Türkiye’de kontrol edilen yabancı kurum kazancı	169
4.7.3.3.2. Türkiye’de özellikli bölgelere uygulanan tevkifat.....	170
4.7.3.4. ABD vergi reformu çerçevesinde zararlı vergi uygulamalarına karşı alınan yeni önlemler.....	171
4.7.3.4.1. Küresel olarak düşük vergilenen gayrimaddi varlık gelirleri (Global intangible low-taxed income-GILTI).	173
4.7.3.4.2. Yurtdışından elde edilen gayrimaddi varlık gelirleri (Foreign derived intangible income-FDII)	173
4.7.3.4.3. Matrah aşındırma vergisi (Base erosion anti-abuse tax- BEAT).....	174
4.7.3.4.4. FATCA	174
4.7.4. Evsiz Gelir (Stateless Income).....	175
4.7.5. Dijital Gelirlerin Vergilendirilmesi.....	178
4.7.5.1. Dijital gelirlerin vergilenmesine ilişkin OECD düzenlemeleri....	180
4.7.5.1.1. Dolaysız vergiler.....	182
4.7.5.1.2. KDV.....	185
4.7.5.2. Dijital gelirlerin vergilenmesine ilişkin AB yaklaşımı	185
4.7.5.3. Türkiye’de dijital gelirlerin vergilenmesine ilişkin yasal düzenlemeler.....	186
4.7.5.3.1. VUK çerçevesinde yetki verilmesi	187
4.7.5.3.2. KDV	187
4.7.5.3.3. Gelir ve kurumlar vergisi tevkifatı	188
4.7.5.3.4. Dijital hizmet vergisi	189

5. BÖLÜM**TÜRKİYE’DE GRUP ŞİRKETLERİNİN VERGİ PLANLAMASI ANALİZİ**

5.1. Grup Şirketlerinin Vergi Planlaması Analizine İlişkin Literatür	191
5.2. Araştırmada Kullanılan Veriler.....	194
5.3. Araştırmada Kullanılan Yöntem	195

Sayfa

5.4. İlişkili Kişi Hareketlerinin Vergi Yüğü ve Şirket Karlılığına Etkisinin Analizi.	199
5.4.1. Panel Veri Analizi	204
5.4.2. Sabit Etkiler Regresyon Tahmini	205
5.4.3. Yatay Kesit Bağımlılık Testi.....	205
5.4.4. Model (2) Kapsamında Yapılan Testler ve Yorumlar	207
5.4.4.1. Birim kök testleri	207
5.4.4.1.1. Levin, Lin ve Chu (2002) panel birim kök testi	207
5.4.4.1.2. Harris ve Tsavalis (1999) panel birim kök testi	208
5.4.4.2. Panel eşbütünleşme testleri	209
5.4.4.3. Model (2) yorumu	210
5.4.5. Model (1) Kapsamında Yapılan Testler ve Yorumlar	214
5.4.5.1. Birim kök testleri	214
5.4.5.2. Panel eşbütünleşme testleri	215
5.4.5.3. Model (1) yorumu	216
SONUÇ	221
KAYNAKLAR	225
EKLER.....	237
Ek-1. Model 1'in Panel Regresyon Analizi	238
Ek-2. Model 2'nin Panel Regresyon Analizi	239
ÖZGEÇMİŞ	240

ÇİZELGELERİN LİSTESİ

Çizelge	Sayfa
Çizelge 2.1. Transfer fiyatlandırmasının normal işlediği ve kar aktarımı olmadığındaki durum.....	29
Çizelge 2.2. Transfer fiyatlandırması yoluyla B'den A'ya 500.000-TL aktarıldığındaki durum.....	29
Çizelge 2.3. Transfer fiyatlandırmasının normal işlediği ve kar aktarımı olmadığındaki durum.....	31
Çizelge 2.4. Transfer fiyatlandırması yoluyla B'den A'ya 500.000-TL aktarıldığındaki durum.....	31
Çizelge 2.5. Transfer fiyatlandırmasının normal işlediği ve kar aktarımı olmadığındaki durum.....	32
Çizelge 2.6. Transfer fiyatlandırması yoluyla B'den A'ya 500.000-TL aktarıldığındaki durum.....	32
Çizelge 2.7. Yasal yollarla B'den A'ya 500.000-TL vergi öncesi karın aktarıldığı durum.....	35
Çizelge 5.1. Bağımsız değişkenler.....	203
Çizelge 5.2. Levin, Lin ve Chu (2002) birim kök testi.....	208
Çizelge 5.3. Harris ve Tsavalis (1999) panel birim kök testi (Model 2)	209
Çizelge 5.4. Kao (1999) eşbütünleşme testi (Y2 bağımlı değişken).....	210
Çizelge 5.5. Sabit etkiler regresyon analizi (Model 2)	211
Çizelge 5.6. Harris ve Tsavalis (1999) birim kök testi (Model 1)	215
Çizelge 5.7. Kao (1999) eşbütünleşme testi (Y1 bağımlı değişken).....	216
Çizelge 5.8. Sabit etkiler regresyon analizi (Model 1)	217

KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

Kısaltmalar	Açıklama
A.Ş.	Anonim Şirket
AB	Avrupa Birliği
ACE	Allowance for Corporate Equity (Öz Kaynaklarda İndirim İzni)
BEAT	Base Erosion Anti-Abuse Tax (Matrah Aşındırmayı Önleme Vergisi)
BEPS	Base Erosion And Profit Shifting (Matrah Aşındırması Ve Kar Aktarımı)
BM	Birleşmiş Milletler
CBIT	The Comprehensive Business Income Tax (Kapsamlı Kurumlar Vergisi)
EBIT	Earnings Before Interest and Tax (Faiz Vergi Öncesi Karlar – FVÖK)
EBITDA	Earnings Before Interest and Tax and Depreciation (Faiz Amortisman ve Vergi Öncesi Karlar – FAVÖK)
ESR	Earning Striping Rules (Kazanç Törpüleme Kuralı)
ETR	Effective Tax Rate (Etkin Vergi Oranı)
FATCA	Foreign Account Tax Compliance Act (Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatına Uyum Yasası)
FDII	Foreign Dereived Intangible Income (Yurtdışından Elde Edilen Gayrimaddi Varlık Gelirleri)
GILTI	Global Intangible Low-Taxed Income (Küresel Olarak Düşük Vergilenen Gayrimaddi Varlıklar)
GVK	Gelir Vergisi Kanunu
IRS	Internal Revenue Service (Amerikan Gelir İdaresi)
KVK	Kurumlar Vergisi Kanunu
LOB	Limitation of Benefits (Anlaşma Faydalarının Sınırlandırılması)
LTD	Limited Şirket
MKA	Maliyet Katılım Anlaşmaları
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
PFA	Peşin Fiyatlandırma Anlaşmaları

Kısaltmalar	Açıklama
RPT	Related Party Transactions (İlişkili Şirket Hareketleri)
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
TCR	Thin Capitalization Rules (Zayıf Sermayelendirme Kuralı)
TTK	Türk Ticaret Kanunu
UFRS	Uluslararası Finansal Raporlama Standartları
VUK	Vergi Usul Kanunu
WDC	World-wide Debt Cap (Dünya Geneline Borç Sepeti)



GİRİŞ

Grup şirketlerinde vergi planlaması tüm grubun konsolide vergi yükünü en aza indirmeyi hedeflemektedir. Ülkelerin gelir idareleri açısından değerlendirildiğinde şirketlerin vergi planlaması, ülkelerin vergi gelirlerinin azalmasına yol açabilecek bir unsurdur. Bu kapsamda şirketler vergi yüklerini en aza indirmek isterken, idareler yasal sınır içerisinde bu durumun önüne geçmeye çalışmaktadırlar.

Globalleşme ile birlikte mal ve hizmet hareketlerinin ülkelerarasında artması nedeniyle çok uluslu şirketler agresif vergi planlamasına gitmişlerdir. Bu şirketler farklı vergi oranlarının olduğu birçok ülkede faaliyet göstermekte ve ulusal bazda yapılan vergi planlamasından çok daha karmaşık ve farklı yöntemler uygulayabilmektedirler. Çok uluslu şirketler karlarını vergi oranının yüksek olduğu ülkelerden, düşük olduğu veya hiç olmadığı ülke ya da bölgelere aktarmak istemektedirler. Bu durumun önüne geçmek için ülke idarelerinin tek başlarına aldıkları önlemler zamanla yeterli hale gelmediğinden uluslararası işbirliğine gitmektedirler. OECD bünyesinde matrah aşınması ve kar aktarımının önlenmesine yönelik olarak yapılan çalışmalar, uluslararası işbirliğinin uygulanması açısından önemlidir.

Tezde grup şirketlerinin uyguladıkları bazı vergi planlama yöntemleri ile bu yöntemlere ilişkin Türkiye’de ve diğer ülkelerde yapılan yasal düzenlemeler, ülkelerin uluslararası işbirliği çerçevesinde kar aktarımı ve vergi aşınmasının önüne geçebilmek için yaptığı ve yakın gelecekte yapmayı planladığı çalışmalara yönelik bilgiler yer almaktadır. Konuya ilişkin olarak yapılan ampirik çalışmalar değerlendirilerek, Türkiye’de grup şirketlerinin vergi planlamasına ne ölçüde gittiklerine yönelik olarak uygulama çalışması yapılmıştır.

Tezin ilk kısmında birbirleri ile benzerlikleri ve farklılıkları olan, uluslararası literatürde ve yasal mevzuatlarda kullanılan grup şirketleri, holding, şirketler topluluğu ve ilişkili kişi tanımları yapılmış olup, birbirleri ile ortak ve farklı yönleri belirtilmiştir.

Tezin ikinci bölümde grup şirketlerinin vergi planlamasında kullandığı önemli unsurlardan biri olan transfer fiyatlandırması yer almaktadır. Transfer fiyatlandırması ilişkili kişiler arasında gerçekleşen mal veya hizmet alım satımında şirketlerin belirlemiş olduğu fiyattır. Bu fiyatın emsaline uygun olması beklenmekle birlikte, şirketler aralarında vergi planlamasının da dahil olduğu farklı amaçlarla emsal fiyattan farklı fiyat belirleme yoluna

gidilebilmektedir. Çok uluslu şirketler transfer fiyatının emsal bedelden farklı belirlenmesi nedeniyle karı düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere aktarmakta, ulusal şirketlerse zarar, istisna ya da daha düşük vergi oranının uygulandığı şirketlere karı aktararak vergi planlamasına gidebilmektedirler. Bununla birlikte harcama vergileri, gümrük vergisi, gelir vergisi stopajı gibi diğer vergiler de transfer fiyatlandırmasında önemlidir.

Tezin üçüncü bölümünde grup şirketleri arasındaki finansal işlemlerin vergi planlaması aracı olarak nasıl kullanıldığı belirtilmiştir. Finansal işlemler transfer fiyatlandırması dışında, grup şirketlerinin farklı vergi oranının olduğu ülkelerde sermaye yapısının farklılaştırılması, borç ya da öz kaynak özelliklerinin ülkelere göre farklı yorumlandığı hibrit finansal varlıkların kullanılması, ilişkili kişilerden ticari borç ve alacakların vadelerinin farklılaştırılması gibi farklı yöntemlerle vergi planlaması aracı olarak kullanılabilir. Çok uluslu şirketler finansal sıkıntı ve iflas maliyetleri artmadan, grup şirketlerinde finansal kaldıracı artırabilmektedirler. Kullanılan yöntemler nedeniyle ülkelerde yaşanan vergi aşınmasını engellemek için literatürde belirtilen yöntemler, ülkelerin yaptığı yasal düzenlemeler ve OECD'nin tavsiye kararları bu bölümde açıklanmıştır.

Tezin dördüncü bölümünde çok uluslu şirketlerin yaygın olarak kullandıkları farklı vergi planlama yöntemleri ve bu yöntemlere ilişkin ülke ve uluslararası kuruluşların yapmış oldukları yasal düzenlemelere değinilmiştir. Uluslararası vergilendirmedeki genel kavramlar açıklanarak, uluslararası vergilemede işyeri tanımının önemi, şirketlerin işyeri tanımına girmeyecek şekilde şirket yapılanmalarını nasıl yaptıkları ve ülkelerin yakın gelecekteki işyeri tanımında yapabilecekleri değişiklikler belirtilmiştir. Literatürde sıklıkla yer alan evsiz gelir, vergi cennetleri ve tercihli vergi uygulamaları, anlaşma alışverişi ile dijital gelir kavramları ve özellikleri açıklanarak, çok uluslu şirketler tarafından nasıl kullanıldığı ve ülkelerin ne gibi önlemler aldıkları belirtilmiştir.

Tezin beşinci bölümünde ilişkili kişi hareketlerinin vergi yükünü azaltıcı yöndeki etkisi olup olmadığı sorgulanmıştır. 2013-2017 yılları arasında satış hasılatı en yüksek olan 456 şirketin, 5 dönemine ilişkin toplamda 2280 gözlem verisinin kullanıldığı modellerde, panel veri analizi uygulanmıştır. İlişkili şirket hareketlerine yönelik veriler, hizmet, gayrimaddi varlık hareketleri ve mali hareketler ile net ve toplam hareketler olarak detaylandırılarak kurulan modellerde bağımsız değişken olarak yer almıştır. İlk modelde ilişkili kişi hareketlerinin artmasının, literatürde şirketlerin “vergi yükümlülüğü / vergi öncesi kar” olarak kullanılan

vergi yükünü azaltıp azaltmadığı sorgulanmaktadır. İkinci modelde vergi yükü, satışların karlılığını ve ilk modeli de kapsayacak şekilde satışların vergi yükü (şirketlerin vergi yükümlülüğü / net satışlar) olarak tanımlanmıştır. İkinci modelde ilişkili kişi hareketlerinin artmasının satışların vergi yükünü azaltıp azaltmadığı sorgulanmaktadır. Her iki modelde de şirketlerin finansal kaldıraç oranı, uluslararasılık ve kurumsallık düzeyi bağımsız değişken olarak yer almıştır. Dolayısıyla şirketlerin borçlanma oranının artmasının, uluslararası ve kurumsal olmasının vergi yükünü azaltıp azaltmadığı sorgulanmıştır.



1. BÖLÜM

ŞİRKETLER TOPLULUĞU, HOLDİNG, GRUP ŞİRKETLERİ VE İLİŞKİLİ KİŞİ KAVRAMLARI

Türkiye’de Türk Ticaret Kanunu’nda (TTK) öteden beri holding şirketlere ilişkin düzenleme yer almakta iken, 13.01.2001 tarihli 6102 sayılı TTK ile şirketler topluluğu kavramı mevzuatta yer almıştır. TTK’da yer almasa da grup şirketleri kavramı bazı kanun tekliflerinde ve açıklamalarda yer bulmakta, ulusal ve uluslararası platformda sıklıkla kullanılmaktadır. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Sermaye Piyasası Kanunu, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) ve Türk vergi mevzuatında ilişkili kişi kavramı bulunmaktadır. Transfer fiyatlandırması bölümünde kullanılan ilişkili kişi kavramı, vergi mevzuatında yer alan ilişkili kişi kavramını içermekte olup, kapsam bakımından şirketler topluluğu, holding şirket ya da grup şirketi kavramından farklıdır. Bu nedenle kavramsal olarak açıklama ve farklılıkları belirtmek önemlidir.

1.1. Şirketler Topluluğu

Türkiye’de 6102 Sayılı Kanunla birlikte 2001 yılından itibaren şirketler topluluğu TTK’da yerini almıştır. Şirketler topluluğu hakim (ana) şirket ile ona doğrudan ya da dolaylı olarak bağlı (yavru) olan şirketlerin oluşturduğu topluluğa verilen isimdir.

Almanya’da 1950’lerde grup şirketlerine ilişkin hukuki durum tartışılmaya başlanmıştır. 1965’te halka açık şirketlere ilişkin olarak düzenleme yapılarak tartışmalar hukuki altyapıya kavuşmuştur. Almanya bu nedenle grup şirketlerine ilişkin hukuki düzenleme yapan ilk ülkedir. Azınlık ve alacaklıların haklarına yönelik olarak halka açık olmayan şirketler, ortaklıklar ve şahıs şirketlerinde de ihtilafların artması sebebiyle Federal Mahkeme düzenlemeyi genişletmiş ve sonrasında yasalaşmıştır (Immenga, 1993: 86). TTK’daki düzenlemelerde Alman “konzern” hukuku esas alınmıştır. Sorumluluğa ilişkin bölümlerde ise düzenlemeler farklılaşmaktadır. “Şirketler topluluğu” ifadesinin kullanılma nedeni, terimin hukuki olması, kendini tanıtmaya gücünün olması ve toplumda yaygın olmasından kaynaklanmaktadır. Kavramsal olarak şirketler topluluğu yerine farklı ülkelerde farklı ifadeler kullanılabilmektedir. Almanya, Avusturya, Hollanda ve İsviçre’de “konzern”;

İngiltere, İspanya, Fransa, ve İtalya’da “grup-topluluk”, ABD’de ise bağlı şirketler / bağlı topluluk ifadesi kullanılmaktadır (6102 Sayılı Kanun Gerekçesi).

6102 sayılı TTK öncesinde, bir şirket başka bir şirket tarafından kontrol edilse bile, sermaye şirketinin bağımsızlığı ana unsurdu. Şirketlerin kendi politika ve menfaatlerine yönelik karar almaları bağımsız bir şirketin olduğu ortamda esaslı unsur olsa bile, hakim olan bir şirketin talimatlarını uygulamak ve bağımsız şirketten ziyade topluluk menfaatlerini uygulamak zorunda olan şirketler için aynı koşul her zaman geçerli olmamaktadır. Değişiklik öncesinde 6102 sayılı Kanun gerekçesinde de belirtildiği üzere, serbest iradelerini kullanamayan, talimatlar neticesinde hakim şirketin kararlarını uygulamak zorunda olan şirketlerin yöneticileri, almış olduğu kararlar nedeniyle sorumlu tutulmaktaydı. Halbuki, bağlı (yavru) şirket, hakim şirketle menfaatleri çakıştığında daima hakim şirketin veya şirketler topluluğunun menfaatlerine yönelik karar almak zorundadır ve verilen kararlar şirketler topluluğunun vermiş olduğu makro kararlar nedeniyle topluluğun lehine, ancak bağlı olan şirketin aleyhine olabilir. Bu nedenle şirketler topluluğuna yönelik düzenlemeye gidilmiştir.

Bir şirket bağımsızsa, şirket yöneticileri o şirket için en iyi olan kararları verirler. Ancak topluluk içerisinde faaliyet gösteriyorsa, şirketin kendine ait bağımsız karar verme iradesi olamayabilir. Çünkü artık topluluk şirketlerinin genel menfaati söz konusu olduğundan, ona uymak gerekmektedir. TTK’daki düzenleme, bu menfaat ihtilafını ortadan kaldırmak için getirilmiş olup şirketin mal varlığını korumayı sağlamaktadır (Okutan, 2011: 90).

TTK’daki şirketler topluluğu düzenlemesi öncesinde de Türkiye’de şirket topluluğuna benzer bir takım düzenlemeler mevcuttu. Bunlar arasında Sermaye Piyasası Kanunu’nun 15’inci, Kurumlar Vergisi Kanunu’nun (KVK) 13’üncü, Bankacılık Kanunu’nun 110’uncu, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 7’nci ve İş Kanunu’nun 7’nci maddesi sayılabilmektedir (Baykara, 2011). Vergi kanunlarında transfer fiyatlandırması düzenlemesinde vergi ziyaa uğratılmaması amaçlanmışken, sermaye piyasasında örtülü kazanç aktarım yasağı ile yatırımcıları korumak amaçlanmıştır. TTK’da ise grup dışında kalan azınlık hissedarlarla, alacaklıları koruma amacıyla düzenlemeler yapılmıştır (Okutan, 2011: 91). Belirtilen mevzuatlarda yer alan düzenlemelerde hakimiyet veya şirketlerin kurumsallığı açısından şirketler topluluğundan farklılık içermekle birlikte, şirket ya da ilişkili kişilerin diğer şirketlere etkisine değinilmesi açısından önemlidir.

1.1.1. Hakim (Ana)– Bağlı (Yavru) Şirket

TTK’nın 195’inci maddesinde hakim ve bağlı şirket olmanın unsurları sayılmıştır. Fıkra ve bentler arasında “veya” bağlacının kullanılması şartlardan herhangi birinin varlığı halinde hakim ve bağlı şirket olunabileceği anlamına gelmektedir. Gerekçede hakim şirket yerine “ana” şirket, bağlı şirket yerine “yavru” şirket kelimeleri de kullanılmaktadır.

TTK’nın 195’inci maddesinin 1’inci fıkrasına göre doğrudan veya dolaylı olarak şu unsurlar olması halinde hakim ve bağlı şirket olunur. Hakimiyet sahibi şirket hakim ya da ana şirket iken, diğer şirket bağlı ya da yavru şirket olarak adlandırılmaktadır. Maddede yer alan unsurlar şu şekilde sıralanabilir:

1. Oy haklarının çoğunluğuna sahip olunması,
2. Şirket sözleşmesi gereğince, yönetim organında karar almaya yetecek çoğunlukta üyelerin seçiminin sağlanabilmesi,
3. Kendi oy haklarının yanında, bir sözleşmeyle, tek başına ya da diğer pay sahipleri ile birlikte oy hakkının çoğunluğunun elde edilmesi,
4. Bir şirketin, diğer bir şirket üzerinde bir sözleşme gereğince ya da başka bir yolla hakimiyet kurabilmesi, hakim ve bağlı şirketin oluşmasını sağlamaktadır.

Dolayısıyla yalnızca oy çokluğu aranmamış, hakimiyet veya başka yollardan elde edilen hakimiyetten de bahsedilmiştir. Bağlı ve hakim şirket olmayı iki şekilde sınıflandırabiliriz. Yukarıdaki oy çokluğunun esas alındığı ilk 3 maddede fiili hakimiyet mevcutken, son maddede bir sözleşme gereğince ya da başka bir yolla elde edilen hakimiyet söz konusudur.

1.1.1.1. Fiili hakimiyet

Ticaret Kanunu kural olarak kontrol ölçütünü almışken, hakimiyet ilkesinden de yararlanmıştır. 195’inci maddede oy hakkı ya da yönetimde çoğunluk sağlanabilmesine ve ilişkin düzenlemeler bulunmakta iken, sermaye çokluğundan bahsedilmemiştir (Karahana, 2013: 128). Ticaret Kanunu’nda üç farklı kritere gidilmektedir. Birincisi oy sahipliği yoluyla hakimiyettir. Bu kritere göre oy çokluğu varsa şirkette hakimiyet mevcuttur. İkinci kriter ise karar çoğunluğuna sahip olmaktır. Oy çokluğu olmasa bile karar almaya yetecek kadar üyeye sahip olmakla oy çokluğuna sahip olunabilir. Bu durum imtiyazlarla oy sahipliğini başka

hissedara vermekle ya da almakla olabilir. Diğer ölçüt ise sermayenin çoğunluğudur. Ancak imtiyazlı hisseler yoluyla yönetimde çoğunluk etkisiz bırakılabilir (Okutan, 2011: 92).

Kontrol olması halinde ana şirketin hakimiyet kurup kurmadığının ispatlanmasına gerek yoktur. Bu durum bir karinedir (Pulaşlı, 2013: 153). Avrupa Topluluğu'nun şirketler hukukuna ilişkin Yedinci Yönergesiyle, Belçika, Fransız, İngiliz ve İtalyan hukuklarında kabul edilen sisteme göre, bir şirket diğer bir şirketi (şirketleri) oy çoğunluğu veya diğer hakimiyet araçları ile kontrol ediyorsa şirketler topluluğundan söz edilir. Buna karşılık, bir şirket diğer şirket üzerinde herhangi bir şekilde bir etki icra edebilme gücüne sahipse o şirket "hakimiyet" kurmuş demektir. Kontrol matematiksel ve dolayısıyla kesin bir ölçüttür. Hakimiyet ise karinelerle sonuç bağlar. Kontrol sisteminde hakimiyetin uygulanıp uygulanmadığına bakılmaz; hatta hakimiyetin uygulanmadığının ispatına bir sonuç bağlanmaz (Altaş, 2013: 845).

TTK'nın 195'inci maddesinin ikinci fıkrasında ise bir ticaret şirketinin, diğer bir ticaret şirketi üzerindeki pay çoğunluğu ya da onu yönetecek kararları alabilecek miktarda paylara sahip olmasının hakimiyet karinesi olduğu belirtilmiştir. Maddenin gerekçesinde ise, bu fıkra aksı ispat edilemeyen varsayım değil, karineden bahsedilmiş olduğu, pay çokluğuna sahip olmanın hakimiyet kurulması için yeterli olmadığı ve birinci fıkra belirtilen oy çokluğuna sahip olunması gerektiği belirtilmektedir. Pay senetleri borsada işlem gören şirketlerde bazen %25-30 hatta daha küçük oranla da hakimiyet kurulabilir (6102 Sayılı Kanunun 195'inci Madde Gerekçesi).

Dolaylı hakimiyette hakim şirket ya da şirketlerin bağlı şirkette herhangi bir ortaklığı bulunmamaktadır. Hakimiyet, hakim oldukları başka bir şirket ya da şirketler aracılığıyla kurulmaktadır (6102 Sayılı Kanunun 195'inci Madde Gerekçesi).

Dolayısı ile bir şirketin hakim olabilmesi için, doğrudan ya da dolaylı olarak, birden çok ticaret şirketinin oy çokluğuna sahip olması gerekmektedir. Ana şirketin bağlı şirketler üzerinde oy çokluğuna sahip olması, ayrıca ispat yükümlülüğü doğurmaksızın hakimiyetin olduğunun göstergesidir. Oy çokluğu için pay çokluğuna gerek bulunmamaktadır. Başka bir ifade ile pay çokluğu oy çokluğunun göstergesi değildir.

Pay yüzdesi hesabında itibari değer alınmaktadır. Bir şirketin bir sermaye şirketindeki pay ya da paylarının itibari değerinin toplamı, o şirketin sermayesine bölünerek bulunmaktadır. Şirketin kendine ait ve kendi hesabına üçüncü kişilerde bulunan kendi payları esas veya çıkarılmış sermayeden düşürülmektedir. Bu durum kendi hissesini alan şirketleri izah etmektedir (Karahan, 2013: 137). Bir şirketin diğer şirketinde sahip olduğu paylardan doğan kullanılabilen oy hakkının toplamının, sermaye şirketindeki kullanılabilen toplam oy miktarına bölünmesi ile bulunmaktadır. Hesaplama sermaye şirketinin hem kendi hem de onun hesabına alınan ancak üçüncü şahısların elindeki oy hakkı düşürülmektedir (Karahan, 2013: 138).

1.1.1.2. Sözleşme ile kurulan hakimiyet

Sözleşme ile hakimiyetteki sözleşme kelimesinden, Borçlar Kanunu'nda yer alan hakimiyet sözleşmeleri anlaşılmalıdır. Kanunda “sözleşme gereğince veya başka bir yolla” ibaresi de yer aldığından hakimiyet sözleşmesi dışında da hakimiyet olması mümkündür (6102 Sayılı Kanunun 195'inci Madde Gereğince).

Hakimiyet sözleşmesi, kural olarak şekle tabi olmasa da şirketler topluluğunun oluşması için geçerliliği bir takım unsurlara bağlanmıştır.

Ticaret sicil yönetmeliğinin 106'ncı maddesine göre hakimiyet sözleşmesi, aralarında iştirak ilişkisi olmayan, olsa bile bundan bağımsız hareket eden bağlı şirketin genel kurulunca onaylanarak, ticaret siciline tescil ettirilip, koşulsuz şartsız sermaye şirketi olan diğer şirketin yönetim organına talimat yetkisi veren sözleşmedir (Altaş, 2013: 847).

Sözleşme yoluyla hakimiyette diğer şirkete ait hiç hisse olmasına gerek yoktur. Şirketler hakimiyet sözleşmesi ile ya da başka bir anlaşma ile yönetimi başka bir şirkete bırakabilir. TTK'nın 375'inci maddesinde yönetim yetkilerinin devredilemeyeceğine ilişkin hüküm vardır. Ancak hakimiyetin devredilmesine ilişkin kanunda getirilen bir istisna hükmünün olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Alman “konzern” hukukunda özellikle vergi düzenlemeleri için sıkça uygulanan bir durumdur. Bir şirketin zararını karlı şirketten indirebilmesine yarayan düzenlemeler nedeniyle şirketler grup şirketi olma yoluna gidebilmektedir (Okutan, 2011: 93). Ancak Türk Vergi Mevzuatında grup şirketleri arasında zarar mahsubuna ilişkin bir hüküm mevcut değildir.

Ticaret sicil yönetmeliğinin 105'inci maddesinde bir ticaret şirketi ile ona bağlı bulunan en az iki şirket olması gerektiği ifade edilmektedir (Karahan, 2013: 130). Ticaret sicil yönetmeliğinin 105'inci maddesine göre ana şirketin teşebbüs olması halinde, bağlı şirket sayısının 2'yi aşması halinde şirketler topluluğu oluştuğu belirtilmiştir. Bu nedenle şirketler topluluğunun oluşması için biri ana 2'si yavru olmak üzere 3 ticaret şirketi gerekli iken, ana şirket ticaret şirketi değil de bir teşebbüs ise, o zaman bağlı şirket sayısının en az 3 olması gerekmektedir (Altaş, 2013: 845).

Bağlı veya ana şirketlerden bir tanesinin Türkiye'de olması yeterlidir. Merkezi Türkiye'de olan ana şirket ile yurtdışında olan bağlı şirketleri veya merkezi yurtdışında olan ana şirket ile Türkiye'de olan bağlı şirketleri, şirketler topluluğu kapsamına girmektedir.

Dolayısıyla şirketler topluluğunun oluşması için en az 3 şirket gerekmektedir ve ana şirketin bir ticaret şirketi olma zorunluluğu bulunmadığından, ana şirket teşebbüs ise 3 yavru şirketin olması gerekmektedir. Şirketlerin kontrolü doğrudan veya dolaylı olarak yapılabilir. Bu nedenle ana şirketin kontrol ettiği bir şirketin başka bir şirketi kontrol etmesi hali de şirketler topluluğu oluşması için yeterli olabilir. Söz gelimi A şirketi, B ve C'yi kontrol ediyorsa şirketler topluluğu oluştuğu gibi; A'nın B'yi, B'nin de C'yi kontrol etmesi durumunda, A şirketinin B'yi doğrudan ve C'yi dolaylı olarak kontrol etmesi neticesinde şirketler topluluğu oluşmaktadır.

1.2. Holdingler

Holding şirketler TTK'nın 519'uncu maddesinde "holding şirketlerin başlıca amacı başka işletmelere katılmak" olarak tanımlanmıştır. TTK'da holding şirketlere ilişkin başkaca bir düzenleme mevcut değildir. Holdinge ilişkin bazı tanımlar şu şekildedir:

"Holding, ekonomik bir bütünlük sağlamak amacıyla bir ya da birden fazla şirkete yönetim ve denetim olanağı veren şirkettir" (Tenker, 1979: 12).

"Bir anonim şirketin ekonomik bir bütünlük sağlamak amacıyla veya yatırım yapmak amacıyla bir ya da birden fazla sermaye şirketine yönetim ve kontrolü elde edecek şekilde katılmasıdır." (Durmuş, 2015: 73).

“Holdinglerin etkinlikleri birçok şirketlerin hisse senetlerini elinde bulundurmak yoluyla, o şirketlerin yönetimini kendi kontrolü altında tutmak ereğine yöneliktir.” (İpekçi, 2000: 1).

“Holding, şirketin kendisi ticari ve sınai faaliyette bulunmayan, kontrol etmek amacıyla başka şirketlerin pay senetlerine sahip olan, hukuken bağımsız şirkettir.” (Akgüç, 2011: 932).

“Holdingler, dağınık ve ortakları ayrı olan ve uğraşı konuları farklı bulunan şirketlerin yönetim ve denetimini ele geçirmek amacı ile onların hisse senetlerini satın alan ya da elinde bulunduran şirketlerdir” (Altuğ, 1986: 2).

Holding şirket diğer şirketlerin hisselerine sahip olma hakkı olan ve genel olarak da bu amaçla kurulan şirket olarak tanımlanmaktadır. Holding şirketler ana, kontrol edilen şirketler de bağlı şirket olarak adlandırılmaktadır (Rowe, 2011).

Holding şirket temel olarak bir veya birkaç şirketi kontrol altında tutan bu yüzden şirketlerle aynı grupta olan şirkettir. Holding şirketi genellikle ürün veya hizmeti kendisi üretmez ve genel amacı diğer şirketlere iştirak etmektir. Bu şirketler diğer şirketlerin hisselerinin bir kısmına, çoğunluğuna veya tamamın sahiptir. Holding şirket oya sahip hisselerin çoğunluğunu elde ederek yönetsel kararların alınmasına etki eder ya da yönetim kurulunu belirler (Legwaila, 2010).

1.2.1. Holdinglerin Tarihçesi

ABD’de tekelleşmeler ortadan kaldırmaya yönelik olarak gelen Sherman yasaları ile şirket hisselerine ilişkin sözleşmeler yasadışı kabul edilmiştir (Tenker, 1979: 15). Hisse alımı ancak özel kanunlar vasıtasıyla olabilmekteydi. Mesela 1832’de Baltimore and Ohio Railroad Company’nin bazı demiryolu hisselerini alabilmesi, Maryland eyaletinin izin vermesi ile gerçekleşmiştir. Western Union Telegraph Company’e de 1864 öncesinde diğer telgraf şirketlerinin hisselerini alma izni verilmiştir (Altuğ, 1986: 11).

Holding şirketlerin tarihi, tek amaçları diğer şirketlere iştirak etmek amacıyla şirket kurulmasına ilişkin hukuki düzenlemelerin 1889 yılında New Jersey eyaletinde yapılmasına dayanmaktadır (Brigham ve Daves, 2002: 896). Buna karşın, holding şirketlerin tarihinin daha eski olduğuna ilişkin iddialar da bulunmaktadır. Freedland (1955), holding şirketlere

ilişkin ilk yasal düzenlemenin 1888, 1889 veya 1893'te New Jersey eyaletinde yapıldığına ilişkin hukuk, ekonomi ve tarih alanlarında yayımlar bulunmasına karşın, 1853 yılında New York eyaletinde sigorta şirketlerinin sahip oldukları fonlar ile yerel şirketlerin hisse senetlerini satın alabilmesine ilişkin düzenleme yapıldığını ifade etmektedir. New York eyaletinde 1866'da üretim şirketlerinin hammadde ve taşıma şirketlerinin hisselerini satın almalarına imkan verilmiştir. 1867'de ise demiryolu şirketlerine ilişkin düzenleme yapılmıştır (Freedland, 1955: 369-377).

Diğer eyaletlerin de kabul etmesiyle holdingler yasal görünüm kazandı. US Steel Corp., Standart Oil, United Steel, General Mobile gibi dev şirketler de holdingleşme sayesinde oluştu (Tenker, 1979: 15).

Holdinglerin Türkiye'de geç gelişmesinin nedeni sermaye yetersizliğidir. Holding kurmak için öncelikle anonim şirket kurulması ve güçlenmesi gerekmektedir. Şirketleşme arttıkça holdingler de ortaya çıkmaya başlamıştır. Holdingler 1963 yılından itibaren çoğalmaktadır (Altuğ, 1986: 17).

Holdinglerin gelişmesindeki engel eski TTK ve Kurumlar Vergisi Kanunu'dur. Eski TTK'ya göre bir ortak ne kadar hisseye sahip olursa olsun oy hakkı %10 ile sınırlanmıştır. Bu düzenleme ile holding kurarak diğer şirketlerin kontrolünü sağlamak olanaksızdı (Altuğ, 1986: 17). 1.1.1975 tarih ve 6772 sayılı kanun ile pay sahiplerine sahip oldukları pay miktarına göre oy hakkı tanınmıştır. Holdinglerin şirketleri ele geçirmek için kurulması yönünde bir engel kalmamıştır (Tenker, 1979: 16). 5421 sayılı gelir vergisi kanununda gelir elde edenin gerçek kişi ya da tüzel kişi olmasına bakılmaksızın stopaj yapılmaktaydı ve bu durum çifte vergilemeye neden olmaktaydı. Sonrasında 1963 ve 1969 yıllarında yapılan değişikliklerle tüzel kişilere yapılan temettülerde kesintinin kaldırılması holdingleşme için bir adım olmuştur. 1963 yılından sonra holdingleşmenin geliştiğini de görmekteyiz (Tenker, 1979: 15).

1960 yılında emekli subayların tazminatlarını değerlendirmek için "Yatırım Holding" Türkiye'de kurulan ilk holdingdir. 1963'ten sonra da diğer holdingler izledi (Koç Holding, Hacıömer holding vb.) (Altuğ, 1986: 17).

1.2.2. Holdingin Unsurları

Holding şirketlerin unsurları şu şekilde açıklanabilmektedir:

1.2.2.1. Anonim şirket olarak kurulması

TTK’da holdinglerin hangi türden kurulacağına ve hangi şirketlere iştirak edebileceğine ilişkin bir düzenleme mevcut değildir. Bu açıdan değerlendirildiğinde herhangi bir şahıs veya sermaye şirketi olarak holding kurulmasına hukuki bir engel bulunmamaktadır.

Bununla birlikte Sanayi ve Ticaret Bakanlığı şirket kuruluş ve mukavele değişiklik başvurularında holdinglerin yalnızca anonim şirket olarak faaliyetine izin vermektedir (İpekçi, 2000: 14). İştirak edilen işletmelerin gereksinimlerini ancak sermaye şirketleri karşılayabilir. Limited şirketlerin pay senedi ve tahvil ihraç edememesi, ortak tavanının 50 olması, belirli alanlarda şirketlerin ancak anonim şirket olarak kurulabilmesi, anonim şirketlerin sermayesinin daha kuvvetli olması holdinglerin anonim şirket olarak kurulma gerekliliğini izah etmektedir (Tenker, 1979: 30). Holdingler başka şirketlere yatırım yaparak onlara egemen olan ve büyük teşebbüsler kurarak sermaye piyasasının gelişimine katkıda bulunan şirketlerdir. Bu amaca en uygun şirket biçimi ise anonim şirkettir (İpekçi, 2000: 14).

Holding bir anonim şirketin faaliyet türüdür ve tek ortaklı olarak kurulabilmektedir (Pulaşlı, 2013: 152).

1.2.2.2. Kontrol gayesi

Holding şirket tanımını geniş ve dar anlamda yapabiliriz. Geniş anlamda iştirak etmek yeterli iken, dar anlamda iştirak edilen şirketlerin kontrol edilmesi gereklidir (Altuğ, 1986: 3). İngilizce kökenli olan holding sözcüğü “shareholder” ya da “to hold a share” terimlerindeki hisseyi elde tutmak, ancak yaygın olarak da “to hold and control” teriminde yer alan kökenden geldiği şeklinde kullanılmaktadırlar. Bu bağlamda holdingde egemenlik esastır (İpekçi, 2000: 1).

TTK’da yapılan holding tanımının özü itibarıyla İsviçre Borçlar Yasası’nın 671’inci maddesinden geldiği düşünülmektedir. Bu yasada iştirak dışında faaliyetin olmaması ve egemen olma unsurları ele alınmıştır. İsviçre Federal Mahkemesi’nde diğer şirketlerin

faaliyetlerini kontrol edecek biçimde hisse senetlerine sahip olmak şeklinde açıklansa da, daha sonra çıkarılan vergi yasalarında iştirakin yettiği ifade edilmektedir. ABD’de her eyaletin ayrı bir hukuk sistemi vardır ve Fedaral bir şirketler kanunu olmamasına karşın egemenlik esası genel olarak kabul görmektedir (İpekçi, 2000: 4).

“Sanayi ve Ticaret Bakanlığı holdinglerin salt yeni şirketler kurmak, kurulmuş şirketlere katılmak, bunları yönetim ve denetimi altında tutmak gibi faaliyetlerle uğraşabileceğini, bunun dışında mal ve hizmet üretim ve ticareti ile uğraşamayacağını benimsemiştir.” Gerek kuruluş, gerekse esas mukavele değişikliğinde farklı bir görüşe izin vermemektedir. Kanunda ise şirketin başkaca faaliyetlerde bulunabileceği anlamı çıkabilmektedir (İpekçi, 2000: 14).

Holdinglerin amacı menkul kıymet alım satımı yaparak kar elde etmek değil, iştirak edilen şirketin karından pay almaktır. Bu nedenle iştiraklerinin devamlılığı esastır (Tenker, 1979: 13). Başka şirketlerin paylarını elinde tutan her şirket holding değildir. Yatırım ortaklıkları, işletmecilik yapmayan, tasarruf sahiplerinden topladıkları paraları menkul kıymetlere yatıran ve azınlıkta kalmayı tercih eden şirketleri kontrol amacı gütmeyen mali kurumlardır. Amaçları menkul kıymet portföyü işletmektir. Holdinglerde ise temel amaç, genel olarak şirketleri kontrol ederek yönetimlerinde pay sahibi olmaktır. Bu amaç farklılığı holding ve yatırım ortaklıklarını birbirinden ayırmaktadır. Yatırım ortaklıkları daha çeşitli bir portföye sahipken holdinglerde daha dar ancak kontrolüne sahip olduğu şirketler bulunmaktadır (Akgüç, 2011: 933).

Holdinglerde yasal düzenlemede iştirak edilen şirketlerin kontrol edilmesine ilişkin herhangi bir düzenleme yapılmamasına karşın, bu şirketlerin kontrol edilmesinin esas unsur olduğunu düşünmekteyiz. Bu durum holdinglerin kontrol etmediği şirketlere iştirak edemeyeceği anlamına gelmemektedir. Farklı sebeplerle bir holding başka bir şirkete iştirak edebilmektedir. Ancak bu iştirak o şirketin holding olması için yeterli olmayıp, kontrol gayesi ile iştirak ettiği şirket ya da şirketlerin olması esas unsurdur.

Kontrol gayesinin olması, holding ile iştirak edilen şirketlerin de TTK bünyesindeki ana şirket-bağlı şirket tanımlamalarına benzerlik göstermektedir. Kontrol unsuru olarak da şirketlerin pay çokluğundan ziyade, oy çokluğunun geçerli olduğu, şirketler topluluğuna ilişkin hükümlerin esas alınması gerektiği düşüncesindeyiz. Her ne kadar şirketlerin tüzel

kişiliklerinin bağımsızlığı söz konusu olsa da, kontrol unsurunun devreye girmesi ile iştirak edilen şirketlerin yavru şirket olması söz konusudur. Ancak şirketler topluluğu bölümünde belirtildiği üzere, şirketler topluluğu oluşabilmesi için bağlı (yavru) şirket sayısının birden çok olması gerekmektedir. Tek bir şirkete iştirak eden ve kontrolü altında bulunan bir şirketin TTK bakımından ana şirket olamaması söz konusudur. Bu durum yalnızca şirketin sorumluluğu açısından önemli olup, ekonomik gerçekliği değiştirmemektedir.

1.3. Grup Şirketleri

TTK gerekçesinde şirketler topluluğu kullanılmasının nedeni kavramın Türkiye’de yaygın olmasına bağlanmış olup, farklı ülkelerde grup, topluluk, konzern kelimeleri kullanılabileceği belirtilmiştir. Bu yaklaşımdan hareketle, şirketler topluluğu ve grup şirketlerinin genel olarak aynı anlama geldiği yorumu yapılabilecektir. Bununla birlikte grup şirketlerinin şirketler topluluğu kapsamında değerlendirilmesi, TTK’da yer alan koşulların gerçekleşmesine bağlıdır.

Şirketler topluluğu düzenlemesinin gerekçesinde, vergi kanunlarında da konuya ilişkin geçmişte düzenlemeler olduğu belirtilmiştir. Vergi kanunlarında bahsedilen düzenlemeler ilişkili kişiler arasındaki hareketlere dayanmaktadır ve şirketler topluluğu kavramından farklıdır.

25.02.2020 tarih ve 31050 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kararın 1’inci maddesinde “grup” tabiri yapılmıştır. Tanım şu şekildedir (01.09.2020 tarih ve 31231 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 4 numaralı transfer fiyatlandırması tebliğinde de tanım aynı şekilde yer almıştır.):

Grup: Ortaklık ya da kontrol ilişkisi aracılığıyla bağlı olan ve yürürlükteki muhasebe ve finansal raporlama standartları uyarınca, konsolide finansal tablolar hazırlaması gereken ya da gruptaki herhangi bir işletmenin hisseleri borsada işlem görse idi, konsolide finansal tablolar hazırlanması gereken olan işletmelerin tümünü ifade eder.

Dolayısıyla 27 numaralı “Konsolide ve Bireysel Finansal Tablolar”ın yer aldığı Türkiye Muhasebe Standardına atıf yapılmıştır. Standartta yer alan grup, ana ortaklık, bağlı ortaklık ve kontrol tanımları aşağıdaki gibi yer almaktadır:

Grup: Bir ana ortaklık ve onun tüm bağı ortaklıklarıdır.

Ana ortaklık: Bir veya daha fazla bağı ortaklığı bulunan işletmedir.

Bağı ortaklık: Adi ortaklıklar gibi tüzel kişiliği olmayan işletmeler de dahil olmak üzere, başka işletme (ana ortaklık olarak bilinen) tarafından kontrol edilen işletmelerdir.

Kontrol: Bir işletmenin faaliyetlerinden fayda sağlamak amacıyla, söz konusu işletmenin finansal ve faaliyet politikalarını yönetme gücüdür.

Standarttaki grup tabiri ana ortaklık ve bağı ortaklıkların tamamını kapsamakla birlikte, Cumhurbaşkanlığı Kararında konsolide finansal tablolar hazırlaması gereken şirketler ibaresi ile daraltmaya gidilmiş, sonrasında ise gruptaki herhangi bir işletmenin hisseleri borsada işlem görse idi konsolide finansal tablo hazırlaması gerekecek işletmeleri kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

Bununla birlikte söz konusu tanım, çok uluslu şirketlerin küresel bazda elde etmiş oldukları gelirlerin belirli bir tutarı aşması halinde (750 milyon Avro) “ülke bazlı raporlama” yapılmasına ilişkindir. Eşik olarak belirlenen tutarın hesaplanmasında kullanılacaktır. Çok uluslu şirketlerin vergisel planlamaları ise daha geniş kapsamlı ve eşik değerin hesaplanmasından daha karışıktır. Bu nedenle vergi planlamasına ilişkin kullanılan grup şirketi tabirinin, şirketler topluluğundaki ve Türkiye Muhasebe Standartları’ndaki “grup” tabirinde belirtildiği gibi, belirli şirketlerin kontrol gayesi ile kurulması gerekmektedir, koşullara uymaması halinde herhangi bir müeyyide olmaması nedeniyle hakim ya da bağı şirketin niteliğinden ve yasal sınırlardan bahsedilemeyeceğini düşünmekteyiz.

1.4. İlişkili Kişi

Kurumlar vergisi açısından ilişkili kişi kavramı KVK’nın 13’üncü maddesinde şu şekilde yer almıştır.

İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoy ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır. Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle **(700 Sayılı KHK’nın 173 üncü maddesiyle değişen ibare; Yürürlük:09.07.2018)**Cumhurbaşkanınca(***) ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır.**(6728 sayılı**

kanunun 59 uncu maddesiyle eklenen cümleler; Yürürlük 09.08.2016) İlişkinin doğrudan veya dolaylı olarak ortaklık kanalıyla olduğu durumların örtülü kazanç dağıtımını kapsamında sayılması için en az %10 oranında ortaklık, oy veya kâr payı hakkının olması şartı aranır. Ortaklık ilişkisi olmadan doğrudan veya dolaylı olarak en az %10 oranında oy veya kâr payı hakkının olduğu durumlarda da taraflar ilişkili kişi sayılır. İlişkili kişiler açısından bu oranlar topluca dikkate alınır.

İlişkili kişilere ilişkin Transfer Fiyatlandırması Tebliğinde yer alan ana başlıklar şu şekildedir.

- Kurumların kendi ortakları,
- Kurumların ve ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum,
- Kurumun ve ortaklarının idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumlar,
- Ortakların eşleri,
- Ortakların ve eşlerinin üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları.

09.08.2016 tarihinden itibaren ilişkili kişi kavramında, ilişkinin doğrudan ya da dolaylı olarak ortaklık kanalıyla gerçekleşmesi halinde en az %10 oranında ortaklık, oy veya kar payı hakkının olması aranmaya başlanmıştır.

İlişkili kişi kavramı çok geniş bir kitleyi hedef aldığından, özellikle halka açık şirketlerin ortaklarının tamamını her an bilmesi mümkün değildir. Cüzi hisseye sahip ortaklar da ilişkili kişi kapsamında değerlendirilerek, transfer fiyatlandırması kapsamında değerlendirilmesi mümkün olduğundan bu duruma %10 sınırlaması oranında ortaklık, oy veya kar payı hakkına ilişkin sınırlama getirilmiştir (Gündüz, 2018).

Kazancın elde edildiği ülkedeki vergilendirmenin Türkiye ile aynı düzeyde vergileme sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi durumu da dikkate alınarak, Cumhurbaşkanınca ilan edilen ülke ya da bölgelerdeki tüm işlemlerin ilişkili kişilerle yapılmış sayılmasına hüküm getirilmiş olduğundan, bu kapsamdaki işlemlerin tamamının transfer fiyatlandırması kapsamında dikkate alınması gerekmektedir.

1.5. Holding, Şirketler Topluluğu, Grup Şirketleri ve İlişkili Kişi Kavramları Arasındaki Farklılıklar

Holding bir anonim şirketin faaliyet türüdür ve tek ortaklı olarak kurulabilmektedir. Şirketler topluluğunda ise baştan itibaren TTK’da sayılan koşulların yerine getirilmesi gereklidir ve şirket türü değildir. Şirketler topluluğunda kanunda belirtilen yollarla hakimiyet kurulması gereklidir. Mevcut hukuki sistemde “...holding A.Ş.” olarak şirket kurulması mümkünken, “..şirketler topluluğu A.Ş.” adında şirket kurulması mümkün değildir. Ana şirket ve bağlı şirketlerle birlikte hakimiyet koşulunun gerçekleşmesi ile şirketler topluluğu kendiliğinden hukuki bir topluluk oluşturmaktadır. Holdinglerin şirketler topluluğuna dönüştürülmesi zorunluluğu bulunmadığı gibi, holding ünvanlı şirketlerin kurulmasına da bir engel bulunmamaktadır. Ancak şirketler topluluğu koşullarını gerçekleştiren holdingler şirketler topluluğu hükümlerine tabi olacaktır (Pulaşlı, 2013: 152).

Holding şirketler hukuki bir topluluk değildir. Çünkü holding kapsamındaki ana ve yavru şirketler hukuki bağımsızlıklarını devam ettirmektedirler (Altuğ, 1986: 2). Holdinglerin aynı zamanda şirket topluluğu olabilmesi gerçeği, bu şirketlerin ayrı ayrı bağımsız olmalarına karşın, alacaklılar ve hissedarların korunmasına yönelik olarak ana şirket ve diğer bağlı şirketlerin sorumluluğunu da beraberinde getirmektedir. Ancak bu sorumluluk sınırsız değil, yalnızca şirket grubunun talimatları nedeniyle zarara uğrayan bir şirketin hissedar ve alacaklılarına yöneliktir.

Holding bir şirket türü değil, işletmecilik türüdür. Holdingin amacı başka şirkete iştirak etmek olmakla birlikte bir tek şirketten de holding olabilir ancak topluluk şirketlerin baştan beri birden fazla şirket varlığı gerekir (Durmuş, 2015: 73).

Şirketler topluluğunda hakim şirket olmak için anonim şirket (A.Ş.) olunmasına gerek yoktur. Hakimiyeti elinde bulunduran kişi şahıs şirketi olabileceği gibi gerçek kişi de olabilmektedir.

Holdingler gerekli koşulların sağlanması halinde aynı zamanda şirketler topluluğu olmaktadır. Ancak holding olmak için tek bir şirkete iştirak yeterli iken, şirketler topluluğunda birden fazla şirkete iştirak gereklidir.

Bir işletme grubu birden çok sektörde faaliyette bulunup farklı örgütlenme şekilleri tercih edebilmektedir. Mesela bir şirket topluluğu bir sektörde bir holding, başka sektörde ise başka bir holding çatısı altında örgütlenme yapabilir. Bu açıdan bakıldığında arada bulunan farklı holding yapılanmaları da olabilir. Şirketler topluluğu vasıtalı olarak kontrol edilen şirketleri de bağlı şirket kabul ettiğinden, holdingden daha geniş bir kavrama sahip olmaktadır.

Şirketler topluluğu genel olarak grup şirketleri olarak adlandırılabilir. Ancak grup şirketlerinin yasal olarak herhangi bir sınırı ve bağlayıcılığı bulunmamaktadır. Grup şirketi olarak adlandırılan şirketler, şirketler topluluğu bünyesinde ise, TTK bünyesinde zorunluluk doğmaktadır. Bu şirketlerin holding çatısı altında örgütlenebilmesi mümkün olmakla birlikte zorunluluk bulunmamaktadır.

İlişkili kişi kavramı Türk Vergi Mevzuatında çok geniştir. Holding çatısı altında örgütlenmiş şirketler ile şirketler topluluğu kapsamındaki şirketlerin ilişkili kişi kavramına girmekte olduğunu düşünebiliriz.

2. BÖLÜM

TRANSFER FİYATLANDIRMASI

Geleneksel olarak muhasebeci ve denetçiler transfer fiyatlandırmasına, vergi dışı amaçla baksalar da, çok uluslu şirketlerde vergi etkisi daha egemen bir faktör olarak ön plana çıkmaktadır. Vergi amaçlı transfer fiyatlandırması, çok uluslu şirket ortaklarının, ülkelerin karar vericilerinin, vergi idarelerinin ve OECD gibi uluslararası kuruluşların yoğunlaştığı bir unsur haline gelmiştir (Rossing, Cools ve Rohde, 2017). Çok uluslu şirketlerin vergi amaçlı kar aktarımı yapması global kriz sonrası uluslararası vergi politikasının en önemli konusu haline gelmiştir ve özellikle 2015 G20/OECD toplantısında gündem konusu olarak yer almıştır (Mooij ve Liu, 2018).

Çok uluslu şirketlerin kar transferinin en yaygın yolu, ilişkili taraflar arasındaki işlemlerde transfer fiyatının yanlış belirlenmesidir. Vergi idareleri bu bedelin kol boyu prensibine göre emsal bedele uymaması halinde eleştiri konusu yapabilmektedir. Buna karşın vergi idareleri ile çok uluslu şirketler arasındaki bilgi asimetrisi nedeniyle çok uluslu şirketler ilişkili şirketlerle olan işlemlerde yüksek ya da düşük bedel belirleyerek karın yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere aktarımını sağlamakta ve çok uluslu şirketler toplam vergi yüklerini azaltmaktadırlar (Mooij ve Liu, 2018). Günümüzde dünya ticaretindeki işlemlerin büyük bir kısmı, mal ve hizmet ticareti, sermaye ve gayrimaddi haklar gibi unsurlardan doğan uluslararası şirketlerin grup şirketleri arasındaki işlemlerden kaynaklanmaktadır (United Nations, 2018: 1). Çok uluslu şirketlerin ilişkili şirket hareketlerinin dünya ticaretinde önemli rol alması transfer fiyatlandırmasının önemini daha da artırmaktadır.

Çok uluslu şirketlerin bağlı şirketleri resmi olarak bağımsız olsalar da, aynı ekonomik amaç için uğraşmaktadırlar. Bu nedenle grup şirketleri arasındaki işlemler nedeniyle kar, yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere transfer edilmektedir. Kar transferinin sonuçları analiz edildiğinde, Amerikan çok uluslu şirketlerin vergi cennetlerindeki karlılığının diğer ülkelere kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere bilançolarda bırakılan kar miktarı daha düşüktür. Amerikan çok uluslu şirketlerinin bağlı ortaklıklarının karlılığının, ilgili ülkelerdeki vergi yükü ile anlamlı bir şekilde negatif etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu

durum karın vergi cennetlerine aktarıldığının kanıtıdır (Schwarz, 2009). Amerika Birleşik Devletleri'nin 1997-1999 yılı aralığındaki aylık bazdaki fiyat endekslerinden yararlanarak verginin fiyatlama üzerindeki doğrudan etkisi üzerinde çalışma yapılmıştır. Fiyatları etkileyen diğer değişkenler kontrol edildiğinde, vergi oranı düşük bir ülkedeki ilişkili şirketlere yapılan satışta uygulanan fiyatın emsaline nazaran daha düşük olduğu ve vergi oranı yüksek ülkedeki ilişkili şirketlere yapılan satışta uygulanan fiyatın emsalinden yüksek olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Yapılan araştırma neticesinde vergi oranının %1 az olması, düşük vergi oranının olduğu ülkedeki ilişkili şirketlere yapılan satış fiyatının, ilişkisiz şirketlere yapılan satış fiyatlarına nazaran %1,8 daha düşük belirlenmesine yol açmaktadır. %1 oranında düşük verginin olduğu ülkedeki ilişkili şirketlerden yapılan ithal fiyatları ise, emsal fiyatlara nazaran %2 oranında daha yüksek belirlenmektedir (Clausing, 2003). ABD merkezli çok uluslu şirketlerin karlarını genel olarak düşük verginin alındığı ülkelerde konuşturulması nedeniyle 2012 yılında ABD'nin 77 ile 111 milyar dolar arasında vergi kaybına neden olduğu ve diğer yüksek vergi oranının uygulandığı ülkeler de dahil edildiğinde 2012'de tüm dünyada ülkelerin vergi kaybının 280 milyar doları bulduğu tahmin edilmektedir (Clausing, 2016).

ABD'de Clausing (2003), Grubert (2003), Clausing (2016); Avrupa'da 28 ülkede Lohse ve Riedel (2013); çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması yoluyla etkin vergi oranını anlamlı bir şekilde azalttıklarına yönelik olarak ampirik sonuçlara ulaşmışlardır. Fas'ta Anouar ve Houria, (2017); Endonezya'da Sari, Utama ve Rossieta (2017), Kusama ve Wijaya (2017); Kore'de Park (2018), Çin'de Chan, Mo ve Tang (2016) yapmış oldukları çalışmalarda şirketlerin ilişkili taraf hareketlerini veri olarak araştırma yapmış ve ilişkili taraf hareketlerinin artmasının, etkin vergi oranını anlamlı bir şekilde azalttığına yönelik olarak ampirik sonuçlara ulaşmışlardır. Buna karşın İtalya'da Pozzoli ve Venuti (2014) yapmış olduğu çalışmada ilişkili taraf hareketleri ile vergi yükü arasında anlamlı bir ilişki elde edememiş olup, bunun nedenini yasal düzenlemelerin etkili olmasına bağlamaktadır.

Diğer ilişkili taraf hareketleri ile kıyaslandığında, gayrimaddi varlık transferinde transfer fiyatlandırmasının kötüye kullanılması çok daha fazladır. Çok uluslu şirketlerin yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere aktardıkları karlarının neredeyse yarısı gayrimaddi varlıklara konu işlemlerden kaynaklanmaktadır (Grubert, 2003). Gayrimaddi varlıklara yoğun bir şekilde yatırım yapan çok uluslu şirketlerin fiyatlamlarının kol boyu prensibine göre değerlendirme yapılması çok zordur (Mooij ve

Liu, 2018). Yapılan araştırmalarda gayrimaddi varlıklara ilişkin vergi oranının azalmasının, vergi oranı azalan ÷lkelere kar transferini artırdığı sonucuna varılmıştır (Dudar, Spengel ve Voget, 2015; Belz, Hagen ve Steffens, 2017; Grubert, 2003; Taylor, Richardson ve Lanis 2015). Gayrimaddi varlık geliştirilme sürecindeki yapılan ARGE harcamalarının şirket karını etkilediğı ve ARGE giderlerinin yüksek vergi oranının uygulandığı ÷lkelerde giderleştirilip vergi planlaması yapıldığını kanıtlanmıştır (Dudar ve diğeri, 2015 ile Weagenaere, Sansing ve Weilhouver, 2012).

Norveç'te yapılan çalışmada şirketlerin kar aktarımını yalnızca düşük vergi oranının olduğı ÷lkelere yapmadığı, aynı zamanda zararlı şirketleri kullanarak da vergi matrahı aşındırdığı sonucuna varılmıştır (Hopland, Lisowsky, Mardan ve Schindler, 2018).

Birçok ÷lke transfer fiyatlandırması düzenlemesine giderek, çok uluslu şirketlerin uygulayabileceğı yöntemlere sınırlama getirmiş ve şirketlerin transfer fiyatlandırması belirlemelerine ilişkin belgelendirme yükümlülüğünü artırmıştır. Yasal düzenlemelerin sıkılaştırılması transfer fiyatlandırması yoluyla kar aktarımını caydırıcı bir etkiye sahiptir. Kore'de vergi kanunlarında (Park, S. 2018), Çin'de ise sermaye piyasası mevzuatında transfer fiyatlandırması düzenlemeleri yapılmasının (Ge, Drury, Fortin, Liu ve Tsang, 2010) etkilerine ilişkin ampirik çalışmalarda, düzenleme sonrasında kar transferlerinin, düzenleme öncesine göre daha az olduğı sonucuna varılmıştır. Lohse ve Riedel (2013) yaptığı araştırmada, transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin sıkılaşmasının çok uluslu şirketlerin yüksek vergi oranının uygulandığı ÷lkelerden düşük vergi oranının uygulandığı ÷lkelere kar aktarma eğilimini azalttığı sonucuna varmıştır.

Çok uluslu şirketlerin dünya ticaretinde önemli rol alması bu şirketlerin vergi planlaması yapma isteğini artırırken, ÷lke idarelerinin de buna karşı düzenleme yapma gereksinimini artırmıştır. Bu nedenle bu bölümde transfer fiyatlandırmasının amaçlarına değinilerek, diğeri bir boyut olan yasal düzenlemelere de değinilecektir.

2.1. Transfer Fiyatlandırması Tanımı

Transfer fiyatlandırmasının kullanımı ilk olarak işletme alanında olmuştur. Bir işletmenin coğrafi ve işlevsel olarak farklı bölümlere ayrılması neticesinde, mal ve hizmet fiyatının belirlenmesi ihtiyacı doğmuştur. Bu belirleme aynı işletmenin bölümleri arasında olabileceğı

gibi, belirli bir grup işletmenin birbirleri arasındaki işlemlerinde de söz konusu olabilmektedir (Karabulut, 2014). Başlangıçta işletme ekonomisi kavramı olan transfer fiyatlandırması, sonrasında ayrı tüzel kişilere sahip grup şirketleri ve sonrasında özellikle çok uluslu şirketler açısından uygulanan bir fiyatlama mekanizması haline gelmiştir (Anbar, 2008). “Bölüm ya da kolların bir kısmının farklı ülkelerde bulunması halinde, bu tip firmaları uluslararası şirket boyutunu almaktadırlar.” (Kapusuzoğlu, 2003: 3). “Transfer fiyatlandırma, bir şirket grubunda organizasyona bağlı bir şirketten diğer bir şirkete verilen hammadde, mal veya hizmetler üzerine kurulan iç değerdir. Transfer fiyatları, bölüm, kısım, şube, tali şirket gibi işletme birimlerine uygulanabilir.” (Cravens, 2000).

Vergisel amaçlı olarak, transfer fiyatlandırması, bağlı şirketler arasındaki ilişkili işlemlerin fiyatlandırılmasıdır. Transfer fiyatlandırması sürecinde, işlem neticesinde gelirin ne kadarının işleme konu hangi şirkette kalacağı belirlenmektedir. Genel olarak vergi idareleri, şirketlerin kontrol edebildikleri işlemlere, doğrudan etkileyemedikleri kontrol edilemeyen işlemlere oranla daha fazla yoğunlaşmaktadırlar. İşlemlerin kapsamı, mal satışı, lisanslama, hizmet, finansal kiralama ve faiz dahil edilmek üzere çok geniştir (Feinschreiber, 2004: 3).

Transfer fiyatlandırması, ülkelerin vergi mevzuatlarında ve uluslararası vergi aşındırmalarına yönelik anlaşmalarda sıklıkla bahsedilen bir konudur ve kavram olarak transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç aktarımı yerine kullanılabilir. Transfer fiyatlandırması uygulaması vergi kanunlarına aykırılık anlamına gelmemekte ve gerçekte vergisel açıdan sorun, transfer fiyatlandırmasının emsal bedele uygun olarak yapılmamasıdır. 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 13’üncü maddesinin birinci fıkrasında transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazançtan bahsedilmektedir. Maddenin ilgili fıkrası şu şekildedir:

“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.”

Maddede belirtilen husus transfer fiyatlandırması değil, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazançtır. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazancın doğması için ilişkili kişilerle, emsallere uygunluk ilkesine göre aykırı bedel ya da fiyat üzerinden mal ya da hizmet alım ya da satımında bulunmak gerekmektedir.

OECD'nin 2017 yılında yayımladığı son transfer fiyatlandırması rehberinde ise, transfer fiyatlandırması, “bir işletmenin ilişkili işletmelere fiziki malların ve gayrimaddi varlıkların tesliminde ya da hizmetlerin sağlanmasında uyguladığı fiyatlar” olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2017: 17).

Transfer fiyatlandırması, bir kişi ya da kurumun ilişkili kişilerle olan işlemlerinde uyguladığı fiyat olarak tanımlanabilir. Bu fiyatın genel olarak emsaline uygun olması beklenmekle birlikte, vergisel ya da başka işletme politikaları gereği emsal fiyattan farklı olması söz konusu olabilmektedir.

2.2. Transfer Fiyatlandırmasının Tarihçesi

İşletmelerin kendi içinde, ürettikleri birimi kullanabilmesi durumunda, birimler arası belirlenecek fiyatta piyasa fiyatının kullanılması gerektiğini 1901 yılında Harry Sidgwick “The Principle of Political Economy” adlı kitabında belirtmiştir. 1920 yılında Du Pont, 1921-1925 yıllarında General Motors birimler arasında piyasa fiyatını uygulamışlardır. 1925 yılında ABD’de ulusal maliyet muhasebecileri derneğinde transfer fiyatlandırması tartışılmıştır. 1956 yılında ulusal muhasebeciler derneğinde konu tartışılmıştır. 1965 yılında karşılaştırmalı bölümler arasında performans ölçümüne yönelik Solomon çalışma yapmıştır. 1970’li yıllarda çalışmalar ağırlık kazanmış olup, ABD ve İngiltere vergi idarelerinde vergisel sorunlara yönelik olarak yöntemler geliştirilmiştir (Kapusuzoğlu, 2003: 4-5).

ABD’de ilk olarak, 1917 tarihli Savaş Gelirleri Anlaşması ile ilişkili şirketler arasında gelir gider dağılımına ilişkin komisyon üyelerine yetki verilmiştir. 1921 tarihli Gelir Anlaşmasında ise yabancı şirketlerin kazanç konsolidasyonundan bahsedilmiştir. ABD’de 1928 tarihli Gelir Anlaşması’nda (The Revenue Act) birden fazla çıkar birliğine taraf olanların gelir ve giderlerinin dağıtımına komisyon üyelerinin karar vereceği belirtilmiştir. Dağıtımda vergisel kaçınmalara yer verilmemesi istenmiştir. Bu anlaşmada ilk kez ilişkili şirket kavramı, konsolidasyon kısmından çıkartılarak ayrı bir maddede yer almıştır (Kapusuzoğlu, 1998a).

ABD Gelir Vergisi Kanunu’na 482 numaralı kısım ilk kez 1954 yılında ilave edilerek, vergi mükelleflerinin gelir gider dağıtımına ilişkin belirleme yapılmıştır. Maddede kontrol edilen iki şirket arasındaki gelir gider dağılımında ilgili bakanlığı (Secretary) yetkili kılmıştır. 1962

yılında ilk kez gelir gider paylaşımında bir yöntem belirtilmiş olup, emsallere uygunluk prensibi şeklinde mevzuatımızda belirtilen, kol boyu ilkesi (Arm's length principle) belirtilmiştir (Kapusuzoğlu, 1998A). IRS ilk kez idare ile mükellefler arasında yapılan peşin fiyatlandırma anlaşmalarını 1 Mart 1991 tarihinde kabul etmiştir. Sorunlar nedeniyle 1996 yılında revize edilmiştir (Kapusuzoğlu, 1998b).

OECD tarafından 1979 yılında “Transfer Fiyatlandırması ve Çok Uluslu İşletmeler Raporu” hazırlanmış olup, 1995 yılında “Çok uluslu işletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması İlkeleri” adında rehber haline getirilmiştir.

Türkiye’de örtülü kazançla ilişkin düzenlemeler mevcut iken, 5520 sayılı kurumlar vergisi kanunu ile birlikte 01.01.2007 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek şekilde, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç olarak, OECD ile paralel bir şekilde düzenlemeye gidilmiş ve ilk kez transfer fiyatlandırması ibaresi mevzuata girmiştir.

2.3. Transfer Fiyatlandırmasının Nedenleri

Uluslararası şirketler tarafından belirlenen fiyatın vergiden kaçınma amacıyla olmasına gerek bulunmamaktadır. Ancak ülke mevzuatında belirlenen fiyatın doğru olmadığına yönelik eleştiri ve tartışmalar olması mümkündür (United Nations, 2018: 2). Merkezi ABD olan çok uluslu şirketlerin üst düzey yöneticilerine yapılan bir anket çalışmasında, şirketlerin transfer fiyatlandırması amaçları sorulmuş olup, şirketlerin %51’i (%40’ı vergi yükünü yönetmek, %7’si vergi düzenlerine uymak ve %4’ü tarifeleri yönetmek olmak üzere) transfer fiyatlandırmasında verginin daha önemli olduğunu belirtmişlerdir. Ankete cevap veren şirketlerin %28’i uluslararası ve işlevsel amaçlar olarak cevap vermişlerdir. Ankete katılanların %21’i ise iç yönetim merkezli amaçlar olarak yanıt vermişlerdir (Cravens, 2000). Dolayısı ile şirketlerin transfer fiyatlandırması uygulamalarını yalnızca vergi ile sınırlandıramamak gerekmektedir. Ancak anketin yapıldığı dönemden bugüne kadar geçen sürede özellikle çok uluslu şirketlerin daha fazla agresif vergi planlamasına gitmiş olmalarının ayrıca değerlendirilmesi gerekmektedir. Transfer fiyatlandırmasının amaçlarını üç ana başlık altında, işletme yönetimi ile ilgili amaçlar, vergisel amaçlar ve uluslararası amaçlar olarak sınıflandırabiliriz.

2.3.1. İşletme Yönetimi İle İlgili Amaçlar

İşletme yönetimi ile ilgili amaçlar, şirket verimliliği ve performansının ölçülmesi ile şirkete ya da şirketten kaynak aktarımı olmak üzere iki başlık altında değerlendirilmiştir.

2.3.1.1. Şirket verimliliği ve performans ölçümü

Bir şirketin bölümleri arasında ve grup şirketlerinin her birinin ayrı ayrı verimliliğinin saptanması, işletme ve bölümlerin hedeflere ne kadar ulaşabildiğinin belirlenebilmesi gibi nedenlerle, şirket içinde bölümler arasında ya da grup şirketleri arasında fiyat belirlemesinin doğru yapılması gerekmektedir. Bir şirket, kontrol altında olduğu için piyasadan değil de grup şirketlerinden alım yapmak zorunda kalıyorsa, hedeflere ulaşmasının değerlendirilmesi de, grup içi alış satış fiyatlarının piyasaya yakın olması ile sağlıklı bir şekilde sağlanabilir.

Şirketlerin hedeflerine ulaşabilmesi, yönetimi teşvik ve performans değerlendirme sistemlerini oluşturabilmesi ve sağlıklı yürüyebilmesini transfer fiyatlandırması etkilemektedir (Cravens, 2000). Transfer fiyatlandırması yalnızca muhasebe aracı olmayıp, yöneticilerin doğru karar vermesini sağlayan bir davranışsal araçtır. Özellikle adem-i merkezileşen şirketlerin kararlarında ve yönetimin kontrolünde transfer fiyatlandırmasının önemi daha da artmaktadır (Günaydın, 1999). 19'uncu yüzyılın başlarında Du Pont, General Motors gibi şirketler zorunlu olmamasına karşın iç tüketimde kullandığı hammadde ve yarı mamullerde piyasa fiyatını kullanmıştır (Kapusuzoğlu, 2003: 4-5).

2.3.1.2. Şirketten kaynak aktarımı yapmak ya da şirkete kaynak aktarmak

Şirkette finansal sıkıntı olması halinde, ana hissedarlar şirketin daha iyi görünmesi ve düzlüğe çıkabilmesi için yardım edebilmektedirler. Bazı durumlarda ana ortaklar, pazarın ani tepkilerini önlemek ve şirkete destek olabilmek için, ilişkili şirketlerle yapılan işlemleri kullanabilmekte ve şirketlerin kazançlarını artırabilmektedirler (Maigoshi, Latif ve Kamardin, 2016).

Temsilci maliyetleri teorisine göre yöneticiler, ortakların kaybına yol açsa da kendi kazançlarını artırmaya yönelik işlemler ile motive olabilmektedirler. Temsilci maliyetlerinin ikincisi ise, azınlık hissedarları ile kontrol sahibi ortaklar arasındadır. Kontrol gücüne sahip hissedarlar, sahip oldukları bilgiyi kullanarak, azınlık hissedarların aleyhine olabilecek

ilişkili şirket işlemlerine girebilmektedirler (Maigoshi ve diğerleri, 2016). Transfer fiyatlandırmasının yönetilmesi ile şirketlerin karı bir şirketten diğerine aktarması, azınlık hissedarların aleyhine olabilmektedir. Çünkü karı aktaran şirketin ROA'sı (Varlıkların Getiri Oranı) düşmektedir (Sari ve diğerleri, 2017). Kaynakların şirketi kontrol eden hissedarların faydalanması için şirket dışına çıkartılmasına “Tünelleme” (Tunelling) denmektedir. Şirket sahipliğinin özellikle belirli kesimlerde yoğunlaşması halinde şirketi kontrol eden ortaklar bunu avantaja çevirerek, tünelleme faaliyetleri gibi yöntemlerle azınlık hissedarların aleyhine karar alabileceklerdir (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer ve Vishny, 2000). Şirketi kontrol eden ortaklar transfer fiyatlandırması yoluyla faydaları kendilerine geçirebilmektedirler (Sari ve Baridwan, 2014).

Normal koşullarda grup şirketlerinin transfer fiyatlandırmasını, şirketlerin verimlilik ve performanslarını ölçmek için kullanmaları beklenmektedir. Temsilci maliyetleri düşünüldüğünde, yöneticiler ya da ana hissedarlar, azınlık hissedarlar aleyhine transfer fiyatlandırmasını kullanabilmektedirler. Bu durumun doğması için şirketlerin uluslararası olmasına gerek yoktur. Bir ülkede karlı iki şirket arasında vergisel herhangi bir amaç olmadan da transfer fiyatının yanlış belirlenmesi neticesinde, kar bir şirketten diğerine doğru aktarılabilir. Mesela bir şirketin %60 ortaklık yapısı ile kontrol gücüne sahip bir grup, tamamını kontrol ettiği başka bir şirkete karı aktarması halinde, karı azınlık olan %40 hissedarlarla paylaşmak zorunda kalmayacaktır. Bununla birlikte, tersi durum da söz konusu olabilir. Grup şirketleri zor durumda olan başka bir şirketin hayatta kalması için kaynak aktarabilmektedir. Her iki durumda da kaynak aktarımının belirli bir mal ve hizmet ticaretinin fiyatının yanlış belirlenmesi nedeniyle olma zorunluluğu bulunmamaktadır. Şirketlerin birbirleri ile borçlanmalarında uyguladıkları faiz veya ticari işlemde doğan cari hesapların vadesinde emsaline göre farklılaştırma yapmaları da bir şirketin kaynağının diğerine aktarılması açısından yeterli işlemlerdir.

Vergisel herhangi bir sorun olmamasına karşın, transfer fiyatlandırması yoluyla azınlık haklarının ihlalini şu şekilde örneklendirebiliriz. Bir grubun %100'üne sahip olduğu A şirketi ile %60'ını kontrol ettiği B şirketi bulunmaktadır. İki şirket de aynı dönemde 1 milyon TL kar elde etmiştir. A şirketi hakimiyetini kullanarak, B'ye yüksek fiyattan satış yaparak ya da B'den düşük fiyattan alım yaparak karın 500.000-TL'sini B şirketinden A şirketine aktarmaktadır. Yapılan işlem nedeniyle herhangi bir hazine zararı doğmamaktadır. Bu nedenle iki şirketin ödediği toplam Kurumlar Vergisi değişmemekte ve vergi oranının %20

olması halinde 400.000-TL yapmaktadır. Ancak azınlık hissedarlara düşen 320.000-TL'nin 160.000-TL'si ana hissedarla geçmektedir. Vergi sonrası karın ana hissedara ve azınlık hissedara düşen payını transfer fiyatlandırması öncesi ve sonrasında aşağıdaki gibi gösterilebilir. Örneklemede karın dağıtılması aşaması ve stopaj gelir vergisi yer almamaktadır.

Çizelge 2.1. Transfer fiyatlandırmasının normal işlediği ve kar aktarımı olmadığındaki durum

	A	B	Toplam
Transfer Fiyatlandırması Öncesi Kar	1.000.000	1.000.000	2.000.000
Vergi (%20)	200.000	200.000	400.000
Vergi Sonrası Kar	800.000	800.000	1.600.000
Ana Hissedara Düşen Pay (A'da %100, B'de %60)	800.000	480.000	1.280.000
Azınlık Hissedara Düşen Pay (A'da %0, B'de %40)	0	320.000	320.000

Çizelge 2.2. Transfer fiyatlandırması yoluyla B'den A'ya 500.000-TL aktarıldığındaki durum

	A	B	Toplam
Transfer Fiyatlandırması Öncesi Kar	1.000.000	1.000.000	2.000.000
Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Fazladan Aktarılan Tutar	500.000	-500.000	0
Vergi Öncesi Kar	1.500.000	500.000	2.000.000
Vergi (%20)	300.000	100.000	400.000
Vergi Sonrası Kar	1.200.000	400.000	1.600.000
Ana Hissedara Düşen Pay (A'da %100, B'de %60)	1.200.000	240.000	1.440.000
Azınlık Hissedara Düşen Pay (A'da %0, B'de %40)	0	160.000	160.000

Şirket performansı değerlendirilmek istendiğinde transfer fiyatlandırmasının emsale göre yapılmaması nedeniyle B şirketi, A şirketine nazaran daha verimsiz gibi görünmektedir. Performans ölçümünde transfer fiyatlandırması bu nedenle önemlidir. Diğer taraftan örnekte görüldüğü üzere, azınlık hissedara isabet eden kar, ciddi bir yanlış transfer fiyatlandırması neticesinde, ana hissedarlara aktarılmaktadır.

2.3.2. Vergisel Amaçlar

Bir ülkede faaliyet gösteren grup şirketleri, o ülkenin yasal mevzuatındaki boşluklardan yararlanarak ya da yasalara aykırı şekilde fiyatlama yaparak vergi yüklerini azaltmak ve vergi sonrası gelirini en üst düzeye çıkarmak isteyebilmektedir.

Çok uluslu şirketlerde ise, belirlenen fiyat birden çok ülkenin vergi kanunlarını ilgilendirmektedir. Çok uluslu şirketler ülkeler arasında vergi oranı farklılığından ya da çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde doğabilen olası yasal boşluklardan yararlanarak transfer fiyatlandırmasını avantaja çevirerek global anlamda vergi yükünü azaltmaya çalışmaktadırlar (Terzi ve Köse, 2016).

Vergiye yalnızca gelirden alınan vergiler kapsamında sınırlamamak gereklidir. Harcama vergileri, gümrük vergileri de şirketlerin vergi yüküne etki eden unsurlardır.

2.3.2.1. Kurumlar vergisi

Şirketlerin ödemeleri gereken gelir vergisi Türkiye’de kurumlar vergisi olarak adlandırılmaktadır. Kurumlar vergisinin dağıtımı esasında ise, ayrıca gelir vergisi doğmaktadır.

Kurumlar vergisi yükünü azaltmak, çok uluslu şirketlerde yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere aktarılması ile gerçekleşmektedir. Bu durum yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere yapılan teslim ve hizmetlerde bedelin emsalinden düşük gösterilmesi ya da düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere yapılan teslim ve hizmetlerde bedelin emsalinden yüksek gösterilmesi ile gerçekleşebilir.

Yukarıda belirtilen örneği farklı vergi oranının olduğu ülkeler çerçevesinde şu şekilde değerlendirebiliriz. Örnekte kar transferi öncesinde A ve B şirketlerinin her ikisinde de 1’er milyon-TL mali kar olup; A şirketi B’ye yüksek fiyattan satış yaparak ya da B’den düşük fiyattan alım yaparak karın 500.000-TL’sini B şirketinden A şirketine aktarmaktadır (A şirketi B’nin %100’üne sahiptir). A şirketinin olduğu ülkede vergi oranı %10 iken, B şirketinin olduğu ülkede vergi oranı %30 olarak varsayılmıştır. Şirketin vergi sonrası konsolide karı 1,6 milyon TL iken, yapılan işlem neticesinde 1,7 milyon TL olmuştur. Şirketlerin karlılık seviyeleri ve düşük vergi oranının olduğu ülkelere aktardıkları kar miktarı ne kadar artarsa vergi sonrası kardaki artış da o kadar artmaktadır. Vergiden kaçınma (ya da kaçırma) veya şirketler açısından vergi tasarrufunu, aktarılan kar tutarı ve karın aktarıldığı ülkeler arasındaki vergi oranı farklılığı belirlemektedir.

Çizelge 2.3. Transfer fiyatlandırmasının normal işlediği ve kar aktarımı olmadığındaki durum

	A	B	Toplam
Transfer Fiyatlandırması Öncesi Kar	1.000.000	1.000.000	2.000.000
Vergi (%10, 30)	100.000	300.000	400.000
Vergi Sonrası Kar	900.000	700.000	1.600.000

Çizelge 2.4. Transfer fiyatlandırması yoluyla B'den A'ya 500.000-TL aktarıldığındaki durum

	A	B	Toplam
Transfer Fiyatlandırması Öncesi Kar	1.000.000	1.000.000	2.000.000
Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Fazladan Aktarılan Tutar	500.000	-500.000	0
Vergi Öncesi Kar	1.500.000	500.000	2.000.000
Vergi (%10, 30)	150.000	150.000	300.000
Vergi Sonrası Kar	1.350.000	350.000	1.700.000

Başka bir seçenek de, yüksek vergi oranının uygulandığı iki ülke arasında mal ve hizmet transferinde, transferin vergi oranının düşük olduğu bir ülke (Genellikle vergi cennetleri kullanılmaktadır.) üzerinden yapılarak karın üçüncü ülkede bırakılmasıdır. Karı transferini B şirketinden A şirketine yapmak yerine, X vergi cennetinde bulunan bir şirkete yapılması halinde 500.000-TL veya vergi cennetinde bırakılacak kar tutarı üzerinden hiç vergi ödenmemesi söz konusu olabilecektir. Bununla birlikte, vergi cennetlerine ilişkin alınan önlemler nedeniyle kar aktarımına ilişkin yüksek oranda stopaj gelir vergisi alınması söz konusu olabilir. Bu durum hem A'nın, hem de B'nin bağlı bulunduğu ülkelerin X vergi cennetinde yapılan işlemler için geçerli olabilecektir.

Ulusal anlamda yorumlandığında ise kazanç, indirilemeyen kurum zararı, indirim ve istisnanın veya devreden katma değer vergisinin olduğu şirketlere yapılabilmektedir. Kurumlar Vergisi Kanunu'nda hazine zararı olarak adlandırılan durum ise, tüm vergileri içeren daha geniş bir çerçevede değerlendirilmektedir. Yukarıdaki örnekteki A ve B şirketlerinin aynı ülkede olduğu ve vergi oranının %20 olduğu, ancak A şirketin mahsup edemediği geçmiş yıllardan gelen cari yılda mahsup edebileceği yüksek miktarda mali zararı olduğu varsayımı altında şirketin konsolide vergi sonrası karı 1,8 milyon TL'den 1,9 milyon TL'ye çıkmaktadır.

