T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ ESER ÇALIŞMASI

BAĞIMSIZLIK KRİTERİ SEÇİMİNİN TRANSFER FİYATLANDIRMASI ANALİZLERİ İÇİN ÖNEMİ VE ETKİLERİ

BURAK ULUÇOBAN
13710013

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. HÜSEYİN TAŞTAN

İSTANBUL
2018

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ ESER ÇALIŞMASI

BAĞIMSIZLIK KRİTERİ SEÇİMİNİN TRANSFER FİYATLANDIRMASI ANALİZLERİ İÇİN ÖNEMİ VE ETKİLERİ

BURAK ULUÇOBAN
13710013

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. HÜSEYİN TAŞTAN

İSTANBUL
2018

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Bağımsızlık Kriteri Seçiminin Transfer Fiyatlandırması Analizleri İçin Önemi ve Etkileri

BURAK ULUÇOBAN
13710013

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih: 19/09/2018
Tezin Savunulduğu Tarih: 16/08/2018
Tez Oy Birliği / Oy Çokluğu ile Başarılı Bulunmuştur

	Unvan Ad Soyad	İmza
Tez Danışmanı	: Prof. Dr. Hüseyin TAŞTAN	
Jüri Üyeleri	: Prof. Dr. Turan YAY	
	Prof. Dr. Murat DONDURAN	

İSTANBUL
AĞUSTOS 2018

ÖZ

BAĞIMSIZLIK KRİTERİ SEÇİMİNİN TRANSFER FİYATLANDIRMASI ANALİZLERİ İÇİN ÖNEMİ VE ETKİLERİ

Burak Uluçoban

Ağustos, 2018

Günümüzde en çok kullanılan transfer fiyatlandırması yöntemlerinden biri işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bu yöntem ile yapılan analizlerde emsal alınacak verilerin ilişkisiz kişiler arasında gerçekleşen işlemlere ait olması için bağımsızlık kriteri belirlenir. Söz konusu kriter belirlenirken veri tabanının oluşturduğu bağımsızlık göstergeleri kullanılır. Ancak bağımsızlık kriteri belirlenirken hangi göstergelerin kullanılacağı konusunda ulusal ya da uluslararası bir yönerge yoktur. Bu nedenle, emsal seçimi sürecinde hangi bağımsızlık göstergelerinin kullanılacağı genellikle subjektif yargılarla belirlenmektedir. Emsallere uygunluk ilkesini en titiz şekilde sağlayacak ideal durum, bağımsızlık kriterinin en muhafazakâr göstergenin kullanılarak belirlenmesidir. Ancak bu ideal durum, araştırma konusu şirketin faaliyet alanına göre genellikle emsal veri yetersizliğine yol açar. Bu sorunu gidermek için alternatif yollara başvurulabilir.

Bu çalışmada Amadeus veri tabanı kullanılarak üç ayrı endüstri için emsal veri araştırması yapılmış ve bağımsızlık kriterinin emsal kârlılık sonuçlarına etkisi incelenmiştir. Daha sonra bu sonuçlardan yola çıkarak hangi uygun alternatiflerin uygulanabilir olduğu üzerine değerlendirmelerde bulunulmuştur. Bu amaçla her bir araştırma için, veri tabanı üzerinde kullanılacak araştırma stratejileri belirlenmiş, elde edilen veriler işlenmiş ve istatistiki yöntemler kullanılarak emsal kârlılık aralığı hesaplamaları yapılmıştır. Daha sonra hesaplamalardan elde edilen sonuçlar değerlendirilerek bağımsızlık kriterinin belirlenmesinde kullanılabilecek alternatif stratejiler ve bunların uygunluğu yorumlanmıştır. Bağımsızlık kriterinin genişletilmesi durumunda ortaya çıkan ilk sonuç, emsal olarak kullanılabilecek veri sayısının yaklaşık üç-dört katına çıkmasıdır. Bu sonuç, kıyaslamada istatistiki olarak anlamlı bir aralık belirlemek için bağımsızlık kriterinin genişletilmesinin gerekli olabileceğini ortaya koymaktadır. İkinci olarak ortaya çıkan sonuç, bağımsızlık kriteri genişletildiği zaman kârlılık göstergelerinde genel bir artış eğilimi görülmektedir. Bu eğilim transfer fiyatlandırması analizine vergi idarelerinin bakışını etkileyecektir.

Anahtar Kelimeler: Transfer Fiyatlandırması, Bağımsızlık Göstergesi, Emsal Veri Seçimi, İlişkili Kişi, İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi

ABSTRACT

THE SIGNIFICANCE AND EFFECTS OF THE INDEPENCE CRITERION ON TRANSFER PRICING ANALYSIS

Burak Uluçoban
August, 2018

Transactional net margin method is one of the most frequently used methods in today's transfer pricing analyses. In this method, an independence criterion is determined which aims to ensure the obtained results belong to the transactions realized between unrelated entities. This criterion is based on a set of independence indicators compiled from a commercial database. However, there are no national or international guidelines on how to select indicators when determining an independence criterion. For this reason, the selection of independence indicators is usually based on subjective judgments. The ideal situation that will meet the arm's length principle is to determine the independence criterion using the most conservative indicator. However, this ideal situation often leads to the problem of insufficient comparable data based on the business scope of the tested party. Alternative scenarios can be used to resolve this problem.

In this study, we conduct a comparable data analysis for three different industries using the Amadeus database and examine the effects of the independence criterion on benchmark results. Then, using these results, we evaluate how appropriate alternative strategies could be applied in practice. For this purpose, we determine research strategies to be applied on the database for each scenario, process the resulting data, and then, make benchmark range calculations using statistical methods. After evaluating the results obtained from the calculations, we interpret alternative strategies that can be used in determining the independence criterion and their applicability. Our primary finding is that when we expand the independence criterion, we obtain three to four times more comparable data. This result shows that it may be necessary to extend the independence criterion to determine a statistically significant arm's length range in comparison. The second finding is that there is a general upward trend in profitability indicators when the independence criterion is expanded. This trend will affect tax authorities' view of transfer pricing analysis.

Key Words: Transfer Pricing, Independence Indicator, Comparable Data Selection, Related Party, Transactional Net Margin Method

ÖN SÖZ

Bu çalışmamda öğrencilik hayatımda edindiğim bilgilere ek olarak transfer fiyatlandırması alanındaki iş tecrübelerime dayanarak katkı sağlayacak bir araştırma yapmaya çalıştım.

Çalışmalarım boyunca görüş, yönlendirme ve destekleri için değerli danışman hocam Prof. Dr. Hüseyin Taştan'a, çok sevgili ağabeyim Kaya Ersoy'a, her zaman yanımda olup yardımlarını hiç esirgemeyen tüm kıymetli yakınlarıma ve Deloitte Türkiye transfer fiyatlandırması ekibindeki değerli iş arkadaşlarıma çok teşekkür ederim.

İstanbul; Ağustos, 2018

Burak Uluçoban

İÇİNDEKİLER

ÖZ iii
ABSTRACT iv
ÖN SÖZ v
İÇİNDEKİLER vi
TABLOLAR LİSTESİ viii
ŞEKİLLER LİSTESİ ix
KISALTMALAR x
1. GİRİŞ 1
2. TRANSFER FİYATLANDIRMASI KAVRAMININ TANIMI VE ÖNEMİ 3
2.1. Optimal Kaynak Dağıtımı Ve Stratejik Koordinasyon Aracı Olarak Transfer Fiyatlandırması Uygulaması 3
2.2. Vergi Güvenlik Uygulaması Olarak Transfer Fiyatlandırması 7
2.2.1. Dünya'da Transfer Fiyatlandırması Uygulaması 15
2.2.1.1. Transfer Fiyatlandırması Rehberi 17
2.2.2. Türkiye'de Transfer Fiyatlandırması Uygulaması 18
2.3. Transfer Fiyatlandırması Analizi: Ekonomik Analiz 19
3. TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA TEMEL KAVRAMLAR 22
3.1. İlişkili Kişi 22
3.2. Emsallere Uygunluk İlkesi 23
3.3. Karşılaştırılabilirlik Analizi 25
3.3.1. Karşılaştırılabilirlik Analizinin Aşamaları 25
3.3.1.1. Analiz Edilecek Dönemin Belirlenmesi 25
3.3.1.2. İlişkili Şirketlerin Tabi Olduğu Ekonomik Koşulların Analizi 26
3.3.1.3. Analiz Edilecek İlişkili İşlemin Ve Tarafların İşlemdeki Rollerinin Tanımlanması 26
3.3.1.4. Emsal Veri Kaynaklarının Ve Verilerin Değerlendirilmesi 29
3.3.1.5. En Uygun Yöntemin Seçilmesi 32
3.3.1.6. Potansiyel Emsallerin Tespit Edilmesi 32
3.3.1.7. Karşılaştırılabilirliği Arttırıcı Düzeltmelerin Yapılması 33
3.3.1.8. Derlenen Verilerin Yorumlanması Ve Emsal Aralığın Oluşturulması 38
3.4. Emsal Fiyat / Kâr Marjı Aralığı 38
3.5. En Uygun Yöntemin Uygulanması Kuralı 39

3.5.1. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri 39
3.5.1.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi 40
3.5.1.2. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi 41
3.5.1.3. Maliyet Artı Yöntemi 43
3.5.1.4. Kâr Bölüşüm Yöntemi 44
3.5.1.5. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi 47
4. İŞLEME DAYALI NET KÂR MARJI YÖNTEMİNİN UYGULANMASI VE EMSAL ARAŞTIRMA SÜRECİNDE KULLANILAN BAĞIMSIZLIK KRİTERİ 50
4.1. Analizin Yapılacağı Tarafın Seçilmesi 51
4.2. Analiz Yapılacak Yılın ve Karşılaştırmada Kullanılacak Zaman Diliminin Belirlenmesi 51
4.3. Analizde Kullanılacak Mali Verilerin Belirlenmesi 52
4.4. Emsal Şirketlerin Belirlenmesi 53
4.4.1. Veri Tabanları 53
4.4.2. Coğrafi Bölge Kriteri 55
4.4.3. Endüstri Kriteri 55
4.4.4. Şirket Statüsü 56
4.4.5. Bağımsızlık Kriteri 56
4.4.6. Ulaşılabilir Veri Kriteri: 57
4.4.7. Hesap Türü Kriteri 57
4.4.8. Kuruluş Yılı Kriteri 57
4.4.9. Diğer Finansal Kriterler 58
4.5. Kıyaslamada Kullanılacak Kâr Düzey Göstergesinin Seçimi 58
4.6. Karşılaştırılabilirliği Arttırıcı Düzeltmelerin Yapılması 59
4.7. Sonuçların Karşılaştırılarak Yorumlanması 60
5. BAĞIMSIZLIK KRİTERİNİN EMSAL SONUÇLARINA ETKİSİ 61
5.1. Bağımsızlık Kriteri 61
5.2. Farklı Bağımsızlık Göstergeleri Kullanılarak Yapılan Emsal Araştırması Örnekleri 63
5.3. Emsal Araştırma Sonuçları Ve Yorumlanması 68
6. SONUÇ 72
KAYNAKÇA 75
ÖZ GEÇMİŞ 80

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Transfer Fiyatının Yüksek Olduğu Durumda Ödenecek Vergi Tutarları 9
Tablo 2: Transfer Fiyatının Düşük Olduğu Durumda Ödenecek Vergi Tutarları 9
Tablo 3: Çeşitli Ülkelerdeki Kurumlar Vergisi Oranları 10
Tablo 4: Faaliyet Kârı Düzeyine Kadar Olan Gelir Tablosu Kalemleri 34
Tablo 5: Düzeltme Öncesi ve Sonrası Faaliyet Kârının Hesaplanması 35
Tablo 6: Emsal Şirket'in İşletme Sermayesi'nin Hesaplanması 36
Tablo 7: A Şirketi'nin İşletme Sermayesi'nin Hesaplanması 37
Tablo 8: İşletme Sermayesi Düzeltmesi 37
Tablo 9: Dağıtım A.Ş. 2017 Yılı Özet Gelir Tablosu (TL) 42
Tablo 10: Entegre Gelir Tablosu 45
Tablo 11: Bakiye Kârın Hesaplanması 45
Tablo 12: Bakiye Kârın Paylaştırılması 46
Tablo 13: Olağan ve Bakiye Kâr Paylaşımı (USD) 46
Tablo 14: Örnek NACE Faaliyet Kodları 56
Tablo 15: Ortak Araştırma Kriterleri 63
Tablo 16: Genel Üretim Sektörü Araştırması İçin Ayrıca Uygulanan Kriterler 64
Tablo 17: Genel Dağıtım Sektörü Araştırması İçin Ayrıca Uygulanan Kriterler 65
Tablo 18: Genel Hizmet Sektörü Araştırması İçin Ayrıca Uygulanan Kriterler 66
Tablo 19: Tespit Edilen Şirket Sayısı 67
Tablo 20: 1. Senaryo Emsal Aralık Sonuçları 67
Tablo 21: 2. Senaryo Emsal Aralık Sonuçları 68

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Örnek Bir Çok Uluslu Şirket Grubunun Global Yapılanması 8
Şekil 2: İç Emsal ve Dış Emsal Gösterimi 30
Şekil 3: Çeyrekler Aralığı 39
Şekil 4: Emsal Aralık Sonuçlarının Sayı Doğrusu Üzerinde Gösterimi 70

KISALTMALAR

OECD	: Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü
ÇUŞ	: Çok Uluslu Şirketler
IMF	: Uluslararası Para Fonu
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
Transfer Fiyatlandırması Rehberi	: Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi
BEPS projesi	: Matrahın Aşındırılması ve Kâr Aktarımı Eylem Planı projesi
OECD Model Vergi anlaşması	: OECD Model Vergi anlaşması
SIC	: ABD Standart Endüstriyel Sınıflandırma
NACE	: Avrupa Birliği'nde İktisadi Faaliyetlerin Genel Adları

1. GİRİŞ

Transfer fiyatlandırması, bugün genel olarak farklı ülkelerde faaliyet gösteren iki ilişkili şirket arasındaki işlemin fiyatının belirlenmesini ifade etmektedir. Buradaki işlem, mal ya da hizmet alım-satımı olabileceği gibi borç işlemini, gayri maddi hak transferini veya hizmet sağlanmasını da içerebilir. Üzerinde durulan asıl nokta aralarındaki sahiplik bağlantısı nedeniyle birbirleri üzerindeki kontrol gücüdür. Söz konusu şirketlerin, ilişkili şirket olarak tanımlanmasına yol açan faktör de budur. Bu kontrol ilişkisinin varlığı nedeniyle iki ilişkili şirket arasındaki işlemde uygulanan fiyat, daha az vergi ödemek amacıyla belirleniyor olabildiği gibi özel bir kasıt olmadan da belirlenmiş olabilir. Sonuç olarak her iki durumda da şirketlerin faaliyet gösterdiği ülkelerden biri açısından gelir kaybı ortaya çıkabilir.

Transfer fiyatlandırması, son yıllarda hem gelişmekte olan ülkelerde hem de gelişmiş ülkelerde artan ölçüde ilgi odağı olmaya başlamıştır. Bu ilgi, akademik çalışmalarda, basında ve kamuoyunda çok uluslu şirketlerle ilgili olarak vergiden kaçınma konusunun ön plana çıkmasına paralel olarak artmıştır.

Farklı ülkelerde vergi oranları ve uygulamaları farklı olduğu için, çok uluslu şirketler gelirlerinin büyük bölümünü vergi oranının daha düşük olduğu ülkelerdeki şubelerine aktararak vergiden kaçınmaya eğilimlidir. Vergi idareleri, bu yöntemle vergiden kaçınmaları transfer fiyatlandırması yasalarına dayanarak önlemeye çalışırlar. Böylece transfer fiyatlandırması, vergi denetiminin bir aracı fonksiyonunu görür.

Bu konuda gelir idarelerinin farklı uygulamalarından doğacak sorunları çözümlemek amacıyla Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), transfer fiyatlandırması uygulamasında kullanılabilecek temel ilkeleri belirleyen Çok Uluslu İşletmeler ve Vergi İdareleri İçin Transfer Fiyatlandırması Rehberi (Transfer Fiyatlandırması Rehberi)'ni yayınlamıştır. Bugün yalnızca aralarında Türkiye'nin de bulunduğu OECD ülkelerinde değil OECD üyesi olmayan ülkelerde de Transfer Fiyatlandırması Rehberi esas alınarak yasalar çıkarılmakta, firmalar ilişkili oldukları şirketlerle aralarında gerçekleşen işlemde uygulanan fiyatın vergiden kaçınma amaçlı veya vergi

matrahında yapay olarak aşınmaya yol açacak biçimde belirlenmediğini sayısal analiz yoluyla belgelendirmek zorundadır.

Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde emsallere uygunluk ilkesi temel alınmıştır. Emsallere uygunluk ilkesine göre ilişkili şirketlerin (örneğin aynı çok uluslu şirketler grubuna ait olan iki şirketin) kendi içlerindeki mal ve hizmet alışverişlerinde uygulanan fiyatlar, birbiri arasında böyle bir kontrol ilişkisi bulunmayan şirketler arasında uygulanan fiyatlar gibi olmalıdır. Diğer bir deyişle transfer fiyatının, piyasa mekanizması içerisinde doğal arz ve talep koşulları altında normal olarak uygulanacak fiyatlara uygun olması gerekmektedir. Bunu değerlendirebilmek için ilişkili işlemin emsallere uygunluğunun ortaya konulmasını gerekir. Bunun için de emsal verilerin bulunmasına ihtiyaç vardır. Söz konusu emsal veriler analiz konusu işleme benzeyen ve ilişkisiz kişiler arasında gerçekleşmiş işlemlerdir.

Emsal verilerin bulunmasında en çok kullanılan kaynaklardan biri ticari veri tabanlarıdır. Veri tabanlarında analiz edilecek işleme emsal olabilecek verileri bulmak için bazı kriterler listelenmekte ve veri tabanı da seçilen kriterlere uyan mevcut işlemleri sıralamaktadır. Ardından istatistik analizler yapılarak emsal fiyat ya da fiyat aralığı belirlenmektedir.

Bu çalışmanın ilk bölümünde, transfer fiyatlandırmasının tanımı ve kullanıldığı alanlar açıklanacaktır. İkinci bölümünde transfer fiyatlandırması uygulamasına ilişkin temel kavramlar ve bazı teknik özellikler tanımlanacaktır. Üçüncü bölümde ise transfer fiyatlandırmasında karşılaştırılabilirlik kavramı üzerinde durularak, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi özelinde emsal veri araştırmasının aşamaları açıklanacaktır. Dördüncü bölümde veri tabanındaki araştırma sırasında kullanılan kriterler açıklanacak ve bağımsızlık kriteri üzerinde durulacaktır. Ardından beşinci bölümde ise bağımsızlık kriterindeki değişikliğin analiz sonuçları üzerindeki etkisini görmek için ticari veri tabanı kullanılarak çeşitli emsal veri araştırmaları yapılacak ve sonuçları irdelenerek yorumlanacaktır.

2. TRANSFER FİYATLANDIRMASI KAVRAMININ TANIMI VE ÖNEMİ

Transfer fiyatı, temel olarak bir şirketin farklı birimleri arasındaki alım-satım işlemlerinde uygulanan fiyatı ifade eder[1]. Bununla birlikte, uygulama alanı ve amacı açısından farklı şekilde yorumlanmaktadır. Transfer fiyatı, ekonomi literatüründe şirketin birimleri arasında optimal kaynak dağılımının gerçekleştirilmesi bakımından önem taşırken[2] yönetim muhasebesi açısından tüm birimlerin işletmenin genel olarak belirlediği stratejiye uygun ve organize olarak çalışmasını sağlamak açısından önemlidir. Buna karşılık vergi uygulamasında ise işletmelerin vergilenebilir gelirinin belirlenmesi bakımından değer taşır. Günümüzde, çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisindeki ağırlığının artması ve bundan kaynaklanan vergileme sorunları nedeniyle transfer fiyatlandırması, daha çok bir vergi güvenlik uygulaması olarak tanınmaktadır.

Bu çalışmada transfer fiyatlandırmasının vergi alanındaki uygulaması üzerinde durulacaktır. Bununla beraber kavram hakkında genel bir bilgi sahibi olmak açısından kullanıldığı alanlar ve bu alanlardaki önemi kısaca açıklanacaktır.

2.1. Optimal Kaynak Dağıtımı Ve Stratejik Koordinasyon Aracı Olarak Transfer Fiyatlandırması Uygulaması

Günümüzde daha çok vergisel bir konu olarak bilinen transfer fiyatlandırması, ekonomi ve yönetim muhasebesi yazınında farklı amaçlarla kullanılmaktadır. Ekonomi literatüründeki transfer fiyatlandırması çalışmaları, şirket içinde optimal kaynak dağılımını en etkin biçimde sağlayacak transfer fiyatlandırması yöntemini belirlemeye yöneliktir. Bu amaçla önerilen transfer fiyatlandırması yöntemleri başlıca piyasaya dayalı, maliyete dayalı ve pazarlığa dayalı yöntemlerdir.

---

[1] Peter Schuster, **Transfer Prices and Management Accounting**, (Springer International Publishing, 2015), s.5

[2] Robert Goex & Ulf. Schiller, "An Economic Perspective on Transfer Pricing", **Handbooks of Management Accounting Research**, ed. Christopher S. Chapman, Anthony G. Hopwood ve Michael D. Shields (Birleşik Krallık: Elsevier Ltd, 2007): 1

Şirketler farklı birimlerdeki yöneticilerini, genel merkezin belirlediği amaç/stratejiye doğru motive edip, performanslarını arttırmak isterken aynı zamanda bu farklı birimler arasında ortak temellere dayalı bir performans değerlendirme ölçütü de belirlemek isterler. Transfer fiyatı da bu amacın yerine getirilmesinde kullanılabilecek araçlardan biridir. Örneğin, uygulanan transfer fiyatlandırması politikasıyla birim yöneticileri ihtiyaç duydukları malları grup içinden almak için teşvik edilebilir. Bu malları dışardan almanın daha ucuz olduğu durumda, şirket içinde uygulanan transfer fiyatı düşürülerek, yöneticinin ihtiyaç duyduğu bu malları grup içinden, şirketin üretim yapan biriminden ya da şubesinden alması sağlanır. Böylece şirketin bu konudaki amacı gerçekleştirilmiş olur. Yöneticinin kişisel geliri de yöneticisi olduğu birimin kârlılığından etkileneceği için, transfer fiyatının bu şekilde düşük belirlenmesi ilgili birim yöneticisinin desteğini de alacaktır.

Ekonomi literatüründe en iyi transfer fiyatlandırması yönteminin belirlenmesine ilişkin en eski çalışmalar Hirshleifer'in modeline dayanmaktadır[3]. Hirshleifer'in modelindeki şirket, biri ara malı üreticisi, diğeri de bu ara malları işleyerek ürettiği nihai ürünleri satan iki birimden oluşmaktadır. Bu modele göre, firmanın entegre kârını maksimize etmek amacıyla, optimal kaynak dağılımını sağlayacak transfer fiyatlandırması yöntemi, ara malının transfer fiyatının piyasaya göre belirlenmesidir. Eğer söz konusu aramal için bir piyasa yoksa en iyi transfer fiyatı, marjinal maliyete dayalı olarak belirlenmelidir[4].

Tabi ki, bu çıkarımlar, transfer fiyatlandırması literatüründeki tüm ekononomik çalışmalarda olduğu gibi belirli varsayımlar altında geçerlidir. Ekonomi literatüründe transfer fiyatlandırması alanındaki çalışmalar genellikle normatiftir. Önerilen transfer fiyatı belirleme yöntemlerinin çoğu, işletmenin organizasyon yapısı, karar verme sürecindeki kişiler vb. gibi kaynak dağılımı sürecini etkileyebilecek faktörler ile ilgili belirli varsayımlar altında, optimal transfer fiyatlandırması yöntemini tespit etmeye çalışır[5].

Yukarıda söz ettiğimiz Hirshleifer modelinde genel merkez, tüm şirket için optimal dağılımı sağlayacak transfer fiyatını bulmayı amaçlamaktadır. Ancak genel merkez, birimler hakkında örneğin maliyet yapısı, faaliyet gösterdikleri pazar koşulları, gibi

[3] **age.** s.3
[4] **age.**
[5] **age.**

ekonomik özellikleri hakkında o birimlerin yerel yöneticileri kadar bilgiye sahip olmayabilir. Bu durumda genel merkez ile birim yöneticileri arasında asimetrik bilginin varlığı söz konusudur. Genel merkez bu durumda, en uygun transfer fiyatını belirleyebilmek için gereken, birimlere ait maliyet ve kâr fonksiyonu gibi çeşitli ayrıntılı bilgilere/verilere sahip değildir. Dolayısıyla, bir koordinasyon mekanizması olarak tüm şirketin amaçlarına uygun hareket etmeyi sağlayacak transfer fiyatının, genel merkez tarafından belirlenmesi zorlaşmaktadır. Böyle bir durumda genel merkezin transfer fiyatının belirlenmesini yerel birim yöneticilerine bırakması daha uygun olabilecektir.

Wagenhofer, asimetrik bilgi varsayımı altında çeşitli transfer fiyatlandırması yöntemlerinden hangilerinin tercih edilebilir olduğunu araştırdığı çalışmasında[6], genel merkez ile birimler arasında etkin iletişimi sağlayacak bilgi-işlem sisteminin kurulmasının maliyetinin yüksek olduğu durumlarda, transfer fiyatının iki birim yöneticinin karşılıklı anlaşarak belirlemesinin, yani pazarlığa dayalı transfer fiyatlandırması yönteminin daha tercih edilir olduğunu söylemektedir. Bununla beraber, şirket içi ticaretin piyasaya satışa göre daha avantajlı olduğu ve iletişim maliyetinin düşük olduğu durumlarda şirketin entegre kârını maksimize edecek en iyi ticaret miktarını belirlemek için maliyete dayalı transfer fiyatlandırması yöntemi, oyun teorisi terimiyle, baskın strateji olacaktır. Maliyete dayalı yöntemde fiyat, ara malının satışına kadar olan süreçte katlanılan maliyetlerin üzerine bir kâr koyularak belirlenecektir. Bu durumda birim yöneticilerin tüm çabaları ve yaptıkları tüm harcamalar maliyet olarak dikkate alınıp ödüllendirilmiş olacağı için, genel merkezin sahip olamadığı bilgileri iletmede ve koordinasyonu sağlamada birim yöneticileri için bir teşvik de sağlanmış olacaktır.

Uygulanan transfer fiyatının şirket içinde etkin ticaret düzeyinin sağlanmasındaki rolünün yanı sıra, birim yöneticilerine maliyeti azaltıcı ve fiyat avantajı sağlayacak yeni makine alınması, personel eğitimleri gibi yatırımları yapmak için gereken teşvikin sağlanmasına da katkı yapar. Transfer fiyatı, marjinal maliyete eşit olarak belirlenirse, ilgili üretim biriminin yeni yatırım yapması için gereken teşvik olmayacaktır. Çünkü bu yöntemde üretim birimi yeni bir yatırıma olanak sağlayacak ek bir gelir

[6] Alfred Wagenhofer, "Transfer Pricing Under Asymmetric Information", **European Accounting Review,** s.3 (1994): s.71-103

alamayacaktır. Dolayısıyla yeni yatırım yapılmayacak ve yeni yatırımlardan sağlanabilecek ek kazanımlar kaybedilmiş olacaktır.