Çizelge 2.5. Transfer fiyatlandırmasının normal işlediği ve kar aktarımı olmadığındaki durum

	A	B	Toplam
Transfer Fiyatlandırması Öncesi Kar	1.000.000	1.000.000	2.000.000
Geçmiş Yıl Zararı Mahsubu Sonrası Matrah	0	1.000.000	1.000.000
Vergi (%20)	0	200.000	200.000
Vergi Sonrası Kar	1.000.000	800.000	1.800.000

Çizelge 2.6. Transfer fiyatlandırması yoluyla B'den A'ya 500.000-TL aktarıldığındaki durum

	A	B	Toplam
Transfer Fiyatlandırması Öncesi Kar	1.000.000	1.000.000	2.000.000
Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Fazladan Aktarılan Tutar	500.000	-500.000	0
Vergi Öncesi Kar	1.500.000	500.000	2.000.000
Geçmiş Yıl Zararı Mahsubu Sonrası Matrah	0	500.000	500.000
Vergi (%20)	0	100.000	100.000
Vergi Sonrası Kar	1.500.000	400.000	1.900.000

2.3.2.2. İthalat vergileri

Gümrük, ithalde KDV ya da özel tüketim vergisi gibi ödenmesi gereken vergileri azaltabilmek için ithal edilen ürünlerin değerini düşük belirlemek gerekmektedir. İthalatçı ülkelerde anti-damping uygulamaları varsa, bitmiş ürün yerine yarı mamul ya da tamamlayıcı mamul satışı yapıp, ürün gittiği ülkede tamamlanmaktadır (Karabulut, 2014).

Yukarıdaki örnekte A ve B ülkesinde 1'er milyon TL kar mevcuttu. Transfer fiyatlandırması aracılığıyla kar aktarımı, A'dan B'ye emsalden yüksek fiyat belirlemek suretiyle gerçekleşmekte ise gümrük ve ithalde alınan KDV'de artış ortaya çıkması söz konusudur. Söz konusu artış 500.000-TL için, gümrük vergisi ve KDV hesaplanması yoluyla ortaya çıkmaktadır. Her ne kadar ithalde ödenen KDV'nin indirimi mümkün olsa da (Türkiye vergi mevzuatına göre), indirimin Ödenecek KDV'nin hemen ya da uzun süre çıkmaması, ya da KDV iadesi talebinde oluşabilecek sıkıntılar nedeniyle, şirketlere ilave yükümlülük getirme ihtimali mevcuttur. Transfer fiyatlandırması aracılığıyla kar aktarımı, B'den A'ya düşük bedelli satış nedeniyle gerçekleşmekte ise, gümrük vergisi ve ithalde alınan KDV tutarında da azalma meydana gelecektir. Bu defa düşük fiyatlı satış yapan B şirketinin ülkesinde yüklenip indiremediği KDV iadesinde sıkıntı olma ihtimali mevcuttur. Dolayısıyla transfer

fiyatlandırması yoluyla kar aktarımının ne şekilde gerçekleştiği vergisel durumu değerlendirmek için önemlidir.

2.3.2.3. Harcama vergileri

Harcama vergileri ÖTV gibi bir defada alınan vergiler olabileceği gibi her aşamada alınan ve indirim mekanizmasına sahip KDV türünden vergiler olabilmektedir. ABD’de KDV olmamasına karşın, her eyalette ayrı ayrı alınan eyalet vergisi bulunmaktadır. Eyaletlerin uyguladığı vergilerin farklılığı aynı ürünün vergi dahil nihai fiyatın farklılaşmasına neden olabilmektedir.

Türkiye’de transfer fiyatlandırmasına ilişkin yasal düzenlemelerde hazine zararı aranmaktadır. Bu kavram harcama vergilerini ve diğer vergileri de içine alacak geniş bir kavramdır. Örneklerde aynı ülkede faal olan ilişkili bir şirketten zararlı bir şirkete kar aktarımı olması halinde vergi tasarrufu doğabilme ihtimalinden bahsedilmişti. Bu durum yalnızca kurumlar vergisi için geçerli olup, iki şirket de karlı ya da iki de şirket zararlı olsa bile hazine zararı ortaya çıkabilmektedir. Şirketlerden birinin devreden KDV’si bulunması halinde, bu Devreden KDV’yi eritmek ve ilişkili şirkette olan Ödenecek KDV tutarını azaltmak için diğer şirkete emsalinden yüksek fiyatta mal veya hizmet satışında bulunabilecek ya da Ödenecek KDV olan şirketten emsalinden düşük fiyattan mal veya hizmet alımında bulunabilecektir. KDV oranının özellikle %18 olduğu ürün ve hizmet gruplarında vergi tasarrufu artabilecektir.

2.3.2.4. Stopaj

Uluslararası vergileme ikamet ya da kaynak ülke tarafından yapılabilmektedir. Genel olarak pasif nitelikli olan gayrimaddi haklara ilişkin gelirler ile faiz ve temettü gelirlerinde ikamet ülkesinde vergilendirme yapılmasına karşın, kaynak ülkede stopaj yoluyla çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarıyla belirlenen sınırdaki vergilendirme yapılmasına izin verilmektedir. Yasal ve iş merkezi bir ülkede bulunmayan dar mükellef bir şirketin pasif nitelikli elde ettiği gelir, gelire aracı olan şirketin gelire konu işleminden kesinti yaparak kaynak ülkede beyan etmesine dayanmaktadır. Bu işleme tevkifat ya da stopaj denmektedir. Bu tür vergilerin konusu ve oranı çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları ile iki ülke arasında belirlenmektedir.

Uluslararası transfer fiyatlandırmasında en büyük sorun emsal bedel tespitinin zor olduğu gayrimaddi hak ödemeleridir. Bu gelirler, genel olarak kaynak ülkede stopaja tabidir. Yukarıdaki örnekte B şirketinden A şirketine yapılan 500.000-TL tutarındaki transferin gayrimaddi hak bedelindeki emsalinden farklı fiyat uygulamak nedeniyle gerçekleşmesi halinde, bu defa söz konusu tutar kaynak ülkede (hizmeti alan ve ödemeyi yapan B ülkesinde) stopaja tabi tutulmaktadır. Eğer gayrimaddi varlık tutarı 500.000-TL daha yüksek belirlenmişse bu defa bu tutar için yapılan ödemeden stopaj yapmak gerekmektedir. Stopaj oranı çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde belirlenmektedir. Bu oranın azalabilmesi bazı durumlarda doğrudan A'dan B'ye değil, bir ya da birden fazla ülkedeki şirketler aracılığıyla yapılabilir. A ve B şirketlerinin bağlı bulundukları ülkeler arasında çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasına göre oran %20 ise, bu oranın düşük olduğu bir ülke üzerinden gayrimaddi hak transferi gerçekleştirilmesi söz konusu olabilir.

Şirketlerin bu gelirler üzerindeki vergiyi azaltabilmeleri, matrahın azalmasına bağlıdır. Gayrimaddi haklar için bir ülkede stopaj varsa, bu hizmetler için ödenecek bedeller düşük gösterilerek vergi yükü azaltılabilmektedir. Alınması gereken bedeller, stopaj konusu olmayan diğer işlemlere yansıtılabilmektedir. Örnekteki aktarılan 500.000-TL, ilgili ülkelerde stopaj oranı yüksekse ve gümrük vergisi bulunmamakta ise, iki şirket arasında gerçekleştirilen mal ticaretindeki transfer fiyatına yansıtılma ihtimali vardır.

Kurumların elde etmiş oldukları gelirlerin dağıtılması esnasında yapılan tevkifat da bu türdendir. Dolayısı ile bir şirketin karının artması yalnızca kurumlar vergisi açısından değil, elde edilen gelirin dağıtılması aşamasında ortaya çıkan gelir vergisi açısından da değerlendirilmelidir. Türkiye'den bir şirketin Türkiye'de iş merkezi veya daimi temsilcisi olmayan dar mükellefiyete tabi bir şirkete dağıtmış olduğu kar çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde belirlenen oranlar dahilinde stopaja tabi tutulmaktadır.

Transfer fiyatlandırması yoluyla B şirketinden A şirketine 500.000-TL kar aktarımı neticesinde bu şirketler aynı ülkede (Türkiye) ise iştirak kazançları istisnası mevcuttur. Bununla birlikte bir ülkeden diğer ülkeye kar aktarımı yapıldığında genelde stopaj yapılmakta, bununla birlikte karın aktarıldığı ülkede vergi mevzuatı çerçevesinde bu kar vergi dışı bırakılabilmekte ya da diğer ülkede ödenen verginin mahsubu gerçekleşebilmektedir. Dolayısıyla normal koşullarda B'den A'ya yapılacak kar aktarımı

yoluyla yalnızca, kurumlar vergisinden değil, transfer fiyatlandırması aracılığıyla stopaj gelir vergisinden de kaçınılmaktadır.

Çizelge 2.3 ve 2.4'te verilen örnekte stopaj gelir vergisi ihmal edilmişti. Örnekte 500.000-TL'nin transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç ile ve yasal olarak vergilendirilerek (kurumlar vergisi ve stopaj gelir vergisi) yapılması halinde şu şekilde değerlendirebiliriz. Örnekte A şirketinin olduğu ülkede KV oranı %10, B şirketinin olduğu ülkede %30 idi. Stopaj gelir vergisinin oranının çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması kapsamında %10 olduğu varsayılmıştır. B'de elde edilen 500.000-TL karın, A şirketine dağıtımı yapılsaydı, öncelikle %30 kurumlar vergisi ödenip, kalan tutar üzerinden ($350.000 = 500.000 - 150.000$) %10 oranında stopaj gelir vergisi üzerinden hesaplanan 35.000-TL ($= 350.000 * \%10$) ödenecekti. Dolayısıyla A şirketine aktarılabilir tutar 315.000-TL ($500.000 - 150.000 - 35.000$) olabilecek ve 185.000-TL vergi ödenecekti (Aşağıdaki 2.7 numaralı çizelgede gösterilmiştir). Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak 500.000-TL'nin tamamının aktarımı sağlanmış ve B ülkesinde 185.000-TL vergi ödemek yerine, A ülkesinde %10 kurumlar vergisi karşılığı 50.000-TL ödemiştir. Vergi tasarruf tutarı ödenen iki vergi arasındaki farktan daha fazladır. Net aktarılan tutarın 500.000-TL olması nedeniyle iç yüzde yapılmış olsaydı ve transfere tabi işlem olmaması halinde vergilendirilebilecek tutar 185.000-TL'den daha fazla yapmaktadır.

Çizelge 2.7. Yasal yollarla B'den A'ya 500.000-TL vergi öncesi karın aktarıldığı durum

	B
B Şirketinde Dağıtım Konu Kurumlar Vergisi Öncesi Kar Tutarı	500.000
Vergi (%30)	150.000
Vergi Sonrası Kar	350.000
B'den A'ya Dağıtılabilir Kar Tutarı	350.000
Kar Payı Stopajı (%10)	35.000
Aktarılan Net Tutar	315.000
Toplam Vergi Yüğü ($= 150.000 + 35.000$)	185.000

Çok uluslu şirketler karlarını kurumlar vergisi oranının örnekte belirtildiğinden daha da düşük olduğu ülkelere taşımak istemektedirler. Bununla birlikte tek güdüler kurumlar vergisi değil, toplam vergi yüküdür. Bu tarz durumlarda stopaj gelir vergisini daha da aşağı çekmek ya da hiç ödememek için, iki ülke arasındaki stopaj oranının daha düşük olduğu

üçüncü bir ülkeyi kullanabilmektedirler (Dördüncü bölümde yer alan evsiz gelir ve anlaşma alışverişinde söz konusu durum ayrıntılı olarak izah edilmiştir.).

2.3.2.5. İhracat teşvikleri ve iadeler

Bazı ülkelerde belirli sektörlerde ihracat teşvik edilmektedir. Bu teşviklerden yararlanmak için şirketler ihracat tutarını yüksek göstermek isteyebilir. İhracat neticesinde doğan KDV iadesi de yapılan satışların ihracat gibi gösterilmesinin yolunu açmaktadır.

5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na 24.12.1980 tarih ve 2362 sayılı Kanunla "Sanayi Ürünü İhracat İstisnası"na ilişkin madde eklenmiş olup, döviz karşılığı sanayi ürünü ihraç eden kurumlara, belirli bir tutarın geçen ihracatta uygulanmak üzere, ihracattan sağlanan hasılat tutarının %20'si oranında istisna sağlanmakta idi (Doğan, 1983). Geçmiş dönemde ihracattan kaynaklanan hasılatın %20'sine kadar uygulanan bu istisna, Türkiye'de hayali ihracat kavramını da ortaya çıkarmış ve yurtdışına ihracatın fazla gösterilmesi aracılığı ile avantaj sağlanmasına neden olmuştur.

2.3.3. Uluslararası Amaçlar

Çok uluslu şirketlerin farklı uluslararası amaçları gerçekleştirmek için transfer fiyatlandırmasına başvurabilmektedirler.

2.3.3.1. Rekabet avantajı

Uluslararası bir şirket bir ülke piyasasına girmek ve o piyasada yer edinebilmek için, bağlı şirketine rekabet avantajı sağlamak isteyebilir. Yeni piyasaya giren şirkete maliyet avantajı sağlayacak ve piyasaya girişini kolaylaştıracak bir transfer fiyatı belirleme yoluna gidebilir. Uluslararası şirketlerin nihai amacı, şirketin bölgesel olarak kar etmesi değil global anlamda şirket değerini artırmasıdır (Cravens, 2000).

2.3.3.2. Fonların aktarımı

Faaliyette olan bir ülkede, kar aktarımını engelleyici düzenlemeler olabilmektedir. Bu durumda karı ana şirkete aktaracak şekilde transfer fiyatlandırması yaparak kar transferini engelleyici tedbirler aşılabılır (Işık, 2005: 37). Mesela savaş halinde bir ülkede döviz

tedbirlerine tabi olan bir şirket elde etmiş olduğu karı ülke dışına çıkarmakta zorluk çekebilir. Bu durumda, şirket o ülkeye yapılan satış fiyatlarını normalin çok üstünde göstererek veya ülkeden alışlarını düşük fiyattan yaparak, transferi ticaretin arkasına gizleyebilecektir. Bu şekilde istenen fonlar ülke dışına çıkartılabilir. Şirketler bu tarz arazi durumlarda daha fazla vergi ödemeye katlanabilmektedirler.

2.3.3.3. Kotalara ilişkin amaçlar

Ülkeler arasında belirli ürünlere yönelik olarak tutar üzerinden kota bulunmakta ise, satılan malların değeri daha düşük gösterilerek kota uygulaması aşılabılır. Bu durumda aynı tutarda, ancak daha yüksek miktarda ürün satışı gerçekleşerek kota miktarında esneklik sağlanmaktadır (Işık, 2005: 33).

2.3.3.4. Kur değişimlerine önlem almak

Çok uluslu şirketler faaliyette bulundukları ülkelerin döviz kuru değişikliklerinden etkilenebilmektedirler. Bu şirketler kur dalgalanmalarına karşı, ana şirketle bağlı şirketler arasındaki kullanılan döviz cinsini, ödeme dönemini ve malların dağıtım zamanını ayarlayarak korunabilmektedirler. Bu şekilde kur dalgalanmalarından oluşan kar veya zarar istenilen yerde konuşlandırılabilir (Işık, 2005: S.37).

2.3.3.5. Finansal tabloları dengelemek

Şirketlerin karını ayarlaması, şirketlerin kredibilitesini artırmak, sermaye piyasasında olası halka arzlarda avantaj elde edebilmek için de söz konusu olabilmektedir.

2001 yılında ortaya çıkan Enron skandalı da bunun bir örneğidir. Ana şirket, olduğundan karlı ve borçlarını olduğundan daha az gösterebilecek karmaşık şirket yapılanmaları ve amacın gerçekleştirilmesini sağlayacak denetim raporları ile yatırımcıların güveni sağlanmıştır. Şirketin zararları, bu amaçla kurulan küçük işletmelerde aktararak, konsolide raporlarda gösterilmeyip, yatırımcılardan gizlenmiştir (Süer ve Symes, 2003). Şirket enerji piyasasındaki uzun vadeli dalgalanmalardan korunmak ve riski azaltmak için swap, forward, future gibi türev ürünlerini kullanmış ve bunları fonlayabilmek için bilanço dışı finansman araçlarına yönelmiştir. Yapmış olduğu finansal işlemler sahip olduğu boru kapasitesinin 20 katına kadar çıkmıştır (Sağlar ve Kandemir, 2007). Enron skandalının yatırımcılarda

yarattığı tedirginlik ve güven kaybı nedeniyle ABD’de 30 Temmuz 2002’de Sarbanes - Oxley kanunu çıkartılmıştır. Söz konusu kanunun amacı kamuoyunun piyasaya yönelik olarak güvenini sağlamak, kamuya açık şirketlerin finansal bilgilerinin şeffaflığını ve dürüstlüğünü sağlamaktır. Söz konusu düzenlemenin amacı hata ve hileyi en aza indirerek, gerçek ve güvenilir bilgiyi kamuoyuyla paylaşmaktır (Dinç ve Cengiz, 2014).

Yerel şirkette karlılığın düşmesi o ülkedeki sendikaların da maaş zammına yönelik direncini kırabilecektir (Işık, 2005: 37).

2.3.3.6. Yasa dışı gelirleri aklamak

Şirketlerin çok uluslu olması her zaman yasal faaliyetlerde bulunmaları anlamına gelmemektedir. Yasa dışı faaliyetler neticesinde elde edilen gelirleri, ticari faaliyetlerin arkasında gizleyerek yasal görünüm kazandırılması ve istenilen bölgeye aktarılması sağlanabilir.

2.3.4. Şirket Amaçlarının Birbirleri ile Çatışması

Vergisel amaçlar diğer amaçlarla çatışabildiği gibi, bir vergiyi azaltmaya çalışmak, başkaca bir vergi yükünde artmaya da neden olabilir. Mesela ithalde alınan gümrük vergisi ya da KDV yükünü azaltmak isteyen bir şirket, mal alış fiyatlarını düşük göstermek isterken, bu durum karlılığın, dolayısıyla kurumlar vergisinin artmasına neden olabilecektir. Bazen gayrimaddi haklar üzerinde stopaj kesintisi yapılmaması için, şirketler fiyatları düşürerek ya da bedeli ticari malın satış fiyatlarına ilave ederek stopaj gelir vergisinden kaçmak isteyebilmektedirler. Bu durumda gümrük tarifeleri varsa ödenecek gümrük vergisi artabilmektedir. Dolayısı ile şirketler vergiden kaçınırken tüm unsurları dikkate almaktadırlar. Hatta vergiden kaçınmanın yorumsal farklılıkları olması halinde vergiden kaçırmaya dönüşmekte, bu durumda şirketlerin olası cezai yaptırımları da göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

Uluslararası şirketler transfer fiyatlandırması yoluyla vergi sonrası karlarını maksimize etmek istemekle birlikte bu durumun önünde engeller bulunmaktadır. Ülkelerin vergi idareleri de verginin aşındırılmasını istememekte, denetimlerini sürdürerek aykırı davranışlarda vergi tarhiyat yapılması ve vergi cezası kesilmesi söz konusu olabilmektedir.

Transfer fiyatı belirlenmesinde farklı yöntemler söz konusu olabilmekle birlikte, bazı yöntemlerin uygulanması çok fazla zaman ve parasal kayba neden olabilmektedir. Bu nedenler düşünüldüğünde, şirketlerin uygun metodu seçmelerinde etkenler; vergi, yönetimin harcadığı zaman ve yüzleşme ihtimali olan cezalar olacaktır (Feinschreiber, 2004: 5). Dolayısı ile grup şirketlerinin transfer fiyatlandırması yoluyla vergiden kaçınması, şirketlere her zaman vergisel avantaj sağlamayabilir. Bir grubun transfer fiyatlandırması yoluyla vergi avantajı sağlayabilmesi için sağladığı vergi tasarrufunun, yöntemin uygulanması için harcadığı giderler ve karşılaşılabileceği olası cezalardan fazla olması gerekmektedir. Bu durum vergisel avantaj ve dezavantajlar için geçerlidir. Ancak şirketlerin vergi dışı amaçla da transfer fiyatlandırması yaptığı düşünüldüğünde, transfer fiyatlandırması yoluyla elde ettiği tüm gelir ve giderleri düşünmek gerekmektedir. Söz gelimi bir şirket yönetimi, daha fazla vergi vermeye katlanarak, karın ana şirkette konuşlandırılmasını ve bu sayede karı azınlık hissedarlarla paylaşmamayı tercih edebilir.

Şirketler, bazı dönemlerde fon transferi elde etmek ya da bilançolarını dengelemek için fazladan vergi ödemeye katlanabilmektedirler.

2.3.5. Grup Şirketlerinde Transfer Fiyatlandırmasının Vergi Planlaması Amacıyla Kullanılması

Transfer fiyatlandırması yoluyla vergi planlaması ağırlıklı olarak uluslararası şirketlerin karı düşük vergi oranının olduğu ülkede konuşlandırılması şeklinde meydana gelmektedir. Literatürde, bu konuya odaklanma olsa da, zararlı şirketlere yönelik kar aktarımı da vergi arbitrajının başka bir yoludur. Ulusal planlamada ise verginin daha az ödenmesi, grup şirketlerinden bir tanesinin zararlı olması, kullanamadığı indirim ve istisnaların olması ya da diğer vergi türleri itibarıyla vergiden kaçınmasını gerektirmektedir. Vergi planlaması yasal çerçevede oluyorsa, vergiden kaçınma; yasala aykırı hallerde gerçekleşiyorsa vergi kaçırma olarak değerlendirilir.

Şirketlerin global anlamda vergiyi azaltması, ülkelerin global anlamda vergi gelirlerinin azalması anlamına gelmektedir. Bu nedenle vergiden kaçınmanın, şirketlerin vergi yükünü azaltmak istemesi ve vergi idarelerinin bunu engellemek istemesi olmak üzere iki boyutu vardır. Verginin ödenmesi gereken ülke, vergi idareleri ve ülkeler arasında vergi rekabetini doğurmaktadır. Verginin ödendiği düşük vergi oranının uygulandığı ülke, transfer

fiyatlandırmasına şikayet etmezken, yüksek vergi oranının uygulandığı ülke bu duruma önlem almak istemektedir. Dolayısıyla ülkeler arasında da ilişki bulunmaktadır. Başlangıçta bazı ülkelerin lehine, bazı ülkelerin aleyhine görünen durum, çok uluslu şirketlerin agresif vergi planlaması nedeniyle tüm ülkelerin zarar edebileceği bir duruma dönüşmüştür. Bu nedenle çok uluslu şirketlerin vergiden kaçınmak için kullandıkları yöntemleri engelleyebilmek için ülkeler işbirliğine gitmektedirler.

2.4. Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin Yasal Düzenlemeler

Ülkelerin yapmış oldukları yasal düzenlemeler, egemenlikleri altında olan kendi sınırları içerisindedir. Bununla birlikte çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde uluslararası düzenlemeler yapılmaktadır. OECD ise ulusal ve uluslararası yasal düzenlemelere yönelik olarak ülkelere yol göstermekte ve işbirliğine gidilmesini amaçlamaktadır.

Transfer fiyatlandırmasına ilişkin en önemli unsur transfer fiyatının doğru belirlenip belirlenmediğini tespit etmek olup, konunun temelini emsal bedel oluşturmaktadır. Emsal bedel ayrı bir bölüm olarak ele alınmıştır.

2.4.1. ABD'deki Yasal Düzenlemeler

ABD, şirketlerin birbirlerine ortak olmasına yönelik düzenlemelerin ilk başladığı ve çok uluslu şirketlerin halen büyük bir kısmının merkezi olan ülke konumundadır. 2017 yılı itibariyle, dünyadaki finansal olmayan en büyük 100 çok uluslu şirketin 20 tanesi ABD, 14 tanesi İngiltere, 12 tanesi Fransa, 11'er tanesi ise Almanya ve Japonya merkezlidir. Gelişmekte olan ülkelerde ilk 100'e giren çok uluslu şirket sayısı 8 olup, bunların 4 tanesi Çin'de bulunmaktadır (UNCTAD, 2018: 29). Amerikan çok uluslu şirketlerinin gelir aktarımının yaklaşık olarak %82'sinin 7 ülke üzerinden olduğu tahmin edilmektedir. Bu ülkelerin ortak özellikleri, 2012 yılı itibariyle etkin vergi oranının %5'in altında olmasıdır. Hollanda, İrlanda, Lüksemburg, Bermuda, İsviçre, Singapur ve Karayipler (Ceyman adaları dahil) yabancı ülkelerde elde edilen karın %50'ini almakla birlikte, yurtdışı istihdamın ancak %5'ini karşılamaktadır (Clausing, 2016). ABD merkezli çok uluslu şirketler, 2004 yılında Bermuda GDP'sinin %645, Ceyman Adalarının %547'si oranında, 2010 yılında ise Bermuda'nın %1614 ve Ceyman Adalarının %2065'i kadar bu ülkelere gelir elde

ettiklerini beyan etmiştir (Gravelle, 2015). Grup şirketleri arasındaki işlemlerin vergi kaybını artırması nedeniyle transfer fiyatlandırması yöntemlerinin belirlenmesi ve kazanç aktarımına yönelik önlemlerin alınması ilk olarak ABD’de başlamış ve diğer kuruluş ve ülkelere yön vermiştir.

ABD’de ilk olarak, 1917 tarihli Savaş Gelirleri Anlaşması ile ilişkili şirketler arasında gelir gider dağılımına ilişkin komisyon üyelerine yetki verilmiştir. 1921 tarihli Gelir Anlaşmasında ise yabancı şirketlerin kazanç konsolidasyonundan bahsedilmiştir. ABD’de 1928 tarihli Gelir Anlaşması’nda (The Revenue Act) birden fazla çıkar birliğine taraf olanların gelir ve giderlerinin dağıtımına komisyon üyelerinin karar vereceği belirtilmiştir. Dağıtımda vergisel kaçınmalara yer verilmemesi istenmiştir. Bu anlaşmada ilk kez ilişkili şirket kavramı, konsolidasyon kısmından çıkartılarak ayrı bir maddede yer almıştır (Kapusuzoğlu, 1998a).

ABD Gelir Vergisi Kanunu’na 482 numaralı kısım ilk kez 1954 yılında ilave edilerek, vergi mükelleflerinin gelir gider dağıtımına ilişkin belirleme yapılmıştır. Maddede kontrol edilen iki şirket arasındaki gelir gider dağılımında ilgili bakanlığı (Secretary) yetkili kılmıştır. 1962 yılında ilk kez gelir gider paylaşımında bir yöntem belirtilmiş olup, emsallere uygunluk prensibi şeklinde mevzuatımızda belirtilen, kol boyu ilkesi (Arm’s length principle) belirtilmiştir. ABD’de transfer fiyatlandırmasına ilişkin ilk rehber de, Porto Riko’nun gelir dağılımına ilişkin sınırsız yetki kullanması nedeniyle ABD’yi protesto etmesi nedeniyle 1963 yılında hazırlanmıştır. Bu rehber Porto Riko’da faaliyette bulunan şirketlere ilişkindi (Kapusuzoğlu, 1998a).

1968 yılında IRS mükelleflere fiyatlandırma yöntemleri konusunda seçimlik hak tanımıştır. Bu yöntemler karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi; yeniden satışta fiyat yöntemi ve maliyet artı yöntemidir (Kapusuzoğlu, 2003: 27-28). 1988 yılında ABD’de “white paper” yayımlanmıştır. “White paper”a göre yeniden satış yöntemi; satış, dağıtım işiyle ilgili işlemleri; maliyet artı yöntemi ise, üretim imalat faaliyetleri için dizayn edildiği ifade edilmiştir (Aktaş, 2004: 173).

1992 yılında gayrimaddi varlıklara ilişkin olarak, benzer işlem yöntemi (matching transaction method), karşılaştırılabilir ayarlanabilir işlem yöntemi (comparable adjustable

transaction method) ve karşılaştırılabilir kar yöntemi (comparable profit method) önerilmiştir (Acar, 2013: 135).

1980’li yıllardan itibaren vergi reform hareketi çerçevesinde yapılan çalışmalar ile birlikte, yeni düzenlemeler 1994-1996 yılları arasında yayımlanmıştır. 1994’te mükelleflerin yaptıkları işlemlerin emsallere uygun olduğunu belgelendirilmesi istenmiştir ve cezai müeyyideler artırılmıştır (Işık, 2005: 68-69). 1994 yılında üç standart ortaya konmuştur. Bunlar emsal bedel standardı (the arm’s length standard), en iyi yöntem kuralı (the best method rule) ve karşılaştırılabilirlik analizidir (the comparability analysis) (Acar, 2013: 135).

2.4.1.1. Emsal bedel

Emsal bedel, aralarında herhangi bir ilişki ya da yakınlık bulunmayan taraflarca yapılan işlemlerde tarafların serbestçe belirlediği bedeldir. İlişkisiz taraflar kendi çıkarlarını düşündüklerinden ticari işlemlerinde tam güven esasına göre fiyat belirlemektedirler. Bu fiyat ilişkili taraflar arasında yapılan işlemlerde emsal olarak alınmaktadır. İlişkili taraflar arasında yapılan işlemlerin bu fiyata eşit olması gerekmektedir (Kapusuzoğlu, 2003: 31-32).

2.4.1.2. En iyi yöntem kuralı (The best method)

ABD’de en iyi yöntem kuralına kadarki yasal düzenlemeler, daha katı düzenlemeler olup, transfer fiyatlandırmasının emsale uygunluğu ile düzeltmelerin nasıl yapılacağına odaklanılmıştı ve birkaç yöntem belirtilmişti. En iyi yöntem kuralında, işlemlerin içinde bulunduğu koşullar ve gerçekler içerisinde emsal bedele en yakın ve en inandırıcı ölçünün dikkate alınması gerekmektedir (Kapusuzoğlu, 2003: 33). Yöntemler arasında herhangi bir sınırlandırma olmayıp, farklı yöntemlerle farklı sonuçlar çıkması halinde, emsal bedeli en iyi veren yöntem seçilmelidir (Taşkın, 2012: 142). En güvenilir yöntemi belirlemede iki unsur bulunmaktadır. Bu unsurdan ilki kontrol altındaki işlemler ile kontrol dışındaki işlemlerin karşılaştırma ölçüsüdür. Diğer ölçüye göre ise, analizlerde mükellefin kullanmış olduğu varsayım ve verilerin niteliğinin sağlıklı olmasının gerekmesidir (Feinschreiber, 2004: 41).

2.4.1.3. Karşılaştırılabilirlik

Karşılaştırılabilirlik OECD’de olduğu gibi, ABD’de de dikkate alınmakta olup, 482 numaralı bölümün temelini oluşturmaktadır (Acar, 2013: 138). 1992 yılına kadar karşılaştırılabilirlikte katı düzenlemeler mevcut iken, yapılan düzenlemelerle iş, ticaret ve ekonomik nedenler de dikkate alınarak hükümler yumuşatılmıştır. Karşılaştırılabilirlik, kar ya da fiyatı etkileyen tüm unsurlara bağlıdır. Vurgulanan unsurlar, vergi mükelleflerinin ekonomik faaliyetleri, yapmış oldukları sözleşmeler, almış oldukları risk, ekonomik durum ile mal ve hizmetlerin yapısıdır. İşlemlerin birebir aynı olma zorunluluğu yoktur, ancak emsallere uygun sonucu bulmada inandırıcı ölçü olmalıdır. Karşılaştırılabilir sonuçlar arasında farklılık olması halinde emsal fiyatta düzeltme yapma imkanı vardır (Kapusuzoğlu, 2003: 34-35).

2.4.1.4. Kullanılan yöntemler

En iyi yöntem kuralına göre maddi varlıklarda 6, maddi olmayan varlıklarda ise 4 yöntem arasından biri tercih edilecektir. Maddi varlıklarda kullanılacak yöntemler; “karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat yöntemi (comparable uncuntrolled price method)”, “yeniden satış yöntemi (resale price method)”, “maliyet artı kar yöntemi (cost plus method)”, “karşılaştırılabilir karlar yöntemi (Comparable profits method)”, “kar bölüşüm yöntemi (profit split method)”, “belirtilmeyen yöntemler (unspesify methods)”dir. Gayrimaddi varlık transferlerinde kullanılan yöntemler ise; “karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem yöntemi (comparable uncuntrolled transaction method)”, “karşılaştırılabilir karlar yöntemi (Comparable profits method)”, “kar bölüşüm yöntemi (profit split method)” ve “belirtilmeyen yöntemler (unspesify methods)”dir.

M. Al-Eryani, P.Alam ve S.Akhter yapmış oldukları çalışmada ABD bazlı 164 uluslararası şirketin %35’inin piyasa bazlı, %65’inin ise diğer (maliyet artı ve kar payı yöntemleri gibi) yöntemleri uyguladıkları ortaya koymuştur (Anbar, 2008).

2.4.1.5. Cezalar

ABD’de transfer fiyatlandırmasına ilişkin cezalar 1990 yılında yasalaşmış olup, işlem cezaları (The transactional penalty) ile net düzeltme cezaları (The net adjustment penalty)

olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İşlem cezası transfer fiyatlandırması dışındaki uygulamalarda da yer almakta iken, net düzeltme cezası yalnızca transfer fiyatlandırmasına konu olmaktadır. İşlem cezası yanlış yapılan işlem tutarına göre, net düzeltme cezası ise düzeltme yapılan gelir miktarına göre belirlenmektedir (Yıldırım, Balcı ve Kiraz, 2008: 9).

İşlem cezasına göre belirlenen fiyat, emsal fiyata göre %200 oranında ya da daha fazla veya %50 oranında ya da daha az ise eksik ödenen verginin %20'si kadar; %400 oranında ya da daha fazla veya %25 oranında ya da daha az ise eksik ödenen verginin %40 oranında ceza uygulanmaktadır. Mesela emsal fiyat 4.000 Dolar olması gerekirken, fiyat 8.000 dolar olarak belirlenmişse, %20 oranında, 16.000 dolar ve fazla olarak belirlenmişse %40 oranında ceza uygulanacaktır. Emsal bedel 4.000 Dolar iken, 2000 dolar olarak uygulanırsa eksik ödenen verginin %20 oranında; 1.000 dolar ve daha altında uygulanırsa eksik ödenen verginin %40 oranında ceza uygulanmaktadır (Feinschreiber, 2004: 248-249). 10.000 doların altında eksik ödenen vergiler için ceza kesilmemektedir (Yıldırım ve diğerleri, 2008: 9).

Net düzeltme cezasına göre ise, vergilendirilebilir gelirde yapılacak düzeltme 5 milyon dolardan veya toplam fatura tutarından %10 fazla ise eksik beyan edilen gelirin %20'si kadar; 20 milyon dolardan veya toplam fatura tutarından %20 fazla ise eksik beyan edilen gelirin %40'ı tutarında kesilmektedir. Yabancı kökenli şirketler arasındaki işlemlerin ABD'deki vergilendirilebilir geliri etkilememesi durumunda ya da uygulanan işlemin en iyi yöntemle belirlendiğinin kanıtlanması ve belgelendirilmesi hallerinde net düzeltme cezası uygulanmamaktadır (Kapusuzoğlu, 2003: 140).

2.4.1.6. Diğer düzenlemeler

01.01.2018'de ABD'de gerçekleşen vergi reformu ile birlikte kurumlar vergisi oranı %35'ten %21'e indirilmiştir. Çok uluslu şirketlerin kar transferinin düşük vergi oranının olduğu ülkelere yapmasının bir ölçüde engelleneceği düşünülmekle birlikte, birçok ülkede oranın daha az olması ve çok uluslu şirketlerin agresif vergi planlaması ile çok daha az vergi ödemek istemesi gerçeğini değiştirmemektedir. Vergi reformunda transfer fiyatlandırmasında en sıkıntılı konu olan gayrimaddi varlıklara ilişkin düzenlemeler de yer almaktadır. Bu düzenlemeler ile yurtdışından ABD'ye giren gayrimaddi hak transferlerinin en az ABD'de gerçekleşen gayrimaddi hak transferi kadar vergilendirilmesi amaçlanmaktadır.

ABD’de maddi hakların dışında kalan ve kontrol edilen yabancı kurumlardan kaynaklanan şirket gelirlerinin ABD’de vergilendirilmesine ilişkin (Global Intangible Low-Taxed Income GILTI) getirilen düzenleme ile, bu gelirler %10,5 oranında ABD’de vergilendirilecek ve yurtdışında ödenen verginin %80’i ABD’de mahsup edilebilecektir. Yani bir şirket yurtdışında gayrimaddi haklara ilişkin %13,125 vergi ödenmişse ABD’de tekrar vergilendirme yapılmayacaktır. Vergi reformunda, ABD’den yurtdışına yapılan gayrimaddi hak satışlarına indirim hakkı (Foreign Derived Intangible Income-FDII) getirilerek bu gelirler için vergi yükünün %13,125’e inmesini sağlanmaktadır. Bu düzenlemeye patent kutusu denmektedir (patent box). Dolayısı ile ABD dışında elde edilen gayrimaddi hak gelirleri, en az ABD’de elde edilenler kadar vergilenmesi hedeflenmektedir (Batun, Ö.Ç., 2018).

ABD’de 18 Mart 2010’da FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act – Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatına Uyum Yasası) yürürlüğe girmiştir. Bu düzenleme ile ABD dışındaki yabancı finansal kuruluşlar, ABD vergi mükelleflerinin varlıklarına ilişkin IRS’e (ABD Gelir İdaresi – Internal Revenue Service) bilgi vermek durumundadırlar. Düzenleme ile Amerikan vergi mükelleflerinin gelirlerinin tam olarak belirlenmesi ve farklı banka hesapları yoluyla vergi kaçakçılığının önüne geçilmesi hedeflenmektedir (Bulut, 2015).

2.4.2. OECD Düzenlemeleri

OECD savaş sonrası Avrupa’nın yeniden yapılanması için 1948 yılında kurulan Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü’nün (OECC) mirasçısı olup, 14 Aralık 1960 yılında imzalanan Paris anlaşması ile kurulmuştur. OECD ekonomik işbirliği ve kalkınma teşkilatı olup (The Organization for Economic Co-Operation and Development-OECD), genel olarak pazar ekonomisinin, çoğulcu demokrasinin ve insan haklarına saygının paylaşımı için ülkeleri bir araya getiren örgüttür (Yıldırım ve diğerleri, 2008: 13). Transfer fiyatlandırmasına ilişkin bir ülkede yapılan değişiklik, diğer ülkeleri etkileyebilmektedir. Yapılan tek taraflı düzenlemeler, çok uluslu bir şirketin mükerrer vergilendirilmesine ya da vergilendirilmemesine neden olabilecektir. Bu nedenle ülkelerarası işbirliğinin olması ve uluslararası işlemlerde belirli bir standardın belirlenmesi gerekmektedir (Kaplan, 2013). OECD rehberi ile, gerek ülke idareleri arasında, gerekse çok uluslu şirketlerle idareler arasındaki ihtilafların en aza indirilmesi amaçlanmakta ve emsallere uygunluk prensibinin uygulamaları üzerinde durulmaktadır (OECD, 2017: 19). Çok uluslu şirketlerin

vergilendirme sorunlarının uluslararası bir ortamda yapılması gerekliliği OECD çalışmalarını önemli hale getirmiştir.

OECD tarafından 1979 yılında “Transfer Fiyatlandırması ve Çok Uluslu İşletmeler Raporu” hazırlanmış olup, 1995 yılında “Çok uluslu işletmeler ve Vergi İdareleri için Transfer Fiyatlandırması İlkeleri” adında rehber haline getirilmiştir. 1979 tarihli rapor OECD düzenlemelerinin temel özelliğini taşımakla birlikte son büyük değişiklik 1995 yılında yapılmış ve ayrıntılarda değişiklikler yapılmıştır. Bu tarihten sonra da çeşitli ilaveler bulunmaktadır (Kapusuzoğlu, 2003: 148). Rehber zaman içerisinde değişiklik ve ilaveler yapılmış olup, son olarak 2017 yılında yayımlanmıştır. Rehberde emsallere uygunluk prensibinin uygulanması temel amaç olup, bu şekilde ilişkili taraflar arasındaki işlemlerin, ilişkili olmayan taraflar arasında normal pazar koşullarına gerçekleştirilen işlemler gibi olması gerektiği üzerinde durulmaktadır.

2.4.2.1. OECD’nin transfer fiyatlandırmasına ilişkin eylem planları

Çok uluslu şirketlerin daha az vergi ödemelerini engellemek ve verginin adil olarak dağılımını sağlamak amacıyla, OECD tarafından yapılan çalışmalar çerçevesinde düzenlenen BEPS eylem planları (“Matrah Aşındırılması ve Karın Aktarılmasına ilişkin Eylem Planı” (Action Plan on Base of Erosion and Profit Shifting)) 2015 yılında nihai karara bağlanmıştır (Biçer ve Erginay, 2015). BEPS eylem planları 15 adet olup, bu planlardan gayrimaddi varlıklar (8), risk ve sermaye yatırımları (9), diğer yüksek riskli işlemler (10) ve transfer fiyatlandırması belgelendirme yükümlülüklerinin gözden geçirilmesine (13) yönelik dört eylem planı transfer fiyatlandırmasına ilişkindir (Köse, 2014). 8, 9 ve 10 numaralı eylem planları birleştirilerek “Transfer Fiyatlarının Sonuçlarının Yaratılan Katma Değer ile Uyumlu Olması” adı altında yer almıştır (Oral, 2017).

8-10 numaralı eylem planları çok uluslu şirketlerin kazancının yaratılan değer çerçevesinde dağıtılması görüşü benimsenmiştir. Geleneksel risk, varlık, fonksiyon analizinden vazgeçilerek yaratılan katma değer bazlı analiz geliştirilmiştir (Oral, 2017).

Katma değer, girdiler ile çıktılar arasındaki fark olarak adlandırılıp, geleneksel üretim tarzında emsal bedelin belirlenmesi daha kolaydır. Buna karşın çok uluslu şirketlerin karışık yapısı, katma değer bileşenlerinin fazlalığı, bilgi teknolojileri, know-how, marka bilinirliği,

hizmetler gibi birçok değer unsurunun olması nedeniyle katma değer bileşenlerini belirlemek zorlaşmaktadır. OECD direktiflerinde katma değer büyük bir kısmının ARGE ve pazarlama departmanlarında üretildiği, kurumsal fonksiyonlarda ise küçük bir değer atfedildiği belirtilmektedir. Bu nedenle değer yaratma unsuru geniş perspektifle ele alınmalıdır (Oral, 2017). Belirtilen unsurlar 2017 transfer fiyatlandırması rehberinde de yer almaktadır. Değer unsurunun ele alınışı daha çok gayrimaddi hakları içermektedir. Normal bir mal ya da hizmetin bedelinin ürün ve hizmetlerin fonksiyonel analizini yaparak belirlemek mümkünken, gayrimaddi varlıklarda bu durum çok daha zor ve manipülasyona açıktır. Bu nedenle sadece rakamsal bazda birkaç unsurun alt alta getirilmesi ile oranlama yapılmamakta, değer unsuru ön planda yer almaktadır.

OECD üyesi ülkeler 1979 yılı raporunda vücut bulan emsallere uygunluk ilkesini halen benimsemekte olup, 2017 yılında hazırlanan son rehber de bu prensip üzerine kurulmuştur (OECD, 2017: 18) 2017 OECD rehberinde emsallere uygun bedelin tespitinde, emsallere uygunluk ilkesi, karşılaştırılabilirlik ve kullanılabilir yöntemler ayrıntılı olarak izah edilmiştir.

2.4.2.2. Transfer fiyatlandırmasında belgelendirme yükümlülüğü ve bilgi paylaşımı

2015 yılında onaylanan OECD'nin 13 numaralı eylem planında yer alan transfer fiyatlandırmasında belgelendirme yükümlülüğü, şirketlerin hazırlamasında uygun maliyetli olan, bununla birlikte şeffaflığı artırarak vergi idarelerine bilgi vermeyi hedefleyen, transfer fiyatlandırmasına konu işlemlerin belgelendirilmesine ilişkin düzenlemeleri içermektedir. Bu çerçevede çok uluslu şirketlerin sağlayacakları bilgiler şirketlerin ekonomik faaliyetlerini, gelirin global dağılımını ve ülke bazında ödedikleri vergileri gösterecek şekilde olmalıdır. Transfer fiyatlandırmasına ilişkin üç aşamalı belgelendirme yükümlülüğü bulunmakta olup bunlar; ana dosya, ülke dosyası ve ülke bazlı rapordur (OECD, 2015b: 9). Eylem planında yer alan yöntemler 2017 yılı transfer fiyatlandırma raporunda da yer almaktadır.

OECD ve G20 ülkeleri ile birlikte uygulamaya dahil olan tüm ülkelerin taahhütte bulunduğu bir konudur. Söz konusu eylem planı ile anlaşma alışverişi, zararlı vergi uygulamaları ile mücadele gibi konularda mekanizmalar daha etkin hale getirilerek uyumlu hareket edilmesi planlanmaktadır (Turunç ve Ünel, 2017).

2.4.2.2.1. Ana dosya (Genel rapor)

Genel raporun çok uluslu şirket grubuna bağlı olan ve belirli limitlerin üzerinde faaliyeti olan bağlı şirketler tarafından hazırlanması gerekmektedir. Dolayısıyla her bir bağlı şirketin, ilgili olduğu ülkede belirlenecek eşik çerçevesinde hazırlayıp idareye teslim etmesi gereken rapordur. Ana dosyada, çok uluslu şirketlerin organizasyon yapısı, transfer fiyatlandırma politikası, küresel bazda gelirin dağılımı gibi unsurlar yardımıyla çok uluslu şirketlerin faaliyetleri kavranmaya çalışılmaktadır. Ana dosyada çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması işlemlerinin ekonomik, yasal, finansal ve vergisel boyutlarının ortaya konması beklenmektedir. Bu şekilde vergi idarelerinin transfer fiyatlandırmasına ilişkin riskleri değerlendirme olanağı sağlanabilecektir (OECD, 2017: 240).

Ana dosyada 5 kategorideki bilgileri içermektedir. Bu kapsamda ana dosyada çok uluslu şirketlerin (OECD, 2017: 241);

- a. Organizasyon yapısı,
- b. İş ve işlemlerinin tanımı,
- c. Gayrimaddi varlıkları,
- d. İlişkili finansal faaliyetleri,
- e. Finansal ve vergisel durumlarına ilişkin bilgiler yer alması gerekmektedir.

2.4.2.2.2. Yerel dosya (Yıllık transfer fiyatlandırması raporu)

Yerel dosya, grup içi hareketlere ilişkin daha ayrıntılı bilgiler içermektedir. Yerel dosyada bir ülkede yer alan işletmenin, diğer ilişkili işletmelerle olan ve ülke vergi sistemi kapsamında önemli bir yer teşkil eden işlemlerle ilgili transfer fiyatlandırmasına konu bilgileri kapsamaktadır. Bu bilgiler, ilişkili işletme hareketlerine ilişkin finansal verileri, karşılaştırılabilirlik analizine ilişkin verileri, en uygun transfer fiyatlandırması yönteminin seçilip, uygulanmasına ilişkin bilgileri kapsamaktadır (OECD, 2017: 241).

2.4.2.2.3. Ülke bazlı rapor

Ülke bazlı rapor, küresel gelirleri belirli sınırı aşan ana işletmenin sunduğu rapordur. OECD 1 numaralı eylem planında ve transfer fiyatlandırması rehberinde eşik değer olarak 750 milyon Avro öngörülmüş olup, bir önceki yılki konsolide grup geliri 750 milyon Avro’yu

geçmeyen şirketlere muafiyet tanınmıştır. Ana raporda, çok uluslu şirketlerin elde etmiş oldukları küresel gelir, ödenen vergiler ve ekonomik faaliyetlerine ilişkin olarak faaliyette bulundukları ülkeler bazında bilgi toplanması gerekmektedir. Raporda, grup şirketlerine ilişkin tüm birimlerin listesi, bu birimler farklı ülkede bulunmakta ise vergilendirme bölgeleri ve temel faaliyetlerinin mahiyetini içerecek şekilde hazırlanmalıdır. Ülke bazlı raporun 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren uygulamaya geçmesi önerilmekle birlikte, bazı ülkelerde yasal düzenlemelerin yapılması için zamana ihtiyaç olduğu dikkate alınmaktadır. Ülkelerin çok uluslu şirketlerden ülke bazlı raporu zamanında talep etmesi ve bu şirketlerin faaliyet gösterdikleri diğer ülkelerle bilgi otomatik olarak paylaşmalıdırlar. Ana şirketin ülke bazında rapor hazırlamasına ilişkin yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde, çok uluslu şirketin ilgili ülkede faaliyet gösteren ana şirketin yerine hareket eden yerel şirketin raporu hazırlaması talep edilebilecektir (OECD, 2017: 241-251).

Ülke bazlı rapor çok uluslu bir şirketin her bir ülkedeki faaliyetlerinin karlılık, ödenen vergi, sermaye, çalışan sayısı gibi unsurları karşılaştırma imkanı vermektedir. Bu şekilde risk analizi yapılması mümkün olacaktır. Bir çok uluslu şirketin bağlı şirketleri arasında çalışan sayısı, aktif büyüklüğü ile karlılık verileri arasında uyumsuzluk bulunması halinde riskli şirket değerlendirilmesi yapılması imkanı bulunacaktır (Küçükaslan, 2020).

2.4.3. Türk Vergi Mevzuatında Transfer Fiyatlandırması

Transfer fiyatlandırması kavramı Türk Vergi Mevzuatı'nda ilk olarak 21.06.2006 tarih ve 26205 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda kullanılmış olup, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazançla ilişkin 13'üncü maddenin yürürlük tarihi 01.01.2007 olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte düzenleme öncesinde 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nda örtülü kazanç başlığı altında 17'nci maddede mevcut idi. Örtülü kazanç düzenlemesi, 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun ilk yayım tarih olan 10 Haziran 1949 tarihine dayanmaktadır ve birkaç değişiklik dışında ilk halini 2007 yılına kadar koruyup uygulanmıştır. Dolayısı ile "transfer fiyatlandırması" kelime olarak olamasa da, vergi mevzuatımızda örtülü kazanç olarak yer almaktaydı.

5422 sayılı kanunda "emsaline göre göze çaracak derecede yüksek veya düşük fiyat veya bedeller üzerinden yahut bedelsiz olarak..." ibaresi ile emsal bedel tespitine yönelik düzenleme yer almaktaydı. Bu düzenlemede, emsal bedelin tespitine yönelik olarak

yöntemler belirtilmemiş ve göze çarpacek kadar yüksek ve düşük bedelin ne olduğuna ilişkin tartışmalara yol açmıştır. Belirli bir sektörde göze çarpacek derecede yüksek bulunan bir oranın, başka bir sektörde farklılık göstermesi, kesin sınırlamaların çizilememesi nedeniyle ihtilaflar giderilememiş, konuya ilişkin olumlu ve olumsuz yargı kararları verilmesine neden olmuştur.

5422 sayılı kanunda peşin fiyatlandırma anlaşmaları, dokümantasyon, karşı kurum düzeltmeleri gibi konulara da yer verilmemiştir. Karşı kurumda düzeltme yapılamaması ihtilaflara neden olmuş, iki kurumun da Türkiye’de olması halinde çifte vergilendirme yapıldığına yönelik eleştiriler ortaya çıkmıştır (Yıldırım ve diğerleri, 2008: 21).

2007 yılında OECD tarafından benimsenen ilkeler çerçevesinde daha belirgin düzenlemelere gidilmiş olup, bu kapsamda transfer fiyatlandırması vergi mevzuatına girmiştir. Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı başlığı altında, KVK’nun 13’üncü maddesinin birinci fıkrası şu şekilde yer almaktadır.

“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.”

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımının oluşabilmesi için kanunda da yer alan gerekli koşullar tebliğde şu şekilde maddeler halinde özetlenmiştir (1 Numaralı Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımına İlişkin Genel Tebliğ).

- Bir kurum tarafından bir mal veya hizmet alım ya da satımının yapılmış olması,
- Bu mal veya hizmet alım ya da satımının ilişkili kişilerle yapılmış olması,
- Yapılan işlemde “emsallere uygunluk ilkesi”ne aykırı olarak fiyat veya bedel tespiti yapılmış olması gerekmektedir.

Transfer fiyatlandırması konusuna giren işlemler geniş tutulmuş ve aşağıdaki işlemlerin her halikarda transfer fiyatlandırmasının kapsamına gireceği belirtilmiştir (KVK Md. 13-1):

“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.”

Emsal bedel tespitinde, ilişkili kişilerle yapılan işlemlerde belirlenen fiyat ya da bedelin, aralarında ilişki bulunmaması halinde oluşması beklenen fiyat ya da bedele uygun olmasını ifade etmektedir. Bunun için karşılaştırılabilirlik analizi yapılması gerekmektedir. Karşılaştırılabilirlik analizinde, mal ve hizmetlerin nitelikleri, işlev analizi, ekonomik koşullar ve iş stratejilerinin dikkate alınması gerekmektedir. Emsal bedel bölümünde ayrıntılı olarak izah edilmiştir.

İlişkili kişi kavramı birinci bölümde açıklanmış olup, yalnızca şirketleri değil geniş bir kitleyi kapsamaktadır.

2.4.3.1. Cezalar

Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazancın gerçekleşmesi durumunda Vergi Usul Kanunu'nun (VUK) cezalara ilişkin hükümleri uygulanmaktadır. Bununla birlikte 09.08.2016 tarihinden itibaren KVK'nın 13'üncü maddesine eklenen hükümle, transfer fiyatlandırmasına ilişkin belgelendirme yükümlülüklerini tam ve zamanında yerine getirmiş olan şirketlerin örtülü kazanç nedeniyle zamanında tahakkuk etmemiş ya da eksik tahakkuk etmiş veriler için, VUK'un 359'uncu maddesinde belirtilen fiillerden kaynaklanmaması koşuluyla vergi ziyai cezasının %50 indirimli olacağı hükmü mevcuttur. Dolayısıyla vergi ziyai cezası normal işlemlerde ziyaa uğratılan verginin 1 katı olarak uygulanmakta iken (VUK 359'a giren durumlarda 3 kat), transfer fiyatlandırması için farklılaştırma yapılmış ve %50 indirimli olabileceği hükmü getirilmiştir. Ancak bunun için kaçakçılık suçunun oluşmaması (VUK 359) ve transfer fiyatlandırmasına ilişkin belgelendirme yükümlülüklerinin tam ve zamanında yerine getirilmiş olması gerekmektedir.

2.4.3.2. Düzeltme işlemleri

Transfer fiyatlandırması yoluyla dağıtılan örtülü kazanç, gelir ve kurumlar vergisi uygulamalarında, KVK'nın 13'üncü maddesinde belirtilen şartların gerçekleştiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kar payı veya dar mükellefler için merkeze

aktarılan tutar sayılmaktadır. Karşı taraf düzeltmesi işleme taraf olanlar tarafından yapılacaktır. Düzeltme işleminin yapılabilmesi için örtülü kazanç dağıtan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekmektedir.

2.4.3.3. Türkiye’de transfer fiyatlandırmasında belgelendirme yükümlülüğü

Türkiye’de, OECD tarafından hazırlanan 3 aşamalı belgelendirme yükümlülüğüne geçiş, 25.02.2020 Tarih ve 31050 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar” (24.02.2020 Tarih ve 2151 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararı) ile birlikte gerçekleşmiştir. Karar öncesinde, transfer fiyatlandırmasının yürürlüğe girdiği 2007 yılından itibaren, bazı mükelleflerin yıllık transfer fiyatlandırması raporu hazırlaması zorunlu idi. Kararla birlikte “genel rapor”, “yıllık transfer fiyatlandırması raporu” ve “ülke bazlı raporlama” yapılması zorunlu hale getirildi. Bu karar çerçevesinde, 2019 hesap dönemine uygulanmak üzere belirlenen eşik değerlerin üzerinde olan mükellefler, genel rapor ve ülke bazlı raporlamada da bulunacaklardır. 01.09.2020 Tarih ve 31231 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 4 seri numaralı transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı hakkında genel tebliğ ile 1 seri numaralı tebliğde değişiklik yapılmıştır. Söz konusu tebliğ, Cumhurbaşkanı Kararı ve OECD belgelendirme yükümlülükleri ile tutarlı düzenlemeler içermektedir.

Genel raporun çok uluslu şirketler grubuna bağlı işletmelerin, kurumlar vergisi beyannamesi ekinde yer alan bilanço ve gelir tablosunda yer alan aktif toplamı ve net satış tutarının ikisinin birden 500 milyon-TL’yi aşması halinde hazırlanması gerekmektedir. 2019 hesap dönemi için 2020 sonuna kadar hazırlanması gerekmektedir (25.02.2020 tarih ve 31050 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar).

Yıllık transfer fiyatlandırması raporu aynen devam etmektedir. Yıllık transfer fiyatlandırması raporu, Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı’na kayıtlı olan mükelleflerin ilişkili kişilerle olan işlemleri; diğer kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptığı yurtdışı işlemler; serbest bölgede faaliyette bulunan mükelleflerin yurt içi ilişkili kişilerle yaptıkları işlemler; tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin yurtdışı ve serbest bölgelerdeki ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlere yönelik olarak hazırlanmaktadır. Bu raporun yıllık kurumlar vergisi beyannamesinin verilme süresine kadar hazırlanması,

istendiğinde idare ya da vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edilmesi gerekmektedir (24.02.2020 Tarih ve 2151 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararı “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar”).

Bununla birlikte transfer fiyatlandırması raporu düzenleme zorunluluğu bulunmayan kurumlar vergisi mükelleflerin transfer fiyatlandırmasına konu 1 numaralı transfer fiyatlandırması tebliğinde belirtilen detaylı bilgileri hazırlayıp, idarenin istemesi halinde ibraz etmesi gerekmektedir. Rapor hazırlamakla yükümlü olsun ya da olmasın tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yapmış oldukları işlemlere ilişkin olarak, kurumlar vergisi beyannamesinin ekinde yer alan “Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form”u doldurarak, beyanname ile birlikte bağlı bulundukları vergi dairesine göndermeleri gerekmektedir (1 Numaralı Transfer Fiyatlandırması Tebliği).

Ülke bazlı raporlama ise ana merkezi Türkiye’de bulunan çok uluslu şirketlerin önceki hesap dönemi konsolide grup geliri 750 milyon Avro üzerinde olan ana şirket tarafından hazırlanma zorunluluğu bulunmaktadır. Bununla birlikte eşiği geçen konsolide şirketten, ana işletmenin bulunduğu ülke ile uluslararası anlaşması olmaması, ülke bazlı raporlamanın paylaşımına yönelik bir anlaşma olmaması ya da bilgi paylaşımında sistematik bir hata olması halinde, ana şirket adına Türkiye’de mukim işletmenin hazırlaması gerekmektedir (24.02.2020 Tarih ve 2151 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararı “Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar”).

2.5. Transfer Fiyatlandırmasında Emsal Bedelin Tespiti

Transfer fiyatlandırmasında ilişkili kişiler arasında gerçekleşen mal ve hizmet bedelinin tespitinde emsal bedel veya fiyatın tespiti önemlidir. Bu bedelin belirlenmesi Kurumlar Vergisi transfer fiyatlandırması tebliğinde, OECD rehberinde ve ABD vergi mevzuatında emsallere uygunluk ilkesi olarak yer almaktadır. Emsale uygun bedel veya fiyat dikkate alınırken, belirlenen bedelin karşılaştırılabilir nitelikte olup olmadığının belirlenmesi için, mal ve hizmetlerin nitelikleri, ekonomik koşullar, riskler, sözleşme hükümleri, işletme stratejileri gibi unsurların dikkate alınması gerekmektedir. Bu unsurlar emsal fiyat ya da bedel belirlenmesinde karşılaştırılabilirlik analizi olarak adlandırılmaktadır. İşletmeler

emsal bedel tespitinde birden fazla yöntemden kendisine en uygun yöntemi uygulamaktadırlar.

Mükellefler vergi idaresinden daha farklı ve fazla bilgiye sahip olmakla birlikte, idare üçüncü taraflardan (banka, kurumlar, diğer mükellefler, odalar vb.) bilgi edinebilmektedir. Doğru emsale ulaşabilmek için mükellef ve mali idarenin bilgilerini paylaşarak kendi tez ve anti-tezlerini ortaya koymaları gerekmektedir. Ancak vergi mahremiyetine ilişkin düzenlemeler bu durumu büyük ölçüde engellemekte ve taraflar arasında asimetrik bilgi oluşmaktadır. Asimetrik bilgi, doğru emsal fiyatına ulaşamamaktaki en büyük sorunlardan bir tanesidir (Koyuncu, 2018).

2.5.1. Emsallere Uygunluk İlkesi

Çok uluslu şirketlerin bünyesinde bulunan her bir işletme birbirinden ayrı bir işletme olarak dikkate alınmaktadır. Ayrı işletme yaklaşımı olarak adlandırılan bu yaklaşım, adil sonuçların elde edilmesi ve çifte vergilendirme riskinin en aza indirilmesi açısından OECD üyeleri tarafından en uygun yöntem olarak belirlenmiştir. Ayrı işletme yaklaşımının uygulanmasında grup şirketlerinin kendi arasında gerçekleşen işlemlerin emsale uygunluğu savına bağlıdır. Çok uluslu şirketlerin grup içi işlemlerinin, bağımsız işlemlere nazaran farklı olmasına imkan verecek özel koşullar olabilir. OECD üyesi ülkeler, özel koşulların şirketlerin kar düzeyindeki etkisini ortadan kaldırmak için emsallere uygunluk ilkesini benimsemişlerdir (OECD, 2017: 16). OECD üyesi ülkeler 1979 yılı raporunda vücut bulan emsallere uygunluk ilkesini halen benimsemekte olup, 2017 yılında hazırlanan son rehber de bu prensip üzerine kurulmuştur (OECD, 2017: 18). Rehberde global formüllere dayalı bölüşüm yaklaşımı gibi alternatif yöntemler tartışılmakla birlikte, teorik alternatif yöntemler reddedilmekte ve emsallere uygunluk ilkesi desteklenmektedir (OECD, 2017: 39-44).

OECD model anlaşmasının 9'uncu maddesinde emsallere uygunluk ilkesine (the arms length principle) ilişkin en temel açıklama şu şekilde yer almaktadır (OECD, 2017: 35):

[ilişkili] iki işletme arasındaki ticari ve mali ilişkilerde oluşan koşullar, tamamen bağımsız bir şekilde birbirleriyle iş yapan bağımsız işletmeler arasında oluşması gereken koşullardan farklılaştığında, bu işletmelerden birisinde oluşması beklenen, fakat bu koşullar dolayısıyla kendini göstermeyen kazanç, söz konusu işletmenin kazancına eklenebilir ve buna göre vergilendirilebilir.

Dolayısıyla emsal bedel prensibinde, ilişkili işletmeler arasındaki işlemlerde transfer fiyatı belirlenirken, bağımsız işletmeler arasında gerçekleşen ve olması beklenen fiyatların emsal alınmasına yöneliktir.

Emsallere uygunluk prensibi ile ilişkili ve bağımsız işletmeler, vergisel açıdan eşit platformda olacağından, iki tür işlemin de rekabet üzerinde yaratacağı vergisel avantaj ve dezavantajlar ortaya çıkmasını engelleyecektir (OECD, 2017: 36).

ABD’de transfer fiyatlandırması, bir mükellefin karşı tarafla yapmış olduğu her işlemde emsal bedele (arm’s length principle) göre hareket etmesine dayanmaktadır. Emsal bedel aracılığı ile vergi mükellefinin gelirlerinin tam olarak yansıtması amaçlanmaktadır (Feinschreiber, 2004: 40). Amerikan Gelir İdaresi (IRS) vergiden kaçınma-kaçırmaya kanaat verdiğinde, işlemlere müdahale edebilmekte ve fiyatların emsal bedele uygun olmasını sağlamak istemektedir. IRS’in müdahale etmemesi için işlemlerin gerçeği yansıtması ve vergiden kaçınma amacı taşımaması gerekmektedir. ABD’nin 482’inci maddesi OECD’nin transfer fiyatlandırması rehberi ile uyumlu olduğundan, OECD ülkeleri ile çifte vergilendirme riskini de ortadan kaldırmaktadır (Ağar, 2009: 62).

Kurumlar Vergisi Kanunu’nda emsallere uygunluk ilkesi şu şekilde tanımlanmıştır (KVK’nın 13’üncü maddesinin 3’üncü fıkrası):

“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.”

İlişkili kişilerle yapılan işlemlerde belirlenen fiyat ya da bedelin, aralarında ilişki bulunmaması halinde oluşması beklenen fiyat ya da bedele uygun olmasını ifade etmektedir. Emsallere uygun fiyat aralarında ilişki olmayan tarafların işlemin gerçekleştiği andaki koşullar altında oluşan piyasa ya da pazar fiyatı olarak adlandırılmaktadır. Bu fiyat ya da bedel, işlem anında herhangi bir etki olmaksızın belirlenen en uygun tutar olduğundan, ilişkili işlemlerde de bu fiyat ya da bedelin aranması gerekir (1 Numaralı Transfer Fiyatlandırması Tebliği: 10). Tebliğ ve kanun maddesi değerlendirildiğinde düzenlemelerin OECD ile uyumlu olduğu görülmektedir.

Vergi idareleri ve mükellefler emsallere uygunluk ilkesi uygulamasında yeterli bilgi edinilmesinde zorlanabilmektedirler. Kontrol dışı işlemlerin ve bağımsız işletmelerin ticari faaliyetlerinin değerlendirilmesi için, uygulamada çok yoğun veriye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu veriler mahremiyet ihlali gibi nedenlerle elde edilemeyebilir veya elde edilen bilgilerin eksik ya da yorumlanması çok zor olabilir. Dikey entegrasyon seviyesi yüksek seviyede ise, endüstri genelinde karşılaştırılabilir bağımsız işletme olmaması mümkündür. Transfer fiyatlandırması, mutlak gerçeklikteki olguları ortaya koymamakta, gerek vergi idaresi gerekse mükellefler tarafından yoruma açık değerlendirme yapılması gerekmektedir (OECD, 2017: 38).

OECD emsal bedele konu işlemlere ilişkin farklı örneklerle konulara açıklık getirmeye çalışmıştır. Buna karşın açıklamaların uygulamasında ve özellikle veri elde etmede sıkıntı olabileceği rehberde de belirtilmiştir. Teorik olarak açıklanan örneklerin uygulanması, gerçekte bir araya getirilmesi çok zor veri setlerini gerektirebilmektedir. Bu durum çok uluslu şirketlerin ayrı mesai harcayarak maliyetlere katlanmasına neden olmaktadır. Ülke vergi idareleri açısından düşünüldüğünde ise durum çok daha zordur. Şirketlerin sahip olduğu bilgilerin tamamı idarelerde bulunmamaktadır. OECD'nin yapmış olduğu değişikliklerle, emsal bedelde varlık, fonksiyon, risk analizlerinde bile zor olan durumun değer esasına geçilmesi nedeniyle, idarelerin bu süreçte bilgileri değerlendirilmesinde zorlanması muhtemeldir. 2017 rehberinde yer alan sözleşmelerin geçerliliğinin değerlendirilmesi, gerçek mahiyet ve ekonomik durumla tutarlı olup olmadığının araştırılması kolay olmayan işlemlerdir. Şirketlerin idarelere gerekli bilgileri verse bile, sözleşme koşullarına ilişkin bilgilerin doğruluğunun araştırılması için çok ciddi analiz metotları uygulanması, zaman harcanması gereklidir. Bu durum hem konuya hem de sektöre ilişkin uzmanlık gerektirmektedir.

Vergi idarelerinin incelemeleri işlemlerin gerçekleştiği dönemden çok sonra yapmaları nedeniyle, işlemin gerçekleştiği dönemdeki emsal ve pazar koşulları hakkında bilgi almaları daha zordur ve elde edilen bilgi yetersiz ve yorumlanması güç olabilmektedir. Bu durum idareler açısından analizi ve denetimi daha zor bir hale getirmektedir (Aktaş, 2004: 86).

Emsallere uygunluk prensibinin temelini karşılaştırılabilirlik analizi oluşturmaktadır. ABD'de transfer fiyatlandırmasında esas alınan 3 temel unsur; emsal bedel, en iyi yöntem

kuralı ve karşılaştırılabilirlik ilkesidir. Türkiye’de de emsal bedelin uygulanması için karşılaştırılabilirlik ilkesinin uygulanması gerekmektedir.

2.5.2. Karşılaştırılabilirlik İlkesi

Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili taraflar arasındaki işlemin, ilişkisiz taraflar arasında gerçekleşen karşılaştırılabilir bir işlem ile mukayesesine dayanmaktadır. Bu analiz için taraflar arasındaki ticari veya finansal ilişkilerle, işlemlerin ekonomik özelliklerinin tam olarak belirlenmesi ve sonrasında ilişkisiz işletmelerdeki emsalleriyle karşılaştırılması gerekmektedir (OECD, 2017: 44). Karşılaştırılabilirlik, kar ya da fiyatı etkileyen tüm unsurlara bağlıdır. Vurgulanan unsurlar, vergi mükelleflerinin ekonomik faaliyetleri, yapmış oldukları sözleşmeler, almış oldukları risk, ekonomik durum ve mal ve hizmetlerin yapısıdır. İşlemlerin birebir aynı olma zorunluluğu yoktur, ancak emsallere uygun sonucu bulmada inandırıcı ölçü olmalıdır. Karşılaştırılabilir sonuçlar arasında farklılık olması halinde emsal fiyatta düzeltme yapma imkanı vardır (Kapusuzoğlu, 2003: 34-35). Karşılaştırma yapılacak işlemler arasında ne kadar az fark varsa, o kadar daha fazla güvenilir olmakta, ne kadar fazla fark varsa o kadar az güvenilir olmaktadır (Feinschreiber, 2004: 42). BEPS eylem planları öncesi geleneksel fonksiyon, varlık ve risk analizi çerçevesinde işletmelerin gerçekleştirdikleri fonksiyonlar belirlenirken, sonrasında bir adım daha ileriye gidilerek fonksiyonları gerçekleştiren işletmelerden ziyade daha çok değer yaratan ve riskleri üstlenen şirketlerin kazançtan daha yüksek pay alması esası benimsenmiştir (Oral, 2017).

Transfer fiyatlandırması kurallarının risk ve sermaye yoluyla yaratılan katma değer ile uyumlu sonuçlar vermesi amaçlanmaktadır. Bu eylem planı ile grup üyelerine risk transferi ya da aşırı sermayelendirme yoluyla matrah aşındırmasının önlenmesi ve bu çerçevede kurallar getirilmesi amaçlanmaktadır. Karın yaratılan değer çerçevesinde dağıtılmasına yönelik düzenlemeler gerektirmektedir. Sadece sözleşmeye dayalı olarak bir grup şirketinin riski üstlenmesi ve sermaye sağlaması kazancın büyük kısmının o şirkette kalması için yeterli olmayacaktır (Köse, 2014). Kontrol edilen işlemlerin tam olarak belirlenebilmesi emsal bedelin belirlenebilmesi açısından önemlidir. Sonrasında kontrol dışı işlemlerle karşılaştırma yapılırken farklılıklar ortaya konarak işlemlerin özellikler belirlenerek, düzeltme yapılacak ve emsal fiyat tam olarak belirlenecektir.

İlişkili taraflar arasındaki ticari veya finansal ilişkiler ile bu ilişkilerin koşulları ve önemli ekonomik özelliklerin tespiti, kontrollü işlemlerin tam ve doğru bir şekilde tanımlanabilmesi için gereklidir. Bu unsur çok uluslu şirketlerin faaliyet gösterdiği sektörün özelliklerinin belirlenerek, sektördeki işletme performansını etkileyen faktörlerin bilinmesini gerektirmektedir. Bu faktörler OECD rehberinde şu şekilde sıralanmıştır (OECD, 2017: 45):

- Teslim olunan varlık ve yapılan hizmetlerin özellikleri,
- Kullanılan varlıklar ve olası riskler dikkate alınarak, işlemin taraflarınca üstlenilen fonksiyonlar ile bu fonksiyonların çok uluslu şirket grubunun ürettiği değere etkisi, işlemin gerçekleştiği koşullar ve sektör uygulamaları,
- İşleme konu tarafların faaliyet gösterdikleri piyasanın ekonomik koşulları,
- İşleme konu tarafların işletme stratejileri
- İşleme ilişkin sözleşme koşulları.

Karşılaştırılabilirlik OECD olduğu gibi, ABD’de de dikkate alınmakta olup, 482 numaralı bölümün temelini oluşturmaktadır (Acar, 2013: 138). Karşılaştırılabilirlik analizini yaparken fiyat ya da karlılığa etki eden tüm unsurların dikkate alınması gerekmektedir. Bu unsurları şu şekilde sıralayabiliriz (Feinschreiber, 2004: 43):

1. Fonksiyonel analiz,
2. Sözleşme hükümleri,
3. Riskler,
4. Ekonomik Şartlar,
5. Mal ve Hizmet,

Türk vergi mevzuatında da OECD ile paralel düzenleme yapılmış ve karşılaştırılabilirliği belirleyen unsurlar şu şekilde maddeler halinde açıklanmıştır.

- Mal ve hizmetlerin nitelikleri
- İşlev analizi
- Ekonomik koşullar
- İş stratejileri

2.5.2.1. Ürün ve hizmet

Karşılaştırma işleme konu mal ya da transferin benzerliklerinden yola çıkarak yapılmaktadır. Bu mal ve hizmetlerin özellikleri arasındaki farklar fiyat farkına neden olmaktadır. Bu nedenle özelliklerin belirlenmesi ilişkili ve ilişkisiz işlemlerin karşılaştırılması açısından önemlidir. İşlemlerin özelliklerinin belirlenmesinde dikkate alınacak unsurlar, maddi mallarda, malın fiziksel özelliği, kalite ve güvenliği, tedarik hacmi ve tedarik edilebilmesi; hizmetlerde, hizmetin türü ve hacmi; gayrimaddi varlıklarda işlem tipi (lisan veya satış gibi), gayrimaddi varlığın türü (patent, marka, know-how gibi), korumanın derecesi ve süresi, varlıktan beklenen faydalar olarak sıralanabilir (OECD, 2017: 73). Karşılaştırmada maddi varlıkların içindeki maddi olmayan unsurlar da dikkate alınmalıdır (Feinschreiber, 2004: 47).

2.5.2.2. Fonksiyon analizi

Fonksiyon analizi, kontrol içi ve kontrol dışı işlemlerin karşılaştırılabilirlik derecesini belirlemek için önemlidir. Fonksiyonların işleme etkisi ve fonksiyonla bağlantılı olarak kaynakların kullanımı belirlenmelidir. İki işlemin karşılaştırılmasında dikkate alınacak işlevler; ARGE; ürün tasarımı ve mühendislik; imalat, üretim ve endüstri mühendisliği; üretim, işleme ve montaj; satın alma ve üretim yöntemi; stok yönetimi, garanti servis yönetimi ve reklam faaliyetleri; nakliye ve depolama; yönetim, hukuk, muhasebe, finans, kredi, tahsilat, eğitim ve personel servisleri olarak sıralanabilir (Feinschreiber, 2004: 44). Karşılaştırma yapılan ürün ve hizmet arasında fonksiyonel farklılık olduğunda bu farklılıklar düzeltilmeden karşılaştırma sağlıklı sonuç vermeyecektir.

İlişkili ve ilişkisiz işlemlerin fiyatlarının belirlenmesinde gerçekleştirilen işlemin fonksiyonları önemlidir. Bu fonksiyonlarda kullanılan varlıklar ve üstlenilen riskler de dikkate alınmalıdır. Bu nedenle işlev analizi yapılması gerekmektedir. Bu analizde tarafların üstlendikleri sorumluluklar, kullanılan varlıklar, üstlenilen risk seviyesi tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bir bütün olarak grup şirketinde değerin nasıl oluşturulduğu ve ilişkili taraf işlemlerinin değer yaratma sürecine nasıl katkı sağladığının belirlenmesi gereklidir. İşleme konu tarafların üstlendikleri fonksiyonlar belirlenerek, üstlenmiş oldukları fonksiyonların taraflar açısından taşıdığı ekonomik durumu belirlenir (OECD, 2017: 52). Yani fonksiyonların sayısı, sıklığı, büyüklüğünden ziyade değer yaratmaya katkısı önemlidir.

Tarafların fiili kapasiteleri ile bu kapasitelerin ciddi iş alternatiflerini nasıl etkilediği ve karşılaştırılabilir emsallerde de benzer unsur olup olmadığı önemlidir. Fabrika ve teçhizat gibi maddi varlıklar; kıymetli gayrimaddi varlıklar, mali varlıklar, piyasa değeri, lokasyon, mevcut mülkiyet hakkı gibi özellikleri fonksiyon analizinde yer almalıdır (OECD, 2017: 52).

Grup şirketleri tarafından bazı entegre fonksiyonlar bölünerek grup şirketleri arasında paylaştırılmış olabilir. Grup şirketindeki risk tüm şirketlerin katkısıyla artırılabilir ya da azaltılabilir. Dolayısıyla işlev analizi yapılırken şirketlerin birbirlerine bağlı olup olmadıklarının ve birbirlerine bağlı ise faaliyetin nasıl koordine edildiğinin belirlenmesi gerekmektedir (OECD, 2017: 48-54).

Riskler işletmeler arasındaki diğer koşulları etkilediği gibi, fiyatları da etkilemektedir. İşlem taraflarının üstlendikleri riskler belirlenmeden işlev analizi eksik kalmaktadır. Riskin gerçekleşme derecesine göre fiili getiride artış azalış olabilecektir (OECD, 2017: 53). Bu nedenle üstlenilen risk düzeyi transfer fiyatlandırması analizinde önemlidir. İlişkili ve ilişkisiz taraflar arasında karşılaştırma yapılırken hangi tarafların hangi riskleri üstlendiğinin analizi yapılmalıdır. Tarafların üstlenmiş oldukları riskler kadar, bu riskleri karşılayabilecek finansal yapıya sahip olması da önemlidir. Riskin üstlenilmesi şekilsel değil gerçek durumu kavramalıdır.

Rehberde risk, pek çok tanım olmasına karşın, belirsizliğin işletme hedefine etkisi olarak ifade edilebileceği belirtilmiştir. Analizde işletmenin farklı riskleri tanımlayarak dikkate alması gerekmektedir. OECD rehberinde risk unsurları şu şekilde gruplanmıştır (OECD, 2017: 60-61).

1. Stratejik riskler ve piyasa riskleri. Bu riskler, ekonomi, siyasi ve idari etkiler, rekabet, teknolojik gelişim veya sosyal ve çevresel faktörlerden oluşan büyük ölçüde dış kaynaklı risklerdir.
2. Altyapı riskleri veya operasyonel riskler: İşletmedeki faaliyetlerin icrasına yönelik belirsizliklere ilişkindir. Süreçlerin ve operasyonların etkinliği de bu kapsama girebilir.
3. Finansal Riskler: Diğer risklerin de şirketin finansal performansını etkilemesi mümkün olmakla birlikte, şirketlerin likidite ve nakit akışını yönetmedeki yeterliliği, finansal kapasitesi ve kredibilitesi ile ilgili riskler mevcuttur.

4. İşlem Riskleri: Mal, hizmet sağlanmasına ilişkin ticari işlemlerdeki fiyatlama ve ödeme koşullarına ilişkindir.
5. Hasar Riskleri: Kaza veya doğal afet gibi hasar ya da kayba yol açacak olumsuz dış etkenler girmektedir.

2.5.2.3. Sözleşme hükümleri

Sözleşme hükümlerine, kabul edilen tahakkuk ve ödeme biçimi; satış ve alış biçimi; sağlanan garantilerin kapsam ve dönemi; yenilenen haklar, gözden geçirmeler ya da değişiklikler; konuyla ilgili lisans, sözleşme diğer anlaşmalarla feshetme veya yeniden görüşme haklarına ilişkin süreler; alıcı ve satıcı arasındaki yardımcı, ikincil işlemler veya yardımcı hizmetlerin şartlarına ilişkin düzenlemeleri içeren devam eden ticari ilişkiler girmektedir (Kapusuzoğlu, 2003: 36-37) Kontrol edilen taraflar arasındaki ticari veya finansal işlemlerde, tarafların anlaşma esnasındaki niyetini belirleyecek şekilde, sorumluluk, yükümlülük ve hakların dağılımını, belirlenen riskleri ve fiyatı belirten resmiyete dökülmüş yazılı sözleşmeler olabilir. Yazılı sözleşmeler, işleme konu tüm unsurları belirlemede yeterli gelmeyebilir. Sözleşme unsurları transfer fiyatlandırması analizi için yeterli değilse, kanıtlayıcı diğer bilgilerle desteklenmelidir. Sözleşmenin koşulları ile fiili durum arasında farklılıklar olması halinde fiili işlemler dikkate alınacaktır. Fiili olarak üstlenilen fonksiyonlar, kullanılan varlıklar ve üstlenilen riskler, sözleşmede belirtilen unsurların önüne geçmektedir. Yazılı herhangi bir sözleşme olmaması halinde ise, gerçekleşen işlemin ekonomik özelliklerinin tanımlamasıyla ortaya konan icraata ilişkin bulgulardan yararlanılacaktır (OECD, 2017: 48-51). Dolayısıyla özün önceliği ilkesi vurgulanmakta ve vergiyi doğuran olayın gerçek mahiyeti sorgulanmaktadır. Kanıtlayıcı olan yazılı sözleşmeler olsa bile, bu sözleşmelerin fiili durumu yansıtmaması mümkün olduğundan, fiili durumun sorgulanması gerekmektedir. Transfer fiyatlamasını yapan şirketler işlemin gerçek mahiyetini bilen taraflardır. Ancak idarenin tüm bilgilere sahip olmaması nedeniyle, işlemlerin gerçekliğini araştırırken sözleşmenin de dışına çıkarak işlemlerin gerçekliğini sorgulaması gerekmektedir.

2.5.2.4. Ekonomik koşullar

Karşılaştırılabilir mal ve hizmetler birbirlerinin aynı bile olsa, farklı piyasalar bazında değişim göstermesi mümkündür. Piyasaların fiyat üzerinde etki yapabilme özelliği varsa bu etkilerin düzeltilmesi mümkün olmalıdır (OECD, 2017: 74) Ekonomik koşulları oluşturan

öğeler, pazarların coğrafi koşullarındaki benzerlik; her pazarın göreceli büyüklüğü ve gelişme boyutu; pazarın hacmi; işlemi yapılan ürün, mal ya da hizmetin pazar payı; üretim ya da dağıtım maliyetlerinin yerel – özel maliyetleri; pazardaki mal ve hizmetlere ilişkin rekabet boyutu; sanayilere ilişkin pazarın genişlemesi ya da daralması gibi özel ekonomik koşullar; alıcı ya da satıcı için uygun ekonomik gerekçeler girmektedir (Kapusuzoğlu, 2003: 40).

2.5.2.5. İşletme stratejileri

İşletme stratejisine, yenilikler ve yeni ürün geliştirme, riskten kaçınma, ürün çeşitlendirme derecesi, politika değişikliklerin değerlendirilmesi, mevcut ve planlanan işgücü yasalarına ilişkin veriler, anlaşma süreleri ile işlerin günlük olarak yürütülmesine etki eden faktörler gibi birçok etken dikkate alınmalıdır (OECD, 2017: 76)

Pazara giriş planları da işletme stratejiler arasında bulunmaktadır. Pazara yeni girmek isteyen ya da pazar payını artırmak isteyen işletmeler pazardaki fiyatını düşük belirlemek isteyebilmektedir. Bu firmalar ayrıca daha fazla maliyetler de üstlenmek zorunda kalabileceğinden kar marjları diğer firmalara nazaran daha düşük olabilmektedir. Bu durumda tarafların fiili uygulamalarının mevcut stratejileri ile tutarlı olup olmadığı, idarelerce izlenmeli ve karşılaştırılabilirlik analizinde dikkate alınmalıdır. Kabul edilebilir bir zaman diliminde emsallere uygunluk açısından yeterli getiriye sağlayacak bir beklenti olup olmadığının ve tarafın ekonomik ve rekabet koşulları içinde benzer bir süre karlılığından vazgeçmeye hazır olup olmayacağının değerlendirilmesi yapılmaktadır. Kontrol edilen taraflar arasındaki ilişkinin yapısının, işletme stratejisi maliyetini üstlenen mükellefle uyumlu olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir. İşletme stratejisinin değerlendirilmesinde gelecekte kabul edilebilir bir zaman dilimi içerisinde maliyete katlanmaya geçecek emsallere uygun makul bir getiri beklentisi olması gerekmektedir (OECD, 2017: 76-77).

Karşılaştırılabilirlik analizi en uygun emsallerin bulunmasını hedeflemektedir. En uygun transfer fiyatlandırması yönteminin seçimi ve uygulama sürecinin bir parçasıdır. Bazı işlemlerin karşılaştırılabilirlik düzeyinin düşük olması veya maliyetli olması halinde elenmesi söz konusu olabilmektedir. OECD rehberinde karşılaştırılabilirlik analizine ilişkin temel sürece yer verilmiş olmasına karşın, bu sürecin tek seçenek olmadığı, önemli olanın sonucun güvenilirliğinin olduğu ve güvenilir emsal belirlenmesini sağlayacak başkaca

süreçlerin de kabul edilebileceği belirtilmektedir. Süreç adımları şu şekilde belirtilmiştir (OECD, 2017: 150-151):

1. Sürecin kapsadığı yılların belirlenmesi,
2. Vergi mükelleflerinin şartlarının analizi,
3. Teste tabi tutulan tarafın gerekmesi halinde duruma en uygun transfer fiyatlandırması yönteminin seçilmesi ile dikkate alınması gereken karşılaştırılabilirlik unsurlarının belirlenmesi için incelemeye tabi kontrollü işlemlerin işlev analizi kapsamında anlaşılması,
4. Varsa iç emsallerin gözden geçirilmesi,
5. Dış emsallere gerek duyulduğunda, güvenilirlikleri dikkate alınarak, ulaşılabilecek kaynakların belirlenmesi,
6. En uygun transfer fiyatlandırması yönteminin seçimi ve uygun mali göstergelerin belirlenmesi,
7. Potansiyel emsallerin tanımlanması,
8. Gerekmesi halinde karşılaştırılabilirlik düzeltmelerinin yapılması,
9. Toplanan yöntemlerin yorumlanması, kullanılması ve emsal bedelin tespiti.

Karşılaştırılabilir işlemlerde, kontrollü işlemin bir tarafı ile ilişkisiz bir taraf arasında (iç emsal) gerçekleşebilmekle birlikte, kontrollü işlemin tarafı olmayan ilişkisiz iki taraf arasında (dış emsal) da olabilmektedir.

İç emsal, incelenmekte olan işlemle daha yakın ve doğrudan ilişki halinde olabilmektedir. İç emsallerde benzer muhasebe standartları ve uygulamaları olduğundan, yapılacak mali analiz daha kolay ve güvenilir olabilecektir. İç emsale konu veriye eksiksiz ve daha kolay bir şekilde ulaşmak mümkündür. İç emsale ilişkin de karşılaştırılabilirlik analizi yapılmalıdır. İç emsal her zaman sağlıklı ve güvenilir sonuç vermeyebilir. Mesela, ürettiği malın önemli bir kısmını ilişkili bir tarafa satan üreticinin, az bir kısmını bağımsız işletmeye satması halinde satılan miktarlar karşılaştırılabilirliği etkileyebilmektedir (OECD, 2017: 157-158) OECD rehberinde, karşılaştırılabilir nitelikte iç emsalin olması halinde, bu emsalin en güvenilir sonuç vereceği görüşü savunulmaktadır. Gerek Türkiye, gerekse dünyadaki bir çok vergi idaresi transfer fiyatlandırması incelemelerinde ilk olarak iç emsalin varlığını araştırmakta ve kullanmaya özen gösterilmektedir (Diliçıkık, 2012: 64).

Karşılaştırılabilirlik analizinde güvenilir sonuçlar çıkması için, karşılaştırmada dikkate alınacak verilerin zamanlaması önemlidir. Dikkate alınacak kontrol dışı işlemlere ilişkin verilerin aynı zaman ve ekonomik koşullarda olması gerekmektedir. Kontrol edilen işleme ilişkin gerçeklerin ve koşulların tam olarak kavranabilmesi için birden fazla yıla ait verilerin kullanılması mümkündür. Bu sayede ürünlerin yaşam süreleri veya mevsimsel değişiklikler gibi unsurların fiyata etkisinin değerlendirilmesi mümkün hale gelebilecektir (Diliçıkık, 2012: 68).

2.5.3. Emsal Fiyat Aralığı

Emsallere uygunluk ilkesi neticesinde bazen güvenilir bir tek rakama ulaşmak mümkünken, bazı durumlarda eşit ölçüde güvenilir olan farklı değerler çıkması mümkündür. Emsal değer aralığında oluşan farklı noktalar aynı zamanda belirli bir işlem için mutlak olarak aynı fiyat uygulanmayabileceğini de gösterebilmektedir (OECD, 2017: 166-167). Transfer fiyatlandırması tebliğinde emsal fiyat aralığı şu şekilde tanımlanmıştır:

“Emsal fiyat aralığı, aynı yöntemin farklı karşılaştırılabilir kontrol dışı işlem verilerine uygulanmasından veya aynı verilere farklı transfer fiyatlandırması yöntemlerinin uygulanmasından elde edilen değişik emsal fiyatlarının oluşturduğu bir fiyat dizisidir.”

Emsal aralığı kullanımı esasında hata payının olduğunu kabul etmektir. Verginin temel ilkeleri olan belirlilik ve açıklığa ulaşmak için, hata payını en aza indirmek ve mümkünse yok etmek gerekmektedir (Koyuncu, 2018). İncelenen işlemlerin tamamının göreceli olarak karşılaştırılabilir olmaması halinde, diğerlerinden daha az karşılaştırılabilirlik derecesine sahip olanların elenmesi gerekmektedir. Emsallere ulaşmak için sınırlı bilgiler dahilinde, karşılaştırılabilirliğe ilişkin hataların belirlenemediği ve/veya ölçülemeyişi ve düzeltme yapılamayan rakam aralıkları söz konusu ise, aralığı daraltabilecek istatistiksel yöntemler kullanarak analizin güvenilirliği artırılmaya çalışılabilir (OECD, 2017: 166-167). Yöntemler, aritmetik ortalama, mod, medyan ya da başka ölçüden en makul değerin seçilmesi suretiyle yapılabilmektedir. Belirlenen fiyat emsal fiyat aralığının içinde olması kaydıyla en uygun değer olarak kabul edilebilecektir (Diliçıkık, 2012: 68). Transfer fiyatlandırması tebliğinde de istatistiksel yöntemlerin en makul olanının kullanılarak, emsal fiyat aralığının çok farklı olması halinde, gerekli düzeltmelerin yapılması gerektiği belirtilmiştir.

OECD Rehberinde mükellefin belirlemiş olduğu fiyatın, mali idarenin belirlediği emsal fiyat aralığı içerisinde yer almaması halinde, mükelleflerin neden bu aralıkta yer almadığını belgelerle açıklayabilmesi gerekmekte olduğu belirtilmektedir. Farklı ülkelerde farklı istatistiki teknikler kullanılmakta ve hata payı en aza indirilmeye çalışılmaktadır (Koyuncu, 2018). Transfer fiyatlandırması tebliğinde emsal bedelin, emsal fiyat aralığının içerisinde olması gerektiği belirtilmiş olmakla birlikte, emsal fiyat aralığında olmaması halinde geçerli belgeler ve belirli bir mantıkla kanıtlanabilmesi halinde kullanılabileceği kanaatindeyiz.

OECD rehberinde kontrol dışı işlemlerin hepsinin eşit güvenilir olmaması nedeniyle, zayıf güvenilirliğe sahip kontrol dışı işlemlerin elenmesi gerektiği belirtilmektedir. Bunun için “çeyrekler” (interquantile) yöntemi kullanılabilmektedir. Bu yöntemle göre emsal aralığında yer alan kontrol dışı işlemlerdeki aşırı küçük ve büyük değerler arındırılmakta ve doğru emsalin aykırı değerlerden etkilenmesi önlenmektedir. Bu sayede merkeze daha yaklaşılarak riskin ölçüsü olan varyans azaltılmış olur (Koyuncu, 2018).

Türkiye’de emsal aralığından çok emsal fiyat bulma sorunu bulunmaktadır. Emsal fiyat aralığını tespit etmede kullanılacak veri seti yeterli değildir. Yurtdışı uygulamalarda emsal fiyat belirlemede bir takım veri setleri kullanılabilmektedir. ABD’de “Compustat” ve “Disclosue”; Avrupa Birliği’nde (AB) “Amadeus” yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (Koyuncu, 2018).

2.5.4. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

OECD transfer fiyatlandırması rehberinde “geleneksel işlem yöntemleri” ve “işleme dayalı (işlemsel) kar yöntemleri” olarak ikili ayrıma gidilmiştir. Geleneksel işlem yöntemleri karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, yeniden satış yöntemi ve maliyet artı yöntemi; işleme dayalı kar yöntemleri ise işleme dayalı net kar marjı ve kar bölüşüm yöntemleri olarak belirtilmektedir. Çok uluslu şirketler, transfer fiyatlandırmasına konu işlemin özelliklerine göre emsal bedeli en iyi şekilde belirleyecek yöntemi seçme hakkına sahiptir. Bununla birlikte geleneksel işlem yöntemleri ile işleme dayalı kar yöntemlerinin emsal bedeli belirlemede eşit güvenilirlikte olması halinde geleneksel yöntemlerin tercih edilmesi önerilmektedir. Dolayısıyla emsal bedelin doğru kavranması ana unsurdur ve şirketlerin özellikleri ve yaptıkları işlemlerin birbirinden farklı olabilmesi nedeniyle mükellefler kendilerine en uygun seçimi yapmakta serbest bırakılmışlardır. Bununla birlikte şirketler

rehberde yer almasa bile, emsal bedeli belirlemede daha uygun olan diğer yöntemleri de uygulayabilme hakkına sahiptirler (OECD, 2017: 97-100). Türk vergi mevzuatında da yöntemler OECD olduğu gibidir. Genel olarak geleneksel yöntemlerin kullanılması esas olup, bu yöntemlerin uygulanamaması halinde işlemsel kar yöntemlerinin uygulanması esastır.

2.5.4.1. Geleneksel işlem yöntemleri

Geleneksel işlem yöntemleri karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, yeniden satış yöntemi ve maliyet artı yöntemidir.

2.5.4.1.1. Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi

Bu yöntemde, kontrol edilen taraflar arasında yapılan işlemin, karşılaştırılabilir koşullardaki kontrol dışı işlemlerde oluşan fiyatla karşılaştırılması esastır. Kontrol altındaki işlemlerle, kontrol dışı işlemler arasında fiyat farkı olması halinde işlemlerin emsal bedele aykırı olduğu kabul edilir ve emsal fiyat kontrol altında gerçekleşen işlemlerin yerine geçebilmektedir. Karşılaştırmaya konu işlem ve işletmeler arasında fark olmamalı ya da serbest piyasadaki fiyat üzerinde önemli etki yaratmamalı, eğer fark varsa bu tür farklılıkları ortadan giderebilecek makul düzeltmelerin yapılması mümkün olmalıdır. Karşılaştırmanın değerlendirilmesinde, yalnızca ürünlerin değil, işletme fonksiyonlarının da fiyatlara etkisinin dikkate alınması gerekmektedir (OECD, 2017: 101-102). Birçok ülkede karşılaştırılabilirliği etkileyen unsurların düzeltilmesine izin verilmektedir. Bu unsurlar, işlemin şartlarındaki farklılıklar (kredi koşulları gibi), satış hacmindeki farklılıklar ve işlemin yapılma zamanındaki farklılıklar gibi düzeltilebilir nitelikte unsurlardır. Bununla birlikte, gerçek hayatta ürün kalitesinde, coğrafi piyasalarda, piyasa düzeyinde, satışa etki eden gayrimaddi varlıklarda farklılıklar söz konusu olabilmekte ve düzeltme yapılması her zaman mümkün olmamaktadır (Aktaş, 2004: 101-102). Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi emsal bedele ulaşmada en doğru ve en uygun yöntem olup, uygulanabilir olması halinde tercih edilmesi gereken ilk yöntemdir. ABD, OECD, Çin ve diğer birçok ülke uygulamalarında ilk yöntem olarak yer almaktadır (Işık, 2005: 116-117).

KVK'nın 13'üncü maddesinin 4'üncü fıkrasında karşılaştırılabilir fiyat yöntemi şu şekilde tanımlanmıştır:

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

Karşılaştırılabilir fiyat yönteminin uygulanması için ilişkili kişilerle yapılan işlemlerin, ilişkili olmayan kişilerle yapılan işlemlerle benzer nitelikte olması gerekmektedir. Tebliğde nakliye ve sigorta dahil işlemle, nakliye ve sigorta dahil olmayan işlemin karşılaştırılabilmesi için gerekli düzeltmelerin yapılması gerektiği belirtilerek örnek verilmiştir. Karşılaştırılabilir nitelikte kontrol dışı fiyat olması halinde, emsallere uygun fiyat ya da bedelin tespitinde dolaysız ve güvenilir yöntem olması nedeniyle karşılaştırılabilir fiyat yönteminin diğer yöntemlere tercih edilmesi gerekmektedir (Transfer Fiyatlandırması Tebliği). Transfer fiyatlandırması tebliğinde birçok örnek verilmesine karşın, emsal belirlenmesinde örneklerde yer aldığı gibi birebir emsal fiyat bulunması veya düzeltmelerin yapılması çok kolay değildir.

2.5.4.1.2. Yeniden satış fiyatı yöntemi

Yeniden satış fiyatı yönteminde, ilişkili kuruluştan satın alınan bir malın bağımsız bir kuruluşa satılması söz konusudur. Bağımsız kuruluşa yapılan satış fiyatı veri alınarak, yeniden satış yapan şirketin satış ve diğer faaliyet giderleri ile kullanmış olduğu varlık ve edinmiş olduğu risklerin de dahil olduğu belirlenen kar marjı dikkate alınarak ilişkili kuruluştan yapılan alışa yönelik olarak emsal fiyat belirlenmesine gidilmektedir (OECD, 2017: 105). Karşılaştırma yapılan şirkette farklılık varsa, farklılığın arındırılması gerekmektedir. Mesela Almanya’da bir şirket Türkiye’deki bağlı şirketine araç satmaktadır ve aracın Türkiye’deki perakende satış fiyatı 100.000-TL’dir. Bağımsız şirketler arasında kar marjı satış fiyatı üzerinden %10’dur ve dağıtımçı şirket bağlı şirketten farklı olarak garanti ve reklam hizmetlerini üstlenmemektedir. Normal koşullarda %10 marjı düştükten sonra hesaplama 90.000-TL olacakken, karşılaştırılabilir düzeltmelerin yapılması gerekmektedir. Pazarlama ve garanti maliyeti 5.000-TL ise yeniden satış yöntemine göre transfer fiyatı $(100.000 - (100.000 * \%10) - 5.000 =)$ 85.000-TL yapmaktadır (Işık, 2005: 120).

Yöntemin kolay uygulanması, yeniden satış yapanın ürünün değerine önemli bir katkı sağlamaması halinde olmaktadır. Ürünlerin işlenerek daha karmaşık hale geldiği ve karakter

özelliklerinin değişmesi halinde yeniden satış fiyatı yönteminin kullanımı güçleşmektedir. Yeniden satış yapanın bir takım riskler üstlenmesi, ürünlerin pazarlanmasında özel uzmanlığı olması, ürünle ilgili gayrimaddi varlık yaratması veya ürün idamesine önemli katkıda bulunması halinde yeniden satış marjı daha yüksek olabilecektir. İlk satın alma ile ürünün yeniden satışı arasında süre uzadıkça piyasa koşullarında değişiklikler nedeniyle karşılaştırma zorlaşmaktadır (OECD, 2017: 108). Üretici grup şirketinin tüm ürünlerini satma taahhüdüne giren ve pazara yönelik yatırımları üstlenen bir şirket ile, herhangi bir alım garantisi olmayan ve pazarlama sorumluluğu olmadan satış yapan bir şirketin karşılaştırılması sağlıklı olmayacaktır. Şirketlerin yerine getirdikleri, fonksiyonlar ve edindikleri risklerin fiyata etkisi dikkate alınarak karşılaştırma yapmak gerekmektedir (Aktaş, 2004: 104-105).

KVK'nın 13'üncü maddesinin 4'üncü fıkrasında yeniden satış yöntemi OECD ile paralel şekilde şu şekilde tanımlanmıştır:

“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.”

2.5.4.1.3. Maliyet artı yöntemi

Bu yöntemde ilişkili kişiye mal ya da hizmet sunan tarafın üstlenmiş olduğu maliyetler hareket noktasıdır. Sonrasında ise, üstlenilen fonksiyonlar ve piyasa koşullarına uygun olarak belirlenen kar marjı maliyete eklenerek kontrollü işlemin emsal satış fiyatı bulunmaktadır. Yöntemin genel olarak, müşterek fabrika kullanımı ya da uzun süreli alım satım anlaşması yapıldığı durumlarda yarı mamul malların ilişkili taraflar arasında işlem görmesi halinde ve işlem konusunun hizmet temini olması halinde en fazla yarar getirmesi beklenmektedir. Aynı tedarikçinin kontrol dışı işlemlerde uyguladığı ve iç emsal olan marj referans alınmakla birlikte, bağımsız işletmelerin karşılaştırılabilir işlemleri de (dış emsal) referans olabilmektedir. Fiyatı etkileyebilecek önemli farklılıklar olması halinde düzeltme yapılması gerekmektedir (OECD, 2017: 111-112).

Rehberde tost makinesi üretip ilişkili tarafa satan bir şirketin, ütü üreten bağımsız işletmeler arasındaki karşılaştırılabilirliğine ilişkin örnek vermiştir. Tost makinesi ve ütünün her

ikisinin de küçük ev aletleri olması ve kar marjının aynı olması beklenmesi halinde karşılaştırma yapılabilecektir. Buna karşın, ilişkili tarafa satış yapan üretici daha verimli çalışan ve maliyetleri daha az olması beklenen bir şirketse karşılaştırma yapılan bağımsız şirket tost makinesi bile satsa kar marjında farklılık olması beklenmelidir. Kardaki farklılık nedeniyle düzeltme yapılması imkanı bulunmaması halinde yöntemin uygulanması güvenli değildir (OECD, 2017: 112).

Uygulanan muhasebe sistemleri karşılaştırılabilirliği etkileyebilmektedir. Güvenilir bir karşılaştırma yapabilmek için maliyetlerin uygulanma biçimi benzer olmalı, farklılıklar varsa düzeltmeye tabi tutulmalıdır. İşletmenin maliyet ve giderleri, ilk madde malzeme gibi direk giderler, farklı üretimlerde kullanılan dolaylı giderler ve işletme faaliyetlerinin yerine getirilmesindeki gözetim, genel ve idare giderleri gibi faaliyet giderleri olmak üzere üç ana kategoriye ayrılabilir. Direk ve dolaylı giderlerin dikkate alındığı brüt kar yöntemi; genel faaliyet giderlerinin de dikkate alındığı net kar yöntemi uygulanabilecektir. Ülkelerarası uygulamada farklılıklar söz konusu olmakta, karşılaştırmada zorluk ortaya çıkabilmekte ve belirgin bir ayırım yapmak zorlaşabilmektedir (OECD, 2017: 114).

Rehberde yer alan örnekte, A şirketi, zamanlama mekanizmalarını yabancı bir ilişkili şirket olan B'ye satmaktadır ve %5 brüt kar marjı elde etmektedir. X, Y, Z aynı ülkede kol saati üreten ve bağımsız şirketlere satan üreticilerdir. Bu şirketler %3-5 aralığında kar marjı elde etmektedir. A gözetim, genel ve idare giderlerini, faaliyet giderlerinde izlediğinden satılan malın maliyeti içerisinde yer almamaktadır. X, Y, Z ise bu giderleri satılan malın maliyetinde izlemektedir. Bu durumda emsal alınacak X, Y ve Z'nin brüt kar marjlarında düzeltme yapılması gerekmektedir (OECD, 2017: 116).

Maliyet artı yönteminin uygulanabilirliği dönemsel maliyetlerin üretim birimlerine aktarılmasında ön plana çıkabilmektedir. Genel masraflar üretici ya da alıcı firma tarafından üstelenilebilmekte, bu nedenle paylaşımda fonksiyonel analiz yapılması gerekli hale gelmektedir (OECD, 2017: 115).

KVK'nın 13'üncü maddesinin 4'üncü fıkrasında maliyet artı yöntemi OECD ile paralel şekilde şu şekilde tanımlanmıştır:

“Emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasını ifade eder.”

Makul brüt kar oranı ilişkisiz kişilerle yapılan işlemlerde uygulanan brüt kar oranıdır. Bu oran mükellefin ilişkisiz kişilerle yaptığı işlemler neticesinde oluşan oran varsa (iç emsal) dikkate alınmalı, ancak böyle bir oran olmaması ya da işlem sayısı yeterli olmaması halinde karşılaştırılabilir olmak koşuluyla dış emsale gidilmelidir (Transfer Fiyatlandırması Tebliği). OECD rehberinde belirtildiği gibi, transfer fiyatlandırması tebliğinde de, brüt kar hesaplanmasında farklı yöntemler ve muhasebe uygulamaları olması halinde bu unsurlar ile ürünlere ilişkin taraflarca üstlenilen risk ve gerçekleştirilen işlemlerin özelliklerinin dikkate alınarak düzeltme yapılması gerektiği belirtilmiştir.

2.5.4.2. İşlemsel kar yöntemleri

Emsal bedele ulaşmada, geleneksel yöntemden daha güvenilir sonuç vermesi halinde işlemsel kar yöntemlerinin uygulanması söz konusudur. Bu yöntemlerde, karlılık esas alınarak emsal bedelin tespitine gidilmektedir. OECD rehberinde ve rehbera paralel şekilde Türk Vergi Mevzuatında işleme dayalı net kar marjı ve kar bölüşüm yöntemleri başlığı olmak üzere iki başlıkta yöntemler ele alınmıştır.

2010 yılından itibaren OECD rehberinde yöntemleri uygulamada herhangi bir hiyerarşi bulunmamasına karşın, OECD, uygulanabilmesi halinde geleneksel yöntemlerin kullanılmasını önermektedir. Emsal bedele ulaşmada bir takım zorluklar nedeniyle geleneksel yöntemler kullanılamadığında, işlemsel kar yöntemleri yaklaşık transfer fiyatını belirlemede kullanılabilecektir. Bununla birlikte veri toplamada yaşanan zorluklar nedeniyle işlemsel kar yöntemleri doğrudan uygulanamamaktadır (Diliçıkık, 2012: 57).

2.5.4.2.1. İşleme dayalı net kar marjı yöntemi

Bu yöntemde, transfer fiyatlandırmasına konu işlemde, maliyet, satış ya da aktif toplamı gibi unsurlar veri alınarak net kar marjı dikkate alınmaktadır. Bu nedenle maliyet artı ve yeniden satış fiyatına benzer bir mantık uygulanmaktadır (Aktaş, 2004: 121). İdeal kar göstergesinde ilk olarak iç emsal dikkate alınmalıdır. İç emsal, aynı mükellefin, kontrol dışı bir işlemde elde etmiş olduğu net kar göstergesi ile bulunmaktadır. Bu mümkün olmadığında, dış emsal

olarak adlandırılan, bağımsız işletmeler arasındaki işlemlerden doğan kar göstergesi dikkate alınmalıdır. Kontrol edilen ve kontrol dışı işlemlere ilişkin düzeltmeler yapılabilmesi için işlev analizi yapılması gereklidir (OECD, 2017: 119).

KVK'nın 13'üncü maddesinin 4'üncü fıkrasında işleme dayalı net kar marjı yöntemi OECD ile paralel şekilde şu şekilde tanımlanmıştır:

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

Bu yöntem uygulamada “maliyet artı” ve “yeniden satış fiyatı” yöntemlerine benzemekle birlikte; diğer iki yöntemde brüt kar marjı dikkate alınırken, bu yöntemde net faaliyet karının dikkate alınması aradaki temel farktır. Karşılaştırılabilirlik analizi bu yöntemde de yapılmaktadır. Net faaliyet kar marjı, brüt kar marjına göre işlevsel farklılıklardan daha az etkilenmektedir (Transfer Fiyatlandırması Tebliği).

Net kar göstergesi, sektöre yeni giren işletmelerden kaynaklanan tehditler, rekabet durumu, yönetim verimliliği ve bireysel stratejiler, ikame ürünlerden gelecek tehditler, değişken maliyet yapıları, sermaye maliyeti farklılığı, işletme deneyim düzeyi gibi birçok unsurdan etkilenebilir (OECD, 2017: 123).

Maliyet, satış, varlıklar gibi göstergelerin dışında da işletmeye uygun olabilecek diğer göstergelerin de net kar marjı hesaplanmasında kullanılması mümkündür. Ancak bu göstergeler için güvenilir karşılaştırılabilir verilerin olması gerekmektedir. Berry oranı bu çerçevede ortaya çıkmış bir kavramdır.

Berry oranı brüt karın faaliyet giderlerine oranı olarak tanımlanmaktadır. Faiz ve olağandışı giderler hesaplama dışında bırakılmakta, amortisman ise değerleme ve karşılaştırılabilirlikle ilgili belirsizliklere bağlı olarak faaliyet giderlerine dahil edilebilmekle birlikte edilmeyebilmektedir (OECD, 2017: 132).

İlk defa ekonomi profesörü Charles Berry tarafından bir vergi davasında 1979 yılında ileri sürülmüştür. Dupont'un İsviçre'de faaliyet gösteren grup şirketinin, ana şirketten aldığı ürünlere %20 oranında uyguladığı brüt kar marjının IRS tarafından fazla olduğu

düşünülmesi nedeniyle, Charles Berry'den görüş istenmiştir. Grup şirketi pazar araştırması, danışmanlık, lojistik ve muhasebe gibi birçok fonksiyon üstlenmesi nedeniyle, Berry benzer bağımsız şirketleri emsal almak istemiştir. Berry oranında, dağıtım ve pazarlama faaliyetlerinde bulunan şirketlerin, söz konusu faaliyetleri yerine getirmek için katlandıkları giderlerin getiri oranının, karlılık göstergesi için uygun olması gerektiği düşünülmektedir. Ürünlerin satış sürecinde idari sorumluluk alan dağıtıcı şirketler esasında hizmet sağlayıcı olarak nitelendirildiğinden, karlılıkların satışlara oranı yanıltıcı sonuçlar verebilecektir. Bu nedenle şirketlerin elde ettiği gayrisafi karın, faaliyetlerini yürütmek üzere üstlendikleri faaliyet giderlerine oranlanması en uygun karlılık göstergesi olduğu iddia edilmiştir (Oruç, 2016).

Berry oranının uygulanabilmesi için, kullanılan varlık ve üstlenilen riskler dikkate alınarak yerine getirilen fonksiyonların değeri, faaliyet gideri ile orantılı olmalıdır. Kontrollü işlemde yerine getirilen fonksiyonların değeri, dağıtılan malların değerinden önemli ölçüde etkilenmemelidir. Mükellefin başka yöntem kullanarak fiyatlandırması gereken önemli bir fonksiyon olmamalıdır (OECD, 2017: 132).

2.5.4.2.2. Kar bölüşüm yöntemi

Bu yöntemde ilişkili tarafların elde etmiş olduğu toplam faaliyet karı ya da zararının, şirketlerin üstlendikleri işlev ve yüklendikleri riskler de dikkate alınarak emsallere uygun olarak dağıtılması amaçlanmaktadır (Taşkın, 2012: 123). Kontrol altındaki mükelleflerin faaliyetlere katkısı, gerçekleştirilen işlevler, alınan risk ve kullanılan kaynaklar dikkate alınarak saptanmalıdır. Dağıtım benzer faaliyetlerdeki kontrol dışı mükelleflerle tutarlı olmalıdır. Bir bağlı şirketin kar ederken diğerinin zarar etmesi mümkün olup, karın eşit paylaşılması zorunlu değildir (Kapusuzoğlu, 2003: 105).

İşlemlerin birbiri içine geçmiş, bağlantılı ve her bir durumun ayrıştırılmasının zor olduğu durumlarda, bağımsız şirketlerin ortaklık kurması mümkün olmakta ve kar paylaşımı konusunda anlaşabilmektedir. İlişkili kişilerle de benzer durum söz konusu olabilmekte ve öncelikle bu işlemlerden elde edilen karın tespit edilmesi gereklidir (Taşkın, 2012: 123).

Yöntemde öncelikle ilişkili kişilerin yapmış oldukları işlem neticesinde paylaşımına konu kar belirlenir. Sonrasında ekonomik gerekçelere dayandırılarak bu kar, ilişkili kişiler arasında

paylaştırılır. İlk aşamada kontrol dışı benzer işlemlere ilişkin olarak ilişkisiz kişilerin elde ettikleri kar dikkate alınarak, her ilişkili kişinin toplam kardan alacağı miktar belirlenir. Bu dağıtımda ilişkili kişilerin kara elde ettiği katkı, işlev analizine göre ve dış piyasadan elde edilen güvenilir bilgileri kapsayacak şekilde belirlenmektedir. Bakiye kar kalması halinde bu kar şirketlerin üstlendikleri işlev ve yüklendikleri riskler oranında tekrar dağıtımına tabi tutulmaktadır.

KVK'nın 13'üncü maddesinin 4'üncü fıkrasında kar bölüşüm yöntemi OECD ile paralel şekilde şu şekilde tanımlanmıştır:

“Kâr bölüşüm yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının, üstlendikleri işlevler ve yüklendikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun olarak bölüştürülmesi esasına dayanır.”

Transfer fiyatlandırması tebliğinde yöntemin uygulanması halinde dikkate alınması gereken faktörler şu şekilde belirtilmiştir:

- a) Bir ürünün edinimi, üretimi veya satımı ya da hizmet sunumu için yapılan harcamalar,
- b) Bir ürünün geliştirilmesi veya hizmet sunumu esnasında ihtiyaç duyulan sermaye veya kullanılan varlıklar ya da üstlenilen risk derecesi,
- c) İşlemin her aşamasında gerçekleştirilen işlevlerin göreceli önemi,
- d) Ölçülebilir nitelikteki diğer faktörler.

2.5.4.3. Diğer yöntemler

İşletmeler, Rehberde yer almasa bile, emsal bedeli belirlemede daha uygun olan diğer yöntemleri de uygulayabilme hakkına sahiptirler. Rehberde yer almayan yöntemlerin uygulanması halinde şirketler uyguladıkları yöntemlerin neden daha iyi çözümler getirdiğini ve rehberde yer alan yöntemlerin uygulamada neden uygun olmadığını açıklayabilmelidir (OECD, 2017: 97-100). Transfer fiyatlandırması tebliğinde de benzer şekilde rasyonel açıklamaların yapılabilmesi halinde diğer yöntemlerin uygulanabileceği belirtilmektedir.

2.5.4.4. Peşin fiyatlandırma anlaşmaları (PFA)

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları (Advance pricing arrangements –APA) transfer fiyatlandırmasına yönelik olarak kriter setinin mükellefle idare arasında önceden belirlenmesine yönelik bir anlaşma türüdür. Rehberde uygun kriterler; yöntem, emsaller, uygun düzeltmeler ve gelecekte meydana gelecek olaylara ilişkin varsayımlar gibi olabileceği belirtilerek örneklendirilmiştir. Peşin fiyatlandırma anlaşmaları mükelleflerin başvurusu ile başlamakta ve bir veya daha fazla ilişkili mükellef ile bir ya da daha fazla vergi idaresi ile müzakere yapmayı gerektirebilmektedir. Yöntemin en çok, geleneksel mekanizmaların başarısızlığa uğramasının beklenmesi ya da uygulanmasının güç olmasında fayda getirmesi beklenmektedir (OECD, 2017: 220).

KVK'nın 13'üncü maddesinde peşin fiyatlandırma anlaşmaları şu şekilde yer almaktadır:

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

Dolayısıyla kanun maddesinde İdare ve mükellefler arasında mükellefin talebi üzerine, anlaşma yapılarak yöntem belirlenebileceği ve bu yöntemin kesinlik taşıyacağı belirtilmektedir. KVK'nın 13'üncü maddesinin son fıkrasında anlaşma süresinin 5 yıla kadar uzatılabilmesine ilişkin olarak Cumhurbaşkanı'na yetki verilmiş olup, 25/02/2020 tarihi itibarıyla bu yetki kullanılarak, Cumhurbaşkanı Kararı ile süre 5 yıl olarak belirlenmiştir.

ABD'de, IRS ilk kez idare ile mükellefler arasında yapılan peşin fiyatlandırma anlaşmalarını 1 Mart 1991 tarihinde kabul etmiştir. Sorunlar nedeniyle 1996 yılında revize edilmiştir (Kapusuzoğlu, T., 1998b). OECD'de ilk olarak 1999 yılının Ekim ayında kabul edilmiştir (OECD, 2017: 220). Türkiye'de peşin fiyatlandırma anlaşmaları 5520 sayılı kanunla 01.01.2007 tarihinden itibaren yürürlüğe geçmiştir. 14 numaralı OECD eylem planında PFA'ların çift taraflı uygulanmasını tavsiye edilmiştir. Bu sayede iki ülke hükümlerlik alanını etkileyen işlemlerde, daha fazla kesinlik sağlanarak, çifte vergilendirme olasılığı azalacak ve transfer fiyatlandırması sorunlarının ortaya çıkması engellenebilecektir (OECD, 2017: 220).

PFA her bir durumun mahiyeti ve koşulları çerçevesinde ayrıca değerlendirilmesi gerekmektedir. Geleceğe yönelik tahminlerin güvenilir olması gerekmektedir. Güvenilir olmayan tahminler PFA kapsamına alınmamalıdır (OECD, 2017: 221).

OECD’de olduğu gibi Transfer Fiyatlandırması Tebliği’nde de tek taraflı ve uluslararası peşin fiyatlandırma anlaşmaları aynı şekilde izah edilmektedir. Anlaşmada, ilişkili kişiler ve işlemler, anlaşmanın süresi, transfer fiyatı (kar marjı, faiz oranı, bedel vb.) ile kritik varsayımlar gibi hususlar belirlenmektedir. Mükellefler tek taraflı, iki taraflı ya da çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşması talebinde bulunabileceklerdir. Anlaşma mükellef ile idare arasında ise tek taraflı, iki ayrı ülke idaresi ile bu idarelerin yetki alanındaki iki ayrı mükellef arasında gerçekleşiyorsa iki taraflı, ikiden fazla idare ile bu idarelerin yetki alanındaki mükellefler arasında gerçekleştirmek ise çok taraflı peşin fiyatlandırma anlaşması söz konusu olmaktadır (1 Numaralı Transfer Fiyatlandırması Tebliği). Birden fazla ülkenin olması halinde anlaşmanın söz konusu olduğu ülkelerdeki işlemler için mükelleflere kesinlik sağlar ve belirsizliklerin önüne geçilebilir. Bu durum idareler için de maliyetli ve zaman alıcı dava süreçlerinin önüne geçmektedir. Tek taraflı bir PFA olması halinde bir idare vergilendirilebilecek karın kendi ülkesinde kalmasını isteyebilir. Bu durumda idari yük anlaşma imzalamayan diğer ülkeye geçecektir. PFA’larda tüm bilgi ve belgeler, idare tarafından inceleme ve analize tabi tutulur. Çok sayıda işlemi ve işlem türlerini veya uluslararası işlemlerin tamamını kapsama almaktadır (OECD, 2017: 222-228).

PFA’larda mükellefler anlaşma koşullarına uydukları sürece transfer fiyatlandırmasına konu düzeltme söz konusu olmamalıdır. İşletmelerin faaliyetlerinde ilerleyen yıllarda büyük ölçüde değişiklik olması ya da kontrol edilemeyen ekonomik koşullar nedeniyle yöntemin güvenilirliğinin etkilenmesi durumunda anlaşmanın gözden geçirilmesi ya da iptal edilmesine olanak sağlanabilmelidir (OECD, 2017: 223).

Peşin fiyatlandırma anlaşmaları incelemeye engel değildir. Bununla birlikte, peşin fiyatlandırma anlaşmasında belirtilen yöntem değil, yöntemin doğru uygulanıp uygulanmadığına yönelik incelemeler gerçekleştirilebilir.

2.5.4.5. Global formüllere dayalı bölüşüm yaklaşımı

Global formüllere dayalı bölüşüm yaklaşımı, çok uluslu şirketlerin global anlamda elde etmiş oldukları konsolide karın, önceden belirlenmiş formüller aracılığı ile dağıtılmasına yöneliktir. Bu yaklaşımın uygulanması için 3 temel unsur bulunmaktadır (OECD, 2017: 39):

- Vergilendirilecek birimin tespiti: Çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklık ya da şubelerinin hangilerinin global vergilendirmeye dahil olacağının belirlenmesi gereklidir.
- Küresel karın doğru olarak tespiti gereklidir.
- Global karın dağıtımı için formül belirlenmesi gereklidir. Formül genelde, maliyetler, varlıklar, çalışanlara ödenen ücretler, satışlar ya da bu unsurların bileşeni olabilecektir.

Formül yaklaşımı, dünya genelinde elde edilen gelirin şirketlerin gerçek faaliyetlerine göre dağıtılmasını öngörmektedir. İşgücü ve yatırımlar gibi ana unsurlar, muhasebe ve finansman gibi unsurların önüne geçmektedir. Bu sayede gelirin orantısız bir şekilde düşük vergi oranının olduğu ülkelere aktarılmasının engellenmesi amaçlanmaktadır. Formül yaklaşımında uluslararası gelirin belirlenmesinde netlik olacak ve çok uluslu şirketler firmanın organizasyon yapısı, transfer fiyatlandırması kararları, merkez beyanı gibi unsurları değiştirdiğinde vergi yükü değişmeyecektir. Tüm ülkelerin formül yaklaşımına gitmesi halinde rekabet için fazla endişe kalmayacaktır ve firmalar gerçek faaliyetleri için vergi ödeyeceklerinden ve rakip şirketler de aynı duruma maruz kalacaklarından sorun olmayacaktır. Ancak yalnızca bazı ülkelerin formüle geçmesi halinde rekabet sorunu ortaya çıkabilecektir (Clausing, 2016).

Global formüllere yönelik bölüşüm OECD bünyesinde değerlendirilmiş olup ve olumlu ve olumsuz yanları rehberde yer almıştır. Bu tartışmalar neticesinde üye ülkeler emsallere uygunluk ilkesinde uzlaşarak, teorik olarak kalan global formüllere yönelik bölüşüm yöntemini reddetmişlerdir (OECD, 2017: 40-44):

Emsallere uygunluk ilkesine alternatif olarak sunulan yaklaşım, yerel bazda bazı ülkelerde uygulanmaya çalışılsa da, uluslararası platformda bugüne kadar uygulanamamıştır. İşleme dayalı kar bölüşüm yöntemi ile karıştırılmamalıdır. Global formül yaklaşımında önceden belirlenen formüller kullanılırken, işleme dayalı kar yönteminde karşılaştırılabilir kontrol edilemeyen işletmelerin karlılıkların karşılaştırılmasına yöneliktir. Global formüllere dayalı

bölüşüm yaklaşımı, emsal bedele alternatif olarak geliştirilmiş olup, uygulamanın daha kolay ve kesin olacağına yönelik görüşler bulunmaktadır. Bu yöntemde çok uluslu şirketlerin bir bütün olarak değerlendirilerek konsolide tablolarının dikkate alınması gerekmektedir. Buna karşın yüksek derecede entegre olmuş ve çok uluslu şirketin karına ne ölçüde katkı yaptığı belirli olamayan ilişkili şirketlerde uygulamada sorun ortaya çıkabilecektir (OECD, 2017: 40).

Grup içi ilişkilerin ticari gerçekleri yansıtması işlemlerin konsolide olarak dikkate alınmasına bağlıdır. Birbirine yüksek derecede entegre işletmelerde ayrı bir muhasebe sistemini uygulamak uygun değildir, çünkü her bir birimin katkısını belirlemek zordur. Bu yaklaşımda mükellefler tek tip hesap seti hazırlayacağından, mükelleflerin mevzuata uyum gideri azalmaktadır (OECD, 2017: 40)

Çifte vergilendirmeyi önleyen ve tek bir vergilendirmeyi olması beklenen sistemin uygulanması çok zordur. Önceden belirlenecek bir formülün uygulanması uluslararası işbirliği ve uzlaşısı gerektirmektedir. Çok uluslu şirketlerin, global konsolide vergi matrahlarını belirleyen ortak muhasebe sisteminin olması, vergi matrahının bölüştürülmesinde hangi unsurların alınması ve bu unsurların nasıl ölçülüp değerlendirilmesi gerektiği konularında uluslararası uzlaşısı gerekmektedir (OECD, 2017: 40).

Ülkeler formül yaklaşımını kabul etseler bile, formülün belirlenmesinde farklı unsurların öne çıkmasını isteyebileceklerdir. Formülde yer alacak, satışlar, sermaye gibi unsurların sunni olarak düşük vergi alan ülkelere kaydırılmasının önüne geçmek için çalışma yapılması gerekmektedir. İşletmeler menkul malların yerini değiştirebilecek, yüksek miktarda stokları vergi ayarlaması yapacak şekilde işletmede tutabileceklerdir. Dolayısıyla, farklı vergiden kaçınma yöntemleri ortaya çıkacaktır (OECD, 2017: 41).

Bu yöntemin uygulanması, siyasi ve idari karışıklığı beraberinde getirecek ve uluslararası alanda çok zor olan yüksek miktarda bir işbirliğini gerektirecektir. Çok uluslu şirketin faaliyette olduğu ülkelerin hepsi bu sisteme geçmezse, çok uluslu şirketler birbirinden farklı sistem uygulamak zorunda kalacaklardır. Bu durum, çifte vergilenme ya da düşük vergilenme sorununu ortaya çıkaracaktır (OECD, 2017: 41).

Önceden belirlenen formül, piyasa şartlarını ve işletmenin özel durumlarını dikkate almayabilecektir. Sabit olarak, maliyet, hasılat ya da ücretlerin dikkate alınması her bir grup üyesine sabit oranda vergi yükleyecek, çok uluslu şirketlerin varlık, risk, faaliyet farklılıklarını dikkate almayacaktır (OECD, 2017: 41).

Kur hareketlerinde dalgalanmalar olması halinde, kar bölüşümünde değişiklik olacaktır. Emsal bedel uygulamasında da sorunlar olsa da, mükellefe özgü koşul ve durumlar dikkate alındığından daha sağlıklı değerlendirme yapmaya olanak vermektedir (OECD, 2017: 41)

Çok fazla veri ve uyum maliyeti ile karşılaşma ihtimali vardır. Çok uluslu şirketin tüm bölgelerdeki şirketleri hakkında bilgi gereklidir ve ilgili bölgelerdeki para birimi, defter kayıtları, vergi muhasebesi kayıtlarının ayrı ayrı sunulması gerekmektedir. Bu nedenle ayrı işletme yaklaşımından daha zahmetli ve masraflı olabilecektir. Formül üzerinde tüm ülkeler mutabakata varamadığında bu masraf daha da artacaktır (OECD, 2017: 42).

Herbir üye ülkedeki satışların ve gayrimaddi varlıkların değerinin tespiti konusunda zorluklar ortaya çıkabilecektir. Farklı vergilendirme alanlarında farklı muhasebe sisteminin ve kurların uygulanması, değerlemede tarihi maliyet bedeli veya piyasa değeri gibi farklı yöntemlerin uygulanması formülün uygulanmasını güçleştirecektir. Çok uluslu şirketlerin faaliyette bulunduğu tüm ülkelerde uygulanan muhasebe standartlarının birbirleriyle uyumlu olması gerekmektedir. Gayrimaddi varlıkların değerinin belirlenmesinde zorluklar bulunmaktadır (OECD, 2017: 42).

Global formülde ayrı işletme yaklaşımından vazgeçilmekte ve konsolide vergileme söz konusu olmaktadır. Bir işletme grubunun farklı bölgelerdeki coğrafi farklılıkları, işletmelerin randımanları gibi farklı unsurlar dikkate alınamamaktadır. Faaliyette bulunan bazı bağlı işletmelerin, kar ve zarar etme olasılığı, ekonomik koşullar emsallere uygunluk prensibinde varken, global formül yaklaşımında bu kadar esnek davranılmamakta ve kar formüle göre paylaştırılmaktadır (OECD, 2017: 43).

Global yaklaşımda grup içi hareketlerin dikkate alınmaması gerektiğinden, sınır ötesi işlemlerden alınan stopaj gelir vergisinin gerekliliği sorgulanacak ve çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarında değişiklik gerekecektir (OECD, 2017: 43).

Global bölüşüm tüm ülkelerde uygulanmazsa, konsolide karın dağıtımında kesin bir çözüm ortaya çıkmayacaktır. Çok uluslu şirket grubuna dahil olmayan ancak ilişkili olan şirketler için her halükarda ayrı muhasebe tutulması gerekecek ve yapılan işlemlerde emsallere uygunluk prensibinin uygulanması gerekecektir. Gümrük uygulamaları gerektiğinde, grup içi işlemlerde de emsallere uygunluk ilkesi uygulanması zorunlu olmaktadır (OECD, 2017: 43).

2.5.5. Gayrimaddi Varlıklarda Emsal Bedelin Tespiti

Gelir idarelerinin aldıkları önlemler neticesinde, ürün ve hizmetlere yönelik emsal fiyatlar daha belirlenebilir hale geldiğinden transfer fiyatlandırmasına yönelik olarak risk artmış ve vergiden kaçınma, gayrimaddi varlıklar üzerine yoğunlaşmıştır. Yüksek fiyatlı gayrimaddi varlıkların kendine özgün yapısı ve pazarda karşılaştırılmasının zor olması nedeniyle IRS ve diğer gelir idareleri zorluk yaşamaktadırlar. Bu nedenle gayrimaddi varlıklar şirketlere farklı vergi oranının olduğu bölgeler aracılığı ile kar transferi yapılmasında ve vergiden kaçınmada fırsat vermektedir (Taylor ve diğerleri, 2015). Gayrimaddi varlıkların değerinin ölçülmesinin zor olmasının yanında mobilitesinin de fazla olması, bu varlıkların vergi planlaması amacıyla kullanılmasına yol açmaktadır (Dudar ve diğerleri, 2015). Gayrimaddi varlıklar vergi oranına daha hızlı tepki göstermektedir. Diğer ilişkili şirket hareketleri ile kıyaslandığında, gayrimaddi varlık transferinde transfer fiyatlandırmasının kötüye kullanılması çok daha fazladır. Çok uluslu şirketlerin yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere, düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere aktardıkları karlarının neredeyse yarısı gayrimaddi varlıklara konu işlemlerden kaynaklanmaktadır (Grubert, 2003). Yapılan araştırmalarda gayrimaddi varlıklara ilişkin vergi oranının azalmasının, vergi oranı azalan ülkelere kar transferini artırdığı sonucuna varılmıştır (Dudar ve diğerleri, 2015; Belz ve diğerleri 2017; Grubert, H., 2003; Taylor ve diğerleri, 2015). Gayrimaddi varlıkların vergi aşındırmasına yol açması, OECD kapsamında ve G20 zirvelerinde en çok değinilen konulardan biridir ve çok uluslu şirketlerin kar aktarımının önüne geçilmeye çalışılmaktadır.

Gayrimaddi varlıkların kar aktarımı amacıyla kullanımı yalnızca transfer fiyatlandırmasının kötüye kullanımı ile değil, bu varlıkların düşük vergi oranının olduğu ülkelere konuşlandırılması, varlıkların oluşmasına konu AR-GE giderlerinin dağıtımı gibi farklı unsurları da içermektedir. Belz ve diğerleri (2017) yapmış oldukları araştırmada, muhasebe

ve vergi yasaları gereği gayrimaddi varlıklara konu AR-GE harcamalarının doğrudan gider yazılmasının da, şirket etkin vergi oranını etkilediği sonucuna varmıştır.

Gayrimaddi varlık değerinin önemli bir yer tuttuğu, araştırma geliştirmenin yoğun olduğu bilgi işlem teknolojisi, ilaç sanayisi gibi sektörlerde daha yaygın olarak kullanılmaktadır (Grubert, 2003; Taylor ve diğerleri, 2015) Microsoft'un vergi planlaması aracılığı ile 2009-2011 aralığında yaklaşık olarak 21 milyar dolar geliri yurtdışına taşıyarak 4,5 milyar dolar vergiden kaçındığı düşünülmektedir. Microsoft'un vergi planlaması transfer fiyatlaması, gayrimaddi varlık ve vergi cennetlerindeki sorunları gün yüzüne çıkartmakta olup, Amerikan senatosu 2011 yılında Microsoft'a ilişkin olarak senato raporu hazırlamıştır (Batun, Ö.Ç., 2018) Apple'a yönelik 2013 yılında ABD senatosu soruşturma açmış olup, 2016 yılında ise Avrupa Komisyonu 2013-2014 yıllarına ilişkin 13 milyar Avro tutarındaki verginin faizi ile birlikte ödenmesi kararını vermiştir. Apple'ın %12,5 kurumlar vergisi olan İrlanda'da özel anlaşmalar ile %1'in altında vergi ödediği bilinmektedir (Batun, Ö.Ç., 2017).

Gayrimaddi varlıkların vergi aşındırmasının önüne geçmek için ülkeler bu tarz gelirlerden stopaj yoluyla vergilendirme yapmakla birlikte, çok uluslu şirketlerin stopajın da en aza indirilmesi için çok farklı ve karışık şirket örgütlenmesine gittikleri bilinmektedir. Sorun yalnızca gayrimaddi varlıkların değerinin belirlenmesi değil, diğer vergi planlama araçları ile birlikte kullanılmasıdır.

2.5.5.1. Gayrimaddi varlık tanımı

OECD 2017 yılı transfer fiyatlandırması rehberinde gayrimaddi varlığın çok dar ve geniş tanımlamanın sakıncalarından bahsedilmiştir. Tanımın dar yapılması halinde, bazı işlemlerde belirli kalemler, tanım dışında kalarak bedel hesaplanmaksızın transfer veya kullanma ihtimali söz konusu olabilecektir. Geniş tanım olması halinde ise, ilişkisiz işlemlerde bir bedel ödenmezken, benzer ilişkili işlemlerde belirli bir bedel ödenmesi gerektiği iddiası ortaya çıkabilmektedir. Rehberde gayrimaddi varlık kelimesinin, fiziksel ve finansal varlık olmayan, ticari faaliyetlerde kullanılmak amacıyla sahip olunabilen ya da kontrol edilebilen ve ilişkisiz işletmeler arasında kullanım ya da transferi halinde karşılığında belirli bir bedel hesaplanması söz konusu olan unsurları kapsaması amaçlanmıştır (OECD, 2017: 254-255).

OECD rehberinde, patentler; teknik bilgi ve ticari sırlar; ticari marka, ticari isim ve alamet-i farika; sözleşmesel haklar ve hükümet lisansları; lisanslar ve gayrimaddi haklar bünyesinde yer alan benzer sınırlı haklar; şerefiye ve devam eden faaliyetler; grup sinerjileri ve pazar koşulları ayrı ayrı tanımlanmıştır. Başlıkların tamamında yer alan unsurların emsal bedel belirlenmesinde dikkate alınması gerekmektedir. Bu başlıklardan grup sinerjileri ve pazarın özelliklerinin emsal bedel hesaplanmasında dikkate alınması gerektiği ve değer yaratma özellikleri belirtilmiş olmakla birlikte, bu özelliklerin hangi şirket tarafından sahip olunduğu ve kontrol edildiğinin tam olarak belirlenmesinin mümkün olmaması nedeniyle gayrimaddi varlık olarak kabul edilmemesi gerektiği belirtilmektedir (OECD, 2017: 258-264).

Türk Vergi Mevzuatında ise transfer fiyatlandırması tebliğinde açıklamalar yer almaktadır (1 numaralı Transfer Fiyatlandırması Tebliği).

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.

Gayrimaddi varlıkların sert- yumuşak, ticari amaçlı-pazarlama amaçlı gibi farklı şekillerde sınıflandırmak mümkün olmakla birlikte, farklı sınıflandırma ve tanımlamalar emsallere uygunluk prensibinin uygulanma zorunluluğunu ortadan kaldırmamaktadır ve emsallere uygunluk koşullarının belirlenmesinde farklı yaklaşımların uygulanması önerilmemektedir (OECD, 2017: 259). Transfer fiyatlandırması rehberinde spesifik olarak tanımlamalar yapılmakla birlikte bu tanımlamaların OECD model anlaşmaların 12'inci maddesinde yer alan royalty tanımıyla uyumlu olması gerekmediği belirtilmektedir. 2017 yılı rehberinde grup sinerjileri ve pazarın özelliklerinin değer yaratma özelliği ilave edilmiştir.

Transfer fiyatlandırması tebliğinde sınıflandırma şu şekilde belirtilmiştir (1 Numaralı Transfer Fiyatlandırması Tebliği):

Gayri maddi haklar özellikleri nedeniyle ticari gayri maddi haklar ve pazarlama amaçlı gayri maddi haklar olmak üzere iki grup altında değerlendirilmektedir. Ticari gayri maddi haklar bir malın üretiminde ya da bir hizmetin sağlanmasında kullanılan

patentler, know-how, dizaynlar ve modeller ile müşterilere transfer edilen ya da ticari faaliyetin işletiminde kullanılan (bilgisayar yazılım programları gibi) ticari varlık niteliğine sahip gayri maddi hakları ifade etmektedir. Pazarlama amaçlı gayri maddi haklar ise, bir ürün ya da hizmetin ticari amaçlı olarak kullanımına yardımcı olan ticari markalar ve ticari unvanlar, müşteri listeleri, dağıtım kanalları ile ilgili ürün açısından önemli bir promosyon değerine sahip nevi şahsına münhasır isimler, semboller ya da resimler gibi gayri maddi hakları ifade etmektedir.

2.5.5.2. Gayrimaddi varlıkların vergi aşındırmasını önlemesine yönelik yapılan düzenlemeler

Türk Vergi Mevzuatında transfer fiyatlandırması tebliğinde gayrimaddi varlıklara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır. Gayrimaddi hakların da dahil olduğu mal veya hizmet alım satımında bedel, emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde gerçekleştirilmeli ve karşılaştırılabilirlik analizi yapılmalıdır. Emsallere uygunluk ilkesi ve karşılaştırılabilirlik analizine ilişkin açıklamalar transfer fiyatlandırması tebliğindeki genel açıklamalar çerçevesinde belirlenecek olup, karşılaştırılabilirlik analizi için ayrı düzenlemeye gidilmemiştir.

Transfer fiyatlandırması tebliğinde, ticari gayrimaddi haklar için, ilgili gayrimaddi hak ile arge işlevlerinin önemlerinin kavranması gerekliliğinden bahsedilmiştir. Kontrol dışı işlemlerin bulunmadığı yüksek değerli gayrimaddi varlıklara ilişkin işlemlerde karşılaştırılabilir fiyat yöntemi dışında yöntem kullanılması tavsiye edilmektedir. Tebliğe göre emsallere uygun bedel gayrimaddi hakkı devreden ile devralan açısından ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Emsallere uygun bedel, karşılaştırılabilir nitelikteki kontrol dışı bir işlemde, devreden açısından gayrimaddi hakkı başkasında devretmeyi kabul edeceği bedel; devralan açısından ise, kullanmayı düşündüğü gayrimaddi varlık için ödemeyi kabul ettiği bedeldir (Transfer Fiyatlandırması Tebliği). Gayrimaddi varlıklara ilişkin açıklamalar, transfer fiyatlandırması tebliğinin 1-10 bölümünde yer almaktadır. 8 numaralı kurumlar vergisi tebliği ile eylem planındaki tekniklerin mevzuatımıza eklenmesi sağlanmıştır. Bu tebliğde gayrimaddi varlıkların sayısal olarak değerlendirilmesine ilişkin bilgiler yer almakla birlikte, transfer fiyatlandırması açısından analizine değinilmemiştir (Oral, 2017).

OECD'nin 2017 transfer fiyatlandırması rehberinde gayrimaddi varlıklara ilişkin emsal bedelin bulunmasına yönelik genel hükümler dışında ayrıca düzenleme yapmıştır.

2.5.5.3. OECD transfer fiyatlandırması rehberinde gayrimaddi varlıklara ilişkin düzenlemeler

8-10 numaralı BEPS eylem planları kapsamında, OECD/G20 tarafından yürütülen çalışmalar neticesinde 5 Ekim 2015 tarihinde transfer fiyatlandırması sonuçlarının değer yaratılmasıyla uyumlaştırılması (Alignin Transfer Pricing Outcomes With Value Creation) konulu nihai rapor yayımlanmış olup, bu kapsamda transfer fiyatlandırması rehberi de gözden geçirilmiştir (Demirci, A., 2016).

Gayrimaddi varlıklar geniş bir şekilde tanımlanarak, herhangi bir tescil şartı ya da aktifte kaydedilmesine gerek olmaksızın, kullanılabilen ve transfer edilebilen unsurları içermektedir (Oral, 2017). Transfer fiyatlandırması bakımından gayrimaddi varlık olarak kabul edilen unsurlar, muhasebe anlamında gayrimaddi varlık olarak kabul edilmeyebilir. Bazı araştırma geliştirme, reklam giderleri aktifleştirilmek yerine doğrudan gider olarak yazılabilir. Ancak bu unsurların aktifleştirilmesi ya da gider yazılması transfer fiyatlandırması açısından gayrimaddi varlık niteliğini değiştirmemektedir. Gayrimaddi varlığın sözleşmeyle belirlenerek koruma altına alınması, önemli değildir. Korumanın varlığı gayrimaddi varlık niteliğini değiştirmemektedir. Bazı gayrimaddi varlıklar kendi başlarına alışveriş konusu olabilirken, bazıları maddi duran varlıklar ile birlikte alışverişe konu olabilmektedir. Gayrimaddi varlıkların ayrı olarak alışverişe konu edilip edilmemesi de niteliğini değiştirmemektedir (Duran, 2013).

Gayrimaddi varlıkların kullandırılmasından elde edilen gelirin grup içerisinde nasıl dağıtılacağı transfer fiyatlandırması açısından önemlidir. Grup içerisinde hangi işletmelerin gayrimaddi varlıkların geliştirilmesi, değerinin artırılması, devamlılığının sağlanması, korunması ve kullandırılması ile ilgili maliyetleri, yatırımları ve diğer yükleri taşıması gerektiğinin belirlenmesi gerekmektedir. Gayrimaddi varlık üzerinde yasal olarak yetkili olan şirket hasılatı elde etmiş olsa da, çok uluslu şirket grubu içerisindeki diğer şirketlerin gayrimaddi varlık değerine katkı sağlaması beklenen işlevleri yapmış, varlıkları kullanmış ve riskleri üstlenmiş olma ihtimali mevcuttur. Dolayısı ile varlıkları kullanan, riskleri üstlenen ve işlevleri gören grup şirketlerinin emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde tazmini sağlanmalıdır (OECD, 2017: 269-270).

Transfer fiyatlandırmasında gayrimaddi varlığın sahipliği mevcut hukuk kuralları ve sözleşmeler çerçevesinde dikkate alınacak, bu şekilde belirlenemiyorsa, gayrimaddi varlığı kontrol edebilen ve üçüncü kişileri sınırlama yetkisine sahip şirket yasal sahip olarak belirlenecektir. Analizlerde ilk olarak yasal sahipliğin belirlenmesi önemli olmakla birlikte, emsallere uygunluk açısından elde edilen getirinin, grup üyelerinin gördükleri işlevler, kullanmış oldukları varlıklar ve üstlendikleri risklere göre belirlenmesi esastır. Dolayısıyla gelirin yasal olarak bir bağlı şirket tarafından elde edilmesi emsal fiyatın belirlenmesi ve diğer şirketlerin vergisel anlamda elde etmesi gereken gelirlerin hesaplanmasını engellememektedir (OECD, 2017: 269-270).

2.5.5.3.1. Emsal bedelin tespiti

Gayrimaddi varlıklarda emsal bedel belirlemenin güç olmasına karşın, rehberde devredilen gayrimaddi varlık bedelinin, kontrol edilemeyen şirketler arasında yapılmış olsaydı aralarında uygulanacak fiyata göre uygun olması gerektiği belirtilmiştir. Devralan şirket devraldığı gayrimaddi varlık neticesinde elde etmeyi düşündüğü faydaya göre bağımsız şirketlere ödemeye istekli olduğu fiyatın transfer fiyatı olması gereklidir (Ertürk, 2018).

2017 transfer fiyatlandırması rehberinde “değer” yaratma unsuru gayrimaddi varlıkların bedelini belirlemede ön plana çıkmıştır. Emsal bedel, grup şirketlerinin gayrimaddi varlığın değerine yapmış oldukları katkılar dikkate alınarak belirlenecektir. Grup şirketlerinden gayrimaddi varlıklarının geliştirilmesi, değerinin artırılması, devamlılığının sağlanması, korunması ve kullandırılmasıyla ilgili olarak işlevlerde bulunan, risk yüklenen ve varlıklarını kullanan tüm grup şirketlerinin katkıları oranında tazminat alması gerekmektedir (OECD, 2017: 271).

Emsallere uygun bedelin belirlenmesinde, görülen işlevlerin, kullanılan varlıkların, üstlenilen risklerin, üstlenildiği ve kullanıldığı anda gayrimaddi varlığın değerine beklenen katkıları çerçevesinde belirlenmelidir.

İşlevlerin Yerine Getirilmesi: Gayrimaddi varlıklarının geliştirilmesi, değerinin artırılması, devamlılığının sağlanması, korunması ve kullandırılmasıyla ilgili olarak işlevleri yerine getiren grup şirketlerinin hangi işlevi ne ölçüde yerine getirdiğinin belirlenmesi gerekmektedir. Grup şirketlerinin üstlendikleri işlevlerin, gayrimaddi varlığın değerini

yaratmaktaki önem derecesini belirlenerek alacakları tazminat / payların bu çerçevede belirlenmesi gerekmektedir. Belirli bir olayda daha önemli katkı gösteren grup şirketi daha fazla tazminat almalıdır. Örneğin, bir şirket hem ARGE'yi finanse edip hem de kontrolünden sorumlu ise, yalnızca ARGE finansmanından sorumlu olmasına göre daha fazla pay almalıdır ya da ARGE'yi finanse edip, kontrol edip ve fiziki olarak da icra etmesi halinde getirisi artmalıdır (OECD, 2017: 273-275).

Varlıkların Kullanımı: Gayrimaddi varlıklarının geliştirilmesi, değerinin artırılması, devamlılığının sağlanması, korunması ve kullanılmasıyla ilgili varlıkları kullanan şirketler bunun için tazminat almalıdırlar. Kullanılan varlıklarda herhangi bir sınırlama olmaksızın, ticari ve pazarlamaya ilişkin gayrimaddi varlıklar, fiziki varlıklar ve finansal varlıklar dahil edilmektedir. Varlıkların kullanılması ile risklerin üstlenilmesi kesişmekle birlikte dereceleri farklı olabilmektedir. Finansman sağlayan bir şirket, finansal riski üstlenmekle birlikte önem derecesi farklı olabilmektedir.

Üstlenilen Riskler: Bazı riskler işlev analizinde önemli yer tutabilmektedir. Bu riskler Rehberde şu şekilde belirtilmektedir (OECD, 2017: 279):

- i. Yüksek maliyetli ARGE harcamaları ve pazarlama faaliyetlerinin başarısız olmaları dahil, gayrimaddi varlık geliştirilmesine ilişkin riskler,
- ii. Gayrimaddi varlığın değerini etkileyecek ürün modası ve teknolojisinin eskime riski,
- iii. Hak ihlallerine ilişkin riskler,
- iv. Gayrimaddi varlıklarla bağlantılı ürün ve hizmetlere ilişkin riskler,
- v. Gayrimaddi varlıktan elde edilecek getirilerin belirsizliğinden kaynaklı kullandırma riski.

Gayrimaddi varlıkların emsal bedel tespitinde ex-ante ve ex-post değerleri önemlidir. Ex-ante bir değişkenin dönem başı değerine atıf yaparken, ex-post dönem sonunda gerçekleşen değerini ifade etmektedir. Transfer fiyatlandırması kapsamında ise, emsale uygun bedelin belirlenmesinde işlem gerçekleşmeden ya da işlem anında bedelin değerlendirilmesi ex-ante iken, dönem sonlarında işlemin uygunluğunun test edilmesi ex-post'tur (Demirci, A., 2014b). Zaman içerisinde teknolojik gelişmeler, tabii afetler olması gibi öngörülemeyen gelişmelerin olması nedeniyle ex-ante ve ex-post kazançların farklı olması çok sık karşılaşılan bir durum olup gayrimaddi varlığın değerine etki edebilmektedir. Riskler uygun bir şekilde hesaplanmadığında karlılık tahmin edildiğinden yüksek ya da daha düşük ortaya

çıkabilecektir. Kar veya zararın grup şirketleri arasında nasıl paylaştırılacağı sorunu ortaya çıkmaktadır. Riskleri üstlenen tarafın analitik olarak belirlenmesi ve bu durumun sözleşmelerle belirlenen durumlardan farklı olabileceği hesaba katılmalıdır (OECD, 2017: 280-281). Yüksek düzeyde belirsizliğin olduğu durumlarda, fiyat düzeltmeleri, kısa süreli sözleşmeler, şarta bağlı fiyatlama, sözleşmelerin yeniden müzakere edilmesini talep hakkı durumları söz konusu olabilmektedir (Demirci, A., 2016).

İşlem gerçekleşikten sonra ortaya çıkan gelişmeler nedeniyle getiri düzeyinde de değişme olabilecektir. Bu gelişmelerin önem düzeyinin belirlenerek gayrimaddi varlığın değerine etkisinin belirlenmesi gerekmele birlikte vergi idarelerinin bu konuda yeterli olmadıkları düşünülebilir. Buna karşın ex-ante ve ex-post değerler arasındaki farka ilişkin bilgileri edinmek ve tahminleri ortaya çıkarmak vergi idareleri tarafından gerekli bilgiyi edinebilme ve özel ticari kavrama gerektiğinden, mükelleflerin verdikleri veriler ile sınırlı bir bilgi olmakta ve bu asimetrik bilgi transfer fiyatlandırması riskine neden olmaktadır. Vergi idareleri ex-post sonuçları dikkate alarak ex-ante fiyatlama anlaşmalarının emsale uygunluğuna yönelik önemli bilgi edinme olanağına sahiptir. Buna karşın işlem anında nelerin öngörülebildiği ve tahminde sapmaya yol açan gerekçelerin neler olduğunun bilinmesi ve değerlendirilmesi gereklidir (Demirci, A., 2016).

Gayrimaddi varlığın içerdiği tüm hakların sınırlama olmaksızın devri söz konusu olmakla birlikte, sınırlı olarak da devri söz konusu olabilir. Sınırlama, bir lisansla veya coğrafi sınırlamayla, süre sınırlaması ile, kullandırma, faydalanma, taklit etme, üçüncü bir kişiye devir, daha fazla geliştirmeye bağlantılı diğer gayrimaddi varlığın kullanılmasının sınırlanması gibi olabilmektedir. Gayrimaddi varlıkların ve bunların içermiş olduğu hakların niteliğinin belirlenmesi emsal bedel tespiti açısından önemlidir. Gayrimaddi varlıklar veya bunların içerdiği haklar ayrı olarak transfer edilebileceği gibi mal satışı veya hizmet ifasıyla bağlantılı olarak da gerçekleşebilmektedir. Gayrimaddi varlıklar başka gayrimaddi varlıklarla birlikte transfer edilebilmektedir. Gayrimaddi varlıklar arasındaki etkileşimin niteliği ve ekonomik sonuçları önemlidir. Bazen biraraya geldiklerinde tek başlarına olduklarından daha değerli hale gelebilmektedirler (OECD, 2017: 287-289).

Gayrimaddi varlıklar mal ve hizmetlerle bütünleşik olarak teslim edildiğinde, gayrimaddi varlığın hangi işle ilgili olduğunun belirlenmesi ve transfer fiyatlandırması analizinde hesaba katılması gerekir (OECD, 2017: 291).

Emsallere uygun bedelin tespitinde gayrimaddi varlıkla ilgili işlemlerin hangi işletme veya işletmelerce değerine katkı yapıldığı belirlendikten sonra, bu işlemlerin emsallere uygunluk koşullarının belirlenmesine gidilmelidir.

2.5.5.3.2. Karşılaştırılabilirlik analizi

Gayrimaddi varlıkların transfer fiyatının belirlenmesinde yapılacak işlemler analizi fonksiyonel analizle belirlenmektedir. Fonksiyonel analizle tarafların ticari ve finansal ilişkilerinin tam olarak belirlenmesi gerekmektedir. 2017 yılı rehberinde gayrimaddi varlıklara ilişkin fonksiyonel analizden bahsedilmiş olup, 2010 rehberinde genel hükümler çerçevesinde fonksiyonel analiz gerçekleştirilmekteydi. Fonksiyonel analizde çok uluslu şirketlerin faaliyetleri, kullandıkları varlıklar ve üstlenilen riskler tanımlanmaktadır. Gayrimaddi varlıkların transferi ya da kullanılmasına ilişkin fonksiyonel analiz, çok uluslu şirketlerin küresel faaliyetlerinin anlaşılması için, bu şirketlerin tedarik zincirlerinde, gayrimaddi varlıkların değer oluşturmak veya ilave değer katmak amacıyla nasıl kullanıldıklarının belirlenmesine özgüdür (Ertürk, 2018). Bu çerçevede ilk olarak gayrimaddi varlıkların ve risklerinin belirlenmesi için fonksiyonel ve karşılaştırılabilirlik analizi yapılması gerekmektedir. Sonrasında ise gerçekleştirilen fonksiyonlara, kullanılan varlıklara ve üstlenilen risklere dayalı olarak tarafların gerçek davranışlarının belirlenmesi istenmektedir.

Karşılaştırılabilirlik analizi yapılırken, her bir tarafın söz konusu işleme bakış açıları dikkate alınmalıdır. Tek bir tarafa yönelik yapılan karşılaştırılabilirlik analizi doğru sonuç vermeyecektir (OECD, 2017: 295).

Gayrimaddi varlıklar kendine has özellikleri nedeniyle emsal araştırması ve işlem anında emsal fiyat tespiti zorlaşmaktadır. Bazı işlemler ilişkisiz işletmeler arasında gerçekleştirilemeyecek nitelikte olmaktadır.

Yeni yayımlanan rehber çerçevesinde, grup şirketlerinin kendi aralarında yarattıkları sinerji ve piyasaya özgü özelliklerin karşılaştırılabilirlik analizinde dikkate alınması gerekmektedir. Karşılaştırılabilirlik analizi için kriterler, münhasırlık, hukuki korumanın süresi ve uzunluğu, coğrafi kapsam, faydalı ömür, geliştirme aşaması, gayrimaddi varlık üzerindeki iyileştirme, gözden geçirme ve güncelleme hakları ile gelecekteki tahmini faydanın ölçülmesi

gerekmektedir. Bunun yanında belirli bir kalıba bağlı olmadan olası diğer kriterlerin de dikkate alma gerekliliği belirtilmektedir (Biçer ve Erginay, 2015). Bu durum yalnızca karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanması halinde değil, diğer yöntemlerde de hesaba katılmalıdır.

2.5.5.3.3. Karşılaştırılabilirlik düzeltimi

Gayrimaddi varlıklara yönelik emsal bedel bulunurken düzeltmenin yapılması gerekmele birlikte, kendine has özelliklerinin karşılaştırmaya elvermemesi ihtimali yüksek olduğundan daha elverişli bir emsal belirleme yöntemi seçilmesi mümkündür.

Veri tabanlarından alınan fiyatların emsal alınabilmesi ancak spesifik özelliklerin değerlendirilmesi ve düzeltilmesine imkan verilmesi halinde mümkün olabilmektedir.

2.5.5.3.4. İşlev analizi

OECD'nin 2015 yılı BEPS eylem planlarına ilişkin raporunda gayrimaddi varlıkların grup içerisindeki kar paylaşılmasındaki önemine değinilmiştir. Gayrimaddi varlığın malikinin gelirlere sahip olmasına karşın, grup şirketlerinin diğerinin gayrimaddi varlığın değerine etki edebilecek, fonksiyonları icra edebileceği, varlıkları kullanabileceği ya da riskleri üstlenebilme ihtimali mevcuttur. Risk üstlenimi, fonksiyonların sağlanması ya da varlıkların kullanımı çerçevesinde katkı sağlanması halinde emsallere uygunluk prensibinin uygulanması gerekmektedir (Ertürk, 2018)

Rehberde gayrimaddi varlıklara ilişkin işlev analizinde kullanılacak adımlar sıralanmıştır (OECD, 2017: 266-267):

1. Gayrimaddi varlıkların mülkiyeti, geliştirilmesi, iyileştirilmesi, bakımı korunması ve kullanılmasına ilişkin ekonomik açıdan önemli olan risklerin gayrimaddi varlıklarla etkileşiminin açıklanması,
2. İlişkili şirketler arasında gayrimaddi varlıkların mülkiyetinin belirlenmesine ışık tutacak tüm sözleşme hükümlerinin tanımlanması (Sözleşmelerde belirtilen tüm riskler, ilgili kayıtlar, lisans anlaşmaları, yasal mülkiyete ilişkin hak ve yükümlülükler, mevcut düzenlemeler),
3. Varlıkları kullanan ve riskleri üstlenen tarafların belirlenmesi,

4. Önemli riskleri üstlenen tarafların, ekonomik olarak bu riskleri yüklenip yüklenmediğinin, kontrol edip etmediğinin ve bu riskleri üstlenebilecek finansal kaynağa sahip olup olmadığının tespit edilmesi,
5. Gayrimaddi varlıkların yasal mülkiyeti, mevcut kayıt ve sözleşmeler kapsamında fiilen kontrol edilen işlemlerin açıklanması,
6. Mümkünse, her bir tarafın icra ettiği fonksiyonlara, kullandığı varlıklara ve üstlendikleri risklere katkıları çerçevesinde emsal fiyat belirlenmesi.

2.5.5.3.5. Transfer fiyatlandırması yöntem seçimi

Gayrimaddi varlıkların niteliği, karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemlerin bulunabilmesi ve gayrimaddi varlıklarda transfer fiyatlandırması yöntemlerinin kesin olarak uygulanmasının zorluğu da göz önüne alınarak transfer fiyatlandırması yöntemlerinin seçilmesi gereklidir. En uygun yöntem seçiminde işlemlerin ekonomik sonuçları dikkate alınmalıdır. Gayrimaddi varlıktan elde edilen bakiye karın sadece gayrimaddi varlığın hukuki sahibinde kalmaması, seçilen en uygun yöntemle çok uluslu şirketlerin iş şekline göre ticari operasyonlarının kapsadığı diğer işlev, varlık ve risklerle etkileşimde bulunduğu dikkate alınmalıdır. Gayrimaddi varlıkların işlev analizinde, pazarın özellikleri, yüklenen riskler, lokasyon, iş stratejileri, grup sinerjileri gibi unsurlarla birlikte değer yaratabilecek unsurları içermelidir (OECD, 2017: 303-304).

Yeniden satış fiyatı ve işleme dayalı net kar marjı yöntemleri tek taraflı yöntemler olup, genel olarak gayrimaddi varlıkların değerlemesinde güvenilir yöntemler değildir. Gayrimaddi varlık değerinin, geliştirme maliyeti dikkate alınarak hesaplanmasını öngören yöntemlerin kullanılması teşvik edilmemektedir. En uygun kullanılabilecek yöntemler karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ve işleme dayalı kar bölüşüm yöntemleri olabilecektir. Genel olarak karşılaştırılabilir fiyat yöntemi tavsiye edilmekle birlikte, çoğu zaman güvenilir emsal bulunamamaktadır. Bu nedenle kar bölüşüm yöntemleri uygulanabilecek olup, tam bir işlev analizi yapılmasını gerektirmektedir. Bu yöntemin uygulanması için, güvenilir yeterli verilerin olması ve toplam karın bölünmesinde kullanılan faktörlerin güvenilirliği tam anlamıyla dikkate alınmalıdır (OECD, 2017: 304-307).

Güvenilir karşılaştırılabilir kontrol dışı işlemler olmaması halinde değerlendirme tekniklerinin kullanılması mümkündür. Gelir bazlı değerlendirme teknikleri, özellikler gayrimaddi varlıkların

kullandırmadan beklenen gelecekteki tahmini gelir ya da nakit akımlarının indirgenmesi ile bulunan değerleme teknikleri uygun bir şekilde uygulanmaları halinde yararlı olabilecektir. Değerleme yapılırken muhasebe anlamda ihtiyatlı yaklaşımların uygulanması halinde gayrimaddi varlığın değeri tam olarak belirlenemeyebilecektir. Gelecekte beklenen tahmini nakit akımlarının bugüne indirgenmesi yoluyla bulunacak değerleme tekniklerinde, mantıklı ve güvenilir finansal tahminleri, büyüme oranlarının, indirgeme oranının, gayrimaddi varlıkların faydalı ömrü ile nihai değerinin ve işlemlerin vergisel etkilerin belirlenmesi gerekmektedir. Nakit akımlarının, indirgenmiş bugünkü değerinin hesaplanmasında işlemin her iki tarafı açısından da değerlendirilmelidir. Varsayımlardaki küçük bir değişiklik gayrimaddi varlık değerini büyük oranda etkileyebilecektir. Parametrelerin birden fazlasında aynı anda değişiklik olduğunda dalgalanma boyutunun artma ihtimali vardır. Dolayısıyla varsayım ve parametrelerin güvenilirliği ön plana çıkmaktadır. Şirketler ya da vergi idareleri tarafından bu yöntemin tercih edilmesi halinde, varsayımların açık bir şekilde ortaya konmalı, değerlendirme parametrelerinin seçilme nedenleri açıklanmalı ve varsayım ve parametrelerin uygunluğu savunulmak üzere hazırlanmalıdır. Bu kapsamda objektif duyarlılık analizleri yapılarak, alternatif varsayım ve parametreler olması halinde değişiklikleri göstermek üzere belgelendirme sürecinin bir parçası olarak saklanmalıdır. Değerleme yönteminin uygulanması halinde, değerlemeye yönelik gelecekteki finansal tahminler, büyüme oranıyla bağlantılı varsayımlar, nakit akışlarını indirgemedi kullanılan oran, gayrimaddi varlıkların faydalı ömürleri ile kalıntı değerleri ve vergisel etkilerin şirketin durumunu, risk düzeyini yansıtacak şekilde, geçmiş tecrübelerden ve benzer sektörlerden yararlanarak dikkate alınmalıdır (OECD, 2017: 307-317).

Satış veya hizmetlerle birlikte gerçekleşen gayrimaddi varlıkların kendisine has özelliği bulunmadığında ve güvenilir emsal tespit edilmesi mümkün olduğunda karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, yeniden satış yöntemi, maliyet artı yöntemi ve işleme dayalı kar yöntemi de dahil olmak üzere tek taraflı yöntemlere dayanarak emsal bedeli tespit edilebilecektir. Bu tarz durumlarda diğer taraf açısından değerlendirme yapmaya gerek bulunmamaktadır. Güvenilir kontrol dışı işlem olmaması halinde işleme dayalı kar bölüşüm yöntemleri kullanılabilir. Bu yöntem işlemin her iki tarafından da değere etki eden ve kendine özgü katkı sağlamaları halinde olmaktadır. Finansal değerlendirme teknikleri de kullanılabilir (OECD, 2017: 328-329).

2.5.5.3.6. Değerlenmesi zor varlıklar

İlişkili işletmeler arasında yapılan transfer anında, gayrimaddi varlıkların belirlenmesine yönelik güvenilir emsaller olmadığı veya işlem esnasında gayrimaddi varlıklardan beklenen gelirin, nakit akımlarının ya da gayrimaddi varlığı değerlemek için kullanılan tahminlerin belirsiz olduğu; bu nedenle emsal bedeli tahmin etmede başarılı olmanın zorlaştığı gayrimaddi varlık veya gayrimaddi varlıkları içeren haklar için değerlemesi zor gayrimaddi varlıklar terimi kullanılmaktadır. Bu işlemler, aşağıdaki unsurlardan bir ya da bir kaçını içerebilmektedir (OECD, 2017: 322):

- Gayrimaddi varlık transfer anında kısmen gelişmiştir.
- Gayrimaddi varlığın ticari olarak kullanılması için uzun yıllar geçmesi beklenmektedir.
- Gayrimaddi varlığın değerlemesi zor bir varlık olmamasına karşın, diğer değerlemesi zor gayrimaddi varlıkların geliştirilmesi ya da değerinin artırılması sürecinde kullanılmaktadır.
- Gayrimaddi varlığın transfer anında daha önce var olmayan bir şekilde kullandırılması beklenmektedir ve geliştirme ve kullanmaya ilişkin geçmişinin olmaması tahminleri yetersiz hale getirmektedir.
- Değerlemesi zor gayrimaddi varlık ilişkili bir işletmeye tek bir ödeme ile devredilmiştir.
- Gayrimaddi varlık maliyet katılım anlaşması veya benzer bir anlaşma kapsamında kullanılmakta ya da geliştirilmektedir.

Vergi idaresi değerlendirme konusu gayrimaddi varlıkların değerinin tespit etmekte zorlanabilir. Ticari ve iş çevresi ile ilgili meydana gelişmelerin mantıklı ve öngörülebilir olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir. Bunun için gayrimaddi varlığın geliştirildiği ve kullandırıldığı iş çevresine ilişkin özel bilgi, uzmanlık ve kavrama gerekmektedir (OECD, 2017: 320). İşlem gerçekleşikten sonra ortaya çıkan gelişmeler nedeniyle getiri düzeyinde de değişme olabilecektir. Bu gelişmelerin önem düzeyinin belirlenerek gayrimaddi varlığın değerine etkisinin bulunması gerekmele birlikte vergi idarelerinin bu konuda yeterli olmadıkları düşünülebilir. Buna karşın ex-ante ve ex-post değerler arasındaki farka ilişkin bilgileri edinmek ve tahminleri ortaya çıkarmak vergi idareleri tarafından gerekli bilgiyi edinebilme ve özel ticari kavrama gerektiğinden, mükelleflerin verdikleri veriler ile sınırlı bir bilgi olmakta ve bu asimetrik bilgi transfer fiyatlandırması riskine neden olmaktadır (Demirci, A., 2016).

Ex-ante ve ex-post sonuçlar arasında farklılık doğması nedeniyle vergi idarelerinin bu farklılıkları dikkate almaları tavsiye edilmektedir. Vergi idareleri ex-post sonuçları dikkate alarak ex-ante fiyatlama anlaşmalarının emsale uygunluğuna yönelik önemli bilgi edinme olanağına sahiptir. Buna karşın işlem anında nelerin öngörülebildiği ve tahminde sapmaya yol açan gerekçelerin neler olduğunun bilinmesi ve değerlendirilmesi gereklidir (Demirci, A., 2016).

2.5.6. Grup İçi Hizmetler

Grup içi hizmetlerin tanımı 1 seri nolu Transfer Fiyatlandırması Tebliğine göre, “...ilişkili şirketler arasında gerçekleşen, genellikle ana şirketin bağlı şirketlerine veya aynı gruba bağlı şirketlerden birinin diğerlerine verdiği hizmetleri ifade etmektedir.” (Transfer Fiyatlandırması Tebliği).