Lengsfeld vd. yaptığı çalışmada[7], yatırımdan beklenen getirinin yüksek, yatırımın maliyetinin tahminindeki belirsizliğin düşük olması durumunda transfer fiyatının merkez tarafından standart maliyetlere dayalı olarak belirlenmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Bunun için merkezin, gerekli verileri sağlayacak bilgi iletişim sistemlerinin/yazılımlarının maliyetine katlanması gerekir.

Transfer fiyatı, ayrıca şirketin piyasadaki rekabet durumunu da etkilediği için stratejik sonuçlar doğurabilmektedir. Nihai ürünün satış fiyatının, genel merkez yerine satıcı birim yöneticisi tarafından belirlendiğini varsayalım. Böyle bir durumda genel merkez transfer fiyatını arttırdığında, satıcı birim yöneticisi de maliyetleri artmış olduğu için nihai ürün fiyatını arttıracaktır. Bu da firmanın rakipleri karşısındaki rekabet pozisyonunu olumsuz etkileyecektir.

Göx'ün, çeşitli birimlerden oluşan ve duopolistik fiyat rekabeti yapan firmalarda transfer fiyatının stratejik araç olarak kullanımını incelediği çalışmasında[8], oyun teorisini kullanarak modelleme yapılmaktadır. Bu modelde, genel merkez ile üretim ve pazarlama olarak iki birimden oluşan dikey olarak entegre iki şirket vardır. Duopol fiyat rekabeti yaptıkları için, aynı anda fiyatları artırmak ikisinin de kârlılığını herhangi bir kayba yol açmadan artıracağından her ikisi için de en iyi stratejidir. Ancak ikisi arasında bu işbirliğini sağlayacak sözleşme gibi bir araç yoktur. Bu durumda transfer fiyatı, işbirliğini sağlayacak taahhüt aracı olabilir. İki firma da birbirinin transfer fiyatını gözlemleyebiliyorsa, firmalardan birinin transfer fiyatını arttırması sonucu, pazarlama birimi de nihai ürün fiyatını arttıracak daha sonra rakip firma da ürün fiyatını arttıracaktır. Böylece transfer fiyatı taahhüt aracı olarak işbirliğini sağlayacaktır. Ancak transfer fiyatları gözlemlenemiyorsa, bu durumda transfer fiyatının böyle bi stratejik bir işlevi kalmayacaktır. Göx'e göre böyle bir durumda transfer fiyatı denge çözüm değildir ve optimal durum transfer fiyatının piyasaya dayalı yöntemle belirlenmesidir[9].

---

[7] Stephan Lengsfeld, Thomas Pfeiffer ve Ulf Schiller, "Centralized versus Decentralized Transfer Pricing and Cost-System Choice" (Ön makale, Bern Üniversitesi, 2006)

[8] Robert F. Göx, "Strategic Transfer Pricing, Absorption Costing, and Vertical Integration", **Management Accounting Research**, c.11, (2000): 327–348

[9] **age.**

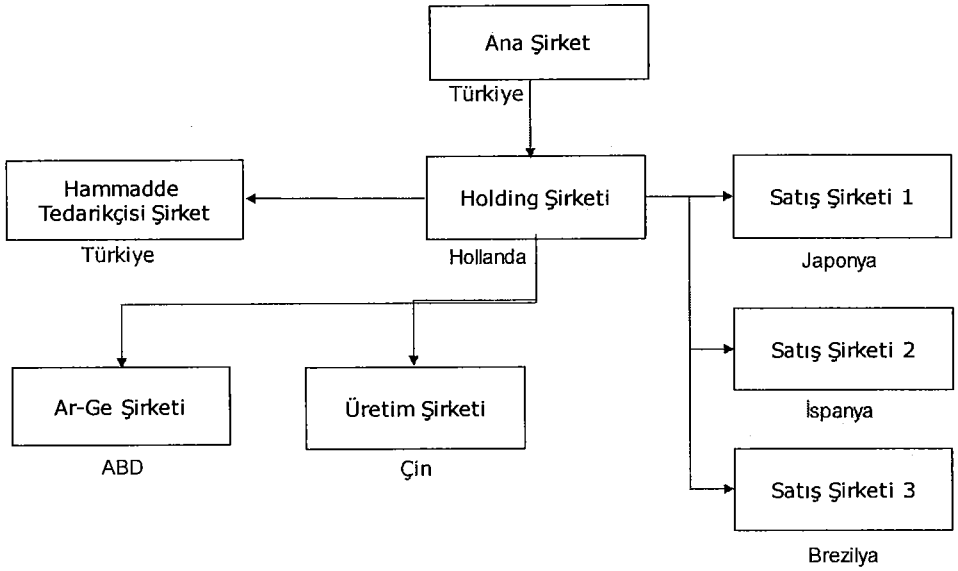
Transfer fiyatlandırması, aynı zamanda bir yönetim muhasebesi uygulamasıdır ve bu nedenle kurumun yönetime ilişkin stratejik amaçlarını gerçekleştirmede araç işlevini görür. Özellikle merkezi olmayan organizasyon biçimini benimseyen şirketler için bir bütün olarak tüm birimlerin aynı amaç ve strateji çerçevesinde koordinasyonunu sağlamada önemli olan araçlardan biridir.

179 ABD merkezli çok uluslu şirketlerle yapılan bir anket araştırması sonucunda, şirketlerin transfer fiyatını belirlerken başlıca amaçlarının sırasıyla, vergi yükünün minimize edilmesi, iç yönetimin koordinasyonu, nakit akışı ve rekabet düzeyiyle ilgili operasyonel kaygılar olduğu sonucu ortaya çıkmıştır[10]. Bu durumda transfer fiyatı belirlenirken hangi yöntemin uygulanacağından çok, elde edilmesi beklenen amaç önemlidir[11]. Çok uluslu bir şirket tarafından vergi minimizasyonu amacıyla uygulanan bir transfer fiyatlandırması yöntemi, diğer bir şirket tarafından iş birimleri arsındaki performans değerlerme ölçütlerindeki tutarsızlığı gidermek amacıyla kullanılabilir. Şirketlerin yöneticilerine göre, transfer fiyatlandırması yöntemi en çok yatırımların getirisini etkilemektedir. Ek olarak, transfer fiyatı stratejik bir araç olmakla beraber tek başına stratejiyi gerçekleştirmede önemli gücü yoktur. Diğer araçlarla beraber kullanıldığında önemlidir.

2.2. Vergi Güvenlik Uygulaması Olarak Transfer Fiyatlandırması

Küreselleşme olgusu dünyadaki ekonomik faaliyetlerin büyük bölümünün çok uluslu şirketler (ÇUŞ) tarafından kontrol edilmesine yol açmıştır.

[10] Karen S. Cravens, "Role of Transfer Pricing As A Strategy For Multinational Firms", **International Business Review**, c.6, s.2 (1997): 135
[11] **age.**



Şekil 1: Örnek Bir Çok Uluslu Şirket Grubunun Global Yapılanması

Örneğin, yukarıda yer alan Şekil 1'deki gibi etkinliklerini çok geniş bir coğrafyada gerçekleştiren ÇUŞ'ler, global yapılanmalarından yararlanarak kârlarını vergi oranı düşük ülkelere kaydırıp toplam vergi yüklerini azaltma olanağını bulmuşlardır.

Transfer fiyatlandırması ÇUŞ'ların kâr aktarımını yaparken kullandıkları yöntemlerden biridir. Bu yolla ÇUŞ'lar, kendi şirketleri arasında yaptıkları sınır ötesi işlemlerde uygulanacak fiyatları, ödeyecekleri vergi tutarı en düşük olacak biçimde belirleyebilmektedirler. Örneğin vergi öncesi kârını az göstermek isteyen ÇUŞ, vergi oranı düşük olan bir ülkede faaliyet gösteren bağlı şirketine yaptığı mal satışında daha düşük bir satış fiyatı belirleyecektir. Böylece kârının büyük bölümünün, vergi oranı düşük ülkede vergilendirilmesini sağlamış olacaktır.

Somut olarak örneklemek gerekirse, bir ÇUŞ'un Avusturalya'da faaliyet gösteren A şirketi ile Bulgaristan'da faaliyet gösteren B şirketi arasındaki bir ticari işlemi düşünelim. A şirketi makine üreticisidir ve ürettiği malları Bulgaristan'daki B şirketine satmakta, B şirketi de dağıtıcı firma olarak bu malları Bulgaristan pazarında pazarlamaktadır. Bulgaristan'daki vergi oranını %10, Avusturalya'daki vergi oranının %30 olduğunu kabul edelim. A şirketinin ürettiği malın Bulgaristan'daki satış fiyatı 100 USD olsun.

Üretici A şirketi Tablo 1'de görüldüğü gibi 50 USD'ye ürettiği bir birim malı 90 USD'ye B şirketine satarsa, A şirketi 40 USD kârı için 12 USD, B şirketi ise 10 USD

kârı için 1 USD vergi ödeyecek ve toplamda 13 USD vergi ödenecektir (Basitleştirme amacıyla başka gider ve maliyetler hesaba katılmamıştır).

Tablo 1: Transfer Fiyatının Yüksek Olduğu Durumda Ödenecek Vergi Tutarları

Şirket Adı	Ülke	Satış Fiyatı (USD)	Maliyet	Vergi Matrahı (USD)	Vergi Oranı (%)	Vergi Tutarı (USD)
A	Avusturalya	90	50	40	30	12
B	Bulgaristan	100	90	10	10	1
				Toplam Ödenecek Vergi		13

Eğer A şirketi aynı malı 60 USD'ye satmış olsaydı Tablo 2'de görüldüğü gibi 10 USD kârı için 3,33 USD, B şirketinin ise 40 USD kârı için 4 USD olmak üzere toplamda 7,33 USD vergi ödenecektir. Uygulanan bu transfer fiyatı ile bu çok uluslu şirketin toplam vergi gideri birim ürün başına 13 USD yerine 7,33 USD olacaktır.

Tablo 2: Transfer Fiyatının Düşük Olduğu Durumda Ödenecek Vergi Tutarları

Şirket Adı	Ülke	Satış Fiyatı (USD)	Maliyet	Vergi Matrahı (USD)	Vergi Oranı (%)	Vergi Tutarı (USD)
A	Avusturalya	60	50	10	30	3,33
B	Bulgaristan	100	60	40	10	4
				Toplam Ödenecek Vergi		7,33

A şirketi satış fiyatını daha pahalı hâle getirerek, entegre kârın istediği kadar büyük bölümünü vergi oranı düşük olan Bulgaristan'daki B şirketine kaydırıp birim ürün başına 5,67 USD vergi avantajı sağlamış olmaktadır.

Toplam vergi giderini düşürmeye yönelik transfer fiyatlandırması uygulamaları yalnızca mal satışlarında değil, hizmet, gayrimaddi hak, borç sağlanması gibi her türlü ticari işlemde de uygulanabilmektedir. Örneğin, vergi oranı daha yüksek olan ülkedeki grup şirketine verilen borçta yüksek bir faiz oranı belirleyerek, borç alan şirketin finansman giderleri yüksekseltilip vergilenebilir kârının düşük olması sağlanabilir.

Küreselleşmenin gelişmesine bağlı olarak çok uluslu şirketlerin ekonomideki payının artması ve pek çok şirketin etkinliğini geniş bir coğrafyaya yayması sonrasında ülkeler

arasındaki vergi sistemi farklılıkları, şirketlerin birçoğunu bu farklılıktan yararlanmak amacıyla kârlarının büyük bölümünü vergi oranı düşük olan ülkelere yönlendirmesine yol açmıştır. Gelirlerin büyük bölümünün vergi cennetlerine aktarılarak vergiden kaçınılması birçok ülkenin vergi kaybına yol açtığı için tepki doğurmuş ve bu yolla vergiden kaçınmaları önlemek için transfer fiyatlandırması bir vergi güvenlik uygulaması olarak uluslararası ve ulusal vergi düzenlemelerinde yer almıştır. Aslında bir ülke içinde bile şirketin etkinliklerinin bir bölümü farklı alanlarda örneğin serbet bölgelerde gerçekleştirilerek vergi oranı farklılıklarından yararlanma yani vergi arbitrajı sağlanabilir.

ÇUŞ'lar bir yandan kârlarını vergi oranı düşük ülkelere kaydırırken, bir yandan da büyüklüklerinden yararlanarak bu ülkelerde kendilerine özgü vergi oranları ve vergi istisnaları da elde edebilmektedirler. Örneğin, dünyaca ünlü teknoloji şirketi Apple, İrlanda hükümetiyle anlaşarak kendine özgü düşük vergi oranı belirlenmesini sağlamıştır. İrlanda'da yasal kurumlar vergisi oranı %12,5 olduğu hâlde Apple'a 2009 yılında %0,1, 2010 yılında %0,06, ve 2011 yılında %0,05 efektif vergi oranı uygulanmıştır[12].

Vergi oranlarında ülkeler arasındaki farkların ne boyutlarda olduğu ve ne ölçüde bir vergiden kaçınmaya yardımcı olabileceğini göstermek için kimi ülkelerdeki vergi oranları Tablo 3'te belirtilmiştir.

Tablo 3: Çeşitli Ülkelerdeki Kurumlar Vergisi Oranları

Ülke Adı	Kurumlar Vergisi Oranı
Amerika Birleşik Devletleri	%21
Almanya	%15
Arnavutluk	%15
Avusturalya	%30
Belçika	%29
Birleşik Krallık	%19
Britanya Virjin Adaları	%0
Bosna-Hersek	%10
Cayman Adaları	%0
Çin	%25, %27
Danimarka	%22
Fas	%31
Fransa	%33,33
Hindistan	%30
Hollanda	%25

[12] Övül Çölgezen Batun, "Apple Inc. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması", **Vergi Dünyası**, Nisan 2017: 29

Tablo 3 – devam

Ülke Adı	Kurumlar Vergisi Oranı
İrlanda	%12,5
İsviçre	%8,5
Japonya	%23,4, %23,2
Kanada	%10
Lüksemburg	%18
Nijerya	%20
Rusya	%20
Tunus	%25
Türkiye	%22

Corporate Tax Rates 2018, Deloitte, https://www2.deloitte.com/global/en/pages/tax/articles/global-tax-rates.html

Genel vergi oranları, Tablo 3'teki gibi olmakla beraber kimi ülkeler üretimi arttırmak, yatırımı teşvik etmek, yabancı yatırımı çekmek gibi çeşitli ekonomik amaçlarla belirli özellikleri taşıyan şirketler için daha düşük vergi oranları uygulamaktadır. Örneğin, Nijerya'da imalat ve tarımsal üretim şirketleri için genel oran olan %30 yerine %20'lik bir kurumlar vergisi uygulanmaktadır. Çin'de de genel kurumlar vergisi oranı %25 iken, ileri teknoloji şirketleri için kurumlar vergisi %15 olarak uygulanmaktadır. Kimi ülkelerde büyük yabancı şirketlerin yatırımlarını ülkeye çekmek için özel olarak, Apple örneğinde olduğu gibi, çok düşük vergi oranları uygulandığı da bilinmektedir.

Belirtmek gerekir ki ÇUŞ'lar grup içi ticarette uyguladıkları fiyatı her zaman vergi yükünü düşürmek amacıyla belirlemezler. Yukarıdaki bölümlerde daha önce açıklandığı gibi bu fiyat, grup içinde koordinasyonu sağlama, performans yönetimi gibi başka amaçlarla belirlenmiş olabilir[13]. Bu nedenle matrah aşındırma ve kâr aktarım uygulaması olarak bilinmesinin yanında hatalı transfer fiyatlandırması (transfer mispricing) olarak da adlandırılır[14]. Son tahlilde ülkeler açısından önemli olan, bu mekanizmayı kullanma durumu olmayan, birbirleri arasında kontrol ilişkisi olmayan bağımsız işletmeler arasındaki işlemlerle karşılaştırıldığında fiyatın vergi gelirini azaltacak, sosyal refahı ve piyasa yapısını bozacak şekilde belirlenmesinin önlenmesidir. Transfer fiyatlandırması gibi uygulamalar sonucu efektif vergi yükü azalan çok uluslu şirketler yerel ya da çok uluslu diğer şirketler karşısında haksız bir rekabet avantajı elde edebilecek ve dolayısıyla piyasadaki güçlerini artırarak rekabetin

[13] OECD, 2017, 37

[14] Örneğin Birleşmiş Milletlerin yayınladığı transfer fiyatlandırması rehberinde "mis-pricing" terimi kullanılmıştır. (United Nations, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, (New York, 2017), s.viii, http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf [06.06.2018]

azalmasına yol açabilecektir. Böylece hem vergi adaleti hem de ekonomik etkinlik ile ilgili sorunlar ortaya çıkabilecektir[15].

ÇUŞ'ların kâr aktarımı uygulamalarının ülkelerin vergi oranlarındaki farklılıklara duyarlı olduğunu gösteren birçok çalışma vardır. Bu alanda yapılan çalışmalardan biri de Grubert'in 754 ABD merkezli çok uluslu şirketin vergi beyannamelerini kullanarak panel veri analizi tekniği ile yaptığı bu araştırmadır[16]. Bu araştırmaya göre 1996-2004 yılları arasında, analize konu çok uluslu şirketlerin yurtdışındaki satışları artmıştır. Ancak, yurtdışı operasyonlardan elde edilen kâr marjı (Satışlar/Faaliyet Kârı), satışlardaki artıştan %14 puan daha fazla artmıştır. Görülmektedir ki bu şirketler diğer ülkelerdeki görece daha düşük vergi oranlarından yararlanmak için yatırımlarını reel olarak o ülkelere kaydırmalarının yanısıra, global kârlarının bir bölümünü de yapay olarak oralara aktarmışlardır. Sonuç olarak da ABD merkezli çok uluslu şirketlerin yurtdışı operasyon gelirleri 1996'da %21,3 efektif vergi oranına tabi olmuşken, 2004'te bu oran %15,9'a düşmüştür.

Kurumlar vergisi hükümetlerin en önemli finansman kalemlerinden biridir. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu verginin kamu gelirleri içindeki payının daha fazla olması nedeniyle bu vergi kaybı, o ülkeler için ayrı bir önem kazanmaktadır. Kâr aktarımı ve matrah aşındırma uygalamalarından kaynaklı gelir kaybının ülkelere göre etkisine bakıldığında düşük ve orta gelirli ülkelerin gelişmiş ülkelere oranla daha çok etkilendikleri söylenebilir.

OECD'ye göre şirketlerin vergiden kaçınma uygulamaları nedeniyle oluşan net vergi kaybı yıllık 100 ila 240 milyar USD'dir[17]. Uluslararası Para Fonu (IMF) ekonomistlerinden Crivelli vd.'nin 173 ülkenin 1980 – 2013 yılları arasındaki 33 yıllık verilerini kullanarak panel veri analiz teknikleri ile yaptığı kapsamlı araştırmada[18], üçte biri gelişmekte olan ülkelere ait olmak üzere yıllık global vergi geliri kaybı 650 milyar USD olarak hesaplanmıştır. Aynı verileri kendi derlediği güvenilir verilerle birleştirerek analiz yapan Alex Cobham ise global vergi geliri kaybını 500 milyar USD olarak tahmin etmiştir.

---

[15] Stephane Sorbe, Asa Johansson, International Tax Planning, Competition and Market Structure, (OECD Working Paper, 2017)

[16] Harry Grubert, "Foreign Taxes and The Growing Share Of U.S. Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, Are Being Globalized", **National Tax Journal**, c.65, s.2 (2012): 247-282

[17] OECD, **Background Brief – Inclusive Framework on BEPS**, (January 2017), s.7

[18] Ernesto Crivelli, Ruud De Mooij, Michael Keen, "Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries", (IMF Working Paper, 2015)

Crivelli vd. çalışmasında bu uygulamaların OECD ülkelerinde yol açtığı vergi geliri kaybının milli gelirlerinin %1'i düzeyinde olduğu, buna karşılık gelişmekte olan ülkeler için bu oranın %1,3 olduğu gösterilmektedir. Vergi gelirlerinin milli gelire oranı OECD ülkelerinde %35, düşük gelirli ülkelerde %15'tir. Düşük gelirli ülkelerdeki %1,3 oranında gelir kaybı, oran olarak düşük gözükse de toplam vergi gelirlerinin az olmasına bağlı olarak önemli bir miktar oluşturmaktadır. Alex Cobham da global vergi kaybını 500 milyar USD olarak tahmin ettiği çalışmasında[19] gelir kaybının milli gelire oranlandığında düşük gelirli ülkelerin daha şiddetli düzeyde etkilendiği söylemektedir. Söz konusu araştırma sonucunu destekleyen bir sonuca Reuter çalışmasında[20] ulaşılmış, gelir kaybının gelişmekte olan ülkeler için daha yüksek düzeyde olduğu gösterilmiştir. Özellikle başka ülkelerdeki vergi oranı ile gelişmekte olan ülkelerdeki çok uluslu şirkete ait firmaların borç oranını gelişmiş ülkelerdekilere göre istatistiksel olarak daha anlamlı ve güçlü bir ilişki tespit etmiştir.

Transfer fiyatlandırması gibi kâr aktarımı ve matrah aşındırma uygalamalarının yol açtığı vergi kaybı ülke gelirlerine oranla çok büyük olmasa da kamu harcamaları ve bütçe açığı üzerindeki etkisinin yanısıra gelir dağılımındaki eşitsizliği arttırmak gibi başka sonuçları açısından da dikkat çekmektedir. Kurumlar vergisi sonuç olarak sermaye ve sermaye sahipleri üzerinden alınan bir vergi olduğu için sermaye üzerindeki vergi yükünün kâr aktarım mekanizmalarıyla azaltılması, böyle bir mekanizmayı kullanamayan emek gelirleri üzerindeki vergi yükünü görece olarak ağırlaştırıp gelir dağılımındaki adaletsizliği arttıracaktır. Ayrıca kamu gelirlerindeki azalmanın sonucu olarak öteki piyasa göstergelerini değiştirerip piyasa mekanizmasının doğal işleyişini de bozacaktır.

Bu araştırmaların her birinin genel olarak kimi istatistiksel sapmaları olsa da mevcut durum ve genel eğilim hakkında bilgi vermektedir. Kâr aktarımının sonuçlarını ölçmekteki en büyük problem veri kısıtı olmasıdır. Örneğin yabancı yatırım kararları yasal vergi oranlarından çok efektif vergi oranlarındaki değişime duyarlıdır. Ancak efektif vergi oranı bilgisi birçok ülke için mevcut değildir.

---

[19] Alex Cobham, "Global Distribution of Revenue Loss From Tax Avoidance", (WIDER Working Paper, United Nations University World Institute for Development Economics Research, 2017)

[20] Max Everest-Phillips, "The Political Economy of Controlling Tax Evasion And Illicit Flows", Draining Develpment? Controlling Flows of Illicit Founds from Developing Countries, ed. Peter Reuter (Washington DC: Dünya Bankası): 90

Çok uluslu şirketlerin kâr aktarımını yaparken kullandıkları yöntemlerden biri transfer fiyatlandırmasıdır. Heckemeyer ve Overesch (2013) yaptıkları meta regresyon analizinde matrah aşınımı ve kâr aktarımına yol açan uygulamaların üçte ikisinin transfer fiyatlandırmasından kaynaklanabileceğini ileri sürmektedirler.

Vincent Vicard (2014) Fransa'nın firma düzeyinde ithalat-ihracat verileri ile Amadeus veri tabanından edindiği şirketlere ait ortaklık yapısı bilgilerini birleştirerek gerçekleştirdiği analizde[21] transfer fiyatlandırması yoluyla kâr aktarımına yönelik doğrudan kanıt bulmaktadır. Bu çalışmada Fransa'daki şirketlerin başka ülkelerde yerleşik kendi grup şirketleriyle yaptıkları ithalat ve ihracat fiyatlarını yine Fransa dışında olup da herhangi bir ortaklık bağlantısı olmayan firmalarla yaptıkları ithalat ve ihracat fiyatları karşılaştırılmaktadır. Sonuç olarak, Fransa'daki firmaların vergi oranı düşük ülkelerde yerleşik olan kendi grup şirketlerine transfer fiyatlandırması yoluyla kâr aktardığı ve bu nedenle 2008 yılında transfer fiyatlandırması yöntemiyle Fransa'daki vergi matrahlarının olması gerekenden 8 milyar USD düşük olduğu gösterilmektedir.

Bir diğer araştırmada[22] Kimberly ve Clausing, ABD'nin 1997, 1998 ve 1999 yılları ithalat ve ihracat verilerini kullarak, vergi oranları arasındaki farklılık ile aynı ÇUŞ grubuna bağlı şirketler arasındaki ithalat-ihracat fiyatları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulmaktadır. Bu ilişkiye göre ülkelerin vergi oranları arasındaki %1'lik farka karşılık ihracat fiyatlarının aynı ÇUŞ grubuna bağlı olmayan bağımsız şirketler arasındaki fiyatlara göre %1,8 daha düşük, ithalat fiyatlarının ise %2 daha yüksek olduğu sonucuna varılmaktadır.

Benzer biçimde Anca Di Criestea ve Daniel X. Nguyen, Danimarka uluslararası ticaret verilerini kullanarak yaptıkları çalışmada[23] Danimarkalı ÇUŞ'ların düşük vergi oranlı ülkede yerleşik bağlı şirketleriyle yaptıkları ihracatta uyguladıkları fiyatı ortalama %5,7 ile %9,1 arasında daha düşük belirledikleri gösterilmektedir. Böylece 2006 yılında Danimarka'da grupiçi ihracatlardan kaynaklanan transfer fiyatlandırması yoluyla vergi matrahındaki azalmanın 141 milyon USD olduğu tahmin edilmektedir.

---

[21] Vincent Vicard, "Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence From French Firm Level Trade Data", (Banque De France, Direction Generale Des Etudes Et Des Relations Internationales, 2015)

[22] Kimberly, Clausing "Tax-motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices", **Journal of Public Economics**, c.87, (2002): 2207-2223

[23] Anca Di Criestea, Daniel X. Nguyen, "Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships", **American Economic Journal: Economic Policiy**, c.8,s.3 (2016): 170-202

Li Liu vd. çalışmasında[24] Birleşik Krallık'ta üretim yapan ÇUŞ'ların 2005 – 2011 dönemi içindeki ihracat verilerini ve vergi kayıtlarını kullanmaktadır. Birleşik Krallık ile ihracat yapılan ülke vergi oranları arasındaki fark ile ihracat fiyatları arasındaki ilişkiyi tespit etmeye çalıştıkları araştırmada, Birleşik Krallık imalat sektöründe vergi oranı düşük olan ülkelere transfer fiyatlandırması yoluyla kâr aktarımı yapıldığına yönelik güçlü bir kanıt buluyorlar. Bu ilişkiye göre ihracat yapılan ülke ile Birleşik Krallık vergi oranı arasındaki %1'lik puanlık bir fark, grup içi ihracat fiyatının grup içi olmayan ihracat fiyatlarına göre %3 daha düşük olmasına neden olmaktadır.