Transfer fiyatlandırması tebliğinde grup içi hizmetlerde hizmetin fiilen sağlanıp sağlanmadığının, hizmeti alan tarafın bu hizmete ihtiyacı olup olmadığının ve alınan hizmetin bedelinin emsallere uygunluk ilkesine göre olup olmadığının belirlenmesi ve kesilecek faturada verilen hizmet türünün ayrıntılı şekilde yer alması gerektiği belirtilmektedir. Buna paralel olarak OECD transfer fiyatlandırması rehberinde grup içi hizmetlerde ilk olarak bu hizmetin gerçekten sağlanıp sağlanmadığının tespit edilmesi ve sonrasında bu hizmet verilmişse emsal bedelin ne olacağının belirlenmesinin önemine değinilmiştir ve transfer fiyatlandırması tebliği ile benzerdir.

OECD rehberinde hizmet alınıp alınmama kriteri olarak grup şirketinin bu hizmete ihtiyacı olup olmadığının ve bu hizmeti kendi bünyesinde gerçekleştirip gerçekleştirilemediğinin sorgulanması gerektiği belirtilmiştir. Hizmeti kendi bünyesinde gerçekleştirebilecek şirketin bu hizmeti almasına gerek kalmayacak, dışardan almak isteyen şirket bunun için bir bedel ödemeye hazır olacaktır (Demirci, A., 2014c).

Transfer fiyatlandırması tebliğinde hizmeti alan şirketin ticari pozisyonunu güçlendirecek ticari veya ekonomik bir değer sağlanıp sağlanmadığının tespiti gerekmekte olduğu belirtilmiş olup, işletmeye değer katıp katmadığının tespitinin nasıl yapılacağı belirtilmemiştir (Demirci, A. 2014c). Grup şirketlerin faaliyeti çerçevesinde bu hizmete ihtiyacı olup olmadığı belirlenmeli, bir şirketin diğer grup şirketlerine yalnızca grup şirketi

olması nedeniyle gider paylaşılması yapılmaması gerekmektedir (Çelik ve Güven, 2013). Grup şirketlerinin bir hizmete ihtiyacının belirlenmesi hizmeti yararlanan tarafın ticari pozisyonunu güçlendirecek ticari ve ekonomik değer yaratıp yaratmamasına bağlıdır. OECD rehberi ve transfer fiyatlandırması tebliği paralel şekilde düzenlenmiştir (Demirci, A. 2014c).

Grup içi hizmetlerde emsal bedeli uygulamasında karşılaştırılabilir fiyat veya maliyet artı yöntemleri tercih edilebilecektir. Muhasebe, hukuk veya bilgisayar gibi emsal bedelin belirlenmesinde karşılaştırılabilir kontrol dışı fiyat olması halinde bu yöntem kullanılabilecek, böyle bir durum olmaması halinde maliyet artı yönteminin uygulanması söz konusu olabilecektir. Maliyet artı yönteminin de uygulanmasının mümkün olmadığından diğer yöntemlerin uygulanması mümkündür (Transfer Fiyatlandırması Tebliği). Katma değerli ve yüksek maliyetli planlama, koordinasyon, kontrol, stratejik kararların alınması gibi alanlarda karşılaştırılabilir fiyat bulmak mümkün olmadığından diğer yöntemler tercih edilebilecektir. Maliyet artı yönteminin uygulanabileceği bu tarz alanlarda kar marjının yalnızca aracılık hizmeti olduğu düşünülerek fazla olmamasına dikkat edilmelidir (Çelik ve Güven, 2013). OECD rehberinde de karşılaştırılabilir fiyat yöntemi ve maliyet tabanlı yöntemlerin uygulanabileceği belirtilmektedir.

OECD’de hizmet bedellerinde emsal fiyat tespiti için doğrudan fiyatlandırma ve dolaylı fiyatlandırma yöntemleri bahsedilmiştir. Doğrudan fiyatlandırmada hizmet belirgin ve bir takım ölçüler yoluyla fiyat belirlenebilmektedir. Doğrudan fiyatlandırma yönteminin uygulanmadığı durumlarda, bir miktar veya yaklaşık değer kullanımını gerektiren maliyet dağıtımı ve paylaşılması yöntemleri uygulanabilecektir. Bu yöntem dolaylı fiyatlandırmadır. Dolaylı fiyatlamada, her durumun ticari özelliğine duyarlı olmalı, manipülasyon ihtimaline karşı koruma tedbirleri bulunmalı, sağlam muhasebe prensiplerine uyulmalı ve hizmet alıcısının fiili ve makul ölçülerde tahmin edilebilen faydalarla orantılı ücretlendirme ya da maliyet dağılımı yapılmalıdır. Örneğin merkezi olarak yürütülen bir satış promosyonu kampanyasından hangi işletmede üretilen ve satılan malların etkilendiğinin belirlenmesi ile hangi şirketin fiilen ne ölçüde fayda elde ettiğinin belirlenmesi çok zordur. Bu nedenle maliyetler toplanarak belirli bir takım anahtarlar yardımıyla dağıtılacaktır (OECD, 2017: 339-342).

Hizmetin merkezileştirilmesi ve grup şirketleri arasında paylaştırılmasının nedeni maliyetlerden kısıtlamaya gitmek olduğundan, hizmet bedelinin normalde dışardan sağlanmasına göre daha düşük olması beklenebilecektir (Demirci, A. 2014c).

Sadece grup şirketi olması nedeniyle, ihtiyacı olmayan bir hizmetin alındığının kabul edilmesi mümkün değildir. Ödemelerin yönetim gideri olarak belirtilmesi fiilen bu hizmetin alındığının göstergesi değildir.

Düşük katma değerli hizmetler, destekleyici nitelikte olan, oluşturulmasında önemli bir risk unsuru taşımayan ve yüksek değerli gayrimaddi hakların kullanılmasını gerektirmeyen hizmetlerdir (Oral, 2017). OECD rehberinde bu tarz hizmetler için basitleştirilmiş bir yaklaşım benimsenmiştir. Bu hizmetlerde belirli hizmet kategorilerinin maliyetleri, bu hizmetlerden yararlanan şirketlerde dağıtmakta ve tüm hizmet kategorileri için aynı kar marjı uygulanmaktadır.

Düşük katma değerli hizmetlere, destekleyici türde; grubun ana faaliyetinin bir parçası olmayan; değerli gayrimaddi varlıkların kullanılmasını gerektirmeyen ve bu tür haklarını yaratılmasına yol açmayan; hizmet sağlayıcısı için önemli ve belirgin bir risk varsayım ve kontrolünü içermeyen ve risk yaratılmasına yol açmayan hizmetler girmektedir. Rehberde örnek olarak, muhasebe ve denetim, şirketlerin alacak ve borç hesaplarının işlenmesi ve yönetilmesi, insan kaynakları faaliyetleri, personel mali hizmetleri, sağlık güvenlik, çevre ile ilgili işlemlerin takibi, ana faaliyet konusu ile ilgili olmayan bilgi işlem hizmetleri, hakla ilişkiler (Reklam pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi hariç tutulmuştur.), genel hukuk hizmetleri, vergiye ilişkin hizmetler, idari ve bürokratik alanda hizmetler verilmiştir. İşletmenin ana faaliyet konusunu oluşturan hizmetler; ARGE hizmetleri; üretim ve imalat; üretimde kullanılan hammadde ve malzeme alma işlemleri; satış, pazarlama, dağıtma işlemleri; finansal işlemler; doğal kaynakların çıkartılması, işlenmesi; sigorta ve reasürans; üst düzey kurumsal yönetim hizmetleri düşük katma değerli hizmetlere girmemektedir (OECD, 2017: 345-248).

Düşük katma değerli hizmetler kapsamında Avrupa Komisyonu'nun çalışması değerlendirildiğinde bu işlemler için kar marjının genellikle %3-10 (çoğunlukla %5) arasında değerler olduğu görülmektedir. BEPS eylem planlarında bu hizmetler için bir yöntem belirlenmiştir. Bunun için birebir yansıtılan masrafların dahil edilmediği bir maliyet

havuzu oluşturularak, oluşan maliyetler şirketlere faturalandırılırken üzerine %5 kar marjı ilave edilmelidir. Bu oranın test edilmesi için ayrı bir dış emsale gerek bulunmamaktadır. Basitleştirmedeki amaç çok uluslu şirketlerin düşük katma değerli hizmetlerinde ilave bir dokümantasyon maliyeti yaratmamaktır (Oral, 2017).

2.5.7. Maliyet Katılım Anlaşmaları (MKA)

Maliyet katılım anlaşmaları; gayrimaddi varlıklar, menkul varlıklar ve hizmetlerin çok uluslu şirketler bünyesindeki işletmeler tarafından ortak olarak geliştirilip, bu şirketlerin her birinin bireysel olarak fayda etmesi beklenmesi nedeniyle katkı ve risklerin paylaşımı için yapılan anlaşmadır. MKA'ların temel özelliği katkının paylaşımıdır. Her bir katılımcı işletmenin toplam içerisindeki katkı payının oranının, tahmini toplam getiriden alacağı payla uyumlu olması gerekmekte olup, bu durum emsallere uygunluk ilkesi açısından önemlidir. Gayrimaddi ya da maddi varlık geliştirilmesi, üretilmesi ya da edinilmesine ilişkin bir MKA'da her bir katılımcının bu kapsamdaki maddi ya da gayrimaddi varlıklar üzerinde sahiplik, kullanma ya da faydalanma hakkı söz konusu olmaktadır. MKA'nın akdi koşulları, anlaşma tarihi itibarıyla taraflar arasındaki sorumlulukların, risk ve beklenen sonuçların nasıl dağıtılacağına ilişkin bir başlangıç noktasıdır (OECD, 2017: 357-360).

MKA'lar iki türdür. İlki gayrimaddi ya da maddi varlıkların ortak olarak geliştirilmesi, üretilmesi ya da edinilmesi için oluşturulan geliştirme MKA'ları, ikincisi ise hizmet alımı için olan hizmet MKA'larıdır. Her bir MKA'nın kendi has önem ve koşulları olsa da, genel olarak geliştirme MKA'ları geleceğe yönelik fayda sunmakta iken, hizmet MKA'ları cari menfaatler üzerine yoğunlaşmaktadır. Özellikle gayrimaddi varlıklara ilişkin geliştirme MKA'ları gelecekteki faydalara ilişkin belirsizlikler içerebilmekte, buna karşın hizmet MKA'ları daha az riskli ve kesin faydalar sağlamaktadır (OECD, 2017: 360-361).



3. BÖLÜM

GRUP ŞİRKETLERİNDE PARASAL HAREKETLER YOLUYLA VERGİ PLANLAMASI

Para ve cari hesaplardaki hareketler şirketler arasında hızlı hareket edebilen ve yönlendirmeye uygun unsurlardır. Özellikle çok uluslu şirketlerin yaygınlaştığı ve farklı enstrümanların çıktığı 1980'ler sonrası bu işlemlerin vergi planlamasında farklı boyutlara geldiği gözlemlenmektedir. Parasal hareketler yoluyla vergi planlaması yalnızca çok uluslu şirketlerin borçlanmaya ilişkin hareketlerinde emsale aykırı faiz oranının kullanılması ile sınırlı olmayıp, farklı şekillerde görülebilmektedir. Bu işlemlere, ticari hareketlerden kaynaklanan cari işlemlerde vade farklılığı, çok uluslu şirketlerin farklı ülkelerdeki şirketlerinin sermaye yapısının farklılaştırılması ve hibrit enstrümanların kullanılması örnek verilebilir.

Artan enstrümanlar karşısında ülkeler vergi mevzuatlarında düzenlemelere gitmekte, ancak çok uluslu şirketler dikkate alındığında ülkelerarası işbirliği gerekmektedir. OECD'nin 4 numaralı eylem planında çok uluslu şirketlerin matrah aşındırmasında faiz giderlerinin önemine yer verilmiştir. Ayrıca 2 numaralı eylem planındaki hibrit enstrümanların vergi aşındırmasındaki etkisi de bu kısımda değerlendirilecektir.

3.1. Grup Şirketlerinin Vergi Planlama Yöntemleri

Grup şirketleri arasındaki parasal hareketler yoluyla vergi planlamasında farklı yöntemler kullanılabilmekte olup ana başlıklar halinde aşağıda yer almaktadır.

3.1.1. Grup Şirketleri Arasındaki Borçlanmada Emsalden Farklı Oran Kullanılması

Borçlanma işlemlerinde paranın karşılığında faiz hesaplanmakta olup, faiz oranı şirketlerin kredibiliteleri, paranın kullanım döneminin uzunluğu gibi unsurları içerdiği gibi, kredi teminatları gibi unsurları da içerebilmektedir. Transfer fiyatlandırması bölümünde de belirtildiği üzere, şirketlerin emsal fiyatın üzerinde ya da altında fiyat belirlemeleri neticesinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç ortaya çıkmaktadır. Transfer fiyatlandırmasına aykırılık, bir şirketin diğerine emsalinden düşük ya da yüksek faizden

kredi kullandırması, ticari alacakların vadelerinin normalin altında veya üzerinde olması ve şirketlerin birbirlerine kredi teminatı vermesi şekillerinde olabilir.

Çok uluslu şirketlerin borçlanma işlemlerinden vergisel avantaj sağlaması için faiz gelirinin düşük vergi oranının uygulandığı ülkedeki şirketlere ve finansman giderinin yüksek vergi oranının uygulandığı ülkede bulunan şirketlere aktarılması gerekir. Ancak transfer fiyatlandırmasının söz konusu olabilmesi için, faiz oranlarının ya uygulanmaması ya da emsalinden düşük ya da fazla olması gerekmektedir. Örnek vermek gerekirse, bir şirketin bağlı ortaklığının emsal kredi faiz oranı %5 iken, herhangi bir gerekçe olmaksızın ve tüm kredibilite ve pazar koşulları aynı olmak kaydıyla borçlanmada %10 oranını uygulaması ya da hiç faiz uygulamaması halinde transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç söz konusu olabilecektir.

ABD'nin Seattle şehrinde kurulan Starbucks 1998 yılında İngiltere'de faaliyete başlamış olup, 2012 yılına kadar toplamda 3 milyar pound hasılat elde etmiştir. Bu hasılatın 2012 yılı itibariyle 1,2 milyar pound'u son 3 yıldadır ve İngiltere'deki pazar payı %31'e çıkmıştır. Starbucks bu dönemde İngiltere'de genelde zarar beyan edip, toplamda yalnızca 8,6 milyon Pound kurumlar vergisi ödemiştir. İngiltere Parlemtosu Kamu Hesapları Komitesi'nce yapılan incelemeden basına sızan bilgilerden anlaşılan beyanı etkileyen unsurlar 3 ana başlıkta toplanmış olup, bunlardan bir tanesi grup içi faiz ödemelerdir. Starbucks İngiltere zarar ettiğinden, faaliyetlerini sürdürebilmek, yeni mağazalar açabilmek ve nakit akışlarını düzeltebilmek için Starbucks ABD'den aldığı borçlar için Libor +%4 oranında faiz ödemektedir. Karşılaştırma yapılacak olursa, KFC benzer uygulamada LIBOR +%2 ve McDonalds LIBOR oranının altında faiz uygulamıştır (Küçükaslan, 2013).

3.1.2. Grup İçi - Grup Dışı Borçlanma ve Sermaye Yapısı

Faiz giderlerinin vergilendirilebilir kardan indirilmesi mümkünken, hissedarlara ödenen kar paylarına indirim hakkının tanınmaması nedeniyle vergi sistemleri borçla finansmanı, öz kaynaklarla finansmana teşvik etmektedir. Bu durum vergi oranı arttıkça artmakta, yüksek vergi oranı daha fazla borçlanmaya neden olmaktadır (Desai, Foley ve Hines, 2004). Borçlanmanın öz kaynaklara göre ilave avantajlarından bir tanesi de vergi oranlarının farklı olduğu ülkelerde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin borçlanma hareketlerinden doğan faiz gelir – giderine konu kar transferidir (Merlo ve Wamser, 2014).

Çok uluslu şirketler dışarıdan (grup dışı borçlanma) borçlanmayı genellikle yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelerden yapmaktadırlar. Buna karşın iflas maliyetlerini en aza çekmek için düşük vergi oranının uygulandığı ülkelerdeki borçlanma yükü aşağı çekilmektedir. Netice olarak yerel firmalarla kıyaslandığında daha yüksek vergi tasarrufu imkanı doğmaktadır. Grup içi borçlanma hareketlerinde ise borç veren şirket düşük vergi oranının uygulandığı ülkede iken, borç alan şirket yüksek vergi oranının uygulandığı ülkede olmakta ve bu sayede yüksek vergi oranının uygulandığı ülkedeki vergi sorumluluğu daha fazla olduğundan vergi tasarrufu sağlanmaktadır. Grup içi borçlardan vergi kalkanını maksimum yapabilmek, düşük vergi oranının olduğu ülkedeki bağlı şirketin bankalardan borç alarak bunu yüksek vergi oranının olduğu ülkelerdeki şirkete dağıtması ile olmaktadır. Genel olarak kurallar ile sınırlandırılmamış grup içi borçlanma hareketleri, şirketlerin vergilendirilebilir geliri olduğu sürece vergi arbitrajına imkan sağlamaktadır (Ruf ve Schilendler, 2015).

1982, 1989 ve 1994 dönemlerine ilişkin 3700 çok uluslu şirketin 150'den fazla ülkede faaliyet gösteren 30.000 bağlı ortaklığının veri alındığı ABD'de yapılan çalışmada, çok uluslu şirketlerin yüksek vergi oranına sahip ülkelerdeki bağlı ortaklıklarının daha fazla borçlanmaya gittiği ve vergi oranında %10 artış olmasının, bu şirketlerin borç/aktif oranının %2,8 oranında artırmasına neden olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Özellikle grup içi borçlanmaların tepkisi daha belirgindir. Dış borçlanmanın vergi oranına esnekliği 0,19 iken ana şirketten yapılan borçlanmalarda esneklik oranı 0,35'tir. Bermuda ve Barbados gibi vergi cennetlerinin olduğu bağlı ortaklıklarda toplam borç/varlık oranı 0,3 iken, Japonya ve İtalya gibi yüksek vergi oranının olduğu ülkelerde bu oran 0,53 çıkmaktadır (Desai ve diğerleri, 2004). ABD merkezli çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıklarının 1999-2001 yılları arasındaki 50 ülkeye ilişkin verileri kapsamında yapılan araştırmada, vergi oranının %1 oranında artması halinde Amerikan çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıklarının öz kaynak oranının %3,4 azaldığı sonucu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelerde borçla finansman oranı daha fazladır (Schwarz, 2009). 1994-2003 aralığında 32 Avrupa ülkesini kapsayan çalışmada vergi oranındaki %10 artışın finansal kaldıracı (Borç / Aktif Oranı) %1,8 oranında artırdığı kanıtlanmıştır. Mesela iki ayrı ülkede benzer yatırımı olan bir çok uluslu şirket, bir ülkedeki verginin %10 artması halinde bu ülkedeki kaldıracı %2,4 artırırken, diğer bağlı şirketinin kaldıracını %0,6 azaltmaktadır ve borç transferi gerçekleşmektedir (Fatica ve diğerleri, 2012).

Kaldıraç sermaye piyasalarının koşulları ile orantılıdır. Kredi verenlere ilişkin sağlam düzenlemenin olmadığı ve sermaye yapısının sığ olduğu ülkelerde grup dışı borçlanma daha az iken grup içi borçlanma artmaktadır. Kreditör hakları zayıf ve sermaye piyasaları sığ ise borçlanma maliyeti artmakta, bu nedenle şirketler iç borçlanmayı dış borçlanmaya tercih etmektedirler. Farklı ülkelerdeki bağlı ortaklıklar üzerindeki çalışmada pazar derinliği ve kreditör haklarının zayıf olduğu ülkelerde dış ve iç borçlanma arasındaki maliyetin daha da arttığı görülmektedir. Yasal düzenleme ve sermaye piyasası koşulları nedeniyle dış borçlanmadaki %1 oranındaki faiz artışı, dış borçların aktif toplamına oranının %1,3 azalmasına ve ana şirketten borçlanmanın 0,8 artmasına neden olmaktadır (Desai ve diğerleri, 2004).

Çok uluslu şirketlerin uluslararası vergi farklılığından yararlanarak yaptıkları vergi planlaması ülke içerisinde, faiz gelirin ilgili dönemde mali zararı olan ve finansman giderininse karlı olan şirkette bırakılmasına imkan verecek şekilde borçlanma hareketlerini ayarlamak ile olabilir. Özellikle zarar mahsubunun belirli sürelerle sınırlı olması ve bu süre içerisinde şirketin kara geçmesinin de zor olması halinde vergi avantajı yalnızca dönemsel değil, kalıcı bir hal alabilmektedir. Vergi yükü bir şirkette azalırken, diğer şirkette artabilmektedir, ancak bu durum konsolide grup vergisini azaltmakta ve vergi sonrası grup karını artırmaktadır. Bu durum yalnızca zarar halinde değil, ülke mevzuatlarına göre değişebilmekle birlikte mahsup edilebilecek istisna kazançların ya da verginin olması halinde de söz konusu olabilmektedir.

İngiltere Parlamentosu Kamu Hesapları Komitesi'nce yapılan incelemeden basına sızan bilgilere göre, Starbucks yöneticileri, Starbucks'ın İngiltere'den daha yüksek vergi oranına sahip ABD merkezine emsalinden daha yüksek oranda faiz ödemesinde bulunmasının vergi planlamasına yol açmadığını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte, Starbucks'ın ABD merkezinde yüksek oranda sonraki yıllara devreden vergi alacağının (FTC – Foreign Tax Credit) olması ve İngiltere'deki şirketten elde edilen faiz gelirleri üzerinden hesaplanan verginin Amerikan Gelir Kanunu'nun 904(d)(1)(b) ve 904(d)(3) maddelerine göre, bu vergi alacağından düşülme imkanının olması nedeniyle esasında ABD'de herhangi bir vergi ödenmeyeceği anlaşılmıştır (Küçükaslan, 2013).

OECD matrah aşındırmasına ilişkin transfer fiyatlandırması raporunda önemli konulardan bir tanesi aşırı sermayelendirmedir (Thick capitalization). Aşırı sermayelendirmede amaç,

düşük vergi oranının olduğu ülkelere karı aktarmak için, bu ülkelerde sermaye / borç oranını mümkün olduğunca artırmaktır. Bu sayede düşük vergi oranının olduğu ülkelere finansman gideri mümkün olduğunca az olmakta ya da hiç olmamaktadır. Bu ülkelere sermaye koyan gelişmiş ve vergi oranı yüksek olan ülkelere ise bunu finanse etmek zorunda kalan ana şirketler finansman giderine katlanmakta ve vergi sonrası karı azalmaktadır (Ataç, 2016)

A ülkesindeki A şirketi, B vergi cennetinde B şirketini 10 milyon dolar sermaye ile kurmuştur. B şirketi kredi kullanmamış olup, tamamen öz sermaye ile finanse edilmektedir ve finansman gideri bulunmamaktadır. A şirketi B şirketine koyduğu sermaye için kredi çekerek 1 milyon dolar finansman giderine katlanmıştır. Dolayısı ile finansman giderinin olmadığı B ülkesinde kar artarken, A ülkesinde finansman giderleri nedeniyle kar azalmaktadır. Transfer fiyatlandırmasına ilişkin düzenlemeler kapsamında yapılabilecek bir eleştiri bulunmadığından, örtülü sermaye gibi aşırı sermayelendirme kuralının getirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle normalin üzerinde koyulan sermaye için örtülü sermaye kapsamında değerlendirilme yapılması gerektiği taslak raporda yer almaktadır. Bu kapsamda belirli oranın üzerinde kabul edilmeyen tutar, B ülkesinde finansman gideri ve A ülkesinde faiz geliri olarak değerlendirilebilecektir (Ataç, 2016).

Finansman giderlerine ilişkin tartışmalar yatırımın ülke içinde mi, dışında mı yapıldığı ya da bu yatırımı yapan şirketin borç veren mi yoksa borç alan konumunda mı olduğuna yoğunlaşmaktadır. İkamet ülkesinde üçüncü ülkeye yatırım yapmak için borçlanılan finansman giderlerine sınırlama getirilirken, yatırım yapılan ülkede de bu giderlerin kredi çekme söz konusu olmaması nedeniyle sınırlandırılması söz konusudur. Genel anlamda yüksek vergi oranının uygulandığı ülkeden borç alıp paranın düşük vergi oranının olduğu ülkeye yatırımı söz konusudur (Graetz, 2008).

Başka bir senaryoda ise, yurtdışında bulunan ana firmanın yüksek miktarda uluslararası borcu bulunmaktadır. Sermaye yapılanmasına gitmek isteyen çok uluslu şirkette, daha yüksek vergi oranının olduğu ülkede bulunan yavru şirket borç alarak ana firmanın yeni ihraç ettiği hisseleri satın almakta ve ana şirket ihraçtan temin ettiği bedeli borçlarını ödemek için kullanmaktadır. Konsolide olarak düşünüldüğünde şirketin sermaye yapısı değişmemektedir. Ana şirketin temettü ödememesi halinde faiz indirimi yüksek vergi oranının olduğu ülkede bulunan yavru şirkete geçmektedir. Yavru şirketin ana şirketin hisselerini almasında yasal sıkıntı bulunması halinde, yüksek vergi oranının uygulandığı bir

ülkede kurulacak yeni holding (yeni ana şirket) şirket aracılığı ile operasyon devam edebilir ve bu yeni şirket eski şirketi devralarak borçlarını ödeyecektir. Yapılan uygulamalarda şirketlerin yatırımlarında bir değişikliğe gidilmemekte, sadece faiz indirimi yüksek vergi oranının olduğu ülkeye kaymaktadır. Çok uluslu şirketler kendi aralarında da borcu plase ederek ayarlama yapabilir ve daha birçok farklı yöntemi uygulamaları söz konusu olabilmektedir (Hodder ve Senbet, 1990).

Ülkeler vergiden kaçınmaya ilişkin önlemler alarak engelleyici tedbirler getirebilir, buna karşın şirketler ise farklı yöntemleri deneyebilecektir. Ayrıca pazar koşullarında olası sınırlamalar uluslararası bakışı etkileyebilmektedir (Hodder ve Senbet, 1990).

3.1.2.1. Çok uluslu şirketlerde sermaye yapısı ile şirket değeri ilişkisi

Sermaye yapısı içerisinde borçlanmanın artmasının, şirketlerin finansman giderlerini artırması nedeniyle ödenmesi gereken vergiyi azaltmasının şirketlere avantaj sağlaması hususu geçmiş yıllardan beri tartışılan bir konudur. Ancak değerlendirme verginin tek başına değil, iflas ve temsilci maliyetleri ile birlikte şirket değerine katkı sağlayıp sağlayamadığına yöneliktir. Bu nedenle şirketlerin vergi planlamasının etkisini tek başına değerlendirmemek gerekmektedir.

Bir şirketin sermaye yapısı denildiğinde bilançonun pasif kısmı olan öz kaynaklar ve yabancı kaynaklar akla gelmektedir. Şirketlerin sermaye yapısında borçların payının artmasının şirket değerini artırıp artırmadığına yönelik finansal yaklaşımlar vardır. Net gelir yaklaşımında, borcun sermaye yapısı içerisinde payının artması ile şirket değerinin artacağı savunulmaktadır. Net faaliyet geliri yaklaşımında ise, sermaye yapısındaki değişiklik ne olursa olsun firma değeri değişmemektedir. Geleneksel yaklaşımda firma değeri, borcun artması ile birlikte belirli bir noktaya kadar artmakta, sonrasında borç düzeyinin artması firma değerini azaltmaktadır. Firma değerinin en yüksek, sermaye maliyetinin ise en düşük olduğu nokta optimum sermaye yapısını vermektedir. Firmanın sermaye yapısı içerisinde borç düzeyi artmakla birlikte, ortakların beklentileri artmakta, ayrıca firmanın daha riskli hale gelmesi nedeniyle kredi maliyetleri de yükselmektedir (Ercan ve Ban, 2014: 233-236).

Modigliani-Miller'ın (1958) orijinal teorisine göre sabit şartlar halinde kaldıraçlı firma ile kaldıraçsız firmanın değerinde herhangi bir değişiklik olmamaktadır. Sonrasında yapılan açıklamalarda temsilci ve iflas maliyetleri, asimetrik bilgi ve pazarın etkin olmama durumları ile birlikte verginin etkisi yer almaktadır. Birçok şirket finansman giderlerinin indiriminin kabul edilmesi nedeniyle, borçla finansmana yönelmektedir. Bu açıdan dikkate alındığında, kaldıraçtan yararlanan şirketlerin değeri vergi kalkanı kadar artmaktadır. Buna karşın, borç özkaynak seçimine etki eden diğer nedenler de vardır. Yüksek finansal kaldıraçlı şirketler, daha savunmasız olduklarından, iflas ve temsilci maliyetleri devreye girmektedir. Birçok durumda ilave borcun marjinal faydasının (vergi), marjinal maliyetine (marjinal iflas ve temsilci maliyeti) eşit olduğu optimal borç seviyesi dikkate alınmaktadır (Gordon, 2010; Fatica ve diğerleri, 2012).

İflas riskinin direk maliyetleri azımsanamayacak miktardadır. ABD'de yalnızca direk iflas maliyetleri şirketin pazar değerinin %1'ini bulabilmektedir. Ancak endirekt maliyetlerin de dikkate alınması gereklidir. Uzun vadeli sözleşme yapan enerji şirketlerinin müşterilerinin ya da arz edenlerin isteksizliği şirketlerin endirekt maliyetlerinin ölçülmesi gerekliliğine yönelik önemli örneklerdir. Borçlanmanın avantajı, vergi avantajı ile iflas ve temsilci maliyetleri arasında olduğu düşünüldüğünde şirketlerin sermaye yapılarındaki değişikliğe dikkat etmek gerekmektedir. 1920'li yıllarda vergi oranı %10-11 aralığında iken, 1950'li yıllara gelindiğinde %52'ye çıkmıştır. Ancak bu dönemde borç/aktif toplamı oranında çok ciddi değişiklik meydana gelmemiştir. Ekonomik genişlemenin olduğu dönemlerde borç oranında azalma meydana gelmektedir. Bunun nedeni iç finansman yoluyla karın özsermayede kalmasından kaynaklanmaktadır. 1960'lı yıllarda borç oranında artış meydana gelmiştir. Bunun nedeni amortismanların gider yazılabilmesine olanak verilmesi ve şirket karlılığının ve beraberinde temettülerin azalmasından kaynaklanmaktadır. Ancak muhasebede meydana gelen değişikliklerden ziyade şirketlerin politika değişikliğinin üzerinde durmak yerinde olacaktır. Ortalama finansal olmayan bir şirketin uzun vadeli borçlarının aktif toplamına oranının 1960'lardaki 10 sene içerisinde yalnızca %20'den %25'e çıktığını görmekteyiz. 1970'lerdeki borçlardaki artışın nedeni ise 1974'te geçici olarak meydana gelen ambargo ve fiyat kontrollerine dayanan stoklardaki dalgalanmalardır. Bu dönemde şirketler genellikle kısa vadeli borçlanma ile çözüm yöntemine gitmişlerdir. 1970'li yılların ortasına geldiğimizde vergi oranlarında yüksek artışa rağmen borç oranının yalnızca marjinal olarak 1920'lerden yüksek olduğunu görmekteyiz. Her ne kadar verginin

avantajı yüksek sesle dile getirilse de, borçla finansmanın yarattığı vergi avantajının iflas ve temsilci maliyetlerinden fazla olmadığı görünecektir (Miller, 1977).

Hodder ve Senbet (1990), Miller'ın 1977 yılında yazmış olduğu makalesini uluslararası platforma değerlendirmiştir. Miller'ın teoreminde çok uluslu şirketler uluslararası vergi arbitrajına kalkamamaktadırlar, ancak gerçekte bu şirketler farklı yöntemlerle vergi arbitrajından yararlanabilmektedirler. Uluslararası vergi farklılığının olması ve ülkeler arasında herhangi bir kısıtlama olmaması halinde şirketlerin kesin bir optimum sermaye yapısının olduğunu söyleyemeyiz. İki farklı ülkede yatırım yapılması ve iki ülkede benzer vergi rejimlerinin olması halinde, bu durum şirketlerin borçla finansmanda farklı karar vermelerini gerektirmeyebilir. Ancak çok uluslu şirketlerin iki farklı vergi oranına sahip ülkede faaliyette olması halinde, şirketlerin yüksek vergi oranının olduğu ülkeden kredi çekip daha az vergi ödemek isteyeceklerdir. Sağlanan vergi tasarrufu borç geri ödemesinde kullanılacağı için kredi maliyetlerini aşağıya çekecektir. Ana ve bağlı şirketlerin konsolide sermaye yapısında değişiklik olmasına gerek bulunmamakta ve riskte de değişiklik olmamaktadır (Hodder ve Senbet, 1990).

Vergi etkisini yalnızca kurumlar açısından değil, şahıslardan alınan gelir vergisini de düşünerek yapmak gereklidir. Gelir vergisi dahil edildiğinde uluslararası vergilendirmede dikkate alınacak farklı unsurlar olabilir. Şahısların vergileri bazı ülkelerde hisse senedi almaları halinde daha düşük vergilendirilebilmekte, tahvil kazancında farklı olabilmektedir. Hisse senedi kazancının vergilendiği durumlarda hisse senedi kazancı realize edilmediğinde vergi ödenmesi söz konusu olamayabilmektedir. Ayrıca temettü kazançlarında da farklılık olabilmektedir (Hodder ve Senbet, 1990).

Myers ve Majluf (1984) şirketlerin dış kaynak araştırdığında, yatırımcıların şirketin fonlanma ihtiyacı olduğu düşüncesine kapıldığını belirtmektedir. Şirketin fonlama ihtiyacı potansiyel karlı yatırımlar ya da vergi avantajı gibi fırsatlar olabileceği gibi, nakit sıkıntısı ya da satışlardaki kötüye gidişten kaynaklanabilmektedir. Bu nedenle şirket yeni borçlanmayı deklere ettiğinde, yatırımcılar kötü haber olarak algılayarak hisse senedi fiyatlarında düşüşe neden olduğu bir takım literatürde tartışmaya açılmıştır. Ortaya çıkan kötümserliğin şirketin yüzleşeceği faiz oranlarında artışa neden olacağı düşünülmektedir. Kötü durumdaki şirketler daha fazla kredi çekmek isteyeceklerdir. Çok uluslu şirketler bir bütün olarak değerlendirildiğinde grup içi borçlanmalar toplam borçlanmayı

etkilemediğinden iflas maliyetleri devreye girmemektedir. Grup içi borçlanmalarda dışarıdaki borçlanmalarda olduğu gibi eksik bilgi nedeniyle, çok uluslu şirketlerin nakit fazlası ya da sıkışıklığında olmasına yönelik olarak sinyal etkisi bulunmamaktadır. Bu nedenlerle iç borçlanmanın vergi farklılığından kaynaklanan etkisinin daha fazla olması beklenir (Gordon, 2010).

3.1.2.2. Grup şirketleri arası borçlanmada bağlı ortaklığın tamamına sahip olunmaması

Yapılan araştırmalar genellikle ana şirketin bağlı şirket ya da şirketlerin tamamına sahip olduğu varsayımına dayanmasına karşın, gerçekte ana şirket bağlı şirketin tamamına değil, ağırlık hissesine sahip olabilmektedir. Bu nedenle bu durumların da ampirik olarak analiz edilmesinde fayda vardır. Çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklığında azınlık paylara sahip yerel ortakların olması halinde, genel olarak kar aktarılmak istenen ortaklığın düşük vergi oranının olduğu ülkede olması gereklidir. Ancak vergisel avantaj sağlanırken, ana şirketten bağlı ortaklığa geçen paranın tamamının kontrolü ana hissedarda olmamaktadır. Azınlık hissedarlar vergi planlamasına ilişkin avantajların tamamından yararlanmakta, fakat finansal maliyetlerin tamamına katlanmamaktadırlar. Azınlık hissedarlar ödünç para verip gelir yazılan kurumda hissedarken, borç alan ve vergi avantajını sağlayan kurumda ortak değillerdir (Schindler ve Schjelderup, 2011).

Çok uluslu şirketlerin tamamen sahip olmadıkları bağlı ortaklıklarında borçlanma daha az görülmektedir ve bunun sonucunda daha fazla özkaynakla finansman gerçekleşmekte ve daha az vergi planlaması yapmaktadırlar. Vergi oranları da tamamen kontrol edilen bağlı ortaklara kıyasla, bu şirketlerde borçlanmaya ve vergi etkisine daha az duyarlıdır (Schindler ve Schjelderup, 2011).

3.1.3. Ticari Krediler

Faiz giderleri, grup şirketleri arasındaki borçlanmalarda olduğu gibi ticari işlemler neticesinde doğan alacakların vadesiyle ilgili de olabilir. Ayrıca farklı ülke mevzuatları arasındaki borçlanma araçlarının, hibrit araçlar dediğimiz farklı yorumlamalara açık olması, uluslararası çapta verginin ertelenmesine yol açabilmektedir (Ünel, 2017: 17).

Bir ticari işletmenin yapmış olduğu faaliyetler kapsamında hem ticari alacakları hem de ticari borçları olmaktadır ve bu hesapları genel olarak ticari cari hesap (trade credit) olarak adlandırılabilir. Amerikan şirketlerinin 2011 yılının sonunda 13 trilyon dolar ticari alacakları ve 5,3 trilyon dolar ticari borçları bulunmaktadır. Karşılaştırmak gerekirse bu şirketlerin 28,3 trilyon satışları ve 1,3 trilyon net karı bulunmaktadır. Düşük vergi oranının olduğu ülkelerdeki Amerikan merkezli çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları ticari cari hesapları borç vermek için kullanmakla birlikte, yüksek vergi oranının olduğu ülkelere bu hesaplar borç almak için kullanılmaktadır. Vergi oranının %10 azalması halinde net ticari alacaklarda (ticari alacaklar – ticari borçlar) %1,4 oranında (Net ticari alacaklar / satışlar) artış gözlemlenmektedir. Ticari olmayan alacakların satışa oranında ise bu etki 0,28'dir. Bu durumun işletme sermayesine etkisi ise ticari olmayan kredilerin %5,1'ine eşit olmaktadır (Desai, Foley ve Hines, 2016).

Amerikan çok uluslu şirketlerin yabancı ülkelerdeki bağlı şirketleri ticari alacakları yoğun bir şekilde kullanmaktadırlar. 2004 sonunda bağlı ortakları, 1,49 trilyon dolar ticari alacakları ve 1,30 trilyon dolar ticari borçları bulunmakta idi ve bu rakamlar toplam satışların %30'unu aşmaktaydı. Yapılan araştırmalara göre, düşük vergi oranının olduğu ülkelere ticari alacak ve borçlar ile net ticari cari hesap yüksek vergi oranının olduğu ülkelere göre daha fazladır ve bunun nedeni paranın yüksek vergi oranının olduğu ülkelere götürülme isteğidir. Yüksek vergi oranının olduğu ülkelere, diğer ülkelere nazaran daha düşük net işletme sermayesi vardır. Bunun nedeni ticari alacak – ticari borçlar fazlalığıdır. Bu durum tamamen sahip olunan bağlı şirketlerde kısmen sahip olunan şirketlere nazaran daha yoğun görülmektedir (Desai ve diğerleri, 2016).

3.1.4. Hibrit Varlıkların Kullanılması

Bazı finansal araçlarda bazı özellikler borç ve öz kaynağa benzeyebilmektedir. Mesela özellikli hisseler sabit getiri isteyebilir. Hisseye dönüştürülebilir tahviller, garantiler gibi durumlar olabilir. Bu tarz durumlarda vergilemede farklı yorumlar çıkabilmekte ve karışıklıklar olabilmektedir. Bu araçlar hibrit olarak adlandırılmaktadır (Mooij, 2011).

OECD'nin 2 numaralı eylem planı hibrit enstrümanlardaki uyumsuzluğa ilişkindir. İki ülke arasındaki farklı düzenlemeler nedeniyle enstrümanların niteliği konusunda uzlaşmanın olmaması vergisel sonuçlarda farklılık ortaya çıkarmaktadır. Bu durum verginin aşınmasına

yol açabileceği gibi, çifte vergilendirmeye de yol açabilecektir (Kara ve Öz, 2016a). Matrah aşındırması grup şirketleri arasındaki borç ya da sermaye araçlarının, finansman temin edilen ülkedeki şirkette borçlanma hareketi olarak kabul edilip gider yazılması, buna karşın diğer ülkede öz kaynak gibi değerlendirilerek gelir yazılmaması halinde, çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki boşluktan yararlanarak oluşmaktadır.

Merkezi A ülkesinde olan X şirketi, merkezi B ülkesinde olan Y şirketinin %100 ortaklık yapısına sahiptir. Y şirketi 6 ayda bir faiz ödemeli olan tahvil ihraç etmiş olup, X şirketi serbest piyasadan bu tahvillerin bir kısmını satın almıştır. Y şirketinin ihraç etmiş olduğu tahvilin önceliği bu şirketin kredi borcundan sonra gelmektedir. Y şirketinin kredi borcunu ödeyememesi durumunda tahvil anapara ve faizleri ödenmeyip ertelenebilecektir. Söz konusu tahvil A ülkesinde borç olarak nitelendirilirken, B ülkesinde öz kaynak olarak dikkate alınmaktadır. Y A.Ş.'nin yapmış olduğu faiz ödemeleri A ülkesinde temettü olarak dikkate alınmaktadır ve A ülkesinde bu kazanç iştirak kazançları istisnasına tabidir. B ülkesinde Y A.Ş.'nin ihraç etmiş olduğu tahvil nedeniyle yaptığı faiz ödemeleri finans gideri olarak dikkate alması halinde mevzuat uyumsuzluğu nedeniyle matrah aşındırması söz konusu olabilmektedir (Adanur, 2015).

3.2. Parasal Hareketlere İlişkin Vergisel Düzenlemeler

Borç ve özkaynak arasındaki farkı kaldırmak vergisel etkenlerin tamamının kaldırılması ile olabilir. Kurumlar vergisinin indirimini engellemek tek başına yeterli olmamakta, aynı zamanda gelir vergisindeki farklılığın da giderilmesi gerekmektedir (Mooij, 2011). Bu durumu düzenlemek için borçlanmayı caydırıcı finansman gider kısıtlamaları olduğu gibi, öz kaynakları teşvik edici yasal düzenlemeler de getirilebilmektedir.

3.2.1. Dünyada Vergisel Uygulamalar ve Öneriler

3.2.1.1. Örtülü sermaye (Thin capitalization rules -TCR) – Kol boyu prensibi (Arms length principle) – Güvenli liman (Safe harbour)

Kol boyu (arms length) olarak ifade edilen kavram, ülke vergi dairesinde belirlenen emsal orana kadarki sınırın şirketlerin borçlanmasında normal olarak kabul edilebilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu oran aynı zamanda şirketlerin indirebileceği gideri belirlediğinden,

bu noktaya kadar faiz giderlerinin indiriminde sıkıntı bulunmamakta ve şirketler için güvenli liman (Safe harbour) oluşturmaktadır. Şirketlerin belirlenen orana uymaması, sermayelerinin zayıf olduğunun işareti olduğundan zayıf sermayelendirme (Thin Capitalization Rules -TCR) ya da Türkiye’de örtülü sermaye olarak belirlenen kısıtlayıcı tedbirler uygulanmaktadır.

Kol boyu prensibine göre, bir şirketin sermaye yapısının ilişkili şirket olmaması halinde nasıl olacağı varsayılarak yapılmaktadır. Vergi idaresi eğer, borcun daha az ya da daha az oranda olması gerektiğini düşünürse, mali kardan faiz giderlerinin düşmesi engellenmektedir (Merlo ve Wamser, 2014). Borçla finansman işletmelerin ticari faaliyetlerinin bir parçası olmakla birlikte, borçlanmanın ilişkili kişilerden yapılması gerçekte faiz gibi görünen ödemelerin kar payı olarak değerlendirilebilmesi gerçeğini ortaya çıkarmaktadır. OECD’ye göre örtülü sermayeye isabet eden faiz, şirketin ticari kazancının bir parçasıdır. Örtülü sermayenin model vergi anlaşmasının 7 ve 9’uncu maddelerine göre kurumların ilişkili kişilerden sağladıkları fonların borç mu sermaye mi olduğunun emsallere uygunluk ilkesine göre belirlenmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu durum emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde belirlenmekte ve grup şirketleri arasındaki borçlanma olarak görünen fonların da sermaye niteliğinin belirlenmesine çalışılmaktadır. Borçlanma örtülü sermaye olduğunda hesaplanan faizlerin ticari kazancın parçası olması gerekmekte ve borç kullanan şirketin ülkesinde vergilenmesi gerekmektedir. Bu çerçevede kurumların üçüncü kişilerden temin edemeyecekleri borcun tanımlanması gerekmektedir. OECD’nin belirlemiş olduğu kriterlerden en önemlisi borcun öz kaynaklara oranıdır. Bu uygulamaya göre, yasalara göre belirlenmiş “borç/öz kaynaklar” oranını aşan orana isabet eden borcun üçüncü kişilerden temin edilemeyeceği kabul edilerek, örtülü sermaye olduğu düşünülmektedir (Onay, 2017: 7).

Zayıf sermayelendirmeye ilişkin olarak; geleneksel “güvenli liman” (safe harbor rules) kuralı ile “kazanç törpüleme kuralı” (Earning Stripping Rules - ESR) olmak üzere iki yaklaşım bulunmaktadır (Ruf ve Schilendler, 2015). Geleneksel zayıf sermayelendirme kuralı daha yaygın olup, birçok ülkede grup içi borcun öz sermayeye oranı kullanılmakta ve belirtilen oranı geçmesi halinde faiz giderlerine kısıtlama getirilmektedir (Büettner, Overesch, Schreiber ve Wamser, 2012). 2008 yılında ortalama güvenli liman oranı AB ülkelerinde 3,4 / 1’di. Bu oranın üzerine tekabül eden finansman giderlerinin indirimi kabul

edilmemekteydi. Bu oran genellikle %25 ve fazla orana sahip ortaklardan yapılan borçlanmalarda dikkate alınmakta iken bazı ülkelerde %50 idi (Ruf ve Schilendler, 2015).

Zayıf sermayelendirme kuralını 1971 yılında uygulamaya başlayan Kanada'dan sonra 1987'de Avustralya ve 1989'de ABD uygulamaya geçmiştir. 2005 yılında OECD ülkelerinin üçte ikisi kuralı uyguluyorlardı. Bu kurallar grup içi borçlanmalara yöneliktir (Büettner ve diğerleri, 2012). “Borç/öz kaynaklar” oranında belirlenen oran aşılmadığı sürece, faiz giderlerinin tamamı kabul edilmekte ve vergi cennetlerine kar transferi mümkün hale gelmektedir. Bazı ülkelerde bu oran yalnızca ilişkili taraftan borçlanmalara uygulanmakla birlikte, bazı ülkelerde tüm borçları kapsayabilmektedir (Merlo ve Wamser, 2014).

Zayıf sermayelendirmenin hesaplanmasında yalnızca grup içi kredilerin dikkate alınması, grup şirketlerinin paravan kredi kullanılması yoluyla yasal düzenlemeleri aşmaya çalışmasına neden olabilmektedir. Paravan kredilerde, ana şirketle bağlı şirketler arasında ya da bağlı şirketlerin kendi arasında borçlanma işlemi bir aracı olan banka vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. Söz konusu para, borç veren şirket tarafından bankaya yatırılmakta ve banka tarafından borç alan şirkete kullandırılmakta olup, borç alan şirketin hesaplarında bankadan çekilen kredi olarak görünmektedir. Bu şekilde grup içi borçlanma, borç alan şirket açısından kredi kullanımı olarak değerlendirilip “borç/öz kaynaklar” oranı dışında kaldığından, finansman giderleri kısıtlama dışında tutularak vergi avantajı elde edilebilmektedir (Aksoy ve Yalçiner, 2013: 324-325).

1996-2012 yılları arasında 172 ülkedeki zayıf sermayelendirmeye ilişkin toplanan verilerde, 2012'de 61 ülkede sabit “borç/öz kaynaklar” oranı olduğu ve 111 ülkede olmadığı görülmektedir. 1996'da 2012'ye kadar 37 ülkede TCR uygulamaya geçmiştir. Kurallar 21 ülkede katılaştırmışken, 5 ülke esnetilmiştir. Almanya, İtalya gibi ülkeler TCR uygulamayı bırakmış olmalarına karşın ESR uygulamasına gitmişlerdir. Vergi oranı yüksek olan ülkeler daha katı TCR uygulamaktadırlar. Katı TCR uygulamaları olan ülkelerde ilişkili şirketlerden borcun oranının azaldığı gözlemlenmektedir. ABD ve Almanya'da bu durum gözlemlenmiştir (Merlo ve Wamser, 2014). Birçok ülkede uygulanmaya başlayan zayıf sermayelendirme kuralı borçlanma oranında azalışa neden olmuştur. Genel olarak çok uluslu şirketlerin grup içi borçlanmalarında tepki daha fazladır (Mooij, 2011).

Türkiye’de uygulamada, özkaynağın 3 katı alınmakta olup, hesaplamada ilişkili kişilerden kullanılan borçlar dikkate alınmaktadır.

3.2.1.2. Kazanç törpüleme kuralı (Earning striping rules - ESR)

Bu kural şirketlerin gelirlerine oranla faiz giderlerinin aşırı olması halinde uygulanan genel bir kısıtlamadır. ESR’ye göre vergilendirilebilir gelirin belirli oranını aşan net faiz giderinin vergiden indirilmesine izin verilmemektedir (Merlo ve Wamser, 2014). Amerika ESR’yi ilk uygulayan ülkedir. 1989 yılında uygulamaya geçtiği ESR’de şirketlerin faiz, vergi ve amortisman öncesi karlarının %50’sini geçen aşırı finansman giderlerini dikkate almaktaydı. Bununla birlikte bu kural, “borç/öz kaynaklar” oranının 1,5’u geçmesi halinde ve ödenen faiz ABD dışında ilişkili bir tarafa ödendiğinde geçerliydi. 1993 yılında ise ilişkili taraflar tarafından garanti edilen üçüncü kişilerden borçlanmalar da grup içi borçlanmalar gibi dikkate alınmıştır. Almanya ise ESR’yi 2008 yılında uygulamaya geçerek bu kuralı genişletmiştir. Bu tarihten itibaren Almanya aşırı sermaye olarak EBITDA’nın %30’unu dikkate almış ancak güvenli liman olarak kabul edilen “borç/öz kaynaklar” oranını dikkate almamıştır (Ruf ve Schilendler, 2015).

2008’den itibaren Almanya ve 2012’den itibaren İspanya ilişkili taraf olsun ya da olmasın aşırı görülen faiz giderlerine kısıtlama getirmiştir. Norveç, Finlandiya ve Japonya gibi ülkeler ilişkili tarafa yapılan faiz ödemelerine kısıtlama getirmektedir. Son dönemlerde bazı ülkeler TCR ile birlikte ya da onun yerine ESR uygulamasına gitmektedirler (Merlo ve Wamser, 2014). OECD’nin 2016 yılında imzalanan 4 numaralı eylem planında belirtilen sabit oran ile ESR’yi ülkelere önermiştir.

3.2.1.3. Öz kaynaklara indirim yapılmasına izin verilmesi (ACE - Allowance for corporate equity)

ACE’de öz kaynaklara borçlarda olduğu gibi indirim imkanı getirmektedir (Ruf ve Schilendler, 2015). Öz kaynaklara borçlar gibi indirim imkanı getirildiğinde borç ve özkaynağın sermaye maliyetindeki vergi etkisi giderilecektir Mooij (2011). ACE şirketlere normal karları üzerinden değil sermaye maliyeti düşürüldükten sonraki karları üzerinden vergi ödenmesini öngörmektedir (Fatica ve diğerleri, 2012).

ACE, CBIT'in (CBIT - The Comprehensive Business Income Tax - Tüm Finansman Giderlerinin Reddedilmesi) tam ters uygulaması olup, vergi tabanını azaltmaktadır. Vergi gelirlerinin telafi etmek istenmesi halinde genel vergi oranının artırılması sonucunu doğurabilecektir. ACE'nin CBIT gelirlerine tahmini olarak %15 ve GDP'nin %0,5 oranında olumsuz etkisi tahmin edilmektedir (Mooij, 2011). Bu durum ACE'nin yeni yatırımlara mı yoksa toplam sermayeye mi uygulandığı açısından farklılık yaratmaktadır. ACE'nin uygulamaya girmeden önceki özkaynakların belirlenmesine yönelik belirsizlikler vardır (Fatica ve diğerleri, 2012).

Belçika öz kaynaklar için 10 yıllık tahvillerinin son 2 yıldaki faiz ortalaması alınarak faiz oranında indirim (%3-4) izin vermektedir. Hissedarlar başka bir şirkette de faydalanmışlarsa ayrıştırılmakta ve çifte avantajdan yararlanması engellenmektedir. 2008'de vergi gelirlerini tahmini olarak %10 azalttığı düşünülmektedir (6 milyar Avro) (Mooij, 2011). Belçika 2012 yılında öz kaynaklardan indirim oranını %3 olarak düzenledi. 2011'de İtalya ACE sistemini uyguladı. İtalya'da İtalyan piyasasında ortalama oran olan %6'nın yarısına tekabül eden %3 oranını uygulamıştır. Bu iki ülkede de finansal kaldıraç oranı %3-5 aralığında azalma göstermiştir (Ruf ve Schilendler, 2015). İlk olarak 1996'da uygulanan Brezilya'da yalnızca dağıtılan karlara uygulanmakta ve şirkette kalan karlara uygulanmamaktadır. Karın tamamının dağıtılması ve finansal ihtiyaç varsa yeni hisse ihracı teşvik edilmektedir. Letonya 2010'da sisteme geçmiştir. Şirkette bırakılan karlara ACE uygulanmaktadır. Uygulanan oran ortalama kredi faiz oranıdır. İngiltere ve Hollanda'da ACE tartışılmakta ve faydası olacağına inanılmaktadır (Mooij, 2011).

Türkiye'de 1 Temmuz 2015 tarihinde yürürlüğe giren uygulamada, sermaye şirketlerinin nakdi sermaye artışları ya da yeni kurulan sermaye şirketlerinin ödenmiş sermayelerinin nakit olarak karşılanan kısımlarına yönelik olarak getirilmiştir. TCMB tarafından açıklanan "Bankalarca açılan TL cinsinden ticari kredilere uygulanan ağırlıklı yıllık ortalama faiz oranı" dikkate alınarak, ilgili hesap döneminin sonuna kadar hesaplanan tutarın %50'si indirim olarak dikkate alınacaktır.

3.2.1.4. Tüm finansman giderlerinin reddedilmesi (CBIT - The comprehensive business income tax - Kapsamlı kurumlar vergisi)

CBIT öz kaynak ya da borç olsun tüm faiz giderlerinin indirimini engellemektedir. Dolayısıyla faiz giderinin indirimine izin veren geleneksel sisteme göre sermaye maliyeti artmaktadır (Ruf ve Schilendler, 2015). CBIT vergi tabanını genişleteceğinden vergi oranının azalmasını sağlayabilecektir (Fatica ve diğerleri, 2012). Kurumlar vergisinin azalması ile birlikte vergi yükü reel yatırım yapan karlı şirketlerde azalış gösterecektir (Mooij, R.D., 2011). Vergi oranlarının yüksekliği verimliliği azaltmaktadır. Ayrıca şirketlerin kar transferi, yatırım yeri seçimi vergi oranlarına da bağlıdır (Fatica ve diğerleri, 2012). Finansman giderlerine izin vermemek nedeniyle çok uluslu şirketler borçlanma aracılığı ile karın belli ülkelere aktarılmasından vazgeçeceklerdir (Mooij, 2011).

CBIT'in bankaların vergilenmemesine yol açabileceğine yönelik iddialar bulunmaktadır. Finansman giderleri indirilemezse, gelirleri de kabul edilmeyecektir. Bankalar borç alma ve verme arasındaki marjdan kazanç sağladıklarına göre vergilendirilmeyen bu kısım kadar karlılıkları artar. Bu durum yerel bankaları ilgilendirmektedir. Farklı yasal sistemlerde faaliyet gösteren uluslararası bankalara göre yerel bankalar rekabet avantajı elde eder (Mooij, 2011). Mooij'in yapmış olduğu yorum tutarlı olmakla birlikte, finansal işlemler bankaların esas faaliyet konusunu oluşturduğundan bu tarz bir uygulamada bir bankaların gelir yazmasının kabul edilmeyeceğini düşünmemekteyiz. Şirketlerin borçlanması genelde esas faaliyet konusu dışında işlemlerdir. Esas faaliyet konusu finansal işlemler olan şirketlerin, gider kısıtlamasına uğramaması ve gelir de yazması gerekir.

3.2.1.5. Sermayenin tamamına aynı oranda indirim (Allowance for corporate capital - ACC)

Borcun gerçek finansman maliyetine izin verilirken, öz kaynaklarda tahvil faizleri gibi farklı oranlar dikkate alınmaktadır. Bu nedenle ACE borç - öz kaynak farklılığını azaltsa da tamamen ortadan kaldırmamaktadır. ACC (Allowance for Corporate Capital) ile faiz giderlerinin indirimi kaldırılarak borç ya da öz kaynak ayrımı yapmaksızın tüm sermaye unsurlarında risksiz faiz oranı kullanılmaktadır (Mooij, 2011). ACC, ACE ve CBIT'in arasında bir düzenlemedir ve faiz giderlerine sınırlama getirirken öz kaynaklardan indirim kısmen izin vermektedir (Fatica ve diğerleri, 2012).

ACE ve CBIT'e kısmi olarak izin veren bir uygulama borç ve öz kaynak arasındaki ayrımı yatıştırıcı bir etki yaratacaktır. İlk olarak finansal tarafsızlığı sağlayacaktır. İkinci olarak CBIT ve ACE sistemlerinin olumsuz etkisini giderecektir (Fatica ve diğerleri, 2012).

3.2.1.6. Uluslararası faiz gelirlerine stopaj uygulaması

Faiz gelirleri üzerinden yapılan stopaj, kaynak ülkesi olan faiz ödemesinin yapıldığı ülkede bu gelirler üzerinden vergi kesintisi yapılması esasına dayanmaktadır. Vergisel aşınmanın önlenmesi, iki ülke arasında gelir ve gider yazılan unsurlar arasında vergi farklılığını gidermek olduğundan, kaynak ülkede getirilen vergi kesintisi miktarının iki ülkedeki vergi farklılığını giderecek miktarda olması gereklidir. Aradaki farklılıklar, vergi aşındırmasına yol açabileceği gibi, ikamet ülkesinde faiz geliri üzerindeki vergileme nedeniyle çifte vergilendirme de söz konusu olabilecektir (Türkan, 2016). Bazı ülkeler uluslararası finansman akışına ilişkin olarak stopaj uygulaması yapmaktadırlar. Bu oran bazı ülkelerde %42'ye (Meksika) kadar çıkabilmektedir. Ancak çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde stopaja sınır getirilmektedir. OECD model anlaşmasında bu oran en yüksek %10 olarak tavsiye edilmektedir. Bu çerçevede anlaşmaya imza atan ülkelerin kaynak ülkede keseceği stopaj oranına kısıtlama getirilmektedir. Ancak bu tarz kısıtlamalar, bu defa finansman giderlerinin indirimini engellemek yönünde başkaca düzenlemelerin getirilmesine yol açmaktadır (Graetz, 2008).

3.2.1.7. Dünya genelinde borç sepeti (World-wide debt cap – WDC)

Tüm dünya ülkeleri kredinin nereden alındığına bakılmaksızın, gelirle orantılı olarak indirilmesine izin vermesi halinde, gelirin yanlış ölçülmesi, yatırımın yapıldığı yerin kötüye kullanılması, borcun öz kaynağa kötü amaçlı tercihi ve gelirin ülkeler arasında transferi gibi sorunla ortadan kalkabilecektir. Dünya genelindeki tahsis sistemi, faizin dağıtılması esnasında, yurtiçi ve yurtdışı gelir kaynaklarının belirlenmesinde en uygun yöntemdir. Dünya genelinde varlıkları konu alan dağıtım, bir ülkedeki kredilerin diğer ülkelere göre orantısız olmaması halinde, faiz giderlerinin yurtdışı gelirle ilişkilendirilmeden indirilebilmesine yöneliktir. Bu şekilde yüksek vergi oranının olduğu ülkeden kredi çekip, düşük vergi oranının olduğu ülkeye yatırım yaparak, vergi planlaması yapılmasına yönelik eylemler son bulabilecektir. Borç nerede ekonomik ise orada yer almalıdır. Krediler aracılığıyla gelir transferi yatırımın yapıldığı yerde son bulmalı ve borcun sermayeye olan

avantajı azaltılmalıdır. Herhangi bir ülke faizin uygunsuz bir oranda kendi ülkelerinde indirileceğinden endişe duymamalıdır. Hatta bazı AB ülkeleri dünya genelindeki dağıtımına izin vererek, şirketlerin faiz giderlerinin reddedilmemesi nedeniyle güvenli bir liman olabilmektedirler (Graetz, 2008).

Dünya genelinde borç sepeti (World-Wide Debt Cap – WDC) ve net finansman giderleri indirimi (Net Financing Deduction – NFD) şirket ayrımcılığına yönelik çözümler getirmekle birlikte OECD’nin BEPS eylem planlarındaki endişelerini de adres göstermektedir (Desai, 2015). Tüm dünyadaki ülkelerin bu sistemi uygulaması halinde çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları üçüncü taraftan kaynaklanan finansman giderlerini her ülkeye belirli kesirler (oranlar) dahilinde dağıtacaktır. Kesirlerin 0 olması halinde durum CBIT’le aynı sonucu vermektedir (Desai, 2015).

Net faiz gideri indirimi (Net Financing Deduction – NFD) yönteminde her ülke toplam sermaye (borç ve öz kaynak toplamı) üzerinden indirimine izin vermektedir. Burada şirketler arasında kaynak aktarma yoluyla fiktif artışların önüne geçilmesi gerekmektedir (Desai, 2015).

2010 yılında dünya genelinde borç sepeti (WWDC- World Wide Debt Cap) uygulaması İngiltere’de hayata geçmiştir. Bu kural sadece İngiltere’deki borçlanmanın çok uluslu şirketin dünya genelindeki borçlanmanın %75’ini aşması halinde uygulanmaktadır (Ruf ve Schilendler, 2015).

Faiz gider indirimine ilişkin kesin bir çözüm bulunamayabilir. Dünya geneli dağıtım bir çözüm gibi görünse de yeni sorunlar ortaya çıkabilecektir. Farklı ülkelerde tarafından gelen değişken, karışık ve tutarsız yanıtlar nedeniyle hiç vergi çıkmayabilecek ya da çifte vergi oluşabilecektir. Çok uluslu şirketlerin çok esnek olması parayı ve yatırımları kaydırabilmesi ve ülkelerin yerel yasalar çerçevesinde devamının sıkıntılı yanları nedeniyle dünya genelinde dağıtım öncelikli projelerden olmalıdır. OECD ve AB bu çerçevede ilerleyebilir ve genel konsolide vergi tabanı projesine geçebilirler (Graetz, 2008).

3.2.2. OECD Düzenlemeleri

OECD 2013 yılı raporunda, ülkelerin grup şirketleri arasındaki finansal hareketlerin vergisel boyutlarını gözden geçirmeleri gerektiği belirtilmiştir. OECD 2014 yılındaki hareket planında faiz ve diğer ödemelerin vergiden indirilmesine ilişkin kısıtlamaları zayıf sermayelendirme kuralı (Thin Capitalization Rules) (Mevzuatımızda örtülü sermaye olarak yer almaktadır.) ile değinmiştir. Bu kuralın amacı faiz ödemelerinin vergiden indirimine sınırlama getirerek, kar transferini önlemektir (Merlo ve Wamser, 2014). OECD'nin 4 numaralı eylem planına ilişkin raporu, Ekim 2015'te yayımlanmış olup, Aralık 2016'da güncellenmiştir. Raporda yalnızca grup şirketleri arasında ve ilişkili şirketler arasındaki faiz ödemeleri değil, üçüncü kişiler arasındaki faiz ve benzeri ödemelerin matrah aşındırmasına yönelik olarak kuralların oluşmasına yönelik öneriler yer almaktadır (Ünel, 2017). Bu eylem planında finansman giderlerinin grup şirketleri arasında nasıl dağıtılması gerektiği veya azami indirilebilecek finansman giderlerinin belirlenmesine yöneliktir (Adanur, 2015).

OECD ülkelerde uygulanan kurulları 6 başlıkta toplamıştır (Ünel, 2017).

1. Emsallere uygunluk (Faiz ve borç seviyesinin emsal şirketlerle kıyaslanması)
2. Faiz ödemelerinden stopaj yapılması,
3. Faiz giderlerinin belirli bir orandan fazlasının indirilmesine izin vermemek,
4. Borçlanma giderlerine ilişkin sabit bir orana göre ayırım yapmak (Borç/Öz Kaynaklar, Faiz/EBITDA, Faiz/Aktif Toplamı gibi)
5. Faiz ve borç giderlerinde, grup oranının dikkate alınması,
6. Bazı spesifik işlemlerde faiz giderlerinin indirimine izin vermemek.

Eylem planında ilk 3 uygulamanın yeterli olmayabileceği gerekçesi ile en iyi uygulama yaklaşımı altında getirilen, matrah aşındırmasını engellemeye yönelik yaklaşımlar, sabit oran, grup oranı ve bu iki oranın birlikte kullanılabildiği yaklaşımlardır (Türkan, 2016). Çok uluslu şirketler farklı türde grup içi borçlanma sözleşmeleri ile grup şirketlerini yükümlülük altına sokabilmekte ve faiz benzeri ödemelerde bulunabilmektedirler. Bu nedenle OECD yalnızca faiz giderleri için değil, borçlanmanın tüm türleri için faiz ve benzeri borçlanma araçlarını kapsayacak düzenlemede bulunmaktadır (Ünel, 2017).

4 numaralı kuralda özellikle “borç/öz kaynaklar” çok yaygın olsa da şirketlere bir esneklik sağlamaktadır. Şirketler öz kaynaklarını manipüle edebildiklerinden farklı uygulamalar ile desteklenmesi gerekliliği vardır. Son dönemlerde faizlerin kara oranı testi de kullanılmakta olup, oranlamada genellikle EBITDA alınmaktadır (Ünel, 2017).

3.2.2.1. Sabit oran kuralı

Zayıf sermayelendirme kuralı genel olarak, grup içi borçlanmalarının ya da tüm borçlanmaların, “borç/öz kaynaklar” ve daha yeni varsayım olan karlığın belirli bir oranından yola çıkarak belirli oranın üzerindeki borçlanmadan kaynaklanan finansman giderlerinin indiriminin reddedilmesine yöneliktir (Ruf ve Schilendler, 2015). OECD EBITDA’nın belirli bir oranına isabet eden faiz giderlerinin indirilmesine izin vererek, sınırlandırma getirmektedir. Bu oran bağımsız bir şirkete, bir ülkede faaliyet gösteren grup şirketlerine ya da çok uluslu şirketlerin bir ülkedeki grup şirketine uygulanabilmektedir. EBITDA oranının sektörlere göre farklı olarak uygulanma imkanı bulunmakta, karlılığı yüksek olan şirketlerde oranın aşağı çekilebileceği belirtilmektedir. Belirli bir tanımı ve hesaplaması yapılması gereken EBITDA’nın, belirlenen oranla çarpılması suretiyle bulunacak tutar şirketin indirebileceği maksimum gider miktarı olmakta ve bu tutar işletmenin gerçek faiz giderleri ile karşılaştırılmaktadır. OECD %10-30 aralığının uygulanabileceğini tavsiye etmektedir (Ünel, 2017).

OECD nihai raporunda belirtilen sabit oranla bu durumun önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Net faiz giderinin indirilmesi karın belirli bir yüzdesine göre belirlenen kısıtlamaya tabi olmaktadır. Kar olarak EBITDA (Earnings Before Interest and Tax and Depreciation- Faiz Amortisman ve Vergi Öncesi Karlar – FAVÖK) alınabilmekle birlikte EBIT (Earnings Before Interest and Tax- Faiz Vergi Öncesi Karlar – FVÖK) ya da varlıklar üzerinden yapılacak karlılık hesaplamaları da dikkate alınabilecektir (Ünel, 2017).

3.2.2.2. Grup oranı kuralı

Farklı sektörlerdeki çok uluslu şirketler dikkate alınarak, bir grubun üçüncü kişilerden sağladığı finansman giderlerinin EBITDA oranı bulunarak, net indirebileceği finansman giderleri belirlenmektedir. Bir şirketin oranı, grup şirketinin oranı ile karşılaştırılmakta ve indirebileceği giderlere yönelik olarak üst sınır belirlenmektedir. Uygulamada ilk olarak

grubun üçüncü kişilere olan faiz giderinin belirlenmesi gerekmektedir ve bunun grup EBITDA'sına bölünerek grup oranı bulunmaktadır. Bu oran şirketin EBITDA'sı ile çarpıldığında bir şirketin indirebileceği faiz giderleri bulunmaktadır. Grubun üçüncü kişilere olan net faiz giderlerinin hesaplanmasında konsolide finansal tablolar dikkate alınmaktadır. Grup EBITDA hesabında ise konsolide vergi öncesi kara, net üçüncü kişi faiz giderler ve amortismanlar eklenmektedir (Ünel, 2017).

Bir grup şirketinin toplam EBITDA'sı 8 milyon Avro'dur. Şirket 100 milyon Avro tutarında mal satın almak %7,5 faiz oranından 80 milyon Avro borçlanmıştır. Buna karşın şirketi oluşturan grup şirketlerinin toplam konsolide EBITDA'sı 1 milyar Avro ve üçüncü kişilere toplam net faiz gideri 400 milyon Avro'dur. Sabit kurula göre şirketin 8 milyon Avro olan EBITDA'sının %30'u olan 2,4 milyon Avro indirebileceği maksimum finansman gideri olmakta ve hesaplanan 6 milyon Avro (80 milyon Avro *%7,5) finansman giderinin ancak 2,4 milyon Avro'su vergiden indirilebilmekte kalan 3,6 milyon Avro kısıtlara tabi olmakta ve indirimi kabul edilmemektedir. Ayrıca grup oranı ülke mevzuatında yer almakta ise grup oranı %40 (400 milyon Avro / 1 milyar Avro) olarak hesaplandığında bu defa 3,2 milyon Avro'nun vergiden indirilmesi kabul edilmekte ve 2,8 milyon Avro'nun vergiden indirilmesi kabul edilmemektedir (Ünel, 2017).

3.2.2.3. Tamamlayıcı düzenlemeler

OECD'nin getirmiş olduğu düzenlemeler için bir takım istisnalar getirerek olası sıkıntıları gidermeye çalışılmıştır.

De Minimis Marjı: Düşük risk bulunan şirketlerin faiz giderlerine sınırlama yapılmamasına yöneliktir (Türkan, 2016).

Kamu Yararına projeler: Kamu ile iş yapan ve yüksek finansman ihtiyacı olan şirketlerde kısıtlama uygulanmamasına yöneliktir (Türkan, 2016).

Kısıtlamaya Takılan Faiz Giderinin Devretmesi: Faiz giderleri ile şirketin gelirleri farklı dönemlerde oluşabilmektedir. Bu nedenle, FAVÖK dikkate alındığında karın düşük çıktığı dönemlerde, haksız kısıtlama söz konusu olabileceğinden, kısıtlamaya takılıp indirimi kabul edilmeyen kısmın sonraki dönemlere devredilmesine yöneliktir (Türkan, 2016).

Hedeflenen Kurallar: Matrah aşındırmaya yönelik kuralların yetersiz kalması ve özel yöntemlerin olması halinde, bu riskleri ortadan kaldırmaya yönelik olarak özel kurallar getirilmesi amaçlanmaktadır (Türkan, 2016).

Banka ve Sigortacılık Sektörü: Bu sektörün kaldıraç oranı diğer sektörlerden farklı olduğundan, ayrı düzenlemeler getirilmesi gerekmektedir (Türkan, 2016).

3.2.3. Almanya'daki Yasal Düzenlemeler

Almanya zayıf sermayelendirme kuralını ilk olarak 1994'te uygulamaya başlamıştır. Sonrasında Almanya sabit “borç/öz kaynak” oranına dönmüştür. İlke olarak yabancı şirketlerin ilişkili şirketlerinden yapılan borçlanmalara ilişkin giderlere sınırlama getirilmiştir. Uygulamada iki kural gerekli olup şu şekildedir: 1. Yatırımcı Almanya'daki bağlı ortaklığın direk ya da endirekt olarak %25'ine sahip olacak, 2. İlişkili “borç/öz kaynaklar” oranı 3/1 olacaktır. 2001'de bu oran 1,5/1 olmuştur. Bu kuralların bir istisnası, şirketlerin borçlanmayı kol boyu prensibine göre üçüncü şirketlerden de aynı koşulda yapabileceklerini ispatlamasıydı (Ruf ve Schilendler, 2015).

2002 yılında Almanya'nın diğer Avrupa ülkelerine yapılan yatırımlara uyguladığı zayıf sermayelendirme kuralına ilişkin olarak, Avrupa Birliği anlaşmasının kuruluşların özgürlüğü kavramına uymadığı için Avrupa Adalet Mahkemesi tarafından iptal kararı verilmiştir. Bu karar Lankhorst-Hohorst durumu olarak adlandırılmaktadır. Karar AB ülkeleri içerisinde yerel ya da yerel olmayan kredilerde eşit davranmanın gerekliliği belirtilmektedir (Graetz, 2008).

2002 yılındaki Avrupa Adalet Mahkemesi kararından sonra Almanya 2004 yılında TC kurallarını mukim olsun olmasın herkese uygulamaya başlamıştır. Bu düzenleme sonrası Almanya 1,165 milyon Avro gelir artışı beklemekteydi. Ayrıca Almanya bu yılda “borç/öz kaynaklar” oranlarında da sıkılaştırmaya gitmiştir. Yalnız faiz giderleri 250 bin Avro'nun altındaki küçük işletmelere istisna tanınmıştır (Ruf ve Schilendler, 2015).

2008 reformu ile birlikte Almanya “Zinsschranke” kuralı olarak adlandırılan ESR kuralına geçiş yaptı ve bununla birlikte güvenli liman olarak adlandırılan “borç/öz kaynaklar” oranını uygulamaktan vazgeçmiştir. Buna geçişin nedeni düşük öz kaynakla finanse edilen sermaye

oranını artırmak ve borç transferine sınırlama getirmektir (Ruf ve Schilendler, 2015). Yeni Alman kuralı faizin ilişkili ya da ilişkisiz şirketlere ödendiğine bakılmaksızın ödenen tüm faizleri kapsamaktadır. Faiz gider indirimi EBITDA'nın %30'u ile sınırlıdır. Bu kurala yalnızca şirketler değil, ticari amaçla kurulan ortaklıklar ve kurumlar da dahildir. Grup konsolidasyonuna dahil şirketler (German Organschaft parçası olan) finansman gider sınırlaması hesabında tek bir şirket olarak dikkate alınacaklarından avantajlıdırlar (Kessler ve Eicke, 2007). Faiz gideri olarak net tutar alınacak olup, net faiz gideri borçlar için ödenen faiz tutarı ile talep edilen faiz gelirleri arasındaki farktır. EBITDA ise vergilendirilebilir gelire (Zinsschranke öncesi) faiz giderleri ve amortismanın eklenmesi ile bulunmaktadır. Kredi dışardan ya da ilişkili şirketten yapılsın ayırım yapılmadan sınırlama gelmektedir (Ruf ve Schilendler, 2015).

İndirilemeyen faiz giderleri sonraki yıllarda, faiz giderleri EBITDA'nın %30'una ulaşmaması halinde bu orana ulaşana kadar indirme imkanı vardır. Bu devreden faiz giderleri olarak adlandırılabilir. Benzer şekilde, kullanılamayan faiz gideri indirim hakkı 5 yıl boyunca sonraki yıllara devredilebilmektedir (Ruf ve Schilendler, 2015).

Buna karşın küçük ve orta ölçekli şirketlere ilişkin olarak düzenlenen 3 milyon sınırı bulunmaktadır ve bu sınırda kısıtlama uygulanmayacaktır. 1 Avro bile geçse tutarın tamamı için karşılaştırma yapılacaktır (Ruf ve Schilendler, 2015).

ESR kuralları şirket konsolide grup şirketinin bir parçası değilse uygulanmayacaktır. Bir şirket uluslararası finansal raporlama standartları (IFRS) ya da istisnai olarak Amerikan (US-GAAP) veya Alman muhasebe standartlarına (German GAAP) göre konsolide tabloların parçası ise konsolide gruba girmektedir. Ayrıca şirketin kararları ortak olarak başka şirketler tarafından belirleniyorsa, o şirket yine konsolide grubun parçasıdır (Ruf ve Schilendler, 2015).

Başka bir istisna maddesi şudur. Şirketin “borç/öz kaynaklar” oranı, bağlı bulunduğu grubun “borç/öz kaynaklar” oranına eşitse ya da daha düşükse bu durum şirket tarafından ispat edilirse ESR kuralları uygulanmayacaktır. Şirketin grup oranını %2 aşması zararsız olarak kabul edilmektedir. Bu kural grup şirketlerinin genel olarak “borç/öz kaynaklar” oranının yüksek olduğu ve Almanya’da özellikli olarak borç transferi için yapılmadığı anlamına gelmektedir. Grup kuralı, şirket yasal olarak diğer şirketler tarafından organize ediliyor ve

hissedarlar direk ya da endirekt olarak şirketin %25'ini elde tutuyorsa ve hissedarlardan alınan borç toplam faizin %10'unu aşmaktaysa uygulanmaz. Katlanılan faiz giderleri grubun konsolide tablosunda gösterilmekte olduğunda istisna maddesi de işlememektedir (Ruf ve Schilendler, 2015).

Tüm grubun Almanya'da olması halinde grup ortalaması grubun kendisi kadar olacağından bu kural uygulanamayacaktır. Buna karşın çok uluslu şirketler için sınır ötesi konsolidasyon ve zarar mahsubu söz konusu değildir. Almanya'da konsolide şirketler olsa ve bu şirket üçüncü ülkedeki bir ana şirketin bağlı şirketi bile olsa sorunlar devam edecektir. Dolayısı ile esasında Avrupa Adalet Mahkemesi'nin eleştirmesi nedeniyle düzenlenen bu reformun kendisi ayrımcılık içermektedir (Kessler ve Eicke, 2007).

Bu kuralla birlikte gerçekte olmayan yapay karın vergilendirilmesi söz konusu olabilmektedir. Genel prensip net gelirin vergilendirilmesi iken, net gelire ulaşırken faiz giderlerinin dikkate alınmaması ile şirketlerin zarar durumu perdelenerek karlı gibi yargılanıp vergilendirilmektedirler. Finansal açıdan sıkıntılı şirketlerde, hızlı gelişip yeni kurulan şirketlerde ve kriz dönemlerinde birçok şirkette aynı sıkıntı söz konusu olabilir. Şirketlerde gerçekte zarar varken ve yüksek oranda finansman ihtiyacı bulunmakta iken bu giderlerin indirilmesi engellenmektedir (Kessler ve Eicke, 2007).

3.2.4. ABD'deki Yasal Düzenlemeler

Amerika ESR'yi ilk uygulayan ülkedir. 1989 yılında uygulamaya geçtiği ESR'de şirketlerin faiz, vergi ve amortisman öncesi karlarının %50'sini geçen aşırı finansman giderlerini dikkate almaktaydı. Bununla birlikte bu kural, "borç/öz kaynaklar" oranının 1,5'u geçmesi halinde ve ödenen faiz ABD dışında ilişkili bir tarafa ödendiğinde geçerliydi. 1993 yılında ise ilişkili taraflar tarafından garanti edilen üçüncü kişilerden borçlanmalar da grup içi borçlanmalar gibi dikkate alınmıştır. Almanya ise ESR'yi 2008 yılında uygulamaya geçerek bu kuralı genişletmiştir. Bu tarihten itibaren Almanya aşırı sermaye olarak EBITDA'nın %30'unu dikkate almış ancak güvenli liman olarak kabul edilen "borç/öz kaynaklar" oranını dikkate almamıştır (Ruf ve Schilendler, 2015).

Amerikan ESR'si daha belirgindir ve Alman Zinsschranke'nin atası olduğunu söyleyebiliriz. 2002 yılında ilk kez öz kaynak seviyesinde grup karşılaştırmasına gidilmesi yasalaşmıştır.

Şirketlerin nakit hareketlerinin faiz cephesine kısıtlama getirmek hem Alman hem de Amerikan sisteminin ortak noktasıdır (Kessler ve Eicke, 2007).

ABD'nin 01.01.2018 yılında yapmış olduğu vergi reformu ile şirketlerin gerçekleşen finansman giderleri, şirketin EBITDA'sının %30'unu geçemeyecektir. 01.01.2022'den itibaren EBITDA, EBIT olarak dikkate alınacak, yani sınır amortismanlar düştükten sonraki faiz ve vergi öncesi karın %30'u olarak hesaplanacaktır. İndirilemeyen finansman giderlerinin 5 yıl boyunca devredilmesi mümkün olacak ve uygun koşullar olması halinde indirilebilecektir (Mintz, 2018). Bununla birlikte 3 yıllık hasılat ortalaması 25 milyon doların altında olanlar, gayrimenkul işletmeleri, zirai işletmeler, düzenlemeye tabi olan kamu kurumları ve elektrik şirketleri hariç tutulmuştur ya da hariç tutulmayı talep edebileceklerdir. Konsolide beyan verebilen grup şirketleri tek bir şirket olarak dikkate alınacak, ancak grup içerisindeki borçlanma hareketleri elimine edilecektir. ABD'de eyaletlerde konsolide beyan için farklı düzenlemeler olabilmekte; grup şirketi için %50 hisse yeterli bile olsa, bazı eyaletlerde konsolide beyan için %80 gerekebilmektedir. Bu durum tartışmaya açık olmakla birlikte, farklı eyaletlerde faaliyette bulunan grup şirketleri için eyalet düzenlemeleri çerçevesinde konsolide beyan vermeleri koşuluna uymaları gerekmektedir (KPMG-ABD, 2019). ABD'nin yapmış olduğu düzenleme OECD'nin 4 numaralı eylem planına denk gelmektedir. Korona virüs nedeniyle düzenlenen "The Cares Act" ile 2019 ve 2020 gelirlerinde uygulanmak üzere oran %50'ye çıkartılmıştır.

ABD'de 2018 yılında matrah aşındırmayı önleme vergisi (Base Erosion Anti-Abuse Tax-BEAT) ile merkezi ABD'de bulunan şirketlerin yurt dışındaki bağlı şirketlerine yaptıkları faiz, gider paylaşımı, royalty gibi belirlenen pasif nitelikli hizmetlere ilişkin ödemeler matraha ilave edilerek vergi hesaplanıp, ABD'deki kurumlar vergisi ile kıyaslanacak ve fazla olan vergi ödenecektir. ABD matrahı ile pasif nitelikli gelir toplamı üzerinden, 2018 yılı için %5, 2019-2024 yılları arasında %10, 2025 ve sonrası için %12,5 oranında vergi hesaplanarak, ABD'deki vergi ile karşılaştırılıp fazla olanı ödenecektir.

3.2.5. Türkiye'deki Yasal Düzenlemeler

Türkiye'de finansal giderlerin vergi matrahından indirilebilmesi için farklı düzenlemeler vardır. Bunlardan birisi ilişkili kişilerden yapılan borçlanmaya ilişkin örtülü sermaye düzenlemesi, diğeri şirketlerin tüm finansman giderlerini konu alan finansman gider

kısıtlamasıdır. Bununla birlikte ACE olarak ifade edilen, öz kaynaklara finansman indirimi uygulaması yer almaktadır.