2.2.1. Dünya'da Transfer Fiyatlandırması Uygulaması

Uluslararası vergi literatüründe transfer fiyatı, farklı ülkelerdeki/bölgelerdeki iki ilişkili şirket arasında gerçekleşen sınır ötesi ticari işlemlerde uygulanan fiyatı ifade etmektedir[25]. Transfer fiyatlandırması uygulaması ise günümüzde, çok uluslu şirketlerin grup içi ticari işlemlerde uyguladıkları fiyat nedeniyle vergi gelirinde ortaya çıkabilecek aşınmayı önlemekte kullanılan bir vergi güvenlik uygulaması olarak bilinmektedir.

Bir ülkede transfer fiyatlandırması uygulamasının iki kaynağı olabilir: Ulusal vergi yasaları ve Uluslararası vergi anlaşmaları. Uluslararası vergi anlaşmalarıyla devletler çifte vergilendirmeyi önlemeyi ve uluslararası ticari işlemlerden her ülkenin kendi adil payını almasının sağlanmasını amaçlar. Transfer fiyatlandırması da uluslararası vergi anlaşmalarında yer almaktadır. Örneğin Gelir ve Servet Üzerinden Alınan Vergilere İlişkin Model Anlaşması (OECD Model Vergi Anlaşması)'nın 9. maddesinde farklı ülkelerdeki ilişkili iki şirket arasındaki işlemde her iki ülkede oluşan vergi matrahının "*emsallere uygunluk ilkesi*"*ne* göre belirleneceği ifade edilmiştir. Bilindiği gibi model vergi anlaşmaları ülkelerin birbirleriyle iki tarafı ilgilendiren vergileme işlemleri konusunda anlaşma yaparken kullandıkları şablonlardır ve çoğu ülke tarafından baz alındığı için uluslarası vergileme konusunda uyumun ve tutarlılığın sağlanmasına yardımcı olmaktadır. OECD Model Vergi Anlaşması, Birleşmiş Milletler Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Çifte Vergilendirmeyi Önleme Model Anlaşması ile birlikte dünyadaki nerdeyse tüm ikili anlaşmalarda kullanılan modellerdir ve

---

[24] Li Liu, Tim Schmidt-Eisenlohr, Dongxian Guoy, "International Transfer Pricing and Tax Avoidance: Evidence from Linked Trade-Tax Statistics in the UK", International Finance Discussion Paper. 1-39., (2017)

[25] United Nations, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, (New York, 2017), s.vii, http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf [06.06.2018]

ikisinde de emsallere uygunluk ilkesi benimsenmiştir. OECD Model Vergi Anlaşmasındaki hüküm ve yorumlar, BM Model Vergi Anlaşmasının hazırlanmasında kullanılmıştır[26].

OECD, Model Vergi Anlaşması'nda belirtilen emsallare uygunluk ilkesinin nasıl uygulanacağı konusunda yol göstermek amacıyla Transfer Fiyatlandırması Rehberi'ni yayınlamıştır. Bağlayıcı değil yol gösterici olan Rehber, bugün hem OECD ülkelerinde hem de OECD dışındaki ülkelerce referans alınmaktadır. Bu kapsamda birçok ülkenin vergi idaresi, Transer Fiyatlandırması Rehberi'ni referans alarak transfer fiyatlandırması yasaları ve ilgili düzenlemeler getirmiştir. Bu düzenlemeler nedeniyle birçok ülkede, özellikle çok uluslu şirketler, kendi gruplarına ait yurtdışındaki bağlı şirketleriyle yaptıkları işlemlerde uygulanan fiyatın vergi gelirini aşındırmadığını, piyasa şartlarına göre belirlendiğini gösteren ekonomik analizlerin yer aldığı bir raporla belgelendirmek zorundadırlar.

Transfer fiyatlandırması kuralları genel olarak ülkeler arasında benzer olsa da ayrıntılara girildiğinde çeşitli ve ciddi sonuçlar doğuracak farklılar vardır. OECD'nin yayınladığı transfer fiyatlandırması rehberini takip eden OECD üyesi ülkeler arasında bile uygulamada Transfer fiyatlandırması Rehberi'ne göre spesifik farklılıklar olmaktadır. Aşağıda uygulamada farklılık yaşanan bazı konular belirtilmiştir:[27]

- Belgelendirme: Birçok ülkede şirketler ilişkili kişilerle yaptıkları işlemlerin emsallere uygun gerçekleştiğini transfer fiyatlandırması raporu ile belgelendirmek zorundadırlar. Raporun dili ve ne zaman hazırlanacağı konusunda ülkelere göre farklılık olabilmektedir. Örneğin Hollanda'da transfer fiyatlandırması raporunu vergi idaresine İngilizce olarak vermek de mümkünken Türkiye'de yalnızca Türkçe raporlar kabul edilmektedir. Kimi ülkelerde belirli bir eşik tutarı aşmayan ilişkili işlemler için rapor hazırlama zorunluluğu yoktur. Örneğin Belarus'ta değeri 10 milyar Belarus Rublesi'nden fazla olan ilişkili işlemler için belgelendirme yükümlüğü varken, Arjantin'de herhangi bir eşik değer yoktur; tutarı ne olursa olsun tüm ilişkili işlemler için transfer fiyatlandırması belgelendirme raporunun hazırlanması gerekmektedir.

- Cezalar: Vergi idareleri transfer fiyatlandırması incelemesi sonrası emsallere uygun olmadığını tespit ettikleri işlemler için, öncelikle incelemeye konu işlem fiyatını

---

[26] **age.**, s.vii.

[27] International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD), Tax Research Platform, Transfer Pricing Comparison Table, https://online.ibfd.org/kbase/#topic=tpm-compare&version=2, [14.05.2018]

emsallere uygun seviyeye getirip vergi matrahını yeniden hesaplamaktadırlar. Ardından ülke mevzuatlarına göre farklılık göstermekle beraber transfer fiyatlandırması cezaları kesilmektedir. Örneğin, Brezilya'da vergi idaresi denetimi sonucu emsallere uygun olmadığı tespit edilen işlemler için işlem tutarının %75 ile %150'si arasında ceza kesilirken Güney Kore'de %60 oranında transfer fiyatlandırması cezası uygulanmaktadır.

- Yöntem Seçimi: transfer fiyatlandırması analizlerinde hangi yöntemlerin kullanılacağı konusunda da ülkeden ülkeye farklılık olabilmektedir: örneğin ABD'de işlemin mahiyetine göre en doğru yöntemin seçilmesi gerektirken Rusya'da transfer fiyatlandırması analizlerinde öncelikle Karşılaştırılabilir Fiyat Yönteminin tercih edilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Çok uluslu şirketin yaptığı grup içi ticaretle ilgili bir transfer fiyatının değerlendirilmesi, birden fazla devleti ilgilendirdiği için bir vergi idaresinin yaptığı matrah düzeltmesi ilgili devletler arasında anlaşmazlıklara yol açabilmektedir. Örneğin, bir devletin kendi transfer fiyatlandırması düzenlemelerine dayanarak yaptığı bir matrah arttırımı, öteki devlette aynı miktarda bir matrah azalmasına yol açar ve doğal olarak o devlet de kendi transfer fiyatlandırması mevzuatına göre bir değerlendirme yaparak matrah tespit eder. Her iki devletin uyguladığı transfer fiyatlandırması değerlemesinin farklı olması milletler arası bir uyuşmazlık konusu oluşturur. Bu tür anlaşmazlıkların ortaya çıkmaması için uluslararası geçerli normların olabildiğince ortak temellere ve benzer uygulamalara dayanması gerekir.

2.2.1.1. Transfer Fiyatlandırması Rehberi

Transfer fiyatlandırmasının bir vergi güvenlik uygulaması olarak uluslarası alanda kullanılabilmesi, ülkelerin iş birliğine ve belli ilkeler üzerinde uzlaşmalarına bağlıdır. Bunu sağlamak amacıyla OECD, 1979 yılında Transfer Fiyatlandırması Rehberi'ni yayımlamıştır. Bu rehber, yayımlandığı tarihten itibaren ihtiyaçlara göre sürekli olarak güncellenmektedir. En son yapılan güncellemelerden biri de, OECD ve G20 ülkelerinin geliştirdiği Matrahın Aşındırılması ve Kâr Aktarımı Eylem Planı projesi (Base Erosion and Profit Shifting Action Plan, BEPS projesi) kapsamında gerçekleştirilmiştir.

En güncel versiyonu 2017 yılında yayınlanmış olan Transfer fiyatlandırması Rehberi, dokuz bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde transfer fiyatlandırmasının temel ilkesi

olan emsallere uygunluk ilkesi tartışılmakta, ikinci bölümde ise ilişkili işlemlerin emsallere uygunluğunun analiz edilmesinde kullanılacak transfer fiyatlandırması yöntemleri açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde karşılaştırılabilirlik analizine ilişkin süreç anlatılmaktadır. Daha sonra dördüncü bölümde ise vergi idareleri ile vergi mükellefleri arasındaki ve farklı vergi idarelerinin kendi aralarındaki anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin yöntem, süreç ve uygulamalar tarif edilmektedir. Beşinci bölümde hem vergi idareleri hem de mükelleflere belegelendirme raporu ve incelenmesi ile ilgili rehberlik edecek açıklamalar yer almaktadır. Daha sonraki dört bölümde ise sırasıyla gayrimaddi haklar ve grupiçi hizmetler için özel değerlendirmeler yapılmakta; maliyet katılım anlaşmaları ve işletme yeniden yapılandırmaları konuları üzerinde durulmaktadır.

Transfer Fiyatlandırması Rehberi, günümüzde OECD üyesi ülkelere ek olarak OECD üyesi olmayan birçok ülke tarafından da ilgili yasaların çıkarılmasında ve uygulama yöntemlerinin geliştirilmesinde referans alınmaktadır. Birleşmiş Milletler'in yayınladığı Birleşmiş Milletler Transfer Fiyatlandırması Rehberi de aynı alandaki bir diğer uluslararası kaynak olmakla beraber OECD Transfer fiyatlandırması Rehberi ile tutarlı olacak şekilde düzenlenmiştir[28].

2.2.2. Türkiye'de Transfer Fiyatlandırması Uygulaması

1980 sonrası dünyadaki genel eğilimle paralel olarak Türkiye'de de ekonomik serbestleşmeye yönelik adımlar atılmış, yabancı sermayenin ülkeye girişi kolaylaştırılmıştır. Son olarak 2003'te Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ile bu alandaki bütün engeller kaldırılmış, yabancılara yerli yatırımcılarla aynı haklar ve imkânlar tanınmıştır. Daha sonraki yıllarda Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye girişleri artmış ve çok uluslu şirketlerin ülke içindeki faaliyetleri gelişmiştir. Yine dünyadaki ekonomik gelişmelere paralel olarak Türkiye'de çok uluslu şirketlerin kâr aktarım yollarını sınırlamak ve vergi geliri kaybını önlemek amacıyla, vergi kanununda transfer fiyatlandırmasına ilişkin temel kavramlar ve belgelendirme yükümlülükleri belirlenmiştir.

Transfer fiyatlandırması yoluyla vergi kaybını önlemeye yönelik yasal düzenleme Türk mevzuatına 2006'da 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile girmiştir. Günümüzde Türk transfer fiyatlandırması mevzuatına göre, ilişkili kişiler arasındaki

[28] United Nations, 2017, xi

işlemlerde uygulanan transfer fiyatlarının, 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı"nı düzenleyen 13. maddesinde belirtilen kurallara uygun olarak belirlenmiş olması gereklidir. OECD'nin yayımladığı Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde belirtilen ilkelere dayalı olarak düzenlenen bu maddede, kurumların ilişkili kişileriyle emsallere uygunluk ilkesine uygun olmayan bir fiyat üzerinden mal veya hizmet alım-satımı yapmaları durumunda, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı yapılmış sayılacağı belirtilmiştir[29]. Bu durumda örtülü olarak dağıtılan tutar belirlenerek vergi matrahına eklenecektir. Ayrıca eklenen tutarın %100'ü kadar vergi cezası kesilecektir.

Kurumlar vergisi mükelleflerinden Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı'na kayıtlı olanlar, yurt içi ve yurt dışı işlem farketmeksizin ilişkili kişilerle yaptıkları tüm işlemleri için transfer fiyatlandırması raporu hazırlamakla yükümlüdür. Diğer kurumlar vergisi mükellefleri ise yalnızca yurtdışındaki ve serbest bölgelerde bulunan ilişkili kişileriyle olan işlemler için belgelendirme raporu hazırlamak zorundadır. Ayrıca serbest bölgede faaliyet gösteren kurumlar vergisi mükellefleri de yurtiçindeki ilişkili kişileriyle yaptıkları işlemler için rapor hazırlamakla yükümlüdür. Buna göre transfer fiyatlandırması belgelendirme raporu hazırlamakla yükümlü mükellefler, kurumlar vergisi beyannamesinin verildiği gün itibariyle raporu hazırlamış olmak ve istendiği takdirde vergi idaresine ya da vergi incelemesi yapmaya yetkili olan vergi müfettişlerine vermek zorundadırlar.

2.3. Transfer Fiyatlandırması Analizi: Ekonomik Analiz

Daha önce belirtildiği gibi Türkiye de dâhil birçok ülkenin vergi idaresi, transfer fiyatlandırması yasaları ve ilgili düzenlemeler getirmiştir. Bu düzenlemelerle, özellikle ülkelerinde yerleşik çok uluslu şirketler kendi gruplarına ait yurtdışındaki şirketlerle yaptıkları işlemlerde uygulanan fiyatın vergi gelirini aşındırmadığını, piyasa şartlarına göre belirlendiğini ekonomik analizlerin yer aldığı bir raporla belgelendirmek zorundadırlar. Tüm bu özellikleri dikkate alındığında, her ne kadar transfer fiyatlandırması bir vergi konusu olarak kamu maliyesi kavramı biçiminde görünse de ekonomi teorisi kapsamında da düşünülmesi gereken bir kavramdır. Bu nedenle uygulamada yalnızca uluslararası vergilendirmenin ilkelerini bilmek yetersiz

[29] "Kurumlar Vergisi Kanunu (5520 S.K.)", **Resmi Gazete**, (2006), Md: 13.

kalabilir. Transfer fiyatlandırması aynı zamanda fiyatlandırma, ekonomi teorisi, piyasa, endüstri ve ticaret bilgisi gerektirmektedir[30]. Çünkü transfer fiyatının yapay bir biçimde vergi gelirinde aşınma yaratmadığının kanıtlanması için, işlemde uygulanması gereken fiyatın/değişim değerinin ekonomik olarak analiz edilmesi gerekir. Söz konusu ekonomik analizlerle ilgili genel yönergeler, uluslararası kabul edilmiş yayınlar ve ulusal düzenlemelerle belirlenmiş olsa da, ayrıntılara girildiğinde analizin her aşaması için kılavuzluk sağlayacak bir kaynak yoktur. Bu durumda ekonomi teorisi mantığına dayanarak analizler yürütülmektedir.

Transfer fiyatlandırması analizi aslında bir değerleme uygulamasıdır[31]. Bu uygulamada iki taraf arasında gerçekleşen ticari işlem için makul bir değişim değeri hesaplanır. Söz konusu değerlemeyi yaparken de dayanılan değerleme standardı, emsallere uygunluk ilkesi olarak ifade edilir.

Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili iki şirket arasındaki işlemde uygulanan fiyatın, arada böyle bir ilişki olmadığı durumda uygulanacak fiyatla aynı olmasını gerektirir[32]. Dolayısıyla transfer fiyatlandırması analizlerinde, diğer tüm koşullar aynıyken, aradaki ilişki kaldırıldığında oluşacak değer belirlenerek sonuca ulaşılır. İlişkili iki şirket arasındaki işlemde uygulanan fiyat, aralarında ilişki olmaması durumunda rekabet düzeyi, konjonktür dalgalanmaları, tarafların görece pazarlık gücü, üstlendikleri işlevler ve riskler, transfer edilen ürünün niteliği, ikame ürünün varlığı, piyasadaki regülasyon düzeyi vs. gibi ekonomik koşullar tarafından belirlenecektir. Bu nedenle transfer fiyatlandırması analizi yapmak için söz konusu koşullar dikkate alınarak ekonomik analiz gerçekleştirilir. Nesnel verilere dayanarak kanıtlanması olanaklı olmayan ve soyut argümanlar (örneğin, "genel merkezimizin belirlediği politikamız gereği grup içi işlemlerimizde uygulanacak fiyatlar pazarlık sonucu belirlenmektedir" veya "ilişkili işlemde uyguladığımız maliyet artı %x politikası

---

[30] United Nations, **Informal Meeting on Practical Transfer Pricing Issues for Developing Countries, Working Draft on Chapter 7** (New York, Haziran 2011), Bölüm 4 s.7, http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011_TP/TP_Chapter4_Capability.pdf [06.06.2018]

[31] TÜSİAD, **Transfer Fiyatlandırması Semineri Değerlendirme Raporu**, (İstanbul, 2013), s.13, http://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/8616-transfer-fiyatlandirmasi-semineri-degerlendirme-raporu [06.06.2018]

[32] OECD, **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**, (Paris, Temmuz 2017), s.35 ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No:1), Madde 13, 3.fıkra

uygundur, çünkü Y ülkesi vergi uzmanlarınca belirlenmiştir) kabul edilebilir değildir[33].

Transfer fiyatlandırması ile ilgili ulusal ve uluslararası birçok düzenlemeler yapılmıştır. Ancak belgelendirme raporlarında sunulması istenen ekonomik temele dayalı transfer fiyatlandırması analizinin ayrıntıları konusunda ise tüm noktaları kapsayan bir yönlendirme yoktur. Bu durumda yapılan analizde olayın özelliklerine uygun değerlendirmeler, çoğu zaman analiz yapan tarafından belirlenecektir. Ama bu yapılırken OECD'nin yayınladığı Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nin genel ilkeleri ve var olan ulusal düzenlemeler dikkate alınmalıdır.

[33] Özgür Toros, Yeni Transfer Fiyatlandırması Mevzuatına Göre Ekonomik Analiz, s.1, https://www.verginet.net/Dokumanlar/2009/haber/Transfer_Fiyatlandirmasi_Ekonomik_Analiz.pdf [06.06.2018]

3. TRANSFER FİYATLANDIRMASINDA TEMEL KAVRAMLAR

Transfer fiyatlandırması uygulamasında ilişkili kişiler arasındaki işlemlerin emsallere uygunluk ilkesiyle uyumlu bir fiyat ya da bedel üzerinden gerçekleşmesi gerekir. Böyle bir fiyatın belirlenmesi için ilişkili işlemle benzer özellikleri taşıyan, yani karşılaştırılabilir olan işlemlerin tespit edilmesi gerekir. Emsal alınacak karşılaştırılabilir verilerin bulunmasından sonra, bu verilerin türüne ve işlemin özelliklerine göre, analiz yapmak için uygulanacak en uygun transfer fiyatlandırması yöntemi seçilir. Daha sonra, seçilen yönteme uygun olarak, emsal veriler üzerinden istatistiki hesaplama yoluyla bir aralık elde edilir. İlişkili işlemde uygulanan fiyat bu aralık içindeyse emsallere uygun olduğu kabul edilir.

Yukarıda özet olarak açıklandığı gibi transfer fiyatlandırması analizi çeşitli aşamalara göre yapılmaktadır. Bu aşamaları ve analizin nasıl yapıldığını daha iyi anlamak için transfer fiyatlandırması ile ilgili kavramların irdelenmesi yararlı olacaktır.

3.1. İlişkili Kişi

Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde İlişkili kişi tanımı konusunda doğrudan bir açıklama yoktur; yalnızca OECD Model Vergi Anlaşması'nın 9. maddesine atıf yapılmıştır. Bu maddeye göre, "bir işletmenin doğrudan veya dolaylı olarak diğer bir işletmenin yönetim, kontrol veya sermayesine katıldığı" durumlarda bu işletmeler "bağlı" yani ilişkili kabul edilmektedir.

Dolayısıyla buradaki bağlı şirket tanımını muhasebedeki bağlı ortaklık tanımıyla karıştırmamak gerekir. Çünkü muhasebe uygulamalarında bir şirketin %50'den fazla sermaye veya oy hakkına sahip olduğu ya da en az bu oranda yönetim çoğunluğunu seçme hakkına sahip olduğu şirketlere bağlı şirket denmektedir[34]. OECD Model Vergi Anlaşması'ndaki bağlı şirket tanımı ise, böyle bir ayrıma gitmemekte; genel olarak aradaki kontrol gücüne vurgu yapmaktadır. Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde ise

[34] Türkiye Finansal Raporlama Standardı 10 Konsolide Finansal Tablolar ve Serkan Terzi, "Etkin Ortaklık Payındaki Değişimin Konsolide Finansal Tablolar Açısından İncelenmesi", **Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi**, s.1 (2012): 58.

ilişkili kişi kavramı için belirli bir tanım yapılmamıştır. Transfer fiyatlandırması uygulamalarında söz konusu olan "*ilişkili kişi*" kavramı genel olarak, aralarındaki ticari işlemlerde uygulanacak fiyatları manipüle etmeye imkân verecek dolaylı ya da dolaysız bir kontrol ilişkisi olan şirketleri ifade etmektedir. Genel ilke, şirketler arsındaki kontrol gücü olmakla birlikte ilişkili şirketin tanımı ülkelerin kendi vergi yasalarına göre bazı farklılıklar gösterebilmektedir. Örneğin, Türk transfer fiyatlandırması mevzuatına göre ilişkili kişi tanımı çok geniş tutulmuştur. Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinin 2. fıkrasında ilişkili kişi tanımında:

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

diye belirtilmiştir. 2016 yılında kanunda yapılan değişiklikle doğrudan ya da dolaylı olarak ortaklık bağı bulunan şirketlerin ilişkili sayılması için %10 ortaklık, oy veya kâr payı hakkının olması şartı eklenmiştir. Ayrıca yine aynı kanunda Türk vergi sistemi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkânı sağlayıp sağlamadığı ve karşılıklı bilgi değişiminin varlığı dikkate alınarak Bakanlar Kurulu'nun belirlediği ülkeler veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılan tüm işlemlerin de ilişkili kişilerle yapılmış sayılacağı belirtilmiştir. Böylece, zararlı vergi rekabeti yapan ülke ve bölgelerdeki (vergi cennetleri) gerçek kişi veya işletmeler de ilişkili kişi sayılır[35]. Diğer bir örnek olarak Brezilya'da, bir vergi cennetinde ya da vergi oranı Brezilya'dan daha düşük bir ülkede faaliyet gösteren şirketlerle mal ve hizmet alışveri yapıldığı durumda söz konusu yabancı şirket gerçek doğrudan ilişkili kişi olarak kabul edilir.[36] Japonya'da ise bir şirketin, ortaklık veya kâr payının en az %50'sine sahip olduğu işletme, ilişkili şirket olarak kabul edilmektedir[37].

3.2. Emsallere Uygunluk İlkesi

Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde temel ilke olarak, Türk vergi mevzuatına "emsallere uygunluk ilkesi" biçiminde çevrilen "arm's length principle" benimsenmiştir. OECD Model Vergi Anlaşması 9. madddesinde de belirtilen

---

[35] Serkan Ağar, "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında İlişkili Kişi", **Türkiye Barolar Birliği Dergisi**, s.119 (2015): 197

[36] 2015 Deloiite Global Transfer Pricing Country Guide, 2015, s.24

[37] OECD Country Profiles, Japan, http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm, [14.05.2018]

emsallere uygunluk ilkesi, transfer fiyatının belirlenmesinde uygulanacak bir değerleme standartıdır.

Bu ilkeye göre, ilişkili iki şirket arasındaki ticari ve mali ilişkilerde oluşan veya uygulanan koşullar, bağımsız yani ilişkisiz şirketler arasında oluşması gereken koşullardan farklı olmamalıdır. Böyle bir fark olduğunda, söz konusu ilişkili şirketlerden birisinde olması gereken, ama bu koşullar nedeniyle oluşmamış olan kazanç, o şirketin kazancına eklenerek vergilendirme gerçekleştirilir[38]. Buna göre bir işletmenin ilişkili işlemden elde ettiği getiri ilişkisiz şirketlerin böyle bir işlemden elde ettiği getiriyle tutarlı olmalıdır.

Türk transfer fiyatlandırması mevzuatında 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. Maddesinde emsallere uygunluk ilkesi: İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım-satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade etmektedir.

Yani temel olarak, emsal ya da piyasa referansı olarak kullanılacak işlemlerin ilişkisiz taraflar arasında gerçekleşmiş olanlardan seçilmesi gerekir. Bir başka deyişle, ilişkili işlemler emsal teşkil edemez.

Emsallere uygunluk ilkesinin ardındaki temel ekonomik kavram, ticari bir işlemde işleme taraf olan herkesin kâr maksimizasyonu güdüsüyle hareket edeceği varsayımıdır. Piyasa mekanizması içerisinde iki ayrı rasyonel birim arasındaki ticari işlemlerde görülen de budur. Ancak taraflar arasında kontrol ilişkisi olduğunda durumun böyle olmayabileceği, işlemin kontrol gücü olanın yararına göre sonuçlanacağı beklenmektedir. Emsallere uygunluk ilkesi, aralarında kontrol ve yönetim ilişkisi olan şirketler arasında da serbest piyasa koşulları altında, bağımsız iki rasyonel birim arasında görülen aynı kâr maksimizasyonu güdüsünün olmasını ya da o güdünün olduğu durumlardaki sonucu yansıtmasını istemektedir. Bu nedenle de emsallere uygunluk ilkesine göre, ticari işleme taraf olan ilişkili kişilerden gerçekleştirdikleri işlevler, üstlendikleri riskler ve kullandıkları varlıklarla orantılı bir getiri elde etmeleri beklenmektedir. Böylece, ilişkili şirketler arasındaki ticari işlemin fiyatının kâr aktarma amacıyla manipüle edilmesi de önlenmiş olacaktır.

Emsallere uygunluk ilkesi, ÇUŞ'ların vergiden kaçınmalarını ve bu yolla bağımsız yerel şirketler ile haksız rekabet yapmasını da önlemektedir. Böylece emsallere

[38] OECD, OECD Model Tax Convention on Income and Capital, (2017), Md:9

uygunluk ilkesi uluslararası ticaret ve yatırım ortamının adil olmasına ve gelişmesine katkıda bulunmaktadır[39].

3.3. Karşılaştırılabilirlik Analizi

Karşılaştırılabilirlik analizi, yalnızca emsal veri seçimini değil karşılaştırma sürecinin tamamını ifade etmektedir. Bu süreç, analiz edilecek işlemin tanımlanması, fiyata etki eden önemli özelliklerinin ortaya koyulması, emsal verilerin seçilmesi, hangi kaynakların kullanılacağının belirlenmesi, transfer fiyatlandırması yönteminin seçilmesinden emsallare uygun bedelin belirlenmesine kadar katedilen tüm süreci kapsamaktadır. Transfer fiyatlandırması analizlerinde yapılan, sonuç olarak bir karşılaştırma işlemi olduğu için tüm süreç buna uygun olarak yürütülmelidir. Karşılaştırılabilirlik analizinin her aşaması metodolojik olarak birbiriyle tutarlı olmalıdır.

3.3.1. Karşılaştırılabilirlik Analizinin Aşamaları

Karşılaştırılabilirlik analizi süreci, analiz konusu işlemin özelliklerine ve eldeki kaynaklara göre değişebilmekle beraber genelde Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde belirtilen ve aşağıda açıklanan aşamalardan oluşmaktadır:[40]

3.3.1.1. Analiz Edilecek Dönemin Belirlenmesi

Transfer fiyatlandırması analizine başlarken önce hangi dönemin analiz edileceği belirlenir. Bir hesap dönemi içindeki işlemlerin mi ya da birkaç yılı kapsayan işlemlerin mi analiz edileceğinin belirlenmesi gerekir. Çünkü ona göre ilişkili işlemle mümkünse aynı dönem içerisinde ya da yakın dönemde gerçekleşen emsal verileri kullanılacaktır. Hiçbir işlem için, gerçekleştiği anda aynı zamanda gerçekleşmiş ilişkisiz işlem verilerine ulaşmak mümkün değildir. Özellikle başka şirketlerin gelir tablosu verilerinin gerektiği analizlerde genelde en güncel ulaşılabilir veri bir önceki yıla ait verilerdir. Önceki tarihlere ait verilerin kullanılmasının nedeni, bu verilerin ilgili şirketler tarafından açıklanmış olması, bu verileri yayınlayacak kişiler tarafından toplanması, belirli bir formata getirilmesi ve açıklanmasının belirli bir süre gerektirmesidir. Örneğin Türkiye'de 2016 yılı sonunda ilişkili işlemlerini

[39] OECD, "Transfer Pricing Guidelines for Multinationals and Tax Administrations", (2017), s.36
[40] **age,** 148-149.

belgelendirmek zorunda olan bir mükellefin emsal olarak kullanmak üzere ulaşabileceği en güncel emsal şirket verileri 2015 yılına ait olacaktır.

3.3.1.2. İlişkili Şirketlerin Tabi Olduğu Ekonomik Koşulların Analizi

İlişkili işleme taraf olan şirketlerin tabi olduğu ekonomik koşullar incelenirken kârlılığı etkileyen piyasa faktörleri dikkate alınmalıdır. Bu faktörler rekabet durumu, sektör yapısı, piyasadaki regülasyon düzeyi gibi ekonomik çevreden kaynaklı unsurlardır.[41] Örneğin şirketin ilişkili işlemdeki kârlılığının yüksekliği monopol piyasada faaliyet göstermesinden kaynaklanıyor olabilir. Ya da Türkiye'de sağlık sektöründe olduğu gibi, şirketin faaliyet gösterdiği sektördeki regülasyon nedeniyle pazarlama aktivitelerinde bulunamadığından analizde pazarlama işlevinin olmamasının etkisi hesaba katılarak analizde gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

3.3.1.3. Analiz Edilecek İlişkili İşlemin Ve Tarafların İşlemdeki Rollerinin Tanımlanması

Önceki aşamalarda analiz edilen ilişkili işlemin ve işlemin ortaya çıktığı piyasanın genel olarak anlaşılması için gerekli temel bilgileri edindikten sonra bu adımda, işlemin ayrıntıları irdelenir. Analizde kullanılacak karşılaştırılabilir verilerin hangi özellikleri itibariyle emsal niteliği taşıyacağının belirlenmesi için ilişkili işlemin sonuçlarını belirleyen ekonomik olarak anlamlı etmenlerin tespit edilmesi şarttır. Bu amaçla ilişkili işlemin türü, yapısı, fiyata etki eden faktörler, kârlılığı belirleyen unsurlar, ilişkili şirketlerin işlem için gerçekleştirdikleri işlevler ve üstlendikleri ticari riskler, maruz kaldıkları ekonomik koşullar gibi etmenler ortaya koyulmalıdır. Karşılaştırmada kullanılacak emsal verilerin varlığı ve asgari hangi nitelikleri taşıması gerektiği ancak böyle bir inceleme ile anlaşılabilir. Analiz edilecek ilişkili işlemin koşullarını ve sonuçlarını belirleyen ekonomik faktörlerin diğer bir deyişle karşılaştırılabilirlik faktörlerinin tanımlanması gerekmektedir [42]. Karşılaştırılabilirlik faktörleri mal veya hizmetin özellikleri, işlev analizi, sözleşme şartları, ekonomik koşullar ve iş stratejileri olmak üzere takip eden alt başlıklarda açıklanan beş faktörden oluşmaktadır.

---

[41] OECD, "A Toolkit for Adressing Diffculties in Accessing Comparables Data for Transfer Pricing Analyses", s.21

[42] OECD, 2017, 44-45.

3.3.1.3.1. İşleme Konu Olan Mal Veya Hizmetin Özellikleri

Mal veya hizmetlerin kimi özellikleri piyasadaki fiyatlarını etkileyebilmektedir. Örneğin; belirli bir firmaya ait cep telefonunun fiyatı, modeli aynı olmasına rağmen rengine göre değişebilmektedir. Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde de bu durum kabul edilmektedir.

Mal veya hizmetlerin bu spesifik özellikleri fiyat karşılaştırması yapıldığı durumda önem kazanmaktadır. Fiyat yerine o işlemdeki kârlılık karşılaştırılıyorsa bu spesifik özellikler o kadar önemli olmayacaktır. Örneğin; A firması ilişkili olduğu B firmasına, belirli özelliklere sahip X model bilgisayar satıyor olsun. Bilgisayar satışında uygulanan fiyat da p olsun. p fiyatının emsallere uygun olup olmadığını incelemek için aynı özelliklere sahip bilgisayarın ilişkisiz kişiler arasında hangi fiyattan satıldığının, diğer bir deyişle serbest piyasa koşullarında bu bilgisayarın fiyatının ne olduğunun bulunması gerekir. Aynı özelliklere sahip bilgisayarların satış fiyatı verisine ulaşılamıyorsa fiyat karşılaştırması yapılamayacaktır. Bu durumda fiyat karşılaştırması yerine kârlılık karşılaştırmasına gidilebilir. Sorulması gereken, bir bilgisayar satıcısının bu işlemden ne kadar kâr elde ettiğidir.

Alım-satım işlemlerindeki fiyatı etkileyen faktörler, ürünün maddi varlık, gayri maddi varlık ya da hizmet olmasına göre değişebilir. Maddi varlıklarda ürünün fiziksel özellikleri, kalitesi, dayanıklılığı, satış hacmi önemlidir. Gayri maddi varlıklarda ise işlemin biçimi (lisans, satış vb.), türü (patent, marka, know-how), yasal koruma süresi vb. özellikleri önemlidir. Hizmetlerde ise hizmetin yapısı, kapsamı gibi karakteristik özellikleri etkilidir.

3.3.1.3.2. İşlev Analizi

Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde analiz edilen ilişkili işlem ya da ilişkili şirketlerle ilişkisiz işlemlerin veya şirketlerin karşılaştırılabilir olup olmadığını belirlemek için ilişkili işleme taraf olan şirketlerin gerçekleştirdikleri işlevlerin göreceli olarak karşılaştırılmasının gerektiği belirtilmiştir[43]. Söz konusu işlev analizi, analiz edilen işlemde her iki tarafın yerine getirdiği işlevlerin, üstlendiği risklerin ve kullandığı varlıkların belirlenmesidir. Ekonomi teorisine göre bağımsız bir işletmenin gerçekleştirdiği ticari işlemden elde ettiği getiri, genelde gerçekleştirdiği işlevlerin bir karşılığıdır. Bu nedenle işlev analizi doğru emsallerin tespit edilebilmesi bakımından

[43] OECD, 2017, 51.

karşılaştırılabilirlik analizinin temelini oluşturur. Bir şirketin işlevleri başlıca şunlardan oluşabilir: Ar-Ge, üretim, montaj, kalite-kontrol, pazarlama, satış, dağıtım, lojistik, yönetim.

Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde ayrıca kullanılan varlıkların, üstlenilen risklerin ve risk paylaşımının işlemin gerçek mahiyetiyle uyumlu olup olmadığının da incelenmesinin karşılaştırma için yararlı olacağı açıklanmıştır. Başlıca riskler piyasa riski, şüpheli ticari alacak riski, stok riski, garanti riski gibi risklerdir.

İşlev analizinde amaç ilişkili şirketlerin ortak katma değeri nasıl bir iş bölümüyle oluşturduğunu anlamaktır. Bu analiz, incelenen işlemin ve ilişkili şirketlerin karakterize edilmesine yardımcı olur. Buna göre işlev analizi ile işleme taraf olan ilişkili şirketlerin hangi iş modeline göre karakterize edilebileceğinin belirlenmesi gerçekleştirdiği işlevlerin ve üstlendikleri riskler hakkında bilgi sahibi olmak için yarar sağlar. Örneğin şirketlerden birinin üretim diğerinin de dağıtım şirketi olarak karakterize edilebileceğinin belirlenmesi analiz konusu işlemdeki göreceli işlev, risk ve varlık paylaşımının anlaşılmasına yarar. Bir üretim şirketi tipik olarak üretimle ilgili gerekli gayrimaddi hakların ve üretim için gerekli varlıkların sahibidir. Hammaddenin satın alınması, işlenmesi ve üretimle ilgili diğer işlevleri; stok riski, garanti riski gibi riskleri üstlenir. Dağıtım şirketi ise, ürünün dağıtım ve lojistiği, pazarlama aktiviteleri gibi işlevleri; şüpheli ticari alacak riski, piyasa riski gibi riskleri üstlenir. Finans teorisindeki gibi, bir işletmenin analiz edilen işleme için üstlendiği risk arttıkça beklenen kârın ya da zararın da artacağı varsayılır. Sonuç olarak işlev ve risk paylaşımının belirlenmesi, tarafların işlemden kaynaklanan kâr ya da zararını belirleyen fiyatlandırmanın emsallere uygunluğu buna göre değerlendirilir.

3.3.1.3.3. Sözleşme Şartları

İşlev analizi yapılırken ilişkili taraflar arasında imzalanan sözleşme iyi bir başlangıç noktası olabilir. Sözleşmelerde işlemin hacmi, türü, taraflar arasında işleme ait gelir ve gider dağılımının nasıl belirleneceği, bu hesaplamaların dayanağı, taraflar arasındaki işlev ve risk dağılımı gibi özelliklerin çoğu tanımlanabilmektedir. Bu nedenle işlev ve risk analizinin gerçekleştirilmesi için önemli bir kaynaktır. Bununla beraber işlem gerçek mahiyeti itibariyle sözleşmeye uygun olarak gerçekleştirilmemiş olabilir. Böyle durumlarda analizde dikkate alınması gereken işlemin fiili olarak gerçekleştiği koşullardır.

3.3.1.3.4. Ekonomik Koşullar

Bilindiği gibi herhangi bir ürün ya da hizmetin fiyatı farklı piyasalara göre değişebilir. Bu nedenle karşılaştırmada kullanılacak emsal işlemle ilişkili işlemin gerçekleştiği piyasaların da karşılaştırılabilir olması gerekmektedir.[44] Piyasaların karşılaştırılabilir olmasını etkileyen başlıca ekonomik koşullar coğrafi konum, piyasanın büyüklüğü, rekabet yapısı, ikâme malların varlığı, tüketicilerin satın alma gücü, üretim maliyeti, piyasadaki regülasyon düzeyi vb. gibidir. İlişkili işlemlerin gerçekleştiği sektörün ve piyasanın ilgili özelliklerine ilişkin piyasanın büyüklüğü, giriş engeli olup olmaması, rekabet düzeyi gibi bilgiler genellikle sektör analizi ile elde edilir. Sektör analizi sonucu, seçilecek emsal verilerde dikkat edilmesi gereken noktalar elde edildiği piyasanın özelliklerine göre belirlenebilir. Örneğin, Türkiye'deki A Şirketi ilişkili olduğu ABD'deki B Şirketi'ne telefon üretiyor olsun. Burada, Türkiye'deki A Şirketi'nin ilişkili üretim işlevini analiz etmek için benzer piyasalarda (Türkiye ve AB Ülkeleri'nde) faaliyet gösteren karşılaştırılabilir telefon üreticilerinin mali verilerini kullanmak gerekebilir. Ancak, endüstri analizi sonucunda, telefon üretim şirketlerinin çoğunun işgücü maliyetlerinin görece düşük olması nedeniyle Asya ülkelerinde olduğu ve bu nedenle Türkiye ve Avrupa piyasasında karşılaştırılabilir telefon üreticilerinin bulunamayacağı anlaşılabilir. Bu durumda emsal veri bulma stratejisinin değiştirilmesi gerekecektir.

3.3.1.3.5. İş Stratejisi

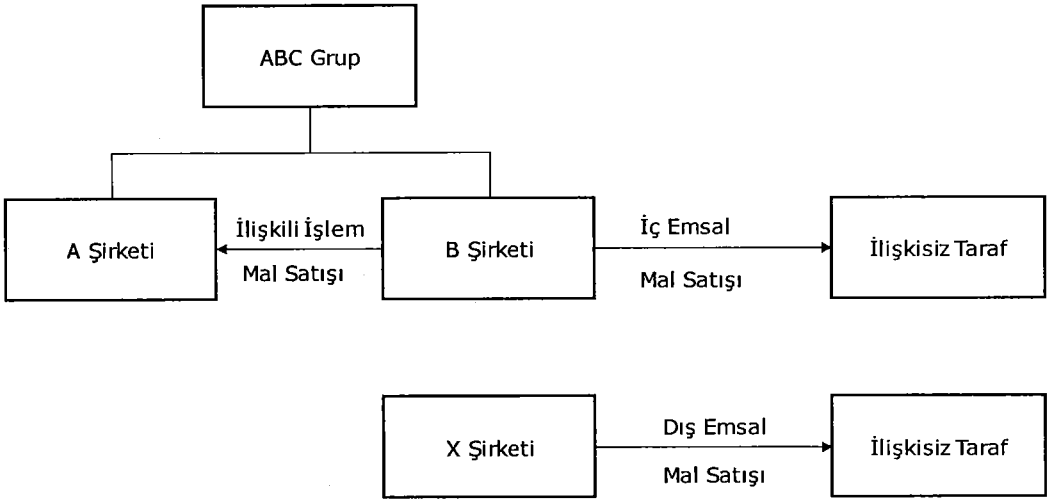
Şirketlerin gelecekteki kârlılıklarını arttıracağı beklentisiyle uyguladıkları stratejiler kısa dönemdeki kârlılıklarını azaltabilir. Örneğin; Türkiye pazarına yeni girecek bir çok uluslu firma ürününün tanınması amacıyla ilk birkaç yıl Türkiye piyasasındaki fiyatını düşük tutabilir. Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde de şirketlerin pazar payını arttırma ya da pazara giriş amacıyla uyguladıkları stratejilerin karşılaştırılabilirliği etkileyen faktörlerden olduğu kabul edilmiştir.

3.3.1.4. Emsal Veri Kaynaklarının Ve Verilerin Değerlendirilmesi

Bir kere analiz edilecek ilişkili işlem ve taraflar ayrıntısıyla tanımlandıktan sonra karşılaştırma için kullanılabilecek potansiyel emsal veri kaynakları araştırılacaktır. Emsal veri kaynağı, ilişkili işleme taraf olan şirketler ya da üçüncü kişiler olabilir. Örneğin, Şekil 2'de gösterilen örnekte ABC Grubuna ait ilişkili iki A ve B şirketi

[44] **age.**

arasında gerçekleşen mal alım-satımında uygulanmak üzere hem iç hem dış emsal verisi bulunmaktadır. B şirketi ilişkili A şirketine sattığı aynı malı ilişkisiz tarafa da satmaktadır ve bu işlem iç emsal teşkil etmektedir. İlişkisiz taraf ile hem kendisiyle hem de A ve B şirketleriyle ilişkisiz olan X Şirketi arasındaki aynı mal alım-satım işlemi ise dış emsal özelliğini taşımaktadır.



Şekil 2: İç Emsal ve Dış Emsal Gösterimi

Yukarıdaki örnekte olduğu gibi emsal olarak kullanılacak işlemlerin bir tarafının ilişkili şirketlerden biri olması durumunda bu emsallere iç emsal denmekte, iki tarafın da ilişkili şirketlerden bağımsız üçüncü kişiler olması durumunda ise dış emsal olarak adlandırılmaktadır.

Özellikle iç emsaller, işleme taraf olanlardan birinin ilişkili şirketlerden biri olması nedeniyle diğer karşılaştırılabilirlik faktörlerini sağlıyorsa en güvenilir sonucu verecek ve analizin görece kolay biçimde yapılmasına olanak tanıyacaktır. Birçok vergi mevzuatında olduğu gibi Tük transfer fiyatlandırması mevzuatında da emsallere uygun fiyat veya bedelin belirlenmesi için öncelikle iç emsallerin kullanılmasının gerektiği, iç emsal sonuçlarının güvenilir olmaması durumunda ise dış emsal verilerinin kullanılabileceği belirtilmektedir[45].

Karşılaştırmada kullanılacak potansiyel emsal verilerin elde edilebileceği hem iç hem de dış veri kaynakları araştırılmalıdır. İç kaynaklar zaten işleme taraf olan şirketlerin kendi verileridir. Dış kaynaklar ise adından anlaşılabileceği gibi her türlü dış veri kaynağı olabilir. Günümüzde transfer fiyatlandırması analizlerinde, aranan ilişkili

[45] Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtü Kâr Dağıtımı 1 Seri No'lu Tebliğ, s.10

işlemin türüne göre (örneğin, mal satışı, kredi verilmesi, gayri maddi hak ödemesi vs.) ve herkes tarafından erişilebilir olmaları şartıyla uygulamada çok sayıda dış emsal veri kaynağı vardır. Dış emsal veri kaynağı olarak bugün transfer fiyatlandırması analizlerinde hem vergi idareleri hem de vergi uzmanları, çoğu zaman özel şirketlerin oluşturduğu ticari veri tabanlarını kullanmaktadırlar. Söz konusu veri tabanları çeşitli ülkelerden topladıkları verileri özel bir şekilde sınıflandırarak, en önemlisi ilişkili ve ilişkisiz işlem ayrımı yapmaya olanak sağlayacak bir sistematik içinde yayınlayıp analizlerin etkin biçimde gerçekleştirilmesinde kolaylık sağlamaktadırlar. Hangi veri tabanın kullanılacağı incelenen ilişkili işlemin türü (gayrimaddi hak kiralaması, borç kullandırımı, mal alım-satımı, vs), analizin yapılacağı ilişkili şirketin bulunduğu coğrafya, işlemin gerçekleştiği piyasa gibi özelliklere göre değişmektedir. Bugün sıklıkla kullanılan ticari veri tabanlarından bazıları şunlardır:

Amadeus: Avrupa'da faaliyet gösteren yaklaşık 21 milyon şirket hakkında bilgiler içermektedir. Şirketlerin gelir tablosu ve bilanço kalemleri, faaliyet konusu, ortaklık yapısı, iştirak bilgisi, faaliyet gösterilen sektör, kuruluş yılı, yöneticileri, hisse fiyatları vb. gibi kapsamlı veriler içermektedir.

Compustat North America: Standard & Poors firmasının bu veri tabanı, 24.000'den fazla halka açık Amerikan ve Kanadalı şirketin denetlenmiş başlıca mali verileri ve faaliyet tanımı bilgilerini içeren bir veri tabanı olarak transfer fiyatlandırması analizlerinde kullanılmaktadır.

Osiris: Bu veri tabanı, tüm dünyadaki borsaya kayıtlı veya kayıtlı olmayıp da önemli ölçüde büyük olan yaklaşık 80.000 şirkete ait mali bilgileri, yönetici bilgilerini, yıllık ve geçici raporları, hisse bilgilerini vs. içerir.

ktMINE: Önemli bölümü ABD'de olmak üzere, yaklaşık 200 ülkeden 8.000 civarında gayri maddi hak sözleşmesine ilişkin bilgileri içerir. Bu bilgiler, anlaşmanın kapsadığı bölge, lisansı alan veren taraflar, tarih, royalti oranı, anlaşmanın ilgili olduğu endüstri vs. gibi konuları kapsar.

Ruslana: Rusya, Ukrayna ve Kazakistan'daki şirketlerin faaliyet tanımları ve mali verileri ile ilgili kapsamlı bilgileri içerir.

LoanConnector: Thomson-Reuters'e ait web tabanlı kredi bilgi platformudur. Borç analizleri için kullanılmaktadır.

Bunların dışında Odin[46] (İskandinav ve Baltık ülkeleri) ve Dafne[47] (Almanya) gibi birçok bölgesel ve yerel veri tabanları da vardır.

Tekrar belirtmek gerekirse iç emsal verisi, karşılaştırılabilirlik yönünden göz ardı edilemeyecek veya herhangi bir işlemle düzeltilemeyecek önemli bir farklılık içeriyorsa bu zaafiyetinden ötürü kullanılmamalı, dış emsal yoluna başvurulmalıdır. Verilerin alınacağı kaynak aynı zamanda hangi yöntemlerin uygulanabilir olduğunu da belirleyecektir.

3.3.1.5. En Uygun Yöntemin Seçilmesi

Eldeki potansiyel emsal veriler ışığında hangi yöntem daha güvenilir ve doğru sonuç verecekse uygulanacak transfer fiyatlandırması yöntemi ona göre seçilmelidir. Her yöntem farklı bir finansal göstergenin test edilmesine dayanmaktadır. İşlemin yapısı ve emsal verilerin özelliklerine göre bazı finansal göstergeler diğerlerine göre daha güvenilir sonuçlar verebilir. Söz konusu yöntemlerin hepsi aynı metodolojiye dayansa da analiz edilen eldeki işleme ve emsal verilerin karşılaştırılabilirlik derecesine göre verdikleri sonucun güvenilirliği değişebilmektedir.

Başlıca transfer fiyatlandırması yöntemleri: Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, maliyet artı yöntemi, yeniden satış fiyatı yöntemi, kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemi'dir. Bu yöntemler "3.5.1 Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri" bölümünde ayrıntılı olarak incelenecektir.

3.3.1.6. Potansiyel Emsallerin Tespit Edilmesi

Daha önceki aşamalarda emsal veri kaynakları ve emsal olarak kullanılabilecek veriler değerlendirilerek transfer fiyatlandırması yöntemi belirlenmişti. Bu aşamada ise potansiyel emsal veriler içerisinden emsal niteliğini taşıyan, karşılaştırılabilirlik derecesi en yüksek olanların seçimi yapılacaktır.

Genel olarak emsal seçimi, tümden gelim yöntemi ile gerçekleştirilmektedir. Öncelikle kullanılabilecek bütün verilerin sıralandığı bir veri havuzu oluşturulur. Ardından analize konu işlemin niteliğine göre belirlenmiş olan, emsal veride aranacak özellikler dikkate alınarak belirlenen kriterlerle, veri havuzundaki veriler değerlendirilir. Kriter değerlerine uygun veriler seçilerek uygun olmayanlar analiz kapsamından çıkarılır.

---

[46] Bkz. https://odin.bvdinfo.com/ [06.06.2018]
[47] Bkz. https://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/data/national/dafne [06.06.2018]

Her bir kriterin uygulanmasından sonra kalan verilerin karşılaştırılabilirlik düzeyi daha yüksek olacaktır. Böylece bir tür rafine işlemi sonucunda mevcut veriler içerisinden karşılaştırılabilirlik derecesi en yüksek verilerden oluşan final emsal veri kümesi oluşturulmuş olur.

3.3.1.7. Karşılaştırılabilirliği Arttırıcı Düzeltmelerin Yapılması

Final emsal veri kümesindeki verilerin yeterince yüksek karşılaştırılabilirlik derecesine sahip olmadığı ya da bu derecenin arttırılabileceği durumlarda çeşitli düzeltmeler yapılabilir. Bu düzeltme yapılırken karlılaştırılabilirlik derecesini etkileyen ve giderilmesi gereken olumsuz etkenler yukarıda sözü edilen karşılaştırılabilirlik faktörleri dikkate alınarak belirlenir.

Transfer fiyatlandırması analizlerinde karşılaştırılabilirliği arttırıcı en çok kullanılan başlıca düzeltmeler işletme sermayesi düzeltmesi (working capital adjustment) ile muhasebe kaydı düzeltmesidir (accounting adjustment). Bunların dışında, kullanılan varlıkların büyüklüğü, politik risk, ülke riski, kredi piyasası koşulları, piyasadaki regülasyon düzeyiyle de ilgili düzeltmeler transfer fiyatlandırması yazınında adı geçen düzeltmelerdir ancak uygulamada pek tercih edilmemektedirler.

Düzeltmelerle ilgili ulusal ve uluslararası alanda kesin bir yargı ve yönerge olmadığı için ne tür bir düzeltme uygulanacağı analizi yapanın öznel yargısına göre belirlenmektedir[48]. Hangi düzeltmenin yapılacağına karar verdikten sonra düzeltme ya emsal veriler ya ilişkili işlem verileri ya da her ikisi üzerinde birden yapılabilir.

Karşılaştırılabilirliği arttırıcı düzeltmelerin her durumda rutin veya zorunlu olarak kullanılması gerekmez[49]. Çünkü kimi durumda yapılan düzeltme istenenin tersine karşılaştırılabilirliği bozucu etki de gösterebilir. Örneğin, kullanılan muhasebe standartlarında önemli düzeyde farklılar olması durumunda karşılaştırılabilirliği arttırıcı düzeltmeler güvenilir sonuçlar vermeyecektir[50].

Karşılaştırılabilirlik düzeltmeleri Avrupa Birliği üyesi ülkelerinde nadiren uygulanmakta ve uygulandığı durumlarda da genelde işletme sermayesi düzeltmesi tercih edilmektedir[51]. Çoğu zaman emsal veriler üzerinde bu tür düzeltmeye olanak

---

[48] OECD, 2017,162.
[49] **age,** 162.
[50] **age,** 163.
[51] Rob Peeters, Shana Noben, Isabelle Laurent, "Study on Comparable Data Used for Transfer Pricing in the EU", 2016, s. 161.

sağlayacak gelir tablosu hesaplarına ilişkin verilere ulaşılamamaktadır. Türkiye'de de uygulamada emsal veriler üzerinde karşılaştırılabilirlik düzeltmeleri pek tercih edilmemekte, çoğunlukla analizin yapılacağı şirketin mali verileri üzerinde muhasebe kayıtlarıyla ilgili sınıflandırma düzeltmesi yapılmaktadır. Uygulamada en çok kullanılan düzeltme çeşitleri muhasebe kaydı ve işletme sermayesi düzeltmeleridir. Burada fikir vermesi açısından en çok kullanılan muhasebe kaydı düzeltmesi ile işletme sermayesi düzeltmesine ilişkin örnekler verilecektir.