3.2.5.1. Örtülü sermaye

Türk vergi mevzuatında Örtülü Sermaye düzenlemesi, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 12'nci maddesinde yer almaktadır. Sınırlama olarak öz sermaye benimsenmiş olup, kurumların ortaklarından ya da ortaklarla ilişkili olduğu kişilerden yaptıkları doğrudan ya da dolaylı borçlanmaların herhangi bir tarihte 3 katını aşan kısmı örtülü sermaye olarak kabul edilmektedir. Ortak ya da ortaklardan kullanılan krediler hesaplamada toplu olarak dikkate alınmaktadır. Öz sermaye olarak kurumların dönem başındaki öz sermayeleri dikkate alınmaktadır. Örtülü sermayeye isabet eden kısma ilişkin faiz giderleri kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınmakta, dolayısı ile mali kara geçişte kurum matrahına ilave edilmesi gerekmektedir. İlişkili kişi tabiri Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 12'nci maddesinin 3'üncü fıkrasının a bendinde şu şekilde yer almaktadır:

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 ifade eder.

1 numaralı Kurumlar Vergisi Tebliğinde kurumların mal ve hizmet alımından kaynaklanan borçlanmalar için ayrı bir vade farkı hesaplanmış bile olsa bu borçların örtülü sermaye hesabında dikkate alınmayacağı belirtilmiştir (Bektaş, 2011).

Şirketlerin BİST şirketlerinin hisselerini alması durumunda, ortak ya da ortakla ilişkili kişilerden borçlanma hesaplanabilmesi için bu şirketlerin en az %10 oranında hissesine sahip olunması gerekmektedir (KVK'nın 12'nci Maddesinin 4'üncü Fıkrası).

Ortak ya da ortakların ilişkili kişisi sayılan banka ve benzeri finansal kuruluşlardan yapılan borçlanmalar %50 olarak hesaplanacaktır. Bunun dikkate alınması için, bu finansal kuruluşların ana faaliyet konusuna uygun faaliyette bulunması, ortak ya da ortakla ilişkili kişi olması ve sadece ilişkili kişilere finansman sağlamaması gerekmektedir. Finansal kuruluş herhangi bir şekilde ilişkili değilse örtülü sermaye kısıtlamasına girmemektedir. Bununla birlikte finansal kuruluş ilişkili olmakla birlikte, sadece ilişkili kişilere kredi temin

edip üçüncü kişilere kredi sağlamıyorsa o zaman %50 oranından yararlanamamaktadır (Meriç, 2015). Kanun maddesinde ayrıca 5411 sayılı Bankacılık Kanunu çerçevesinde bankaların yaptığı borçlanmaların örtülü sermaye kapsamına girmediği belirtilmektedir. Bu çerçevede, şirketlerin ortak ya da ilişkili kişi olan bankalardan yaptığı borçlanmalarda tutarın %50'si örtülü sermaye hesabında dikkate alınacak, ancak 5411 sayılı Bankacılık Kanunu çerçevesinde bankaların ilişkili kişilerden temin ettikleri borçlanmalar bu kapsamda değerlendirilmeyecektir. Benzer şekilde finansal kiralama şirketleri (3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu kapsamında faaliyet gösterenler.), finansman ve faktöring şirketleri ile ipotek finansman kuruluşlarının (90 Sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanuna göre faaliyet gösterenler finansman, faktöring ve ipotek finansman kuruluşları) da ortak veya ortakla ilişkili kişilerden yaptıkları borçlanmalar örtülü sermaye hesabında dikkate alınmayacaktır.

Ortak ya da ortakların ilişkili kişilerinden sağlanan gayrinakdi teminatlar karşılığında, üçüncü kişilerden sağlanan krediler örtülü sermayenin hesabında dikkate alınmamaktadır. Bununla birlikte nakdi teminat karşılığında, üçüncü kişilerden temin edilen krediler örtülü sermaye hesabında dikkate alınmaktadır ve kanun gerekçesinde bu durum kötüye kullanımı engellemek olarak ifade edilmektedir (Meriç, 2015).

Holding ve grup şirket yapılanmalarına ilişkin 6 numaralı fıkranın “b” bendinde ayrı bir düzenleme olup, kanun gerekçesinde kredibilitesi olan şirketlerin daha düşük maliyetli kredileri aynı şartlarda grup şirketlerine kullandırma imkanı olduğu belirtilmiştir. Buna göre ortak ya da ortakların ilişkili kişilerinin banka ve finansal kuruluşlardan ya da sermaye piyasalarından kullanmış oldukları kredilerin tamamını ya da bir kısmını aynı koşullarda kullandırmaları örtülü sermaye hesabında dikkate alınmayacaktır (Meriç, 2015).

Örtülü sermayeye isabet eden ödenen ya da hesaplanan her türlü faiz ve benzeri ödemeler hem borç alan hem de borç veren tarafından örtülü sermayenin gerçekleştiği hesap döneminin son günü dağıtılmış kâr payı; dar mükellefler açısından ana merkeze aktarılan tutar sayılmakta, bununla birlikte kur farkları bu kapsamda değerlendirilmemektedir (Kurumlar Vergisi Tebliği Bölüm 12-4). Dolayısıyla örtülü sermaye açısından kurumlar vergisinin ve kar payının vergilendirmesi açısından iki durum söz konusu olmaktadır.

5520 sayılı kanunun 11/1/b maddesine göre Türkiye’de örtülü sermayeye isabet eden faiz, kur farkı ve benzeri adlar altındaki giderlerin indirimi kabul edilmemektedir ve bu durum birinci düzeltmedir. 5520 sayılı kanunun 12/7’nci maddesine göre ise, borç verenin gelirlerinde düzeltme yapılmaktadır. Bu durum karşı düzeltmedir. 5520 sayılı Kanunun 12/7’nci maddesi çerçevesinde hesaplanan kur farkı, faiz ve benzeri giderler hesap döneminin son gününde dağıtılmış kar payı sayılmaktadır. Bu nedenle kur farkı hariç, faiz ve benzeri giderler borç verenin temettü giderleri kabul edilmekte ve ikinci düzeltme olmaktadır. Dolayısı ile Türkiye’deki örtülü sermayeye ilişkin düzenleme, OECD yaklaşımı ile örtüşmektedir (Onay, 2017).

Düzeltilme işlemleri borç veren kuruluşun mükellefiyet durumuna göre değişiklik göstermektedir.

Borç verenin tam mükellef olması halinde düzeltme işlemleri, örtülü sermayenin gerçekleştiği dönemde geçici vergi dönemleri dahil yapılabilecektir. Düzeltme hesap dönemi kapandıktan sonra yapılırsa, düzeltme talebi vergi dairesince değerlendirilip sonuçlandırılacak, düzeltme işlemi için borç alan kurumun vermiş olduğu düzeltme beyannamesindeki tahakkuk eden vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması gerekecektir. Borç veren taraf açısından değerlendirildiğinde, artık faiz geliri değil kar payı elde edilmesi söz konusu olduğundan, kar payı geliri yazıp, koşulların gerçekleşmesi halinde iştirak kazançları istisnasından yararlanabilmektedir. Koşullar kavramı geniş olup, şirketlerin hesap dönemi kapanmadan önce kendilerinin yapmış olduğu düzeltmelerde ödeme şartı aranmaması gerektiğine ilişkin yorumlar bulunmakla birlikte, vergi güvenlik müessesesi olan ve gerçekte çifte vergilendirmenin önlenmesi amaçlanan düzenlemeden yararlanabilmek için ödeme şartının her koşulda olması gerektiğine yönelik olarak idarenin görüşü bulunmaktadır. Dolayısıyla gelir idaresine göre, borç veren şirketin istisnadan yararlanabilmesi için, borç alan şirketin faiz ve benzeri gelir olarak dikkate aldığı unsurlardan doğan tahakkuk eden verginin kesinleşip ödenmiş olması gerekmektedir.

Borç para veren taraf tam mükellef değilse kar payının vergilendirilmesi söz konusudur. Bu durum borç verenin dar mükellef kurum, gerçek kişi veya vergiden muaf herhangi bir kişi olması halinde gerçekleşmektedir. Borç veren tarafa ödenen faiz kar payı olarak değerlendirildiğinden, hesaplama net tutar olarak kabul edilip brüte iblağ edilerek belirtilen oranlarda vergi kesintisine tabi tutulmaktadır. Kur farkı giderleri kar payı

hesabında dikkate alınmamaktadır. Örtülü sermayeye isabet eden faizi borç alan taraf gider olarak yazmayıp, faiz tutarını karşı tarafa ödememiş olursa kar dağıtımı söz konusu olmayacağından stopaj da yapılması gerekmeyecektir (1 Numaralı Kurumlar Vergisi Tebliği). Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 22'nci maddesine göre dar mükelleflerin Türkiye'de daimi temsilcisi veya işyeri aracılığıyla kazanç elde etmeleri halinde, aksine bir hüküm bulunmaması halinde tam mükellef kurumlar için belirtilen hükümlerin uygulanması gerektiği belirtilmiştir. Dolayısıyla, dar mükellef kurumun Türkiye'de bir işyeri var ve bu işyerinin faaliyetleri ile ilgili olarak Türkiye'deki ilişkili olduğu kuruma borç vermekte ise, buradan elde ettiği kazanç ticari kazanç olarak işyeri tarafından beyan edilecek ve stopaja tabi olmayacaktır.

Grup şirketleri açısından değerlendirildiğinde, borç veren tam mükellef ya da Türkiye'de daimi temsilcisi ya da işyeri vasıtasıyla borç veren bir dar mükellef ise, kurumlar vergisi açısından düzeltme olacak, kar payı içinse stopaj yapılmayacaktır. Elde edilen gelir kar payı olarak nitelendirilip aksi öngörülmemişse iştirak kazançları istisnasına tabi olacaktır. Borç veren kurum dar mükellef ise ve Türkiye'de işyeri ya da daimi temsilcisi bulunmamakta, ya da geliri bu temsilcilik ya da işyerinden elde etmemişse, ana merkeze aktarılan bir tutar söz konusu olup, borcu alan şirket tarafından kar payı tevkifatı yapılması gerekecek, ancak oran çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde belirlenecektir. Gelirin elde edildiği ülke olan Türkiye kaynak ülke olarak adlandırılırken, geliri elde eden şirketin bulunduğu ülke ise ikamet devleti olmaktadır.

3.2.5.2. Finansman gider kısıtlaması

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun "Kabul Edilmeyen İndirimler" başlıklı 11'inci maddesinin birinci fıkrasının "i" bendine 6322 sayılı kanunla 01.01.2013 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere finansman giderlerinin kısıtlanmasına ilişkin şu madde eklenmiştir:

Kredi kuruluşları, finansal kuruluşlar, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri dışında, kullanılan yabancı kaynakları öz kaynaklarını aşan işletmelerde, aşan kısma münhasır olmak üzere, yatırımın maliyetine eklenenler hariç, işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kâr payı, kur farkı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının %10'unu aşmamak üzere (700 Sayılı KHK'nın 173 üncü maddesiyle değişen ibare; **Yürürlük:09.07.2018**)Cumhurbaşkanınca(**) kararlaştırılan kısmı. Belirlenecek oranı sektörler itibarıyla farklılaştırmaya (700 Sayılı KHK'nın 173 üncü maddesiyle

değişen ibare; Yürürlük:09.07.2018) Cumhurbaşkanı(*), bendin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye Maliye Bakanlığı yetkilidir.

Madde ile örtülü sermaye dışında, finansman giderlerinin kısıtlanmasına yönelik olarak ayrı bir düzenleme yapılmıştır. Örtülü sermaye ortak ve ortakla ilişkili kişileri kapsarken, bu maddede ilişkili olsun olmasın bir kurumun kullandığı faiz, komisyon, vade farkı kar payı ya da benzeri adlar altındaki tüm gider unsurlarını kapsamaktadır. Maddede finansal kuruluşlar kapsama alınmamış olup, sınırlamada “yabancı kaynak / özkaynak” oranının 1 olması gerektiği belirtilmektedir. Örtülü sermayede bu oran 3 olarak dikkate alınmaktaydı. Ayrıca yatırımın maliyetine eklenen finansman giderleri için kısıtlama söz konusu olmayacaktır. Kısıtlama oranı %10’u geçmeyecek şekilde Cumhurbaşkanınca belirlenecek, bu oran “yabancı kaynak / öz kaynak” oranının 1’i geçtiği kısma uygulanacaktır. 04.02.2021 Tarih ve 31385 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 3490 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile oran %10 olarak belirlenmiş olup, 01.01.2021 tarihinden itibaren başlayan vergilendirme dönemi kazançlarına uygulanmak üzere yayım tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte örtülü sermaye maddesinde hesaplamada dönem başındaki öz kaynağın dikkate alınması gerektiği belirtilmişken, bu maddede bir belirleme bulunmamaktadır. Maddenin uygulamaya geçmesi halinde belirsizliklerin giderilmesi ve örtülü sermaye ile birlikte düzenlemenin nasıl uygulanacağını belirtilmesi gerekmektedir.

3.2.5.3. Nakdi sermaye artışlarına faiz indirimi

Yurtdışı ACE uygulamalarına benzer şekilde, Türkiye’de sermayenin teşvik edilmesi amacıyla öz kaynaklara indirim uygulaması, 07.04.2015 tarihli 6637 Sayılı Kanun’un 8’inci maddesi ile Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 10’uncu maddesinin birinci fıkrasının “ı” bendine eklenerek 01.07.2015 tarihinde uygulanmak üzere yürürlüğe girmiştir. Türkiye’deki uygulamada indirim kapsamına yalnızca sermaye şirketlerinin nakdi sermaye artışları ya da yeni kurulan şirketlerin sermayelerinin nakden karşılanan kısmı girmekte ve şirketlerin öz kaynaklarının güçlendirilmesi amaçlanmaktadır.

3.2.5.3.1. İndirimin kapsamı

Sermaye indirimden yalnızca sermaye şirketlerinin nakdi sermaye artışları ile yeni kurulan sermaye şirketlerinin ödenmiş sermayesinin nakit olarak karşılanan kısmı yararlanabilecektir. Ödenmiş veya çıkarılmış sermaye tutarının ilgili hesap döneminde

ticaret siciline tescil edilme zorunluluğu bulunmaktadır. Dolayısıyla hem tescil hem de nakdi sermaye artışının gerçekleştirilmiş olması gerekmektedir.

3.2.5.3.2. İndirimden yararlanabilecek şirketler

İndirimden kurumlar vergisine tabi tüm şirketler değil, yalnızca sermaye şirketleri yararlanabilecektir. TTK kapsamında sermaye şirketleri anonim şirket, limited şirket ve eshamlı komandit şirketlerdir. Bununla birlikte finans, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösteren sermaye şirketleri ile kamu iktisadi teşebbüslerinin indirimden yararlanamayacağı kanun metninde belirtilmiştir.

TTK'ya göre Sermaye Piyasası Kurumu'nun (SPK) düzenleme ve denetimine tabi olan fonlar ve bu fonlara benzer olan yabancı fonlar sermaye şirketi sayılmaktadır. Ayrıca SPK denetimine tabi yatırım ortaklıkları anonim şirket olarak kurulması zorunlu olduğundan sermaye şirkettir. Dolayısıyla yatırım fon ve ortaklıklarının indirimden yararlanması mümkündür (Çetin, 2017).

3.2.5.3.3. İndirimin oranı ve dönemi

Nakit olarak artırılan ya da yeni kurulan şirketlerin nakden karşılanan sermaye tutarı üzerinden, TCMB'nin ilgili dönemde en son açıklamış olduğu "Bankalarca açılan TL cinsinden ticari kredilere uygulanan ağırlıklı yıllık ortalama faiz oranı" üzerinden %50 olarak dikkate alınacak ve ilgili dönemde yapılan artışın yapıldığı ay tam olarak dikkate alınarak kıst olarak hesaplanacaktır. İndirimin artırılması ve azaltılması konusunda Cumhurbaşkanı'na (Eski halinde Bakanlar Kurulu) yetki verilmiştir. İndirim bir kerelik değil, nakdi sermaye artışının veya ilk kuruluş sermayesinin nakdi olarak karşılandığı dönemden itibaren (Ticaret siciline tescil de gereklidir.) her dönemde yararlanılacaktır. Bununla birlikte sermaye artışı gerçekleştirildikten sonra sermaye azaltılması halinde indirim azaltılan sermaye tutarına uygulanmayacaktır. İlk hesap döneminde hesaplama kıst yapılacak ve nakdi sermaye artışının gerçekleştiği ilk ay tam ay olarak sayılarak oranlama yapılacaktır. İndirim konusu yapılamayan tutarlar sonraki döneme devredebilecek, ancak devredilen tutarlar için endeksleme yapılmayacaktır. Nakit sermaye şirketin banka hesabına tescil öncesinde yatırılmışsa indirimden ticaret siciline tescil tarihi itibarıyla, tescilden sonra

yatırılmış ise nakdin banka hesabına yatırıldığı tarih itibariyle indirimden yararlanılabilecektir.

Kanun maddesinde indirim oranı olarak belirtilen oranın, TCMB'nin açıklamış olduğu en son ticari kredi faiz oranı olması nedeniyle, ilk üç geçici vergi dönemlerinde indirimden yararlanmak mümkün olmayacak, oranın belli olduğu dördüncü geçici vergi döneminde indirimden yararlanılabilecektir. Ancak devir nedeniyle yararlanılamayan tutar olması halinde, sonraki geçici vergi döneminde yararlanılması mümkündür (Kurumlar Vergisi Tebliği Bölüm 10.6.5.1.).

Cumhurbaşkanı'na verilen yetkide ikili bir ayırım söz konusudur. Aktif büyüklükleri, hukuki nitelikleri, şirketlerde çalışan personel sayısı, net satış hasılatına göre ya da sermayeden elde edilen gelirin niteliğine (Maddede pasif nitelikli gelir şu şekilde belirtilmektedir: Pasif nitelikli gelir, “gelirlerinin %25 veya fazlası şirket faaliyetleri ile orantılı sermaye, organizasyon ve personel istihdamı suretiyle yürütülen ticari, zirai veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kar payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi” gelirlerdir.), ya da sermayenin kullanıldığı yatırımın yatırım teşvik belgesi olmasına veya makine teçhizat veya arsa ve arazi yatırımları için sermayenin kullanıldığı alana göre bölgeler, sektörler ve iş kolları itibariyle 0'a kadar indirmeye, %100'e kadar artırmaya yetkili kılınmıştır. Cumhurbaşkanı halka açık sermaye şirketleri için, halka açıklık oranına göre %150'ye göre artırmaya yetkilidir (KVK'nın 10'uncu Maddesi). Bakanlar Kurulu yetkisini kullanarak 2015/7910 sayılı karar ile farklı oranlar belirlemiştir (2015/7910 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı):

- Payları borsada işlem gören şirketlerin Merkezi Kayıt Kurulu A.Ş. nezdinde izlenen payların nominal tutarının, ticaret siciline tescil edilmiş olan ödenmiş veya çıkarılmış sermayeye oranı %50 ve daha az olanlar için ilave 25, %50'den fazla olanlar için ilave 50 puan artırılmak suretiyle uygulanmaktadır. Dolayısıyla halka açık şirketlerde %50'den daha düşük oranda halka açık şirketler için oran %75, %50'den fazla halka açık şirketler için oran %100 şeklinde uygulanacaktır.
- Nakdi olarak artırılan sermaye yatırım teşvik belgeli üretim ve yatırım tesisleri ile bu tesislere ait makine ve teçhizat yatırımında ve/veya bu tesislerin yatırımına tahsis edilen arsa – arazi yatırımlarında kullanılması halinde, yatırım teşvik belgesinde yer alan tutarla

sınırlı olmak üzere ilave 25 puan uygulanacaktır. Dolayısıyla bu tip nakdi sermaye artışlarında oran %75 olacaktır.

- %25'ten fazla pasif nitelikli geliri olan şirketlerde oran 0'a indirilmiştir.
- Aktif toplamının %50 veya daha fazlası bağlı menkul kıymetler, bağlı ortaklıklar ve iştirak paylarından oluşan sermaye şirketleri için 0'a indirilmiştir. Dolayısı ile holding şirketleri bu yasal düzenleme kapsamında indirimden faydalanamayacaktır. Aslında holding şirketlerine nakit olarak yatırılan sermayenin, bağlı ortaklığa yatırılması halinde bağlı ortaklık indirimden yararlanacağından bu indirimden zincirleme bir şekilde yararlanma imkanının önlenmek istendiği düşüncesindeyiz.
- Arsa ve arazi yatırımı yapan sermaye şirketlerinde arsa ve arazi yatırıma isabet eden kısmında oran 0'a indirilmiştir.
- Kanunun çıktığı 09.03.2015 tarihinden 01.07.2015 tarihine kadar sermaye azaltan sermaye şirketlerinin, azaltılan tutarla sınırlı olmak üzere oran 0 olarak uygulanmaktadır.

3.2.5.3.4. İndirimden yararlanamayacak sermaye artırımları

Kanun maddesinde indirimden yararlanamayacak sermaye artırımları, 8 numaralı kurumlar vergisi tebliği ile 1 nolu kurumlar vergisi tebliğinin 10.6 bölümünde şu şekilde tasnif edilerek belirtilmiştir:

- Sermaye şirketlerine nakit dışındaki varlık devirlerinden kaynaklanan sermaye artışları,
 - Sermaye şirketlerinin birleşme, devir ve bölünme işlemlerine taraf olmalarından kaynaklanan sermaye artışları,
 - Bilançoda yer alan öz sermaye kalemlerinin sermayeye eklenmesinden kaynaklanan sermaye artışları,
 - Ortaklarca veya Kurumlar Vergisi Kanununun 12'nci maddesi kapsamında ortaklarla ilişkili olan kişilerce kredi kullanılmak veya borç alınmak suretiyle gerçekleştirilen sermaye artışları,
 - Şirkete nakdi sermaye dışında hisse senedi, tahvil veya bono gibi kıymetlerin konulması suretiyle gerçekleştirilen sermaye artışları,
 - Bilanço içi kalemlerin birbiri içinde mahsubu şeklinde gerçekleştirilen sermaye artışları,
- indirim tutarının hesaplamasında dikkate alınmayacaktır.

Tebliğde sermaye şirketlerinin devir bölünme işlemlerine taraf olmaları nedeniyle gerçekleşen sermaye artışlarının indirimden yararlanamayacağı belirtilmiştir. Bu durum devir tarihinden önce yapılan ve devrolan ya da bölünen şirketlerin devirden önce yararlanabildiği sermaye artışlarını kapsamaması gerekmektedir. Çünkü devir ile kül halinde

gerçekleşmekte ve sermaye hesapları da devralan şirkete geçmektedir (Kurt, 2015). Tebliğde kastedilen devir halinde gerçekleşen sermaye artışlarıdır ve karşılığında devrolunan ya da bölünen şirketlerin aktifler alınmakta ve aynı bir artış gerçekleşmektedir. Gelir İdaresi de son dönemde bu görüşü benimseyerek, devir öncesi gerçekleşen nakdi sermaye artırımlarına ilişkin indirimin, kullanılamayarak sonraki döneme devretmesi halinde bu indirimden devralan şirkette yararlanabileceğine ilişkin özelge vermiştir ¹.

Bilanço içinde yer alan öz sermaye yedeklerinin, sermayeye ilave edilmesi nedeniyle indirimden yararlanılamayacağı kanun maddesinde belirtilmiştir. Bir şirket tarafından kar dağıtımı yapıldıktan sonra, dağıtılan karların şirkete sermaye olarak konulması halinde farklı bir durum söz konusudur. Bununla birlikte verilen bir özelgede dağıtılan karların, tekrar şirkete nakdi sermaye olarak konulması halinde bu indirimden yararlanılamayacağı belirtilmektedir (Akyol, 2017). Grup şirketleri düşünüldüğünde özellikle iki şirketin de tam mükellef olması halinde kar dağıtımı yapıldığında herhangi bir stopaj yapılmayıp, temettüyü alan şirket açısından da iştirak kazançları istisnasına tabi olacaktır. Bu durumda temettünün tekrar nakdi sermaye olarak şirkete konması halinde indirimden yararlanılmasının engellenmesi, özelge bazında düzenlenmiştir. Bununla birlikte, şirketlerin kar dağıtımları normal bir durumken, kar dağıtımı yapıldıktan uzun bir süre sonra şirketlerin sermaye yapısının güçlendirilmesi gerekirse, indirimden yararlanıp yararlanamayacağı belli değildir. Söz gelimi bir şirket 5 sene kar dağıtıp, 5 sene sonrasında sermaye artışı gerçekleşirse bu hükümden yararlanması gerekir. Özelgede belirtilen öz sermaye kalemleri arasında aktarımdan kaynaklanan sermaye artışlarının, muvazaalı bir şekilde sermayeye eklenmesinin önüne geçilmesi olduğu kanaatindeyiz.

3.2.5.3.5. İndirim uygulaması

İndirimden yararlanmak için 8 numaralı tebliğde hesaplama yöntemi belirtilmiştir. Buna göre indirilecek tutar, “Nakdi Sermaye Artışı *Ticari Krediler Faiz Oranı * İndirim Oranı * Süre” olarak hesaplanmaktadır. Süre her hesabında her ay ve kesri tam olarak sayılmaktadır.

¹ Hatay Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından verilen 02.08.2019 Tarih ve E.66713 sayılı özelge.

4. BÖLÜM

ULUSLARARASI VERGİLENDİRME ÇERÇEVESİNDE VERGİSEL PLANLAMA

Globalleşme ile birlikte özellikle yirminci yüzyılın sonlarından itibaren dünya ticaretinde hızla artış gözlemlenmiş ve çok uluslu şirketler ivme kazanmıştır. Çok uluslu şirketler birçok ülkede faaliyet göstererek agresif vergi planlamasına gitmekte ve konsolide vergi yüklerini en aza indirmek istemektedirler. Bunun için vergilendirilebilir karlarını vergi oranının düşük olduğu ülkelere kaydırmak istemekte, ulusal ve uluslararası yasal düzenlemelerdeki boşluklardan yararlanabilecek şekilde şirket organizasyonlarına giderek amaçlarına ulaşmaya çalışmaktadırlar.

Çok uluslu şirketlerin daha az vergi ödemek için agresif yaklaşımları, ülkelerin vergi gelirlerinin aşınmasına yol açmakta, bu nedenle ülkeler yasal düzenlemelerde değişikliğe gitmektedirler. Bununla birlikte bazı ülkeler, ekonomik canlanma ve yatırımları teşvik için vergi gelirlerinden feragat ederek, vergi indirimine gitmekte, hatta bazı ülkeler vergi yükünün çok düşük olduğu ya da hiç olmadığı vergi cennetlerine dönüşmektedir. Gelişen teknolojiler, ürün ve hizmet yapılarının değişmesi ve şirketlerin dinamik yapısı sayesinde her türlü boşluğu takip etmeleri nedeniyle, ülkeler vergi gelirlerinin aşınmasının önlenmesine yönelik olarak uluslararası işbirliğine gitmektedir. Son dönemde bu çalışmalar OECD bünyesinde yoğunlaşma göstermiştir.

Çok uluslu şirketlerin vergi planlamasının izah edilebilmesi, ulusal ve uluslararası yasal düzenlemelerin ve kavramların anlaşılır olabilmesini gerektirmektedir. Bu bölümde öncelikle uluslararası vergilendirmeye ilişkin kavram ve yasal düzenlemelerden bahsedilerek, sonrasında çok uluslu şirketlerin bir takım vergi planlamaları yöntemleri ve bunlara ilişkin ülkeler ve uluslararası kuruluşların almaya çalıştıkları önlemler açıklanacaktır.

4.1. Vergilendirme Yetkisinin Belirlenmesi ve Uluslararası Vergi Hukuku

Devletler egemenlik hakkının doğal neticesi olarak kendi ülke sınırları içerisindeki gerçek ve tüzel kişilere ait ekonomik faaliyetleri vergilendirme hakkına sahiptir. Devletler bazı

durumlarda, ülkedeki yabancıları vergilendirebildikleri gibi, ülke dışında yaşayan vatandaşlarını da vergilendirmektedirler (Pehlivan ve Öz, 2015: 14). Ülkelerin ulusal mevzuatlarındaki farklılıklar bir mükellef için iki sorun ortaya çıkarmaktadır. Birincisi mükellefin iki ülkede birden vergilendirilmesi, diğeri ise mükellefin hiç vergilendirilmemesidir. Dolayısı ile alınması gereken verginin, normalden fazla (çifte vergilendirme) veya eksik hatta hiç alınmaması (çifte vergilememe) ülkelerin mevzuat uyumsuzluklarından kaynaklanmaktadır (Çevik, 2014: 7). Ekonomik faaliyetlerin sorunsuz bir şekilde sürdürülebilmesi çifte vergilendirme sorununun ortadan kaldırılması ile olabilir. Genel olarak dolaylı vergiler, varış ülkesinde vergilendirilmekte iken, dolaysız vergilerde net bir şekilde çözüm bulunmamakta, bununla birlikte ülkeler tek taraflı olarak kendi mevzuatlarında ya da uluslararası vergi anlaşmaları yoluyla çözüm aramaktadırlar (Pehlivan ve Öz, 2015: 14-15). Bir vergi mükellefinden, aynı konuda birden fazla ülkenin vergi almak istemesi vergilendirme yetkisinin çatışmasına yol açmakta ve uluslararası vergi hukukunun kullanılmasındaki temel nedeni oluşturmaktadır (Pehlivan ve Öz, 2015: 17). Uluslararası vergi hukuku, vergi hukuku ile uluslararası hukuk kurallarından oluşmaktadır. Uluslararası vergi hukuku, birden fazla ülkeyi ilgilendiren ekonomik ve mali ilişkiler neticesinde vergi konusuna giren işlemleri düzenleyen kurallar olarak izah edilebilir (Kızılot, Şenyüz, Taç ve Dönmez, 2007: 290). Vergilendirmeyi hangi devletin yapacağını belirlenmesi uluslararası vergi hukuku ile yapılmaktadır.

4.2. Çifte Vergilendirmenin Nedenleri

Ülkelerin vergi yetkisinin çatışması çifte vergilendirmenin en önemli nedenidir. Ülkeler egemenlik güçlerinden doğan vergilendirme yetkisini kullanmak istemektedirler. Egemenlik yetkisi çerçevesinde kendi vatandaşlarını vergilendirmek isteyen ülkeler olabileceği gibi, bu vatandaşların ülke dışında elde ettiği gelir nedeniyle başkaca ülkeler tarafından vergilendirilmek istenmesi çifte vergilendirme sorununu ortaya çıkarmaktadır (Öz ve Çavdar, 2012). Çifte vergilendirme yalnızca kaynak ve ikamet ülkesi arasındaki vergilendirme sorunları ile değil, gelirin tanımı, elde edilme zamanına ilişkin ülkeler arasında farklılaşmalar nedeniyle de meydana gelebilmektedir. Gelirin unsurlar itibarıyla belirlenmesi, ülkelerarasında kaynak ya da ikamet ülkenin nasıl vergilendirme yapacağı açısından önemlidir (Çevik, 2014: 72). Şirketler açısından da benzer durum söz konusu olmakla birlikte, kanuni ve fiili iş merkezlerinin tanımlanmasında ülkelerarası farklılıklar olması, ana şirket ile bağlı şirketlerin birçok ülkede farklı şekillerde konuşlandırılması

nedeniyle durumu açıklığa ulaştırabilmek daha da karışık olabilmektedir. Bu çerçevede ilk olarak vergilendirme ilkelerinden bahsetmek gerekmektedir.

4.2.1. İkamet İlkesi

Bu ilke, bir kişinin ya da kurumun yurt içi ve yurt dışında elde etmiş olduğu tüm gelirlerin, ikamet etmiş olduğu ülkede vergilendirilmesine dayanmaktadır. Bu ilkeye şahsılık ya da mukimlik ilkesi de denebilmektedir. Bunun nedeni vergilendirmede gelirin elde edilmiş olduğu yerin değil, şahsın dikkate alınması, bir gerçek kişi ya da kurumun gelir nereden elde edilmiş olursa olsun, ikamet etmiş olduğu yerde vergilendirilmesinden kaynaklanmaktadır.

İkamet ilkesinde hukuki ikametgah değil mali ikametgahın temel alınması gereklidir. Dolayısıyla bu ilke çerçevesinde mali ikametgahın bulunduğu ülke, tüm gelirleri vergileme hakkına sahiptir. İkametgah kavramı ülkeler bazında farklı uygulanabilmektedir. Farklı ülkelerde ikametgah olarak yerleşme kastı ile oturan yer, bir işyeri aracılığıyla faaliyette bulunulan yer ya da belirli bir süre (6 ay ile 1 yıl arasında ülkeden ülkeye değişebilmektedir.) ülkede bulunma koşulları aranabilmektedir (Yıldırım, H., 2011). Dünya ülkelerinde genel olarak 183 gün ya da 6 ay o ülkede bulunmak aranmaktadır. Bu süre bazı ülkelerde kesintisiz bulunmayı bazı ülkelerde ise 1 yıl içerisinde en az bulunulması gereken süreyi tarif etmektedir. Ülkelerarası geçişin kolay olduğu AB gibi ülkelerde bu süreyi ölçmede sıkıntılar olabilmektedir. Ülkeler genel olarak cari yılı veri alırken bazı ülkeler birkaç yılı alabilmektedir. ABD bu konuda daha sert düzenlemeye sahip olup, sürenin hesaplanmasında bir önceki yıl ABD’de kalınan sürenin 1/3’ü, daha önceki senenin ise 1/6’sı, cari yıldaki süreye eklenmektedir (Çevik, 2014: 56-58).

Dünyadaki uygulamalarda şirketlerde kanuni ve iş merkezi aranabilmektedir. Kanuni merkez kuruluş yeri olarak alınırken, iş merkezi işlerin fiili olarak idare edildiği yer olarak adlandırılır. Şirketlerin fiili merkezini vergi cennetlerine kaydırması daha olasıdır. Bu nedenle genel olarak ülkeler hem kanuni hem de iş merkezini birlikte aramaktadırlar. Şirketlerin bağlı şirketleri, temsilcilikleri olması şirketlerin ikametini belirlemeyi daha da zor hale getirmektedir (Çevik, 2014: 60-64). İş merkezi kavramı ülke mevzuatlarında farklılaşabilmektedir. Türk Vergi Sisteminde “iş bakımından muamelelerin bilfiil toplandığı ve idare edildiği merkezdir” olarak tanımlanan iş merkezi, İngiltere’de yönetim kurulu toplantılarının yapıldığı yer, Peru ve Avustralya’da çoğunluk hissedarların mukimi olduğu

yer, Pakistan’da kazancın yarısından fazlasının Pakistan’da elde edilmesine bağlanmıştır (Yıldırım, H., 2011).

Gelir Vergisi Kanunu’nun 3’üncü maddesinde belirtilen gerçek kişilerin Türkiye içinde ve dışında elde etmiş oldukları kazanç ve iratların tamamı üzerinden vergilendirilmesi ikamet ülkesine örnektir. Türk vergi sisteminde vatandaşlık değil, yerleşiklik temel alınmış olup ikameti Türkiye’de bulunanlar yerleşik sayılmaktadır. Bununla birlikte kanun maddesinde 1 takvim yılında devamlı olarak 6 aydan fazla Türkiye’de oturanlar da yerleşik sayılmakta ve geçici ayrılmaların bu süreyi kesmediği belirtilmektedir. Yerleşik sayılmayan haller Gelir Vergisi Kanunu’nun (GVK) 5’inci maddesinde sayılmıştır. KVK’nın 3’üncü maddesinde ise, kurumların vergilendirme esasları bu yönde belirlenmiş olup, kanuni veya iş merkezi Türkiye’de bulunan kurumlar tam mükellef olarak sayılmakta ve bu mükelleflerin hem Türkiye hem de yurtdışında elde etmiş oldukları verginin tamamı üzerinden Türkiye’de vergilendirilmeleri gerekmektedir.

4.2.2. Kaynak İlkesi

Kaynak ilkesine göre gelirin doğduğu yer, başka bir ifade ile vergilendirmenin doğduğu olayın gerçekleştiği yer önemlidir (Yıldırım, H., 2011). Kaynak ilkesine göre vergilendirmede ülkeler kendi ülkelerinde elde edilen geliri vergilendirme hakkına sahiptir. Bu ilkeye göre şahıs veya kurumların ikametlerine ya da merkezlerine bakılmadan ülke sınırı içerisinde elde etmiş oldukları gelirler dikkate alınmaktadır (Öz ve Çavdar, 2012). Gelirin hangi ülkede doğduğunun belirlenmesi zaman zaman güçlüklerle neden olabilmektedir. Mal bir ülkede üretilirken, başka ülkede satılması gelirin doğduğu yer hakkında ortaya çıkan tartışmalara bir örnektir (Yıldırım, H., 2011).

Türkiye’de GVK’ya göre yerleşik sayılmayan kişiler ile KVK’ya göre dar mükellef kurumların vergilendirilmesi bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Türkiye’de yerleşik olmayan gerçek kişiler ile kanuni ve iş merkezinden ikisi birden Türkiye’de olmayan kurumlar, yalnızca Türkiye’de elde etmiş oldukları gelirler üzerinden vergilendirilmektedir.

Dolaylı vergilerde, sınır ötesine giden mallara ilişkin vergilendirme ürünün gittiği ülkede yapılırsa varış ülkesi ilkesi denmektedir. Mallar çıktığı ülkede vergilendirilirse buna kaynak ilkesi denmektedir (Pehlivan ve Öz, 2015: 22). İthalde alınan gümrük vergisi, KDV, ÖTV

varış ülkesi ilkesine örnek olarak gösterilebilir. Türkiye'nin ithal ettiği mallara ilişkin dolaylı vergiler, ithal esnasında Türkiye'de vergilendirilmektedir. Buna karşın ihracata vergi koyan ülkeler veya özel durumlar söz konusu olabilmektedir.

4.2.3. Uyrukluk (Vatandaşlık) İlkesi

İkamet ilkesine benzetmekle birlikte, devletlerin kendi uyruğunda olan vatandaşlarının ülke içinde ve dışında elde etmiş oldukları gelirleri vergilendirmesine ilişkindir.

Resmi daire ve müesseseler ile merkezi Türkiye'de bulunan teşekkül ve teşebbüslerin işleri dolayısıyla yurtdışında bulunan Türk vatandaşları da tam mükelleftirler. GVK'nın 3'üncü maddesinde belirtilen vergilendirme durumu vatandaşlık ilkesine örnek olarak verilebilir. Bu mükellefler ikametleri yurt dışında olsa da Türkiye'de yerleşik kabul edilmektedirler.

Çoğu ülke tamamen bir sistem yerine karma uygulamalar yapabilmektedir. ABD geleneksel olarak global sistemi (vatandaşlık-ikamet ilkesi) uygularken, Fransa, Hollanda, İspanya ve İsviçre kaynaktan vergilendirme yapmakta, diğer ülkeler karma sistemler uygulamaktadırlar. Son dönemde kaynaktan vergilemeye kayış olmuştur ve OECD ülkelerinde global vergilendirme oranı 2000'li yılların başında %66'dan %45'e düşmüştür. Bu oranın büyük bir kısmı da ABD'den kaynaklanmaktadır (Çevik, 2014: 10).

4.3. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Yöntemleri

Çifte vergilendirmeye ilişkin VUK'un 117'nci maddesinde tanımlama yapılmıştır. "Aynı vergi kanununun uygulanmasında belli bir vergilendirme dönemi için aynı matrah üzerinden bir defadan fazla vergi istenmesi veya alınması" çifte vergilendirmeyi oluşturmaktadır. Dolayısıyla çifte vergilendirme, aynı yükümlü kişiden, aynı vergilendirme döneminde, aynı vergi konusundan, aynı türden bir defadan fazla vergi alınması şeklinde ifade edilebilir (Pehlivan ve Öz, 2015: 77).

Bir ülke ikamet ya da vatandaşlık prensibine göre vergilendirme yaparken, diğer ülkenin aynı mükelleften, aynı konudan kaynaktan vergilendirme prensibine göre vergilendirme yapması nedeniyle çifte vergilendirme söz konusu olabilmektedir. Bazı durumlarda iki ülkede de ikamet ülkesine göre vergilendirme söz konusu olsa bile, yasal ve faaliyet

merkezlerinin farklı olması neticesinde de çifte vergilendirme sorunu ortaya çıkabilmektedir.

Çifte vergilendirme ulusal ya da uluslararası düzenlemeler ile engellenebilmektedir. Ulusal düzenlemeler bir ülkenin tek taraflı yaptığı yasal düzenlemelerle çifte vergilendirmenin önlenmesine yöneliktir. Bununla birlikte indirim, istisna ve mahsup yöntemi, iki ülkenin karşılıklı anlaşmaları çerçevesinde belirlenmekte ise bu defa çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları söz konusu olmakta, ikiden fazla ülkenin anlaşması çerçevesinde olmakta ise çok taraflı anlaşmalar geçerli olmaktadır.

4.3.1. İstisna Yöntemi

Bir ülkenin başka bir ülkede vergilendirilen geliri vergilendirmemesidir. Bu durum tek taraflı bir önlemdir ve uluslararası bir anlaşmaya gerek bulunmamaktadır. Kaynak ülkede yapılan vergilendirme sonrası, mukim ülke tekrar vergilendirme yapmamaktadır. İstisna yöntemi tipik bir kıta Avrupası yöntemi olarak tanımlanabilmektedir (Pehlivan ve Öz, 2015: 83). Bununla birlikte istisna uygulaması iki ülke arasında benzer uygulamalar için karşılıklı olarak da düzenlenebilir. İstisna yöntemi, OECD ve Birleşmiş Milletler (BM) çerçevesinde belirlenen çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik yöntemden bir tanesidir.

OECD'nin 25 Şubat 1955 tarihinde çifte vergilendirmeye ilişkin yapmış olduğu ilk tavsiyesi, çifte vergilendirmeye ilişkin olarak tek taraflı önlemlerin alınması ya da ülkeler arasında iki taraflı anlaşmanın yapılmasına yöneliktir (Öz ve Çavdar, 2012).

İstisna yöntemi çifte vergilendirmeyi net bir şekilde önlemekle birlikte vergisel adaletsizliğe yol açma ihtimali vardır. Kaynak ülkede vergilenmeyen ya da düşük oranda vergilendirilen gelir unsurunun, mukim ülkede vergilendirilmemesi nedeniyle o ülkede aynı gelir için daha fazla vergi ödeyen mükelleflere nazaran avantaj sağlayacaktır. Artan oranlı vergilerde ise, mukim ülkedeki matraha dahil edilmeyen gelir, daha alt basamakta vergilendirmeye neden olabileceğinden, istisna yönteminin vergi adaletsizliğine etkisi daha fazla olabilecektir (Erdem, 1999).

4.3.2. Mahsup Yöntemi

OECD çifte vergilendirmeyi önleme anlaşma modelindeki iki yöntemden birisidir. Bu yöntemde göre kaynak ülkede ödenen vergilerin mukim ülkede mahsubu mümkündür. Kaynak ülkede ödenen tüm gelirlerin mahsup edilmesine imkan verilmesi tam mahsup olarak adlandırılırken, kaynak ülkede ödenen verginin o gelir unsuruna düşen vergiden mahsup edilmesi sınırlı mahsup olarak adlandırılır (Pehlivan ve Öz, 2015: 85). Mahsup yönteminde vergi yükü ikamet ülkedeki oran kadar olacak ve vergilendirme nihai olarak ikamet ülkede yapılacaktır. Mahsup sisteminde vergilendirme dönemlerinde erteleme söz konusu olabilir. ABD’de yer alan vergi erteleme müessesesi buna örnek olabilir (tax deferral) (Çevik, 2014: 87-90).

Mahsup ilkesine göre kaynak ülkede vergilendirilen kazanç, mukim ülkedeki vergi oranından ne kadar düşükse mukim ülkede o kadar fazla vergilendirme yapılmaktadır. Eğer kaynak ülkede vergilendirme oranı daha yüksekse mukim ülkede vergilendirme yapılamamaktadır. Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarında, ülkenin kendi yasal düzenlemelerindeki vergi oranı ne olursa olsun kaynak ülkenin vergilendireceği oran iki ülke arasında belirlenmektedir ve ülkeden ülkeye değişme gösterebilmektedir.

Mahsup uygulaması tam mahsup olabileceği gibi korumalı mahsup da olabilir. Mahsup uygulamasında kaynak ülkede vergilendirme olmakla birlikte asıl vergileme ikamet ülkesinde yapılmakta ve kaynak ülkede kesilen stopaj ikamet ülkesinde indirilmektedir. Korumalı mahsup uygulaması yurtdışından yatırım çekmek için önemlidir. Korumalı mahsupta kaynak ülkede vergileme teşviki varsa ve o ülke bir takım gelirleri almaktan vazgeçiyorsa, ikamet ülkede belirli orana kadar vergileme yapılmamasına dayanmaktadır. Türkiye ile Almanya arasında yapılan ve yürürlükten kalkmış olan 1985 yılı anlaşmasında, faiz, royalty ve temettü gelirlerinde Türkiye %10’un altında vergileme yapması halinde Almanya en az %10 mahsup yapacaktı. Anlaşma iki taraflı olduğu için iki ülke için de geçerliydi. Ülkeler son dönemlerde korumalı mahsup uygulamasını benimsememektedirler (Çevik, 2014: 104).

4.3.3. İndirim Yöntemi

İndirim yönteminde kaynak ülkede ödenen vergi, mukim ülkede mahsup edilmektedir. Mahsup edilecek unsurun yalnızca vergi olması nedeniyle çifte vergilendirmeyi tam olarak önlememektedir (Pehlivan ve Öz, 2015: 87).

Örnek vermek gerekirse, Almanya’da ikamet eden Bay X Fransa’daki ticari faaliyetleri neticesinde 100 bin Avro ve Almanya’da 150 bin Avro faiz geliri elde etmiştir. Almanya’da gelir vergisi oranı %45 ve Fransa’da %40 olup, indirim yönteminin uygulandığını varsayılmaktadır. Bu durumda kişinin elde ettiği toplam gelir 250 bin Avro yapmaktadır. Fransa’da elde ettiği gelir için 40 bin Avro ($100 \text{ bin} \times 0,4$) vergi ödemektedir. Almanya’da vergilendirebileceği gelir ise 40 bin Avro mahsup edildikten sonra 210.000 Avro yapmaktadır. Bu tutar üzerinden %45 vergi 94.500 Avro yapmaktadır. Bu vergilendirme, Türkiye’de Veraset ve İntikal Vergisi’nde bulunmaktadır. Bu Kanunun 12’nci maddesine göre, kişilerin yabancı ülkelerdeki mallarına ilişkin ödedikleri veraset ve intikal vergilerinin Türkiye’de indirimi mümkündür (Pehlivan ve Öz, 2015: 87).

4.4. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları

Birden fazla ülkenin vergilendirme alanının belirlenmesinin zor bir hal alması nedeniyle, çifte vergilendirmeye yol açmaması için ülkelerarası anlaşmalar yapılmaktadır. Bu anlaşmalar Türkiye’de “çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları” olarak adlandırılmaktadır ve gerçek kişi ile kurumların iki ayrı ülkede aynı konudan vergilendirilmesini önlemeye yöneliktir. Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde hangi ülkenin, hangi vergi konusunda, ne kadar vergilendirme yapacağı ve ülkelerin yetkileri belirlenmektedir.

Uluslararası vergi anlaşmaları ilk olarak 19 yy.ın sonunda ve 20 yy.ın başlarında olsa da bu anlaşmalar birkaç taneyi geçmemiştir. 1843 yılında Fransa ve Belçika arasında karşılıklı idari yardımlaşmayı içeren anlaşma imzalanmış, 1899 yılında Fransa ve Prusya arasında ilk gelir vergisini konu alan anlaşma yapılmıştır. Sonrasında Avusturya ve Prusya’nın farklı birkaç ülke ile yapmış oldukları vergi anlaşmaları ilk uluslararası vergi anlaşmalarıdır. Birinci dünya savaşında karşılıklı ticaretteki sınırlamalar nedeniyle gelişmemiş, ikinci dünya savaşından sonra artmakla birlikte esas olarak dünya ticaretinde gelişmelerin ve

uluslararası şirketlerin devreye girdiği 1980 ve 1990'lı yıllar sonrasında önemli hale gelmiştir (Çevik, 2014: 108-110).

Ülkelerarası vergi anlaşmalarında ülkeler tek tek maddeleri belirlemek yerine, önceden uluslararası örgütlerin belirlemiş olduğu model anlaşmalar üzerinde değerlendirme yapmaktadırlar (Karabulut, 2014). Müzakereler çerçevesinde genel olarak OECD ve BM'nin model anlaşmaları belirlenerek ülkelerarasında anlaşma imzalanmaktadır. Özellikle 1950-1960'lı yıllarda yapılan vergi anlaşmalarının amacı çifte vergilendirmeyi önlemek için bu sınırların belirlenmesi olmuştur (Çevik, 2014: 45).

1990'lı yıllardan sonra finansal araçların çeşitlenmesi, transfer fiyatlandırması ve vergi cennetleri sorunu nedenleriyle yalnızca BM ve OECD modelleri çerçevesinde ikili anlaşmalarla çifte vergilemeyi çözmek için getirilen düzenlemeler, uluslararası şirketlerin vergiden kaçınmasını önlemeye yeterli gelmemeye başlamıştır (Çevik, 2014: 101).

OECD model anlaşmaları genellikle vergilendirme yetkisini mukim ülkeye bırakmaktadır. Ülkelerarasında yatırım ilişkisi simetrik ise mukim ülkenin vergilendirme yapması sorun yaratmamakta, ancak asimetrik ise vergilendirme yetkisi sermaye ihraç eden ülkelere doğru kaymaktadır. Bu ülkeler gelişmiş ülkeler olduğundan ve sermaye ithal eden ülkeler de gelişmekte olan ülkeler olduğundan OECD anlaşmaları gelişmiş ülkeler lehinedir. Bu nedenle 1980 yılında Birleşmiş Milletler, OECD model anlaşmalarına alternatif olarak gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle yapacakları anlaşmalara yönelik olarak model anlaşma metni yayımlamıştır (Batun, M., 2013). Gelişmekte olan ülkeler daha fazla sermaye çekmek istemektedirler ve bu durumla tutarlı olarak kaynaktan alınan verginin daha fazla olmasını istemektedirler. Buna karşın gelişmiş ve diğer ülkelere yatırım yapan ülkeler ise, ana şirketlerin kendilerinde olması nedeniyle kaynaktan alınan verginin en aza indirilmesini istemektedirler. BM'nin oluşumunda gelişmekte olan ülkeler daha fazla yer almakta, her ne kadar OECD modelini de takip etmekle birlikte genelde kaynak ülkede daha fazla vergilendirme benimsenmektedir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler BM, gelişmiş ve sermaye ihraç eden ülkeler ise OECD modelini tercih etmektedirler (Çevik, 2014: 47).

4.4.1. OECD Modeli

OECD (OECD, 1947-1960 yılları arasında faaliyette bulunan Avrupa İktisadî İşbirliği Teşkilâtı (OEEC)'nin yerine oluşturulmuştur.) çifte vergilendirme çalışmalarını başlamadan önce Milletler Cemiyeti'nin 1921'de başlatmış olduğu çalışma neticesinde 1928 yılında hazırlanan taslak çerçevesinde, 1943 Meksika ve 1946 Londra model anlaşmaları imzalanmıştı. Takip eden 10 yıl içerisinde bu anlaşmalarda bazı değişiklik yapılarak birçok ikili anlaşma imzalanmıştır. OEEC 25 Şubat 1955 tarihinde çifte vergilendirmeye ilişkin tavsiye kararı alarak, 1956 taslak çalışmalarına başlamıştır. Farklı tarihlerde dört ara rapor hazırlanarak, 1963 yılında Mali Komite tarafından hazırlanan taslak sunulmuş olup ilerde revize edilebileceği öngörülmüştür ve OECD tarafından 1977 yılında Model Anlaşma ve Yorumları çıkartılmıştır (OECD, 2015a, 1-2).

OECD model geliştirilmesinde, uluslararası ekonomik ilişkileri önleyen mali engellerin kaldırılması; farklı ülkelerdeki mükelleflerin mali durumlarının açığa çıkartılarak, standart hale getirilmesi ve güvenceye alınması; farklı ülkelerdeki ticari, sınai, mali faaliyetlere benzer şekilde davranılması gibi durumları dikkate almıştır (Yıldırım, H., 2011).

Model anlaşmalar taraflar açısından yol gösterici mahiyette olup, tavsiye niteliğindedir ve tarafların model anlaşmaya uyma zorunluluğu bulunmamaktadır. OECD'ye üye ülkelerin birkaçı dışında gelişmiş ve sanayilerini tamamlamış ülkeler olması nedeniyle, model anlaşmalar imzalayan ülkelerin gelişmiş ülkeler olduğunu varsaymaktadır. Vergilendirme yetkisi yatırımcının ikamet ettiği ülkelere bırakılmış olup, yatırım yapan gelişmiş ülkelerin lehine bir durum yaratmaktadır (Yıldırım, H., 2011).

4.4.2. BM Modeli

Birleşmiş Milletler 1977 OECD Modelini esas alarak hazırlamış olduğu “Birleşmiş Milletler Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Çifte Vergileme Anlaşma Modeli” 1978 yılında onaylanarak 1980 yılında yayımlamıştır. Sonraki yıllarda modelde güncellemeler yapılmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin sermaye ithalatçısı olması nedeniyle vergi sistemleri kaynaktan vergilendirmeye dayanmaktadır. Buna karşın OECD model anlaşmaları çerçevesinde bir anlaşma yapılması halinde vergilendirme ikamet bazlı olması nedeniyle fayda gelişmiş ülkelere geçmektedir. Birleşmiş Milletler modeli, gelişmekte olan ülkeler

aleyhine olan durumu ortadan kaldıracılamak amacıyla kaynaktan yani gelirin doğduğu yerde vergilendirilmesini ön planda tutarak model anlaşmalar hazırlamıştır (Karabulut, 2014). BM modeli de OECD modelinde olduğu gibi tavsiye niteliğindedir. OECD modeline nazaran az gelişmiş ülkelerin lehine durum içermesi, bu ülkelere yapılan ekonomik yardım politikasının bir parçası olarak algılanabileceği ifade edilmektedir (Yıldırım, H., 2011). Buna karşın 2000 yılında yayımlanan Birleşmiş Milletler Modeli, OECD modeline çok yaklaşması nedeniyle eleştirilmektedir (Batun, M., 2013).

4.4.3. BM - OECD Modellerinin Ortak Yönleri ve Farklılıkları

Model anlaşmalar tavsiye niteliğinde olduğundan, yapılan anlaşmalarda istenilen maddeler ülkeler arasında müzakere edilmektedir. Bu çerçevede ülkelerin yaptıkları anlaşmalar farklılık göstermektedir. Doğrudan OECD ya da BM modeli tüm maddeler için geçerli olmadığı gibi, bir ülkenin farklı ülkelerle yaptığı anlaşmalar da değişiklik gösterebilmektedir. Türkiye gelişmiş ülkelerle yaptığı anlaşmalarda BM modelini daha fazla uygulamak isterken, gelişmekte olan ya da daha fazla yatırım yapmış olduğu ülkelerle OECD modelini uygulamak isteyecektir. Ancak anlaşmalar iki taraflı olduğundan karşılıklı müzakereler neticesinde şekillenmektedir. Anlaşmaların farklı olması nedeniyle, vergilendirme ile ilgili uluslararası durumlarda her anlaşmanın maddelerine ayrı ayrı yorumlanması gerekmektedir. OECD ile BM model anlaşmalarının farklılıkları da anlaşmalarda olası değişikliklere dikkat çekilmesi açısından önemlidir.

Anlaşmaların kapsamı hem BM hem OECD anlaşmalarında aynı olup, anlaşmaya taraf bir ülkenin ya da her iki ülkenin mukimi olan kişilere uygulanmaktadır. İki model de gelir ve servetler üzerinden politik alt bölüm ve mahalli idareler tarafından alınan vergilere uygulanmakta olup, anlaşma tarihinden sonra uygulanabilecek benzer nitelikte gelirler üzerinden alınan vergilere de uygulanmaktadır. Kişi tabiri gerçek kişileri, şirketleri ve kişilerin oluşturduğu diğer kuruluşları kapsamaktadır. Mukimlik iki anlaşmada da aynı olup, ikametgâh, mesken ve hayati menfaatlerin toplandığı yeri kapsamaktadır. Bu koşullarda mukimliğin belirlenemediği durumlarda ise vatandaşlık geçerli olmaktadır (Karabulut, 2014).

BM ve OECD model anlaşmalarında 6 ile 21'inci maddeler tek tek gelir unsurlarının belirlenmesine ilişkin olup, ülkelerin vergileme yetkisini belirlemektedir. Gelirin elde

edilmesinde aktif ve pasif nitelikli gelirler açısından ayırım yapılmaktadır. Ticari faaliyetten oluşan aktif nitelikli gelirler genel olarak kaynak ülkede vergilendirilirken, pasif nitelikli olan gayrimaddi haklar, faiz ve temettü gibi gelirlerde ikamet ülkesinin vergilendirmesi esas olmakla birlikte kaynak ülke stopaj yoluyla vergilendirme yapmaktadır (Çevik, 2014: 72).

OECD ve BM modellerinde işyeri tanımı anlaşma modellerinin 5'inci maddelerinde yer almaktadır. İnşaat işlerinin daimi işyeri olarak kabul edilmesi için OECD modelinde 12 ayın geçmesi aranırken, BM modelinde 6 aydır. BM modelinde teşebbüs adına çalışan personel 183 gün bir ülkede kalıyorsa daimi iş yeri kabul edilmektedir. OECD modelinde acente işletme adına imza yetkisine sahipse daimi işyeri olarak kabul edilirken, BM modelinde bir teşebbüs adına düzenli hareket edip, mal sevk etmek bile işyeri sayılması için yeterlidir ve daha geniştir. İşyeri tanımına uyması, kaynak ülkenin vergilendirme yapması için gerekli olduğundan, BM modeli görüldüğü üzere daha çok gelişmekte olan ülkelere yöneliktir (Çevik, 2014: 67-69). Bununla birlikte çok uluslu şirketlerin agresif vergi planlamalarının gelişmiş ülkeleri de etkilemesi nedeniyle OECD BEPS'in 7 numaralı eylem planı ile işyeri kavramında değişikliğe gitmek istemektedir. OECD'nin işyeri kavramına ilişkin almış olduğu önlemler ile planladığı değişiklikler çalışmanın ilerleyen bölümlerinde "işyeri kavramı çerçevesinde vergi planlaması" ile "dijital gelirlerin vergilendirilmesi" bölümlerinde ayrıntılı olarak izah edilmiştir.

BM modelinde, işyerinin, ana merkez veya farklı ülkelerde bulunan diğer işyerlerinin gider ve zararlarına katılmasına izin vermemektedir ve bu ülkelerdeki şirketlere gayrimaddi hak bedeli, faiz komisyon ve diğer benzeri ödemeler yapılması halinde bunların gider olarak yazılmasına izin vermemektedir (Karabulut, 2014).

Serbest meslek faaliyetlerine ilişkin bölüm her iki anlaşma modelinde de yer almakta iken, 29 Nisan 2000 tarihinde OECD model anlaşmalarından çıkartılmış olup, OECD model anlaşmalarında ticari kazançla ilişkin hükümler uygulanmaktadır. BM modelinde ise, işyeri olmasa bile serbest meslek faaliyetinin kesintisiz olarak (bir ya da birkaç seferde olabilir) en az 183 gün kaynak ülkede bulunulması halinde kaynak ülkede vergilendirme yapmak mümkündür. 183 günlük süre OECD anlaşma yorumlarında yer almaktadır.

Model anlaşmalarda pasif nitelikli gelirlerde OECD ve BM arasında farklılık bulunmaktadır. OECD faiz ve temettüyü pasif nitelikli gelirlere dahil ederken, BM gayrimaddi hakları da

dahil etmektedir. Pasif nitelikli gelirler genel olarak ikamet ülkesinde vergilenmekle birlikte, bu gelirlerde kaynak ülkenin stopaj yapma hakkı olduğundan gelirin kapsamının geniş olması önemli bir durum arz etmektedir (Çevik, 2014: 101). Dolayısıyla gayrimaddi haklardan elde edilen kazançlarda OECD mukim ülkelerin vergilendirme yapmasını istemekte, ancak BM’de kaynak ülkenin de stopaj yapmasını savunmaktadır.

Gayrimenkul varlıklardan elde edilen gelirlerde, varlığın bulunduğu ülkenin mevzuatı uygulanmaktadır. BM modelinde farklı olarak, serbest mesleğin icrasında kullanılan gayrimenkul varlıklardan elde edilen kazançlarda da bu hükmün uygulanması istemekte ve Türkiye’nin taraf olduğu anlaşmaların çoğunda bu durum yer almaktadır (Karabulut, 2014). BM modeline göre değerinin %50’sinden fazlası doğrudan ya da dolaylı olarak gayrimenkul varlığından kaynaklanan menkul varlıkların satışında kaynak ülkenin vergilendirme yapacağı belirtilmektedir. Gayrimenkul varlıkların satışında elde edilen kaynak varlığın bulunduğu ülkededir. İşletme varlıklarının satışından elde edilen kaynaksız varlığın kullanıldığı daimi işyerinin bulunduğu ülkedir (Çevik, 2014: 77).

4.4.4. Türkiye’nin Yapmış Olduğu Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarındaki Gelir Türleri

Türkiye’nin yapmış olduğu anlaşmalarda uygulanacak vergi türü yapılan anlaşmaların ikinci maddesinde yer almakta olup, genel olarak gelir üzerinden alınan vergiler girmektedir. Anlaşmaların büyük bir kısmında KDV, Veraset ve İntikal Vergisi gibi harcama ve servet üzerinden alınan vergiler dahil edilmemiştir. Dolayısı ile anlaşma konusunu Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi oluşturmaktadır. Buna karşın gelire ilave olarak servet üzerinden de düşük oranlı da olsa vergi alan Almanya, Avusturya, Norveç, Cezayir gibi ülkelerle yapılan anlaşmalara bu vergiler de dahil edilmiştir (Yıldırım, H. 2011). Türkiye 02.01.2019 tarihi itibarıyla 85 ülke ile çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması imzalamıştır.²

Uluslararası anlaşmaların iç hukuk sistemine nasıl etki edeceği önemlidir. Anayasa’nın 90’ıncı maddesine göre “Usulüne göre yürürlüğe konulmuş olan uluslararası anlaşmalar kanun hükmündedir. Bunlar hakkında anayasaya aykırılık iddiası ile Anayasa Mahkemesine başvurulamaz”. Bununla birlikte 2004 yılında ilgili fıkra bir cümle eklenmiş ve bu

² https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/uluslararasi_mevzuat/VERGIANLASMALIST.htm, Erişim: 19.06.2020.

cümleye göre aynı konuda uluslararası anlaşmalar ile kanun arasında farklı hükümler olması halinde uluslararası anlaşmaların geçerli olduğu belirtilmiştir (Demirci, Z., 2017). Dolayısıyla çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları kanun hükmünde olup, iç hukukla çatışması halinde, öncelik çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına tanınacaktır.

4.5. Çok Taraflı Vergi Anlaşmaları

Çok taraflı vergi anlaşmaları ikiden fazla ülke tarafından imzalanan ve anlaşma koşullarının tüm ülkeleri bağladığı anlaşmalardır. Bu anlaşmalarda tarihte ilk olarak, Avusturya Macaristan İmparatorluğu'nun yıkılmasından sonra güneydoğu Avrupa ülkeleri olan Avusturya, Macaristan, İtalya, Romanya, Sırbistan, Hırvatistan ve Slovenya Krallığı arasında 1922 yılında yapılmıştır. 1931 yılında Milletler Cemiyeti Mali Komisyonunun, 1968 yılında Avrupa Komisyonunun ve 1969'te Avrupa Serbest Ticaret Birliğinin taslak girişimleri başarısızlıkla sonuçlanmıştır. 1973 yılında Arap ülkeleri tarafından imzalanan anlaşma işlevini yitirmiştir. Çifte vergileme ile ilgili İskandinav ülkeleri olan Danimarka, Finlandiya, İzlanda, Norveç ve İsveç tarafından 1983 yılında imzalanan çok taraflı vergi anlaşmalarına sonradan Faroe Adaları dahil oldu ve çok taraflı vergi anlaşmalarının başarılı bir örneğidir. Güney Asya ülkeleri arasında (Bangladeş, Bhutan, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan, Sri Lanka ve Afganistan) 2005 yılında çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik çok taraflı vergi anlaşması imzalanmıştır (Çevik, 2014: 135-138).

OECD tarafından hazırlanan, "Matrah Aşındırma ve Kar Aktarımından Korunmak İçin Vergi Anlaşmalarıyla Bağlantılı Tedbirlerin Uygulanması Hakkındaki Çok Taraflı Anlaşma'yı (Multilateral Convention To Implement Tax Treaty Related Measures To Prevent Bas Erosion And Profit Shifting) 25 Ekim 2017 tarihi itibarıyla 71 ülke imzalamış ve 6 ülke imzalayacağını beyan etmiştir. Türkiye 7 Haziran 2017 tarihinde anlaşmayı imzalamıştır. Anlaşmayı imzalayan ülkelerin bazı maddeler hakkında düzeltme talep etmiş olabilir ve seçeceği yöntemlerin hangileri olduğu ileriki dönemlerde belli olacaktır. Bir ülke çok taraflı anlaşmanın bir maddesini onaylamışsa ve aynı maddeye şerh koymayıp onaylayan başka bir ülke ile olan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması değişikliğe uğrayacaktır (Demirci, A., 2017). Türkiye bazı maddeleri onaylamış bazı maddelere ise çekince koymuştur. Türkiye'nin kabul ettiği maddeler, başka bir devletin de kabul etmesi halinde otomatik olarak devreye girecektir.

4.6. Uluslararası Birliklerin Vergilendirmeye Etkisi

Serbest ticaret bölgeleri, gümrük birliği, ortak pazar ve ekonomik birlik gibi ekonomik işbirliklerinin gelişmesi ile birlikte vergisel uyumun da artması gerekmektedir. Serbest ticaret bölgesinde üye ülkeler arasında tarifler bulunmamakta, üye olmayan ülkelere tarifler devam etmektedir. Gümrük birliğinde ise üye olmayan ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanmaktadır. Ortak pazarda gümrük birliğine ilaveten üretim faktörlerinin dolaşımı serbesttir. Ekonomik birlikte ise üye ülkeler ekonomi politikalarını koordineli ve uyumlu hale getirerek bütünleşme sağlamaktadır (Pehlivan ve Öz, 2015: 25-26). Ekonomik birlikte ülkeler arası farklılıkların en aza indirgenmesi hedeflenmektedir. Buna gelir vergileri de dahildir. Buna karşın, ticaretin sınırlandırılmasına yönelik diğer birliklerin vergisel etkisi genel olarak gümrük tarifelerin kaldırılmasına yöneliktir. Uluslararası şirketlere yönelik konabilecek herhangi bir tarife, grup şirketleri arasında üretimin serbest ticaret anlaşması olan bir ülkeye kaydırılması ile aşılabilmektedir.

2002 yılında için Avrupa Adalet Mahkemesi Lankhorst-Hohorst kararı olarak adlandırılan kararla, Almanya'nın uyguladığı zayıf sermayelendirme kuralını iptal etmiştir. Bu durumun gerekçesi olarak, Almanya'nın zayıf sermayelendirme düzenlemesinin uygulanmasında Avrupa Birliği ülkelerine karşı eşit davranmadığı ve bu durumun kuruluşların özgürlüğü kavramına uymadığı belirtilmektedir (Graetz, 2008). Bu karar AB'nin üye ülkeler arasındaki vergisel uyuma ilişkin almış olduğu önlemlerin müeyyide gücünü de göstermektedir.

Avrupa Birliği Vergi Komisyonu, 6 Aralık 2012'de uluslararası şirketlerin saldırgan vergi planlaması nedeniyle vergi aşındırmasını önlemek amacıyla, 2 tavsiye kararı ve 34 maddeden oluşan eylem planı hazırlamıştır. Eylem planı kapsamında ülkelerin yasal düzenlemelerinin güçlendirilerek yasal boşlukların doldurulması ve ülkelerarası işbirliğinin artırılması öngörülmektedir. Parasal hareketleri izleyebilmek için uyumlaştırma yapmak, vergi cennetlerinin belirlenerek önlemlerin alınması, vergi aşındırmasını önlemek amacıyla çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarının gözden geçirilerek mevzuattaki tutarsızlıkların giderilmesi, uzun vadede Avrupa vergi kimliği oluşturulması gibi kararlar eylem planında yer almaktadır (Gökçe, 2017).

4.7. Çok Uluslu Şirketlerin Bazı Vergi Planlama Yöntemleri ve Alınan Önlemler

Çok uluslu şirketler uluslararası vergi yükünü en aza indirmek için farklı yöntemleri uygulamakta ve sürekli yeni arayış içerisine girmektedirler. Bununla birlikte, ülkeler ve uluslararası kuruluşlar yasal düzenlemelerdeki boşlukları doldurarak bunun önüne geçmek istemektedirler. Bu bölümde çok uluslu şirketlerin en çok uyguladığı uluslararası vergi planlaması yöntemleri ile bu yöntemlere alınan ulusal ve uluslararası önlemlerden bahsedilmiştir.

4.7.1. İşyeri Kavramı Çerçevesinde Vergi Planlaması ve OECD'nin Almış Olduğu Önlemler

OECD ve BM model anlaşmalarının 5'inci maddelerinde yer alan işyeri kavramı kaynak ülkenin vergilendirme yapabilmesi için önemli bir yere sahiptir. Model anlaşmaların 7'nci maddesinde yer alan ticari kazançların kaynak ülkede vergilendirilebilmesi, faaliyetlerin o ülkede bulunan bir işyeri vasıtasıyla yapılmasına bağlanmıştır. Dolayısıyla herhangi bir işyeri olmaması halinde kaynak ülkenin vergilendirme yapması mümkün bulunmamaktadır.

İşyeri yalnızca ticari kazanç için değil diğer kazançları da ilgilendirebilecek bir unsurdur (Demirci, A., 2014a). İşyeri kavramının önemi 2000 yılında OECD model anlaşmalarının 14'üncü maddesinde yer alan serbest meslek faaliyetlerinin model anlaşma metninden kaldırılması nedeniyle daha da artmıştır. Maddenin kaldırılma gerekçesi olarak, ticari kazançlarda belirtilen iş yeri ile, 14'üncü maddede belirtilen sabit yer kavramı arasında fark bulunmaması ve bu nedenle maddenin gereksiz olduğu gösterilmiştir. Dolayısıyla işyeri kavramı serbest meslek kazançları için de kullanılmaktadır (Batun, M., 2014). Faiz, temettü, gayrimaddi hak bedelleri, ücret kazançları bir işyeri vasıtasıyla elde edilmekte ise, elde edilen kazançlar işyerinin kazancı olarak değerlendirilmektedir (Demirci, A., 2014a).

Çok uluslu şirketler karmaşık şirket yapıları ile vergi planlamasına giderek işyerini vergi oranının düşük olduğu yerlere kaydırmakta, yüksek vergi oranının olduğu ülkelerdeki faaliyetlerini çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki boşluklardan yararlanarak işyeri kapsamına girmeyecek şekilde oluşturarak vergiden kaçınmaktadırlar. Bu nedenle OECD matrah aşındırması ve kar aktarımını engellemeye yönelik eylem planlarının 7'ncisi “daimi işyeri statüsünün yapay bir şekilde önlenmesinin engellenmesi”ne ilişkindir.

2016 yılında Fransa Vergi İdaresi Google'ın 1,6 milyar dolar tutarında vergiden sorumlu olduğunu iddia etmiş ve Google bu duruma karşı çıkmıştır. Mahkeme Google'ın Fransa'da 700 kişi istihdam ettiğini ancak yine de Fransa'da işyeri oluşmadığı gerekçesi ile öngörülen vergiyi haklı bulmamıştır. Vergi İdaresi Google'ın Fransa'da elde ettiği gelirlerinin büyük kısmını oluşturan reklam gelirlerinin Fransa'daki çalışanlar vasıtasıyla olduğu ve reklam yeri tanımının ana unsuru olarak kabul edilerek hareket edilmesi gerektiğini iddia etmiştir. Bununla birlikte mahkeme reklam yerine ilişkin satış anlaşmalarının İrlanda ofisi ile yapılması nedeniyle işyerinin İrlanda'da olduğu kanaatine varmıştır (Yıldırım, H. Ö., 2017).

4.7.1.1. İşyeri tanımı

VUK'un 156'ncı maddesinde yapılan tanımda, ticari, sınai, zırai veya mesleki bir faaliyetin yapılması için tahsis edilen veya bu faaliyetlerde kullanılan yerlerin işyeri olduğu belirtilmiş ve tek tek işyeri olabilecek yerler belirtilip sonunda gibi kavramı ile genişletmeye gidilmiştir. VUK'ta yer alan hükümler ulusal anlamda bağlayıcılık göstermekte, dar mükelleflerin vergilendirilebilmesi açısından ise çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları kapsamında değerlendirme yapmak gerekmektedir. Bu çerçevede her ülke ile yapılan anlaşmalar açısından farklı bir yorum yapılması söz konusu olabilmektedir. Bununla birlikte yapılan anlaşmalar OECD ya da BM tarafından hazırlanan model anlaşmalar kapsamında şekillendirilmekte olduğundan, model anlaşmalarda yer alan tanımlar genel yorum yapılmasını sağlayabilecektir.

İşyeri OECD Model Anlaşmasının 5'inci maddesinin birinci paragrafına yer almakta olup, "bir teşebbüsün işinin kısmen veya tamamen yürütüldüğü işe ilişkin sabit bir yer" olarak tanımlanmaktadır. Maddede yönetim yeri, şube, büro, fabrika, atölye, maden ocağı, petrol ve doğal gaz veya doğal kaynakların çıkarıldığı yerler sayılmış olmakla birlikte sınırlandırıcı değildir ve bunlar dışındaki yerlerin de işyeri olabilme ihtimali bulunmaktadır. İşyeri oluşması için OECD model anlaşma yorumlarına göre şunlar gereklidir (Batun, M., 2014):

- Fiziki bir yer olması,
- Bu yerin sabit olması,
- Bu sabit yerin teşebbüsün tasarrufunda olması,
- Bu yerde mevcudiyetin sürekli olması,

- Ticari faaliyetlerin bu yerde yürütülmesi gereklidir.

4.7.1.2. Hizmet işyeri

Hizmet işyeri, iş yeri kavramının bir istisnası olarak ya da iş yeri kavramını genişletici bir unsur olarak dikkate alınabilir. Zira işe ilişkin sabit bir yer bulunması zaten işyerinin oluşması için gereklidir. Ancak hizmet iş yeri sabit yer ilkesini göz ardı etmektedir (Demirci, A., 2014a).

OECD model anlaşma yorumlarında hizmet işyeri için 12 ay aralıksız dönemde 183 gün süre bulunması gerektiğine yer verilmektedir. BM modelinde ise aynı 12 ay aralıksız dönemde 183 gün bulunma koşulu aranmakla birlikte, bu koşul ana metinde yer almaktadır (Organ ve Kara, 2017). Bu sürenin hesaplanmasında aynı ve bağlı projelerde geçen süreler birlikte dikkate alınarak, çalışanların kaynak ülkede bulundukları günler dikkate alınarak hesaplanmalıdır. Türkiye'nin son dönemlerde imzalamış olduğu Almanya (yenilenen), İsviçre, Kanada ve Malta anlaşmalarında hizmet ifasının iş yeri oluşturmaya ilişkin özel hükümler bulunmakla birlikte çoğu anlaşmalarda özel bir hükme yer verilmemiştir (Demirci, A., 2014a).

4.7.1.3. Çok uluslu şirketlerin işyeri tanımından faydalanan vergi planlaması yapımları

Çok uluslu şirketler belirli ülkelerde ticari faaliyetin birçok unsurunu barındıracak şekilde işlemler yapmakla birlikte, yapılan sözleşmeler nihai aşamada sanal bir ortamda imzalanmaktadır. İmzalanan sözleşmeler sunucunun bulunduğu ülkede yapılmış varsayıldığından işyeri de orda oluşmakta ve çok uluslu şirketler diledikleri gibi işyerini istedikleri ülkede konuşlandırabilmektedirler. Gelişen ekonomik durum ve iş modelleri çerçevesinde çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları yeterli kalmadığından, çok uluslu şirketlerin suiistimaline konu olabilmektedir (Yıldırım, H. Ö., 2017). Bu kapsamda değerlendirildiğinde 5'inci maddenin 4'üncü fıkrasında yer alan, daimi işyeri kapsamına girmeyen hazırlayıcı ve yardımcı faaliyetler ile 6'ncı fıkra da yer alan ve yine daimi işyeri olarak değerlendirilmeyen acenta çok uluslu şirketlerin vergi planlamasında sıklıkla kullandıkları bölümlerdir.

4.7.1.3.1. İşlerin küçük parçalara bölünerek işyeri kavramından kaçınmak

Tek başına bir bütünlük arz etmekle birlikte, parçalara bölünerek hazırlayıcı ya da yardımcı nitelikte olan kısımlar daimi işyeri kapsamına girmemektedir. Bu nedenle çok uluslu şirketler birden fazla aynı ya da farklı ülkelerde faaliyet gösteren bağlı şirketleri aracılığı ile işyeri kavramı oluşmayacak şekilde işleri parçalara bölerek yapabilmektedirler. Bu şekilde işyeri oluşmamakta ve yüksek vergilendirmenin olduğu kaynak ülkede vergilendirme yapılamamaktadır.

Yeni Zelanda'da işyeri oluşabilmesi için mukim olmayan şirket adına hareket eden Yeni Zelanda'nın mukim şirketinin işleri büyük ölçüde yürütmesi gerekmektedir. Bu nedenle çok uluslu şirketler, satış faaliyetleri ile diğer yan faaliyetlerini bağlı şirketleri arasında bölmekte ve bu şirketler ayrı tüzel kişiliğe sahip olduklarından işyeri oluşmasını engelleyip, geliri düşük vergi oranının olduğu ülkelere kaydırabilmektedirler (Yıldırım, H. Ö., 2017).

OECD model vergi anlaşmasının 5'inci maddesinin 4'üncü fıkrada yardımcı faaliyetlerden bahsedilmiş olup bu faaliyetler daimi işyeri oluşturmamaktadır. Hazırlayıcı ve yardımcı niteliğe sahip olan depolama, teşhir ve teslim gibi faaliyetler fıkrada belirtilen yardımcı faaliyetler kapsamındadır (Organ ve Kara, 2017). Her bir durum kendi içerisinde değerlendirilmelidir. Genel kriter sabit yerin teşebbüsün faaliyeti içerisinde önemli bir yer tutup tutmadığıdır. Hazırlık faaliyetleri bir teşebbüsün faaliyetini devam ettirmesi için yapılacak faaliyetlerden önce gelmekte olup, nispeten daha kısa olması beklenir. Yardımcı faaliyetler bir teşebbüsün faaliyetini desteklemek için olan ve teşebbüsün faaliyetinin bütünü içerisinde önemli bir yere sahip olmayan faaliyetlerdendir. Kazanç elde edilmesinde etkileri düşük olduğundan, bu faaliyetlerin yapıldığı ülkede vergilendirilmesinin önlenmesi amaçlanmaktadır (Yıldırım, Ö., 2019). Dolayısıyla normal koşullarda işyeri oluşturacak faaliyetlerde bulunan çok uluslu şirketler yüksek vergi oranı olan bir kaynak ülkede vergilendirilmeleri söz konusu iken, işleri parçaya bölüp farklı şirketler üzerinden yaparak, her bir şirketin faaliyetini yardımcı faaliyet sınırları içerisinde tutarak işyeri oluşturmaktan kaçınabilmektedirler.

OECD model anlaşmalarında inşaat şantiyeleri ile yapım ve kurulum projelerinin işyeri oluşturması için 12 aydan fazla sürmesi gerektiği belirtilmiş, bu süre BM model anlaşmalarında 6 ay olarak yer almıştır. 12 aylık süre her bir şantiye ve iş için ayrı ayrı

aranmaktadır. Türkiye'nin yapmış olduğu anlaşmalarda süre genel olarak 6 ay olarak düzenlenmiştir. ABD, Almanya, Fransa İngiltere gibi ülkelerle yapılan anlaşmalar örnek olarak gösterilebilir (Batun, M., 2014).

Bununla birlikte Türkiye'de inşaat sektörünün gelişmesi ile birlikte bazı ülkelerle yapılan anlaşmalarda süre daha uzun tutulmuştur. Rusya ile yapılan anlaşmada süre 18 ay, Birleşik Arap Emirlikleri ve Lübnan'la 12 ay, Bahreyn'le 9 ay olarak düzenlenmiştir. Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5-1-h bendi çerçevesinde yurtdışında yapılan inşaat, montaj işleri ve teknik işlerden elde edilerek Türkiye'de sonuç hesaplarına aktarılan kazançlar istisnadır. Dolayısıyla sürelerin uzun tutulduğu ülkelerde bu süreler içerisinde tamamlanan bu tarz işler nedeniyle elde edilen gelirler, kaynak ülkede vergilenmediği gibi Türkiye'de de istisna olduğundan çifte vergilememe söz konusu olmaktadır (Batun, M., 2014).

4.7.1.3.2. Bağımlı – Bağımsız temsilcinin belirlenmesi

Maddenin beşinci paragrafında daimi temsilci belirtilmiştir. Bağımsız bir niteliğe sahip acente konumunda olmadan, bir kişinin başka bir ülkedeki teşebbüs adına hareket etmesi ve o teşebbüs adına sözleşme imzalama yetkisi olup, bu yetkisini mutlak olarak hazırlayıcı ve yardımcı faaliyetlerle sınırlı olmadan kullanması halinde, bu kişinin teşebbüs adına yapmış olduğu faaliyetler nedeniyle işyeri oluşmuş kabul edilmektedir. Ancak faaliyetlerini olağan bir şekilde devam eden bağımsız bir acente, işyeri olarak kabul edilmemektedir. Daimi temsilcinin faaliyetlerinin işyeri oluşturabilmesi için teşebbüs adına sözleşme yapma yetkisinin olması ve bu yetkisini mutlak bir şekilde kullanması gerekmektedir (Batun, M., 2014). Temsilcilerin işyeri sayılabilmesi için teşebbüs adına imza yetkisinin aranması nedeniyle daimi işyeri kapsamına girmemektedir. Bu nedenle işyeri oluşumunu engellemek için komisyoncular yabancı teşebbüs adına değil de kendi adlarına sözleşme imzalayabilmektedirler (Organ ve Kara, 2017).

4.7.1.4. OECD'nin daimi işyeri statüsünden kaçınmanın önlenmesine ilişkin faaliyetleri

OECD tarafından ticari kazancın vergilendirilmesine ilişkin işyeri sınırı başlangıçta yüksek tutularak, vergilendirmenin kaynak ülkelere ziyade gelişmiş ülkelerde yapılması amaçlanmıştır. Bununla birlikte küreselleşme ile birlikte sınır ötesi sermaye hareketlerine

yönelik engellerin ortadan kaldırılması, çok uluslu şirketlerin bu kavramı vergi planlama aracı olarak kullanması nedeniyle artık gelişmiş ülkelerin vergisini aşındıran bir unsur haline gelmiştir. İşyeri kavramı vergi planlaması aracı olarak kullanılması nedeniyle OECD bu kavramı genişleterek kaynak ülkelerin vergilendirme yapma imkanını artırmak istemektedir. Bu değişiklik ve ilaveler madde metinlerinden ziyade yorum notlarında yapılmaktadır (Batun, M., 2014).

İşyeri kavramında oluşan sıkıntılar G20 zirvesinin Eylül 2013'te gerçekleştiği Saint Petersburg'da BEPS eylem planı içerisinde 7'nci sırada "Daimi İşyeri Statüsünden Kaçınmanın Önlenmesi" olarak yer almış, Ekim 2015'te ise eylem planına ilişkin nihai rapor yayımlanmıştır (Organ ve Kara, 2017). 7 numaralı eylem planı daimi işyeri statüsünden kaçınmayı önlemek amacıyla, daimi işyeri kavramını tanımlayıcı kriterleri genişletmeyi amaçlamaktadır (Yıldırım, Ö., 2019).