3.3.1.7.1. Muhasebe Kaydı Düzeltmesi

Muhasebe kaydı düzeltmeleri, kâr marjı karşılaştırması yapılan yöntemlerde, özellikle de işleme dayalı net kâr marjı yönteminde kullanılmaktadır. Bu düzeltmede test edilen taraf ile karşılaştırılabilir şirketlerin finansal verileri arasındaki muhasebe uygulamalarının farklı olmasından kaynaklanan etkiyi gidermek amacıyla yapılmaktadır. Her ülkede, ülke çapında tutarlılığı sağlamak amacıyla işletmelerin mali tablolarını o ülkeye göre genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygun olarak hazırlamaları gerekmektedir. Söz konusu ilkeler ülkeden ülkeye değişmektedir. Kimi durumlarda şirketler aynı muhasebe ilkelerini kullanıyor olsa bile muhasebe kayıtlarında farklı uygulamalar olabilmektedir. Transfer fiyatlandırması analizi yaparken bu nedenle emsal şirketler ile analizin yapılacağı tarafın mali tablolarında gelir ve giderlerin kaydında farklı uygulamalar varsa gelir tablosu üzerinde yeniden sınıflandırma yapmak gereklidir. Örneğin işletmenin duran varlık satışından elde ettiği kâr, gelir tablosu üzerinde Olağandışı Gelir kalemi yerine Brüt Satışlar kalemi içerisinde kaydedilmiş olabilir.

Transfer fiyatlandırmasında analiz edilen şey, şirketin olağan faaliyetlerinden elde edilen gelir ve giderler olması nedeniyle gelir tablosu üzerinde faaliyet kârı düzeyine kadar olan hesap kalemlerinde eksik ya da fazla belirtilen tutar varsa bunların yeniden sınıflandırma yapılarak giderilmesi gerekir.

Tablo 4: Faaliyet Kârı Düzeyine Kadar Olan Gelir Tablosu Kalemleri

Brüt Satışlar
Net Satışlar
Satışların Maliyeti
Brüt Kâr
Faaliyet Giderleri
Faaliyet Kârı

Örnek: Satış A.Ş işletmesi 2016 mali yılında emekli olan 5 personeli için 500.000 TL tazminat ve ikramiye ödemesi yapmıştır. Yurtdışı ilişkili şirketi adına distribütör (toptancı, al-sat yapan) olarak faaliyet gösteren Satış A.Ş'nin yurtdışı ana şirketinden yaptığı mal alımlarında uygulanan fiyat analizinde işleme dayalı net kâr marjı yöntemi kullanılmakta ve net kâr marjı (Faaliyet Kârı / Net Satışlar) karşılaştırması yapılmaktadır.

Bu durumda Satış A.Ş'nin 2016 yılında dağıtım faaliyetinden elde ettiği gerçek gelir düzeyini bulmak için olağan faaliyetine ait olmayan 500.000 TL'lik tazminat ve ikramiye ödemelerinin faaliyet giderleri içerisinden ayıklanması gerekmektedir.

Tablo 5: Düzeltme Öncesi ve Sonrası Faaliyet Kârının Hesaplanması

Satış A.Ş 2016 Gelir Tablosu

Düzeltme Öncesi		**Düzeltme Sonrası**
Net Satışlar	10.000.000,00	10.000.000,00
Faaliyet Giderleri	9.500.000	9.500.000
Genel Yönetim Giderleri	7.000.000	6.500.000
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	2.500.000	2.500.000
Faaliyet Kârı	**500.000**	**1.000.000**
Net Kâr Marjı	**%5**	**%10**

Yukarıdaki Tablo 5'te görüldüğü gibi Faaliyet Giderleri içerisinde Genel Yönetim Gideri olarak kaydedilmiş olan 500.000 TL'lik tazminat ve ikramiye ödemesi ayıklandığında, şirketin kârlılığı %10 olarak hesaplanmaktadır.

3.3.1.7.2. İşletme Sermayesi Düzeltmesi

İşletme sermayesi (Ticari Alacaklar + Stoklar – Ticari Borçlar) formülüyle hesaplanmaktadır. Bu hesap kalemlerindeki farklılıklar işletmelerin farklı sermaye yapılarına işaret etmektedir. Iktisadi olarak bir işletmenin sermaye yoğunluğu ne kadar yüksekse elde edeceği getirinin ya da katlanmak durumunda kalacağı zararın da o oranda olması beklenir. Örneğin, A Şirketi müşterilerine peşin 10 TL'ye mal satmaktadır. B Şirketi ise aynı ürünü 11 TL'ye satmakta ancak ödemeyi peşin almamakta vadeli satış yapmaktadır. B Şirketi sağladığı vade imkânı nedeniyle 1 TL daha pahalı satmaktadır. Dolayısıyla burada B Şirketi'nin faaliyet kârının A Şirketi'nden yüksek olması, ödeme vadesinden kaynaklanmaktadır. Gerçekte iş piyasasında örnekler bu kadar basit olmasa da ekonomi teorisine göre işletmeler

fiyatlandırma politikalarını belirlerken finansman koşullarını ve stok tutma politikalarını dikkate almaktadırlar. Vadeli satılan ürün için olduğu gibi vadeli alımlarda ve stok miktarlarında da aynı durum söz konusudur.

Ticari alacaklar hesabının yüksek olması bir işletmenin müşterilerine uzun vadeli satış yaptığını göstermektedir. Uzun vadeli satış yapan bir işletme, müşterilerine aslında finansman da sağlıyordur ve bu nedenle fiyatları daha yüksek belirleyebilecektir. Aynı şekilde stoklar kalemi yüksek olan bir işletmenin de bu fazla stoklar dolayısıyla katlandığı ek bir maliyet olacaktır. Her üç durumda da paranın fırsat maliyeti söz konusudur. Çalışma sermayesi düzeltmeleri ile bu kalemlerdeki gizli faiz geliri ya da giderinin sonuçlara etkisinin azaltılması amaçlanmaktadır.

Örnek: A Şirketi'ne emsal olarak B şirketi seçilmiştir. Analizde İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi Uygulanmakta ve net kâr marjı göstergeleri karşılaştırılmaktadır. İki şirket arasındaki işletme sermayesi farkı hesaplanarak B Şirketi verileri düzeltilecektir. Öncelikle A Şirketi ile B Şirketi'nin işletme sermayeleri ve aradaki fark hesaplanır. Hesaplama aşağıdaki Tablo 6'da gösterildiği gibi olacaktır.

Tablo 6: Emsal Şirketin İşletme Sermayesi'nin Hesaplanması

Emsal B Şirketi	**Analiz Yılı**
Net Satışlar	200
Faaliyet Kârı	4
Net Kâr Marjı	%2
İşletme Sermayesinin Hesaplanması	
Ticari Alacaklar	140
Stoklar	120
Ticari Borçlar	210
İşletme Sermayesi	50
İşletme Sermayesi / Net Satışlar	%25

Emsal B Şirketi'nin İşletme Sermayesi (Ticari Alacaklar + Stoklar – Ticari Borçlar) 50 TL olarak hesaplanmaktadır. Buna karşılık A Şirketi'nin işletme sermayesi ise 55 TL'dir.

Tablo 7: A Şirketi'nin İşletme Sermayesi'nin Hesaplanması

A Şirketi	Analiz Yılı
Net Satışlar	170
Faaliyet Kârı	6
Net Kâr Marjı	%3,5
İşletme Sermayesinin Hesaplanması	
Ticari Alacaklar	105
Stoklar	120
Ticari Borçlar	180
İşletme Sermayesi	55
İşletme Sermayesi / Net Satışlar	%32,35

İki şirketin işletme sermayeleri arasındaki farkın Tablo 7'de olduğu gibi 5 TL olduğu görülmektedir.

Daha sonra işletme sermayesi düzeyinin net satışlara oranındaki farklılık hesaplanır ve aradaki fark için düzeltme yapılır. Yapılacak düzeltmede paranın fırsat maliyetini hesaplamak için bir faiz oranı seçilir. Burada işletmenin piyasadan fon temin ederken fiili olarak ödediği faiz oranı baz alınabilir.

Tablo 8: İşletme Sermayesi Düzeltmesi

	Veriler
A Şirketi için İşletme Sermayesi / Net Satışlar	%32,35
B Şirketi için İşletme Sermayesi / Net Satışlar	%25
İşletme Sermayesi Farkı	%7,35
Faiz Oranı	%4,2
Düzeltme (Faiz Oranı*İşletme Sermayesi Farkı)	%0,31
B Şirketi'nin Net kâr Marjı	%2
B Şirketi'nin Düzeltilmiş Net kâr Marjı	%2,31

İşletme Sermayesi X Faiz Oranı formülü ile bulacağımız miktar kadar bir meblağ emsal B Şirketi'nin net kâr marjına eklenir. Çünkü o şirket, elde ettiği kârı daha az işletme sermayesiyle elde etmiştir. Eğer o da A Şirketi ile aynı düzeyde işletme sermayesine sahip olsaydı net kâr marjı %0,31 puan daha fazla olacaktı.

3.3.1.8. Derlenen Verilerin Yorumlanması Ve Emsal Aralığın Oluşturulması

Analizin en son aşamasında emsal verilerden elde edilen fiyat veya kârlılık sonuçları ilişkili işleme ait fiyat veya kârlılık düzeyiyle karşılaştırılalarak emsallere uygunluk belirlenir.

3.4. Emsal Fiyat / Kâr Marjı Aralığı

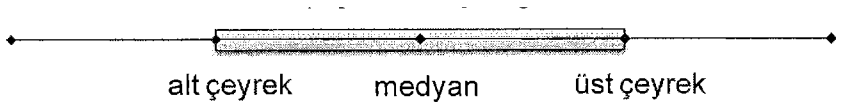
İlişkili işlemlerde uygulanan fiyat veya bedelin emsallere uygunluğu, yukarıda belirtilen karşılaştırılabilir işlem verilerinin analizi sonucunda bulunacak emsal fiyat veya bedele göre belirlenecektir. Burada söz konusu olan karşılaştırılabilir işlemlerin seçimi ister istemez belli bir subjektif değerlendirmeyi de içermesi nedeniyle kesin bir fiyat ya da bedel yerine makul bir fiyat aralığı önermek daha mantıklıdır. Zaten karşılaştırmada kullanılacak emsal şirketlerin hepsi aynı işlem için her durumda aynı fiyatı uygulamayabileceği için kıyaslamada böyle bir aralık kullanmak daha uygundur.

Ayrıca, emsal değerlerin seçimi için kullanılan süreç ve emsal değerlere ilişkin bilgilerin sınırlılığı nedeniyle, karşılaştırılabilirlikte ortaya çıkan bazı farklılıkların belirlenemediği veya rakamsal olarak ifade edilemediği ve bu nedenle de düzeltme yapmanın mümkün olmadığı durumlar ile karşılaşılaşılabilmektir[52]. Bu tür durumlarda, emsal aralık çok sayıda gözlemi de kapsamakta ise; merkezi eğilimleri dikkate alan, aralığı daraltacak istatistiksel araçların kullanımı, analizin güvenilirliğini artırmaya yardımcı olacağından, bu yöntemlerin kullanımı Transfer Fiyatlandırması Rehberinde tavsiye edilmektedir.

İlişkili ve ilişkisiz işlemlerin karşılaştırılabilirliğinin yüksek olduğu ve bunlara ait verilerin oldukça güvenilir olduğu durumlarda ilişkisiz işlemlere ait tüm verilerin oluşturduğu "tam emsal fiyat aralığı" karşılaştırma analizinde kullanılabilir. Bu durumda, ilişkili işlemlere ilişkin karşılaştırma konusu değerin bu aralıkta bulunup bulunmadığına bakılır. Fakat karşılaştırılabilirliğin ve verilerin güvenilirliğinin azaldığı durumlarda muhtemel hataları belli ölçüde telafi etmek amacıyla genellikle tam emsal fiyat aralığının bir alt kümesi analizde kullanılacak emsal fiyat/bedel aralığı olarak dikkate alınabilir. Pratikte en çok kullanılan söz konusu alt küme, sıralı veri noktalarının tam ortadaki %50'sini kapsayan, yani alt çeyrek (sıralı veri noktalarının

[52] OECD, 2017, 164.

%25'ini kapsayan) ve üst çeyrek (sıralı veri noktalarının %75'ini kapsayan) arasında kalan çeyrekler aralığıdır (aşağıdaki taralı bölüm).



Şekil 3: Çeyrekler Aralığı

3.5. En Uygun Yöntemin Uygulanması Kuralı

İlişkili işlemlerin emsallere uygunluğunun analizi için birçok yöntem kullanılabilir. Başlıca yöntemler Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde ve Türk vergi mevzuatında da kabul edilen karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, yeniden satış yöntemi, maliyet artı yöntemi, kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemidir. Bunlar dışında emsallere uygunluk prensibini sağlayacak başka yöntemlerin olabileceği de belirtilmektedir[53]. Bu yöntemlerin amacı ilişkili işlemlerin fiyatını karşılaştırmada kullanılacak piyasa tabanlı bir referans fiyat oluşturmaktır.

Bazı durumlarda işlemin türüne göre birçok yöntemin kulanılabilmesi olanaklıdır. Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde işlemin yapısına en uygun yöntemin kullanımı savunulmaktadır. İşlemin mahiyetine en uygun yöntem, eldeki veriler ve işlemin yapısı itibariyle en güvenilir ve emsallere uygunluk prensibini en iyi yansıtan yöntemdir. En uygun yöntemin belirlenmesi için karşılaştırılabilirlik analizi sırasında, mevcut verilere göre uygulanabilecek her yöntemin güçlü ve zayıf yanları ortaya koyulmalıdır. Sonuç olarak analiz sonuçlarının emsallere uygunluk prensibine uygunluğunu en iyi değerlendiren yöntem uygulanmalıdır.

3.5.1. Transfer Fiyatlandırması Yöntemleri

Emsallere uygun fiyat veya bedelin tespitinde Transfer Fiyatlandırması Rehberi'nde ve Türk transfer fiyatlandırması mevzuatında şu yöntemler benimsenmiş ve açıklanmıştır:

Geleneksel İşlem Yöntemleri

1. Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi,

[53] **age,** 97. ve Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No:1), s.12.

2. Maliyet artı yöntemi,

3. Yeniden satış fiyatı yöntemi,

İşleme Dayalı Kâr Yöntemleri

4. Kâr bölüşüm yöntemi,

5. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi.

Emsallere uygun fiyata, öteki yöntemlerden herhangi birinin uygulanamaması durumunda işlemlerin niteliğine uygun olarak "işleme dayalı kâr yöntemleri" olan kâr bölüşüm yöntemi ve işleme dayalı net kâr marjı yöntemi kullanılabilir. Bu yöntemlerin dışında emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde çeşitli ülkelerin mevzuatına göre farklı yöntemler de kullanılmaktadır. Örneğin, Türk transfer fiyatlandırması mevzuatına göre, yukarıda sayılan yöntemlerlerle fiyat ya da bedelin emsallere uygunluk ilkesi çerçevesinde belirlenenemediği durumlarda, mükellefler emsallere uygunluk ilkesine uygun olması şartıyla kendi belirledikleri bir yöntemi kullanabilirler[54].

3.5.1.1. Karşılaştırılabilir Fiyat Yöntemi

Karşılaştırılabilir fiyat yönteminde, ilişkili işlemde uygulanacak emsallere uygun satış fiyatı, ilişkisiz karşılaştırılabilir işlemlerde uygulanan piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak belirlenir. Doğrudan fiyat karşılaştırmasına dayandığı için emsallere uygunluğun test edilmesi konusunda en güvenilir sonuç veren yöntemdir ve bu nedenle genellikle diğer yöntemlere tercih edilir. Bu yöntemin uygulanabilmesi için ilişkili işlemin, ilişkisiz işlemlerle karşılaştırılabilir nitelikte olması ve gerekiyorsa karşılaştırılabilirliği arttırıcı düzeltmelerin yapılması gerekir. Düzeltme gerektiren farklılıkların büyük olması ya da ölçülebilmesinin olanaksız olması durumunda bu yöntem uygulanarak elde edilen sonuçlar güvenilir olmaz.

Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi, doğrudan fiyat karşılaştırmasına dayandığı için satışa konu olan malların/hizmetlerin hacmi, ürün kalitesi, satışın ne zaman gerçekleştiği, perakende ya da toptan olması, gerçekleştiği coğrafi bölge, garantili olup olmadığı gibi bir ürün ya da hizmetin fiyatına etki edebilecek özellikler karşılaştırmada dikkate alınması gereken unsurlardır. Örneğin, toptan satılan ürün fiyatı ile perakende satılan ürün fiyatı karşılaştırılabilir olmayacaktır. Ya da özü itibariyle ikisi de bir hizmet

[54] Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No:1), s.1.

olmasına rağmen hukuk hizmeti ile insan kaynakları hizmeti satışında uygulanan fiyatların karşılaştırılması uygun değildir.

Örnek: İspanya'da yerleşik Elektrik Malzemeleri S.A. şirketi, elektrik kablosu imalatı yapmaktadır. Ürünlerini Türkiye piyasasındaki tüketicilere ulaştırmak için Türkiye'de yerleşik Dağıtım A.Ş şirketini kurmuştur. Dağıtım A.Ş.'nin faaliyet konusu Elektrik Malzemeleri S.A.'dan aldığı elektrik kablolarının Türkiye pazarında dağıtımını yapmaktır. Elektrik Malzemeleri S.A., ürünleri Türkiye'deki 81 ilin tamamına ulaştırabilmek için farklı illerdeki ilişkisiz distribütör firmalara da kablo satışı yapmaktadır. Elektrik Malzemeleri S.A. Türkiye'deki ilişkisiz distribütörlere satarken de kendi şirketi Dağıtım A.Ş.'ye satarken de aynı işlev ve riskleri üstlenmektedir: hammadde tedariki ve üretimle ilgili tüm işlevleri gerçekleştirmekte Türkiye'deki şirketlerden sipariş geldiği takdirde istenen miktarda ürünü doğrudan distribütör firmaya ulaştırmaktadır. Ayrıca Türkiye'deki ilişkisiz distribütörlere de kendi şirketine de aynı hacimde satış yapmış ve birim başına 10 USD fiyat belirlemiştir. Bu durumda aynı ürünlerin satılması ve işlem koşulların aynı olması nedeniyle karşılaştırılabilir fiyat yöntemi bu işlemin analizinde uygulanabilir. Bu durumda Elektrik Malzemeleri S.A.'nın Dağıtım A.Ş.'ye elektrik kablo satışında uyguladığı fiyatın emsallere uygunluk ilkesini karşılaması için birim başına 10 USD fatura kesmelidir.

Diyelim ki diğer koşullar aynı olmak kaydıyla Elektrik Malzemeleri S.A., ilişkili Dağıtım A.Ş.'ye yaptığı satışlarda nakliye giderlerini kendisi karşılamakta ve bunun için birim başına 1 USD ek maliyet üstlenmektedir. Ancak ilişkisiz distribütörler ürünlerin kendilerine ulaşması sürecindeki nakliye işlevini kendileri gerçekleştirmektedirler. Bu durumda açıktır ki Elektrik Malzemeleri S.A., ilişkili şirketi Dağıtım A.Ş.'ye yaptığı satışlarında daha fazla işlev ve risk yüklenmektedir. Nakliye sürecini kendisi organize etmekte, Dağıtım A.Ş.'ye sattığı ürünleri ilişkisiz satışlarına göre daha fazla stokta tutarak daha fazla stok riski üstlenmektedir. Bu durumda emsallere uygunluk prensibine göre Dağıtım A.Ş.'ye elektrik kablolarını 11 USD'den satması gerekmektedir.

3.5.1.2. Yeniden Satış Fiyatı Yöntemi

Yeniden satış fiyatı yöntemi, ilişkili işlemlerde kullanılan fiyat veya bedelin emsallere uygunluk ilkesini karşıladığını ilişkisiz karşılaştırılabilir işlemlerde kullanılan brüt kâr marjını referans alarak inceler. Bu yöntem özellikle sattığı mallara bir katma değer

eklememiş olan dağıtımcı firmaların elde etmesi gereken uygun brüt kâr marjlarını analiz etmekte kullanılmalıdır. Bu firmaların pazarladığı ürüne bir katma değer eklemesi veya bir başka ürünle birleştirerek ürünün başlangıçtaki özelliğini değiştirmesi durumunda bu yöntem güvenilir sonuçlar vermeyecektir [55].

İlişkili işlemde uygulanan fiyatın emsallere uygunluğu bu yöntemle test edilirken dağıtıcı şirketin ilişkili şirketinden aldığı mal veya hizmeti ilişkisiz kişilere satması durumunda uygulanacak fiyattan uygun bir brüt satış kârı düşülür. Burada söz edilen brüt satış kârı, ilişkisiz dağıtıcıların ürün satışlarından elde ettiği kârdır. Uygun brüt satış kârı hesaplanırken dağıtıcı firmanın satış faaliyeti sırasında gerçekleştirdiği işlevler ile üstlendiği riskler ve kullanıldığı varlıklar dikkate alınacaktır.

Örnek: Türkiye'de faaliyet gösteren Dağıtım A.Ş. yalnızca İtalya'da yerleşik yurtdışı ilişkili şirketi Ayakkabı S.p.A.'dan aldığı terliklerin Türkiye'de toptan satışını yapmaktadır. Aldığı ürünler üzerinde hiçbir değişiklik yapmayan Dağıtım A.Ş. aldığı terlikleri doğrudan mağazalara satmaktadır. Bununla beraber Ayakkabı S.p.A. Türkiye'deki ilişkisiz Distribütör Ltd. Şti.'ye spor ayakkabısı satmaktadır.

Burada Dağıtım A.Ş.'nin yurtdışı ilişkili şirketinden yaptığı terlik alımlarında uygulanan fiyatın emsallere uygunluğunun değerlendirilmesi için ilişkisiz işleme konu olan ürün farklı olduğundan karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanamayacaktır. Bununla beraber iki şirketin alımlarında da yeniden satış niteliği bulunduğundan ve ikisi de aynı işlevi gerçekleştirdiğinden yeniden satış fiyatı yöntemini uygulamak mümkündür.

Ayakkabı S.p.A.'nın Türkiye'deki ilişkisiz Distribütör Ltd. Şti.'ne satış fiyatını %35 brüt kâr bırakacak şekilde tespit ettiğini varsayalım. Dağıtım A.Ş., Ayakkabı S.p.A.'dan 2017 yılında aldığı ürünleri 9.000 TL'ye mal etmekte ve müşterilerine 12.000 TL'ye satmaktadır. Bu durumda Tablo 9'da görüldüğü gibi Dağıtım A.Ş.'nin brüt kârı 3.000 TL, brüt kâr marjı (Brüt Kâr/Net *Satışlar) da %25 olmaktadır.

Tablo 9: Dağıtım A.Ş. 2017 Yılı Özet Gelir Tablosu (TL)

	Hesap	Tutar
a	Net Satışlar	12.000
b	Ürün Maliyeti	9.000

[55] Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No:1), s.18

Tablo 9 – devam

	Hesap	Tutar
c=a-b	Brüt Kâr	3.000
d=c/a	Gerçekleşen Brüt Kâr Marjı	%25
f	Emsal Brüt Kâr Marjı	%35
g=a*f	Emsallere Uygun Brüt Kâr	4.200
h=b-(g-c)	Emsallere Uygun Alış Fiyatı	7.800

Bu durumda Dağıtım A.Ş.'nin brüt kâr marjının emsallere uygun olması için Ayakkabı S.p.A.'dan alımlarında uygulanan fiyatın brüt kâr marjını %35'e çıkaracak düzeyde olması gerekmektedir.

Sonuç olarak Ayakkabı S.p.A.'dan alımlarda uygulanan fiyatın 1.200 TL düşürülmesi gerekmektedir.

3.5.1.3. Maliyet Artı Yöntemi

Maliyet artı yöntemi, ilişkili ve ilişkisiz işlemlerdeki maliyet bazlı brüt kâr marjlarının karşılaştırılmasına dayanır. Baz alınacak maliyetler belirlenirken mal veya hizmetin üretimi amacıyla yapılan harcamalar dikkate alınır. Burada önemli olan nokta baz alınan maliyetin birbiriyle karşılaştırılan ilişkili ve ilişkisiz işlemlerde aynı olmasıdır.

Bu yöntem özellikle ilişkili olduğu şirketlere hammadde ve yarı mamuller sağlanmasında, fason imalatlarda ve hizmet tedarikinde uygulanmaktadır[56].

Bu yöntem uygulanırken şirketin ilişkisiz kişilerle olan benzer işlemlerindeki (iç emsal) brüt kâr oranı kullanılabilir. Eğer böyle bir veri yoksa ya da işlem sayısı karşılaştırma yapmak için yetersizse, benzer niteliklerde olması koşuluyla dış emsal verileri de kullanılabilir. Karşılaştırmada kullanılacak veriler belirlenirken seçilen emsallerin gerçekleştirilen işlevler, üstlenilen riskler ve kullanılan varlıklar bakımından benzer olması gözetilir. Eğer bu konularda önemli düzeyde bir farklılık varsa bunların etkilerini gidecek düzeltmelerin yapılması gerekir. Düzeltme gerektiren farklılıkların büyük olması ya da ölçülebilir olmaması durumunda bu yöntem uygulanarak elde edilen sonuçlar güvenilir olmaz.

[56] Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No:1), s.16

Örnek: Macaristan'da yerleşik Sabun Ürünleri Kft., Türkiye'deki Ana şirketi Sabun A.Ş.'ye el ve yüz sabunları üretimi yapmaktadır. Sabun Ürünleri Kft., aynı zamanda ilişkisiz şirketlere şampuan üretimi de yapmaktadır. Ürünlerdeki önemli düzeydeki farklılık nedeniyle doğrudan fiyat karşılaştırması yapılamamakta ve bu nedenle karşılaştırılabilir fiyat yöntemi uygulanamamaktadır. Ancak her iki işlemde de Sabun Ürünleri Kft. aynı işlevleri gerçekleştirmekte, fason üretim yapmaktadır: satış ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirmemekte, kendisine verilen sipariş kadarını üretip sattığı için kaydadeğer düzeyde stok ve piyasa riski üstlenmemektedir. Ayrıca üretim sürecinde kullandığı know-how ise her üretim şirketinin sahip olduğu cinsten rutin know-how'dır. Dolayısıyla bu durumda maliyet artı yöntemini uygulamak mümkündür. Maliyet artı yönteminin uygulanmasında, Sabun Ürünleri Kft.'nin ilişkili ve ilişkisiz kişilere yaptığı satışlarda üretim maliyetleri üzerinden elde ettiği brüt kâr marjı test edilir. Sabun Ürünleri Kft.'nin ilişkisiz kişilere yaptığı satışlardan elde ettiği brüt maliyet artı kâr marjının (Brüt Kâr/Üretim Maliyetleri) sırasıyla %35, %39, %41, %42 ve %46 oranında olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu ilişkisiz işlemlerden %39 ile %42 arasında bir "emsal çeyrekler aralığı" elde edilmektedir. Sonuç olarak, Sabun Ürünleri Kft.'nin ana şirketi Sabun A.Ş.'ye yaptığı satışlarda uyguladığı fiyatın emsallere uygunluk ilkesini sağlaması için, Sabun A.Ş.'ye yaptığı satışlardan elde ettiği brüt maliyet artı kâr marjının %39 ile %42 arasında olması gerekir.

Bu yöntemin uygulanırken karşılaştırılabilir fiyat yöntemindeki gibi ürün farklılıklarından çok diğer karşılaştırılabilirlik faktörlerine ağırlık verilmesi gerekir[57].

3.5.1.4. Kâr Bölüşüm Yöntemi

Kâr bölüşüm yöntemi, şirketlerin ilişkili kişileriyle gerçekleştirdikleri işlemlerde ortaya çıkan toplam faaliyet kârı ya da zararının, ekonomik gerekçeler dikkate alınarak, üstlendikleri işlevler, riskler ve kullandıkları varlıklar oranında emsal veriler referans alınarak bölüştürülmesine dayanır[58].

Örnek: Çok uluslu bir şirket olan Computer Grubuna ait Üretim Pte, Ltd. ve Satış GmbH şirketleri olsun. Üretim Pte, Ltd. şirketi Singapur'da yerleşik ve kişisel bilgisayar üretimi yapmaktadır. Satış GmbH şirketi de Almanya'da faaliyet göstermekte, ilişkili Üretim Pte, Ltd.'den aldığı bilgisayarları Almanya pazarında

[57] **age.**
[58] **age, 19.**

satmaktadır. Her iki firma da satılan bilgisayarlarla ilgili katma değer yaratacak önemli işlevleri yerine getirmektedirler.

İlk aşamada iki şirketin toplam faaliyetlerinden elde edilen entegre gelir hesaplanır. Ardından, ilişkisiz benzer şirketlerin benzer işlemlerinden sağladıkları kâr referans alınarak örnekteki ilişkili şirketlerin toplam kârdan alacakları paylar hesaplanır.

Tablo 10: Entegre Gelir Tablosu

	Hesap	Tutar (USD)
A	Net Satışlar	1000
B	Satışların Maliyeti	500
C	Üretim Maliyetleri	400
D	Faaliyet Giderleri	50
E	Faaliyet Kârı	50

Yukarıdaki tablo entegre gelir tablosu olduğu için, net satışlar satırı (A) Almanya pazarındaki müşterilere satış tutarını ifade etmekte, üretim maliyeti satırı (C) de Singapur'daki üretim maliyeti rakamını ifade etmektedir. Kâr bölüşüm yönteminin uygulamasına göre bakiye kârın/zararın belirlenebilmesi için önce tarafların hak ettiği olağan kârın hesaplanması gerekmektedir. Şirketlerin üretim ve dağıtım rolleri gereği elde edecekleri olağan kârlar, üretim şirketi için "Üretim Maliyeti"nin bir oranı olarak, satış şirketi için de "Net Satışlar"ın bir oranı olarak emsallere uygun kâr marjının belirlenmesiyle hesaplanacaktır. Üretim şirketi için emsal kâr marjının (Brüt Kâr/Üretim Maliyeti) %4, dağıtım şirketi için emsal kâr marjının (Brüt Kâr/Net Satışlar) %2 olduğu tespit edilmiş olsun.

Yukarıdaki gelir tablosu yardımıyla tespit edilen olağan kâr, üstlenilen rolün türüne (üretim ya da dağıtım) göre Tablo 11'de sunulmuştur.

Tablo 11: Bakiye Kârın Hesaplanması

X	Satış GmbH	%2*A = 20 USD
Y	Üretim Pte, Ltd.	%4*C = 16 USD
Z	Toplam Olağan Kâr	X+Y = 36 USD
E	Gerçekleşe Faaliyet Kârı	50 USD

Tablo 11 – devam

F	Bakiye Kâr	E-Z = 14 USD

Bakiye kâr tespit edildikten sonra ikinci aşamada üretici ve dağıtıcı rolündeki şirketlerin üstlendikleri kritik maliyetler, aldıkları önemli riskler ve ölçülebilir nitelikteki diğer faktörlere göre aralarında paylaştırılır. Söz konusu faktörler incelendiğinde Üretim Pte, Ltd.'nin üretilen ürün ile ilgili üretim ve tasarım rolleri önemli bir katkı sağlarken, Satış GmbH'nin üretilen bilgisayarların nihai müşteriye satışında tanıtım, reklam, satış ağı ve pazarlama giderlerinin artı değer yaratmada önemli bir role sahip olduğu görülmüştür. Bu analiz için her iki şirketin artı değer yaratan işlevleri için katlandıkları maliyetlerin entegre gelir tablosunda hesaplanan toplam maliyetler içindeki oranı baz alınmakta ve basitleştirme amacıyla %50-%50 olarak hesaplanmaktadır.

Tablo 12: Bakiye Kârın Paylaştırılması

A	Satış GmbH	%50*14 = 7 USD
B	Üretim Pte, Ltd	%50*14 = 7 USD
C	Toplam	14 USD

Buna göre yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi bakiye kâr her iki şirket arasında %50 oranında paylaşılır.

Tablo 13: Olağan ve Bakiye Kâr Paylaşımı (USD)

	Olağan Kâr	Bakiye Kâr	Gerçekleşen Faaliyet Kârı
Satış GmbH	20	7	27
Üretim Pte, Ltd.	16	7	23
Toplam	36	14	50

Sonuç olarak, kâr bölüşüm yöntemine göre analiz edilen ilişkili işlemden Satış GmbH ve Üretim Pte, Ltd.'nin elde etmesi gereken kâr, sırasıyla 27 USD ve 23 USD olarak hesaplanır. İlgili hesap dönemi sonunda ilişkili şirketler Dağıtım GmbH ve Üretim Pte, Ltd. hesaplanan olağan ve bakiye kâr yardımı ile gerekli faaliyet kârı düzeltmelerini yaparak emsallere uygunluk ilkesini sağlamış olurlar.

3.5.1.5. İşleme Dayalı Net Kâr Marjı Yöntemi

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, ilişkili ve ilişkisiz işlemlerdeki net kâr marjlarının karşılaştırılmasına dayanır. Karşılaştırılacak net kâr marjı maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak hesaplanır[59].

Bu yöntem uygulanırken öncelikle varsa iç emsal verileri kullanılır. İç emsal olmaması durumunda ilişkisiz kişiler arasında gerçekleşen karşılaştırılabilir işlemlerde (dış emsal) ortaya çıkan net kâr marjı dikkate alınır.

Dış emsal verisi belirlenirken genel olarak karşılaştırılabilir faaliyetlere sahip firmalarının (dış emsal) ise gerek maliyet yapıları, gerekse işlevleri yönünden hem birbirlerinden, hem de ilişkili işlemi gerçekleştiren şirketlerden farklılık göstermesi kuvvetle muhtemeldir (Bu durum, emsal firmalar ve ilişkili şirketlerin Faaliyet giderleri/Satışlar oranındaki farkları incelemek yoluyla gözlenebilir). Bu durumda, halka açık veri tabanlarından elde şirket verilerinin karşılaştırılabilir olmasını sağlayacak düzeltmeler ancak faaliyet giderlerinin brüt marjlardan çıkarılmasından ibaret olabilecektir. Bunu yapmak yerine işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile daha güvenilebilir şekilde analiz yapılabilir. Sonuç olarak, işleme dayalı net kâr marjı yönteminin uygulanması, maliyet artı ve yeniden satış fiyatı yöntemlerinin uygulamalarına göre daha güvenilir sonuçlar vermektedir[60].

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi genelde dış emsal verileri kullanarak yapılmaktadır. İç emsal kullanarak bu yöntemle yapılan analizler çok nadirdir. İşletmelerin gelir tablosundaki ilişkisiz işlem etkilerini doğru şekilde ayrıştırmalarına olanak sağlayacak objektif kriterlerin olmaması, şirketlerin bilgi kayıt sistemlerinin analitik kapasitesinin yeterli olmaması ve işlev, risk ve varlık paylaşımı açısından genelde grup içi işlemlerle ilişkisiz işlemlerin farklı olması bu durumun başlıca nedenleri arasında sayılmaktadır[61].

Yöntemin uygulanmasında ilişkili kurumların işlev analizinin yapılması gereklidir. Aralarında ilişki bulunmayan işletmelerin net faaliyet kâr marjlarının kullanılacağı durumlarda, güvenilir sonuçların elde edilebilmesi için işlemlerin karşılaştırılabilir

---

[59] OECD, 2017, 117.
[60] OECD/Centre for Tax Policy and Administration, Review of Comparability and Of Profit Methods, (2010), s. 69-72 ve Özgür Toros, A Beginner's Guide to Transfer Pricing: Theory for Practice, (2016), s.43.
[61] Avrupa Komisyonu, Deloitte, **age**, 13.

olup olmadığı ve ne kadar düzeltme yapılması gerektiği belirlenmelidir. Bu yöntem kullanılarak yapılan analizlerde, ilişkili kurumun tek bir ilişkili işlemine ait kâr dikkate alınmalıdır.

3.5.1.5.1. Kâr Düzey Göstergeleri

İşleme dayalı net kâr marjı yönteminin doğru şekilde uygulanması işlemin niteliğine en uygun kâr düzey göstergesinin seçimini gerektirir[62]. Kâr düzey göstergeleri bir şirketin yaptığı yatırımlara ve üstlendiği risklere getiri oranını ölçer. Seçilen kâr düzey göstergesinin güvenilirliği kullanılan sermaye ve üstlenilen işlevlerdeki değişiklikleri giderici düzeltmeler ile arttırılabilir.

Kâr düzey göstergeleri sadece gelir tablosu ve bilanço bilgileri ile hesaplanabilen mali oranlar olup, uygulamada kullanılan başlıcaları şunlardır:

- Net Kâr Marjı = Faaliyet Kârı / Net Satışlar;
- Net Maliyet Artı Kâr Marjı = Faaliyet Kârı / (Satışların Maliyeti + Faaliyet Giderleri);
- Berry Oranı = Brüt Kâr / Faaliyet Giderleri;
- Kullanılan Varlıklara Getiri Oranı = Faaliyet Kârı / Kullanılan Varlıklar.

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi transfer fiyatlandırması analizlerinde en çok kullanılan yöntemlerden biridir. Bu çalışmanın ana konusu olan, bağımsızlık kriterinin transfer fiyatlandırması analizleri sonuçlarına etkisi bu yöntem kullanılarak inceleneceği için yöntemin ayrıntılı olarak açıklaması bir sonraki bölümde yapılacaktır.

Yukarıdaki yöntemlerle ilgili açıklamalardan görüldüğü gibi, kimi yöntemde doğrudan fiyat karşılaştırması yapılırken, kimilerinde kâr marjı karşılaştırması yapılmaktadır. Dolayısıyla seçilen yöntem incelenen ilişkili işlemle emsal alınan işlem arasındaki farklılıkların karşılaştırılabilir olmalarını doğrudan etkileyecektir. Örneğin, işlemler arasındaki önemli ürün farklılıkları fiyatı önemli ölçüde etkilese de, aynı farklılıklar bu ürünlerin satışıyla ilgili brüt veya net kâr marjlarını önemli biçimde etkilemeyebilir. Bu nedenle yöntemlerden biri için (buradaki örnek için Karşılaştırılabilir Fiyat

[62] OECD, 2017, 123.

Yöntemi) karşılaştırılabilir olmayan ilişkisiz işlem, diğer bir yöntemin uygulanmasında karşılaştırılabilir olma özelliğini sağlayabilir[63].

[63] Joel Cooper, Randall Fox, Jan Loeprick, and Komal Mohindra, Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policiy Makers and Practitioners, (2016), s.172.

4. İŞLEME DAYALI NET KÂR MARJI YÖNTEMİNİN UYGULANMASI VE EMSAL ARAŞTIRMA SÜRECİNDE KULLANILAN BAĞIMSIZLIK KRİTERİ

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi genelde dış emsal verileri kullanarak yapılmaktadır. İç emsal kullanarak bu yöntemle yapılan analizde çok nadirdir. İşletmelerin gelir tablosundaki ilişkisiz işlem etkilerini doğru şekilde ayrıştırmalarına olanak sağlayacak objektif kriterlerin olmaması ve işlev ve risk paylaşımı açısından genelde ilişki ve ilişkisiz işlemlerin farklı olmaması bu durumun başlıca nedenleri arasında sayılmaktadır[64].

Bu bölümde dış emsal verileri kullanarak işleme dayalı net kâr marjı yöntemi uygulanırken ekonomik analiz sürecinin nasıl yapılacağı açıklanacaktır. Sürecin açıklanması, çalışmanın sonunda bağımsızlık kriterinin emsal araştırmasına etkisini görmek amacıyla gerçekleştirilecek analizlerin yapılması ile ilgili genel çerçevenin anlaşılması açısından önem taşımaktadır.

İşleme dayalı net kâr marjı yönteminin güvenilir bir şekilde uygulanması için gereken adımlar şunlardır:

- Analizin yapılacağı tarafın seçimi,
- Analiz yapılacak Yılın ve Karşılaştırmada kullanılacak zaman diliminin belirlenmesi,
- Analizde kullanılacak mali verilerin belirlenmesi,
- Karşılaştırılabilir şirketlerin belirlenmesi,
- Kıyaslamada kullanılacak kâr düzey göstergesinin seçimi,
- Karşılaştırılabilirliği arttırıcı düzeltmelerin yapılması ve
- Sonuçların karşılaştırılarak yorumlanması.

[64] Rob Peeters, Shana Noben, Isabelle Laurent, "Study on Comparable Data Used for Transfer Pricing in the EU", s. 13.

4.1. Analizin Yapılacağı Tarafın Seçilmesi

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, işlemi gerçekleştirenlerden yalnızca birinin kârlılığının analizine dayanır. İki şirket arasındaki işlemden ortaya çıkan toplam kâr ya da zarardan yalnızca bir tarafın payına düşen getiri (kâr ya da zarar) emsaller referans alınarak belirlenir ve geriye kalan kâr ya da zarar da doğal olarak diğer tarafa atfedilir. Bu nedenle işleme dayalı net kâr marjı yönteminde, ilişkili bir işlemin incelenmesinden önce analize hangi taraftan bakılacağının belirlenmesi önemlidir. Analizin yapılacağı taraf, genellikle işlevleri göreceli olarak basit olan, analiz edilecek ilişkili işlemlere ait kullanılabilecek en güvenilir bilginin olduğu, mali verilerinde en az düzeltim gereken taraftır .

Ülkemizde bu yöntemle yapılan analizlerde analizin yapılacağı taraf olarak çoğunlukla Türkiye'deki şirketler seçilmektedir. Bunun nedeni, Türkiye'de bağlı şirketi olan çok uluslu şirketlerin genellikle buradaki şirkete rutin bir getiri bırakacak sınırlı bir işlev veren bir iş modelini benimsemeleridir. Bu şirketlere, faaliyet yapılarını göreceli olarak kompleks hâle getirecek farklı işlevler verilmemektedir. Örneğin, gayri maddi haklar dâhil tüm girdileri ilişkili şirketinden temin ederek üretim yapan bir firmanın olduğu durumda iki şirket arasındaki bu ilişkili üretim faaliyeti analiz edilirken üretici şirketin alacağı rutin getiriyi hesaplayarak fiyatlandırmanın nasıl olacağını belirlemek pratik olarak daha kolay olacaktır.

4.2. Analiz Yapılacak Yılın ve Karşılaştırmada Kullanılacak Zaman Diliminin Belirlenmesi

Analizin yapılacağı tarafın yalnızca 12 aylık dönemden oluşan bir hesap dönemindeki ilişkili işlemleri analiz edilebileceği gibi, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi uygulamalarının daha güvenilir sonuç vermesi için birden fazla yıla ait mali verisi kullanılabilir. Bunun amacı, temel iktisadi nedenler dışındaki etkilere dayanan mali performans dalgalanmalarını birkaç yılın performans ortalamasını alarak elden geldiğince yok etmektir. İlişkili işlemlere ait verilerin durumunu daha iyi anlayabilmek için genellikle incelenen yıl ve önceki iki yılın verilerini kullanmak faydalı olabilir.

Ayrıca çok yıllık verileri kullanmak ilgili iş alanı ve kıyas alınacak şirketlerin ürün yaşam devreleri hakkında bilgi de sağlamaktadır[65].

Analiz için karşılaştırmada kullanılacak veriler de, analizin yapıldığı tarih itibariyle ulaşılabilen en güncel veriler olacaktır. Şirketlerin verilerini açıklaması, bu verilerin toplanarak sınıflandırılması belirli bir süre gerektirdiğinden, kullanılacak en güncel karşılaştırılabilir veriler genellikle analiz edilen yıldan bir önceki yıla ait olacaktır. Örneğin, 2017 yılı mali sonuçlarını analiz etmek için ulaşılabilen en güncel karşılaştırılabilir veriler 2016 mali yılı verileri olacaktır.

4.3. Analizde Kullanılacak Mali Verilerin Belirlenmesi

Daha önce de açıklandığı gibi işleme dayalı net kâr marjı yönteminde analizin yapılacağı tarafın ilişkili işlemden elde ettiği kâr düzeyi ilişkisiz şirketin kâr düzeyiyle karşılaştırılır. Analizin yapılacağı taraf olan ilişkili şirketin gelir tablosunda aynı dönemde gerçekleştirdiği önemli düzeyde ilişkisiz işlemler varsa, analizin sonuçlarının daha güvenilir olması için bunların gelir tablosundan ayıklanması gereklidir. Diğer bir deyişle gelir tablosundan analizle ilgisi olmayan ilişkisiz işleme ait satış ve maliyet verileri çıkarılmalıdır. Ancak ilişkisiz işlemlerin, gelir tablosundaki etkisi çok düşük düzeydeyse ya da ayıklama işlemi sağlıklı bir şekilde uygulanamayacaksa bu ayıklamaya gerek görülmeyebilir. Çünkü ayıklama işleminin yapılması zahmetli olmasının yanısıra sübjektif bir değerlendirmeyi de içeriyor olabilir. Örneğin X ve Y markalı klima satışı yapan bir şirket olsun. Şirketin teknik servis ekibi gün boyu müşterilere giderek kurulum ve bakım-onarım yapmaktadır. Teknik servis ekibinin çalışırken harcadığı zamanın ne kadarının X markası için olduğunu hesaplamak çok zor olacaktır. Bu ayrıştırma için ancak subjektif birtakım anahtarlara göre (satışlardaki paya göre örneğin) maliyet dağıtımı yapılabilecektir.

Diğer bir durumda ise, analizin yapılacağı taraf olan şirketin analiz edilecek işlemleri için farklı iş birimleri ve /veya ürün hatları söz konusuysa bunun tespit edilmesi gerekir. Eğer her bir iş birimi ve/veya üretim hattı için şirketin üstlendiği işlev ve riskler değişiyorsa o iş birimlerini ve / veya ürün hatlarını ayrı ayrı incelemek gerekebilir. Yukarıdaki örneğe geri dönersek, şirketin X ve Y markaları için 2 ayrı organizasyonel birimi olabilir. X markası için yalnızca satış ve pazarlama destek

[65] OECD, 2017, 168-169.

faaliyeti gerçekleştirirken Y markası için distribütörlük yapıyor olabilir. Bu durumda iki ürün grubu için üstlendiği işlev ve riskler farklı olacağından her birini ayrı ayrı analiz etmek gerekir.

Genel olarak gelir tablosunun bütün olarak mı kullanılacağına ya da ayrıştırmaya gerek olup olmadığına işlemlerin göreli hacmine göre karar verilir.

4.4. Emsal Şirketlerin Belirlenmesi

Karşılaştırılabilirlik analizinin önceki süreçlerinde edinilen bilgilere dayanılarak potansiyel emsal verilerini araştırmak üzere öncelikle araştırma stratejisi belirlenir.

Araştırma stratejisi belirlenirken ilk aşamada araştırmada kullanılacak kriterler saptanır. Kriterler, araştırma öncesinde karşılaştırılabilirlik faktörleri dikkate alınarak yapılan işlev ve risk analizinde edinilen bilgilere dayanarak oluşturulur. Analizin yapılacağı tarafın gerçekleştirdiği temel işlevler, üstlendiği önemli riskler ve kullandığı varlıklar ile analiz konusu işlemde kârlılığı belirleyen ana unsurlar emsal araştırmasının hedef algoritmasını belirleyen temel olacaktır. Ek olarak, analizin yapılacağı tarafa ve faaliyet gösterdiği piyasaya ait kârlılığı etkileyen anahtar özellikler de hesaba katılır. Emsal araştırması sonucunda her zaman istenen mükemmellikte, birebir emsallere ulaşmak mümkün değildir. Örneğin, aranan coğrafyada faaliyet gösteren emsal şirket bulunamıyorsa araştırma kriterleri başka coğrafyaları da içerecek biçimde genişletilebilir. Türkiye'de faaliyet gösteren emsal olabilecek nitelikte şirketler tespit edilemiyorsa ek olarak pazar yakınlığı ve görece benzerliği nedeniyle Avrupa Birliği'ndeki potansiyel emsal şirketler araştırılabilir. Bugün Türkiye'de yapılan analizlerde uygulamada da yapılan budur.

4.4.1. Veri Tabanları

Bugün transfer fiyatlandırması analizinin yapılması için gerekli veri ihtiyacı ticari veri tabanlarından sağlanmaktadır[66]. Söz konusu veri tabanlarındaki bilgiler dünyadaki firmaların çeşitli kurum ve kuruluşlara gerek veri açıklama yükümlüğü nedeniyle gerek başka nedenlerle açıkladıkları için ulaşılabilen bilgileridir. Ticari veri tabanlarında bu bilgiler, kullanım kolaylığı sağlamak için özel bir biçimde

[66] Transfer fiyatlandırmasında kullanılacak veri tabanları ile ilgili hukukî bir düzenleme yoktur. Transfer fiyatlandırması konusundaki çeşitli ihtilaflarla ilgili mahkeme kararlarında veri tabanı söz konusu olduğu zaman tartışılan şey, genelde veri tabanı değil veri tabanının kullanımının doğru biçimde yapılıp yapılmadığı ile ilgilidir.

düzenlenerek sunulmaktadır. Ticaret odaları, merkez bankaları gibi kimi kurumların halka açık ücretsiz sınırlı veri tabanları da olmakla beraber, günümüzde transfer fiyatlandırması ekonomik analizlerinde sıklıkla kullanılan veri tabanları, genellikle belirli bir ücret karşılığında üyelik sağlayan ticari veri tabanlarıdır.. Kimi veri tabanları yalnızca belirli sektörlerdeki şirketlerin verilerini sağlamakta, kimileri yalnızca belli bölgedeki firmaların verilerini içermekte ya da belirli tip işlemlere ait bilgileri içermektedir. Örneğin, biri Amerika diğeri Avrupa'da yerleşik iki şirket arasındaki işlem analiz edilirken kârlılığı test edilen taraf Amerikan şirketiyse bu durumda Amerika'daki şirketlerin verilerini sağlayan bir veri tabanı kullanmak gerekecektir. Bugün Avrupa ve Amerika piyasalarında faaliyet gösteren şirket verilerine ulaşmak nispeten kolayken Asya'daki ve özellikle Afrika'daki şirketlerle ilgili verilere ulaşmak çok zordur. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde şirketler için şeffaflık kurallarının bulunmaması, geniş çapta veri açıklama zorunluluğunun olmayışı gibi nedenlerle transfer fiyatlandırması analizlerinde emsal veri yetersizliği sorunu yaşanmaktadır.

Söz konusu veri tabanlarının en önemli özelliği verileri analizde kullanmaya çok elverişli biçimde sınıflandırmış olmalarıdır. Şirket verileri, faaliyet gösterdikleri sektörlere, ortaklık yapılarına, iştiraklerinin varlığına, cirolarına vs. özelliklerine göre sınıflandırılmıştır. Sonuç olarak söz konusu ticari veri tabanları bugün transfer fiyatlandırması analizlerinde hem mükellefler hem de vergi idareleri için en önemli veri kaynağıdır.

Analiz yapanın hangi veri tabanını kullanacağı o analistin analizi yaparken her konuda olduğu gibi yaptığı sübjektif bir seçimidir ve ihtilaf durumunda tartışmaya açıktır. Ayrıca hukukiliği ne olursa olsun uzun yıllar Avrupa mali idareleri tarafından zımni olarak kabul görmüş (ve reddedilmemiş) olmalarının vergisel bir konuda yeterli derecede güvence sağladığı kanaatindeyiz. Bununla birlikte, vergi idareleri isterlerse hangi veri tabanının kullanılması gerektiği konusunda yönlendirme yapabilirler. Ama böyle bir sınırlama yapmaya şimdiye kadar pek ihtiyaç duyulmamıştır. Ülkemizde Gelir İdaresi ve Vergi Denetim Kurulu da bu ticari veri tabanlarını kullanarak değerlendirme yapmaktadırlar[67].

[67] TÜSİAD, **age**, 25 – 38.

Amadeus veri tabanı Avrupa'da faaliyet gösteren şirket verileri bulmak amacıyla transfer fiyatlandırması analizlerinde yaygın olarak kullanılır. Bu araştırmada da kriterler, Amadeus veri tabanına göre açıklanacaktır. Bazı önemli emsal araştırma kriterleri aşağıda açıklanmıştır.

4.4.2. Coğrafi Bölge Kriteri

Analizin yapılacağı taraf hangi ülkede faaliyet gösteriyorsa, ideal olarak emsal şirketlerin de aynı ülkeden olması istenir. Böylece, emsal şirketler de benzer ekonomik ortamın etkisinde faaliyet gösteriyor olacaklardır. Gerek veri yetersizliği gerek belirli piyasalarda yalnızca çok uluslu şirketlerin olması gibi nedenlerle, araştırılan sektörde faaliyet gösteren, ilişkisiz (bağımsız) emsal şirket verisine ulaşılamamaktadır. Böyle durumlarda, araştırma kriterlerini analizin yapılacağı tarafın faaliyet gösterdiği coğrafyaya ekonomik olarak benzer özellikler taşıyan ülkeleri ya da bölgeleri dâhil edecek şekilde genişletmek gereklidir. Bugün birçok ülkede hem vergi otoriteleri hem de transfer fiyatlandırması uzmanları bu yolu seçmektedirler. Meenan vd. (2004)[68] tarafından hazırlanan, Avrupa Komisyonu'nun yayınladığı, çalışmada Avrupa Birliği içerisindeki tüm ülkelerin transfer fiyatlandırması analizleri açısından tek bir pazar olduğuna yönelik istatistiksel olarak anlamlı sonuca ulaşılmıştır. Diğer bir deyişle, herhangi bir Avrupa Birliği ülkesinde faaliyet gösteren analizin yapılacağı taraf için, transfer fiyatlandırması analizlerinde başka Avrupa Birliği ülkelerindeki şirketleri emsal olarak kullanmak araştırma sonuçlarında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılıklara yol açmamaktadır.

4.4.3. Endüstri Kriteri

Analizin yapılacağı tarafla benzer faaliyet yapısına sahip emsal şirketleri bulmak için öncelikle aynı sektörde iş yapanları incelemek mantıklı bir yaklaşımdır. Veri tabanlarında verileri yer alan şirketler uluslararası olarak genel kabul görmüş endüstri kodlarına göre sınıflandırılmıştır. Bu kodlar genelde SIC (Standard Industrial Classification/ABD Standart Endüstriyel Sınıflandırma) kodu ile NACE (Nomenclature Statistique des Activités économique dans la Communauté Européenne/Avrupa Birliği'nde İktisadi Faaliyetlerin Genel Adları) kodudur.

[68]Peter Meenan, Roman Dawid, Jörg Hülshorst "Is Europe One Market?", A Transfer Pricing Economic Analysis of PanEuropean Comparables Sets, European Commission, Brussels, 2004.