OECD daimi işyeri statüsüne ilişkin nihai raporunda temel olarak iki değişiklik öngörmüştür:

Bağlı kişi sözleşmelerin yapılması ve sonlandırılması işlemlerinde sonuca gidecek şekilde temel bir rol oynamakta ise ve ana şirket tarafından önemli bir değişikliğe gidilmeden onaylanıyorsa o zaman önemli temel rol oynayan şirket işyeri oluşturmuş kabul edilmektedir. Bununla birlikte 5'inci maddenin 4'üncü paragrafına göre yardımcı nitelikteki işleri ana şirketten bağımsız olarak acente konumunda yapanlar bu kapsama girmemektedir (Yıldırım, H. Ö., 2017). Bir kişi, birbiriyle ilişkili birden fazla teşebbüs adına onlara yakın bir biçimde ve münhasıran hareket etmekte ise bağımsız teşebbüs olarak kabul edilmeyecektir. Dolayısıyla bağımsız temsilciliğe ilişkin yorumlar daraltılmış olup, mesela ilişkili tüm şirketler için yapmış olduğu satışlar toplamın %90'ını oluşturmaktaysa "münhasıran veya buna yakın şekilde" tanımına girecektir (Organ ve Kara, 2017). Öngörülen değişiklik neticesinde, artık imza olmasa da yapılan işlemlerin büyük bir kısmı ilişkili şirketlere yapılmışsa, işyeri oluşması söz konusu olabilecektir.

İkinci değişiklikte ise ana şirketin bir bütün olan operasyon ve işlerini küçük parçalara bölerek her bir işlemin yardımcı nitelikte olarak işyeri oluşmasını önlemeyi engellemeye çalışılmaktadır. Birbiriyle ilişkili olan şirketler birbirinin tamamlayıcısı niteliğinde olan işleri yapmakta ve bu işlerin toplamı yardımcı nitelikte iş kapsamından çıkmakta ise işyeri

oluşumundan bahsedilmektedir (Yıldırım, H. Ö., 2017). Sözleşmelerin küçük parçalara bölünmesi inşaat işlerinde de geçerlidir. İşletmeler, bu şekilde inşaat istisnasından faydalanarak işyeri oluşumunu önlemektedirler. OECD'nin 6 numaralı eylem planında ana amaç testi getirilmiş olup, aynı sahada ilişkili işletmelerin farklı dönemlerdeki 30 günü aşan faaliyetleri toplam olarak dikkate alınarak sorun aşılmaya çalışılmaktadır (Organ ve Kara, 2017).

4.7.2. Anlaşma Alışverişi (Treaty Shopping)

Treaty shopping kelimesinin, davacıların Amerikan yargı bölgeleri arasındaki değişim aracılığıyla arzu edilen sonuca ulaşmaya çalışmasını ifade eden “forum shopping” ifadesinden türediği düşünülmektedir. Mükelleflerin de gerçekte anlaşmalardan faydalanma hakları olmadıkları halde, karışık yapılanmaları kullanarak bu hakkı elde etmeleri “treaty shopping” olarak adlandırılmaktadır ve uluslararası vergi planlaması araçlarından bir tanesidir (Avi-Yonah ve Panayi, 2010). Gerek OECD, gerekse BM model anlaşma yorum notlarında bahsedilen durum, anlaşmaya taraf iki ülkenin mukimi olmamakla birlikte, anlaşmadan yarar sağlamak üzere anlaşmaya taraf ülkelerden bir tanesinde işletme kurarak, anlaşma koşullarını kötüye kullanarak fayda sağlamak olarak ifade edilebilmektedir (Batun, M., 2013).

4.7.2.1. Anlaşma alışverişinin vergi planlama aracı olarak kullanılması

İki ülke arasındaki anlaşmaların lehe olan hükümlerinden yararlanabilmek için kurulan bir şirketin, kötü amaçlı kullanılıp kullanılmadığının belirlenmesi anlaşma amacının sürdürülebilirliği ile ilgilidir. Anlaşmanın olduğu ülkelerden birinde kurulan şirketin belirli bir temeli var ve ticari işlemler bu yeni kurulan şirkette yürütülüyorsa dürüst kullanım olmakta ve suiistimal gerçekleşmemekte; buna karşın şirket kanal görevi görmekte ve yönetim ile faaliyetleri diğer bağlı şirket tarafından idare ediliyorsa o zaman suiistimal gerçekleşiyor demektir (Özgenç, 2016: 13). Yerleşim bölgesi dışında elde edilen temettü, faiz ve royalty gibi pasif nitelikli gelirlerin, gerek kaynak ülkede gerekse yerleşim ülkesinde düşük oranda vergilendirilebilmesine imkan sağlayan bir çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması olması halinde, bu anlaşmaya taraf ülkelerde kurulan paravan (kanal) şirket aracılığıyla çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasının avantajından yararlanılabilmektedir. Bu durum dolaysız yoldan kanal şirket aracılığıyla vergi avantajı elde etmeye girmektedir

(Sarı, 2012). Dolaylı yoldan anlaşma alışverişinden yararlanmada, vergi avantajını sağlayabilmek için farklı ülkelerde birden fazla paravan şirket gerekmede ve anlaşmadan yararlanmak için kurulan diğer şirket(ler) “sıçrama taşı” olarak adlandırılmaktadır. Dolaysız yoldan kanal şirketten elde edilen gelir, mukim devlette vergilendirilmekte ise, bu durumu önlemek için üçüncü bir ülkede başka bir kanal şirket kurulmakta ve bu kanal şirket aracılığıyla faiz, komisyon ve hizmet gibi giderler kullanılarak ana şirkette vergilendirilebilecek gelirin en aza indirilmesi sağlanmaktadır (Özgenç, 2016: 106).

Duruma örnek vermek gerekirse Hollanda ve Kanada arasında anlaşmadan yararlanma hakkı olmayan bir A işletmesi, Hollanda’da B paravan şirketini kurmakta ve Kanada’da da C işletmesini kurmaktadır. Bermuda’daki şirket Kanada’da bir şirketin hissesini almak ya da borç vermek istemektedir. Bermuda ile Kanada arasında çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması olmaması nedeniyle yatırımlarını elden çıkarması esnasında elde edeceği gelir sermaye kazançları vergisine, temettü ve faiz geliri de Kanada mevzuatına göre stopaja tabi tutulmaktadır. Bu nedenle ilk önce tamamına sahip olduğu Hollanda’da bir şirket kurarak, o şirket aracılığı ile Kanada’ya yatırım yapmayı tercih etmektedir. Hollanda’da şirket aracılığıyla yatırım yapması nedeniyle, sermaye kazançları Kanada’da vergiye tabi olmayacak, faiz ve temettü üzerinden elde edilecek stopaj ise daha düşük oranda olacaktır. Anlaşmadan avantaj sağlamak için Kanada’dan Hollanda’ya transfer üzerinden vergi önemli olduğu gibi, Hollanda’dan Bermuda’ya olan vergilendirme de önem taşımaktadır (Batun, M., 2013).

Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları ile yurtdışından ülkeye yatırım yapanların elde ettikleri gelirlerin ülkedeki vergi oranından daha düşük oranda vergilendirilmesi halinde, ülkedeki şirket ya da kişiler de anlaşma alışverişinden faydalanmaya yönelebilmektedir. Bu durumda ülkede bulunan kişi ya da şirketler, vergi anlaşmasının olduğu ve genelde verginin olmadığı ya da düşük oranda uygulandığı ülke aracılığıyla ülkeye yabancı sermaye gibi girerek yatırım yapmakta ve vergi avantajı elde etmektedir. Bu durum etrafindan dolanma (round tripping) olarak adlandırılmaktadır.

Hindistan ile Mauritius arasındaki 1983 yılına dayanan anlaşma, anlaşma alışverişi (treaty shopping) ve etrafindan dolanma (round tripping) için en iyi örneklerden bir tanesidir. 1994’te Hindistan hükümeti vergilendirmeye yönelik tartışmaları gidererek, Mauritius’ta yerleşik herhangi birinin Hindistan’da elde etmiş olduğu sermaye kazancı, yalnızca Mauritius

vergi kanunlarına tabi tutulacak ve Hindistan’da vergilendirilmeyecektir. Treaty shopping ve round tripping ile Hintli yatırımcılar Mauritius aracılığı ile fonları yabancı yatırım olarak Hindistan’a sokarak avantaj sağlamaktadırlar. 2004-2009 yılları arasında Hindistan’a gelen fonların %10’unun Mauritius’tan round tripping ile geldiği, bu fonların vergiden kaçınma ve kara para aklamada kullanıldığı ve Hindistan’ın yaklaşık 400 milyon dolar yıllık vergi kaybı olduğu düşünülmektedir. Mauritius ve Singapur’da konuşlanan ve off-shore olarak adlandırılan Hintli şirketler yatırımlarını Mauritius üzerinden yaparak avantaj elde etmektedirler. Hindistan’da 1 yıldan kısa sürede elden çıkarılan hisselerden elde edilen gelirden %15 oranında vergi olmasına karşın, Mauritius üzerinden yapılan yatırımlarda stopaj yapılmamaktadır. Buna karşın Hindistan’da getirilen Genel Vergiden Kaçınmayı Önleme Kuralları (GAAR-General anti-Avoidance Rules), vergi idaresinin ticari bir amaçla olmadan sadece vergiden kaçınma amaçlı olarak yapılan düzenlemeleri eleştirmesinin yolunu açmaktadır (Gunpath ve Pudaruth, 2017).

Hindistan yüksek mahkemesi, Mauritius aracılığı ile Hindistan’da elde edilen sermaye kazancının vergilendirilmesine yönelik vergi müfettişlerinin eleştirisinin yerinde olduğuna karar vermiştir. Buna karşın bir üst mahkeme (Hindistan Danıştay’ı) bu kararı bozarak “Azadi Bachao Andolan Kararı” olarak adlandırılan mükellef lehine bir karar vermiştir. Karara dayanak olarak çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasında, durumu engelleyen bir hüküm olmaması ve ekonomik gerekçeler gösterilmiştir (Gunpath ve Pudaruth, 2017).

4.7.2.2. Anlaşma alışverişini önleyici tedbirler

4.7.2.2.1. OECD düzenlemeleri

OECD model anlaşma ve yorumlarında treaty shopping doğrudan ifade edilip, tanımlanmamış, ancak dolaylı olarak bazı yorumlardan hareketle yaklaşımda bulunulabilmektedir (Avi-Yonah ve Panayi, 2010). OECD’nin 1977 yılındaki model anlaşmalarında dolaylı olarak açıklanan gerçek lehtar 1995 ve 2003 yıllarında genişletilmiştir. 1992 yılında tanımlanan farklı yaklaşımlarla, anlaşma alışverişine ilişkin farklı tedbirler önerilmiştir. 2003 yılında anlaşma faydalarının sınırlandırılması (LOB-Limitation of Benefits) OECD modellerinde yer almıştır.

Anlaşma alışverişini kötüye kullanmayı önlemeye yönelik yöntemler şu şekilde sınıflandırılabilir:

Gerçek lehtar (Beneficial owner)

Gerçek lehtar kavramı aracı kuruluşun sahipliğinin test edilmesine yöneliktir (Özgenç, 2016: 127). Terim Anglo-Sakson hukukuna dayanmaktadır, zira Kıta Avrupası hukuk sisteminde bu kavram bulunmamaktadır. Anglo-Sakson hukukunda prensip olarak mülkiyetin bölünememesi kabul edilmekle birlikte, mal varlığı üzerindeki hakların sınırının çizilebilmesi için hukuki ve ekonomik mülkiyet ayrımı yapılmaktadır (Sarı, 2012). Gerçek lehtar tanımı, model anlaşmalarda faiz gelirleri, kar payı ve gayrimaddi hak gelirlerini içeren maddelerde kullanılmış olup, bu gelirleri tasarruf yetkisine sahip olan asıl tarafın, vergisel avantajlardan yararlanabilmek için akit devletlerde mukim olması gerektiği belirtilmiştir (Batun, M., 2013). Dolayısıyla belirtilen gelirlere ilişkin olarak ödeme yapılan kişi gerçek lehtar değilse, anlaşmalarda iki ülke mukimlerine tanınan ve kaynak ülkenin yapması gereken tevkifat oranını sınırlayan hükümlerden yararlanamayacaktır (Demir, 2017).

1977 tarihli OECD model anlaşmalarının 1'inci bölümünün yorum notlarında ana amacın çifte vergilendirmeyi önlemek olduğu, bir anlaşmanın vergi kaçırma ya da vergiden kaçınmaya yol açmaması gerektiği belirtilmektedir. OECD'nin 10, 11 ve 12'nci bölümlerde yer alan faiz geliri, temettü, gayrimaddi hak gelirlerinde bu çerçevede gerçek lehtar kavramı kullanılmış ve anlaşma alışverişini önlemek amaçlanmıştır (Watson, 2014).

1995 yılında OECD model şerhinde değişikliğe gidilerek, kar payı, faiz, gayrimaddi hak bedelinin gerçek lehtar olması durumunda anlaşmadan yararlanabileceğine ilişkin düzenlemeye ekleme yapılarak bu gelirleri elde eden gerçek lehtarın sözleşmenin diğer tarafı olan ülkenin mukimi olması koşulu getirilmiştir. Bu sayede kaynak devlet vergileme yaparken, paravan şirketlerin olması durumunda anlaşmada yer alan avantajlı oranları uygulamak zorunda kalmayacaktır. 2003 yılında gerçek lehtarın dar ve teknik anlamda yorumlanmaması gerektiği, anlaşmaların amacı ve kapsamı çerçevesinde değerlendirilerek vergiden kaçınma ve kaçırma mahal vermeyecek şekilde yorumlanacağı belirtilmiştir. Gerçek lehtar kavramının anlamı genişletilerek, yalnızca acente ve temsilci değil, kanal şirket benzeri yapılanmalar, paralel kredilerin kısa süre sonra transferleri, kısa süreli sahiplik, küçük aracılık faaliyetleri ve operasyonel temelde olmayan faaliyetlerin de bu

kapsamda değerlendirilmesi söz konusu olabilecektir. OECD’de taslak halinde hazırlanan metin 2014 yılında şerhe aktararak, gerçek lehtarın nasıl yorumlanması gerektiği belirtilmiştir. Gerçek lehtarın ülke mevzuatlarında yer alan teknik ve dar anlamıyla yorumlanmaması gerektiği, mukime ödenen ifadesinin muhtemel sorunların önüne geçebilecek şekilde, vergiden kaçınma ve kaçırma da düşünerek anlaşmaların amaçları kapsamında yorumlanması gerektiği belirtilmiştir. Acente, vekil veya benzer kurumların neden gerçek lehtar olmadıkları izah edilmiştir. Gerçek lehtar sözleşmeyle veya hukuki başkaca bir nedenle üçüncü tarafa geliri aktarma zorunluluğunda olmaksızın, gelir üzerinde tam bir kullanma ve yararlanma hakkına sahip olmalıdır (Özgenç, 2016: 128-136).

Anlaşma faydalarının sınırlandırılması (LOB- Limitation of benefits)

İlk olarak ABD’de kullanılan LOB, değişikliklerle 2003 yılından itibaren OECD modeline entegre edilmiştir. LOB, direk olarak anlaşma alışverişinin kötüye kullanılmasını engellemeyi amaçlamaktadır. LOB’da iki ülke arasındaki anlaşmalardan, bu ülkelerde gerçek bir faaliyeti ve varlığı bulunmayan üçüncü ülkede mukim olan kişilerin yararlanmasını önlenmeye çalışılmaktadır. Bir takım objektif kriterler çerçevesinde testlere tabi tutularak, bu testlerdeki koşulları taşıyan mukimler sözleşme avantajlarından yararlanabilecektir. Testlerde aranan temel konu, mukimliği sorgulanan kişinin sözleşme tarafı devletlerle gerçekten bağı olup (nexus) olmadığıdır. Uygulanan testler; halka açık olma testi, sahiplik testi, matrah erozyonu testi, aktif faaliyet testi, türev ürünleri fayda testi, iyi niyet testi olarak sıralanabilir (Özgenç, 2016: 165).

Diğer yöntemler

OECD 1992 yılında anlaşma alışverişinin önüne geçebilmek için farklı yaklaşımlar sunmuştur. Bunlar; arkasındakine bakma yaklaşımı (The Look-Through), dışlama yaklaşımı (The Exclusion Approach), vergiye tabi tutma yaklaşımı (The Subject To Tax Approach) ve kanal yaklaşımıdır (The Channel Approach) (Watson, 2014).

Arkasındakine bakma yaklaşımı (The look-through approach)

Anlaşma avantajlarından yararlanan şirketi doğrudan ya da dolaylı olarak kontrol eden şirket anlaşma ülkelerinin mukimi değilse, anlaşmadan kaynaklanan avantajlardan

yararlanmaması gerekmektedir (Watson, 2014). Bu yaklaşımda, işleme taraf olarak görünen kişi yerine, onun arkasında bulunan işlemi yapan kişiye, gerekmesi halinde onun da arkasındaki kişiye gidilip işlemin tarafı olarak kabul edip, bu kişilerin anlaşma devletlerinde mukim olup olmadığı sorgulanmaktadır (Sarı, 2012).

Dışlama yaklaşımı (The exclusion approach)

Bu yaklaşımda vergi oranının düşük olduğu ya da olmadığı vergi cenneti ya da tercihli vergi rejimlerinin olduğu bölgelerde kurulan şirketlerin, çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları vasıtasıyla anlaşmaları kötüye kullanımının önlenmesi amaçlanmaktadır. Tüm şirketler değil yalnızca, vergiye tabi olmayan ya da düşük oranda vergiye tabi şirketlerin, anlaşmayı kötüye kullanma ihtimalinin fazlalığından yola çıkarak bu şirketlere yönelik getirilmiş bir kavramdır. Bu şirketler çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki faydalardan yararlanamayacaklardır.

Vergiye tabi tutma yaklaşımı (The subject to tax approach)

Bu yaklaşımda kaynak ülkede çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması çerçevesinde avantajlı oranlardan yararlanacak şirketin, mukim ülkede vergilendirilip vergilendirilmediğine bakılmaktadır. Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarının amacı iki ülkede de aynı konuda, aynı kişinin vergi ödememesi olduğundan, mukim ülkede vergi ödemeyen şirketlerin, kaynak ülkede avantajlı vergiden yararlanmaması gerekir. Dolayısıyla bu şirketlerin anlaşmadaki avantajlardan yararlanmaması gerekmektedir (Batun, M., 2013).

Kanal yaklaşımı (The channel approach)

Anlaşma tarafı olan ülkelerden elde edilen gelirin büyük bir kısmı (%50'den fazlası), üçüncü ülkede bulunan ana şirkete (Şirketin ortakları ya da sermaye, yönetim veya denetim bakımından bağlı bulunan şirkete) aktarılması halinde anlaşmada öngörülen vergisel anlaşmadan yararlandırılmaması gerekmektedir (Batun, M., 2013).

4.7.2.2.2. ABD'deki yasal düzenlemeler

ABD, anlaşma alışverişine itiraz eden ilk ülke konumundadır. Amerikan modeline göre, anlaşmalarda üçüncü ülkelerin yerleşiklerinin anlaşmaları kötüye kullanmasını önleyen

kesin hükümler bulunması gerektiği belirtilmektedir. Bununla birlikte ABD geçmişte anlaşma alışverişini çok önemsememiştir. Özellikle 2. Dünya savaşı sonrasında, ABD’li şirketlerin yurtdışında vergilendirilmesinin minimuma indirilmesine odaklanmış, ABD’nin ikamet ülke olması nedeniyle anlaşma alışverişi o dönemde bir nevi ABD lehine işlemiştir. 1980’lerde ise ABD ikamet ülkesinden kaynak ülkesine dönüşmüş, bu nedenle yurtdışına yatırımları caydırmanın yanında, yabancıların ilgisini artırmak için portföy kazançlarını vergiden muaf tutmuştur. Vergi alışverişinin kaynak ülkelerin vergilendirmesinde azalmaya yol açması ABD’nin hoşuna gitmemiştir. 1984’te ABD Hollanda’yla Hollanda Antillerine uzanan anlaşmayı iptal etmiştir. Birçok ABD şirketinin iştiraki eurobond piyasasından borçlanarak ABD’deki ana şirkete borç vermektedir. 1986’da Amerikan Gelir Vergisi Kanununa LOB hükmü getirildi ve akabinde anlaşmalarda uygulanması kararlaştırıldı. İlk olarak anlaşmalarda “nitelikli mukim” (qualified resident) tanımı geçti ve 1989 yılındaki Almanya ile yapılan anlaşmada uygulandı. Bu tarihten sonraki tüm anlaşmalarda LOB’a ilişkin madde eklenmiştir (Avi-Yonah ve Panayi, 2010).

4.7.2.2.3. Türkiye’deki yasal düzenlemeler

Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 30’uncu maddesinde dar mükelleflere ilişkin tevkifat oranı yer almakta ve bu oran 2009/14593 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı’na göre faiz gelirleri için %10, gayrimaddi hak gelirleri için %20 ve kar paylarında %15 olarak belirlenmiştir. Türkiye’de çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları kapsamında faiz ve gayrimaddi haklar üzerinden genelde %10 oranında tevkifat yapılırken, kar payında anlaşmalara ve ortaklık yapısına göre bu oran %10-15 olabilmektedir. Dolayısıyla Türkiye’den yurtdışına bir royalty ödemesi yapıldığında eğer bir anlaşma varsa bu oran %10 (anlaşmalara göre değişebilmektedir.) iken anlaşma olmaması halinde %20 olarak uygulanmaktadır. Royalty geliri elde eden şirket eğer Türkiye’nin anlaşma yapmadığı bir ülkede mukim ise, anlaşma alışverişi yoluyla üçüncü bir ülkeden bu gelir unsurunu elde etmesine yöneltmektedir (Demir, 2017).

Gerçek lehtar tanımının Türk Vergi Mevzuatı’nda karşılığı VUK’un 3’üncü maddesinin “b” fıkrasında “ispat” başlığı altında hükümde yer almaktadır. Fıkra şu şekildedir: “Vergilendirmede vergiyi doğuran olay ve bu olaya ilişkin muamelelerin gerçek mahiyeti esastır.”. OECD tanımına benzer şekilde, yapılan işlemin gerçek mahiyeti kavranmaya çalışılmaktadır.

Türkiye'nin imzalamış olduğu 78 adet çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasının, Hollanda ile yapılan anlaşma hariç kalanlarında gerçek lehtar kavramı kullanılmıştır. Hollanda, çok sayıda vergiden kaçınma amaçlı kurulan holding ve aracı şirketler nedeniyle kötü bir üne sahiptir. Bu nedenle de Türkiye-Hollanda anlaşmasında bu kavramın olmaması anlaşmaların kötüye kullanılabilme ihtimalini artırmaktadır (Batun, M., 2013). Türkiye'nin bazı ülkelerle yapmış olduğu çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarının protokol kısmında yer alan gerçek lehtar tanımı şu şekilde yer almaktadır (İtalya, Kore, İsveç, Pakistan, Belçika, Fransa ve Kuveyt ile yapılan anlaşmalar) (Demir, 2017):

10, 11 ve 12'nci maddelere ilişkin olarak, “**gerçek lehtar**” teriminin bir üçüncü ülke mukiminin Türkiye veya'ten elde ettiği temettü, faiz ve gayrimaddi hak bedelleri bakımından bu Anlaşmadan yararlandırılmayacağı yönünde yoruma tabi tutulacağı; ancak bu kısıtlamanın hiç bir şekilde Akit Devletlerin mukimlerine uygulanmayacağı anlaşılmaktadır.

4.7.3. Vergi Cennetleri ve Tercihli Vergi Uygulamaları Çerçevesinde Zararlı Vergi Uygulamaları ile Bu Uygulamalara Karşı Alınan Önlemler

Vergi cennetleri yabancı yatırımcıları cezbetmek amacıyla, düşük vergi oranının ya da diğer vergisel teşviklerin olduğu yerlerdir (Dharmapala ve Hines, 2009). Vergi cennetleri yatırımcılara vergiden kaçınma imkanı sağlayan düşük vergilendirmenin olduğu bölgelerdir (Desai, Foley ve Hines, 2006). Vergi cennetlerine ilişkin literatürde hem fikir olunan tanım olmamakla birlikte, OECD'nin 1998'de vergi cennetlerini 4 göstereyi kullanarak yapmış olduğu tanımlama en iyi olanlarındandır. Bunlar (Tobin ve Walsh, 2013);

- Vergisiz ya da düşük oranlı verginin uygulanması,
- Şeffaflığın bulunmaması,
- OECD üye ülkelerin vergi idareleri ile bilgi paylaşımında duyulan isteksizlik,
- Gerçek bir ana faaliyetlerinin olmaması.

Vergi cennetleri ile bazen birlikte bazen ayrı olarak ifade edilen başka bir uygulama da tercihli vergi rejimidir. Çok uluslu şirketler, tercihli vergi rejimi uygulanan bölgeleri de vergi cennetleri gibi vergi planlamasında kullanmakta ve bu uygulamalar zararlı vergi uygulamalarının arasında kabul edilmektedir.

Vergi cennetlerinde vergi alınmamakta ya da düşük oranda vergi uygulanmakta iken, tercihli vergi rejimlerinde sistemli vergi uygulamaları bulunmakla birlikte, gayrimaddi varlık hareketleri, finansal hizmetler gibi hareketliliği yüksek olan sektörlere ilişkin olarak düşük vergi uygulamasına gidilerek ülkeye sermaye çekmeye çalışılmaktadır. Bir ülkede %10 oranında kurumlar vergisi oranı varken, finansal hizmetlerde de aynı oran uygulanmakta ise tercihli vergi rejimi söz konusu değildir. Buna karşın oran %1 bile daha düşük olursa tercihli vergi rejiminden söz edilmesi söz konusudur (Topal, 2016). Tercihli vergi rejimlerinde bazı şirketleri teşvik amacıyla istisna, muafiyet ve indirimler gibi uygulamalarla da etkin vergi oranında azalma meydana getirebildikleri gibi, bir takım bürokratik kolaylıklar, sübvansiyonlar sağlama yoluna da gidilebilmektedir. Dolayısıyla tercihli vergi rejimi uygulayan bölgeler de vergi cennetleri gibi vergi planlamasına gitmekte, bu bölgeler bazen vergi cenneti olarak da adlandırılmaktadır.

Savaş sonrasında yüksek maliyetleri finanse etmek isteyen devletler, yüksek vergi oranlarını uyguladılar. Bu durum şirketlerin vergi kaçırmasına isteklerini artırarak, vergi cennetleri oluşumunu hazırladı. Cenevre, Zürih ve Basel’de çağdaş anlamda ilk vergi cennetleri 1920’li yıllarda kurulmuştur (Işık, 2018). Ülkelerin yabancı yatırımcıları çekmek konusunda istekli olmaları, bu yatırımcıların gelirleri üzerinden alınan verginin en aza indirilmesi yönünde baskı yaratmaktadır. Bununla birlikte tüm ülkeler aynı yabancı yatırımcıların elde etmiş oldukları gelir üzerinden vergi oranını azaltarak, yatırımları çekme konusunda isteklilerdir. Bu nedenle son 25 senede vergi cennetleri yoğun bir şekilde yatırım çekmiş ve yüksek büyüme hızı yakalamışlardır (Dharmapala ve Hines, 2009).

Çok uluslu şirketler başka bir ülkeye satış yapmak istediklerinde, ilk önce vergi cennetlerindeki bağlı ortaklıklarına yapmakta, sonrasında ilişkili olmayan şirketlere satmaktadır. Bu şekilde kar vergi cennetlerinde bırakılmakta ve vergilenmemektedir ya da düşük oranda vergilenmektedir. Vergi cennetlerinden yapılan ithalatta fiyatlar yüksek, bu bölgelere yapılan ihracatta ise fiyatlar düşük belirlenerek kar transfer edilmektedir. Bunun yanında bu bölgedeki şirketlerden alınan proje, danışmanlık gibi hizmet faturaları da kar transferine neden olmaktadır. Çok uluslu şirketlerin vergi cennetlerinde bulunan bağlı ortaklıkları olup olmadığını bulmak her zaman kolay olmayabilir. Çok uluslu şirketler farklı ülkelerde kurmuş oldukları çok sayıda şirket ile ortaklık yapılarını gizleyebilmektedir (Işık, 2018). Vergi cenneti agresifliğine, Avustralya’da faaliyet gösteren ve dünya pazarına ilaç satışı yapan bir şirketi örnek verebiliriz. Bu şirket verginin 0 olduğu Cayman adalarındaki

bağlı ortaklığına düşük fiyattan ürünlerini satarak Avustralya'daki kar marjını azaltmaktadır (Avustralya'daki vergi oranı ilgili dönemde %30'dur.). Sonrasında Amerika'da bulunan bağlı şirketine Cayman adalarından yüksek fiyattan satarak Amerika'daki kar marjını da azaltmakta ve vergilendirilebilir gelirini minimize etmektedir. Transfer fiyatlandırmasının manipülasyonu sayesinde kar vergi oranının 0 olduğu Cayman Adaları'nda kalmakta ve agresif bir şekilde vergiden kaçınılmaktadır (Taylor ve diğerleri, 2015).

Amerikan çok uluslu şirketlerinin gelir aktarımının yaklaşık olarak %82'sinin 7 ülke üzerinden olduğu tahmin edilmektedir. Bu ülkelerin ortak özellikleri 2012 yılı itibarıyla etkin vergi oranının %5'in altında olmasıdır. Hollanda, İrlanda, Lüksemburg, Bermuda, İsviçre, Singapur ve Karayipler (Cayman adaları dahil) yabancı ülkelerde elde edilen karın %50,1'ini alırken direk yatırımların da %52,3'ünü almaktadır. Bu ülkeler yurtdışında elde edilen tüm karın %50'ini almakla birlikte, yurtdışı istihdamın ancak %5'ini karşılamaktadır (Clausing, 2016). Londra FTSE 100 endeksinde olan 100 şirketin 98'inin vergi cennetleri ile bağlantılı olduğu iddia edilmektedir. Vergi cennetlerine özellikle banka – finans alanındaki şirketler ilgi göstermekte olup, HSBC'nin vergi cennetlerinde 556 bağlı şirketi olduğu tahmin edilmektedir. Petrol, madencilik gibi alanlarda faaliyet gösteren şirketler de vergi cennetlerini kullanmaktadırlar. BP, Shell gibi şirketlerin yalnızca Karayipler'de 100'den fazla olmak üzere, 1000'den fazla şirketi, British American Tobacco'nun da 200 den fazla şirketi vergi cennetlerinde bulunmaktadır (Öztürk ve Ülger, 2016).

ABD'de yapılan çalışmada ABD'deki uluslararası şirketlerinin yurtdışındaki gelirlerinin düşük vergi oranlı ülkelerde arttığını ortaya koymuştur. ABD'li çok uluslu şirketler 2004 yılında Bermuda gayrisafi hasılatının %645'i, Cayman Adalarının gayrisafi hasılatının %547'si; 2010 yılında ise Bermuda gayrisafi hasılatının %1614'ü, Cayman Adalarının gayrisafi hasılatının %2065'i kadar geliri bu ülkelerde elde etmiş olduklarını beyan etmişlerdir. Tahminlere göre tüm dünyada vergi cennetlerine yatırılan tutarın 11 trilyon dolardan fazla olabileceği düşünülmektedir. Bazı tahminlerde bu rakamın 2-3 katı olabileceği belirtilmektedir (Gravelle, 2015).

Gelir idarelerinin aldığı önlemler neticesinde, ürün ve hizmetlere yönelik emsal fiyatlar daha belirlenebilir olduğundan transfer fiyatlandırmasına yönelik olarak risk artmış ve vergiden kaçınma gayrimaddi varlıklar üzerine yoğunlaşmıştır. Yüksek fiyatlı gayrimaddi varlıkların kendine özgün yapısı ve pazarda karşılaştırılmasının zor olması nedeniyle IRS ve diğer gelir

idareleri zorluk yaşamaktadırlar. Bu nedenle gayrimaddi varlıklar şirketlere farklı vergi oranının olduğu bölgeler aracılığı ile kar transferi yapılmasında ve vergiden kaçınmada fırsat vermektedir. Çok ulusluluk, gayrimaddi varlıklar ve vergi cennetlerinin vergi agresifliği ile anlamlı bir ilişkisi bulunmuştur (Taylor ve diğerleri, 2015).

1999 yılında Amerikan şirketlerinin %59'unun vergi cennetlerinde ofisi bulunmaktadır. Amerikan çok uluslu şirketlerinin 1982-1999 aralığında yıllık yurtdışına doğrudan yatırımlarının veri alınarak yapılan çalışmada neticesinde vergi oranındaki artışın, vergi cennetlerinde bağlı şirket kurma ihtimalini artırdığı sonucuna varılmıştır. Satışlarının büyük bir kısmının ilişkili şirketlere yapan sektörlerde vergi cennetinde bağlı şirket bulunma olasılığı diğer şirketlere nazaran daha fazladır. ARGE Giderleri / Satış oranı yüksek olan şirketlerin vergi cennetlerinde bağlı şirketlerinin olma olasılığının, diğer şirketlerden daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır. Daha yüksek satışları olan ve daha karışık yapılanmaya giderek, vergi idaresinin dikkatine daha az takılabilen şirketlerin vergi cennetlerini kullanma ihtimali diğer şirketlerden daha fazladır. Vergi cennetlerinde bağlı şirketi olan çok uluslu şirketler, diğer şirketlere göre daha az vergi ödemektedirler. Vergi cennetleri bölgesi dışında satış ve büyüme oranları artan şirketlerin vergi cennetlerinde yeni bağlı şirket kurma ihtimalleri daha fazladır (Desai ve diğerleri, 2006).

Üretim faaliyetleri ile iştigal eden Alman çok uluslu şirketlerin vergi cennetlerinde yatırım yapma olasılığı yüksek derecede anlamlı çıkmıştır. Ortalama vergide %1 oranındaki artış vergi cennetlerinde yatırım yapılma olasılığını %0,347 oranında artırmaktadır. Ancak vergi cennetlerinde bağlı şirketi olan Alman şirketlerinin nispeten düşük oran olan %15,2 olduğu düşünüldüğünde, vergi cennetlerinde bağlı şirketleri olan imalat şirketlerinin oranı %2,3 çıkmaktadır. Bu durum %1 oranındaki vergi oranındaki artış, vergi cennetlerinde bağlı şirketleri olan çok uluslu şirketlerin faaliyetlerini buraya kaydırma olasılığını %2,3 oranında artırdığı anlamına gelmektedir. Bununla birlikte hizmet şirketlerinin genel olarak anlamlı olarak etkilendiğine yönelik bir sonuç çıkmamıştır. Bunun nedeni imalat şirketlerinin gayrimaddi varlıklara ilişkin planlamaya daha fazla ihtiyaç duymasından olabilir. Hizmet şirketleri vergi cennetlerinde daha farklı fırsatlardan yararlanma imkanı olabilmektedir. Alman şirketleri Amerikan şirketlerine kıyasla daha az vergi cennetlerinde faaliyet göstermekle birlikte, bu faaliyetleri neticesinde daha etkin sonuç almaktadırlar (Gumpert ve diğerleri, 2016).

4.7.3.1. Vergi cennetlerinin özellikleri

OECD'nin 5 numaralı eylem planında dört unsurla birlikte esaslılık unsurunun olması gerektiği belirtilmiştir. Bunun nedeni yapılan yatırımlar neticesinde zararlı vergi uygulaması sonucu ortaya çıkıp çıkmadığının belirlenmesi gerekliliğidir. Vergi cennetlerinde kurulan şirketler, üretim veya gerçek bir faaliyet amacıyla kurulmayan, tabela veya paravan olarak adlandırılacak şirketlerdir. Vergi cenneti ülkeler genelde küçük olan ve üretime elverişli olmadıklarından gerçek bir üretim yerine cazibe merkezi olmayı tercih edebilmektedirler. Bu nedenle OECD'nin yapmış olduğu vergi cenneti tanımında gerçek bir faaliyet olmaması da aranmaktadır. Fabrika kurulması gibi fiziksel yatırımlarda risk görünmemesine karşın, gayrimaddi varlık ve finansal hareketler gibi kolayca hareket edebilen ve üretim dışı faaliyetlerde vergisel planlama olasılığı daha yüksek olduğu için, bu alanlar risk unsuru olarak kabul edilmektedir.

Vergi cennetleri sundukları gizlilik imkânıyla, denetimden uzak kalmak ve vergi ödemek istemeyen şirketler için cazibe merkezi olmuşlardır. Vergi, denetim ve şeffaflığın olmadığı bu bölgelere finansal akımlar ve dolaylı olarak doğrudan yatırımlar kaymaktadır (Topal, 2016). İsviçre bankacılık bilgilerinin yüksek derecede gizliliğine ve bu bilgilerin korunmasına yönelik düzenlemeyi ceza yasasına 1934 yılında eklemesi vergi cennetleri için tarihi bir dönüm noktası olmuştur (Mara, 2015). Gizlilik yasal olabileceği gibi farklı uygulamalarla olabilmektedir. Mesela hamiline yazılı hisseler veya borçlanma araçlarında üzerinde isim yazmaması, ortaklık yapısının bilinmemesine yol açabilmektedir.

Vergi cennetlerinde uyuşturucu, yolsuzluk, terörizm, silah kaçakçılığı gibi unsurlardan oluşan paraların aklandığı iddia edilmektedir (Işık, 2018).

OECD'nin 2000 yılında ifşa ettiği bilgi paylaşımına razı olmayan ve vergi cenneti olarak kabul edilen 35 ülke, dünya ülkelerinin %15'ini oluşturmakla birlikte, dünya nüfusunun %0,15'ine isabet etmektedir. Liberya ve Panama hariç tutulduğunda 33 ülke dünya nüfusunun %0,058'ine sahiptir. Bu ülkelerin 27 tanesi ada ülkesidir (Slemrod ve Wilson, 2009).

Vergi cennetleri literatürde genel olarak küçük, nüfusları 1 milyonun altında ve diğer ülkelerden daha varlıklı ülkeler olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte literatürde yer

almayan unsurlar hesap verilebilirlik, siyasal istikrar, etkin yönetim, yasal düzenlemeler, düzenleyici kalitesi ve yozlaşmaların kontrol edilmesi gibi ülkelerin yönetim kalitesini ifade eden unsurlardır. Neredeyse kötü yönetilen bir vergi cenneti bulunmamaktadır. Vergi cennetlerinin diğer ülkelere göre daha iyi bir yönetime sahip olduklarına yönelik olarak ampirik sonuç ortaya çıkmıştır (Dharmapala ve Hines, 2009). Yapılan araştırma neticesinde vergi cenneti olmak için düşük vergi oranının yeterli olmadığı, gayrisafi milli hasıla içinde hizmet sektörünün oranının yüksek, ülke nüfusunun göreceli olarak düşük ve yüksek milli gelire sahip ülkelerin vergi cenneti olduğu sonucuna varılmıştır (Mara, 2015). Vergi cennetleri her ne kadar yasal olmayan faaliyetler, ya da vergiden kaçınmak / kaçırarak gibi faaliyetlerde kullanılsalar da, bu bölgeye aktarılacak paranın güvende olması istenmektedir. Bu nedenle yalnızca düşük vergi oranı olan, diğer ülkelerle bilgi paylaşmayan ülkelerin vergi cenneti olmak istemesi yeterli değildir.

Ülkeler vergi cennetlerinde yatırımcıları çekmek için uyguladıkları düşük vergi oranını başka gelirlerle karşılama yoluna gidebilmektedirler. Bu gelirler, yerel vatandaşlarda uygulanan katı vergi kuralları, şahıslardan alınan gelir vergisi, katma değer vergisi gibi olabilmektedir (Dharmapala ve Hines, 2009). Bununla birlikte, şirket kuruluşlarında alınan harç, kira ve benzeri harcamalar ülke ekonomilerine katkıda bulunabilmektedir.

Vergi cennetlerinin karakteristiklerinden bir tanesi şirketlerin hızlı bir şekilde kayıt olabilmeleri olup ilk olarak Delaware’de 1880 yılında New Jersey eyaleti tarafından uygulanan bir tekniktir. Bu dönemde ABD eyaletlerinde şirket kuruluşlarına ilişkin formalite çok yüksekti. Avrupa’da ise uygulamayı İsviçre başlatmıştır (Mara, 2015).

4.7.3.2. Vergi cennetlerine ilişkin OECD uygulamaları ve diğer çalışmalar

OECD’nin vergi cennetleri için 1998 yılında belirtmiş olduğu 4 kriter, düşük vergi oranı olması (ya da hiç olmaması), şeffaflık olmaması, diğer ülkelerle bilgi paylaşımında isteksizlik ve gerçek bir ana faaliyetin olmamasıdır. OECD’nin 5 numaralı eylem planında ise bu unsurlara esaslılık analizi eklenmiştir. Esaslılık analizinde uygulanan vergi rejiminin ekonomik etkileri dikkate alınarak potansiyel ya da fiili olarak zararlı olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir.

OECD'nin 1998'de yayımladığı zararlı vergi uygulamalarına ilişkin raporla başlayan çalışmalar 5 numaralı eylem planında “Şeffaflık ve Özün Dikkate Alınması Suretiyle Zararlı Vergi Uygulamalarıyla Etkin Mücadele” hazırlamış olup 2015 yılında yayımlanmıştır. OECD 1998 raporuna göre, bir ülke ya da bölgede belirli sektörlerle avantajlı vergi oranı uygulamaya yönelik idari düzenlemeler bulunmakta ve idari işlemler yasal düzenlemelere aykırı şekilde uygulanmakta ise, yasaların uygulanamayacağı ortam ortaya çıkmakta ve şeffaflığın eksikliğinden bahsedilmektedir. Üçüncü ülkelerin bir ülkede hangi mükellefin, hangi kurallara uyması gerektiğine ve vergi rejimine yönelik olarak bilgi alabilmesi gerekmektedir (Çamurcu, 2017). 1998 yılındaki çalışmalarda odak noktasını finansal hizmetler ve gayrimaddi haklar gibi ülkeler arasında kolayca hareket edebilen unsurlar içermektedir. 5 numaralı eylem planında vergi cennetleri ve tercihli vergi rejimlerinin kullanılarak ülkelerde matrah aşındırmasına yol açan faaliyetlere engel olunması ve sermayenin olması gereken yerde vergilendirilebilecek bir sistemin geliştirilmesini sağlamaktır (Topal, 2016).

OECD'nin 1998 yılındaki tanımlaması devam etmekle birlikte, esaslılık analizi (nexus yaklaşımı) getirilmiştir. 4 ana unsurdan sonra dikkate alınabilecek ikincil önemli unsurlar şu şekildedir (Topal, 2016).

- Vergi matrahı tanımının ve matraha ilişkin unsurların belirsizliği,
- Transfer fiyatlandırması ilkelerinin uygulanmaması,
- Yabancı sermayeye ilişkin muafiyet ve istisnalar uygulanması,
- Vergi oranında ya da matrahta pazarlık edilebilmesi,
- Şirketlerle gizlilik anlaşması yapılabilmesi.

Esaslılık analizinde uygulanan vergi rejiminin ekonomik etkileri dikkate alınarak potansiyel ya da fiili olarak zararlı olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu noktada vergi sistemi nedeniyle ülkeye sermaye ve finansal akışların gelip gelmediğinin, bu transferlerin yatırım tutarları ile orantılı olup olmadığının ve tercihli vergi rejimi nedeniyle teşvik unsuru olup olmadığına dikkat edilmesi gerekir. Nexus yaklaşımı genel olarak sınai haklar kapsamında olan patent ve benzeri haklar ile yazılım tasarım gibi unsurları (IP – Intellectual Property) hedef almaktadır. Bu haklar teşvikler karşısında kolaylıkla hareket edebilen, yerleşim yerini değiştirebilen, vergi planlamasında yoğunlukla kullanılabilen

unsurlardandır. Apple, Microsoft, Intel gibi birçok firma vergi avantajlarını kullanmak için yatırımlarını kaydırabilmektedir (Topal, 2016).

2008 Küresel Krizinden sonra Avrupa’da yüksek vergi oranının olduğu Almanya ve Fransa; Avusturya, Belçika, İsviçre ve Lüksemburg’un yapmış oldukları vergi uygulamaları nedeniyle vergi kaybına uğramışlardır. İsviçre’den bir bankanın ABD’ye bilgi vermemesi neticesinde, ABD, Almanya ve Fransa’yı desteklemiştir (Işık, 2018). Fransa Şubat 2010’da Fransız kurumların vergi cennetlerinden elde ettikleri kazançlar için %50 oranında vergilendirme yapacağını belirtmiştir. ABD ve İngiltere’nin de bu dönemde vergi cennetlerinin üzerine gitmesi söz konusudur (Gumpert ve diğerleri, 2016). 2008 yılında Lihtenştayn’da bir şirketin eski çalışanının şirketin dünyanın farklı ülkelerinde bulunan 1400 müşterisine ilişkin bilgileri açığa vurmaıyla birlikte global bir şekilde vergi skandalı ortaya çıktı. Bu durum hükümetlerin ve farklı organizasyonların vergi cennetlerinin önemini daha ciddi bir şekilde vurgulamalarına yol açmıştır. 2009 yılındaki G20 zirvesi ve OECD eylem planlarında vergi cennetleri yer almıştır. OECD vergisel bilgileri paylaşımına açık olmayan ülkeleri kara listeye almıştır (Tobin ve Walsh, 2013).

2002’de OECD üye ülkeler ile diğer ülkeler arasında görüşme başlaması kararlaştırılmış olup bir çalışma grubu oluşturulmuştur. Bu grup Vergi Bilgi Değişim Sözleşmesi (Tax Information Exchange Agreement – TIEA) olarak adlandırılmaktadır. 2009’da G-20 ülkeleri bilgi değişimine yanaşmayan ülkelerin listesini açıkladılar. İsviçre, Lüksemburg, Avusturya ve Belçika gibi bazı ülkeler banka gizliliğini devam ettirmek istediler (Tobin ve Walsh, 2013).

2009’da OECD üyeleri ve dışındaki üyelerle oluşturulan global forumda yeni bir grup oluşturulma kararı ortaya atıldı ve 100’ün üzerindeki ülke katıldı (Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes) (Tobin ve Walsh, 2013). Oluşturulan bu forumla ülkeler bilgi değişimi anlaşmaları imzalamaya ve işbirliğine zorlanmaktadır (Işık, 2018).

OECD halihazırda beyaz, gri ve kara liste olmak üzere 3 ayrı liste oluşturmaktadır. Beyaz listedeki ülkeler uluslararası vergi standartlarını kabul ederek bunu uygulayan ülkelerdir. Standartları uygulamamakla birlikte standartları uygulayacağını taahhüt eden ülkeler gri listede, standartları uygulamayan ve uygulamayı taahhüt etmeyen ülkeler ise kara listede yer

almaktadır (Gravelle, 2015). 2000 yılında Türkiye'nin de yer aldığı 29 ülkenin off-shore bankacılık ve serbest bölge uygulamaları nedeniyle zararlı vergi rekabetine yol açtığı belirtmiştir. OECD Türkiye'yi serbest bölgeler ve off-shore bankacılık konusunda uyarmış ve 2003 Nisan ayına kadar söz konusu rejimlerin sonlandırılmasını istemiştir (Pehlivan ve Öz, 2015: 118). 2009 yılında son olarak Kosta Rika, Uruguay, Malezya ve Filipinler taahhütte bulunarak kara listeden gri listeye alınmışlardır ve kara listede ülke bulunmamaktadır. ABD'de de benzer bir şekilde bilgi paylaşımına gitmek istemeyen ülkelere ilişkin liste yayımlamaktadır (Gravelle, 2015).

Avrupa Birliği de işbirliğine yanaşmayan ülkelere ilişkin liste yayımlamaktadır. 27 Şubat 2020 tarihi itibarıyla bu listede 12 ülke yer almaktadır. Bu ülkeler Amerikan Samoa'sı, Cayman Adaları, Fiji, Guam, Oman, Palau, Panama, Samoa, Seyşeller, Trinidad ve Tobago, Virgin Adaları ve Vanuatu'dur (Official Journal of European Union, 2020: 11). Vergi politikaları AB standardına uymamakla birlikte değişiklik yapma taahhüdünde bulunan ülkeler gri listede yer almaktadır. Kasım 2017 itibarıyla Türkiye gri listede yer almaktadır (Işık, 2018).

Ülkelerin derecelendirilmesini sağlayan kurumlardan, Vergi Adalet Ağı (The Tax Justice Network) 2003 yılında kurulmuştur. Bu ağ, vergi kaçakçılığı, vergiden kaçınma, vergi rekabeti ile vergi cennetlerinin zararlı etkilerini analiz etmek istemekte ve az gelişmiş ülkelerdeki vergi reformunun yapılmasını desteklemektedir. Kişisel servetler ile kurumların gelirlerine ilişkin gösterilen vergi avantajları ve off shore finans merkezleri dikkate alınarak 2013 ve 2015 yıllarında 100 ülkeyi dikkate alan finansal gizlilik endeksi yayımlamıştır. Bu endekste gizlilik puanı en yüksek olan ülkeler, suç geliri aklama, suç rüşvet geliri gizleme, yasa dışı finansal akışlar, vergi kaçakçılığı, uluslararası bilgi paylaşımı, bankacılık açısından sorunlu olan ülkelerdir. Türkiye 2015 yılında bu listede 19'uncu sırada yer almakta olup, olumsuz bir etki mevcuttur (Işık, 2018).

Amerikan Hesap Verilebilirlik Ofisi (GAO, The US Government Accountability Office) bir tanım üzerinde karar kılmamış olsa da OECD tanımına karşı çıkmamaktadır. Tanımın net bir şekilde olmaması nedeniyle vergi cennetleri farklılık gösterebilmektedir (Desai ve diğerleri, 2006).

Desai ve diğerkleri (2006) vergi cenneti kavramını daha geniş tutarak, Avrupa'da İrlanda ve Lüksemburg, Asya'da Singapur ve Hong Kong, Amerika kıtasında Cayman adaları, ülkelerin içerisinde olan çeşitli düşük vergilendirmenin olduğu bölgeler, Çin'de özel ekonomik bölgeler, ABD'de düşük vergilendirmenin olduğu yatırım bölgeleri, Almanya'nın doğusunda vergi avantajı sağlayan alt yönetimler, güney İtalya ve Kanada'nın doğusunu vergi cenneti olarak ifade etmiştir. 1999'da önemli yabancı yatırımları olan Amerikan şirketlerinin %59'unun vergi cennetlerinde bağlı ortaklıkları vardır (Desai ve diğerkleri, 2006). Bununla birlikte OECD'nin yapmış olduğu baskılar ve oluşturduğu kara ve gri listeler nedeniyle, bu ülkelerin büyük bir kısmı yeni düzenlemeye giderek vergi cenneti tanımına girmemektedir.

OECD 5 numaralı eylem kapsamında aralarında Türkiye'nin de olduğu 16 ülkeyi incelemeye almıştır. Türkiye'deki teknoloji geliştirme bölgelerine ilişkin mevzuatın Nexus yaklaşımı ile uyumsuz olduğu sonucuna varılmış, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/B maddesine 6518 sayılı yasa ile eklenen sinai mülkiyet haklarına ilişkin düzenleme hakkında değerlendirme yapılmamıştır (Topal, 2016).

4.7.3.3. Kontrol edilen yabancı kurum kazancı (CFC- Controlled foreign company)

Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı (CFC - Controlled Foreign Company) kuralları vergi oranı düşük ülkelere elde edilen pasif nitelikli gelirlerin uluslararası şirketlerin merkezlerinde vergiden istisna edilmesini engellemeye yöneliktir (Ruf ve Schilendler, 2015).

Kontrol edilen kurum kazancı yurtdışından elde edilen tüm gelirlere değil pasif nitelikli, yani işletmelerin esas faaliyetleri dışındaki bir takım gelirlerine uygulanmaktadır. Kuralın uygulanması için farklı kıstaslar ülkeler itibariyle düzenlenebilmektedir. Bunlar; pasif nitelikli gelirin toplam geliri içerisindeki payı, yurtdışındaki şirketin doğrudan ya da dolaylı olarak kontrol edilmesi, bağlı şirketin yurtdışındaki vergi yükü gibi kriterlerdir. Dolayısıyla bu koşullara uyması halinde yurtdışında elde edilen gelir, merkez şirketin olduğu ülkede, gelirin aktarılmasını beklemeksizin vergilendirilecektir. Bu vergi güvenlik müessesinde vergi cennetleri hedef alınmaktadır. Çünkü vergi cennetleri özellikleri itibariyle verginin olmadığı ya da düşük oranda uygulandığı, bilgi paylaşımının ve şeffaflığın olmadığı ve gelirin ana faaliyetten elde edilmediği bölgelerden oluşmaktadır.

ABD’de mukim bir şirketin iştirakinden elde ettiği gelir yurt içine getirilmediği müddetçe vergilenmemekte ve ertelenmektedir. 1960’larda ABD’de devam eden bütçe açıkları nedeniyle, Başkan Kennedy döneminde erteleme müessesinin sonlandırılması ve bunun yerine yurtiçi yatırımlara teşvik getirilmesi düşünülmüş ve 1962 yılında “Subpart F” rejimi kabul edilmiştir. Bu uygulama ile kontrol edilen yabancı kurumlar hedef alınmıştır (Controlled Foreign Corporations (CFCs)). Subpart F’e göre kar payı, faiz ödemeleri, royalty ödemeleri gibi pasif nitelikli gelirler, ülkeye giriş gereksinmeden vergilendirilecek, üretimden kaynaklanan aktif unsurlar ise vergi ertelemesinden yararlanmaya devam edeceklerdir (Batun, Ö.Ç., 2016).

Almanya kontrol edilen yabancı kurum kazancını uygulamaya 1972’de geçmiştir. Fransa 1980 yılında uygulamaya başlamış ve 2006 yılındaki düzenlemeler ile son halini almıştır. İngiltere, 1984 yılında uygulamaya başladığı düzenlemenin, kullanılan güncel hali 1998 yılında oluşmuştur (Gökçen, 2016). Kontrol edilen yabancı kurum kazancı OECD’nin 3 numaralı eylem planında yer almakta ve uygulamanın güçlendirilerek, çok uluslu şirketlerin vergi aşındırmasının önüne geçmesi hedeflenmektedir.

Kontrol edilen yabancı kurumların vergilendirilmesine ilişkin düzenlemelerin, OECD model anlaşmalarının 1’inci maddesi ile temettülere ilişkin 10’uncu maddesinde çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına aykırı olmadığı belirtilmiştir (Gökçen, 2016).

4.7.3.3.1. Türkiye’de kontrol edilen yabancı kurum kazancı

Türkiye’de kontrol edilen yabancı kurum kazancı uygulaması, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 7’nci maddesinde yer almakta olup 01.01.2016 tarihinden itibaren uygulamaya geçmiştir. Maddede koşulların gerçekleşmesi halinde aşağıdaki belirtilen yurtdışı iştiraklerin Türkiye’de Kurumlar Vergisi’ne tabi olduğu belirtilmektedir:

Tam mükellef gerçek kişi ve kurumların doğrudan veya dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte sermayesinin, kâr payının veya oy kullanma hakkının en az % 50'sine sahip olmak suretiyle kontrol ettikleri yurt dışı iştiraklerinin kurum kazançları, dağıtılın veya dağıtılmasının aşağıdaki şartların birlikte gerçekleşmesi halinde, Türkiye’de kurumlar vergisine tâbidir.

Madde yurtdışı düzenlemelerde olduğu gibi vergi ertelemesinin önlenmesi için, söz konusu kazançların Türkiye’de vergilendirmesine yönelik olup, iştiraklerin kontrol edilme koşuluyla birlikte şu şartların birlikte gerçekleşmesi gerekmektedir:

- İştirakin gayrisafi hasılatının %25 ya da daha fazlasının pasif nitelikli gelirlerden elde edilmesi (Bu gelirler ticari, zirai ya da serbest meslek faaliyetleri dışında elde edilen gelirlerdir. Bu gelirler gibi belirlenmesi yapılarak, faiz, kar payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış gelirleri şeklinde örneklendirilmektedir.)
- İştirakin ticari bilanço karı üzerinden %10’dan daha az oranda gelir ya da kurumlar vergisi yükünün olması,
- İlgili yıldaki gayrisafi hasılatın 100.000-TL karşılığı yabancı parayı geçmiş olması gerekmektedir.

Kontrol edilen yabancı kurum kazançları Türkiye’de madde hükmüne göre vergilendirilmekle birlikte, çifte vergilendirmenin önlenmesi amacıyla, daha sonra karın Türkiye’ye getirilmesi esnasında vergilendirme yapılırken, yurtdışında ödenen verginin mahsubu, kalan kısım varsa kontrol edilen kurum kazancı için önceden ödenen verginin mahsubu ve Türkiye’ye getirilmiş olması kaydıyla iadesine ilişkin yöntemler tebliğde belirtilmektedir.

4.7.3.3.2. Türkiye’de özellikli bölgelere uygulanan tevkifat

Kurumlar Vergisi Kanunun 30’uncu maddesinin 7’nci fıkrası ve Gelir Vergisi Kanunu’nun 94’üncü maddesinde vergi cennetlerini hedef alan düzenlemeler bulunmaktadır. Bu iki maddede kazancın elde edildiği yerdeki vergilendirme kapasitesinin Türk Vergi Sistemi ile uyumlu olmaması ve bilgi paylaşımına ilişkin durumlarda dikkate alınarak Cumhurbaşkanınca bu bölgelerin ilan edilmesi öngörülmektedir. Bu öngörülen ülkelerde yerleşik olan ya da faaliyette bulunanlara yönelik nakden ya da hesaben tahakkuk ettirilen ödemeler üzerinden, verginin konusuna girsin girmesin, ya da ödeme yapılan mükellef olsun olmasın %30 oranında vergi kesintisi yapılacaktır. Bu düzenlemelerin uygulanması için Cumhurbaşkanınca sakıncalı görülen bölgelerin listelerinin açıklanması gerekmektedir. Hali hazırda açıklanan liste bulunmamaktadır.

4.7.3.4. ABD vergi reformu çerçevesinde zararlı vergi uygulamalarına karşı alınan yeni önlemler

ABD'nin almış olduğu önlemler, çok uluslu şirketlerin vergiyi büyük oranda aşındırmasının önüne geçememiştir. Amerikan çok uluslu şirketlerinin yurtdışında elde ettikleri gelirler, yürürlükte bulunan vergi erteleme (tax deferral) nedeniyle, bu gelirler ABD'ye getirilene kadar vergilendirilememektedir. Vergi erteleme farklı yollarla bu kazançların ABD dışında bırakılmasına yol açmıştır. Bu durumun önüne geçebilmek için 1962'de getirilen getirilen Subpart-F (ABD'deki kontrol edilen kurum kazancı düzenlemesi) pasif nitelikli gelirlerin ABD'ye aktarılma gereksinimi olmadan vergilenmesine yöneliktir. Ancak çok uluslu şirketler bu kuralı farklı yollarla aşmayı başaramamışlardır.

Subpart F'in amaçlarından birisi, pasif nitelikli gelirlerin (faiz, karpayı, royalty gibi işletmenin üretim faaliyetleriyle doğrudan ilgili olmayan gelirler) ABD'ye getirilmesine gerek kalmaksızın vergilenmesine yönelik olup, üretim kaynaklı gelirleri kapsamamaktadır. Başka bir ifade ile üretimden kaynaklanan gelirlerde vergi erteleme devam etmektedir. Subpart F'in diğer amacı ise, aracılık yapan şirketlerin elde ettikleri gelirlerin vergilendirilmesidir. Bu şirketlerin üretim faaliyetleri dışında kalan, alış satış işlemleri neticesinde kazançlarının aracılık işlemleri neticesinde vergi cennetlerine aktarmaları hedef alınmaktadır (Batun, Ö.Ç., 2017).

1997'den önce, ABD federal vergi mevzuatına göre yabancı iştirakler nezdinde sınıflandırma yapmak için "Kintner testi" gerekliydi ve uygulama açısından diğer ülke mevzuatlarının da kavranmasını gerektiren, iş yükü fazla ve maliyetli bir uygulamaydı. 01.01.1997'de getirilen "İşaretleme Rejimi" (Check The Box) uygulaması getirilerek, "Kintner testi" uygulamasından vazgeçilmiş ve mükellefler iştiraklerini "şirket", "ortaklık" ya da "ihmal edilebilir nitelikte teşebbüs" (pass-through/disregarded entity) olarak kendilerinin beyan etmesine yönelik uygulamaya geçilmiştir (Batun, Ö.Ç., 2017).

Bu uygulama ile yurtdışında kurulan bir çatı şirketi (holding) altında kurulan şirketler, farklı ülkelerde kurulup ayrı tüzel kişilikleri bile olsalar ihmal edilebilir nitelikte olabilmektedir. Bu şirketler holding şirketin bir parçası olduklarından kendi aralarında yaptıkları işlemler grup içi olarak kabul edilmekte ve artık görünmemektedir. Vergi cennetlerinde kurulan

şirketle, diğer şirketlerin yaptıkları işlemler görünmeyeceğinden çok uluslu şirketler vergi planlamasına gidebilmektedirler (Batun, Ö.Ç., 2017).

İşaretleme kuralının ABD’de vergi kaybına yol açması nedeniyle, tepkiler olmuş ve kaldırılmak istenmiş ancak başarılı olunamamıştır. Buna karşın, 2006 yılında “işaretleme uygulaması”na paralel ve daha basitleştirilmiş bir düzenleme olan, görünmezlik kuralı (Look Through Rule) 3 yıllığına getirilmiştir. Her yıl birer yıl uzatılarak madde yürürlükte kalmıştır (Batun, Ö.Ç., 2017)³. ABD’de çok uluslu birçok şirket, holding yapılanması altında farklı ülkelerde birçok bağlı şirket kurup, bu şirketleri ihmal edilebilir nitelikte teşebbüs (Disregarded entity) olarak beyan ederek Subpart F kapsamına girmemişlerdir. Microsoft dünyadaki organizasyonunu vergi gelirlerinin düşük olduğu Porto Rico, İrlanda ve Singapur olmak üzere 3 bölgede toplayarak alt organizasyonlara gitmiş ve elde etmiş olduğu gelirler Subpart F kapsamında değerlendirilmemiştir. Microsoft’un vergi yükünü aşağı çekerek, 2009-2011 aralığında yaklaşık olarak 21 milyar dolar geliri yurtdışına taşıyıp, 4,5 milyar dolar vergiden kaçındığı düşünülmektedir (Batun, Ö.Ç., 2018).

1999 yılına kadar ABD’de yaklaşık %35 oranında vergi ödeyen Caterpillar vergi strateji değişikliğine giderek, İsviçre’de mukim Caterpillar Sarl (Csarl) şirketini kurmuştur. Bu şirket üretim zincirinin bir parçası olduğu için erteleme rejiminden yararlanabilmekteydi ve vergi yükü %4-6 civarındaydı. CSARL ile Caterpillar Inc. arasında royalty ve hizmet ödemelerine konu anlaşmalar yapıldı ve CSARL, Caterpillar Inc.’e hasılat üzerinden düşük bir oran vermektedir. İşlemler neticesinde yurtdışına yapılan yedek parça satışlarının %85’i CSARL’da kalırken %15’i Caterpillar Inc.’e gitti. 2000-2012 döneminde yaklaşık olarak 8 milyar doları bulan tutarda geliri CSARL’a aktararak 2,4 milyar dolar vergiden kaçınmıştır. IRS yalnızca Caterpillar Inc.’e 2007-2009 aralığı için 1 milyar dolar vergi ve ceza kesmiştir (Batun, Ö.Ç., 2016).

Bu durumların önüne geçebilmek için 1 Ocak 2018’den itibaren geçerli olmak üzere ABD’de vergi reformu yapılmıştır. ABD’de %35 olan kurumlar vergisi oranı %21’e indirilmekle birlikte, gayrimaddi varlıklar, yurtdışı ilişkili şirketlerle olan hareketler, faiz

³ Son olarak 2025 yılının sonuna kadar uzatılmıştır. Kaynak İnternet: <https://www.mondaq.com/unitedstates/transfer-pricing/1033758/us-tax-laws-a-review-of-2020-and-a-look-ahead-to-2021?type=related>, Erişim:10.03.2021.

giderleri gibi vergi aşındırmasına neden olan unsurlara yönelik olarak vergi reformu gerçekleşmiştir.

ABD’de tarihinde ilk kez 2004 yılında US Homeland Investment Act ile yurtdışında tutulan nakdin bir defalığına düşük orandan vergilendirilip, ABD’ye getirilmesine yönelik yapılan düzenlemenin bir benzeri 2018 yılında yapılmış ve Amerikan çok uluslu şirketlerin yurtdışında kalan ve vergi ödememek için getirmedikleri nakdin ABD’ye girmesi amaçlanmıştır.

4.7.3.4.1. Küresel olarak düşük vergilenen gayrimaddi varlık gelirleri (Global intangible low-taxed income-GILTI)

ABD mevzuatında vergi reformu ile kurumlar vergisi oranı %35’ten %21’e inmesine rağmen, bu oran hala İrlanda gibi bazı ülkelerin altındadır. ABD’de maddi hakların dışında kalan ve kontrol edilen yabancı kurumlardan kaynaklanan şirket gelirlerinin ABD’de vergilendirilmesine ilişkin düzenlemeye gitmiştir. Bu gelirler %10,5 oranında ABD’de vergilendirilecek ve yurtdışında ödenen verginin %80’i ABD’de mahsup edilebilecektir. Yani yurtdışında gayrimaddi haklara ilişkin %13,125 vergi ödenmişse ABD’de tekrar vergilendirme yapılmayacaktır (Batun, Ö.Ç., 2018).

4.7.3.4.2. Yurtdışından elde edilen gayrimaddi varlık gelirleri (Foreign derived intangible income-FDII)

ABD’de yapılan vergi reformu ile ABD’li şirketlerin yurtdışından elde etmiş oldukları gayrimaddi varlık gelirlerinin, düşük oranda vergilenmek suretiyle ABD’de geliştirilmesi teşvik edilmektedir. Bu tür gelirlerde düşük vergi oranı uygulamak yerine, gelirin bir kısmı matrah dışında bırakılmaktadır. ABD’de elde edilen gayrimaddi varlık gelirlerinin 2025 sonuna kadar %37,5’i, 2026’dan itibaren %21,875’i matrah dışında tutulacaktır (Demir, A.C., 2018). Bu düzenleme ile gayrimaddi hak satışlarına indirim hakkı getirerek bu gelirler için vergi yükünün %13,125’e inmesini sağlamaktadır. Bu düzenlemeye patent kutusu denmektedir (patent box). Dolayısı ile ABD dışında elde edilen gayrimaddi hak gelirleri, en az ABD’de elde edilenler kadar vergilenmesi hedeflenmektedir (Batun, Ö.Ç., 2018)

4.7.3.4.3. Matrah aşındırma vergisi (Base erosion anti-abuse tax- BEAT)

ABD’de matrah aşındırmayı önleme vergisi getirilmiştir (Base Erosion Anti-Abuse Tax- BEAT). Bu vergi, merkezi ABD’de bulunan şirketlerin yurt dışındaki bağlı şirketlerine yaptıkları faiz, gider paylaşımı, royalty gibi belirlenen bir takım ödemelerin gider olarak indirilmesine izin vermeyerek, minimum bir vergilendirme yapılmaktadır (Mintz, 2018). Buna göre son 3 yılda yıllık yarım milyar dolar üzerinde hasılatı olan şirketlerin, vergiden indirimi mümkün olan yurt dışındaki grup şirketlerine yapılan ödemeler, şirketin gelirine ilave edilerek üzerinden 2018 için %5, 2019-2025 yılları içinse %10 oranında vergi hesaplanacak ve bu vergi mükellefin vergi yükü ile karşılaştırılacaktır. Mükellef fazla olan vergiyi ödeyecektir (Batun, Ö.Ç., 2018). BEAT tüm mükellefleri kapsamamakta yalnızca yurt dışına ödemeleri olan mükellefleri kapsamaktadır. Örnek vermek gerekirse; ABD’de 100 dolar gelir elde eden bir mükellef yeni kurumlar vergisi oranı olan %21 oranı üzerinden 21 dolar vergi ödemektedir. Bu mükellef yurt dışındaki ilişkili kuruma 120 dolar ödemede bulunduğu, bu tutar gelirine eklenerek tadil edilmiş gelir (Modifiable Taxable Income) $100+120= 220$ dolar olarak bulunup üzerinden %10 oranında vergi hesaplanacaktır. Hesaplanan vergi 21 doları geçtiği için, geçen 1 dolar için BEAT vergisi ödemesi gerekmektedir. BEAT oranının 2025 sonrası için %12,5 olarak uygulanması öngörülmektedir (Demir, 2018).

4.7.3.4.4. FATCA

ABD’de 18 Mart 2010’da FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act – Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatına Uyum Yasası) yürürlüğe girmiştir. Bu düzenleme ile ABD dışındaki yabancı finansal kuruluşlar, ABD vergi mükelleflerinin varlıklarına ilişkin IRS’e (ABD Gelir İdaresi – Internal Revenue Service) bilgi vermek durumundadırlar. Düzenleme ile Amerikan vergi mükelleflerinin gelirlerinin tam olarak belirlenmesi ve farklı banka hesapları yoluyla vergi kaçakçılığının önüne geçilmesi hedeflenmektedir. Finansal kuruluşlar, toplam varlığı 50.000 doların üzerindeki gerçek kişiler ile 250.000 doların üzerindeki şirketler hakkında bilgi vermek zorundadırlar. Bilgi vermeyen kuruluşlara ABD tarafından müeyyide uygulanması söz konusudur. Bu müeyyideler arasında elde edilen gelirden %30 stopaj kesilmesi, finansal kuruluşların uluslararası finans sisteminin dışında bırakılması, muhabir banka ilişkilerinin sonlandırılması gibi olabilecektir. ABD 112 ülkeyi FATCA statüsüne almış olup, 1 Haziran 2015 itibariyle 60 ülke FATCA kapsamında ABD

ile anlaşma imzalamıştır. Türkiye 3 Haziran 2014'te FATCA-Model 1A anlaşmasını imzalamıştır. Model 1'de hükümetler arasında bilgi paylaşımı söz konusu iken, Model 2 ABD ile doğrudan finansal kuruluşlar arasında bilgi paylaşımına yöneliktir. "1A" iki taraflı paylaşımına yönelik olup, "1B"de ise ABD'ye tek taraflı bilgi sağlanmaktadır (Bulut, 2015).

4.7.4. Evsiz Gelir (Stateless Income)

Evsiz gelir (Stateless income), çok uluslu şirketlerin elde ettikleri gelirlerin ana şirketin bulunduğu ülkede vergilendirilmediği gibi, gelirin elde edildiği üretim faktörlerinin olduğu ülkelerde ya da müşterilerin olduğu ülkelere de vergilendirilemeyerek, başkaca ülkelere kaymasına denmektedir. Evsiz gelirden, üçüncü tarafların da dahil olduğu şekilde sermayenin yerini değiştirme işlemleri ya da üçüncü taraflarla yapılan faaliyetlere gerek olmadan, çok uluslu bir şirket gelirlerini yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere kaydırabilmektedir. Bir Amerikan şirketinin Almanya'daki müşteriye yazılım satmasına ve satıştan doğan katma değer Almanya'da doğmasına rağmen verginin İrlanda'da ödenmesi bu duruma örnek gösterilebilir. Benzer şekilde bir Alman şirketinin, Amerika ya da Fransa'daki müşterilerine satışta bulunup verginin Lüksemburg'da ödenmesi de evsiz gelire örnektir (Kleinbard, 2011).

Dünyanın en karlı şirketlerinden olan Apple, 2011'de agresif vergi planlaması ile vergi yükünü neredeyse 2,4 milyar dolar azalttı. Apple etkin kurumlar vergisi oranını yaklaşık 3'te 1 oranında, ABD'de o tarihte yürürlükte olan %35 vergi oranından, %24,2'ye evsiz geliri kullanarak düşürmüştür. Apple bu yöntemi kullanan Amerikan merkezli tek çok uluslu şirket olmayıp, Microsoft, Google, Yahoo, Cisco gibi birçok şirket bu yöntemi uygulamaktadır (Fischer, 2015). Gayrimaddi varlıkların finansal tablolarında önemli bir yer tuttuğu birçok çok uluslu şirket, evsiz gelire yol açan "Çift İrlanda, Tek Hollanda Sandviçi" yöntemini uygulamaktadır.

İrlanda'daki evsiz gelir oluşumunun artması, İrlanda hakkında vergi cenneti olduğu yönünde algılara neden olmuştur (Batun, Ö.Ç., 2018). Buna karşın, İrlandalı yazarlar Tobin ve Walsh (2013), İrlanda'nın hiçbir vergi cenneti karakteristiğini göstermediğini belirtmektedirler. Buna gerekçe olarak, İrlanda'da vergi oranının %12,5 oranında ve diğer ülkelere düşük olmasına karşın yabancılar ayrıcalık tanınmamasını göstermektedirler. Bununla birlikte İrlanda vergi sistemindeki düzenlemelerin hukuki boşluk yarattığı bilinmektedir.

Teknoloji şirketlerinin çift İrlanda, Hollanda sandviçi yöntemini uygulayarak vergi planlaması yaptıkları basında sıklıkla yer almakta ve tepki almaktadır. Sisteme konu varlıklar ağırlıklı olarak mobilitesi yüksek olan gayrimaddi varlıkları konu almaktadır. ABD merkezli şirketler, geliştirme aşamasındaki gayrimaddi varlıkları üçüncü ülkelere devrederek, gayrimaddi varlıklardan elde edilen kazançların vergi dışı kalmasını amaçlamaktadır. Ülkelerin vergi cennetlerine yönelik aldıkları önlemler yüzünden, anlaşılması ve kavranması zor olan farklı arayışlar neticesinde bu yöntem uzunca süre kullanılmıştır.

Sistemin ilk aşaması ABD'deki gayrimaddi varlıklara ilişkin lisans hakkının İrlanda'da kurulan ancak mükellefiyeti bir vergi cennetinde bulunan bir şirkete devretmekle başlamaktadır. Google gibi teknoloji şirketleri gelirlerinin büyük bir kısmını gayrimaddi varlıklara dayalı haklardan elde etmektedirler. Devirin ABD'de vergilendirme olasılığı yüksek olduğundan, transferin gayrimaddi varlığın çok fazla değerlenmeden önce yapılması gerekmektedir. Gayrimaddi varlık devir bedelinin kol boyu prensibine göre olmasını IRS takip ederken, devir sonrasında haklar yurtdışı iştirakte olacağından doğacak gelirler de artık yabancı ülkede elde edilmiş olacaktır (Loomis, 2012). İrlanda ayağı, İrlanda'daki işyeri tanımından kaynaklanmaktadır. İrlanda'da vergi mükellefiyeti oluşması için, şirketin İrlanda'da kurulması ya da faaliyette bulunması değil, yönetim yeri kıstas alınmaktadır. Dolayısıyla yönetimi farklı bir ülkede olan bir şirket, İrlanda'da kurulmuş ve faaliyette bulunsan bile İrlanda'da tam mükellef olarak vergilendirilmemekte, ancak İrlanda'da dar mükellef olmaktadır. Çok uluslu şirketler bu nedenle, şirket yönetimini vergi cennetlerine taşıyarak, İrlanda'da değil, vergi cennetinde mükellef olmakta, bununla birlikte, üçüncü şirketlere karşı İrlanda şirketi olarak kabul edilmektedir.

Benzer metodu uygulayan teknoloji şirketleri, fikri mülkiyet hakkının devri için maliyet katılım anlaşması yapmakta, bu anlaşma ile ARGE harcamaları toplanarak, tüm şirketlere hasılatları oranında dağıtılmaktadır. Sözleşme çerçevesinde belirlenen maliyetlere katlanan şirketler, hasılatın da büyük bir kısmını elde etmektedir. Microsoft ARGE harcamalarının %85'ini ABD'de yapmakta iken, hasılatın büyük bir kısmı düşük vergi oranının uygulandığı ülkelerdeki iştiraklerinde kalmaktadır (Batun, Ö.Ç., 2018).

Sistemin İrlanda'daki ikinci ayağı ise İrlanda'da tam mükellef olan bir şirketin kurulmasıdır. İrlanda'daki ikinci şirket, iştirakler arasındaki işlemlerin ABD'de görünmeyip tek bir şirket

olarak algılanması ve IRS'ten gizlenmek için gereklidir. Yurtdışında bulunan iki iştirakin kendileri arasındaki işlemlerin Amerika açısından vergisel bir olay doğurmamakta ve bu nedenle tüm gelir ve giderler bir araya getirilerek tek bir şirket olarak kabul edilmektedir (Loomis, 2012). Bu sistem ABD'de yürürlükteki kontrol edilen kurum kazancı (Subpart F) rejiminin açıkları olan işaretleme (Check the Box) ve görünmezlik kuralı (Look Through Rule) rejimleri nedeniyle oluşmaktadır. Dolayısıyla İrlanda'da en az iki (çift) şirket olması gerekmektedir.

Sistemin üçüncü adımı olan Hollanda'daki şirket ise, iki İrlanda şirketi arasında yapılan ve gayrimaddi hak devirlerinde olası tevkifatın önlenmesi için kurulan AB mevzuatına tabi şirkettir. İrlandalı şirketin Hollanda'daki şirkete lisans ödemeleri, İrlanda mevzuatına göre vergilendirilmemektedir. Ayrıca Hollandalı şirketin İrlanda'da kurulu şirkete ödemiş olduğu lisans ödemesinde de çok düşük bir vergileme yapılmaktadır (Loomis, 2012). Dolayısı ile alt lisans devredilirken Hollanda'da kurulu şirket üzerinden devir gerçekleşmektedir. ABD'deki şirket gayrimaddi varlık lisansını (IP-intellectual property) İrlanda'daki dar mükellefe aktarmakta, bu şirket Hollanda'daki şirkete alt lisansı vermekte ve Hollanda'daki şirket ise İrlanda'daki tam mükellef şirkete alt lisansı vermektedir.

Konuyu anlaşılması için örnek yardımıyla daha iyi bir şekilde izah edilebilir. Öncelikle Hollandalı şirket devrede olmadan durum şu şekilde organize edilmektedir. ABD'li bir şirket, İrlanda'da iki şirket kurmakta; bunlardan (A) İrlanda'da dar mükellefken (İrlanda'da kurulan ancak şirket yönetimi vergi cennetinde olan), (B) tam mükelleftir. ABD'deki şirket telif haklarını A'ya satmakta ve A, B'ye satmaktadır. İrlanda'da vergi oranı ABD'ye göre düşük olmasına karşın (%12,5) B bunu da ödememektedir. Çünkü B, A'ya ödediği telif ödemelerini gider yazdığından düşük bir miktar kar kalmakta, karın büyük bir kısmı vergi cenneti mükellefi A'ya aktarılmaktadır ve A vergi cennetinde vergi ödememektedir. Ayrıca B'den A'ya yapılan ödemeler ticari kazanç kapsamında değerlendirildiği için tevkifat yapılmamaktadır. ABD'de ise Subpart F kapsamına girmemekte, çünkü yurtdışında kurulu olan iki iştirakin kendi aralarında yaptığı işlemler ABD'de görünmemekte, ABD'ye kar aktarımına kadar vergi ertelenmektedir.

Lisans ödemeleri üzerinden bazı durumlarda İrlanda'da tevkifat yapılması, araya üçüncü bir şirket olan Hollanda şirketinin girmesini gerekli kılmaktadır. Tevkifatın önlenebilmesi bu şirketin Avrupa Birliği bünyesinde bir ülkede kurulması halinde olabilecektir ve genellikle

bu ülke Hollanda'dır. İrlanda'da A şirketi B'ye lisans devrederken, bu işlemi Hollanda'da kurulan şirket (H) üzerinden yapmaktadır. Dolayısıyla A, H'ye, H ise B şirketine lisans devri yapmaktadır. İrlanda'daki B şirketi Hollanda'daki şirkete ödemede bulunurken AB mevzuatı gereğince tevkifat yapılamamaktadır. Ayrıca Hollanda'daki şirket A'ya ödemede bulunduğundan çok düşük miktarda gelir kalmaktadır.

İrlanda mevzuatının evsiz gelire yol açması nedeniyle, İrlanda üzerinde yoğun baskılar kurulmuş, bunun akabinde İrlanda mevzuatında 2013 yılında değişiklik gerçekleşmiştir. Düzenleme ile birlikte, İrlanda'da kurulup yönetim ve kontrol merkezi ülke dışında olan şirketler artık İrlanda'da kurumlar vergisi mükellefi (Tam mükellef) olmaktadır. Buna karşın İrlanda 2014 yılında tekrar düzenleme getirerek, 01.01.2015 tarihinden önce kurulan şirketlerin, 2020 yılının sonuna kadar, 2013 yılında yapılan düzenlemeden önceki hükümlere tabi olduğu belirtilmiş, bu nedenle 2015'ten önce kurulan şirketler için evsiz gelir sorunu devam etmektedir (Batun, Ö.Ç., 2018).

Google, OECD'nin yapmış olduğu çalışmalar, Amerikan vergi mevzuatında 2018 yılında hayata geçen reform ve İrlanda vergi mevzuatında yer alan açıkların süresinin 2020'nin sonunda dolması nedeniyle, vergisel sistemlerini basitleştirileceklerini ve artık bu uygulamayı kullanmayacaklarını ifade etmiştir. Bununla birlikte uluslararası vergi profesörü Klenibard,E., birçok şirketin uygulamanın bitiş tarihinden önce hareket ederek, benzer faydayı sağlayabilecek yöntemlere yöneldikleri, ancak Google'ın diğerlerinden daha geç hareket ettiğini ifade etmektedir. Başka bir uluslararası vergi profesörü olan Sanchirico, C., çok uluslu şirketlerin işlemlerine ilişkin açıklama yükümlülüklerinin yetersiz olması, bu nedenle geçmişte yaptıklarının tam olarak kavranamaması nedeniyle, geçmişten bugüne kadar çok uluslu şirketlerin vergi planlaması uygulamalarında evrim geçirmediğini düşünmek için neden olmadığını ifade etmektedir (Waters, 2020).

4.7.5. Dijital Gelirlerin Vergilendirilmesi

Dijital ekonomi, ekonominin tüm sektörlerinde teknolojinin daha ucuz, daha güçlü ve yaygın bir şekilde kullanılmasını sağlayan, üretim süreçlerini basitleştiren, yenilikleri teşvik eden, bilgi ve iletişim teknolojisinin getirmiş olduğu dönüşüm sürecinin sonucudur. Dijital ekonomiyi ekonominin diğer alanlarından soyutlamak zordur. Dijital ekonominin özellikleri arasında, mobilitésinin yüksek olması, veri akışına dayanması, ağ etkileri (etkileşimin

olması), çok taraflı iş modellerinin yayılması, tek el veya oligopol ve hareketlilik eğilimi bulunmaktadır. İş modeli türleri arasında e-ticaret, uygulama mağazaları, çevrimiçi reklamcılık, veri depolama hizmetleri (bulut bilişim), katılımcı ağı bağlı platformlar, yüksek hızlı ticaret ve çevrimiçi ödeme hizmetleri bulunur (OECD, 2015c: 11). Dijital ekonomi denildiğinde farklı anlamlar kullanılabilirle birlikte, internet ekonomisi ve bilgi iletişim teknolojisinin kullanıldığı ekonomik ve sosyal faaliyetler anlaşılabilmektedir. Dijital ekonomi perakende, nakliye-lojistik, finansal hizmetler, tarım, sanayi, eğitim, sağlık, medya, yayıncılık gibi birçok alanda yeni yöntemler kullanılmasında, maliyetlerin düşürülmesinde, verimlilik artışında ve pazar genişletilmesinde önemli rol oynamaktadır (Türkan, 2017).