Tablo 14: Örnek NACE Faaliyet Kodları

2620 – Bilgisayar ve bilgisayar çevre birimleri imalatı ("Manufacture of computers and peripheral equipment")
3513 – Elektrik enerjisinin dağıtımı ("Distribution of electricity")
4645 – Parfüm ve kozmetik ürünlerinin toptan ticareti ("Wholesale of perfume and cosmetics")
7311 – Reklam ajanslarının faaliyetleri ("Advertising agencies")

NACE Rev. 2 Statistical classification of economic activities in the European Community, 2008, http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-RA-07-015

Tam olarak aranan alanda faaliyet gösteren şirketleri tespit edebilmek amacıyla, endüstri kriterine ek olarak anahtar kelime kriteri de kullanılmaktadır. Böylece, varitababında yer alan iş tanımı, faaliyet açıklaması ve endüstri sınıflandırmasında belirtilen kelime ya da kelime grupları olan şirketler elenerek ya da analiz kapsamına alınarak emsal veri kümesine tam olarak hedeflenen türde şirketler olması sağlanır.

4.4.4. Şirket Statüsü

Veri tabanındaki şirketlerin hepsi, incelenen dönem için aktif statüde olmayabilir. Kimisi tasfiye halinde, pasif statüde ya da iflas sürecinde olabilir. Araştırmada hedef, inceleme konusu dönemde aktif statüde olan, faaliyetleri sırasında önemli bir duraksama yaşamayan şirketler olduğu için, bu kriterle yalnızca aktif statüde olan firmaların potansiyel emsal havuzunda olması sağlanır.

4.4.5. Bağımsızlık Kriteri

Transfer fiyatlandırması analizlerinde kullanılacak verilerin emsallere uygunluk ilkesi gereğince birbiriyle ilişkisiz kişiler arasında gerçekleşmiş işlemlere ait olması gerektiğini daha önce açıklamıştık. Bu nedenle emsal olarak kullanılacak şirketlerin kârlılık düzeylerini etkileyen ilişkili işlemlerinin olmaması istenir. Ancak veri tabanlarında şirketlerin ilişkili işlemlerine dair bir bilgi yoktur. Eğer böyle bir bilgiye ulaşılabilseydi çok uluslu şirketler grubunun parçası olmakla birlikte hiçbir ilişkili işlemi olmayan firmalar emsal kabul edilebilirdi.

Söz konusu bilgiye ulaşılamaması nedeniyle şirketlerin ilişkili işlemi olma olasılığını gösteren bir derecelendirme yapılmaktadır. Bu derecelendirmede şirketlerin ortaklık yapısına ve iştirakleri bilgisine bakılmaktadır. Buradaki varsayım bir şirketin ortağı olan bir şirketle gerçekleştirdiği işlemde ortağın fiyat üzerindeki belirleme/kontrol

gücü ortaklık payıyla doğru orantılı olacağıdır. Dolayısıyla, ortaklık yapısı itibariyle başka bir şirketin iştiraki olan veya başka bir şirketin ortaklık payını elinde bulunduran şirketlerin ilişkili işlemi olma ihtimali olduğu ve ortaklık payının büyüklüğüne göre kârlılığın kolaylıkla manipüle edilmiş olabileceği kabul edilir.

Amadeus veri tabanında ortaklık yapısı bilgisi bulunan şirketler için ortaklarının ortaklık payı büyüklüğüne göre bağımsızlık derecelendirmesi yapılmıştır. Ayrıca, şirketlerin iştirakleri ve iştirak oranları ile ilgili bilgiye ulaşmak da mümkündür. Böylece ortaklık yapısı uygun görülen derecede olan şirketler analize dâhil edilerek, ilişkili işlemler nedeniyle analiz sonucunda oluşabilecek etki sınırlandırılmış olur.

4.4.6. Ulaşılabilir Veri Kriteri:

Veri tabanında bulunan şirketlerin, bütün mali verilerine ulaşmak olanaklı olmayabilir. Örneğin kimi şirketlerin gelir tablosu, bilanço kalemleri, çalışan işçi sayısı, ortaklık ve iştirak yapısı verileri eksiksiz yer alırken, kimi şirketlerin yalnızca birkaç mali verisi olmakta veya yıllara göre ulaşılabilir verileri farklı olabilmektedir. Analizde uygulanan kriterler nedeniyle birtakım verilere ulaşılması kesinlikle gerekiyorsa, bu kriter ile istenen verilerine ulaşılamayan şirketler elenir. Örneğin, bir şirket özellikleri itibariyle emsal kabul edilebilse bile incelenen yıl için faaliyet kârı bilgisi yoksa analiz sonucu kârlılık hesaplamasında kullanılamayacağı için, araştırmanın başında ulaşılabilir veri kriteriyle faaliyet kârı verisine ulaşılamayan şirketler elenerek potansiyel emsal şirket havuzu daraltılmış olur.

4.4.7. Hesap Türü Kriteri

Şirketlerin başka şirketlerle olan ortaklık bağı nedeniyle mali verileri konsolide olarak yayınlanıyor olabilir. Ancak şirket bazında değerlendirme yapabilmek için konsolide olmayan mali veriler gereklidir. Bu kriterle yalnızca mali verileri konsolide olarak bulunan şirketler elenir.

4.4.8. Kuruluş Yılı Kriteri

Yeni kurulmuş şirketlerin karşı karşıya oldukları ticari riskler ve ekonomik yapıları, kuruluş aşamasını tamamlamış şirketlere göre farklı olacağı için kârlılık sonuçları da farklı olacaktır. Bu nedenle kuruluş aşamasında olduğu varsayılan, belirli bir yıldan sonra kurulmuş şirketler potansiyel emsal şirketler arasından çıkartılır.

4.4.9. Diğer Finansal Kriterler

Yukarıdaki kriterlere ek olarak emsal kabul edilecek şirketlerin daha fazla rafine edilmek istenmesi durumunda kimi finansal göstergelere göre, ekonomik ve mali yapısı analizin yapılacağı tarafa daha yakın olan şirketler tespit edilerek diğerleri elenebilir. Örneğin, analizin yapılacağı taraf büyük ölçekli bir işletme ise ve potansiyel emsal sayısı yeteri kadar büyükse incelenen yıllar için cirosu belli bir değerin altında olan küçük ölçekli işletmeler elenebilir. Aynı şekilde çalışan sayısına veya toplam varlıklar içindeki gayri maddi hak oranına göre finansal kriterler de belirlenebilir.

Emsal olarak aranan şirketlerin açıklanan aşamalardan sonra, genel kriterler koyarak tespit edilemeyek çok spesifik özellikleri taşıması isteniyorsa, en son çeşitli internet kaynakları, şirketlerin kendi websiteleri ve finansal raporları incelenerek, emsal tespiti tamamlanabilir.

4.5. Kıyaslamada Kullanılacak Kâr Düzey Göstergesinin Seçimi

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, analizin yapılacağı tarafla emsal şirketlerin faaliyet kâr marjlarının incelenmesi esasına dayanır. Faaliyet kâr marjlarının belirlenmesinde birçok finansal oran kullanılabilir. Bunların başlıcaları

- Net Kâr Marjı = Faaliyet Kârı / Net Satışlar;
- Net Maliyet Artı Kâr Marjı = Faaliyet Kârı / (Satışların Maliyeti + Faaliyet Giderleri);
- Berry Oranı = Brüt Kâr / Faaliyet Giderleri;
- Kullanılan Varlıklara Getiri Oranı = Faaliyet Kârı / Kullanılan Varlıklar'dır.

Bu kâr düzey göstergelerinden hangisinin seçilip kullanılacağı incelenen işlemin niteliğine ve ulaşılabilir verilerin türüne bağlı olarak belirlenir. Örneğin Net Kâr Marjı göstergesi, işlevleri itibariyle distribütör olan işletmelerin kârlılık düzeyini karşılaştırmada kullanılabilecek en uygun göstergelerden biridir. Çünkü Distribütör bir işletmenin kâr düzeyini belirleyen temel unsur satış miktarıdır. Net Kâr Marjı göstergesi de, işletmenin kârlılığı ile satışları arasındaki ilişkiyi gösterir.

Net maliyet artı kâr marjı göstergesi ise, üretim ya da hizmet işlevini üstlenen işletmelerin kârlılık düzeyini karşılaştırmada kullanılabilecek en uygun göstergelerden biridir. Çünkü üretim ve hizmet işletmelerinin işlevsel faaliyetinin çoğunun toplam

maliyetlerine yansıyacağı öngörülür. Net maliyet artı kâr marjı da, işletmenin kârlılığı ile toplam maliyetleri arasındaki ilişkiyi gösterir.

Brüt Kâr / Faaliyet Giderleri formülü ile hesaplanan Berry oranının kullanılabilmesi için, analizin yapılacağı taraf ve emsal şirketlerin, Faaliyet Giderleri ile Satışların Maliyeti hesap kalemlerinin tutarlı bir şekilde sınıflandırılmış olması gerekir. Veri tabanlarında genellikle bu tür bir sınıflandırma yapılmadığı ve böyle bir sınıflama yapmaya imkân verecek derecede ayrıntılı veri bulunamadığı için ülkemizde transfer fiyatlandırması analizlerinde Berry Oranı pek kullanılmamaktadır.

Kullanılan Varlıklara Getiri Oranı, üretim işlevini üstlenen işletmelerin kârlılık düzeyini karşılaştırmada kullanılabilecek en uygun göstergelerden biridir. Çünkü üretim işletmelerinin kârlılık düzeyinin belirlenmesinde kullandıkları varlıkların miktarı önem taşır. Kullanılan Varlıklara Getiri Oranı da, işletmenin kârlılığı ile kullandığı varlıkları arasındaki ilişkiyi gösterir. Bu gösterge hem gelir tablosu hem de bilanço kalemlerine dayalı bir göstergedir. Bu rasyoda kârlılığın kullanılan varlıklarla ilişkilendirilmesi nedeniyle, satış ve giderlerin kullanıldığı diğer göstergelere göre fonksiyonel farklılıklardan daha az etkilenmektedir[69]. Ama bu göstergenin kullanılabilmesi için veri tabanındaki bilanço kalemi verilerinin güvenilir ve tam olması gerekir. Ayrıca farklı piyasalarda söz konusu konjonktür dalgalanmalarının da bu verileri etkilememiş olmalıdır.

4.6. Karşılaştırılabilirliği Arttırıcı Düzeltmelerin Yapılması

Daha önce ifade edildiği gibi, transfer fiyatlandırması analizlerinin yapısı gereği öznel yargılara göre yapılması ve veri kısıtı nedenleriyle incelenen işleme birebir uyan, mükemmel bir emsal veriye ulaşmak olanaklı değildir. Bu nedenle, emsal veri kümesindeki firmaların yeterince yüksek karşılaştırılabilirlik derecesine sahip olmadığı ya da bu derecenin arttırılabileceği durumlarda çeşitli düzeltmeler yapılabilir. Örneğin, emsal alınan şirketin işletme sermayesi analizin yapılacağı taraftan önemli derecede farklıysa, bu farkın kârlılık üzerindeki etkisini giderecek işlemler yapılabilir. Bununla beraber karşılaştırılabilirliği arttırıcı düzeltmelerin her durumda rutin veya

[69] Richard Clark "Choosing a Reliable Profit Level Indicator"den aktaran İlteriş Emiroğlu, Transfer Fiyatlandırmasında Kâr Düzey Göstergeleri, https://www.verginet.net/dtt/1/Transfer_Fiyatlandirmasi_Kar.aspx [06.06.2018].

zorunlu olarak kullanılması gerekmez. Daha önceki bölümde bu tür düzeltmeler açıklandığı için burada tekrar konunun ayrıntısına girilmeyecektir.

4.7. Sonuçların Karşılaştırılarak Yorumlanması

Araştırma sonucunda emsal olduğu belirlenen şirketlerin mali verilerinden seçilen kâr düzey göstergesine göre kârlılıkları hesaplanır. Hesaplanan kârlılık verilerinden bir aralık değeri oluşturulur. Pratikte en çok kullanılan değer aralığı, sıralı veri noktalarının tam ortadaki %50'sini kapsayan, yani alt çeyrek ve üst çeyrek arasında kalan çeyrekler açıklığıdır. Daha sonra, analizin yapılacağı tarafın ilişkili işlemden elde ettiği kârlılık değerinin bu aralıkta bulunup bulunmadığına bakılır. Analizin yapılacağı tarafın ilişkili işlemden elde ettiği kârlılığın, emsallere uygunluk ilkesini karşılaması için bu aralık içerisinde olması gerekir.

5. BAĞIMSIZLIK KRİTERİNİN EMSAL SONUÇLARINA ETKİSİ

Bu bölümde işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile yapılan transfer fiyatlandırması analizlerinde bağımsızlık kriterinin farklı derecelerde seçilmesinin analiz sonuçlarını üzerindeki etkileri ayrıntılı olarak değerlendirirerek ve uygun kriter seçimine ışık tutacak öneriler geliştirilecektir.

5.1. Bağımsızlık Kriteri

Açıklamış olduğumuz gibi emsallere uygunluk analizi sırasında kıyaslamada emsal alınacak verilerin öncelikle ilişkisiz kişiler arasında gerçekleşen işlemlere ait olması gerekir. Bu özellik emsallare uygunluk ilkesinin temelidir ve ihlal edilmesi, yapılan analizi anlamsız kılacaktır.

İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi uygulanırken emsal olarak seçilirken bağımsızlık kriteri gereği karşılaştırmada kullanılacak şirketlerin ilişkili işleminin olmaması ya da varsa bile genel kârlılık düzeyi üzerindeki etkisinin ihmal edilebilir olması istenir. Ancak bu bilgiye doğrudan ulaşılamadığı için bu amaçla şirketin sermaye yapısına ilişkin bilgiler değerlendirilerilip dolaylı olarak ilişkili ilişkisiz ayrımı yapılır.

Amadeus veri tabanı, ilişkili ilişkisiz ayrımını yapabilmek amacıyla şirketleri ortaklık yapılarına göre bağımsızlıkları açısından derecelendirerek sınıflandırmıştır. Buna göre A, B,C ve D olmak üzere dört ayrı bağımsızlık göstergesi belirlenmiş ve bağımsızlık derecesi tespit edilemeyen şirketler de U olarak sınıflandırılmışlardır. Her bir derecenin açıklaması aşağıda verilmektedir:[70]

Gösterge A

Kayıtlı ortaklarından hiçbirinin doğrudan ya da dolaylı olarak şirketin %25'ten fazla hissesine sahip olmadığı şirketlerdir. A göstergesi de kendi içinde A+, A veya A- olarak ayrıca derecelendirilmiştir. Buna göre;

A+: Ortaklık payı bilinen 6 veya daha fazla sayıda ortağı tespit edilmiş şirketleri,

[70] TP Catalyst - User Guide, https://help.bvdinfo.com/mergedProjects/67_EN/Home.htm [06.06.2018].

A: A+ göstergesindeki gibi olan ancak yalnızca 4 veya 5 ortağı tespit edilen şirketleri,

A-: A+ göstergesindeki gibi olan ancak yalnızca 1 – 3 ortağı tespit edilen şirketleri ifade etmektedir.

Bu nitelemelerin ardındaki mantık, şirketin ne kadar çok ortağı hakkında bilgi bulunabilirse, ortaklık yapısı üzerinde %25'ten fazla paya sahip olup da tespit edilemeyen ortağı olma olasılığının daha düşük olmasıdır.

Gösterge B

Kayıtlı ortaklarından hiçbirinin doğrudan ya da dolaylı olarak şirketin %50'den fazla hissesine sahip olmadığı ama %25'ten paya sahip olduğu şirketlerdir. B göstergesi de yine kendi içinde B+, B, B- olarak A kriterindeki gibi aynı mantıkla ayrıca derecelendirilmiştir.

Gösterge C

%50'den fazla hissesine dolaylı olarak sahip, kayıtlı ortağı olan şirketleri ifade etmektedir.

Gösterge D

%50'den fazla hissesine doğrudan sahip, kayıtlı ortağı olan şirketleri ifade etmektedir. Şubeler, yabancı şirketler ve deniz taşımacılığı şirketleri de D olarak sınıflandırılmaktadırlar.

Karşılaştırılabilir şirket seçme sürecinde bu göstergelerden hangilerinin seçilmesi gerektiği konusunda uluslararası ya da ulusal bir düzenleme yoktur. Transfer fiyatlandırması analistleri ve vergi idareleri bu konuda duruma göre sübjektif bir değerlendirme yaparlar. Örneğin bugün Türkiye'deki transfer fiyatlandırması analizlerinde genel olarak A ve B göstergelerine sahip olan şirketler analiz kapsamına alınmaktadır.

Bu çalışmada farklı bağımsızlık göstergesiyle yapılan transfer fiyatlandırması analizlerinin ne tür farklı sonuçlara yol açacağı uygulamalı olarak örnekler üzerinde gösterilecektir.

5.2. Farklı Bağımsızlık Göstergeleri Kullanılarak Yapılan Emsal Araştırması Örnekleri

Bir ülkedeki ekonomik aktiviteyi oluşturan firmaların çoğunluğu genel olarak üretim, dağıtım ve hizmet şirketi olarak karakterize edilebilir. Temel iş modelleri bunlar olmakla beraber, işlev risk yapısındaki bazı farklılıklara göre yine bu sınıflandırmalar fason üretim, sınırlı riskli dağıtıcı gibi çeşitli varyasyonları da vardır. Ancak emsal araştırmalarında bilgi sınırlılığı nedeniyle bu kadar ayrıntılı tanımlara uyan şirketler bulmak zordur.

Bu nedenle çalışmamızda genel bir sonuca varabilmek amacıyla üretim, hizmet ve dağıtım (toptan satış, al-sat) olmak üzere üç ayrı işlev ve risk profiline sahip şirketler için 3 ayrı emsal araştırması yapılacaktır. Her araştırma da kendi içinde yalnızca bağımsızlık kriterinin farklı olduğu 2 farklı senaryodan oluşmaktadır. Analizler gerçekleştirilirken önceki bölümlerde anlatılan süreç uygulanarak öncelikle bağımsızlık göstergesi A olan şirketlerin verileri kullanılarak emsal kâr marjı aralığı hesaplanacaktır. Ardından bağımsızlık kriteri biraz daha gevşetilerek bağımsızlık göstergesi A ve B olanlar analiz kapsamına alınıp emsal kâr marjı aralığı hesaplaması yeniden yapılacaktır.

Araştırmalar için Amadeus veri tabanının Mart, 2018 tarihli sürümü taranmıştır. Aşağıdaki Tablo 15'te her üç araştırma için de kullanılan ortak kriterler sunulmuştur. Bu tabloda görüldüğü gibi her üç araştırmada bağımsızlık kriteri dışındaki altı ortak kriter kullanılmıştır.

Tablo 15: Ortak Araştırma Kriterleri

Coğrafi Bölge Kriteri	Avrupa Birliği'ne üye 28 ülke ve Türkiye analize dâhil edilmiştir.
Bağımsızlık Kriteri (1. Senaryo)	Başka şirketlerde %25'ten fazla hissesi olan kurumlar elenmiştir.
	Bağımsızlık seviyesi A+, A, A- olan şirketler analize dâhil edilmiştir.
Bağımsızlık Kriteri (2. Senaryo)	Başka şirketlerde %50'den fazla hissesi olan kurumlar elenmiştir.
	Bağımsızlık seviyesi A+, A, A-, B+, B ve B- olan şirketler analize dâhil edilmiştir.
Şirket Statü Kriteri	Pasif statüde olan şirketler elenmiştir.
Kuruluş Yılı Kriteri	2010 yılından sonra kurulmuş şirketler analiz kapsamından çıkartılmıştır.

Tablo 15 – devam

Hesap Türü Kriteri	Yalnızca hesapları konsolide edilmemiş şirketler analize dahil edilmiştir.
Mali Veri Kriteri	2014, 2015 ve 2016 mali yılları için ciro ve faaliyet kârı ya da zararı seviyesinde mali verilere sahip olmayan şirketler elenmiştir.
Faaliyet Kârı Kriteri	2014, 2015 ve 2016 mali yılları ortalamasında faaliyet zararı eden şirketler elenmiştir.

Bağımsızlık kriteri ise 1. ve 2. senaryoda değişiktir. 1. Senaryoda bağımsızlık göstergesi A olan şirketler, 2. Senaryoda ise bağımsızlık göstergesi A ve B olan şirketler analize dâhil edilmiştir.

Veri tabanındaki bağımsızlık göstergesi, şirketleri yalnızca ortaklık yapısı açısından değerlendirmekte, iştirak oranı ile ilgili ayrı bir gösterge sunmamaktadır. Bu durumda seçilen bağımsızlık göstergesi ile tutarlı olmak için o göstergede uygulanan eşik değerin aynısı iştirak yapısı için de uygulanmıştır. Bu amaçla Tablo 15'te de görüldüğü gibi bağımsızlık kriteri için veri tabanından alınan A ve B bağımsızlık göstergesi kapsamındaki şirketlerin seçilmesinin yanısıra ek bir bağımsızlık kriteri olarak, iştirak hisse oranı kriteri de kullanılmıştır. Örneğin, A bağımsızlık göstergesinin seçildiği araştırma için başka bir şirketin %25'ten fazla hissesine sahip olan kurumlar da elenmiştir.

Aşağıdaki Tablo 16'da genel üretim şirketleri araştırması için kullanılan ortak kriterlerin yanı sıra kullanılacak olan öteki kriterler görülmektedir. Bunlar endüstri kriteri ve anahtar kelime kriterleridir.

Tablo 16: Genel Üretim Sektörü Araştırması İçin Ayrıca Uygulanan Kriterler

Endüstri Kriteri	Sadece aşağıdaki NACE Rev. 2.0 endüstri kodları dahilinde faaliyet gösteren şirketler taranmıştır: 10 – Gıda ürünlerinin imalatı (Manufacture of food products) 11 – İçeceklerin imalatı (Manufacture of beverages) 12 – Türün ürünleri imalatı (Manufacture of tobacco products) 13 – Tekstil ürünlerinin imalatı (Manufacture of textiles) 14 – Giyim eşyalarının imalatı (Manufacture of wearing apparel) 15 – Deri ve ilgili ürünlerin imalatı (Manufacture of leather and related products)

Tablo 16 – devam

Endüstri Kriteri	16 – Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyaların imalatı (Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials) 17 – Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı (Manufacture of paper and paper products) 19 – Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı (Manufacture of coke and refined petroleum products) 20 – Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı (Manufacture of chemicals and chemical products) 21 – Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı (Manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations) 22 – Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı (Manufacture of rubber and plastic products) 23 – Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı (Manufacture of other non-metallic mineral products) 24 – Ana metal sanayii (Manufacture of basic metals) 25 – Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç) (Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment) 26 – Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı (Manufacture of computer, electronic and optical products) 27 – Elektrikli teçhizat imalatı (Manufacture of electrical equipment)

Tablo 17'de ise genel dağıtım şirketleri araştırmasında kullanılan ortak kriterlerin yanı sıra kullanılacak olan öteki kriterler görülmektedir. Bunlar da endüstri kriteri ve anahtar kelime kriterleridir.

Tablo 17: Genel Dağıtım Sektörü Araştırması İçin Ayrıca Uygulanan Kriterler

Endüstri Kriteri	Sadece aşağıdaki NACE Rev. 2.0 ("Nomenclature Generale des Activites Economiques dans L'Union Europeenne" – "Avrupa Birliği İktisadi Faaliyetlerinin Genel Adları") endüstri kodları dahilinde faaliyet gösteren şirketler taranmıştır: 45 – Motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin toptan ve perakende ticareti ile onarımı ("Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles") 46 – Toptan ticaret (Motorlu kara taşıtları ve motosikletler hariç) ("Wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles")

Tablo 17 – devam

Anahtar Kelime 1	Faaliyet tanımında aşağıdaki kelimeler olan şirketler elenmiştir: Produce / manufacture / manufacturing / manufac* / processing / process / production / produc* / fabrication / fabricate / fabric* / Retail / retailers / retailing / retail*
Anahtar Kelime 2	Faaliyet tanımında aşağıdaki kelimeler olan şirketler analize dâhil edilmiştir: Distributor / distribution / distrib* / wholesale / wholesaler / wholesal*

Tablo 18'de ise genel hizmet sağlayıcı şirketler araştırması için kullanılan ortak kriterlerin yanı sıra kullanılacak olan öteki kriterler görülmektedir. Bunlar da aynı şekilde endüstri kriteri ve anahtar kelime kriterleridir.

Tablo 18: Genel Hizmet Sektörü Araştırması İçin Ayrıca Uygulanan Kriterler

Endüstri Kriteri	Sadece aşağıdaki NACE Rev. 2.0 endüstri kodları dahilinde faaliyet gösteren şirketler taranmıştır: 33 – Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı (Repair and installation of machinery and equipment) 62 – Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler (Computer programming, consultancy and related activities) 63 – Bilgi hizmet faaliyetleri (Information service activities) 64 – Finansal hizmet faaliyetleri (Sigorta ve emeklilik fonları hariç) (Financial service activities, except insurance and pension funding) 69 – Hukuk ve muhasebe faaliyetleri (Legal and accounting activities) 70 – İdare merkezi faaliyetleri; idari danışmanlık faaliyetleri (Activities of head offices; management consultancy activities) 71 – Mimarlık ve mühendislik faaliyetleri; teknik test ve analiz faaliyetleri (Architectural and engineering activities; technical testing and analysis) 73 – Reklamcılık ve piyasa araştırması (Advertising and market research) 78 – İstihdam faaliyetleri (Employment activities) 82 – Büro yönetimi, büro destek ve iş destek faaliyetleri (Office administrative, office support and other business support activities)

Tablo 18 – devam

Anahtar Kelime 1	Faaliyet tanımında aşağıdaki kelimeler olan şirketler elenmiştir: Distributor / distribution / distrib* / wholesale / wholesaler / wholesal* / Produce / manufacture / manufacturing / manufac* / processing / process / production / produc* / fabrication / fabricate / fabric* / Retail / retailers / retailing / retail* / Sale / sell*
Anahtar Kelime 2	Faaliyet tanımında aşağıdaki kelimeler olan şirketler analize dâhil edilmiştir: Service / servicing / services

Veri tabanın, araştırmaların yapıldığı tarihte var olan en güncel sürümündeki 3.503.031 şirket yukarıdaki kriterlere göre incelenip, elenmiştir. Yukarıdaki tablolarda özetlenen araştırmalar sonucu bağımsızlık kriterinin A olduğu 1. senaryo ile A + B olduğu 2. senaryo sonucu tespit edilen şirket sayısı Tablo 19'da görüldüğü gibidir[71]:

Tablo 19: Tespit Edilen Şirket Sayısı

	Genel Üretim	**Genel Dağıtım**	**Genel Hizmet**
1. Senaryo	629	293	272
2. Senaryo	2554	932	793

Yukarıdaki tablolarda görülen, her iki senaryoda belirlenmiş olan emsal şirketlerin verileriyle elde edilen emsal kâr marjı aralıkları Tablo 20 ve 21'de sunulmaktadır.

Kâr marjı hesaplamalarında kâr düzey göstergesi olarak Genel üretim ve hizmet şirketleri için Net Maliyet Artı Kâr Marjı, Genel Dağıtım şirketleri için de Net Kâr Marjı seçilmiştir.