Dünyada dijitalleşmenin artması ile birlikte dijital ekonominin dünya ekonomisinden aldığı pay da hızla artmaktadır. Dijital veri akışı, farklı dijital platformlarda gerçekleşen kişisel, sosyal ve ticari faaliyetlerle birlikte artış yaşamaktadır. Veri akışlarında Global İnternet Protokolü (IP) trafiği, 1992 yılında saniyede 100gb iken, 2017 yılında saniyede 46.000 gb'a çıkmış olup, 2022 yılına kadarsa saniyede 150.700 gb olması beklenmektedir. Çok farklı alanlarda veri toplanmakta, toplanan bu veriler değer yaratmakta ve ticari amaçla kullanılabilirle birlikte (UNCTAD, 2019: 2). Statista'nın 2016 yılına ilişkin verilerine göre, dünyada E-ticaret 1,18 trilyon dolara, e-hizmet gelirleri 107 milyar dolara, dijital medya gelirleri 84 milyar dolara, dijital reklam gelirleri 198 milyar dolara, bireysel ve kurumsal finansman ile benzer işlemlere yönelik finansal teknoloji olan "fin tech" 1,6 trilyon dolara ulaşmıştır (Türkan, 2017). 1990 yılında piyasa değerlerine göre dünyadaki ilk 10 şirketin büyük bir kısmını bankacılık ve finans alanında şirketler oluştururken, 2019 yılı verilerine göre ilk 10 şirketin 7'si teknoloji şirketlerinden oluşmaktadır (Ekinci ve Pala, 2020).

Dijital ekonomide yaşanan gelişme uluslararası vergilendirme ile mücadelede de sorunlar yaratmaktadır. Dijital ekonomi, gayrimaddi varlıklara dayanmakta, yüksek miktarda veri tüketimi gerekmektedir. Ücretsiz ürünlerin kullanımı ile değer yaratan iki taraflı modeller oluşmakta ve bu değerlerin nerede yaratıldığının tespit edilmesi zorluğu bulunmaktadır (OECD, 2015c: 16).

Dijitalleşmedeki amaç değer yaratmaktır. Yaratılan bu değer özelliği, fabrika, tesis gibi unsurlara en düşük düzeyde gereksinim duyup bir nevi "kütlesiz bir ölçeğe" dayanarak, gayrimaddi varlıklara ve kullanıcıların katılımı ile oluşan verilere yüksek derecede bağlı olarak oluşmasıdır. Yaratılan değer kullanıcıların katkısının büyük önem taşıması

nedeniyle değer kaynaklı karların vergilendirilmesinde sorun ortaya çıkmakta ve bu değerlerin yaratılmasında etki eden kullanıcıların bulunduğu ülkelerin itirazlarına neden olmaktadır (Demirci, A., 2019). Yaratılan değer ile karın hangi kaynaktan geldiği, nasıl belirleneceği ve hangi gelir tanımına gireceği vergisel açıdan zorluklar barındırmaktadır. Mesela Amazon farklı ülkelerde gelir elde etmesine ve İngiltere’de milyonlarca işlem yapmasına karşın İngiltere’de vergilendirme olanağı bulunmamaktadır (Yüce ve Akbulut, 2018). OECD model anlaşmalarında yer alan işyeri tanımına göre sabit bir yer olması öngörülmekte iken, teknolojik gelişmeler neticesinde, teknoloji odaklı şirketlerin, bir ülkede sabit bir yere ihtiyaç duymadan da faaliyet gösterebilmelerine yol açmıştır. Bu nedenle mevcut düzenlemeler çerçevesinde işyeri oluşmaması nedeniyle elde edilen ticari kazancın vergilendirilmesinde zorluk yaşandığı konusunda ülkeler hem fikirlerdir. Bu durum, kazancın elde edildiği kaynak ülkelerin tepkisini çekmekle birlikte, şirketlerin farklı vergisel planlamaları nedeniyle, çok uluslu şirketlerin merkezinin bulunduğu ülkelerde de vergilendirmede sıkıntı yaşanmaktadır.

Dijital gelirlerin vergilendirilmesi sorunu, diğer bölümlerde ayrıntılı olarak üzerinde durulan sorunları kapsamakla birlikte, alınan önlemler bu gelir türü için tam olarak yeterli gelmemektedir. Bu sorunlar arasında, yüksek vergi oranının olduğu ülkelerde daimi işyeri oluşumundan kaçınmak; transfer fiyatlamasına aykırı hareketle karın düşük verginin alındığı ülkelere kaydırılması; anlaşma alışverişi ve benzeri oluşumlarla kar payı, faiz ya da gayrimaddi varlıklar üzerindeki stopajların azaltılması (Çift İrlanda Hollanda Sandviçinin bu şirketlerde yaygın olarak ne şekilde kullanıldığı evsiz gelirlere ilişkin bölümde belirtilmiştir.); vergi erteleme yapılması; karın vergi cennetlerinin ve tercihli vergi uygulamalarının olduğu bölgelere kaydırılması gibi yöntemlerin kullanılması yer almaktadır. Bu çerçevede OECD eylem planları arasında ilk sırada yer alan dijital vergilendirmede sınır ötesi faaliyetler neticesinde elde edilecek kazançlara ilişkin vergilendirmenin ülkeler arasında nasıl paylaştırılacağı üzerinde durulmaktadır. OECD’nin dijital ekonominin vergilendirilebilmesine yönelik çalışmalar ve tavsiyeleri ile AB ve Türkiye mevcut düzenlemeler aşağıda belirtilmiştir:

4.7.5.1. Dijital gelirlerin vergilenmesine ilişkin OECD düzenlemeleri

Dijital vergilendirmedeki sorunlar OECD’nin 1 numaralı eylem planında yer almıştır. Bu kapsamda “Dijital Ekonomide Görev Gücü” adında bir komisyon OECD mali işler

komitesinin altında 2013 yılında kurulmuş olup, komisyona OECD ve G20 üyesi olmayan ülkelerin de eşit bir şekilde katılması sağlanmıştır. Komisyonun temel amacı dijital ekonominin vergilendirilmesine ilişkin sorunlar ve çözüm önerileri hazırlamaktır. Komisyonun Ekim 2015'te hazırlamış olduğu raporda, e-ticaret, uygulama programlarının satışı, veri depolama hizmetleri (bulut – cloud), elektronik ödeme, elektronik reklam gibi konular üzerindeki vergileme sorunları üzerine değinilmiştir. Modeller neticesinde reklam gelirleri, üyelik gelirleri, dijital satış ya da kiralama gelirleri, finansal hizmet ve danışmanlık gelirleri gibi yüksek derecede riskli ve kavranması zor olan gelir türleri belirtilmiştir (Kara ve Öz, 2016b). OECD Ekim 2015'te dijital ekonominin vergilendirilmesine ilişkin raporundan sonra farklı tarihlerde ara rapor, politika notları hazırlanmış ve 2019'da yayımlamış olduğu iki sütun (pillar one ve pillar two) ile amaç ve çözüm önerilerini kamuoyuna duyurmuş olup, çalışmalar devam etmektedir. 2020 yılının sonuna kadar BEPS eylem planını kabul etmiş ülkelerin ortak bir çözüm önerisinde uzlaşmaya yönelik taahhüdü bulunmaktadır. Yüksek karlılığa sahip (dijital şirketleri de kapsamaktadır.) çok uluslu şirketlerin ekonomik değer yarattığı ve önemli faaliyetlerde bulunduğu yerde vergilendirilmesi amaçlanmaktadır. Üzerinde anlaşılan çözüm çifte vergilendirme sorununa yol açmayacağı gibi, vergi kurallarının öngörülebilir olmasını gerektirmektedir. Çözüm bulunana kadar ülkelerin uygulayabilecekleri geçici vergi uygulamalarının uluslararası vergi hukuku ve ticaret anlaşmalarına uygun olması gerekmektedir (Ekinci ve Pala, 2020). Uluslararası çalışmalarda işyeri tanımında yaşanan sorunlar nedeniyle, istisnaların daraltılması ve “sanal işyeri” kavramının tanımlanması üzerine yoğunlaşma yaşanmaktadır. Kaynak ülkede dijital hizmetleri nedeniyle gelir elde eden bir şirketin, sabit işyeri olmasa bile vergisel bir bağ (tax nexus) dikkate alınarak işyeri olduğu kabul edilerek vergilendirme yapılmaya çalışılmaktadır (Kara ve Öz, 2016b).

Çalışmalarda elde edilen gelirin cinsinin belirlenmesi üzerinde de durulmuştur. Dijital ve fiziki ürün satışları, reklam, danışmanlık, içerik kullanımına ilişkin unsurlar ve benzeri gelirler ticari kazanç olarak değerlendirilirken, kullanım hakkı, bilim ve sanata dayanan ürünlerin çoğaltma hakkı, patent, modeller, bilimsel, ticari ve sınai bilgilere ilişkin ödemeler royalty olarak değerlendirilmiştir (Türkan, 2017).

4.7.5.1.1. Dolaysız vergiler

2015 yılında hazırlanan 1 numaralı eylem planında 3 öneride bulunulmuş olup, bunlar önemli bir düzeyde ekonomik mevcudiyete dayalı daimi işyeri tanımının yapılarak vergilendirmenin sağlanması, elde edilen gelirden stopaj yapılması ve denkleştirme vergisinin (Ülkede önemli ekonomik faaliyette bulunan yabancılar ile yerel şirketler arasındaki farkı gidermeye yönelik planlanan vergidir.) uygulanmasıdır. Bir ülkenin vatandaşlarının yurtdışından dijital platformları kullanarak yapmış oldukları alım satım sözleşmelerinde daimi işyerinin belirlenmesi için, mevcut olan fiziki varlığa dayanan işyeri tanımı yerine dijital ekonomi gerçeklerini dikkate alan yeni Nexus yaklaşımının kriter olarak alınması gerekmekte ve önemli düzeyde ekonomik mevcudiyet aranmaktadır. Önemli düzeyde ekonomik mevcudiyetin belirlenebilmesi için kriterler, gelire dayanan faktörler, dijital faktörler (Yerel alan adları ve internet sitesi olması, yerel para cinsinden ödeme yapılması gibi) ve kullanıcıya dayanan faktörlerdir (Aktif kullanıcı sayısı, sözleşme sayısı, toplanan veri miktarı gibi) (Türkan, 2017).

OECD fiziksel varlık olmadığı halde yerel devletlerde faaliyet gösteren şirketlerin, vergilendirilebilmesi için uygulanacak politikaları iki sütunda incelemiş olup (Pillar 1 ve Pillar 2), 13 Şubat 2019'da 1'inci sütun (Pillar One) kamuoyu görüşüne sunulmuştur. İlk sütunda çok uluslu teknoloji şirketlerinin yerel devletlerde vergilendirilebilmesi için üç farklı öneride bulunulmuştur. Bunlar; kullanıcı katkısı önerisi, pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıklar önerisi ve ekonomik açıdan var olma önerileridir. Öneriler yayımlandıktan sonra kamuoyunun da görüşleri alınarak üzerinde hemfikir olunan bir strateji belirlenmesi hedeflenmektedir (OECD, 2019a: 13-16). Kasım 2019'a kadar kamuoyundan alınan görüşlere ilişkin Ocak 2020'de ana hatlar belirlenmiş olup, 2020 sonuna kadar üzerinde hemfikir olunan birleştirilmiş bir görüş çıkması beklenmektedir. İkinci sütun (Pillar 2) ise yüksek teknoloji şirketlerinin, düşük ve yüksek vergi oranının uygulandığı bölgeler arasında kar aktarımının önlenmesine yönelik olup, çok uluslu şirketlerin asgari vergi ödemesini güvence altına almak planlanmaktadır. Birinci sütuna ilişkin öneriler şu şekildedir:

Kullanıcı Katkısı: Öneri, yüksek düzeyde dijitalleşmenin olduğu sektörlerde kullanıcıların sürekli ve aktif bir şekilde katılımının işletmelere değer yaratmasının önemli olmasına dayanmaktadır. Kullanıcı katılımı, değerli veriler üretilmesine, marka ve belirli bir pazar gücü oluşumuna etki etmektedir. E-ticaret, sosyal medya platformu, arama motorları gibi

kullanıcı katılımlarının dayanan sektörleri hedef almaktadır. Önemli derecede ekonomik faaliyet, belirli bir dönemdeki kullanıcı sayısı ve veri girdisine göre değerlendirilebilecek ve bu şekilde aktif ve katılımcı kullanıcıların olduğu ülkelere kardan pay tahsis edilebilecek şekilde mevcut kurallarda değişiklik yapılması öngörülmektedir (Demirhan, 2020).

Pazarlama Amaçlı Gayrimaddi Varlıklar: OECD'nin son transfer fiyatlandırması rehberi olan 2017 yılı rehberinde pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıkların tanımı şu şekilde yapılmıştır (OECD, 2017: 33):

Pazarlama faaliyetleriyle ilgili olarak, bir malın ya da hizmetin ticari faydasının geliştirilmesine yarayan ve/veya söz konusu malla ilgili önemli bir tanıtım değeri olan bir gayrimaddi varlıktır. Pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıklar, duruma bağlı olarak örneğin; ticari marka, ticari unvan, müşteri listeleri, müşteri ilişkileri ve tescilli pazar ve müşteri verileri veya mal ve hizmetlerin müşterilere satış ve pazarlanmasına ilişkin yardımları içerebilir.

Pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıklar ile pazar arasında bir işlevsel bağlantı bulunmakta olup iki noktada etki edebilir. İlkinde marka, ticari ad gibi bazı pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıklar, tüketicilerin zihninde olumlu etki yaratabildiğinden, pazarın olduğu bölgeyle ilişkilendirilebilir. İkincisinde müşteri verileri, müşteri ilişkileri ve müşteri listeleri gibi pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıklar tüketicilere ilişkin faaliyetlerden elde edilir ve pazardaki kullanıcılar bu gayrimaddi varlık oluşumuna katkıda bulunurlar (OECD, 2019a: 12). Pazarlama amaçlı gayrimaddi varlıklar ile pazar arasında oluşan bağlantı nedeniyle, gayrimaddi varlıklardan oluşan risklerin ilgili piyasaya atfedebilecek uluslararası düzenlemeler yapılması düşünülmektedir. Çok uluslu şirketler ilişkili yerel dağıtım şirketleri aracılığı ile pazara ilişkin veriler temin edebilmekte ve pazarlama amaçlı gayrimaddi varlık edinebilmektedir. Bu çeşit elde edilen risklerin faaliyette bulunulan piyasa ile ilgili olduğu kabul edilerek transfer fiyatlandırması ve uluslararası vergilendirmeye ilişkin olarak düzenleme yapılması arzulanmaktadır (Demirci, A., 2019).

Önemli Derecede Ekonomik Mevcudiyet: Gelişmekte olan ülkelerin yapmış olduğu öneriye göre, bir şirketin bir ülkede faaliyette bulunmasına ilişkin olarak ekonomik göstergeler mevcut ise vergilendirme hakkının da sınırlandırılmaması gerekmektedir. Bu ekonomik göstergeler, sürekli bir şekilde o ülkede hasılat sağlanması; kullanıcı tabanına ilişkin verilerin olması; kullanıcı ve müşterilere ilişkin verilerin büyüklüğü; yerel dilde internet

sitesinin olması; yerel para birimi ile tahsilat ve faturalandırma yapılması olarak sayılabilir (Demirci, A., 2019).

Birleştirilmiş öneride müşterilerle birebir iletişim halinde olan büyük işletmeler kapsama girmektedir. Daha geniş bir ifade ile tüketicilerle birebir iletişime girerek onlara ürün arzından ya da dijital hizmetten gelir eden işletmeler hedeflenmektedir. İşyeri oluşumu belirleyebilmek için dikkate alınabilecek kriter işletmenin elde ettiği gelir olabilir ve bu gelir her bir pazarın büyüklüğüne göre ayrı ayrı belirlenebilecektir. Bir devlette elde edilen hasılatın belirlenen sınırı aşması halinde, fiziki işyeri olmasına gerek kalmaksızın elde edilen gelir üzerinden vergilendirme yapılması söz konusu olmaktadır (OECD, 2019b: 7-8). Dolayısıyla vergilendirme yapılabilmesi için, işyeri dışında bir bağlama noktası oluşmaktadır. Buna karşın bir ülkede bağlama noktası oluşmuşsa yani hasılat eşiği geçilmişse ve o ülkede herhangi bir varlık kullanılmayıp, risk üstlenilmemiş ve işlev bulunmamakta ise kazançtan da pay verilmesi zordur. Bu nedenle kazanç paylaşımında yeni bir tahsis kuralı gerekmektedir. Bu kurala göre ana merkezin rutin gelirlerinin dışında elde etmiş olduğu bakiye karın hesaplanarak dağıtılması esas alınmaktadır (Demirci, A., 2019).

Birleştirilmiş öneride ülkeler arasında kar tahsisi yapılabilmesi için 3 katmanlı bir sistem üzerinde durulmaktadır (OECD, 2019b: 9).

1. Artık Kar (Katman A): Çok uluslu bir şirketin faaliyetleri neticesinde elde etmiş olduğu rutin gelirlerin üzerinde kalan gelirlerin, elde edildiği devletlere dağıtılmasına yöneliktir ve formülasyon yoluyla dağıtımı öngörülmüştür.
2. Temel Faaliyetlerden Elde Edilen Kar (Katman B): Mevcut kurallara göre bir pazardaki faaliyetlerden ve dağıtım fonksiyonlarından elde edilen karın vergilendirilmesine devam edilecektir. Bu gelirlerin elde edilmesinde daimi işyeri gerekmektedir ve transfer fiyatlandırmasında yer alan kol boyu prensibine uygun olarak belirlenecektir.
3. Ek Kazançlar (Katman C): Belirli bir ülkede faaliyette bulunan bir şirketin, normalden daha fazla fonksiyonunun olması halinde, ilgili ülke ekstra fonksiyonlardan elde edilen kara ilişkin olarak ilave vergilendirme yapmak isteyebilecektir. Vergilendirmeye konu ilave kar mevcut transfer fiyatlandırması kurallarına göre belirlenen ve Katman B'deki gelirlerin üzerindeki ekstra faaliyetlerden kaynaklanmaktadır.

4.7.5.1.2. KDV

Dolaylı vergilerde varış ülkesinin vergilendirme yapması üzerinde bir mutabakat bulunmaktadır. Katma değer vergisinde, hizmeti alan bir şirket (b2b) ise şirketin bulunduğu yer, tüketici ise (b2c) tüketicinin ikametinin bulunduğu yerin vergilendirme yapma hakkı bulunmaktadır. Tüketicilerin KDV beyan etmesi ve bunu ödemesi zorluklar barındırmaktadır ve gerçekçi olmadığı üzerinde durulmaktadır. OECD raporunda bir ülkede yerleşik olmayan şirketlerin herhangi bir fiziki faaliyette bulunmadan ekonomik faaliyette bulunması halinde, ilgili ülkede KDV kaydı oluşturarak ödemeleri önerilmiştir (Türkan, 2017).

Dijital faaliyetlerin vergi dairesince tespiti ve denetlenmesi konusunda zaafiyetler KDV açısından yaşanabilecek ana sorunlardandır. Fiziki ürünlerin tespit edilmesi, bu ürünler gümrükten geçtiği için mümkünken, dijital ürünler açısından elektronik ortamda gerçekleşen işlemlerin tespiti imkansızlaşmakta ve gelirin hangi ülkede vergilendirileceğinin belirlenmesinde sıkıntı yaşanmaktadır. Fiziki bir teslimle sonuçlanmayan, ses, görüntü, metin gibi ürünlerin dijital ortamda aktarılması neticesinde mükellefiyet durumu, işlemin konusu ve nerede yapıldığı bilinmemekte olduğundan KDV'nin de hangi ülkede vergilendirileceğinde sorun yaşanmaktadır (Kara ve Öz, 2016b).

Düşük değerli mal ithalatının boyutunun artmış olması nedeniyle, belirli meblağın altındaki ithalata istisnaya tabi olmasına yönelik eşik değer uygulaması ciddi vergi kaybına yol açmakta ve çifte vergilememe sorununu ortaya çıkarabilmektedir (Kara ve Öz, 2016b). Raporda gerekmesi halinde istisna tutarlarının en aza indirilmesi gerektiği belirtilmektedir (Türkan, 2017).

4.7.5.2. Dijital gelirlerin vergilenmesine ilişkin AB yaklaşımı

Avrupa Komisyonu, mevcut yasal düzenlemelerin dijital ekonominin vergilendirilmesi için yeterli olmadığını, dijital ekonomiye ilişkin değer yaratılan yer ile verginin ödendiği yer arasında bir uyum olmadığını belirtmiştir. 21 Mart 2018'de Avrupa Birliği Komisyonu dijital vergilemeye ilişkin 2 öneride bulunmuştur. İlk öneri uzun dönemli bir çözüme yönelik olup, daimi işyerinden kaynaklanan sorunları çözmeye yöneliktir. İşyeri tanımının genişletilerek, bir ülkede önemli faaliyetleri bulunan şirketlerin fiziksel bir işyeri ya da

temsilcisi olmasa bile vergilendirilmesini sağlamaya yöneliktir. Avrupa Birliği üyesi bir ülkede faaliyet gösteren AB mukimi olmayan bir şirketin vergilendirilebilmesi için kıstas olarak anlamlı dijital varlık üzerine gidilmektedir. Anlamlı dijital varlığın belirlenebilmesi için farklı kriterler olup bunlar; ülkede mukim olmayan bir şirketin bir yılda 7 milyon Avro gelir elde etmesi; dijital hizmetlerini kullanan 100.000 kullanıcı olması; bir yılda 3 binden fazla dijital sözleşme imzalaması olarak belirtilmiştir (Osborn, Lebovitz ve Pieron, 2020).

İkinci öneri dijital hizmet vergisi olup, geçici bir çözümdür. Bu konudaki iki kriter şirketin dünya genelinde hasılatının 750 milyon Avro ve AB genelindeki hasılatının ise en az 50 milyon Avro üzerinde olması gerekmektedir. Dijital hizmet vergisinin hedefinde Amerikan teknoloji devlerinin olduğu anlaşılmaktadır (Osborn ve diğerleri, 2020).

Avrupa komisyonu AB ülkelerinden 31.12.2019'a kadar önerilere ilişkin düzenleme yapmasını talep etmiş, buna karşın üye ülkeler arasında uyum sağlanamamıştır. Bu nedenle bazı ülkeler konuya ilişkin tek taraflı düzenleme yapmışlardır. Fransa Temmuz 2019'dan getirilen düzenleme ile brüt gelirler üzerinden %3 dijital işlem vergisi getirmiştir. Fransa çevrimiçi reklam gelirleri ile e-ticareti vergilemeyi hedeflemiş olup, dünya genelinde 750 milyon Avro ve Fransa genelinde 25 milyon Avro hasılatı olan şirketleri (ya da grupları) dijital hizmet vergisine tabi tutmuştur. İtalya Ocak 2020'den itibaren dijital hizmet vergisini uygulamaya başlamıştır. İtalya çevrimiçi reklam hizmetleri, kullanıcıların etkileşime girdiği dijital platform hizmetleri ve veri transfer hizmetlerini vergilendirmeyi amaçlamıştır. Dünya genelinde 750 milyon, İtalya genelinde 5,5 milyon Avro hasılatı olan şirketler kapsama girmekte ve hasılat üzerinden %3 oranında dijital hizmet vergisi ödeyeceklerdir. Avusturya Ocak 2020'den itibaren uygulamaya konulmuş olan dijital hizmet vergisi yalnızca çevrim içi reklam gelirlerini kapsamaktadır. Dünya genelinde 750 milyon, Avusturya'da ise 25 milyon Avro üzerinde hasılatı olan şirketlerde dijital hizmet vergisi oranı %5 olarak uygulanmaktadır. Çekya, Macaristan mevzuatlarına dijital hizmet vergisini eklemiş, İngiltere, Polonya, İspanya, Belçika ve Slovenya ise düzenlemeye geçmek üzere gerekli adımları atmaktadırlar (Ekinci ve Pala, 2020).

4.7.5.3. Türkiye'de dijital gelirlerin vergilenmesine ilişkin yasal düzenlemeler

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de dijital ortamda elde edilen gelirlere ilişkin tartışmalar yaşanmış ve basında da zaman zaman yer almıştır. Konuya ilişkin ilk olarak 2016 yılında

VUK'ta Cumhurbaşkanı'na yetki verilerek düzenleme yapılmış, 01.01.2018 tarihinden itibaren bu hizmeti sunanlara, Türkiye'de mükellef olsun ya da olmasın KDV beyan zorunluluğu getirilmiştir. 01.01.2019 tarihinden itibaren elde edilen reklam gelirlerine stopaj yapılmasına ilişkin düzenleme yapılmıştır. 01.03.2020 tarihinden itibaren ise, dijital hizmet vergisi yürürlüğe girmiştir.

2016 yılında Vergi Usul Kanunu'na ilişkin bir taslak hazırlanmış ve 2018 yılında yürürlüğe girmesi düşünülmüşse de değişikliğe gidilememiştir. Kanun taslağında “*elektronik ortam veya alanlar*” işyeri arasında belirtilmiş ve elektronik ortamda işyeri tanımı yapılmıştır. Ancak tek taraflı düzenleme ile çok uluslu şirketleri vergilemek çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarında sorun yaratabilmekte, işyeri tanımındaki değişikliğin iki ya da çok taraflı uluslararası anlaşmalarda yer alması gerekmektedir.

4.7.5.3.1. VUK çerçevesinde yetki verilmesi

28.08.2016 tarih ve 6745 Sayılı Kanun'un 9'uncu maddesi ile vergi kesenlerin sorumluluğu başlıklı VUK'un 11'inci maddesine bir fıkra ilave edilerek (7'nci fıkra) dijital vergileme yapılabilmesinin yolu açılmıştır. Maddede yapılan işlemlerin “*elektronik ortamda gerçekleştirilip gerçekleştirilmemesine..*” bakılmaksızın ibaresi yer almakta ve Bakanlar Kurulu'na (700 Sayılı KHK ile Cumhurbaşkanı) farklı vergi kesinti oranları belirlemek üzere geniş yetki verilmiştir.

4.7.5.3.2. KDV

Dijital ekonominin KDV açısından vergilendirilebilmesine ilişkin düzenleme 01.01.2018 tarihinde, 7061 Sayılı Kanunun 41'inci maddesi ile gerçekleşmiştir. KDVK'nın vergi sorumluluğunun yer aldığı 9'uncu maddesinin ilk fıkrasına aşağıdaki cümle eklenmiştir:

Şu kadar ki Türkiye'de ikametgahı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmayanlar tarafından **katma değer vergisi mükellefi olmayan gerçek kişilere elektronik ortamda sunulan hizmetlere ilişkin** katma değer vergisi, bu hizmeti sunanlar tarafından beyan edilip ödenir. Maliye Bakanlığı elektronik ortamda sunulan hizmetlerin kapsamı ile uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirlemeye yetkilidir.

Düzenleme, söz konusu hizmetlerin en sıkıntılı olduğu alana ilişkin yapılmıştır. Hizmet ithalatı KDV mükellefi tarafından yapılmaktaysa, sorumlu sıfatıyla beyan söz konusu iken,

KDV mükellefi olmayan kişilerin hizmet alımında sorun yaşanmaktaydı. Bu duruma ilişkin olarak 31.01.2018 tarihli 17 numaralı tebliğ ile 1 numaralı KDV Genel Tebliği'nin 2.1.2.1.2. bölümüne ilave yapılarak gerekli açıklamalar yapılmıştır.

Tebliğe göre; elektronik hizmet neticesinde Türkiye'de bir işyeri oluşmaktaysa söz konusu vergilendirme genel esaslara göre yapılacak ve mükellefler 1 numaralı KDV beyannamesi vereceklerdir. Bununla birlikte, kanun maddesinde de yer aldığı üzere, işyeri olmaması halinde "Elektronik Hizmet Sunucularına Özel KDV Mükellefiyeti" tesis ettirilerek beyanlarını, elektronik ortamda "3 numaralı KDV Beyanı" ile vereceklerdir ve bu mükelleflerin defter tutma yükümlülükleri bulunmamaktadır (1 Numaralı KDV Genel Tebliği 2.1.2.1.2. Bölümü).

4.7.5.3.3. Gelir ve kurumlar vergisi tevkifatı

VUK'un 11'inci maddesinde yer alan yetki 19.12.2018 tarihinde kullanılmış olup, 476 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile, GVK'nın 94 ve KVK'nın 15 ve 30'uncu maddelerine tevkifata ilişkin maddeler eklenerek 01.01.2019 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu tevkifat "internet ortamında verilen reklam hizmetleri"ne ilişkin olup, "söz konusu hizmeti verenlere veya internet ortamında reklam hizmeti verilmesine aracılık edenlere yapılan ödemeler üzerinden" tevkifat yapılması gerekmektedir.

Yapılan düzenleme çerçevesinde gelir ve kurumlar vergisi açısından ayrıma gidilmiştir.

Söz konusu düzenleme kapsamında, reklam hizmeti verenlerin gerçek kişi olması halinde tam mükellef ya da dar mükellef olmasına bakılmaksızın yapılan ödemeler üzerinden %15 oranında tevkifat yapılması gerekmektedir. Aracılık eden gerçek kişilere de tam mükellef olsa bile %15 oranında tevkifat yapılacaktır. Aracı kişilerin ana şirkete ödeme yapması halinde de tevkifat yapılması gerekmektedir.

Kurumlar vergisi açısından ise, dar ve tam mükellef ayrımı yapılmıştır. Hizmet verenlerin Türkiye'de tam mükellef kurum olması halinde KVK'nın 15'inci maddesine göre %0 oranında, dar mükellef olması halinde ise KVK'nın 30'uncu maddesine göre %15 oranında tevkifat yapılması gerekmektedir. Bu işleme aracılık eden tam mükellef kuruma yapılan ödemeler üzerinden de %0 oranında tevkifat yapılması gerekmekte olup, aracı şirketin

hizmet veren şirkete yaptığı ödemelerde de tevkifat yapılması gerekmektedir (Tam mükellef ise %0, dar mükellef ise %15).

4.7.5.3.4. Dijital hizmet vergisi

07.12.2019 tarihli 30971 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 7194 Sayılı Kanun ile, 01.03.2020 tarihinden itibaren Dijital Hizmet Vergisi yürürlüğe girmiştir. Söz konusu düzenlemenin muafiyet koşulları dikkate alındığında çok uluslu şirketlerin hedef alındığı görülmektedir. Zira dünya genelinde 750 milyon Avro ya da altında hasılatı olan şirket veya gruplar dijital hizmet vergisine tabi olmayacaklardır. Ayrıca Türkiye’de elde edilen hasılatın 20 milyon TL’nin altında olması halinde de söz konusu vergiye ilişkin muafiyet mevcuttur.

Dijital hizmet vergisinin 1’inci maddesine göre, Türkiye’de “dijital ortamda sunulan her türlü reklam hizmetleri”; “Sesli, görsel veya dijital herhangi bir içeriğin dijital ortamda satışı ile bu içeriklerin dijital ortamda dinlenmesine, izlenmesine, oynanmasına veya elektronik cihazlara kaydedilmesine veya bu cihazlarda kullanılmasına yönelik dijital ortamda sunulan hizmetler”; “Kullanıcıların birbirleriyle etkileşime geçebilecekleri dijital ortamların sağlanması ve işletilmesi hizmetleri” üzerlerinden elde edilen hasılatlar dijital hizmet vergisine tabidir (Dijital Hizmet Vergisi Kanunu Md.1).

Söz konusu vergi mükellefi dijital hizmet sağlayıcıları olup, bu hizmeti verenlerin tam mükellef olup olmaması ya da Türkiye’de elde edilen gelirin işyeri veya daimi temsilcilik vasıtasıyla elde edilip elde edilmediği dijital hizmet vergisi mükellefiyetlerine etki etmemektedir. Gerekli olan hallerde, vergi alacağının emniyete alınması maksadıyla işleme taraf olanlar ile işleme ve ödemeye aracılık edenlerin vergi ödemesinden sorumlu tutabilmesine ilişkin Hazine ve Maliye Bakanlığı’na yetki verilmiştir (Dijital Hizmet Vergisi Kanunu Md.3).

Elde edilen hasılat üzerinden %7,5 oranında vergi uygulanacak olup, söz konusu hizmetler üzerinden Türkiye’de 20 milyon TL veya dünya genelinde 750 milyon Avro veya muadili yabancı paradan daha düşük hasılat elde edenler vergiden muaf tutulmaktadırlar (Dijital Hizmet Vergisi Kanunu Md. 4 ve 5).



5. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE GRUP ŞİRKETLERİNİN VERGİ PLANLAMASI ANALİZİ

5.1. Grup Şirketlerinin Vergi Planlaması Analizine İlişkin Literatür

Grup şirketlerinin vergi planlamasına ilişkin yapılan araştırmalar geniş yelpazede gerçekleştirilmiş olup, bunun nedenini vergi planlama yöntemlerinin farklılığı, bu yöntemlere idarelerin almaya çalıştığı önlemler ve son dönemlerde uluslararası vergi planlamasına yönelik çok uluslu şirketlerin agresif tavırları oluşturmaktadır. Literatürde dünya ticaretinde önemli yer tutan çok uluslu şirketlerin uluslararası vergi planlamasına yönelik araştırmalar ağırlıklıdır. Bu çalışmalar uluslararası vergi oranı farklılığının grup şirketlerinin transfer fiyatlandırması, sermaye yapısı, yatırım yeri belirlenmesi gibi farklı alanlarda makro-ekonomik ve şirket bazında araştırmaları içermektedir. Bazı araştırmalar ise, grup şirketlerinin ilişkili kişi (ilişkili taraf, işletme ya da şirket olarak kullanılabilmektedir.) hareket verileri baz alınarak yapılmıştır.

ABD merkezli çok uluslu şirketlerin karlarını genel olarak düşük verginin alındığı ülkelerde konuşturulması nedeniyle 2012 yılında ABD'nin 77 ile 111 milyar dolar arasında vergi kaybına neden olduğu ve diğer yüksek vergi oranının uygulandığı ülkeler de dahil edildiğinde 2012'de tüm dünyada ülkelerin vergi kaybının 280 milyar doları bulduğu tahmin edilmektedir (Clausing, 2016). Çok uluslu şirketlerin uyguladıkları transfer fiyatlandırması manipülasyonu nedeniyle 2008 yılında Fransa'nın vergi geliri kaybının 8 milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir (Vicard, 2015). IMF tarafından yapılan çalışmada çok uluslu şirketlerin agresif vergi planlaması nedeniyle yaşanan vergi kaybı sorunun yalnızca gelişmiş ülkeler için değil, gelişmekte olan ülkeler için de ciddi bir sorun oluşturduğu ve gelişmekte olan ülkelerin tutar olarak daha düşük olmakla birlikte, vergi kaybının GSMH'ye oranının gelişmiş ülkelere göre daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır (Crivelli, Keen ve Mooij, 2015).

Doğrudan mal ve hizmet fiyatlandırmasına ilişkin yapılan analizde, vergi oranı düşük ülkelerdeki ilişkili şirketlere yapılan satışların ihrac fiyatlarının, emsal satış fiyatlarına nazaran (ilişki olmayan şirketlere uygulanan fiyata nazaran) %1,8 daha düşük ve bu

ülkelerden yapılan ithal fiyatlarının ise emsal fiyatlara oranla %2 daha yüksek olduğu kanıtlanmıştır (Clausing, 2003).

Fas'ta 2011-2015 aralığındaki 5 dönemi konu alan araştırmada, borçlanma seviyesindeki %1'lik artış, etkin vergi oranında %1,27 düşüşe; grup içi hareketlerdeki %1 artış etkin vergi oranında %1,81 düşüşe neden olduğu sonucu çıkmıştır. Yurtdışı bağlı şirket olması etkin vergi oranında %0,53 düşüşe neden olmaktadır (Anouar ve Houria, 2017). Endonezya'da 2011-2014 yıllarını kapsayan araştırmada, etkin vergi oranının azalması halinde, ilişkili taraf hareketleri daha fazla olmaktadır (Sari ve diğerleri, 2017). 2011-2015 yılları arasında Endonezya borsasındaki şirketlerin veri alındığı çalışmada, etkin vergi oranının (bağımsız değişken), ilişkili taraf hareketlerini (ilişkili taraflar arası alacaklar / toplam alacaklar) anlamlı ve negatif bir şekilde etkilediği sonucuna varmıştır (Kusama ve Wijaya, 2017).

Kore Borsasında (KOSPI-Korea Composite Stock Price Index) 2011-2016 yıllarını kapsayan araştırma neticesinde ilişkili taraf hareketlerinin yükselmesinin, vergiden kaçınmayı artırdığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca Chaebol şirketleri (Kore'deki ana şirket ve bağlı ortaklıkların toplam varlık ve hasılat tutarı belirli tutarı aşan şirketlere verilen addır.) diğer şirketlere nazaran vergiden daha fazla kaçınmaktadırlar. Kore vergi kanununda haksız ilişkili taraf işlemlerine ilişkin düzenleme getirildikten sonra, Chaebol şirketlerinde vergiden kaçınma eğilimi, düzenleme öncesine göre azalma göstermiştir (Park, 2018). İtalya'da 2008-2011 yılları aralığında İtalya Borsasında işlem gören şirketler nezdinde yapılan çalışmada ilişkili taraf hareketlerinin şirketlerin kar yönetimi amacıyla kullanıldığına ilişkin anlamlı bir veri elde edilememiştir. Bu durum gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerdeki yatırımcıların korunmasına ilişkin yasal düzenlemelerin de etkili olduğu sonucunu ortaya koyabilecektir (Pozzoli ve Venuti, 2014).

1999-2006 tarihleri arasındaki Çin'in Shanghai Shenzen borsasında listelenen 1108 şirketin veri alındığı analizde vergiden kaçınma ile ilişkili taraflardan borçlanmalar (ilişkili taraf hareketleri olarak finansal tablolarındaki diğer alacaklar veri alınmıştır.) arasında pozitif ilişki olduğu sonucu çıkmıştır (Chan ve diğerleri, 2016). Çin'de 2001 yılında getirilen transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin etkisi, düzenleme öncesi (1997-2000) ve sonrası (2001-2003) test edilerek sorgulanmıştır. Mamul ve duran varlık satışlarının kapsama alındığı araştırmada, transfer fiyatlandırmasına ilişkin düzenlemeler yokken, ilişkili taraf

hareketlerinin kar manipölasyonuna daha fazla neden olduğu sonucuna varılmıştır (Ge ve diğerleri, 2010).

Diğer ilişkili şirket hareketleri ile kıyaslandığında, gayrimaddi varlık transferinde transfer fiyatlandırmasının kötüye kullanılması çok daha fazladır. Çok uluslu şirketlerin yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere aktardıkları karlarının neredeyse yarısı gayrimaddi varlıklara konu işlemlerden kaynaklanmaktadır (Grubert, 2003). Yapılan araştırmalarda gayrimaddi varlıklara ilişkin vergi oranının azalmasının, vergi oranı azalan ülkelere kar transferini artırdığı sonucuna varılmıştır (Dudar ve diğerleri, 2015; Belz ve diğerleri 2017; Grubert, 2003; Taylor ve diğerleri, 2015). Gayrimaddi varlık geliştirilme sürecinde yapılan ARGE harcamalarının şirket karını etkilediği ve ARGE giderlerinin yüksek vergi oranının olduğu ülkelerde giderleştirilip vergi planlaması yapıldığı kanıtlanmıştır (Dudar ve diğerleri, 2015 ile Weagenaere ve diğerleri, 2012).

Norveç'te yapılan çalışmada şirketlerin kar aktarımını yalnızca düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere yapmadığı, aynı zamanda zararlı şirketleri kullanarak da vergi matrahı aşındırdığı sonucuna varılmıştır. Yapılan çalışma neticesinde zararlı şirketlerin ilişkili işlemler aracılığıyla grup şirketlerine aktarımı, zararlı olmayan şirketlerle karşılaştırılarak analiz edilmiş ve zararlı şirketlerin, diğer şirketlere nazaran ilişkili şirketlere daha az transferde bulunduğu (Daha az transferde bulunması, bu şirketlerin daha az alım yaparak ilişkili şirketlere ödemede bulunması ve ilişkili şirketlere “net satış-net alış” tutarını artırması anlamına gelmektedir. Yani zararlı şirketler daha fazla net satışta bulunarak zararlarını eritmek için gelir kaydetmekte, diğer taraftan karlı grup şirketlerinin matrahında azalma meydana gelmektedir.) sonucu çıkmıştır. Zararlı şirketlerden kronik zarar eden ve bu nedenle transferi azalan şirketler ayrıştırıldığında sonuç yine anlamlı çıkmıştır (Hopland ve diğerleri, 2018).

Birçok ülke mevzuatında borçla finansmandan kaynaklanan faiz giderlerinin vergi matrahından indirilmesine izin veren düzenlemeler olmasına karşın, öz kaynakla finansmanda matrahtan indirim imkanı tanınmamaktadır. Şirketlerin finansal yapısı vergi planlamasına göre şekillenebilmektedir. Miller, 1977 yılında yayımladığı makalede, şirketlerin sermaye yapısındaki değişikliğin şirket değerine etki etmediğini ve 1958 yılındaki Modigliani-Miller teoremini yıllar itibarıyla ABD'de değişen vergi oranlarına karşın borç

öz kaynak oranında değişiklik olmaması ile kanıtlamaya çalışmış ve borçla finansmanın yarattığı vergi avantajının iflas ve temsilci maliyetlerinden fazla olmadığını belirtmiştir (Miller, 1977). Fatica ve diğerleri (2012) 32 Avrupa ülkesinde 1994-2003 aralığında, Schwarz (2009) ABD'nin 1999-2001 yılları arasındaki 50 ülkeye ilişkin verileri kapsamında, Desai ve diğerleri (2004) ABD'de yaptığı çalışmada, vergi oranının yüksek olduğu ülkelerde şirketlerin finansal kaldıraçının (Borç / Aktif Oranı) daha yüksek olduğuna yönelik bulgulara ulaşmışlardır. Desai ve diğerleri (2004)'ne göre kaldıraç etkisi ilişkili şirket borçlanmalarında daha fazladır. Desai ve diğerleri (2016)'nin verginin ticari alacakların vadesinin artırılmasına etkisini sorguladığı araştırmada, vergi oranının artması halinde net ticari alacakların satışlara oranının arttığı sonucuna varmıştır.

Türkiye'de 2004-2012 yıllarını kapsayan, toptan ticaret ve imalat sektörüne ilişkin yabancı ve yerli şirketlerin marjinal satışlarının, marjinal vergi matrahına etkisinin analiz edildiği ve çok uluslu şirketlerin uyguladıkları transfer fiyatlandırmasının vergi aşındırma etkisine yönelik olarak yapılan araştırmada anlamlı bir sonuç ortaya çıkmamıştır (Ertürk, 2017).

5.2. Araştırmada Kullanılan Veriler

Araştırmada kullanılan veriler, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan temin edilmiş olup, 2013 - 2017 yılları aralığındaki 5 yıllık dönemi kapsamaktadır. Elde edilen verilerde vergi mahremiyeti kapsamında şirket isimleri ve ortaklık yapıları bulunmamaktadır. Veriler finansal şirketler (banka, sigorta benzeri finansal şirketlerin tamamı) ayrıştırılarak ve 2017 yılı net satış tutarına göre en yüksek şirketten aşağı doğru sıralanarak, anonim (A.Ş.) ve limited (LTD) şirketleri kapsayacak şekilde hazırlanmıştır. Bu şirketlerden 2013 - 2017 aralığında kurulduğundan 5 yıllık veriye sahip olmayan ya da net satış tutarı çok düşük olan veya bulunmayan şirketlerle (Genel olarak kuruluş döneminde olan ancak 2017 yılına kadar hasılatında çarpıcı yükselme olması nedeniyle araştırma kapsamına giren şirketlerdir.) hesap dönem değişikliği olduğundan belirli dönemlerde 12 aylık veriye sahip olmayan şirketler ayrıştırılmıştır. Bununla birlikte literatürde yapılan benzer araştırmalarda olduğu gibi ticari karı veya mali karı olmayan şirketlerde ayrıştırmaya gidilmiştir. Bunun nedenini zararlı şirketlerin zararı ne olursa olsun matrahları "0" olarak izlendiğinden, vergi oranının hesaplanmasında değişkenlere negatif etkisinin hesaplanmasının zor olması ve çok fazla tekrar eden değerlerin ekonometrik analiz

yapılmasında sıkıntı yaratma ihtimali oluşturmaktadır. Gerekli ayrıştırmalar neticesinde araştırma evrenine 456 şirketin 5 dönemine ait 2.280 gözlem sayısı girmektedir.

Gelir İdaresinden alınan bilgilerde, her şirketin her dönemine ilişkin olarak, aktif toplamı, sermaye yapısı, ticari karı, vergi matrahı ile tahakkuk eden vergi ve ilişkili kişi hareketlerine yönelik Kurumlar Vergisi Beyannamesinin 2 numaralı ekinde yer alan ayrıntılı bilgiler bulunmaktadır. İlişkili kişi hareketleri, Kurumlar Vergisi Kanunu'nda belirtilen ulusal ve uluslararası, şahıs ve kurumlara yönelik tüm ilişkili kişi hareketlerini kapsamaktadır. Bu işlemler, mal hareketleri, hizmet hareketleri, gayrimaddi hareketler, borçlanma hareketleri şeklinde alt gruplara ayrılabilmekte ve her bir grup için ilgili şirketin alış ve satış tutarları ile birlikte gösterilebilmektedir.

5.3. Araştırmada Kullanılan Yöntem

Literatürde yapılan çalışmalar, tarafımızdan elde edilen veriler kapsamında değerlendirildiğinde ilişkili kişi hareketlerinin vergi yükü ve şirket karlılığına etkisi üzerinde çalışma yapılması kararlaştırılmıştır. ABD'de yapılan araştırmada (Clausing, 2003) şirketlerin ilişkili ve ilişkisiz şirketlere uyguladıkları mal ve hizmet fiyatları ürün bazında ve farklı vergi yüküne sahip ülkelere göre ayrıntılı olarak sağlanabildiğinden, verginin transfer fiyatına doğrudan etkisine yönelik olarak kapsamlı çalışma yapıldığı görülmektedir. Bu tarz bir çalışma için, her bir çok uluslu şirketin, her bir ürün bazında, her bir ülkede bulunan ilişkili şirketine uyguladığı satış miktarı ve fiyatı ile ülkelerde uygulanan vergi oranları gerekmektedir ve bu kadar detaylı bilgiye ulaşılamamakta olduğundan bu çalışma yapılamamaktadır.

Literatürde yapılan ilişkili kişi hareketlerinin vergi planlamasına yol açmasına ilişkin bazı çalışmalar (Dudar ve diğerleri, 2015; Belz ve diğerleri, 2017; Grubert, 2003; Taylor ve diğerleri, 2015) uluslararası boyutta ele alınmaktadır. Bu çalışmalar birden fazla ülkenin vergi oranları ve çok uluslu şirketlerin bu ülkeler arasındaki kar transferlerine konudur. Tarafımızdan ilişkili kişi hareketlerine ilişkin veriler elde edilse de bu verilerin ulusal – uluslararası olup olmadığına yönelik ayırım yapılamamaktadır. Bu nedenle bu analiz metotları da uygulanamamaktadır.

Gelir İdaresinden elde edilen veriler, her şirket bazında bir dönem içerisindeki ilişkili kişi hareketlerine ve bu şirketlere ilişkin bir takım finansal tablo bilgilerine yöneliktir. İlişkili kişi hareketleri türlerine göre detaylı olarak çıkartılabilmekte olduğundan geniş bir analiz imkânı bulunmaktadır. Bu nedenle ilişkili kişi hareketlerinin şirketlerin vergi yüküne etkisine ilişkin yapılan çalışmalarda kullanılan modeller çerçevesinde yöntem izlenmiştir. Varılmak istenen amaç, ilişkili kişi hareketlerinin manipüle edilerek vergiden kaçınmaya yol açıp açmadığının sorgulanmasıdır. Bunun yanında, şirketlerin finansal kaldıraç seviyesi, yurtdışı iştirakinin olup olmaması ve şirket türü de değişken olarak eklenerek vergi yüküne etkisi sorgulanmaktadır.

Bu çerçevede literatürde belirtilen ve şirketlerin uluslararası bilgiler gerekmeyen ilişkili kişi hareketleri ile verginden kaçınma bağlantısına yönelik çalışmalara benzer bir şekilde model planlanmıştır. Araştırmaların bir kısmında yer alan finansal kaldıraç, uluslararasılık ve kurumsallık da tarafımızdan elde edilen bilgiler çerçevesinde değerlendirilecektir. Bu kapsamda yapılan araştırma ve kullanılan modeller daha ayrıntılı olarak aşağıda belirtilmiştir:

Endonezya’da Endonezya Borsasından alınan veriler çerçevesinde 2011-2014 yılları arasındaki 100 şirketi kapsayan araştırmada, etkin vergi oranının azalması halinde, ilişkili taraf hareketleri (RPT – Related Party Transactions) daha fazla olmaktadır. Çalışmada ilişkili taraf hareketleri olarak, ilişkili taraflardan alacakların toplam alacaklara, satışlara ya da aktif toplamına oranı dikkate alınarak hareket edilmiştir. Verginden kaçınmanın ölçüsü olarak etkin vergi oranı (ETR – Effective Tax Rate) dikkate alınmış olup, “Vergi yükümlülüğü / Vergi öncesi kar” olarak hesaplanmıştır. Çalışmada zararlı şirketler ayrıştırılmıştır. Bunun nedeni zararın ETR’ye negatif etkisinin hesaplanmasının zor olmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca yalnızca ilişkili taraf hareketlerinin olduğu veriler dikkate alınmıştır. Modelde ilişkili taraf hareketleri bağımlı değişken olarak yer alırken, ETR ve şirketlere ilişkin bir takım ekonomik veriler bağımsız değişken olarak dikkate alınmıştır. ETR’nin RPT ile ters yönde ilişkisi en küçük kareler yöntemi (OLS) kullanılarak oluşturulan regresyon modeli ile araştırılmış ve daha düşük ETR’nin daha yüksek RPT vermesi sorgulanmış ve bu ilişki doğrulanmıştır (Sari ve diğerleri, 2017).

2011 - 2015 yılları arasında Endonezya borsasındaki araştırmaya uygun olan 259 şirketin veri alındığı çalışmada, etkin vergi oranının (bağımsız değişken), ilişkili taraf hareketlerini

(İlişkili taraflar arası alacaklar / toplam alacaklar) anlamlı ve negatif bir şekilde etkilediği sonucuna varılmıştır. Modelde kısmi en küçük kareler yöntemi uygulanmıştır (PLS- Partial Least Squares). Modelde zararlı şirketler, vergi yükümlülükleri olmaması nedeniyle ayrıştırılmıştır. Finansal kaldıraca ilişkin yapılan çalışmada “Toplam Borç / Öz kaynaklar” kullanılmıştır. Gayrimaddi varlıklarda gayrimaddi varlıkların logaritması alınmıştır (Kusama ve Wijaya, 2017).

Fas’ta Fas borsasından elde edilen veriler çerçevesinde 45 şirketin 2011-2015 aralığındaki 5 dönemini konu alan araştırmada ilişkili taraf hareketleri ile vergi oranı arasında bağlantı araştırılmıştır. En küçük kareler yöntemi (OLS) kullanılarak çoklu regresyon modeli (Multiple Regression Model) oluşturulmuş ve bağımlı değişken olarak etkin vergi oranı (ETR) kullanılırken, modelin bağımsız değişkenleri arasında ilişkili taraf hareketleri ve şirketlerin aktifte yer alan gayrimaddi varlıklar yer almaktadır. Grup içi hareketlerdeki %1 oranında artış etkin vergi oranında %1,81 düşüşe neden olduğu sonucu çıkmıştır (Anouar ve Houria, 2017).

Kore Borsasında (KOSPI - Korea Composite Stock Price Index) 2011 - 2016 yıllarını kapsayan araştırma neticesinde ilişkili taraf hareketlerinin yükselmesinin, vergiden kaçınmayı artırdığı sonucuna varılmıştır. En küçük kareler yöntemi ile regresyon modeli kurulmuştur. İlişkili taraf hareketleri Kore Muhasebe Standartlarına göre ayrıca beyan edildiğinden ilişkili taraflara satış ve alışlara ilişkin veriler dikkate alınarak, bunun toplam satışlara oranı bağımsız değişken olarak yer almıştır. Kaldıraç olarak ise “Toplam Borçlar / Aktif Toplamı” dikkate alınmıştır. Bağımlı değişken olarak dikkate alınan vergiden kaçınma “Nakit Etkili Vergi Oranı (The Cash Effective Tax Rate - CETR)”, şirketlerin toplam vergi yükünü göstermekte olup, “Ödenecek Toplam Kurumlar Vergisi / Vergi Öncesi Düzeltilmiş Gelir” dikkate alınmıştır. Vergi Ayrıca Chaebol şirketleri (Kore’deki ana şirket ve bağlı ortaklıkların toplam varlık ve hasılat tutarı belirli tutarı aşan şirketlere verilen addır.) diğer şirketlere nazaran vergiden daha fazla kaçınmaktadırlar. Kore vergi kanununda haksız ilişkili taraf işlemlerine ilişkin düzenleme getirildikten sonra, Chaebol şirketlerinde vergiden kaçınma eğilimi, düzenleme öncesine göre azalma göstermiştir (Park, 2018).

İtalya’da 2008-2011 yılları aralığında İtalya Borsasında işlem gören 185 şirket nezdinde yapılan çalışmada ilişkili taraf hareketlerinin şirketlerin kar yönetimi amacıyla kullanıldığına ilişkin anlamlı bir veri elde edilememiştir. İlişkili taraf hareketleri olarak

“(Toplam İlişkili Taraf Hareketlerinden Sağlanan Hasılat – Toplam İlişkili Taraf Hareketlerinden Katlanılan Maliyetler) / Aktif Toplamı” dikkate alınmıştır. İlişkili taraf hareketleri ile şirket karlılığı arasında korelasyon bulunamamıştır. Bu durum İtalya’daki ilişkili taraf hareketlerinin beyanına ilişkin düzenlemelerin şeffaflığı sağladığı ve yatırımcıları korumaya yönelik düzenlemelerin kar transferini engelleme yönünde etkide bulunduğu şeklinde yorumlanmıştır (Pozzoli ve Venuti, 2014).

1999 - 2006 tarihleri arasındaki Çin’in Shanghai Shenzen borsasında listelenen 1108 şirketin veri alındığı analizde vergiden kaçınma ile ilişkili taraflardan borçlanmalar (İlişkili taraf hareketleri olarak finansal tablolarındaki ilişkili taraf hareketlerini gösteren diğer alacaklar ve borçlar dikkate alınarak ikisinin farkı olan net diğer alacaklar veri alınmıştır. Net diğer alacakların aktif toplamına bölünerek hesaplama yapılmıştır.) arasında pozitif ilişki olduğu sonucu çıkmıştır. Vergiden kaçınma ölçüsü (DETR) olarak olması gereken vergi oranı (Applicable Tax Rate - ATR) ile (ETR – Effective Tax Rate) etkin vergi oranı farkı alınmıştır. ATR uygulanması gereken oran ile ETR şirketin uyguladığı oranı göstermektedir. ETR “Toplam Kurumlar Vergisi Gideri / Vergi Öncesi Gelir” olarak hesaplanmıştır. Net ilişkili taraf hareketleri bağımlı değişken olarak yer almakta iken, DETR bağımsız değişken olarak yer almaktadır. Bağımsız değişkenler arasında yer alan kaldıraç “Toplam Borçlar / Aktif Toplamı” olarak hesaplanmıştır. İki adımlı en küçük kareler regresyonu (Two-stages least squares regression – 2SLS) model analizinde kullanılmıştır. Bunun nedeni gayrimaddi varlığı yoğun olan firmalarda farklılık görülebileceği ihtimalidir (Chan ve diğerleri, 2016).

Çin’de 2001 yılında getirilen transfer fiyatlandırması düzenlemelerinin etkisi, düzenleme öncesi (1997 - 2000) ve sonrası (2001 - 2003) test edilerek sorgulanmış ve borsadaki 100 şirket analize tabi tutulmuştur. Her dönem için en küçük kareler yöntemine göre regresyon analizi (OLS) yapılmıştır. İlişkili taraflara yapılan mamul ve duran varlık satışlarının kapsama alındığı araştırmada, transfer fiyatlandırmasına ilişkin düzenlemeler yokken, ilişkili taraf hareketlerinin kar manipülasyonuna daha fazla neden olduğu sonucuna varılmıştır (Ge ve diğerleri, 2010).

Literatürde belirtilen ilişkili kişi (taraf) hareketlerinin vergi yüküne etkisine yönelik analizlerin bir kısmında bilanço verilerindeki ilişkili kişi hareketleri kullanılırken, bir kısmında ayrıca beyan edilen ilişkili kişi hareketleri kullanıldığı görülmektedir. Bilançoda

yer alan ilişkili kişi hareketleri dönem sonunda yer alan hareketleri içerdiğinden, dönem içerisindeki toplam verilerden farklı olma ihtimali mevcuttur. Tarafımızdan elde edilen veriler dönem sonunu değil, dönem içerisindeki ilişkili kişi hareketlerinin tamamını, ilişkili hareket türleri ve alım satım yönlerine göre detaylı bilgileri kapsamaktadır. Bu veriler daha kapsamlı ve farklı türlere göre ayrıştırma imkânı olduğundan, geçmiş araştırmalara göre daha spesifik bir şekilde gayrimaddi varlık hareketleri, borç para hareketleri ve hizmet hareketlerinin vergi yüküne etkisi analiz edilebilecektir.

Şirketlerin finansal kaldıraç seviyesi, uluslararasılığı, şirket türü gibi vergi planlamasını etkileyen bazı unsurların da vergi yüküne etkisi kapsamında analizi yapılmış olup, “Stata 16.0” programı kullanılmıştır.

5.4. İlişkili Kişi Hareketlerinin Vergi Yükü ve Şirket Karlılığına Etkisinin Analizi

Literatürde belirtilen çalışmalar değerlendirildiğinde, ilişkili kişi hareketlerine ilişkin detaylı bilgi elde etme olanağı olduğundan, bu hareketlerin vergi yükü ve şirket karlılığına etkisi şirket bazında kurulan hipotezlerle test edilecektir. İlişkili kişi hareketlerinde uluslararası hareketler ayrı olarak sınıflandırılmadığından, tüm ulusal ve uluslararası ilişkili kişi hareketleri yer almaktadır. İlişkili kişi hareketlerinin şirket bazında ölçümü, bu hareketlerin aktif toplamına bölünerek bulunmuştur. Sari ve diğerleri (2017), Chan ve diğerleri (2016) ile Pozzoli ve Venuti (2014) ilişkili kişi hareketlerini aktif toplamına bölerek ölçmüşlerdir.

Analizde kullanılacak önemli verilerden bir tanesi vergi yüküdür. Vergi yükü ya da etkin vergi oranı, “Ödenen vergi / Vergi öncesi kar” olarak adlandırılmaktadır. Vergi öncesi kar olarak ticari kar dikkate alınacaktır. Kurumlar Vergisi Beyannamesinden elde edilen bilgilerde ödenen vergi, dönem içerisinde peşin ödenen vergiler mahsup edildikten sonra kalan tutardır. Kurumların toplam kurumlar vergisi yükünü beyannamede tahakkuk eden kurumlar vergisi gösterdiğinden, toplam ödenmesi gereken vergiyi kavramak için “tahakkuk eden kurumlar vergisi” dikkate alınacaktır. Dolayısıyla çalışmamızda dikkate alınan vergi yükü, “Tahakkuk Eden Kurumlar Vergisi / Ticari Kar”dır. Bu oran aynı zamanda etkin vergi oranını (ETR -Effective Tax Rate) vermekte olup, geçmiş çalışmaların büyük bir kısmında kullanılmıştır.

Etkin vergi oranına etki eden nedenlerden ilki, ticari kardan mali kara geçiş esnasında oluşmaktadır. İkincisi ise, matrah belirlendikten sonra uygulanan vergi oranları çerçevesinde olmaktadır. Ticari kardan vergi mevzuatınca indirimi kabul edilmeyen giderlerin ilavesi ile mali kar bulunmakta ve indirim, geçmiş yıl zararları ile istisnaların düşülmesinden sonra kurumlar vergisi matrahına ulaşılmaktadır. Vergi oranı farklılığı ise, matrah oluştuktan sonra, indirimli kurumlar vergisi uygulamaları gibi, ilgili kazanca daha düşük vergi oranının uygulanması halinde ortaya çıkmaktadır. Türk vergi mevzuatında transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç doğması için hazine zararı koşulu aranmaktadır. Bu koşulun aranma nedeni verginin eksik ya da zamanında ödenmemesinin önüne geçmektir. Dolayısı ile istisnalar, indirimli kurumlar vergisi ve zarar mahsubu gibi uygulamalar vergi planlamasına yol açabilmektedir. Vergi planlamasının olması, ancak artan karın karşılaştırmalı olarak düşük marjinal vergi yüküne sahip olması halinde gerçekleştirilebilecektir. Örneğin, ilişkili kişi hareketi neticesinde karı artan şirketin, bu kara ilişkin aynı oranda vergi ödemesi söz konusuysa, işlem nedeniyle avantaj elde edemez. Uluslararası ilişkili kişi hareketlerinin elde edilen verilerde oranı belli olmamakla birlikte, uluslararası vergi oran farklılığı nedeniyle analizde vergi yüküne doğrudan etki etme ihtimali bulunmaktadır. Bu kapsamda ilk hipotez şu şekilde oluşturulmuştur:

HİPOTEZ 1: İlişkili kişi hareketleri arttıkça vergi yükü (etkin vergi oranı) azalmaktadır.

İlişkili kişi hareketleri bağımsız değişken olarak dikkate alınmış olup, her bir şirketin her bir dönemdeki ilişkili kişi hareketinin, her bir şirketin her bir dönemdeki aktif toplamına oranı dikkate alınmıştır. İlişkili hareketler alış ve satış yönünde olabilmektedir. Alış ve satış yönünde ayrı ayrı vergi planlaması yapılması mümkündür. Araştırmalarda genel olarak net hareketler alınmış olmakla birlikte alış ve satışın toplamının da dikkate alındığı çalışmalar mevcuttur. Toplam net ilişkili kişi hareketlerinde, bir şirketin ilişkili kişilere gerçekleştirdiği toplam satış hareketlerinden, toplam alış hareketlerinin çıkartılması ile bulunan fark dikkate alınmakta (İlişkili kişilere yapılan net transfer tutarını vermektedir.), toplam ilişkili kişi hareketlerinde ise toplam alış ve toplam satış işlemlerinin toplamı alınmaktadır. Araştırmayı daha da hassaslaştırmak için; hizmet hareketleri, parasal hareketler ve gayrimaddi varlık hareketlerin etkileri ayrı ayrı test edilmiştir.

Beyanname eklerinde gayrimaddi varlıklara ilişkin ödemeler, varlıklar içerisindeki bildirimlerde yer almaktadır. Uluslararası vergi planlamasına ilişkin literatürde değinildiği

üzere, kar transferinin en fazla görüldüğü alanlardan bir tanesi gayrimaddi varlıklara ilişkin transferlerdir. Bu nedenle gayrimaddi varlıkların bu bölümden çıkartılarak ayrı olarak analizi yerinde olacaktır. Ayrıca gayrimaddi varlık oluşumuna etki eden, bununla birlikte beyanname eklerinde gayrimaddi varlıklar içerisinde yer almayan AR-GE hareketleri de elde edilmiş olup, gayrimaddi varlık hareketleri ile birlikte değerlendirilmiştir.

İlişkili kişi hareketlerinin dışında literatürde yer alan ve vergi planlamasına etki eden farklı unsurlar da modelde yer almaktadır. Bu unsurlar finansal kaldıraç, uluslararasılık (Yurtdışında iştirak olup olmamasına göre ayrıştırılmıştır.), kurumsallık (A.Ş. ve LTD olarak ayrıştırılmıştır.) olarak modele eklenmiştir.

Modelde “Toplam borçlar / Aktif toplamı” şirketlerin finansal kaldıraç seviyesini vermektedir. Finansal kaldıraç seviyesi mali işlemlere ilişkin ilişkili kişi hareketlerinin dışında, borçlanma seviyesinin etkin vergi oranı ve karlılığa etkisini analiz etmekte kullanılmıştır. Borçlanma hareketlerine yönelik vergi planlaması yöntemlerinin daha karmaşık ve farklı şekillerde olabilmesi ve ilişkili kişilere yönelik mali hareketlere ilişkin değişkenin, mali hareketlerden kaynaklanan vergi planlamasının tamamını kapsayamaması ihtimali olduğundan, kaldıraç seviyesi ayrı bir değişken olarak yer almaktadır. Literatürde şirket sermaye yapısının uluslararası etkisinin ele alındığı çalışmalarda, çok uluslu şirketlerin iştiraklerinin farklı ülkelerdeki sermaye yapıları ile vergi oranları arasındaki ilişkiler kurulmuş olup, bu veriler mevcut değildir. Bununla birlikte ulusal bazda kaldıraçın etkisine ilişkin çalışmalarda, Kusama ve Wijaya (2017) çalışmasında finansal kaldıraç olarak “Toplam Borçlar / Öz Kaynaklar” oranını dikkate alırken, Park (2018) ile Chan ve diğerleri (2016) kaldıraç olarak “Toplam Borçlar / Aktif Toplamı” oranını dikkate almıştır. Ayrıca Schwarz, (2009) öz kaynakların azalmasının vergi etkisini ölçtüğünden “Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı” oranını, Desai ve diğerleri (2004) “Toplam Borçlar / Aktif Toplamı” oranını modellerinde kullanmışlardır.

İlişkili kişi hareketleri uluslararası ve ulusal olarak ayrıştırılamamaktadır. Buna karşın verilerde şirketlerin yurtdışı iştiraklerinin olup olmaması durumu bulunmaktadır. Bu durumda ilişkili kişi hareketlerinin uluslararası olma ihtimali ve farklı vergiye tabi ülkeler nedeniyle vergiden kaçınma ihtimali artmaktadır. Modelde yurtdışı iştirak varsa 1, yoksa 0 olarak kukla değişken olarak yer almaktadır. Yurtdışı iştiraki olan şirketlerin ilişkili kişi hareketlerinin vergiden kaçınmayı artırma ihtimalinin, diğer şirketlere nazaran daha fazla

olması beklenmektedir. Anouar ve Houria (2017), modelinde yurtdışında iştirak olmasını uluslararasılık olarak tanımlayarak modelinde yer vermiştir.

Verilerdeki şirket türü A.Ş. ve LTD'dir. A.Ş.'lerin daha kurumsal yapıya ve sermaye yapısına sahip olma ihtimalleri varsayımı altında, LTD şirketlerde ilişkili kişi hareketlerinin vergiden kaçınmayı daha fazla etkileme ihtimali vardır. Bu nedenle A.Ş. ise 1, LTD ise 0 olarak tanımlanarak, bağımsız değişkenlere kukla değişken olarak ilave edilmiştir.

Dolayısı ile elde edilen veriler, aşağıdaki tablodaki gibi sınıflandırma yapılacaktır. Modelin ilk iki değişkeninde testi, toplam net ilişkili kişi hareketleri ile alış ve satışa ilişkin toplam ilişkili kişi hareketlerinin toplamı dikkate alınacaktır. Mali işlemlerin (borç - alacak) veriler içerisinde önemli yer alabilme ihtimaline karşı (Bu işlemlerin tamamı değil yalnızca faizi, gelir-gider unsuru olarak dikkate alınmaktadır ve kullanılan kaynağın miktarının dışında, süresi ve faiz oranı vergilendirilebilecek karı etkilemektedir.) bu işlemler ayrıştırıldıktan sonra toplam ve net hareketler bulunmuştur. Daha sonra gayrimaddi varlık ve ARGE hareketleri, mali hareketler ve hizmet hareketleri ayrı ayrı değişken olarak analizde dikkate alınarak analiz hassaslaştırılacaktır. Diğer bağımsız değişkenler ise, finansal kaldıraç, uluslararasılık ve kurumsallık olarak belirlenmiştir.

Model 1:

$$Y1 = \beta 1_{it} RPT1_{it} + \beta 2_{it} RPT2_{it} \dots \beta 8_{it} RPT8_{it} + \beta 9_{it} KAL_{it} + \beta 10_{it} ULS_{it} + \beta 11_{it} KUR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Y1 (Vergi Yüğü) = Tahakkuk Eden Vergi / Ticari Kar (Bağımlı Değişken)

Bağımsız değişkenler aşağıdaki gibi yer almaktadır:

Çizelge 5.1. Bağımsız değişkenler

1	RPT1	(Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilere Satışlar – Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilerden Alışlar) / Aktif Toplamı
2	RPT2	(Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilere Satışlar + Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilerden Alışlar) / Aktif Toplamı
3	RPT3	(İlişki Kişilere Verilen Finansal Hizmetler - İlişkili Kişilerden Alınan Finansal Hizmetler) / Aktif Toplamı
4	RPT4	(İlişki Kişilere Verilen Finansal Hizmetler + İlişkili Kişilerden Alınan Finansal Hizmetler) / Aktif Toplamı
5	RPT5	(İlişkili Kişilere Verilen ARGE ve Gayrimaddi Hak Satış Hizmetleri - İlişkili Kişilerden Alınan ARGE ve Gayrimaddi Hak Satış Hizmetleri) / Aktif Toplamı
6	RPT6	(İlişkili Kişilere Verilen ARGE ve Gayrimaddi Hak Satış Hizmetleri + İlişkili Kişilerden Alınan ARGE ve Gayrimaddi Hak Satış Hizmetleri) / Aktif Toplamı
7	RPT7	(İlişkili Kişilere Verilen Toplam Hizmetler - İlişkili Kişilerden Alınan Toplam Hizmetler) / Aktif Toplamı
8	RPT8	(İlişkili Kişilere Verilen Toplam Hizmetler + İlişkili Kişilerden Alınan Toplam Hizmetler) / Aktif Toplamı
9	KAL	Toplam Borç / Aktif Toplamı
10	ULS	Yurtdışı İştirak Varsa 1, Yoksa 0
11	KUR	AŞ ise 1, LTD ise 0

HİPOTEZ 2: İlişkili kişi hareketleri arttıkça satışların vergi yükü azalmaktadır.

Hipotez 1’de şirketlerin vergi yükü, etkin vergi oranı dikkate alınarak hesaplanmıştır. İlişkili kişi hareketleri ile bir grup şirketinden diğer şirkete transfer edilen karın daha düşük oranda vergiye tabi olması durumu sorgulanmıştır. Bu durum dolaylı etkileri test edebilmektedir. Literatürde belirtilen araştırmalar bu yönde yapılmıştır. Ancak analizin daha geniş kapsamlı yapılabileceğini düşünmekteyiz.

İlişkili kişi hareketleri, beyannamede ticari kar sonrası değil, ticari kar öncesi etkide bulunmaktadır. Bu işlemler, vergilendirme dönemi içerisinde yasal kayıtlara intikal ettirilip, hasılat, maliyet ya da gider unsuru olduğundan, genel olarak ticari kar öncesinde şirketleri etkilemektedir. Bu nedenle analizde ticari kara olan etkinin de kavramasının önemli olacağı kanaatindeyiz. Bir şirket, ilişkili kişilerle yapılan işlemler yoluyla diğer tarafa esasında kar aktarımında bulunmaktadır ve bu durumun kavranması gerekmektedir. Ticari kardan, tahakkuk eden vergiye giden adımlarda değişiklik olmaması halinde, vergi oranının sabit oranlı olması (artan oranlı olmaması) halinde, tahakkuk eden vergide miktar olarak değişiklik olsa da, oransal olarak değişiklik olmama ihtimali vardır. Örneğin, bir şirketin 1 milyon TL olan matrahı, vergi planlaması sonrası 100.000 TL’ye inmişse tahakkuk eden vergi tutarı azalmasına karşın, vergi yükü aynı oranda çıkmaktadır ve vergi planlaması olsa

da analizde ortaya çıkmama ihtimali mevcuttur (Vergi oranının %20 olması halinde, 1 milyon TL üzerinden tahakkuk eden vergi 200.000 TL ve 100.000 TL üzerinden tahakkuk eden vergi 20.000 TL olacağından vergi yükleri oransal olarak aynıdır.). Bu nedenle ilişkili kişi hareketlerinin karlılık ve çerçevesinde oluşan kurumlar vergisi matrahı ile tahakkuk eden vergiye etkisi bu hipotezde test edilerek, ilk hipotezdeki eksiklikler giderilecektir. Şirket karlılığını ölçmedeki ölçüt olarak ise, satışların karlılığı olan “Ticari Kar / Net Satışlar” olarak dikkate alınabilecektir. Bununla birlikte analiz konusu vergi olduğundan ticari kar yerine, ticari kardan sonraki aşamaları da içerecek şekilde tahakkuk eden vergiyi dikkate almak ilk hipotezi de kavrayan ancak daha geniş bir yaklaşımı sağlamaktadır.

Bu hipotezde bağımlı değişken satışların vergi yükü (Tahakkuk Eden Vergi / Net Satışlar), iken bağımsız değişkenler önceki hipotezde olduğu gibidir.

Model 2:

$$Y2 = \beta 1_{it} RPT1_{it} + \beta 2_{it} RPT2_{it} \dots \beta 8_{it} RPT8_{it} + \beta 9_{it} KAL_{it} + \beta 10_{it} ULS_{it} + \beta 11_{it} KUR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Y2 (Net Satışların Vergi Yüğü) = Tahakkuk Eden Vergi / Net Satışlar

Bağımsız değişkenler ilk modelde olduğu gibidir.

5.4.1. Panel Veri Analizi

Verilerin gün, ay, yıl gibi farklı zaman birimlerindeki dağılımı içeren seriler zaman serisi olarak adlandırılmakta olup, değişken değerlerinin zamana göre değişimini içeren verilere zaman serisi verileri denmektedir. Zamanın belirli bir anındaki aynı döneme ilişkin farklı verilere ise yatay kesit verisi denmektedir. Zaman ve yatay kesit verilerinin bileşiminden oluşan veriler karma veri olup, verilerin hem yatay kesitte hem de zamana göre değişimini içermektedir (Güriş ve Çağlayan, 2000: 8-9). Yatay kesit ve zaman serisi verilerinin bir arada yer aldığı analizlere ilişkin veriler panel veri olarak adlandırılmakta olup şu şekilde gösterilmektedir (Tatoğlu, 2016: 3-4).

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it}X_{it} + u_{it}$$

$$i = 1,2,3 \dots N; \quad t = 1,2,3 \dots T$$

Denkleimde Y bağımlı değişkeni, X bağımsız değişkenleri, α sabit terimi, β eğim parametrelerini, u ise hata terimini göstermektedir. i yatay kesitte yer alan birimleri göstermekte iken, t gün, hafta ay, yıl gibi zaman birimini ifade etmektedir. Değişken, parametre ve hata terimlerinde i ve t 'nin birlikte yer alması panel veri seti olduğunu göstermektedir.

Tarafımızdan kurulan modeller değerlendirildiğinde hem yatay hem zaman kesitlerini içermekte olduğundan panel veri analizi yapılmasını gerekli kılmaktadır. Panel veri analizi sayesinde 456 şirketin 5'er yılına ilişkin toplam 2280 döneme ait verilerin şirket ve zaman boyutuna göre değişikliklerin gözlemlenmesi mümkün hale gelmektedir.

5.4.2. Sabit Etkiler Regresyon Tahmini

Yapılan çalışmada kullanılan verilerin uluslararası olmaması, verilerin her bir şirkete ilişkin aynı unsurları içermesi nedeniyle sabit etkiler regresyon tahmini yöntemi ile analiz edilmiştir. Bununla birlikte öncelikle analizde kullanılan verilerin çoklu doğrusal bağıntı olup olmadığı araştırılmış olup, çoklu doğrusal bağıntı olmadığı sonucuna varılmıştır. Tezin 1 ve 2 numaralı eklerinde her iki modele uygulanan standart panel regresyonuna ilişkin verilerde gerekli bilgi yer almaktadır. RMSE değeri Model (1)'de 0,41367, Model (2)'de ise 0,01614 olarak yer almaktadır.

5.4.3. Yatay Kesit Bağımlılık Testi

Panel analizinde ilk olarak yatay kesit bağımlılık (Birimler arası korelasyon veya uzamsal korelasyon olarak da adlandırılabilir.) testinin yapılması gerekmektedir. Yatay kesit bağımlılık panel veri modelinde yer alan birimlerin her biri için hesaplanan hata terimleri arasında korelasyon olup olmadığını açıklamaktadır (Tatoğlu, 2016: 9). Birim kök, eş bütünleşme ve hata düzeltme modelleri analizi yapılırken hangi testlerin kullanılacağını belirlenebilmesi için öncelikle yatay kesit bağımlılık testinin yapılması gerekmektedir. Yatay kesit olup olmaması durumuna göre yapılacak testler değişmektedir. Birinci kuşak testler yatay kesitteki birimler arasındaki korelasyonu dikkate almamaktadır. Dolayısıyla,

yatay kesit bağımlılık yoksa birinci kuşak testler uygulanabilmekte, bağımlılık olması halinde ikinci kuşak testler uygulanmalıdır (Tatoğlu, 2016: 105).

Yatay kesit bağımlılıkta yatay kesitin zaman boyutundan daha büyük olması halinde ($T < N$) Friedman (1937), Frees (1995), Pesaran (2004), Sarafidis vd. (2009), Baltagi vd (2011) testleri uygulanabilmektedir (Tatoğlu, 2017: 315 - 316). Tarafımızdan uygulanan modelde yatay kesit (456 adet), zaman kesitinden (5 adet) daha fazla olduğundan Pesaran (2004) tarafından türetilen model ile yatay kesit analizi yapılmıştır.

Model (1) için elde edilen tahmin sonuçları çerçevesinde gerçekleştirilen Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılık testi sonucu aşağıdaki gibidir:

“Pesaran's test of cross sectional independence” = 8.378, Pr = 0.0000

Olasılık değerinin (Pr) % 5'in altında olması halinde yatay kesit bağımlılık olduğu şeklinde yorum yapılmaktadır. Pr = 0,0000 olması nedeniyle, Model (1) için değişkenler arasında yatay kesit bağımlılık vardır sonucuna varılmaktadır.

Model (2) için elde edilen tahmin sonuçları çerçevesinde gerçekleştirilen Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılık testi sonucu aşağıdaki gibidir:

“Pesaran's test of cross sectional independence” = 1.515, Pr = 0.1297

Pr = 0.1297 olması nedeniyle (%5'ten büyük bir değer olması nedeniyle) Model (2) için değişkenler arasında yatay kesit bağımlılık yoktur sonucuna varılmaktadır.

Bu sonuçlara göre her iki modele ilişkin değerlendirme yapmak gerektiğinde iki ayrı analiz sürecine gitmek gerekmektedir. İlk model için yatay kesit bağımlılık olması nedeniyle ikinci nesil kök testleri yapmak gerekirken, ikinci model için yatay kesit bağımlılık olmaması nedeniyle birinci kesit kök testleri ile analiz yapılacaktır. Bu testler neticesinde panel verilerdeki serinin durağan olup olmadığının belirlenmektedir.

Çalışmada öncelikle birinci nesil testlerin uygulanacağı model (2)'ye yönelik olarak analiz yapılmış olup, sonrasında model (1)'e ilişkin analiz yapılmıştır.

5.4.4. Model (2) Kapsamında Yapılan Testler ve Yorumlar

Model (2)'de birimler arasında bağımlılık olmaması nedeniyle öncelikle birinci nesil birim kök testleri yapılmıştır. Sonrasında eş bütünleşme testleri yapılmış ve model yorumlanmıştır.

5.4.4.1. Birim kök testleri

Bu kapsamda Levin, Lin ve Chu (2002) ve Harris ve Tsavalis (1999) birinci nesil birim kök testleri yapılmıştır. Harris ve Tsavalis (1999) testi zaman aralığının kısıtlı ancak yatay kesit verilerin geniş olduğu durumlar için spesifik olarak geliştirilmiş bir test olduğundan ve araştırmada kullanmış olduğumuz verilerin yatay kesitinin çok yüksek ve zaman serisinin az olması nedeniyle daha uygundur.

5.4.4.1.1. Levin, Lin ve Chu (2002) panel birim kök testi

Model 2'de yatay kesit bağımlılık olmaması nedeniyle birinci nesil kök testlerinin yapılması gerekmektedir. Bu nedenle, panel veri setindeki değişkenlere Birinci Nesil Levin, Lin ve Chu (2002) panel birim kök testi uygulanacaktır. Maksimum gecikme 2 olarak seçilmiştir.

456 veriye ilişkin 5'er dönemin analize tabi tutulduğu birinci nesil Levin, Lin ve Chu (2002) panel birim kök testine göre hipotezler şu şekildedir:

H_0 = Panel birim kök içerir.

H_1 = Panel durağandır.

Çizelge 5.2. Levin, Lin ve Chu (2002) birim kök testi

Değişkenler	ADF Regresyonu (Gecikme Ortalaması)	t Değeri	Düzeltilmiş t Değeri	P Değeri
Y2	1,96	-2,6774	2,80E+16	1,0000
RPT1	2,00	-1,1094	2,30E+16	1,0000
RPT2	2,00	-0,4285	5,50E+16	1,0000
RPT3	1,98	-0,5711	3,90E+16	1,0000
RPT4	1,98	-0,8260	4,10E+16	1,0000
RPT5	1,98	-0,5450	2,30E+17	1,0000
RPT6	1,98	-0,9294	2,70E+17	1,0000
RPT7	1,98	0,8987	1,30E+16	1,0000
RPT8	1,98	-1,8373	3,10E+16	1,0000
KAL	2,00	-0,8396	4,30E+15	1,0000

Test sonuçlarına göre, H_1 hipotezi reddedilmiş ve H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Tüm seriler birim kök içermektedir ve verilerin durağan olmadığı sonucu çıkmıştır. Zaman boyutunun kısa ($T = 5$) olması, birim kök çıkmasındaki etkenlerden birisidir. Bununla birlikte tarafımızdan analize tutulan yatay kesit sayısı ($N = 456$) oldukça fazladır. Bu nedenle bu duruma yönelik başkaca testler yoluyla yöntemin doğrulanması daha sağlıklı olacaktır.

5.4.4.1.2. Harris ve Tsavalis (1999) panel birim kök testi

Harris ve Tsavalis (1999) testi yatay kesitin zamandan daha fazla olduğu ($N > T$) durumlar için özel geliştirilmiş bir birim kök testidir. Bu testte, birim kök testi sayısının 25'ten büyük olması durumunda T sabit bir değer alırken uyguladığı simülasyonlar sonucunda yatay kesit sayısı arttıkça daha güçlü bir sonuç vermektedir. Modelimizde ise yatay kesit sayısı modelin uygulanmasına imkân verecek kadar fazladır ($N = 456$).

456 veriye ilişkin 5'er dönemin analize tabi tutulduğu Harris ve Tsavalis (1999) panel birim kök testine göre hipotezler şu şekildedir:

H_0 = Panel birim kök içerir.

H_1 = Panel durağandır.

Çizelge 5.3. Harris ve Tsavalis (1999) panel birim kök testi (Model 2)

Değişkenler	Zaman Eğilimi Dahil Edilmediğinde Rho Değerleri			Zaman Eğilimi Dahil Edildiğinde Rho Değerleri		
	İstatistik	Z	P Değeri	İstatistik	Z	P Değeri
Y2	-0,0845	-25,6136	0,0000	-0,5749	-19,5131	0,0000
RPT3	0,2617	-10,4420	0,0000	0,1742	9,5223	1,0000
RPT4	0,2085	-12,7746	0,0000	0,2979	14,3151	1,0000
RPT5	-0,1883	-30,1584	0,0000	-0,5916	-20,1634	0,0000
RPT6	-0,1910	-30,2779	0,0000	-0,5773	-19,6097	0,0000
RPT7	-0,0725	-25,0869	0,0000	-0,4110	-13,1620	0,0000
RPT8	-0,0633	-24,6843	0,0000	-0,4112	-13,1694	0,0000
RPT9	-0,2383	-32,3501	0,0000	-0,6805	-23,6081	0,0000
RPT10	-0,1098	-26,7200	0,0000	-0,5700	-19,3262	0,0000
KAL	0,3967	-4,5243	0,0000	-0,2540	-7,0770	0,0000

Modele göre H_0 hipotezi reddedilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç çerçevesinde serilerin tamamı durağandır ve yatay kesit bağımlılığın olmadığı Model (2) için eş bütünleşmeye gerek görülmemektedir. Buna göre sabit etkiler regresyon tahmini değişkenler arasındaki ilişkinin anlaşılması adına yorumlanabilir.

5.4.4.2. Panel eşbütünleşme testleri

Bu analizde durağan olmayan serilerin uzun dönemde dengeye gelip gelmediği sınanmaktadır. Doğrusal olmayan iki veya daha fazla seri arasındaki ilişkinin doğrusal olması halinde değişkenler eş bütünleşik olarak adlandırılmaktadır (Yıldırıtan, 2011: 247). Dolayısıyla eş bütünleşme testleri yoluyla durağan olmayan değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişki olup olmadığı sorgulanmakta ve durağan olmayan serilerin eş bütünleşik olması halinde regresyonun anlamlı olduğu sonucuna varılmaktadır.

Model (2)'de yer alan hipotezde Levin, Lin ve Chu (2002) testinde birim kök içerdiği sonucu çıkmış, ancak bu verilerde zaman aralığının kısa olmasından kaynaklandığı düşünüldüğünden, yatay kesiti fazla veriler için özel olarak geliştirilen Harris ve Tsavalis (1999) testi uygulanmış ve serinin durağan olduğu sonucuna varılmıştı. Seri durağan olarak nitelendirildiğinde eş bütünleşme testi yapılmasına gerek bulunmamaktadır. Bununla birlikte, seri durağan olmasına karşın, birinci nesil eş bütünleşme testi olan Kao (1999)

uygulanarak test edilmiştir. Diğer birinci nesil birim kök testi olan Pedoni (2004) gözlem yetersizliği yüzünden yapılamamıştır. Hipotezler şu şekildedir:

H_0 = Eş bütünleşme bulunmamaktadır.

H_1 = Eş bütünleşme vardır.

Çizelge 5.4. Kao (1999) eşbütünleşme testi (Y2 bağımlı değişken)

Eşbütünleşen Vektör: Aynı		
Panel Ortalamaları : Dahil		Çekirdek: Barlett
Zaman Eğilimi: Dahil Değil		Gecikmeler: 0,61 (Newey-West)
AR Parametresi : Aynı		Genişletilmiş Gecikme: 1
	İstatistik	P Değeri
Modifiye Dickey-Fuller Testi	1,1302	0,1292
Dickey-Fuller Testi	-19,6159	0,0000
Genişletilmiş Dickey-Fuller Testi	-33,5409	0,0000
Düzeltilmemiş Modifiye Dickey-Fuller Testi	-3,5982	0,0002
Düzeltilmemiş Dickey-Fuller Testi	-22,7045	0,0000

Kao (1999)'a göre H_0 hipotezi reddedilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla modelde eş bütünleşme olduğu sonucuna varılmıştır. Harris ve Tsavalis (1999) birim kök testinde serinin durağan olduğu sonucuna varılmıştı ve serilerin durağan olması halinde eş bütünleşme olması beklenen bir sonuçtur. Eş bütünleşme testi ile Harris ve Tsavalis (1999) birim kök testinin de sağlıklı olduğu sonucuna varılmaktadır.

5.4.4.3. Model (2) yorumu

Model (2)'deki verilerin yapılan testler neticesinde durağan olduğu sonucuna ulaştığımızdan, sabit etkiler regresyonuna ilişkin aşağıdaki tabloda yer alan sonuçların yorumlanması mümkündür.

Çizelge 5.5. Sabit etkiler regresyon analizi (Model 2)

Sabit Etkiler Regresyonu			Gözlem Sayısı: 2280			
Grup Değişkeni: id			Grup Sayısı: 456			
R Kare						
İçinde =0,0534			Minimum = 5			
Arasında =0,2413			Ortalama = 5			
Toplam =0,1973			Maksimum = 5			
			F(10,1814) = 10,23			
Corr (u _i , X _b) = 0,1441			Prob > F = 0,0000			
Y2	Katsayılar	Standart Hata	t	P> t	[%95 Güven Aralığı]	
RPT1	-0,0000194	0,0000373	-0,52	0,602	-0,0000925	0,0000536
RPT2	-0,0000114	0,0000368	-0,31	0,756	-0,0000836	0,0000607
RPT3	0,0080276	0,0121206	0,66	0,508	-0,0157442	0,0317994
RPT4	0,0190391	0,0119071	1,60	0,110	-0,0043140	0,0423923
RPT5	-0,0008606	0,0008075	-1,07	0,287	-0,0024443	0,0007231
RPT6	0,0007702	0,0009250	0,83	0,405	-0,0010440	0,0025844
RPT7	-0,0005285	0,0012992	-0,41	0,684	-0,0030767	0,0020196
RPT8	0,0009638	0,0015940	0,60	0,545	-0,0021624	0,0040900
KAL	-0,0248232	0,0026591	-9,33	0,000	-0,0300385	-0,0196078
ULS	0,0028816	0,0014111	2,04	0,041	0,0001140	0,0056493
KUR	0 (elendi)					
_cons	0,0268254	0,0016652	16,11	0,000	0,0235595	0,0300912
sigma_u	0,01404639					
sigma_e	0,00938113					
rho	0,6915403 (u _i nedeniyle varyans fraksiyonu)					
Tüm u _i için F testi=0: F(455, 1814) = 10.91				Prob > F = 0,0000		

İlk iki değişken olan RPT1 ve RPT2 net toplam ilişkili kişi hareketleri (Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilere Satışlar – Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilerden Alışlar) ile toplam ilişkili kişi hareketlerinin (Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilere Satışlar + Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilerden Alışlar) satışların vergi yüküne (Tahakkuk Eden Vergi / Net Satışlar) etkisi aranmaktadır. Katsayılar iki değişkende de negatif olduğundan (RPT1: -0,0000194 ve RPT2: -0,0000114) hem net mali işlemlerden arındırılmış toplam ilişkili kişi hareketleri, hem de mali işlemlerden arındırılmış alış ve satışa yönelik ilişkili kişi hareketlerinin toplamının artması halinde, satışların vergi yükünde azalma meydana geldiği sonucu ortaya çıkmıştır. Bu durum hipotezimizi desteklenmektedir ve literatürde benzer araştırmalar yapan, Anouar ve Houria (2017), Sari ve diğerleri (2017), Kusama ve Wijaya (2017), Park (2018) ile Chan ve diğerleri (2016)'nin buldukları sonuçlarla aynı yöndedir. Buna karşın “p” değeri 0,05'in çok üzerinde olduğundan ekonometrik olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

İlişkili kişi hareketlerinin daha spesifik olarak alındığı diğer değişkenlerden mali hareketlere ilişkin ilişkili kişi hareketlerinin olduğu RPT3 (Mali İşleme Konu İlişkili Kişilere Satışlar – Mali İşleme Konu İlişkili Kişilerden Alışlar) ve RPT4’te (Mali İşleme Konu İlişkili Kişilere Satışlar + Mali İşleme Konu İlişkili Kişilerden Alışlar) katsayıları pozitifdir (Katsayılar RPT3: 0,0080276 ve RPT4: 0,0190391). Bu durum beklenenden farklı bir sonuçtur ve ilişkili kişilerle mali hareketler arttıkça, satışların vergi yükünün de arttığı ve grup şirketleri arasındaki borçlanma hareketinin vergi planlamasına yol açmadığı anlamına gelmektedir. Bununla birlikte ilişkili kişi borçlanma hareketlerinin gelir ile gider ve maliyete etkisi, bu hareketlerin tamamı çerçevesinde değil, hesaplanan faiz tutarı kadar olduğunun ve verilerde faizin değil borçlanma tutarlarının olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Bu iki değişkene ilişkin “p” değeri 0,05’in çok üzerinde olduğundan ekonometrik olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

Tabloda ilişkili kişi hareketlerine yönelik olan son 4 bağımsız değişken, gayrimaddi hareketler ve hizmet hareketlerine ilişkindir (RPT 5 Net İlişkili Gayrimaddi Varlık Hareketleri, RPT 6- Toplam İlişkili Gayrimaddi Varlık Hareketi, RPT-7 Net İlişkili Hizmet Hareketleri ve RPT-8 Toplam İlişkili Hizmet Hareketleridir). Bu değişkenlerde net hareketlerin katsayılarının “-” olduğu görülmektedir (RPT5: -0,0008606 ve RPT7: -0,0005285). Çoğu literatürde toplam hareketlerden ziyade net hareketler dikkate alınmış ve çalışmamızda da RPT5 ve RPT7’de ters yönde hareket olduğu sonucu çıkmıştır. Dolayısı ile net ilişkili gayrimaddi varlık hareketleri ile net ilişkili hizmet hareketleri arttığında karlılığı da içeren vergi yükünde (Vergi Yüğü / Net Satışlar) azalma meydana gelmektedir ve bu durum literatürle örtüşmektedir. Toplam hareketleri konu alan RPT6 (0,0007702) ve RPT8’de (0,0009638) katsayılar pozitifdir. Bu değerlere konu verilerin alış ve satış yönünde toplam değerleri aldığı göz önüne alınmalıdır. Dolayısıyla hem hasılat hem de maliyet-gider unsurları toplanarak yapılmıştır. Bu iki değişkenin vergi planlamasına yol açmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte önemli olanın hasılat ve maliyet farkı olan net değerler olduğu göz önüne alınmalıdır. Hem hasılat hem de maliyet yönünde vergi planlamasına gitmek, iki yönlü fiyat manipülasyonu ile olabilmektedir. RPT5, RPT6, RPT7 ve RPT8’e ilişkin “p” değeri % 5’in üzerinde çıkmıştır. Bu nedenle gayrimaddi varlık ve hizmet alanına ilişkin net ve toplam ilişkili kişi hareketlerinin, satışların vergi yükü üzerine etkisinin anlamlı olmadığı sonucuna varılmaktadır.

Modelde yer alan diğer bağımsız değişken olan kaldıraç vergi yüküne etkisi yüksek derecede anlamlı ($p = 0$) olup, ters yönde bir ilişki bulunmuştur. Katsayı değeri $-0,02482$ olduğundan şirketlerin kaldıraç seviyesinin (Borç / Aktif Toplamı) % 1 oranında artmasının, satışların vergi yükünü (Tahakkuk Eden Kurumlar Vergisi / Net Satışlar) % $0,02482$ oranında azalttığı sonucuna varılmıştır. Kusama ve Wijaya (2017), Park (2018), Chan ve diğerleri (2016) ile uluslararası analiz yapan Schwarz (2009), Fatica ve diğerleri (2012), Desai ve diğerlerinin (2004) sonuçları ile tutarlıdır.

Analiz neticesinde kurumsallığın konu alındığı “KUR” kuklası elenmiştir. “ULS” kuklasında ise anlamlı ve aynı yönde bir ilişki çıkmıştır ($p = 0,041$). Katsayı değeri ise $0,0029$ ’dur. ULS kuklası şirketlerin yurtdışında iştirakinin olup olmamasına yönelik olup, Türkiye’de kurulan şirketlerin uluslararası şirket olmasının vergi yüküne etkisini kavramaya yöneliktir. Dolayısıyla şirketlerin yurtdışında iştiraki olması halinde satışların vergi yükü % $0,29$ oranında artmaktadır. Şirketlerin uluslararası – çok uluslu olmasının vergiden kaçınmaya ilişkin daha fazla fırsat doğurduğu metin bölümünde anlatılmıştır. Bununla birlikte analizde şirketlerin yurtdışında iştiraki olmasının satışların vergi yükünü daha fazla artırdığı sonucu çıkmıştır. Bu durum aynı zamanda şirketlerin yurtdışı karlılıklar ile de bağlantılıdır. Çünkü bu modelde (Model 2) yer alan satışların vergi yükü verisi şirketlerin karlılığı ile doğrudan bağlantılıdır. Bu ilişkinin artı yönde çıkmasının nedeni yurtdışı iştiraklerinin şirket karlılıklarına, yurtiçi karlılıklarına oranla daha olumlu etki etmesi nedeniyle olabilir.

Ek (2)’de yer alan genel regresyon analizi çerçevesinde yorum yapıldığında, net toplam ilişkili kişi hareketleri (RPT1) ile toplam ilişkili kişi hareketlerinin (RTP2) satışların vergi yüküne etkisi ters yöndedir ve sabit etkilere ilişkin regresyon ile tutarlıdır. Bu görüş literatürle de uyumludur ve ilişkili kişi hareketlerinin artmasının satışların vergi yükünü azalttığı sonucuna varılmaktadır. Bununla birlikte detaylı ilişkili kişi hareketlerinin yer aldığı RPT 3-8 arası değişkenlerde farklı katsayılar gözlemlenmektedir. Sabit etkiler analizinde mali işlemlere ilişkin net ve toplam ilişkili kişi hareketlerinin ikisinde de pozitif katsayı olmasına karşın; genel regresyon analizinde katsayılar net işlemlerde (RPT3) pozitif ve toplam işlemlerde (RPT4) negatif çıkmıştır. Gayrimaddi varlık ve hizmete ilişkin net ilişkili kişi hareketlerinde katsayılar negatif olup (RPT5: $-0,0009182$ ve RPT:7 $-0,0005353$), toplam hareketlerde pozitif yönlüdür (RPT6: $0,0017017$, RPT8: $0,0006847$). Dolayısıyla bu dört değişkende katsayıların yönü sabit etkiler regresyonunda olduğu gibidir. Net gayrimaddi

varlık ve hizmet hareketlerindeki artış satışların vergi yükünde azalmaya neden olmakta, ancak toplam gayrimaddi varlık ile toplam hizmet hareketleri satışların vergi yükünde artışa neden olmaktadır. Bununla birlikte “p” değerleri yüksek olduğundan anlamlı bir sonuç ifade etmemektedir.

Genel regresyon analizindeki kaldıraç katsayısı ise -0,0342691 çıkmış olup “p” değeri 0 olduğundan yüksek derecede anlamlıdır. Dolayısı ile kaldıraç seviyesindeki % 1 oranında artış, satışların vergi yükünde % 0,034 azalmaya neden olduğu anlamına gelmektedir ve hem literatür hem de Model (2)’ye ilişkin sabit etkiler regresyon analizi ile tutarlıdır.

Uluslararasılığı konu alan yurtdışında iştirak olma durumunda katsayı pozitifdir (0,0236147) ve yurtdışında iştirak olmasının satışların vergi yükünü %2,36 oranında artmasına neden olduğu sonucu çıkmaktadır. Bu değişkene ilişkin “p” değeri 0,004 olup anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla sabit etkiler regresyon analizinde olduğu gibi yurtdışında iştirak olması satışların vergi yükünü anlamlı ve pozitif bir yönde etkilemektedir. Bu durum yurtdışındaki iştiraklerin karlılığının daha yüksek olmasından kaynaklanabilmektedir.

“KUR” kuklasının elenmediği genel regresyonda A.Ş.’lere ilişkin katsayı pozitif çıkmış olup (0,056049), daha kurumsal şirketlerin (A.Ş.), diğer şirketlere oranla (LTD) % 0,56 oranında daha fazla satışların vergi yüküne katlandığı anlamı çıkmaktadır. Başka bir ifade ile kurumsal şirketler (A.Ş) daha düşük oranda vergiden kaçınma yoluna gitmektedirler. Elde edilen verinin “p” değeri “0” olduğundan yüksek derecede anlamlıdır.

5.4.5. Model (1) Kapsamında Yapılan Testler ve Yorumlar

5.4.5.1. Birim kök testleri

Model (1)’de yatay kesit bağımlılık olduğu sonucuna varıldığından ikinci nesil birim kök testinin uygulanması gerekmektedir. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığı dikkate alan Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF (Cross Sectionally Augmented Dickey Fuller) birim kök testi uygulanmış, ancak zaman kesiti sınırlı olduğundan birim kök içerdiği sonucuna varılmış ve sağlıklı sonuca ulaşılamamıştır. Zaman serisinin yeterli olmaması nedeniyle başkaca test yapılamamaktadır. Bu nedenle Model (2)’de olduğu gibi, yatay kesitin

zamandan daha fazla olduğu ($N > T$) durumlar için özel geliştirilmiş birim kök testi olan Harris ve Tsavalis (1999) testi ile birim kök testi yapılabilmektedir. Bu testte, birim kök testi birim sayısının 25'ten büyük olması durumunda T sabit bir değer alırken uyguladığı simülasyonlar sonucunda yatay kesit sayısı arttıkça daha güçlü bir sonuç vermektedir. Modelimizde ise yatay kesit sayısı modelin uygulanmasına imkan verecek kadar fazladır ($N=456$).

456 veriye ilişkin 5'er dönemin analize tabi tutulduğu Harris ve Tsavalis (1999) panel birim kök testine göre hipotezler şu şekildedir:

H_0 = Panel birim kök içerir.

H_1 = Panel durağandır.

Çizelge 5.6. Harris ve Tsavalis (1999) birim kök testi (Model 1)

Değişkenler	Zaman Eğilimi Dahil Edilmediğinde Rho Değerleri			Zaman Eğilimi Dahil Edildiğinde Rho Değerleri		
	İstatistik	Z	P Değeri	İstatistik	Z	P Değeri
Y1	-0,2133	-31,2567	0,0000	-0,8309	-29,4383	0,0000
RPT1	0,2617	-10,4420	0,0000	0,1742	9,5223	1,0000
RPT2	0,2085	-12,7746	0,0000	0,2979	14,3151	1,0000
RPT3	-0,1883	-30,1584	0,0000	-0,5916	-20,1634	0,0000
RPT4	-0,1910	-30,2779	0,0000	-0,5773	-19,6097	0,0000
RPT5	-0,0725	-25,0869	0,0000	-0,4110	-13,1620	0,0000
RPT6	-0,0633	-24,6843	0,0000	-0,4112	-13,1694	0,0000
RPT7	-0,2383	-32,3501	0,0000	-0,6805	-23,6081	0,0000
RPT8	-0,1098	-26,7200	0,0000	-0,5700	-19,3262	0,0000
KAL	0,3967	-4,5243	0,0000	-0,2540	-7,0770	0,0000

Modele göre H_0 hipotezi reddedilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuçlara bakıldığında serilerin tamamı durağandır.

5.4.5.2. Panel eşbütünleşme testleri

Model (1) ikinci nesil olan Westerlund (2005) testi ile birinci nesil Pedoni (2004) testi zaman boyutundaki gözlem yetersizliği nedeniyle yapılamamaktadır. Bu nedenle Kao (1999) testi uygulanmıştır. Eş bütünleşme testine ilişkin hipotezler şu şekildedir.

H_0 = Eş bütünleşme bulunmamaktadır.

H_1 = Eş bütünleşme vardır.

Çizelge 5.7. Kao (1999) eşbütünleşme testi (Y1 bağımlı değişken)

Eşbütünleşen Vektör: Aynı		
Panel Ortalamaları : Dahil		Çekirdek: Barlett
Zaman Eğilimi: Dahil Değil		Gecikmeler: 0,59 (Newey-West)
AR Parametresi : Aynı		Genişletilmiş Gecikme: 1
	İstatistik	P Değeri
Modifiye Dickey-Fuller Testi	15,7662	0,0000
Dickey-Fuller Testi	2,5167	0,0059
Genişletilmiş Dickey-Fuller Testi	-0,8271	0,2041
Düzeltilmemiş Modifiye Dickey-Fuller Testi	-8,2188	0,0000
Düzeltilmemiş Dickey-Fuller Testi	-27,6907	0,0000

Kao (1999)'a göre H_0 hipotezi reddedilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla modelde eşbütünleşme olduğu sonucuna varılmıştır.

5.4.5.3. Model (1) yorumu

Model (1)'deki verilerin yapılan testler neticesinde durağan olduğu sonucuna ulaştığımızdan, sabit etkiler regresyonuna ilişkin aşağıdaki tabloda yer alan sonuçların yorumlanması mümkündür.

Çizelge 5.8. Sabit etkiler regresyon analizi (Model 1)

Sabit Etkiler Regresyonu			Gözlem Sayısı: 2280			
Grup Değişkeni: id			Grup Sayısı: 456			
R Kare						
İçinde = 0,0027			Minimum = 5			
Arasında = 0,0115			Ortalama = 5			
Toplam = 0,0008			Maksimum = 5			
			F(10,1814) = 0,49			
Corr (u _i , X _b) = -0,2972			Prob > F = 0,8987			
Y1	Katsayılar	Standart Hata	t	P> t	[%95 Güven Aralığı]	
RPT1	-0,0004374	0,0016193	-0,27	0,787	-0,0036133	0,0027384
RPT2	-0,0004178	0,0015995	-0,26	0,794	-0,0035548	0,0027191
RPT3	-0,2546498	0,5268637	-0,48	0,629	-1,2879730	0,7786736
RPT4	-0,2189425	0,5175845	-0,42	0,672	-1,2340670	0,7961818
RPT5	0,0040502	0,0350998	0,12	0,908	-0,0647900	0,0728904
RPT6	-0,0071792	0,0402083	-0,18	0,858	-0,0860387	0,0716803
RPT7	0,0451274	0,0564761	0,80	0,424	0,0656376	0,1558924
RPT8	0,0490814	0,0692869	0,71	0,479	-0,0868092	0,1849719
KAL	-0,1339929	0,1155889	-1,16	0,247	-0,3606943	0,0927085
ULS	0,0693248	0,0613401	1,13	0,259	-0,0509800	0,1896295
KUR	0 (elendi)					
_cons	0,25829	0,0723825	3,57	0,000	0,1163282	0,4002518
sigma_u	0,20529622					
sigma_e	0,40778252					
rho	0,20220654 (u _i nedeniyle varyans fraksiyonu)					
Tüm u _i için F testi=0: F(455, 1814) = 1,14				Prob > F = 0,0330		

İlk iki değişken olan RPT1 ve RPT2 net toplam ilişkili kişi hareketleri (Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilere Satışlar – Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilerden Alışlar) ile toplam ilişkili kişi hareketlerinin (Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilere Satışlar + Mali İşlemlerden Arındırılmış Toplam İlişkili Kişilerden Alışlar) vergi yüküne (Etkin Vergi Oranı: Tahakkuk Eden Vergi / Ticari Kar) etkisi aranmaktadır. Katsayılar iki değişkende de negatiftir (RPT1: -0,0004374 ve RPT2: -0,0004178). Dolayısıyla hem net mali işlemlerden arındırılmış toplam ilişkili kişi hareketleri, hem de mali işlemlerden arındırılmış alış ve satışa yönelik ilişkili kişi hareketlerinin toplamının artması halinde, vergi yükünde azalma meydana geldiği sonucu ortaya çıkmıştır. Model (1)'de yapılan etkin vergi oranına ilişkin analiz, Model (2)'deki satışların vergi yüküne benzer bir şekilde çıkmıştır. Dolayısıyla ilişkili kişi hareketlerinin artması hem satışların vergi yükünü, hem de etkin vergi oranını azaltmaktadır. Bu durum hipotezimizi desteklenmektedir ve literatürde benzer araştırmalar yapan Anouar ve Houria

(2017), Sari ve diğerkleri (2017), Kusama ve Wijaya (2017), Park (2018) ile Chan ve diğerkleri (2016)'nin buldukları sonuçlarla aynı yöndedir. Buna karşın “p” değeri 0,05'in çok üzerinde olduğundan ekonometrik olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

Katsayılar incelendiğinde en yüksek katsayı ilişkili kişilerle olan mali hareketlerde yer almaktadır. Bu değerler sırasıyla “RPT3: -0,2546498” (Mali İşleme Konu Satışlar – Mali İşleme Konu Alışlar) ve “RPT4: -0,2189425”'dır (Mali İşleme Konu Satışlar + Mali İşleme Konu Alışlar) ve yüksektir. Bunun anlamı ilişkili kişilerle yapılan net borçlanmadaki %1'lik artışın vergi yükünü % 0,25 ve ilişkili kişilerle yapılan toplam borçlanmadaki %1'lik artışın vergi yükünü % 0,22 oranında azaltacağına yöneliktir. Model (2)'deki hipotezde katsayılar aynı yönde çıkmıştı. Bu durumda mali işlemlere ilişkin net ve toplam ilişkili kişi hareketlerinin, daha çok ticari kar sonrasındaki beyanname hareketlerine etki ettiği, ya da bu etkilere tepki verdiği anlaşılmaktadır. Bu iki değişkene ilişkin “p” değeri 0,05'in çok üzerinde olduğundan ekonometrik olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

Gayrimaddi varlık hareketlerinin konu alındığı net ilişkili kişi hareketlerinde (RPT5) katsayı 0,0040502 ve toplam ilişkili kişi hareketlerinde (RPT6) ise -0,0071792'dir. Gayrimaddi varlıklara ilişkin net ilişkili kişi hareketlerinin aynı yönde olması (Pozitif), ilişkili kişi hareketlerinin artması halinde vergi yükünün de arttığını; toplam ilişkili hareketlerde ise katsayının ters yönde olması (Negatif) ilişkili kişi hareketlerinin artması halinde vergi yükünün azaldığına yöneliktir. Toplam hareketler vergi planlamasına yol açarken, net hareketlerin vergi planlamasına yol açmadığı sonucuna varılmıştır. Bu durum Model (2) ile tam ters yönlüdür. Ancak Model (2) hasılatı da kapsayan bir vergi planlamasını kavramaya yönelik olduğundan her zaman aynı yönde olması gerekmemektedir. Bu iki değişkene ilişkin “p” değeri 0,05'in çok üzerinde olduğundan ekonometrik olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

Hizmet hareketlerine ilişkin ilişkili kişi hareketlerinin olduğu RPT7 (İlişkili Kişilere Hizmet Satışları – İlişkili Kişilerden Hizmet Alışları) ve RPT8'de (İlişkili Kişilere Hizmet Satışları + İlişkili Kişilerden Hizmet Alışları) katsayılar pozitifdir (Katsayılar RPT7: 0,0451274 ve RPT8: 0,0490814). Bu durum beklenenden farklı bir sonuçtur ve ilişkili kişilerle hizmet hareketleri arttıkça, etkin vergi oranının da arttığı ve grup şirketleri arasındaki hizmet hareketinin vergi planlamasına yol açmadığı anlamına gelmektedir. Bu iki değişkene ilişkin

“p” değeri 0,05’in çok üzerinde olduğundan ekonometrik olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

Modelde yer alan diğer bağımsız değişken olan kaldırıcın katsayı değeri -0,1339929 olduğundan şirketlerin kaldırıcı seviyesinin (Borç / Aktif Toplamı) % 1 artmasının, etkin vergi oranını (Tahakkuk Eden Kurumlar Vergisi / Ticari kar) % 0,134 oranında azalttığı sonucuna varılmıştır. Kusama ve Wijaya (2017), Park (2018), Chan ve diğerleri (2016) ile uluslararası analiz yapan Schwarz (2009), Fatica ve diğerleri (2012), Desai ve diğerleri (2004)’nin sonuçları ile tutarlıdır. Model (2)’de de benzer bir sonuç bulunmaktadır. Dolayısıyla kaldırıcı seviyesi hem ticari kar öncesi, hem de sonrasında vergi yüküne etki etmektedir. Ancak Model (1)’de katsayı oranı çok daha yüksektir. Bu katsayının yüksekliğini, mali işlemlerden kaynaklanan net ve toplam ilişkili kişi hareketleri ile birlikte de yorumlamak mümkündür. Bu iki değişkende de (RPT3 ve RPT4) katsayı değerleri yüksek ve negatif çıkmıştır. Kaldırıcı konu hareketlerin ilişkili kişilerle olan mali işlemlerinden kaynaklanma ihtimali olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte değişkenlerin olasılık değerleri incelendiğinde bu değer (p) %0,05’in çok üzerinde çıkmaktadır. Dolayısıyla katsayılar her ne kadar literatürle paralel bir şekilde olsa da, anlamlı bir sonuca varılmadığı anlamı çıkmaktadır.

Kurumsallığın yer aldığı kukla olan KUR değişkeni modelde dışlanmıştır. Uluslararasılığın yer aldığı kukla olan ULS’da ise katsayı 0,0693248 olarak bulunmuştur. ULS kuklası şirketlerin yurtdışında iştirakinin olup olmamasına yönelik olup, Türkiye’de kurulan şirketlerin uluslararası şirket olmasının vergi yüküne etkisini kavramaya yöneliktir. Dolayısıyla şirketlerin yurtdışında iştiraki olması halinde vergi yükü % 6,93 oranında daha fazla artmaktadır. Şirketlerin uluslararası – çok uluslu olmasının vergiden kaçınmaya ilişkin daha fazla fırsat doğurduğu metinde anlatılmıştır. Bununla birlikte analizde şirketlerin yurtdışında iştiraki olmasının vergi yükünü daha fazla artırdığı sonucu çıkmıştır. Bu durum Model (2)’de de pozitif ve aynı yönde bir sonuç çıkmıştır. Bu ilişkinin artı yönde çıkmasının nedeni yurtdışı iştiraklerinin şirket karlılıkları ve matrahına, yurtiçi karlılıklarına oranla daha olumlu etki etmesi nedeniyle olabilir. Ancak bu değişkende de olasılık değeri (P) % 5’in çok üzerinde olduğundan anlamlı bir sonuç olmadığı kanaatine varılmıştır.

Sonuç olarak, birinci modelde ilişkili kişi hareketleri ve şirketlerin kaldırıcı seviyesine ilişkin katsayılar genel olarak literatürle tutarlı şekilde negatif olmasına ve bu değişkenlerdeki

artışın vergi yükünü (Tahakkuk Eden Vergi / Vergi Öncesi Kar) azalttığına yönelik olarak verilere ulaşılmasına karşın, bu değerlerin anlamlı olmadığı sonucuna varılmıştır. Kaldıraca ilişkin katsayı da literatürle tutarlıdır, ancak anlamlı bir sonuca ulaşamamıştır.

Ek (1)'de yer alan genel regresyon analizi çerçevesinde yorum yapıldığında, Model (1)'e ilişkin toplam ilişkili kişilerle hizmet hareketleri (RPT 8) dışındaki, net ve toplam ilişkili kişi hareketlerine ilişkin katsayıların tamamının negatif olduğu ve ilişkili kişi hareketlerindeki artışın vergi yükünü (Tahakkuk Eden Vergi / Vergi Öncesi Kar) azalttığı sonucuna varılmıştır ve literatürle tutarlıdır. Genel regresyon analizinde kaldıraca ilişkin kukla değeri pozitif olduğundan, kaldıracın vergi planlamaya etkisi olmadığı ve kaldırac arttıkça satışların vergi yükünün de arttığı sonucu çıkmış olup beklenenin tam tersi yöndedir. Bununla birlikte uluslararasılığı konu alan yurtdışında iştirak olma durumunda vergi oranının % 4 daha düşük olduğu sonucuna varılmıştır. KUR kuklasının elenmediği genel regresyonda A.Ş.'lere ilişkin katsayı pozitif çıkmış olup, daha kurumsal şirketlerin (A.Ş.), diğer şirketlere oranla (LTD) % 0,6 oranında daha fazla satışların vergi yüküne katlandığı anlamı çıkmaktadır. Bununla birlikte katsayıların hepsinde "p" değeri % 5'in çok üzerinde olduğundan anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Yalnızca uluslararasılığın konu olduğu ULS kuklasında "p" değeri 0,08 çıkmıştır ve % 10 anlam düzeyinde bir sonuç ifade etmektedir.

SONUÇ

Grup şirketleri farklı vergi planlama yöntemlerini kullanarak, tüm grubun konsolide vergi yükünü en aza indirmek istemektedirler. Globalleşme ile birlikte çok uluslu şirketler agresif vergi planlamasına gitmekte ve kazançlarını yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelere, düşük vergi oranının uygulandığı veya verginin hiç olmadığı ülke ya da bölgelere aktarmaktadırlar. Şirketlerin vergi sonrası karını artıran bu işlemler, ülkelerin vergi gelirlerine olumsuz bir şekilde yansımaktadır. Vergi planlaması neticesinde yalnızca gelişmiş ülkeler değil, gelişmekte olan ülke ekonomileri de önemli bir şekilde etkilenmektedir. Ülkelerin çok uluslu şirketlerin agresif vergi planlaması stratejileri nedeniyle oluşan vergi kayıplarını önlemek için yaptıkları düzenlemeler tek başına yeterli olmayıp uluslararası işbirliğini gerektirmektedir. Bu kapsamda OECD'nin çok uluslu şirketlerin daha az vergi ödemelerini engellemek ve verginin adil olarak dağılımını sağlamak amacıyla hazırladığı “matrah aşındırılması ve karın aktarılmasına ilişkin eylem planları” önemli bir yere sahiptir.

Grup şirketlerinin vergi planlama araçlarından bir tanesi transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç aktarımıdır. Transfer fiyatlandırması ilişkili kişiler arasında gerçekleşen mal veya hizmet alım satımında şirketlerin belirlemiş olduğu fiyattır. Bu fiyatın emsaline uygun olması beklenmekle birlikte, şirketler aralarında vergi planlamasının da dahil olduğu farklı amaçlarla emsal fiyattan farklı fiyat belirleme yoluna gidilebilmektedir. Çok uluslu şirketler transfer fiyatının emsal bedelden farklı belirlenmesi nedeniyle karı düşük vergi oranının uygulandığı ülkelere aktarmakta, ulusal şirketlerse zarar, istisna ya da daha düşük vergi oranının uygulandığı şirketlere karı aktararak vergi planlamasına gidebilmektedirler. Bununla birlikte harcama vergileri, gümrük vergisi, gelir vergisi stopajı gibi diğer vergiler de transfer fiyatlandırmasında önemlidir. Çok uluslu şirketler emsal bedel tespiti için güçlü olduğu gayrimaddi varlık hareketlerini örtülü kazanç aktarımı amacıyla daha çok kullanmaktadırlar. Transfer fiyatlandırmasına ilişkin en eski düzenlemeler ABD’de olmakla birlikte, OECD hazırladığı transfer fiyatlandırması rehberi ile ülkelere yön vermektedir. Rehberler sürekli güncellenmekte olup, bu tezde en güncellenmiş hali olan 2017 yılı rehberi kullanılmıştır. Türkiye’de yasal düzenlemeler OECD ile uyumludur.

Çok uluslu şirketlerin kullandıkları vergi planlama yöntemleri arasında, grup şirketlerinin sermaye yapısının vergiyi en aza indirecek şekilde belirlenmesi bulunmaktadır. Çok uluslu

şirketler, faiz giderlerinin indirim avantajını kullanabilmek için, konsolide bazda değişikliğe gitmeden, finansal kaldıracı yüksek vergi oranının uygulandığı ülkelerde artırırken, düşük vergi oranının uygulandığı ülkelerde azaltıp vergi kalkan etkisinden daha fazla yararlanabilmektedirler. Finansal işlemlerin vergi planlaması aracı olarak kullanılmasındaki yöntemlerden biri, farklı ülkelerde öz kaynak ya da borçlanma aracı olarak farklı değerlendirmenin yapıldığı hibrit araçlarının kullanılmasıdır. Hibrit finansal araçlar aracılığı ile finansal kaynağın, kullanıldığı ülkede borç olarak değerlendirilip matrahtan indirilirken, kaynağı kullandıran ülkede öz kaynak olarak değerlendirilip gelir yazılmaması mümkündür. Şirketler ticari alacak ve borçlarda vade farklılığına giderek de vergi planlamasına gidebilmektedirler. Ülkeler finansman giderlerinin indiriminin kısıtlanmasına yönelik önlemler alırken, bazı ülkeler öz kaynakla finansmanın teşvik edilmesine ilişkin düzenlemeler de uygulamaktadırlar. Bu kapsamda birçok ülkede öz kaynakların belirli bir yüzdesini aşan finansman giderlerinin indirilmesine izin vermeyen zayıf sermayelendirme (thin capitalization) kuralı uygulanırken, bazı ülkeler kurumların karlılığının belirli bir yüzdesine kadar finansman giderlerinin indirilmesine izin veren kazanç törpüleme kuralını (earning stripping rules) uygulamaya geçmiştir. Türkiye’de zayıf sermayelendirme kuralı, kurumların ilişkili kişilerden yapılan borçlanmalarına ilişkin olarak örtülü sermaye, tüm borçlanmalarına ilişkinse finansman gider kısıtlaması olarak yer almakta olup, sermayenin teşvik edilmesi amacıyla sermaye şirketlerinin nakdi sermaye artışları ya da yeni kurulan şirketlerin sermayelerinin nakden karşılanan kısmına ilişkin indirim uygulaması bulunmaktadır.

Çok uluslu şirketler, uluslararası vergilendirmedeki boşluklardan yararlanarak vergi planlamasına gidebilmektedirler. Bazı gelir türlerinin kaynak ülkede vergilendirilebilmesi işyerinin varlığına bağlı olduğundan, işyeri kavramı önem arz etmektedir. Çok uluslu şirketler farklı yöntemlerle işyeri oluşturmadan kaynak ülkedeki gelirlerini vergi dışı bırakma yoluna gitmektedirler. Özellikle dijital gelirlerin vergilendirilmesinde işyeri oluşmasının zorluğu nedeniyle, ülkeler konu üzerinde çaba sarf etmektedirler. Çok uluslu şirketler vergi planlaması yapmak için, vergi cenneti ve tercihli vergi rejiminin olduğu bölgeleri kullanmakta, ülkeler arasındaki mevzuat farklılıkları ve çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarındaki boşluklardan yararlanarak gelirin hiçbir yerde vergilendirilemediği, “evsiz gelir” (stateless income) sorunu oluşmaktadır. Çok uluslu şirketler çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarında yer alan avantajlı vergi oranlarından yararlanabilmek amacıyla, “anlaşma alışverişi” (treaty shopping) olarak ifade edilen,

anlaşmaya taraf ülkelerde mukim olmamalarına karşın kurulan paravan şirketler aracılığı ile anlaşmaya taraf ülke şirketi gibi hareket ederek avantaj elde edebilmektedirler. Söz konusu durumlar OECD eylem planlarında yer almakta ve çözüm için ülkeler eş güdümlü olarak çalışılmaktadır.

Uygulama çalışmasında Türkiye’de ilişkili kişi hareketlerinin artmasının şirketlerin vergi yüküne etkisi araştırılmıştır. Anouar ve Houria (2017), Sari ve diğerleri (2017), Kusama ve Wijaya (2017), Park (2018) ile Chan ve diğerleri (2016) yapmış oldukları araştırmalar neticesinde ilişkili kişi hareketlerinin artmasının şirketlerin vergi yükünü azalttığına yönelik ampirik bulgulara ulaşmışlardır. Araştırmada Türkiye’de 2013-2017 yılları arasındaki 456 şirketin, 5 dönemine ilişkin toplamda 2280 gözlem verisi kullanılmış olup, panel veri analizi yapılmıştır. Toplam ve net ilişkili kişi hareketlerinin vergi yüküne etkisi araştırılmış olmakla birlikte, bu hareketlerin gayrimaddi varlık, hizmet ve borçlanma hareketleri kapsamında daha spesifik değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu çerçevede ilişkili kişi hareketlerine ilişkin 8 bağımsız değişken oluşturularak, bu değişkenlerin bağımlı değişken olan vergi yüküne etkisi sorgulanmıştır. İlk modelde bağımlı değişken olarak yer alan vergi yükü, literatürde yer aldığı şekilde etkin vergi oranı ($\text{vergi yükümlülüğü} / \text{vergi öncesi kar}$) olarak dikkate alınmıştır. İkinci modelde, satışların karlılığını ve ilk modeli de kapsayacak şekilde satışların vergi yükü ($\text{vergi yükümlülüğü} / \text{net satışlar}$) olarak dikkate alınmış ve bağımsız değişkenler aynı şekilde yer almıştır. Ayrıca, şirketlerin finansal kaldıraç oranı, uluslararasılık ve kurumsallık durumlarının vergi yüküne etkisi iki modelde de sorgulanmıştır.

Model 1’de toplam ve net ilişkili kişi hareketlerin artmasının vergi yükünü azalttığı, dolayısıyla vergiden kaçınma ihtimalini artırdığı sonucuna varılmış olup, literatürle aynı yönde sonuçlara ulaşılmıştır. İlişkili şirket hareketlerinin detayını oluşturan 6 değişkende farklı sonuçlar alınmakla birlikte, bazı değişkenlerde ilişkili kişi hareketlerinin artmasının vergi yükünü azalttığı sonucuna varılmıştır. Şirketlerde borçlanmanın aktif toplamına oranının artmasının vergi yükünü azalttığı, şirketlerin yurtdışında iştiraki olmasının şirketlerin vergi yükünü artırdığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Bununla birlikte model 1’de yer alan sonuçların ekonometrik olarak anlamlı olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Model 2’de toplam ve net ilişkili kişi hareketlerin artmasının satışların vergi yükünü azalttığı, dolayısıyla vergiden kaçınma ihtimalini artırdığı sonucuna varılmış olup, literatürle

aynı yönde sonuçlara ulaşılmıştır. İlişkili şirket hareketlerinin detayını oluşturan 6 değişkende farklı sonuçlar alınmakla birlikte, bazı değişkenlerde ilişkili kişi hareketlerinin artmasının satışların vergi yükünü azalttığı sonucuna varılmıştır. Bu değişkenlere ilişkin olarak sonuçların ekonometrik olarak anlamlı olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Şirketlerin finansal kaldıraç seviyesinin (Borç / Aktif toplamı) % 1 oranında artmasının, satışların vergi yükünü (Tahakkuk eden kurumlar vergisi / Net satışlar) % 0,025 oranında azalttığı ve yüksek derecede anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Kusama ve Wijaya (2017), Park (2018), Chan ve diğerleri (2016) ile uluslararası analiz yapan Schwarz (2009), Desai ve diğerleri (2004) ve Fatica ve diğerlerinin (2012) sonuçları ile tutarlıdır. Şirketlerin yurtdışında iştiraki olması halinde vergi yükünün %0,29 oranında arttığına yönelik anlamlı ekonometrik ilişki bulunmuştur. Bu durum Türkiye'deki şirketlerin yurtdışı iştiraklerinin daha karlı olduğu anlamına gelebilmektedir.

Yapılan araştırma Türkiye'de ampirik çalışmaların sınırlı olduğu bir alanda yapılmış olup, grup şirketlerinin vergi planlamasına yönelik olarak ilişkili kişi hareketleri, finansal kaldıraç ve uluslararasılık gibi değişkenlerin vergi yüküne etkisine yönelik olarak literatüre katkıda bulunulmuştur. Son dönemlerde bu konuda yasal düzenlemeler yapılmış olması da, konunun önemini ortaya koymaktadır.

Borçlanmanın artmasının vergi yükünü azalttığına yönelik olarak elde edilen ampirik sonuç, 2021 yılında Türkiye'de yürürlüğe giren finansman gider kısıtlamasına ilişkin düzenleme çerçevesinde değerlendirildiğinde, şirketlerin borçlanma düzeyinin Türkiye'de vergi yükü üzerindeki etkisinin önemini ortaya koymaktadır. Söz konusu düzenlemenin borçlanmayı caydırıcı bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Bununla birlikte son yıllarda bazı ülkelerin uygulamaya geçtiği, karlılığın belirli bir yüzdesine kadar olan finansman giderlerinin indirimine izin verildiği kazanç törpüleme kuralının (earning striping rules) gelecekte Türkiye'de de uygulanabileceği düşünülmektedir.

İlişkili kişi hareketlerinin artmasının vergi yükünü azalttığına yönelik olarak yapılan analiz çalışması transfer fiyatlandırmasına ilişkindir. Türkiye'de OECD ile tutarlı şekilde, transfer fiyatlandırmasında belgelendirme yükümlülüğüne ilişkin olarak, genel rapor ve ülke bazlı raporlama yapılma zorunluluğunun getirilmiş olması, çok uluslu şirketlerin faaliyetlerine yönelik olarak daha fazla bilgi edinilmesini ve vergi aşınmasına yönelik önlem alınmasını sağlayabilecektir.

KAYNAKLAR

- Acar, U.O.T. (2013). *Transfer Fiyatlandırması*. Ankara: Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.
- Adanur, F. (2015). “OECD Bünyesinde Gerçekleştirilen Agresif Vergi Planlaması Toplantılarında Ele Alınan Konuların Türk Vergi Sistemi Açısından Değerlendirilmesi”. *Vergi Dünyası*, 408, 173-178.
- Ağar, S. (2009). *Transfer Fiyatlandırması*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Akgüç, Ö. (2011). *Finansal Yönetim (9. Baskı)*. İstanbul: Avcıol Basım – Yayın.
- Aksoy, A. ve Yalçiner, K. (2013). *İşletme Sermayesi Yönetimi (5. Baskı)*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aktaş, M. (2004). *Uluslararası Transfer Fiyatlandırması ve Türk Vergi Mevzuatında Uygulama Olanakları*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Akyol, M.E. (2017). “Geçmiş Yıl Karlarının Dağıtılmasından Sonra Nakdi Sermaye artırımını Yapılması Halinde Faiz İndirimi Uygulaması”. *Vergi Dünyası*, 37(434), 46-49.
- Altaş, S. (2013). *Yeni Türk Ticaret Kanununa Göre Anonim Şirketler: Karşılaştırmalı, Açıklamalı, Örnekli (5. Baskı)*. Ankara: Seçkin Kitapevi, No: 1084.
- Altuğ, O. (1986). *Holding Şirketlerde Muhasebe Düzeni*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayın No: 434, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No: 375.
- Anbar, A. (2008). “Çok Uluslu İşletmelerde Transfer Fiyatlandırması”. *Vergi Dünyası*, 324, 145-157.
- Anouar, D. and Houria, Z. (2017). “The Determinants of Tax Avoidance within Corporate Groups: Evidence from Moroccan Groups”. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 5(1), 57-65.
- Ataç, K. (2016). “Vergi Literatüründe Yeni Bir Kavram “Aşırı Sermayelendirme (Thick Capitalization)””. *Vergi Dünyası*, 413, 159-163.
- Avi-Yonah, R.S. and Panayi, C.H. (2010). “Rethinking Treaty-Shopping Lessons For The European Union”. *University of Michigan Law School, Public Law And Legal Theory Working Paper Series Working Paper No. 182*
- Barker, J. and Brickman, S. (2017). “Transfer Pricing As A Vehicle in Corporate Tax Avoidance”. *The Journal of Applied Business Research*, 33(1), 9-16.
- Batun, M. (2013). “Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarının Alışverişi (Treaty Shopping) ve Hukuki Meşruiyet Sorunu”. *Vergi Dünyası*, 383, 51-61.
- Batun, M. (2014). “OECD Model Anlaşması Çerçevesinde ‘İşyeri’ Kavramı”. *Vergi Dünyası*, 390, 41-51.

- Batun, M. (2016). “Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları Çerçevesinde Temettü Gelirlerinin Vergilendirilmesi”. *Vergi Dünyası*, 36(422), 154-164.
- Batun, Ö.Ç. (2016). “Caterpillar Inc. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması”. *Vergi Dünyası*, 36(424), 21-29.
- Batun, Ö.Ç. (2017). “Apple Inc. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması”. *Vergi Dünyası*, 36(428), 21-34.
- Batun, Ö.Ç. (2018). “Microsoft Corp. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması”. *Vergi Dünyası*, 37(442), 18-30.
- Baykara, B. (2011), “Yeni Türk Ticaret Kanunu’nda Şirketler Topluluğu”. *Yaklaşım Dergisi*, 225, 235-241.
- Beer, S., Mooij, R. and Liu, L. (2018), “International Tax Avoidance: A Review of The Channels, Magnitudes, and Blind Spots”. *IMF Working Paper*, WP/18/168.
- Behrens, K., Peralt, S. and Picard, P.M. (2014). “Transfer Pricing Rules, OECD Guidelines, and Market Distortions”. *Journal of Public Economic Theory*, 16(4), 650-680.
- Bektaş, S., (2011). “Örtülü Sermaye Hesaplamasında Özellikli Durumlar”. *Vergi Dünyası*, 356, 125-130.
- Belz, T., Hagen D.V. and Steffens, C. (2017). “R&D Intensity and the Effective Tax Rate: A meta_regression Analysis”. *Journal of Economics Survey*, 31(4), 998-1010.
- Bıçer, R. ve Erginay, M. (2015). “OECD Matrah Aşındırılması ve Karın Aktarılması Eylem Planı ve Türkiye’ye Etkileri”. *Vergi Sorunları Dergisi*, 38(326), 54-68.
- Brigham, E. F., and Daves, P. R. (2002). *Intermediate Financial Management (7th Edition)*. Southwestern Thomson Learning.
- Bulut, S. (2015), “Vergide Ülke Sınırlarını Aşmak: FATCA ve BEPS”. *Vergi Sorunları Dergisi*, 38(326), 31-43.
- Burke, J.J.A., (2011). “Re-Thinking First Principles of Transfer Pricing Rules”. *Virginia Tax Review*, 30(3), 613-629.
- Büettner, T., Overesch, M., Schreiber, U. and Wamser, G., “The Impact Of Thin-Capitalization Rules On The Capital Structure Of Multinational Firms”. *Journal of Public Economics*, 96(11), 930-938.
- Cadestin, C., Backer K.D., Desnoyers-James, I., Miroudot, S. and Rigo, D. (2018). “Multinational Enterprises and Global Value Chains”. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2018/5.
- Chan, K.H., Mo P.L.L. and Tang, T. (2016). “Tax Avoidance and Tunneling: Empirical Analysis from an Agency Perspective”. *Journal of International Accounting Research*, 15(3), 49-66.

- Clausing, K.A. (2003). "Tax Motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices". *Journal Of Public Economics*, 87(2993), 2207-2223.
- Clausing, K.A. (2009). "Multinational Firm Tax Avoidance and Tax Policy". *National Tax Journal*, 62(4), 703-725.
- Clausing, K.A. (2016). "The Effect of Profit Shifting on the Corporate Tax Base in The United States and Beyond". *National Tax Journal*, 69(4), 905-934.
- Corlaci, A. and Tudor, A.T. (2011). "Related Party Transactions – Overview". *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomia*, 13(2), 241-248.
- Cravens, K. S., "Çokuluslu Şirketler İçin Bir Strateji Olarak Transfer Fiyatlandırmasının Rolü" (Çev. Günaydın, İ.). *Vergi Sorunları Dergisi*, 141, 135-158.
- Crivelli, E., Mooij, R.D. and Keen, M. (2015). "Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries". *IMF Working Paper*, WP/15/118.
- Çamurcu, Z.N. (2017). "Vergi Cennetleri ile Mücadele Aracı Olarak Şeffaflık". *International Journal of Public Finance*, 2(2), 226-244.
- Çelik, B. ve Güven, F. (2013). "Grup Şirketlerinde Gider Paylaşımı". *Vergi Dünyası*, 387, 79-91.
- Çetin, İ. (2017). "Nakit Sermaye Artırımlarına İlişkin Vergisel Teşvik Uygulaması". *Vergi Dünyası*, 36(426), 35-43.
- Çevik, S., (2014). *Küresel Ekonomide Uluslararası Vergilendirme Yapısı, Ekonomi Politikası ve Ülkeler Arası İşbirliği*. Konya: Palet Yayınları.
- Demir, A. C. (2017). "Gerçek Lehdar (Beneficial Owner) Kimdir? Nasıl Tespit Edilir". *Vergi Dünyası*, 36(432), 6-15.
- Demir, A.C. (2018). "Çok Taraflı Sözleşme (MLI) Hükümlerine İlişkin Olarak Türkiye Tarafından Yapılan Bildirimlerin Değerlendirilmesi". *Vergi Dünyası*, 38(445), 91-96.
- Demirci, A. (2014a). "Türkiye'deki Hizmet Tedariklerinin Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları Kapsamında İş Yeri Oluşturması". *Vergi Dünyası*, 395, 52-64.
- Demirci, A. (2014b). "Emsallare Uygun Bedelin Belirlenmesinde Exante ve Expost Yaklaşımlar". *Vergi Dünyası*, 398, 47-52.
- Demirci, A. (2014c). "Grup İçİ Hizmetlerin Belirlenmesi ve Fiyatlandırması Etrafındaki Sorunlar". *Vergi Dünyası*, 392, 25-32.
- Demirci, A. (2016). "Değerleme Belirsizliği ve Güçlüğü Durumlarında Gayri Maddi Varlıkların Transfer Fiyatlandırması Analizine Yönelik OECD Yaklaşımı". *Vergi Dünyası*, 414, 182-187.
- Demirci, A. (2017). "Matrah Aşındırma ve Kar Aktarımından Korunmak için Vergi Anlaşmalarıyla Bağlantılı Tedbirlerin Uygulanması Hakkındaki Çok Taraflı Anlaşma ve Türkiye'nin Mevcut Pozisyonu". *Vergi Dünyası*, 37(436), 83-93.

- Demirci, A., (2019). “Ekonominin Dijitalleşmesi ve Uluslararası Vergilendirmede Son Gelişmeler (A+(B Veya C)=?)”. *Vergi Dünyası*, 39(460), 91-97.
- Demirci, Z., (2017). “Uluslararası Vergi Anlaşmalarının Hukuki Niteliği ve İç Hukuka Etkisi”. *Vergi Dünyası*, 36(430), 20-28.
- Demirhan, H. (2020). “Dijital Hizmet Vergilerinin Dünyadaki Uygulamaları ve Türkiye ile Karşılaştırmalı Analizi”. *The Journal of Social Science*, 4(7), 73-86.
- Desai, M.A. and Dharmapala, D. (2015). “Interest Decustims in a Multijurisdictional World”. *Chicago Coase-Sandor Institute for Law and Economics*, Working Paper No:725 (2nd Series).
- Desai, M.A., Foley, F. and Hines Jr., J.R. (2006). “The Demand for Tax Haven Operations”. *Journal of Public Economics*, 90(2006), 513-531.
- Desai, M.A., Foley, F. and Hines Jr., J.R. (2004). “A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets”. *The Journal of Finance*, 59(6), 2451-2487.
- Desai, M.A., Foley, F. and Hines Jr., J.R. (2016). “Trade Credit And Taxes”. *The Review of Economics and Statistics*, 98(1), 132-139.
- Dharmapala, D. and Hines Jr., J.R. (2009). “Which Countries Become Tax Haven”. *Journal of Public Economics*, 93(2009), 1058-1068.
- Diliçıkık, A. (2012). *Transfer Fiyatlandırması ve Türkiye Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dinç, Y. ve Cengiz S. (2014). “Muhasebe Denetiminde Hata ve Hilenin Denetçi Etiği Açısından İncelenmesi: Enron Skandalı Örneği”. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 221-236.
- Doğan, H. (1993). “Türk Lirası Karşılığı Yapılan İhracat Kurumlar Vergisi İstisnasından Yararlanabilir Mi?”. *Vergi Dünyası*, Temmuz 1993.
- Dudar, O., Spengel, C. and Voget, J. (2015). “The Impact of Taxes on Bilateral Flows”. *ZEW Discussion Papers*, No: 15-152, Zentrum Für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.
- Duran, M. (2013). “OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberinde Gayri Maddi Varlıkların İlgili Bölümünün Güncellenmesine İlişkin Çalışmalar”. *Vergi Sorunları Dergisi*, 294.
- Durmuş, N.K. (2015). “Ticaret Kanunu Kapsamındaki Şirket Toplulukları ve Bunların Vergi Hukuku Karşısındaki Durumları”. *Ticari ve Fikri Mülkiyet Hukuku Dergisi*, 2015(2), 71-84.
- Ekinci, E. ve Pala, O. (2020). “Dijital Ekonomideki Gelişmelerin Vergilendirmeye Yansımaları”. *Vergi Dünyası*, 39(462), 113-130.
- Ercan, M. K. ve Ban, Ü. (2014). *Değere Dayalı İşletme Finansı: Finansal Yönetim (8. Baskı)*. Ankara: Gazi Kitabevi.

- Erdem, A.E. (1999). “Uluslararası Çifte Vergilemenin Tanımı ve Türk Vergi Mevzuatında Bunun Önlenmesine Yönelik Düzenlemeler”. *Vergi Dünyası*, Şubat 1999.
- Ertürk, E. (2017). *ÇUŞ'lardaki Vergi Planlamasına Karşı Getirilen Politikalar: Türkiye'de Faaliyette Bulunan ÇUŞ'ların Vergi Yüklerinin Belirlenmesine Yönelik Araştırma*. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ertürk, E. (2018). “2017 OECD Transfer Fiyatlandırma Rehberinde Gayri Maddi Varlıklar”. *Vergi Dünyası*, 37(444), 30-38.
- Fatica, S., Hemmelgarn, T. and Nicodeme, G. (2012). “The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions”. *European Commission Taxation Papers*, Working Paper No:33.
- Feinschreiber, R. (2004). *Transfer Pricing Methods. An Application Guide*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Fischer, A. (2015). “A Comprehensive Approach to Stateless Income”. *The George Washington Law Review*, 83(3), 1028-1057.
- Freedland, F. (1955). “History of Holding Company Legislation in New York State: Some Doubts as to the "New Jersey First" Tradition”. *Fordham Law Review*, 24(3), 369.
- Ge, W., Drury D.H., Fortin, S., Liu, F. and Tsang, D. (2010). “Value Relevance Of Disclosed Related Party Transactions”. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 26(1), 134-141.
- Gerçek, A.; Uygun, E. (2018). “OECD Ülkelerinde Agresif Vergi Planlamasını Önlemeye Yönelik Tedbirlerin Değerlendirilmesi”. *Vergi Sorunları Dergisi*, 360, 34-49.
- Gordon, R.H. (2010). “Taxation and Corporate Use of Debt: Implication for Tax Policy”. *National Tax Journal*, 63(1), 151-174.
- Gökçe, Ö. (2007). “Vergiden Kaçınma, Vergi Kaçırma Ve Vergi Kaçakçılığıyla Mücadelede Avrupa Birliği'nin Eylem Planı & Milyonlarca Dolar Vergi Kaçırarak Suçlanan Dev Şirketler”. *Vergi Dünyası*, 36(430), 13-19.
- Gökçen, H.B. (2016). “Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı, Vergilendirilmesi ve İadesi”. *Vergi Dünyası*, 36(423), 23-35.
- Graetz, M.J. (2008). “A Multilateral Solution for the Income Tax Treatment of Interest Expense”. *Yale Law School John M. Olin Center for Studies in Law, Economics, and Public Policy*, Research Paper No: 371, Bulletin for International Taxation, Volume: 62, 486-493.
- Gravelle, J.G. (2015). “Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion”. *National Tax Journal*, 62(4), 727-753.
- Grubert, H. (2003). “Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting, and the Choice of Location”. *National Tax Journal*, 56(1), 221-242.

- Gumpert, A., Hines Jr., J.R. and Schnitzer, M. (2016). "Multinational Firms and Tax Havens". *The Review of Economics and Statistics*, 98(4), 713-727.
- Gunpath, R., Jha, A. and Pudaruth, S. (2017). "Round Tripping and Treaty Shopping: Controversies in Bilateral Agreements & Remedies Forward". *Kathmandu School of Law Review*, 5(29), 29-41.
- Günaydın, İ. (1999). "Uluslararası Transfer Fiyatlamasının Vergisel Amaçları". *Vergi Dünyası*, 216, 165-175.
- Gündüz, N. (2018). "Transfer Fiyatlandırmasında İlişkili Kişi Kavramının 6728 Sayılı Kanun Çerçevesinde Değerlendirilmesi". *Vergi Dünyası*, 37(440), 111-116.
- Güriş, S. Ve Çağlayan E. (2000). *Ekonometri Temel Kavramlar*. İstanbul: Der Yayınları.
- Hodder, J.E. and Senbet, L.W. (1990). "International Capital Structure Equilibrium". *The Journal of Finance*, 45(5), 1495-1516.
- Hopland, A.O., Lisowsky, P., Mardan, M. and Schindler, D. (2018). "Flexibility in Income Shifting Under Loses". *The Accounting Review*, 93(3), 163-183.
- Immenga, U. (1993). "The Law of Groups in the Federal Republic of Germany". Wymeersch, E. (Editor), *Groups of Companies in the EEC*, Germany: De Gruyter, Inc. 85-122.
- Işık, H. (2005). *Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye*. Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı, Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın No: 2005/370.
- Işık, H. (2018). "Uluslararası Alanda Vergi Cennetleri Konusundaki Gelişmeler, Türkiye'nin Durumu ve Öneriler". *Vergi Dünyası*, 37(489), 18-34.
- İnternet: Griffiths, I.: Lawrence, F. (2007). "Bananas to UK via the Channel Islands? It Pays for Tax Reasons". Web: <https://www.theguardian.com/business/2007/nov/06/12> adresinden 19.03.2019'da alınmıştır.
- İnternet: KPMG-ABD Twist-Q. (2019). "Interest Limitations Create Interesting Issues for State Corporate Taxpayers". *A quarterly roundup of This Week in State Tax, September 2019*. Web: <https://tax.kpmg.us/content/dam/tax/en/pdfs/2019/twist-q-september-2019-interest-limitations.pdf> adresinden 07.05.2020'de alınmıştır.
- İnternet: Kusama, H. and Wijaya, B. (2017). "Drivers of the Intensity of Transfer Pricing: An Indonesian Evidence". *Proceedings of the Second American Academic Research Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences*. Web: http://globalbizresearch.org/New_York_Conferences_2017_April1/docs/doc/2.%20Finance,%20Accounting%20&%20Banking/N723.pdf adresinden 22.07.2018'de alınmıştır.
- İnternet: Legwaila, T. (2010). "Intermediary Holding Companies And Group Taxation". *Dejure Law Journal*, 308-328. Web: [https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/16702/Legwaila_Intermediary\(2010\).PDF?sequence=1](https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/16702/Legwaila_Intermediary(2010).PDF?sequence=1) adresinden 11.07.2018'de alınmıştır.

- İnternet: Official Journal of European Union (2020), C64, Volume: 63. Web: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2020:064:FULL&from=EN> adresinden 01.01.2021’de alınmıştır.
- İnternet: Rowe, M. (2011). “Holding Companies and Controlled Foreign Companies”. Web: http://www.academia.edu/6490929/Holding_Companies_and_Controlled_Foreign_Companies adresinden 12.07.2018’de alınmıştır.
- İnternet: Schindler, D. and Schjelderup, G. (2011). “Debt Shifting and Ownership Structure”. *University of Konstanz Department of Economics, Working Paper Series*, 2011-36. Web: http://www.uni-konstanz.de/FuF/wiwi/workingpaperseries/WP_35-Schindler-Schjelderup-11.pdf adresinden 08.12.2018’de alınmıştır.
- İnternet: UNCTAD (2018). *World Investment Report 2018*. Web: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf adresinden 20.03.2019’da alınmıştır.
- İnternet: UNCTAD (2019). “Value Creation and Capture. Implication for Developing Countries”. *Digital Economy Report 2019*. Web: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_en.pdf adresinden 20.07.2020’de alınmıştır.
- İnternet: Vicard, V. (2015). “Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence From French Firm Level Trade Data”. *Document De Travail No: 555, Direction Générale Des Études Et Des Relations Internationales*, Banque De France, Eurosysteme, May 2015. Web: https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/working-paper_555_2015.pdf adresinden 08.03.2019’da alınmıştır.
- İnternet: Waters, R. (2020). “Google To End Use Of ‘Double Irish’ As Tax Loophole Set To Close”. *Financial Times*. Web: <https://www.ft.com/content/991f11ae-2c51-11ea-bc77-65e4aa615551> adresinden 13.07.2020’de alınmıştır..
- İpekçi, N. (2000). *Holding Şirketler*. İstanbul: İpekçi Yayıncılık.
- Kaplan, E. (2013). “Çok Uluslu Şirketler Çerçevesinde Transfer Fiyatlandırması”. *Vergi Dünyası*, 386, 57-68.
- Kapusuzoğlu, T. (1999a). “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin ABD’de Yapılan Yasal Düzenlemeler (I)”. *Vergi Dünyası*, 214, Haziran 1999.
- Kapusuzoğlu, T. (1999b). “Transfer Fiyatlandırmasına İlişkin ABD’de Yapılan Yasal Düzenlemeler (II)”. *Vergi Dünyası*, 215, 89-108.
- Kapusuzoğlu, T. (2003). *Vergisel Yönden Transfer Fiyatlandırması*. İstanbul: Oluş Yayıncılık A.Ş.
- Kara, M.C. ve Öz, E. (2016a). “Bir Küresel Vergi Uyum Projesi: BEPS”. *Vergi Dünyası*, 414, 172-181.
- Kara, M.C. ve Öz, E. (2016b), “Dijital Vergilendirmeye Küresel Bir Bakış”. *Vergi Dünyası*, 36(424), 30-37.

- Karabulut, M.F. (2014). “Transfer Fiyatlandırmasının Anlamını Biliyor Muyuz”. *Vergi Dünyası*, 392, 98-109.
- Karahan, S. (2013). *Şirketler Hukuku (2. Baskı)*. Konya: Mimoza Yayınları: 91, Hukuk Dizisi: 61.
- Karataş, N.D. (2015). “Ticaret Kanunu Kapsamında Şirket Toplulukları ve Bunların Vergi Hukuku Karşısındaki Durumları”. *Ticaret ve Fikri Mülkiyet Hukuku Dergisi*, 2015(2), 71-84.
- Kayar, G. (2015). “Örtülü Sermaye Üzerinden Ödenen Faizler ve Kar Payı İlişkisi”. *Vergi Dünyası*, 405, 49-53.
- Kessler, W. and Eicke, R. (2007). “New German Thin Cap Rules – Too Thin the Cap”. *Tax Notes International*, 47(3), 263-267.
- Kızılot, Ş., Şenyüz, D., Taş, M. ve Dönmez, R. (2007). *Vergi Hukuku*, Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Kleinbard, E.D., (2011). “Stateless Income”. *Florida Tax Review*, 11(9), 700-774.
- Koyuncu, A. (2018). “Transfer Fiyatlandırmasında Doğru Emsale Ulaşma Sorunu ve Emsal Aralığı Kullanımı: Yurtdışı Karşılaştırmaları ile Birlikte Türkiye Uygulaması, Sorunlar ve Çözüm Önerileri”. *Vergi Dünyası*, 37(437), 116-124.
- Köse, T. (2014)., “BEPS İle Mücadele Eylem Planı Kapsamında Transfer Fiyatlandırması”. *Vergi Sorunları Dergisi*, 309, 59-67.
- Kurt, M.E. (2015). “Nakdi Sermaye Artışlarında Teşvik Uygulamasıyla İlgili Özellikli Hususlar”. *Vergi Dünyası*, 408, 33-44.
- Küçükaslan, D. (2013). “Bir Fincan Lattenin Ötesi: Bir Vergi Planlaması Analizi”. *Vergi Dünyası*, 385, 48-53.
- Küçükaslan, D., (2020). “3 Aşamalı Transfer Fiyatlandırması Dökümantasyon Yükümlülüğü Mevzuatımıza Girdi”. *Vergi Dünyası*, 39(464), 72-75.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and Vishny, R. W. (2000). “Investor Protection and Corporate Governance”. *Journal of Financial Economics*, 58(12), 3-27.
- Loomis, S.C., (2012). “The Double Irish Sandwich: Reforming Overseas Tax Havens”. *St. Mary’s Law Journal*, 43(4), 825-854.
- Maigoshi, Z.S; Latif, R.A. and Kamardin, H. (2016). “Related Party Transactions and Earnings Management”. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences*, eISSN: 2357-1330, 46-52.
- Mara, E.R. (2015). “Determinants of Tax Haven”. *Procedia Economics and Finance*, 32(2015), 1638-1646.

- Meriç, İ., (2015). “Örtülü Sermaye Hesabında Kısmen veya Tamamen Dikkate Alınmayacak Borçlanmalar”. *Vergi Dünyası*, 411, 151-155.
- Merlo, V. and Wamser, G. (2014). “Debt Shifting and Thin-Capitalizations Rules”. *CESifo Dice Report*, 4(2014), 27-31.
- Miller, M.H. (1977). “Debt and Taxes”. *The Journal of Finance*, 32(2), 261-275.
- Mintz, J. (2018). “Global Implication of U.S. Tax Reform”. *Ifo Schneldientz*, 7/2018, 71. Jahrgang, 12 April 2018, 22-35.
- Mooij, R.D. (2011). “Tax Biases to Debt Finance: Assessing the Problem, Finding Solutions”. *IMF Discussion Note*, SDN/11/11.
- Mooij, R.D. and Liu, L. (2018). “At a Cost:: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations”. *IMF Working Paper*, WP/18/69.
- OECD (2015a). *Model Tax Convention on Income and on Capital 2014 (Full Version)*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264239081-en>.
- OECD (2015b). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report*. Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241480-en>.
- OECD (2015c). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/9789264241046-en>.
- OECD (2017). *Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin OECD Transfer Fiyatlandırması Rehberi* (Çev. Vergi Denetim Kurulu). Ankara: Temmuz 2017.
- OECD (2019a). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Public Consultation Document, OECD / G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing, 13 February – 6 March 2019.
- OECD (2019b). *Secretariat Proposal of a “Unified Approach” Under Pillar One, Public Consultation Document, OECD / G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing, 9 October – 12 November 2019.
- Okutan, G. (2011). “Şirketler Topluluğu”. *Bankacılar Dergisi*, 79, 90-103.
- Onay, İ. (2017). “Örtülü Sermaye Düzenlemelerinde OECD Yaklaşımına ve 5520 Sayılı Kanun Uygulamasına İlişkin Temel Prensipler”. *Vergi Dünyası*, 36(430), 6-12.
- Onay, Ö. (2014). “Emsallere Aykırı Faiz Oranıyla Örtülü Sermaye Niteliğinde Borçlanmada Bulunulmasının Sonuçları Üzerine Bir Değerlendirme”. *Vergi Dünyası*, 396, 96-105.
- Oral, H. (2017). “OECD BEPS 8-10 Eylem Planları Kapsamında Getirilen Düzenlemeler ve Türk Vergi Mevzuatı ile Karşılaştırılması”. *Vergi Sorunları Dergisi*, 343, 166-174.
- Organ, Ü. ve Kara, C.M. (2017). “Daimi İşyeri Statüsünden Kaçınmayı Önlemede Yeni Uluslararası Yaklaşım”. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 2017(1), 1-12.

- Oruç, R. (2016). “Transfer Fiyatlandırması Uygulamasında Kar Düzeyi Göstergesi Olarak Berry Oranı Kullanımı”. *Vergi Dünyası*, 36(423), 89-94.
- Osborn, J., Lebovitz, M. and Pieron, A. (2020). “Unilateral Taxation of the Digital Economy”. *Tax Executive Institute*, May/June 2020, 26-35.
- Öz, E. ve Çavdar, F. (2012). “Çifte Vergilendirmenin Önlenmesine Yönelik OECD ve Türkiye Uygulamaları”. *Vergi Dünyası*, 371, 51-66.
- Özgenç, A.S. (2016). *Vergi Anlaşmalarının Kötiye Kullanılması – Anlaşma Alışverişi (1. Basım)*. İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık A.Ş.
- Öztürk, S. ve Ülger, Ö. (2016). “Zararlı Vergi Rekabeti ve Vergi Cennetleri: Vergi Cennetlerinin Vergi Kaçırma, Vergiden Kaçınma ve Kara Para Aklamadaki Rolü”. *Sobider Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(9), 118-135.
- Park, S. (2018). “Related Party Transaction and Tax Avoidance of Business Groups”. *Sustainability*, 10(3571), 1-14.
- Pehlivan, O. ve Öz, E. (2015). *Uluslararası Vergilendirme*. Trabzon: Celepler Matbaacılık.
- Pozzoli, M.; Venuti, M. (2014). “Related Party Transactions and Financial Performance: Is There a Correlation? Empirical Evidence From Italian Listed Companies”. *Open Journal of Accounting*, 3(1), 28-37.
- Pratama, A. (2018). “Do Related Party Transactions and Tax Avoidance Affect Firm Value”. *Review of Integrative Business and Economic Research*, 7(1), 106-116.
- Pulaşlı, H. (2013). *Şirketler Hukuku Genel Esaslar (2. Baskı)*. Ankara: Adalet Yayınevi, Hukuk Yayınları Dizisi: 1117.
- Rossing, C.P., Cools, M. and Rohde, C. (2017). “International Transfer Pricing in Multinational Enterprises”. *Journal of Accounting Education*, 39(2017), 55-67.
- Ruf, M. and Schilendler, D. (2015). “Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approches”. *Nordic Tax Journal*, 2015(1), 17-33.
- Sağlar, J. ve Kandemir, C. (2007). “Enron Olayı: Muhasebe Hilesi mi, Sistem Hatası mı?”. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 20-39.
- Sarı, H., (2012). “Çifte Vergilemeyi Önleme Anlaşmalarından Haksız Yararlanmaların Önüne Geçmeye Yönelik Tedbirler”. *Vergi Dünyası*, 365, 55-70.
- Sari, D.K., Utama, S. and Rossieta, H.(2017). “Tax Avoidance, Related Party Transactions, Corporate Governance And The Corporate Cash Dividend Policy”. *Journal Of Indonesian Economy And Business*, 32(3), 190 – 208.
- Sari, R.C. and Baridwan, Z. (2014). “Current Asset Tunneling And Firm Performance In An Emerging Market”. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 11(2), 165 – 176.
- Schwarz, P. (2009). “Tax-Avoidance Strategies of American Multinationals: An Empirical Analysis”. *Managerial and Decision Economics*, 30(8), 539-549.

- Slemrod, J. and Wilson, J.D. (2009). "Tax Competition With Parasitic Tax Havens". *Journal of Public Economics*, 93(11-12), 1261-1270.
- Süer, A. Z. ve Symes, C.B. (2003). "Profesyonel Muhasebe Mesleğinde Enron Skandalı Ve Sonrası Gelişmeler". *VI. Türkiye Muhasebe Denetimi Sempozyumu - Antalya*, 112-126.
- Taşdöken, S., (2015). "Mobil Uygulama Satışlarının Vergilendirilmesi: BEPS Eylem Planı Çerçevesinde Bir Değerlendirme". *Vergi Sorunları Dergisi*, 326, 44-53.
- Taşkın, Y. (2012). *Transfer Fiyatlandırmasında Emsallere Uygunluk İlkesi*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Tatoğlu, F. Y. (2016). *Panel Veri Ekonometrisi (3.Baskı)*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Tatoğlu, F. Y. (2017). *Panel Zaman Serileri Analizi: Stata Uygulamaları*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Taylor, G., Richardson G. and Lanis R. (2015). "Multinationality, Tax Havens, Intangible Assets, and Transfer Pricing Affresiveness: An Empirical Analysis". *Journal of International Accounting Research*, 14(1), 25-57.
- Tenker, N. (1979). *Türkiye’de Holdingler ve Vergi Muhasebesi Açısından İncelenmesi*. Ankara: İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Yayın No: 128, Kalite Matbaası.
- Terzi, A. ve Köse, N. (2016). "Bir Vergi Planlaması Aracı Olarak Transfer Fiyatlandırması". *Vergi Dünyası*, 418, 71-85.
- Tobin, G. and Walsh, K. (2013). "What Makes a Country a Tax Haven? An Assessmetn of International Standards Show Why Ireland Is Not a Tax Haven". *The Economic and Social Review*, 44(3), 401-424.
- Topal, A. (2016), "BEPS 5 No.lu Eylem Planı Kapsamında Zararlı Vergi Uygulamaları ve Nexus Yaklaşımı". *Vergi Dünyası*, 36(421), 206-212.
- Tsai C.C., Chang L. and Chang Y. (2015). "Related Party Transactions and Corporate Value". *Journal of Economics, Business and Management*, 3(10), 924,-928.
- Turunç, S. ve Ünel, A. (2017). "BEPS Sonrası Transfer Fiyatlandırmasında Belgelendirmeye İlişkin Yeni Kurallar". *Vergi Dünyası*, 36(425), 27-36.
- Türkan, M. (2016). "Faiz Giderlerinin İndiriminin Sınırlandırılmasında Yeni OECD Yaklaşımı". *Vergi Dünyası*, 35(420), 44-55.
- Türkan, M. (2017). "Dijital Ekonomide Vergilendirme Sorunları ve Çözüm Arayışları". *Vergi Dünyası*, 37(436), 41-60.
- United Nations (2013). *Practical Manuel on Transfer Pricing for Developing Countries*, New York: United Nations.

- Ünel, A. (2017). “Uluslararası Vergi Planlamasında Faiz ve Faiz Benzeri Ödemeler ve BEPS Projesi 4 Numaralı Eylem Planının Sunduğu Öneriler”. *Vergi Dünyası*, 36(432), 16-22.
- Watson, G. (2014). “Treaty Shopping and Base Erosion and Profit Shifting Action 6”. *Canadian Tax Journal*, 62(4), 1085-1108.
- Weagenaere, A.D., Sansing, R.C. and Weilhouwer, J.L., (2012). “Multinational Taxation and R&D Investments”. *The Accounting Review*, 87(4), 1197-1217.
- Yıldırım, H. (2011). “Çifte Vergileme, Uluslar Arası Vergi Anlaşma Modelleri ve Türkiye’nin Diğer Ülkelerle Yaptığı Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmalarında Uygulanacak Vergiler ve Anlaşmalarda Yer Alan Gelir Türleri”. *Vergi Dünyası*, 353, 161-176.
- Yıldırım, H.Ö. (2017). “ÇVÖA’da İşyeri Kavramı ile İlgili Öngörülen Değişiklikler”. *Vergi Dünyası*, 37(434), 50-55.
- Yıldırım, M., Balcı, F. ve Kiraz, A. (2008). *Transfer Fiyatlandırması Uygulaması*, Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları.
- Yıldırım, Ö. (2019). “Hazırlayıcı ve Yardımcı Faaliyetler Bağlamında OECD Model Vergi Anlaşmasında Daimi İşyeri”. *Vergi Dünyası*, 39(457), 136-143.
- Yıldırıtan, Ç.D. (2011). *E-Views Uygulamalı Temel Ekonometri Makro Ekonomik Verilerle*. (Gözden Geçirilmiş 2.Baskı). İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Yüce, M. ve Akbulut, N. (2018). “BEPS Eylemi Kapsamında Dijital Ekonominin Vergilendirilmesine İlişkin Alınan Önlemler”. *Akademik Bakış Dergisi*, 68, 105-123.



EKLER

Ek-1. Model 1'in Panel Regresyon Analizi

Kaynak	SS	df	MS		Gözlem Sayısı	2280
					F(11, 2268)	0,68
Model	1,2788407	11	0,116258246		Prob > F	0,7594
Artık	388,107479	2.268	0,171123227		R-Kare	0,0033
					Düzeltilmiş R kare	-0,0015
Toplam	0,746503625	2.279	0,170858412		Kök MSE	0,41367
Y1	Katsayılar	Standart Hata	t	P> t 	[%95 Güven Aralığı]	
RPT1	-0,0006517	0,0010208	-0,64	0,523	-0,0026534	0,0013501
RPT2	-0,0007047	0,0010964	-0,64	0,520	-0,0028549	0,0014454
RPT3	-0,2521632	0,3274715	-0,77	0,441	-0,8943382	0,3900118
RPT4	-0,0271991	0,3307044	-0,08	0,934	-0,6757139	0,6213157
RPT5	-0,0053090	0,0228157	-0,23	0,816	-0,0500508	0,0394328
RPT6	-0,0053655	0,0263206	-0,20	0,838	-0,0569805	0,0462495
RPT7	-0,0005872	0,0217913	-0,03	0,979	-0,0433202	0,0421459
RPT8	0,0194750	0,0258341	0,75	0,451	-0,0311859	0,0701359
KAL	0,0523577	0,0377164	1,39	0,165	-0,0216045	0,1263199
ULS	-0,0407230	0,0232739	-1,75	0,080	-0,0863635	0,0049174
KUR	0,0057025	0,0310555	0,18	0,854	-0,0551977	0,0666027
_cons	0,1670213	0,0365065	4,58	0,000	0,0954316	0,2386109

Ek-2. Model 2'nin Panel Regresyon Analizi

Kaynak	SS	df	MS		Gözlem Sayısı	2280
					F(11, 2268)	54,31
Model	0,155631557	11	0,014148323		Prob > F	0,0000
Artık	0,590872068	2.268	0,000260526		R-Kare	0,2085
					Düzeltilmiş R kare	0,2046
Toplam	0,746503625	2.279	0,000327558		Kök MSE	0,01614
Y2	Katsayılar	Standart Hata	t	P> t 	[%95 Güven Aralığı]	
RPT1	-0,0000764	0,0000398	-1,92	0,055	-0,0001545	1.74e-06
RPT2	-0,0000668	0,0000428	-1,56	0,119	-0,0001507	0,0000171
RPT3	0,0068235	0,0127775	0,53	0,593	-0,0182332	0,0318802
RPT4	-0,0028300	0,0129036	-0,22	0,826	-0,0281341	0,0224740
RPT5	-0,0009182	0,0008902	-1,03	0,302	-0,0026640	0,0008275
RPT6	0,0017017	0,0010270	1,66	0,098	-0,0003122	0,0037157
RPT7	-0,0005353	0,0008503	-0,63	0,529	-0,0022027	0,0011321
RPT8	0,0006847	0,0010080	0,68	0,497	-0,0012920	0,0026614
KAL	-0,0342691	0,0014716	-23,29	0,000	-0,0371550	-0,0313832
ULS	0,0026147	0,0009081	2,88	0,004	0,0008339	0,0043955
KUR	0,0056049	0,0012117	4,63	0,000	0,0032286	0,0079811
_cons	0,0274469	0,0014244	19,27	0,000	0,0246536	0,0302402

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : BAKIRCI, Aykut
Uyruğu : T.C.

Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet Tarihi
Yüksek lisans	Boston University / Financial Economics	2010
Yüksek lisans	Gazi Üniversitesi / Yönetim Organizasyon	2007
Lisans	Gazi Üniversitesi / İşletme Bölümü	1998
Lise	Ankara Ticaret Meslek Lisesi	1993

İş Deneyimi

Yıl	Yer	Görev
2011- Devam Ediyor	Vergi Denetim Kurulu	Vergi Başmüfettişi
1999- 2011	Hesap Uzmanları Kurulu	Hesap Uzmanı – Baş Hesap Uzmanı

Yabancı Dil

İngilizce

Yayınlar

- Bakırcı, A. (2021). “Dünyada Borçlanma Yoluyla Kar Transferinin Kısıtlanmasına Yönelik Teorik Yaklaşımlar ve Vergisel Düzenlemeler”, *Vergi Dünyası*, 475, 18-26.
- Bakırcı, A. (2015). “2014 Yılı Gayrimenkul Sermaye İratlarının Beyanı”, *Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi*, 135.
- Bakırcı, A. (2014). “Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklarda Amortisman ve Dönem Sonu İşlemleri”, *Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi*, 132.
- Bakırcı, A. (2007). “İkizevlerde (İki Ayrı Konut Olarak Görünen Tek Konutlarda) Katma Değer Vergisi Uygulaması”, *Yaklaşım Dergisi*, 171.
- Bakırcı, A. (2005). “Konut Yapı Kooperatiflerine Yapılan İnşaat Taahhüt İşlerinde KDV İstisnası”, *Vergi Dünyası*, 286, 112-117.
- Bakırcı, A. (2003). “4684 Sayılı Kanun Çerçevesinde Birleşme, Devir ve Bölünme Halinde Zarar Mahsubu”, *Vergi Dünyası*, 265, 94-99.

Bakırcı, A. (2003). “Kısmi Bölünme”, *Vergi Dünyası*, 259, 145-155.

Bakırcı, A. (2003). “Tam Bölünme”, *Vergi Dünyası*, 257, 96-107.





GAZİLİ OLMAK AYRICALIKTIR..