1. senaryoda belirlenmiş olan emsal şirketlerin 3 yıllık ağırlıklı ortalama verileriyle elde edilen emsal kâr marjı aralıkları Tablo 20'de verilmiştir.

Tablo 20: 1. Senaryo Emsal Aralık Sonuçları

	Genel Üretim	Genel Dağıtım	Genel Hizmet
Maksimum	%100,77	%44,97	%4304,70
Üst Çeyrek	%8,09	%4,69	%9,47
Medyan	%4,58	%2,05	%3,67
Alt Çeyrek	%2,36	%0,91	%1,40
Minimum	%0,00	%0,00	%0,00

[71] Araştırma sırasında verilerinin tutarsız olduğu tespit edilen şirketler manuel olarak analiz kapsamından çıkarılmıştır.

Çeyrekler aralığını gösteren bölge ayrıca koyu renkle belirtilmiştir. 2. senaryo sonucu ortaya çıkan emsal kârlılık sonuçları ise aşağıdaki Tablo 21'de görüldüğü gibidir:

Tablo 21: 2. Senaryo Emsal Aralık Sonuçları

	Genel Üretim	Genel Dağıtım	Genel Hizmet
Maksimum	%332,29	%49,20	%17196,60
Üst Çeyrek	%9,07	%5,28	%12,79
Medyan	%4,92	%2,56	%4,83
Alt Çeyrek	%2,59	%1,07	%1,82
Minimum	%-118,64	%0,00	%-250,86

5.3. Emsal Araştırma Sonuçları Ve Yorumlanması

Araştırma sonuçlarına ilişkin tablolara bakınca ilk gözümüze çarpan şey beklenebileceği gibi bağımsızlık göstergesinin daha geniş olması durumunda potansiyel emsal sayısı artmaktadır. Burada dikkat çekici bir diğer nokta, veri tabanındaki 3.503.031 şirket arasından bağımsızlık göstergesi A olan şirket sayısının genel üretim, dağıtım ve hizmet şirketleri için sırasıyla 629, 293, ve 272 gibi oldukça düşük düzeylerde gerçekleşmesidir. Bağımsızlık göstergesi A+B olan şirket sayılarının ise genel üretim, dağıtım ve hizmet şirketleri için sırasıyla 2554, 932, ve 793 olduğu görülmektedir. Bu sayılar da veri tabanındaki toplam şirket sayısına oranla küçüktür. Tablo 19'da görüldüğü gibi bağımsızlık göstergesi A'dan A+B'ye genişletildiği zaman kullanılabilecek emsal şirket sayısı üretim şirketlerinde en yüksek oranda artarak 4,1 katına, dağıtım şirketlerinde 3,2 katına, hizmet şirketlerinde ise en düşük oranda artarak 2,9 katına çıkmaktadır.

Burada emsal şirketleri işlev ve risk açısından genel üretim, genel dağıtım ve genel hizmet olarak çok geniş tanımladığımız için emsal şirket sayısı anlamlı bir aralık değeri oluşturmak için yeterli görülebilir. Ancak spesifik bir alanda faaliyet gösteren şirketleri, örneğin parfüm ve kozmetik ürünleri toptan ticareti şirketlerini (NACE Rev. 2 kodu: 4645) araştıyor olsaydık, A bağımsızlık göstergesi seçildiğinde emsal olabilecek yalnızca 2 şirket bulacaktık. Bu da istatistiksel olarak anlamlı bir aralık oluşturmak için yetersiz olacaktı. Bağımsızlık göstergesini genişletip A + B olarak seçersek bulacağımız şirket sayısı 8 olacaktır ve bu durumda istatistiksel olarak anlamlı bir aralık oluşturmak mümkün olabilir.

İdeal olarak bağımsızlık kriterinin en dar olarak tanımlandığı göstergenin seçilmesi istenir. Ancak bu durumda yeterli sayıda şirket bulunabilemeyeceği gibi özellikle günümüzde globalleşmenin ve çeşitli piyasalardaki konsolidasyonun yaygınlığı dikkate alınırsa, emsal şirket bulamama olasılığı da yüksektir. Özellikle, yalnızca büyük ölçekteki çok uluslu şirketlerin girebildiği büyük yatırım gerektiren sektörlerde kıyaslamada kullabilecek ilişkisiz şirket bulabilmek başlı başına bir sorundur.

Ortaya koyduğumuz bu tabloda hangi bağımsızlık göstergesinin kullanılacağı her somut durumda yapılacak değerlendirme sonucu varılabilecek sübjektif bir karar olacaktır. Bu kararın belirlenmesinde uluslararası ve ulusal olarak kabul edilmiş bir karar olmamakla beraber uygulamada ülke yerel mevzuatlarındaki *ilişkili kişi* tanımından yola çıkılarak hangi göstergenin seçileceği belirlenebilir. Örneğin Almanya transfer fiyatlandırması mevzuatında başka bir şirketin ortaklık payının doğrudan ya da dolaylı olarak %25'ten fazlasına sahip şirketler ilişkili kişi olarak değerlendirildiği için Almanya'daki transfer fiyatlandırması analizlerinde yalnızca bağımsızlık göstergesi A olan şirketler emsal olarak seçilmektedir[72]. Ülkemizde ise ilişkili kişi tanımı için %10 gibi bir ortaklık payı belirlenerek çok geniş tutulduğu için ilişkisiz bir emsal bulmak olanaksızdır.

Bağımsızlık kriterinin dar biçimde tanımlanmasının yol açtığı emsal veri yetersizliği sorununu gidermek için alternatif stratejiler uygulanabilir. İlk olarak bağımsızlık göstergesini daha geniş biçimde (bağımsızlık göstergesi B olanları da kapsayacak şekilde) tanımlanması düşünülebilir. Bu durumda önemli olan bağımsızlık göstergesindeki bu değişikliğin kârlılık üzerindeki etkisinin ne kadar olacağıdır. Eğer görece olarak ciddi düzeyde bir etki varsa başka bir seçenek aramak gerekebilir. Örneğin, veri tabanının araştırmanın yapıldığı tarih itibariyle en güncel sürümü olan Mart, 2018 sürümünde Türkiye'de faaliyet gösteren şirket sayısı son derece sınırlıdır. 2016, 2015 ve 2014 yılları Faaliyet Kârı ve Net Satışlar verileri olan, A bağımsızlık göstergesine uygun, Türkiye'de faaliyet gösteren şirket sayısı yalnızca 10'dur.

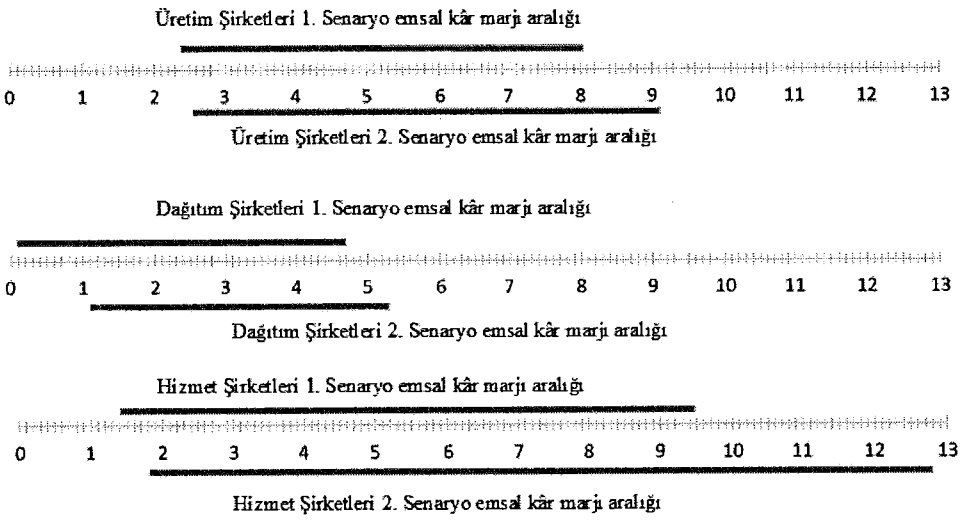
İkinci olarak bağımsızlık göstergesi dışındaki diğer kriterlerin genişletilmesi düşünülebilir. Örneğin coğrafya kriteri genişletilerek yalnızca Türkiye'deki şirketler yerine Avrupa piyasasında faaliyet gösteren şirketler de analiz kapsamına alınabilir. Kimi zaman coğrafya kriterini genişletmek de yeterli olmayabilir. Bu durumda

[72] OECD Country Profiles, Germany, http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm, [06.06.2018]

endüstri kriterini genişletmek yararlı olabilir. Örneğin, araştırma kriterleri farklı sektörleri de içerecek biçimde değiştirilebilir. *İşlevsel benzerlik yaklaşımı* denen bu yöntemde emsal alınacak şirketlerin analizin yapılacağı tarafla aynı sektörde olması yerine, benzer işlev ve riskleri üstlenmesi göz önünde bulundurularak benzer sektörleri içerecek biçimde genişletilir. Zaten işleme dayalı net kâr marjı yönteminde şirketlerin üstlendikleri işlevler ve yüklendikleri riskler önem taşıdığı için, bu yaklaşım araştırmanın amaçlarına uygun ve ekonomik açıdan mantıklıdır.

Kârlılıkla ilgili hesaplarımızda ortaya çıkan sonuçlar şu özellikleri göstermektedir:

İlk olarak Şekil 4'te görüldüğü gibi her üç sektör için de bağımsızlık kriterleri değiştirildiğinde, emsal kârlılık sonuçları birbirine çok yakın çıkmaktadır. Yalnızca hizmet şirketleri araştırması sonuçlarındaki değişim biraz daha fazladır.



Şekil 4: Emsal Aralık Sonuçlarının Sayı Doğrusu Üzerinde Gösterimi

Ek olarak medyan kârlılık değeri karşılaştırıldığında bağımsızlık kriteri A+B olarak genişletildiği zaman genel üretim ve genel dağıtım şirketleri için sırasıyla %0,34 ve %0,51 puan gibi göz ardı edilebilir bir artış ortaya çıkmaktadır. Bu durumla bağımsızlık kriterinin A yerine A+B olarak kullanılması uygundur. Genel hizmet şirketleri içinse medyan kâr marjı değerindeki artış %1,16 puan olduğu için bağımsızlık kriterinin A yerine A+B olarak seçilmesi daha az tercih edilebilir.

Bu farklılıklar istatistiksel olarak her iki senaryonun da çok farklı sonuç verdiği anlamına gelse de uygulama açısından bakıldığında iki senaryo sonucunda elde edilen çeyrekler aralığının çok farklı olmadığı ve tutarlı olduğu düşünülebilir. Transfer fiyatlandırması analizlerinin mükellef ve vergi idareleri için hem emsal araştırma

sürecinde kullanılan veri kaynaklarının fiyatı, hem de personel ve zaman maliyeti olarak getirdiği mali yük dikkate alınırsa sonuçların bağımsızlık göstergesinin A+B olarak seçilmesi rasyonel bir seçim olarak görülebilir.

Kârlılık hesaplamarı ile ilgili bir diğer sonuç olarak, bağımsızlık kriteri genişletildiği zaman her üç emsal şirket araştırmasında da kârlılık oranlarının arttığı görülmektedir. Bu artış en çok hizmet sektöründe dikkat çekmektedir. Genel üretimde medyan değeri %4,58'den %4,92'ye çıkarken Genel Dağıtım'da %2,05'ten %2,56'ya ve Genel Hizmet'te %3,67'den %4,83'e çıkmaktadır.

Bağımsızlık kriteri genişletildiği zaman kârlılık düzeylerinde ortaya çıkan bu artış eğiliminin nedeni, firmaların ortaklık yapısında başka firmaların payının arttıkça daha güçlü bir sermaye yapıları olması, başka firmalarla daha fazla entegre olmanın pazar avantajı sağlaması, rekabet gücü üzerinde etki olması gibi nedenlerle olabilir. Ortaklık yapısındaki böyle bir değişikliğin söz konusu etkileri bu alanda yapılacak ayrı bir çalışmaya ortaya koyulabilir ancak mevcut çalışmanın konusu değildir.

Bağımsızlık kriteri genişletildiği zaman ortaya çıkan bu kârlılık artışı nedeniyle, analizin yapıldığı tarafın yerleşik olduğu ülke mevzuatında, ilişkili kişi tanımı çok muhafazakâr yapılmış ve yalnızca bağımsızlık göstergesi A'yı kullanmayı gerektiriyor olsa bile, emsal veri yetersizliği sorununu aşmak için bağımsızlık kriterinin genişletilmesi seçeneği uygulanabilir. Çünkü bu seçenekle yapılan analiz, o ülkedeki şirketin kârlılığının daha yüksek düzeyde olması gerektiği sonucunu verecektir. Bu sonuç da vergi matrahını ve dolayısıyla o ülkenin vergi gelirini arttıracak olması nedeniyle, o ülke vergi idaresi için bir itiraz nedeni olmayacaktır.

6. SONUÇ

Transfer fiyatlandırması, günümüzde çok uluslu şirketlerin grup içi ticari işlemlerde uyguladıkları fiyat nedeniyle vergi gelirinde ortaya çıkabilecek aşınmayı önlemekte kullanılan bir vergi güvenlik uygulaması olarak bilinmektedir. Bu kapsamda birçok ülkenin vergi idaresi transfer fiyatlandırması yasaları ve ilgili düzenlemeler getirmiştir. Bu düzenlemelerle, özellikle ülkelerinde yerleşik çok uluslu şirketler kendi gruplarına ait yurtdışındaki şirketlerle yaptıkları işlemlerde uygulanan fiyatın vergi gelirini aşındırmadığını, piyasa şartlarına göre belirlendiğini ekonomik analizlerin yer aldığı bir raporla belgelendirmek zorundadırlar. Transfer fiyatının suni bir şekilde vergi gelirinde aşınma yaratmadığının kanıtlanması için, işlemde uygulanması gereken değişim değerinin ekonomik olarak analiz edilmesi gerekir. Söz konusu ekonomik analizlerle ilgili genel yönergeler, uluslararası kabul edilmiş yayınlar ve ulusal düzenlemelerle belirlenmiş olsa da, ayrıntılara girildiğinde analizin her aşaması için kılavuzluk sağlayacak bir kaynak yoktur. Bu durumda ekonomi teorisi mantığına dayanarak analizler yürütülmektedir. Özellikle kâr marjı karşılaştırmasına dayalı yöntemler uygulandığı durumlarda, emsal veri araştırma sürecinde karşılaşılan sorunlar ayrıntılı bir kılavuza ihtiyaç doğurmaktadır.

Kâr marjı karşılaştırmasına dayanan ve transfer fiyatlandırması ekonomik analizlerinde en çok kullanılan yöntemlerden biri olan işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile gerçekleştirilen analizlerde, emsal araştırması sonucu tespit edilecek şirketlerin ilişkili işlemleri olmayanlar arasından seçilmesi bağımsızlık kriteri ile sağlanır. Bağımsızlık kriteri için veri tabanının sağladığı bağımsızlık göstergeleri kullanılmaktadır. Söz konusu bağımsızlık göstergeleri, şirketleri bağımsızlık derecesine göre sınıflandırmaktadır. Analizde bu kriterleri en dar şekilde tanımlayacak şirketlerin araştırma kapsamına alınması en ideal yaklaşımdır. Ancak kriteri dar bir şekilde tanımlamanın emsal veri yetersizliğine yol açması önemli bir sorundur. Kriterin nasıl tanımlanacağı ile ilgili uluslararası ve ulusal bir kılavuz bulunmaması, konuyu büyük ölçüde subjektif yargılara bırakmaktadır. Kimi uzmanlar bağımsızlık kriterini, ülke vergi mevzuatındaki ilişkili kişi tanımından yola çıkarak hangi

bağımsızlık göstergelerini seçeceğini belirlese de birçok ülke için yerel vergi mevzuatı böyle bir seçime imkân verecek şekilde düzenlenmemiştir. Bu nedenle, bu çalışmada farklı bağımsızlık göstergesiyle yapılan transfer fiyatlandırması analizlerinin sonuçlarını incelemek ve buna göre uygun bağımsızlık göstergesinin seçimine ışık tutacak öneriler geliştirmek amacıyla analizler yapılmıştır.

Üretim, dağıtım ve hizmet şirketleri için genel olarak yaptığımız araştırma sonucu görülmektedir ki, bağımsızlık kriteri mevcut bağımsızlık göstergeleri içerisinden en dar kapsamlı olan A göstergesi seçildiği zaman, emsal olabilecek şirket sayısı çok önemli miktarda azalmaktadır. Bu durumda bağımsızlık kriterinin değiştirilmesi ya da bağımsızlık kriteri sabit tutulup diğer kriterlerin değiştirilmesi gibi alternatif yollara başvurmak, içinde bulunan koşullara göre mantıklı olacaktır. Yeterli emsal veriye ulaşılamaması durumunda hangi alternatif yolun izleneceği; bağımsızlık kriterinin mi yoksa diğer kriterlerin mi gevşetileceğine, o kriterin kârlılık üzerindeki etkisinin nasıl olduğuna bakılarak karar verilebilir. Bu da ayrı bir araştırmanın konusudur.

Araştırma sonuçları arasında dikkat çeken diğer bir konu ise bağımsızlık kriterini genişletikçe kâr marjlarının da artış eğilimi göstermesidir. Bu durum dikkate alındığında bağımsızlık kriterinin geniş seçilmesi, analizin yapıldığı taraf olan şirketin bulunduğu ülke için daha yüksek bir vergi matrahına yol açması nedeniyle, o ülkenin vergi idaresi yönünden kabul edilebilir bir seçenektir.

Bu sonuçlardan hareketle Türk transfer fiyatlandırması düzenlemelerinde yapılabilecek değişiklikler hakkında çeşitli yorumlar getirilebilir. Öncelikle ekonomik analiz yapılırken uygulanacak bağımsızlık kriterinin seçilmesi ile ilgili yönlendirici açıklamalar getirilerek uygulamalarda ülke çapında belirli standartların oluşmasına katkı sağlanabilir. Böyle bir standardın oluşması emsal araştırması sırasında karşılaşılan olası bir emsal veri yetersizliği sorununda hangi yaklaşımların izlenebileceği konusundaki belirsizliği ortadan kaldıracaktır. Diğer bir yorum ise; bu katkı sağlanırken seçilecek bağımsızlık kriterinin ilişkili kişi tanımındaki gibi muhafazakâr bir eşik değeri yerine daha geniş şekilde tanımlanması, ekonomik analizlerde daha fazla potansiyel emsal veriye ulaşma olanağı sağlayarak iş ve maliyet yükünü azaltacaktır. Ayrıca belirtmek gerekir ki Türkiye'de işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ile yapılan analizlerde, analizin yapılacağı taraf olarak çoğunlukla Türkiye'deki şirketler seçilmektedir. Bunun nedeni, Türkiye'de bağlı şirketi olan çok uluslu şirketlerin genellikle buradaki şirkete rutin bir getiri bırakacak sınırlı bir işlev

veren bir iş modelini benimsemeleridir. Bu şirketlere, faaliyet yapılarını göreceli olarak kompleks hâle getirecek farklı işlevler verilmemektedir. Örneğin, gayri maddi haklar dâhil tüm girdileri ilişkili şirketinden temin ederek üretim yapan bir firmanın olduğu durumda iki şirket arasındaki bu ilişkili üretim faaliyeti analiz edilirken üretici şirketin alacağı rutin getiriyi hesaplayarak fiyatlandırmanın nasıl olacağını belirlemek pratik olarak daha kolay olacaktır. Dolayısıyla, bağımsızlık kriterinin daha geniş bir şekilde tanımlanmasına olanak sağlayan bir düzenleme, kârlılık sonuçlarından görüldüğü gibi, ortalamada vergi geliri bakımından Türkiye aleyhine sonuçlar doğurmayacağı için ayrıca tercih edilebilir.

KAYNAKÇA

Ağar, Serkan "Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımında İlişkili Kişi", **Türkiye Barolar Birliği Dergisi**, s.119 (2015).

Amadeus veri tabanı, TP Catalyst Kullanım Kılavuzu. https://tpcatalyst.bvdep.com [06.06.2018].

Batun, Övül Çölgezen "Apple Inc. Örneği Üzerinde Uluslararası Vergi Planlaması", **Vergi Dünyası**, Nisan 2017: 29.

Cobham, Alex "Global Distribution of Revenue Loss From Tax Avoidance", **WIDER Working Paper, United Nations University World Institute for Development Economics Research**, 2017. https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2017-55.pdf [06.06.2018].

Corporate Tax Rates 2018, Deloitte, https://www2.deloitte.com/global/en/pages/tax/articles/global-tax-rates.html [06.06.2018].

Cooper, Joel, Randall Fox, Jan Loeprick, and Komal Mohindra, Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policiy Makers, 2017.

Cravens, Karen S. "Role of Transfer Pricing As A Strategy For Multinational Firms", **International Business Review**, c.6, s.2 (1997). https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S096959319600042X, [06.06.2018].

Crivelli, Ernesto, Ruud De Mooij, Michael Keen, "Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries", (IMF Working Paper, 2015).

Dafne veri tabanı, https://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/data/national/dafne [06.06.2018].

Di Criestea, Anca, Daniel X. Nguyen, "Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships", **American Economic Journal: Economic Policiy**, c.8, s.3 (2016): 170-202.

Emiroğlu, Transfer Fiyatlandırmasında Kâr Düzey Göstergeleri, https://www.verginet.net/dtt/1/Transfer_Fiyatlandirmasi_Kar.aspx [06.06.2018]

Everest-Phillips, Max "The Political Economy of Controlling Tax Evasion And Illicit Flows". Draining Develpment Controlling Flows of Illicit Founds from Developing Countries, ed. Peter Reuter, **Washington DC: Dünya Bankası**: 90.

Goex Robert & Schiller Ulf., "An Economic Perspective on Transfer Pricing". **Handbooks of Management Accounting Research**. ed. Christopher S. Chapman, Anthony G. Hopwood ve Michael D. Shields. Elsevier Ltd, 2007.

Göx, Robert F. "Strategic Transfer Pricing, Absorption Costing, and Vertical Integration", **Management Accounting Research**, c.11, (2000): 327–348.

Grubert, Harry "Foreign Taxes and The Growing Share Of U.S. Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, Are Being Globalized", **National Tax Journal**, c.65, s.2 (2012): 247-282.

Hirshleifer Jack, "On the Economics of Transfer Pricing", **The Journal of Business,** c.29, s.3 (1956): 172-184.

International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD), Tax Research Platform, https://www.ibfd.org/IBFD-Tax-Portal/About-Tax-Research-Platform, [14.05.2018].

Kimberly, Clausing "Tax-motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices", **Journal of Public Economics**, c.87, (2002): 2207-2223. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0047272702000154 [06.06.2018].

Kurumlar Vergisi Kanunu (5520 S.K.). 2006. **Resmi Gazete**. 26205, Haziran.

Lengsfeld, Stephan, Thomas Pfeiffer ve Ulf Schiller, "Centralized versus Decentralized Transfer Pricing and Cost-System Choice" (Ön makale, Bern Üniversitesi, 2006). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=925170 [06.06.2018].

Liu, Li, Tim Schmidt-Eisenlohr, Dongxian Guoy "International Transfer Pricing and Tax Avoidance: Evidence from Linked Trade-Tax Statistics in the UK",

International Finance Discussion Paper. 1-39., 2017. https://www.federalreserve.gov/econres/ifdp/files/ifdp1214.pdf [06.06.2018].

Meenan, Peter, Roman Dawid, Jörg Hülshorst, "Is Europe One Market? A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan European Comparables Sets", European Commission, Brussels, 2004.

Odin veri tabanı, https://odin.bvdinfo.com/ [06.06.2018].

OECD, **Background Brief – Inclusive Framework on BEPS**, 2017. https://www.oecd.org/ctp/background-brief-inclusive-framework-for-beps-implementation.pdf [06.06.2018].

OECD Country Profiles, http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm, [06.06.2018].

OECD, **OECD Model Tax Convention on Income and Capital**, 2017. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_mtc_cond-2017-en [06.06.2018].

OECD, **Review of Comparability and Of Profit Methods**, 2010. http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45763692.pdf [06.06.2018].

OECD, **A Toolkit for Adressing Diffculties in Accessing Comparables Data for Transfer Pricing Analyses,** 2017. http://www.oecd.org/ctp/toolkit-on-comparability-and-mineral-pricing.pdf [06.06.2018].

OECD, **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.** Paris, Temmuz 2017. https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en [06.06.2018].

Peeters, Rob, Shana Noben, Isabelle Laurent, Study on Comparable Data Used for Transfer Pricing in the EU, The World Bank, 2016.

Schuster Peter, **Transfer Prices and Management Accounting**, Springer International Publishing, 2015.

Sorbe Stephane, Johansson Asa, International Tax Planning, Competition and Market Structure, (OECD Working Paper, 2017).

https://www.oecd.org/eco/International-tax-planning-competition-and-market-structure.pdf [06.06.2018].

Terzi Serkan, "Etkin Ortaklık Payındaki Değişimin Konsolide Finansal Tablolar Açısından İncelenmesi", **Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi**, s.1 (2012).

Toros Özgür, **A Beginner's Guide to Transfer Pricing: Theory for Practice**, 2016.

Toros Özgür, "Yeni Transfer Fiyatlandırması Mevzuatına Göre Ekonomik Analiz". https://www.verginet.net/Dokumanlar/2009/haber/Transfer_Fiyatlandirmasi_Ekonomik_Analiz.pdf [06.06.2018].

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

Türkiye Muhasebe Standardı 27 Konsolide ve Bireysel Finansal Tablolar. 2005. **Resmi Gazete**. 26026, http://www.kgk.gov.tr/ [06.06.2018]

TÜSİAD, Transfer Fiyatlandırması Semineri Değerlendirme Raporu, İstanbul, 2013. http://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/8616-transfer-fiyatlandirmasi-semineri-degerlendirme-raporu [06.06.2018].

United Nations, Deloitte, Study on Comparable Data Used For Transfer Pricing in the EU. Brüksel, 2016. https://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/files/study-on-comparable-data-used-for-transfer-pricing-in-the-eu.pdf [06.06.2018].

United Nations, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, Informal Meeting on Practical Transfer Pricing Issues for Developing Countries, Working Draft on Chapter 7, New York, Haziran 2011. http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011_TP/TP_Chapter4_Capability.pdf [06.06.2018].

United Nations, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, (New York, 2017), s.vii, http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf [06.06.2018].

Vicard, Vincent "Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence From French Firm Level Trade Data". Banque De France, **Direction Generale Des Etudes Et Des Relations Internationales**, 2015. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2614864 [06.06.2018].

Wagenhofer, Alfred "Transfer Pricing Under Asymmetric Information", **European Accounting Review**. c.3. s.1 (1994): 71-103.

ÖZ GEÇMİŞ

Burak Uluçoban 1989 yılında Muğla'da doğdu. 2013 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat bölümünden mezun oldu. Mezuniyetinin ardından aynı yıl yine Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında yüksek lisans eğitimine başlamıştır. 2013 yılından beri özel sektörde bir danışmanlık firmasında transfer fiyatlandırması uzmanı olarak çalışmaktadır.